



Argent & Patrimoine magazine

Spécial **IMMOBILIER** ACHAT • VENTE • LOCATION • CRÉDIT • 2017

Les clés pour
optimiser
ses placements



P. POLS : 1100 CFP
Trimestriel N°4 - Août - Septembre - Octobre 2016 - DOM/S : 8.50 € - CAL/S : 10€



Hausses et baisses

LES PRIX RÉGION PAR RÉGION

**Lafont
presse**



Le financement participatif immobilier s'impose

Qu'il s'agisse de financer des opérations de promotion et d'acheter des biens en vue de les louer, l'idée est de se mettre à plusieurs, via une plate-forme Internet. Un placement qui permet de bénéficier de la rentabilité de l'immobilier.

Le *crowdfunding*, ou financement participatif, a vu le jour avec des plates-formes permettant à des particuliers de financer des projets culturels ou artistiques via Internet. Cette vague de fond s'est depuis 3 ans attaqué à l'immobilier. Avec une promesse de rendement qui a de quoi allumer des étoiles dans les yeux des investisseurs potentiels, de 4 jusqu'à 10, voire 12% !

La quinzaine de plates-formes actuellement sur ce créneau ont collecté plus de 50 M€ pour financer plus de 150 projets, avec un taux de rendement moyen de 8,4%.

Types de projets

Le financement participatif peut en théorie s'appliquer à toutes les opérations immobilières : promotion dans le neuf, vente avec

ou sans rénovation dans l'ancien, pour des logements (y compris du logement social, de l'investissement locatif, des viagers), des commerces, des bureaux, des entrepôts. Le *crowdfunding* immobilier intervient pour compléter les fonds propres du porteur du projet, en l'attente du financement bancaire.

Dans le neuf

Dans un projet classique de promotion classique, la banque finance 40% du programme. Une part d'un montant identique provient des ventes en VEFA (vente en état futur d'achèvement, autrement dit sur plan). En général, 50% des appartements sont vendus avant



4^{ème} partie : UN INVESTISSEMENT QUI RAPPORTE

Financer de nouveaux investissements

Stéphane Bombon, président de la plate-forme Fundimmo, prône une extension du cadre du *crowdfunding* immobilier soutenue par les pouvoirs publics pour offrir de nouvelles solutions d'investissement.

Pourquoi le *crowdfunding* immobilier n'est pas un investissement classique ?

Stéphane Bombon : *En plein essor, le crowdfunding immobilier emploie volontiers l'expression "investissement immobilier" pour capitaliser sur l'engouement traditionnel des Français pour la pierre. Or, pour être exact, il faudrait plutôt parler de placement immobilier car, dans le strict respect de la réglementation actuelle, les plates-formes ne peuvent proposer que cela : placer son épargne à la disposition d'un promoteur qui endossera seul la responsabilité de l'opération ainsi financée. Les participants ne sont donc pas des investisseurs au sens où ils ne possèdent pas un actif immobilier mais seulement un titre de créance. Ainsi, les responsabilités, les risques mais aussi les rendements – quoiqu'ils demeurent encore bien supérieurs à d'autres types de placements – restent dès lors limités.*

N'est-il pas possible cependant d'acquérir un bien en financement participatif ?

SB : *À l'inverse, certains n'hésitent pas à abuser du terme crowdfunding pour désigner des opérations qui ne sont ni plus*

ni moins que des transactions. L'acquisition du bien se fait au travers d'une SCI, qui n'est pas constituée, comme c'est l'usage, de parents ou d'amis, mais d'une communauté d'inconnus. Les membres d'une SCI étant solidairement responsables des dettes jusque sur leurs biens personnels, on comprend qu'un tel montage soit extrêmement risqué puisqu'on ne connaît ni le profil ni la solvabilité de ses partenaires. À l'heure actuelle, on a donc le choix entre "n'être pas assez propriétaire", ou "ne l'être que trop".

Vous souhaitez que les pouvoirs publics autorisent une troisième approche. De quoi s'agit-il ?

