

Crowdfunding : investir autrement dans la pierre

PAGES 18 À 20

Né en 2012 en France,
ce placement monte
en puissance.

- **Nos conseils pour maximiser la rentabilité tout en limitant les risques**
- **Le mode de fonctionnement expliqué dans le détail**

Immobilier

Investir autrement avec le *crowdfunding*

Né en 2012 en France, le financement participatif immobilier séduit de plus en plus.

- **Nos conseils** pour maximiser la rentabilité tout en limitant les risques
- **Le mode de fonctionnement** expliqué dans le détail
- **La présentation** de six plateformes actives dans ce secteur

Dossier réalisé par **Sarah Asali**

Placer ses économies dans la pierre ne se limite pas à l'acquisition en direct d'un bien immobilier ou à l'achat de parts de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI).

Depuis 2012, les épargnants français amoureux de la pierre peuvent aussi opter pour le financement participatif. L'idée est simple. Par l'intermédiaire d'une plateforme Internet, les particuliers peuvent participer au finan-

cement des fonds propres d'un promoteur (construction de logements) ou d'un marchand de biens (achat d'un ou de plusieurs biens à rénover dans le but de les revendre plus chers). Certaines plateformes, comme Immoesting, proposent aussi aux particuliers d'entrer au capital de foncières qui réalisent des investissements locatifs (lire pages 20 et 21).

UN PLACEMENT ATYPIQUE

« Le crowdfunding immobilier

permet de répondre aux besoins de diversification des épargnants, estime Cyril Benchimol, cofondateur d'Immoesting. Il arrive en complément des produits d'épargne classiques. » Preuve de sa réponse aux attentes des Français, le financement participatif immobilier a déjà de nombreux adeptes. Depuis 2012, le crowdfunding immobilier a permis de financer 443 projets, soit plus de 192,5 millions d'euros collectés (voir infographie ci-contre).

Cet investissement « décolle vraiment depuis 2015 », observe Thomas Bostock, directeur Développement Ile-de-France et Nord-Immobilier de Wiseed. Et l'année 2017 a été marquante. Selon KPMG, le crowdfunding immobilier représente plus de 40 % de la collecte totale du financement

participatif. « La barre des 100 millions d'euros collectés a été dépassée, indique Jérémie Benmoussa, directeur général de Fundimmo. En 2014, le crowdfunding immobilier ne drainait que 10 millions d'euros. »

RENDEMENTS ÉLEVÉS

La raison de cet engouement ? Une promesse de rendements très

alléchante, de près de 10 % par an, tout de même ! La demande est si forte que « les plateformes commencent à être confrontées à un problème : trouver suffisamment de porteurs de projets pour y répondre », selon Laurent Altmayer, fondateur de Hellocrowdfunding.

Mais « attention à ne pas aller uniquement vers l'appât du gain », met en garde Vincent Sillègue, cofondateur de Koregraf, ex-Crowdfundingimmofr. Ce placement étant risqué, il faut s'assurer, avant tout, de la fiabilité de la plateforme, de l'opérateur et du projet proposé (lire ci-dessous).

Aussi, les plateformes actives uniquement sur le financement des fonds propres de promoteurs pourraient, à terme, se retrouver

en difficulté. « La promotion est une activité cyclique et, si la conjoncture actuelle est plutôt favorable, cela n'a pas toujours été le cas », rappelle Cyril Benchimol. Dès lors, pour survivre en cas de retournement de marché, « le crowdfunding immobilier devrait se diversifier, en finançant plus d'opérations de marchands de biens à l'avenir, par exemple », anticipe Quentin Romet, cofondateur de Homunity.

En tout cas, le succès du crowdfunding immobilier n'est pas près de se démentir. En cause, notamment, la nouvelle donne fiscale, qui devrait accélérer la collecte, ces prochaines années (voir encadré page 20). — S. AS.

Depuis 2012, le crowdfunding immobilier, c'est...

Chiffres à fin janvier 2018 relevés auprès de 23 plateformes



Sources : Fundimmo et Hellocrowdfunding.

