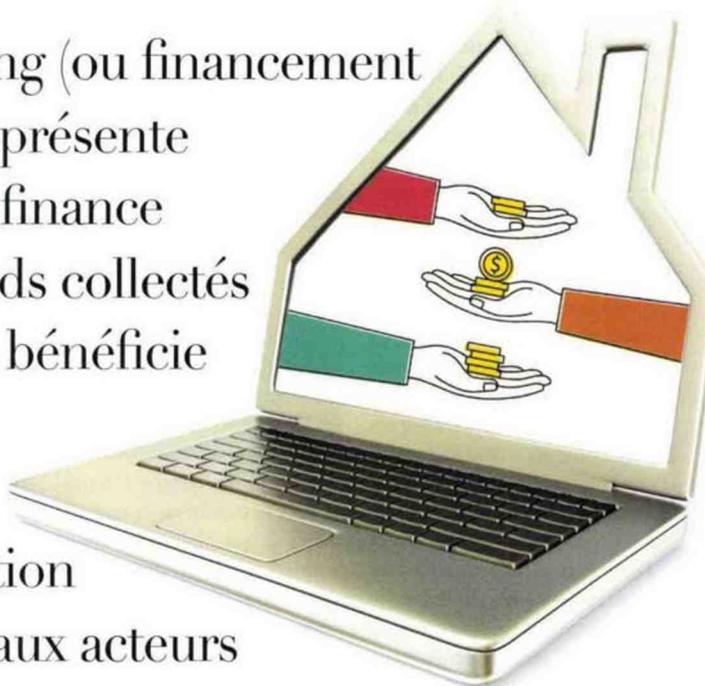


## FOCUS IMMOBILIER

# Opportunités et limites du **crowdfunding** immobilier

En France, le crowdfunding (ou financement participatif) immobilier représente le principal créneau de la finance participative (44 % des fonds collectés en 2018). En plein essor, il bénéficie d'un environnement très favorable. Le marché est soumis à une reconfiguration avec l'incursion de nouveaux acteurs et des acquisitions.



**D**ans la très grande majorité des cas, le crowdfunding immobilier se présente sous la forme de titres participatifs (obligations), qui correspondent à des quasi-fonds propres, proposés par les plateformes aux investisseurs. Près de 30 plateformes sont recensées en France. Néanmoins, le marché est concentré autour de cinq d'entre elles : Fundimmo, Clubfunding, Homunity, Anaxago et Wiseed.

## Un marché en plein essor

D'après le baromètre établi par Fundimmo et le comparateur Hellocrowdfunding, plus de 185 millions d'euros ont été collectés en 2018 (+ 83 % par rapport à 2017), correspondant à 343 projets

financés. Le développement du marché s'est poursuivi au premier semestre 2019 avec 129 millions d'euros collectés (+ 108 % sur un an). Le montant de collecte moyen s'élève à 600 933 euros, avec une durée moyenne de placement de 20,1 mois. Parmi les 214 projets financés, le résidentiel représente la très grande majorité (79,2 %).

Pour les investisseurs, cette formule présente l'intérêt d'offrir un rendement annuel moyen élevé, s'établissant à 9,2 % au premier semestre 2019. De plus, en étant accessible à partir de faibles montants, ce financement permet une réelle démocratisation du produit immobilier. Ainsi, certaines plateformes proposent une mise de fonds à partir de 100 euros. «Le crowdfunding est accessible à des niveaux d'investissement moins élevés que ceux des SCPI. Il permet également d'accéder à une fiscalité plus avantageuse que celle des revenus fonciers, à travers l'application de la flat tax ou l'allocation au sein d'un PEA-PME», indique Georges

Rocchietta, président et co-fondateur du groupe Atland. L'intérêt pour les promoteurs est de diversifier les sources de financement et de saisir plus facilement les opportunités de développement, notamment dans le Grand Paris : les banques requièrent généralement un apport en fonds propres d'environ 20 % du montant du projet lorsqu'elles octroient un prêt. Les plateformes interviennent sur cette partie du financement, le crowdfunding évitant l'immixtion de nouveaux actionnaires dans les décisions.

### Une reconfiguration du secteur

Les investisseurs institutionnels s'intéressent de plus en plus au secteur. Ils peuvent ainsi bénéficier d'un surcroît de rendement, dans un environnement de taux qui restent encore très bas. Laurent Altmayer, fondateur d'Hellocrowdfunding, souligne ainsi que «cette évolution favorise une sécurisation croissante de ce placement, car les institutionnels disposent d'outils très performants pour analyser les projets».