SB : *Il existe en effet une voie intermédiaire, qui constitue un véritable investissement et qui pourrait passer par le crowdfunding immobilier. Il s'agit d'acquérir collectivement les parts d'un projet sélectionné par une plate-forme, qui n'agit plus dans ce cas en tant que simple intermédiaire mais en vrai professionnel de l'immobilier apportant tout son savoir-faire. En particulier, elle assure elle-même – ou en partenariat avec un spécialiste de la gestion d'actifs immobiliers – la location, l'entretien et la valorisation du bien, libérant l'investisseur de ce tracass et de cette responsabilité. En revanche, dans ce schéma, ce dernier est bel et bien propriétaire : son bénéfice ne se matérialise pas sous la forme d'une rente, mais*



Stéphane Bombon,
président de Fundimmo

d'un rendement locatif complété de l'éventuelle plus-value réalisée à la cession du bien. Un modèle qui existe dans d'autres pays. Il faudra exiger que le montage soit assez simple pour être accessible au plus grand nombre, car c'est bien là l'essence même du financement participatif.

N'est-ce pas semblable au fonctionnement des SCPI ?

SB : *En crowdfunding, le projet étant retenu avant de lancer la collecte de fonds, ce mode d'investissement serait d'une part complémentaire dans le principe aux SCPI qui, à l'inverse, disposent des fonds des épargnants et cherchent les projets à leur allouer et d'autre part, en ligne avec l'esprit originel du crowdfunding, où la perspective financière se double toujours du désir d'œuvrer à un projet auquel on croit ou que l'on souhaite voir aboutir. Contribuant ainsi à désamorcer en partie les risques spéculatifs liés aux très fortes sommes levées par les SCPI, ce modèle offrirait en outre une excellente option aux collectivités qui peinent parfois à financer des projets socialement utiles mais peu attractifs pour les grands investisseurs.*



Les points à vérifier

Si vous souhaitez vous lancer dans le financement participatif immobilier, vous devez être attentifs aux critères suivants :	financiers). Elles doivent également posséder le statut de CIP (conseiller en investissements participatifs) ou CIF (conseiller en investissements financiers) ;	futur des biens : emplacement, environnement, transports, écoles...
- sites certifiés : les plates-formes sérieuses possèdent de nombreuses certifications en provenance d'organismes officiels, notamment celui de l'AMF (Autorité des marchés	- projets viables : le <i>crowdfunding</i> immobilier est avant tout un investissement immobilier. Il faut donc appliquer les mêmes règles pour évaluer l'intérêt	- notoriété des plates-formes : le secteur étant en plein essor, on voit naître de nouveaux sites presque tous les jours. Mieux vaut se tourner vers les plus connus, ceux qui ont déjà réussi des opérations où les investisseurs touchent leurs premiers revenus.

de commencer les travaux. Les 20% restants correspondent aux fonds propres apportés par le promoteur. Les promoteurs font appel au *crowdfunding* pour réunir des fonds propres qui leur permettront, par la suite, d'obtenir un financement bancaire classique. L'obtention de ce prêt est évidemment un préalable au lancement de l'opération de construction proprement dite que sur des opérations où près de la moitié des logements sont déjà pré-vendus. Le retour sur investissement est simple : une fois l'opération terminée, c'est-à-dire une fois tous les appartements vendus, l'ensemble des participants se partage les bénéfices. Dans la plupart des cas, il faut attendre que les lots soient commercialisés à 100% pour payer les investisseurs. Il faut compter 1 à 3 ans pour retrouver

son capital et son éventuelle plus-value.

Dans l'ancien

Les plates-formes spécialisées dans l'immobilier ancien utilisent un autre type de montage. Une SCI (société civile d'investissement) est constituée pour acheter des parts d'un bien immobilier, qui sont généralement accessibles (5.000 € en moyenne, mais un même investisseur peut en acheter plusieurs). La SCI assure la gestion du bien pendant une période longue, entre 5 et 9 ans. Les investisseurs perçoivent un revenu annuel (avec une rentabilité nette avant impôt allant jusqu'à 5%) et peuvent espérer réaliser une plus-value à terme. Encore plus que dans la promotion, il convient d'être très

attentif à la sélection des biens, des petites surfaces (20 à 30 m²) situées dans des villes dynamiques et des quartiers attractifs. Attention, en SCI, les associés sont tenus indéfiniment aux dettes, à proportion de leur part (en pourcentage) dans le capital.