L'EXPERTISE

Bien s'informer avant de se lancer

CLAIRE CASTANET / AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS /
Directrice des relations avec les épargnants



Comment le crowdfunding immobilier est-il régulé ?

Il existe une cinquantaine de plateformes de crowdfunding sous forme de titres, aujourd'hui. Certaines sont positionnées uniquement sur l'immobilier. Sinon, la grande majorité d'entre elles a développé une activité de financement participatif de l'immobilier en complément de leur offre de base. Pour justifier l'exercice de leur activité, les plateformes doivent disposer d'un statut de conseiller en investissement participatif (CIP) par inscription auprès de l'Orias, régulé par l'AMF. En amont de leur immatriculation, nous vérifions la capacité des acteurs à respecter les règles qui leur incombent et leurs compétences pour gérer cette activité. La plateforme peut, sinon, opter pour le

statut de prestataire de services d'investissement (PSI). Dans ce cas, elle doit être agréée par l'ACPR.

Quelles sont les bonnes pratiques pour investir via le financement participatif ?

En tant qu'investisseur particulier, on se trouve au début de la chaîne de financement. On supporte donc des risques importants. Il faut être un épargnant averti, qui s'informe correctement. Il faut évidemment vérifier que la plateforme est bien immatriculée CIP ou agréée PSI. Un label « Plateforme de financement participatif régulée par les autorités françaises » apposé sur le site de la plateforme est un bon repère pour le particulier afin de s'en assurer. Ensuite, il faut se faire sa propre idée sur le porteur de projet, d'autant que ce dernier a des caractéristiques qui lui sont propres.

Comme pour tout investissement immobilier, il faut bien analyser l'emplacement : quelle est l'économie de la ville ? Dans le cas d'une opération de marchand de biens, quels sont les prix immobiliers affichés ?

Certaines plateformes pourraient bientôt se lancer dans le crowdfunding locatif. Qu'est-ce que cette nouvelle activité impliquerait ?

Il s'agirait d'investir, seul ou à plusieurs, dans un immeuble pour le mettre ensuite en location. Dans ce cas, on dépasserait l'investissement sur le court terme, et les plateformes se positionneraient plutôt sur de la gestion dans la durée. Cette activité leur demanderait un savoir-faire et des compétences supplémentaires, caractéristiques habituelles de la gestion d'actifs. Il s'agira aussi de faire très attention à la liquidité de ce type d'investissement.

Une opération dans le détail

Le *crowdfunding* permet le plus souvent de financer une partie des fonds propres d'un promoteur. A la sortie, les investisseurs récupèrent leur mise initiale, accompagnée d'intérêts. Mais ce n'est pas sans risques.

Soutien financier à des promoteurs, financement d'opérations de marchands de biens (achat puis rénovation d'un ou de plusieurs biens, afin de réaliser une plus-value à la revente), investissement locatif via une participation dans le capital de foncières... Le *crowdfunding* immobilier offre plusieurs possibilités, aux modes de fonctionnement différents, pour investir dans la pierre.

AIDE BANCAIRE AUX PROMOTEURS

La plus répandue reste l'aide à un projet de promoteur immobilier (voir fiches page 20). « A l'image d'un particulier qui veut acheter un logement, la banque demande un certain apport au promoteur avant de lui octroyer un crédit pour qu'il finance son projet », explique Jérémie Benmoussa, directeur général de Fundimmo. Pour le promoteur, le *crowdfunding* permet de financer une partie de ses fonds propres en empruntant à des particuliers via une plateforme qui se rémunérera en lui facturant l'équivalent de « frais d'entrée », détaille Cyril Benchimol, cofondateur d'Immo-vesting.