Le marché ne cesse de s'ouvrir à de nouveaux acteurs, comme le précise Nicolas Sérès, directeur général de Wiseed : «De nouveaux intervenants apparaissent, par exemple des acteurs historiques du capital-risque, à la recherche de relais de croissance. Néanmoins, à l'avenir, une vague de concentrations devrait limiter le nombre de plateformes.»

Plusieurs prises de participation sont intervenues. En début d'année, Homunity a intégré le groupe Tikehau Capital. Auparavant, BIRD (Bouygues Immobilier R&D) avait investi dans la plateforme Lymo, tandis que BNP et Crédit Mutuel Arkéa étaient rentrés au capital de Koregraf.

Dernière opération en date :

Foncière Atland, la filiale cotée du groupe présidé par Georges Rocchietta, a pris le contrôle de Fundimmo, plateforme française entièrement dédiée au crowdfunding immobilier. Comme le met en avant Georges Rocchietta, «ce marché bénéficie non seulement d'un contexte réglementaire porteur, mais aussi de l'attrait de la jeune génération pour le digital et les fintech».

### Un environnement porteur

Sur le plan réglementaire, l'AMF a ouvert le crowdfunding immobilier aux projets d'investissement locatif avec pour exigence que soit externalisée l'activité de gestion de biens. L'offre se diversifie et dépasse ainsi le champ de la seule promotion immobilière. Ainsi, Homunity intervient sur ce créneau avec une offre sur les logements aux particuliers. Fundimmo a, quant à elle, obtenu l'an passé un nouvel agrément de l'AMF pour développer une offre en investissement locatif dédié à l'immobilier d'entreprise.

Georges Rocchietta affirme que «ce nouveau produit, promis à un bel avenir, permettra aux investisseurs de détenir directement ou indirectement de l'immobilier».

Autres avancées : la loi Pacte (loi pour la croissance et la transformation des entreprises), qui a été promulguée le 23 mai dernier, relève le plafond du seuil de collecte pour les plateformes de crowdfunding de 2,5 à 8 millions d'euros par opération. Il assure également l'éligibilité aux PEA-PME des titres financés via des plateformes de crowdfunding.

### Des limites néanmoins

Le principal frein reste le coût. D'après une étude réalisée par l'association Financement Participatif France début 2019, généralement dans le cadre des prêts, les plateformes prélèvent une rémunération de 3 à 5 % de la somme collectée en contrepartie, notamment, de la gestion des remboursements mensuels. Les prêts affichent des taux d'intérêt élevés pour rémunérer l'épargne collectée auprès des particuliers (entre 4 % et 10 %).

Par ailleurs, des avancées sont à mener pour faire davantage connaître le produit. Laurent Altmayer explique : «Les plateformes n'ont pas de mal à trouver des investisseurs et à boucler le financement des opérations.

En revanche, il est plus compliqué de trouver des projets, car peu de promoteurs connaissent le crowdfunding immobilier, qui doit encore s'institutionnaliser. Néanmoins, gageons que le relèvement du plafond de collecte, en autorisant des opérations plus importantes et en faisant intervenir des promoteurs reconnus, mettra davantage en lumière le produit.

Sur ce marché bouillonnant, l'investisseur doit conserver sa vigilance. Le

**Georges Rocchietta, président et co-fondateur du groupe Atland**

**«LE CROWDFUNDING PERMET D'ACCÉDER À UNE FISCALITÉ PLUS AVANTAGEUSE QUE CELLE DES REVENUS FONCIERS, À TRAVERS L'APPLICATION DE LA FLAT TAX OU L'ALLOCATION AU SEIN D'UN PEA-PME.»**



sous-jacent immobilier et ses fondamentaux, notamment l'emplacement, sont à étudier de près. Même si le digital facilite toutes les procédures et les accélère, il est essentiel de bien étudier le projet et d'y passer du temps.

Face aux opportunités du secteur, les acteurs se multiplient et tous ne proposeront pas des projets solvables. Notons que, l'an passé, la faillite du promoteur Terlat a affecté les plateformes Anaxago et Wiseed.

Laurent Altmayer conclut ainsi : «Dans la grande majorité des cas, les rendements sont en ligne avec les promesses et les projets remboursés. Néanmoins, le manque d'informations fournies complique parfois le suivi de certaines opérations. Des procédures judiciaires sont en cours avec certains promoteurs et, même si les projets ne sont pas en défaut pour le moment, des pertes pourraient survenir pour les investisseurs.» ■

Audrey Corcos