Types de montages

- **Lors de l'ouverture d'un chantier**, le promoteur crée une société civile de construction Vente (SCCV) qui va gérer la construction et la vente du bien immobilier. La plate-forme de *crowdfunding* va pour l'occasion créer une holding dans laquelle les contributeurs investiront leur épargne. Cette holding prend à son tour une participation dans la SCCV. Ce montage présente l'avantage de regrouper tous les investisseurs sous une seule bannière, ce qui facilite le processus de communication. C'est le montage qu'utilisent les plates-formes Anaxago Real Estate et Wisedeed Immobilier.

- **Lors de la création de la holding**, celle-ci lance une émission obligataire. Les investisseurs n'achètent cette fois pas des parts de la holding mais lui prêtent leur argent en quelque sorte. C'est le montage qu'utilise également Wisedeed Immobilier.

- **Le promoteur ne crée pas de SCCV mais une SAS** (société par action simplifiée) qui lance une émission obligataire, financée directement par les investisseurs. La plate-forme Lymo utilise ce type de montage.



Un guide pour en savoir plus

Les principales plates-formes de *crowdfunding* immobilier membres de l'association Financement Participatif France se sont réunis pour proposer gratuitement un *Guide du Crowdfunding Immobilier* et répondre aux questions que se posent les investisseurs : À quels besoins répond-il ? Comment fonctionne-t-il ? Quels sont les risques ? Souleymane-

Jean Galadima, pilote de la commission *crowdfunding* immobilier au sein de l'association Financement Participatif France explique : «L'investissement dans l'immobilier a longtemps été réservé aux institutionnels et aux particuliers fortunés. Le *crowdfunding* répond à la nécessité de démocratiser ce placement, généralement jugé

rentable et au risque maîtrisé, avec un ticket d'entrée faible : c'est la raison d'être des plates-formes. Elles réunissent des promoteurs aux besoins accrus en fonds propres exigés par leurs partenaires bancaires et des investisseurs à la recherche de solutions d'investissement transparentes. En diffusant ce guide, les plates-formes se mobilisent pour éclairer les investisseurs sur les opportunités et les

risques associés à leur investissement. Il en va de la confiance du public dans cette nouvelle forme de financement de l'économie réelle qu'est le *crowdfunding* immobilier. Les plates-formes qui ont contribué à la rédaction du guide sont Anaxago, Canberra Immo, Clubfunding, [Crowdfunding-immo](#), [Fundimmo](#), [Hexagon](#), [Inidev](#), [MyNewStartup](#), [Lymo](#), [Weeximmo](#) et [Wiseed](#).

Rendements

Tous ces sites proposent un ticket d'entrée peu élevé, entre 1.000 à 2.000 €, pour des durées d'immobilisation très variables, allant de 3 mois jusqu'à 9 ans. Les rendements annoncés sont très élevés et ils sont jusqu'à présent confirmés par les premières sorties d'opérations. Et, jusqu'à présent, aucune défaillance n'a été constatée. Pourtant, les investisseurs doivent avoir conscience que toute rentabilité élevée est associée à un risque élevé de perdre son capital. Comme toute opération de promotion, le projet peut être soumis à une explosion des coûts des travaux ou à une mévente. Dans le cas d'une SCCV, la structure juridique est responsable sans limite du chantier et doit s'acquitter de toutes les dettes. La holding qui

regroupe les participations de tous les investisseurs peut faire faillite, mais n'est pas solidairement responsable. En d'autres termes, il est possible de perdre la totalité de son capital, mais pas plus. Pour les montages obligataires, même situation : si le promoteur fait faillite, il est dans l'incapacité de rembourser les sommes prêtées. Pour limiter les risques, il est donc conseillé de diversifier ses investissements, avec des montants moindres sur plusieurs opérations.

Différences avec l'immobilier classique

La participation aux bénéfices d'une opération de promotion immobilière ne doit pas être confondue avec les investissements classiques du secteur,

impliquant revenus fonciers et espoir de plus-value. Participer à une opération de *crowdfunding* dans le domaine de la promotion immobilière résidentielle n'a rien à voir avec l'achat d'un logement dans ce même programme. Pour les investisseurs en *crowdfunding*, il s'agit de participer, au même titre que le promoteur, au montage de l'opération : recherche de foncier constructible, recherche du ou des acquéreurs, sélection des entreprises de BTP ayant pour mission la construction de la résidence, suivi de tous les aspects réglementaires. Comme le promoteur professionnel, l'investisseur particulier va bénéficier, à la fin de l'opération, des bénéfices réalisés... ou pas. Mais en aucun cas, il n'est propriétaire d'un logement de la résidence.