Gage de sécurité, pour qu'une plateforme accepte le projet d'un promoteur, « il faut que la banque l'ait validé, que 50 % du programme soient précommercialisés et que le permis de construire soit purgé », indique Quentin Romet, cofondateur d'Homunty. Avant de proposer le projet sur leur site Internet, les plateformes réalisent aussi un audit du promoteur et de l'opération. « Nous avons un devoir, insiste

Thomas Bostock, directeur du développement immobilier Ile-de-France et Nord de Wiseed : abaisser le plus possible le taux de défaut, en sélectionnant correctement les dossiers et en restant attentifs aux évolutions du marché immobilier. »

A la suite de la levée de fonds, « l'argent collecté est transféré vers le promoteur, qui peut ensuite débloquer son crédit bancaire et lancer le projet », poursuit-il. L'opérateur vend alors en état futur d'achèvement (Vefa) les 50 % de son programme qui n'étaient pas pré-commercialisés et lance la construction (voir infographie ci-dessous).

Si la livraison ne prend pas trop de retard, la durée de vie du projet peut être de douze à vingt-quatre mois. Une fois l'opération

terminée, le promoteur rembourse à la plateforme le montant initialement prêté avec les intérêts, qui sont ensuite reversés intégralement aux *crowdfunders* (les particuliers).

GARE AUX RISQUES DE DÉFAUT

Mais le financement participatif immobilier n'est pas dénué de risques. « Il s'agit d'un placement illiquide », prévient Cyril Benchimol. Le particulier ne peut donc pas récupérer sa mise avant la fin du projet. Surtout, si le promoteur est défaillant (faillite de la société mère, retard dans la livraison...), le *crowdfunder* risque de perdre sa mise initiale.

Heureusement pour les investisseurs, cette situation ne s'est présentée qu'une fois en cinq ans, dans un contexte immobilier favorable il est vrai.

Début janvier 2017, la société mère du promoteur Terlat fait faillite. Or six projets de cet opérateur sont financés via les plateformes Anaxago (quatre) et Wiseed (deux). « Wiseed est parvenue à en rembourser un, signale Laurent Altmayer, fondateur de l'agrégateur de projets Hellocrowdfunding. Pour le

deuxième, les particuliers ont essuyé une perte totale en capital.» Du côté d'Anaxago, deux projets ont été abandonnés. Pour les deux autres, la plateforme a pris la casquette de promoteur, en gérant le chantier et la fin de la commercialisation, afin de rembourser les investisseurs. Le cas Terlat est donc éloquent : « Il faut diversifier ses

investissements en matière de projets et d'emplacement », conseille Joachim Dupont, cofondateur d'Anaxago. Pour réduire au minimum le risque, il vaut mieux placer de petits montants dans différentes opérations et plusieurs plateformes. « Pour réduire au minimum les

risques, il faut diversifier ses investissements en matière de projets et d'emplacement »

Joachim Dupont, cofondateur d'Anaxago

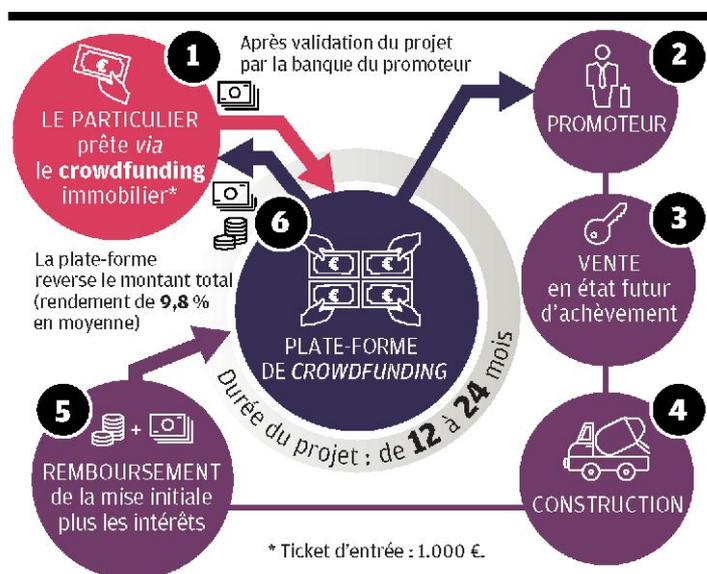
FISCALITÉ

Un régime favorable

« Dans quasiment tous les cas, les investissements en crowdfunding immobilier par les particuliers sont faits en obligations ou en actions, précise Laurent Altmayer, fondateur de la plateforme Hellocrowdfunding. L'intérêt, dans le deuxième cas, est notamment de pouvoir les intégrer dans un PEA. » Les revenus générés par un tel placement sont donc logiquement imposés dans la catégorie des plus-values de valeurs mobilières. A ce titre, les gains acquis avant le 1^{er} janvier 2018

sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux, sauf s'ils sont logés dans le PEA. Toutefois, si vous percevez moins de 2.000 € d'intérêts, vous pouvez opter pour un prélèvement forfaitaire libératoire de 24 %. Les gains acquis depuis le 1^{er} janvier 2018, eux, bénéficient de la nouvelle législation fiscale, donc du prélèvement forfaitaire unique (PFU) à 30 %, ce qui est souvent plus avantageux (lire le dernier numéro d'Investir). Contrairement à ce que l'on pourrait croire, cet actif n'entre pas dans l'assiette taxable à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI), à moins de détenir plus 10 % d'actions d'une même société. — S. M.

Le mode de fonctionnement en six étapes



TOUR D'HORIZON

Les principales plateformes à la loupe

Si la grande majorité des plateformes de crowdfunding immobilier proposent uniquement de participer au financement des fonds propres de promoteurs immobiliers, certaines mettent à la disposition des particuliers d'autres opéra-

tions (financement des fonds propres de marchands de biens, participation au capital de foncières...). « Le financement participatif se positionne principalement sur du résidentiel, mais d'autres types de projets, concernant des bureaux, des commerces, des hôtels, sont

aussi proposés », signale Laurent Altmayer, fondateur de Hellocrowdfunding. Ainsi, il y a peu, ImmoInvesting a proposé de participer au financement d'une opération de marchand de biens dans la rénovation d'un hôtel situé tout près des Champs-Élysées.

Dans tous les cas, la quasi-totalité des plateformes permet d'accéder au financement d'un projet avec un ticket d'entrée de 1.000 €, pour un taux de rendement annuel moyen attractif, puisque situé entre 9 % et 10 %.

ANAXAGO

Type de projets financés* :
 • Promotion • Opérations de marchands de biens (achat-réhabilitation-revente)

Ticket d'entrée minimum 1.000 €	Ticket moyen 7.000 €	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
Entre 8 % et 12 %	100	25

Depuis 2012

* Uniquement dans l'immobilier. Anaxago est aussi présent dans d'autres secteurs.

FUNDIMMO

Type de projets financés :
 • Promotion

Ticket d'entrée minimum 1.000 €	Ticket moyen 8.000 €	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
9,9 %	32	12

En 2017

Depuis fin 2015

HOMUNITY

Type de projets financés :
 • Promotion

Ticket d'entrée minimum 1.000 €	Ticket moyen 5.000 €	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
9,2 %	31	5

En 2017

Depuis fin 2014

IMMOVESTING

Type de projets financés :
 • Promotion • Opérations de marchands de biens
 • Investissement locatif via une participation au capital de foncières

Ticket d'entrée minimum de 1.000 € à 5.000 € ⁽¹⁾	Ticket moyen de 10.000 € à 15.000 €	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
9 %	12	0 ⁽²⁾

En 2017

Depuis avril 2016

(1) Selon les projets. (2) Le premier le sera dans le courant du premier trimestre 2018.

KOREGRAF

Type de projets financés :
 • Promotion

Ticket d'entrée minimum 2.000 €	Ticket moyen de 8.600 € à 9.700 € ⁽¹⁾	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
9 %	20	11

En 2017

Depuis 2015

(1) Selon les projets.

WISEED

Type de projets financés :
 • Promotion • Opérations de marchands de biens
 • Investissement locatif via une participation au capital de foncières

Ticket d'entrée minimum 100 €	Ticket moyen 2.000 €	
Rendement annuel moyen servi %	Nombre de projets financés	Nombre de projets remboursés
9,1 %	135	plus de 50

En 2017

Depuis 2011

* Uniquement dans l'immobilier. Wiseed est aussi présent dans d'autres secteurs.