

Vincent Sillègue, Koregraf : « le crowdfunding, c'est participer à l'acte de bâtir »



Vincent Sillègue, promoteur lui-même, est le président fondateur de Koregraf, plateforme de crowdfunding pour financer de l'immobilier neuf.

TAGS :
Immobilier neuf, crowdfunding
immobilier, Koregraf

Président fondateur de Koregraf, anciennement Crowdfundingimmo.fr, Vincent Sillègue évoque ce qu'est le crowdfunding ou financement participatif pour investir dans l'immobilier neuf, les risques et les avantages.

- Qu'est-ce que le crowdfunding ou financement participatif ? Et comment cela se passe pour l'immobilier neuf précisément ?

« Aujourd'hui pour investir dans l'immobilier neuf, il faut soit détenir un bien immobilier neuf et le louer ou investir dans des parts de sociétés civiles baptisées SCPI. Des biens qui sont taxés en impôt sur le revenu et bientôt aussi en IFI, le nouvel impôt sur la fortune immobilière. L'idée du **crowdfunding immobilier** est née du constat que les promoteurs, voire des marchands de biens qui veulent rénover, ont besoin de financement de garantie pour lancer leur projet. D'où cette proposition de co-investir en achetant le foncier de ces futurs projets. Investir avec le crowdfunding, ce n'est plus détenir un bien, mais c'est participer à l'acte de bâtir. Comme il s'agit d'un titre financier qui est remboursé en moyenne au bout de 18 mois, et non plus un bien immobilier classique détenu sur au moins 9, 10, voire 20 ans. A cela, s'ajoute la rentabilité affichée du crowdfunding chez Koregraf : entre 8 à 10 % par an, le tout fiscalisé forfaitairement à 30 % maximum, grâce à la nouvelle flat tax du gouvernement. C'était réservé jusqu'ici aux professionnels, c'est maintenant ouvert aux particuliers. Un investisseur particulier peut devenir co-promoteur d'un projet immobilier neuf. »

- A qui ça s'adresse ? Quels sont les risques et les avantages pour les investisseurs ?

« Chez Koregraf, le ticket d'entrée est de minimum 2 000 € ; notre record historique a atteint 400 000 € ; mais le ticket moyen est d'environ 20 000 €. Ca s'adresse à tous les profils : professions libérales, fonctionnaires, on a de tout parmi nos financeurs. Chez nous, le risque est calculé car on ne fait que cela. Nous sommes tous issus du monde du financement ou de la promotion immobilière et cela nous permet d'être très calés sur les capacités d'instruction des projets immobiliers qu'on lance ou non sur notre plateforme de crowdfunding. Sur 17 opérations lancées, 9 ont déjà été remboursées. Une banque, Crédit Mutuel Arkéa, nous soutient via une prise de participation. De quoi rassurer l'investisseur sur notre capacité d'analyse des projets. »

- Il y a des ratés aussi parfois ?

« Il y a eu jusqu'ici un échec dans le milieu du crowdfunding mais il n'est pas dû au système de financement en lui-même ou sur l'opération mais à un raté dans l'audit sur la capacité du promoteur à construire. L'opération était, à mon avis, viable mais l'audit n'a pas été mené correctement par la plateforme sur le promoteur lui-même. Pour pallier cela, chez Koregraf, nous mesurons les différents risques liés à la promotion immobilière. Déjà, nous sommes contrôlés par l'AMF, l'Autorité des Marchés Financiers. Pour ce qui est du risque juridique, nous ne présentons que des opérations dont le permis de construire est purgé de tout recours. Pour le risque financier, il y a la garantie d'achèvement extrinsèque, sorte de caution financière, que le promoteur doit souscrire dans le cas il ne parvienne pas à terminer le chantier. Pour le risque constructif, nous imposons bien sûr au promoteur d'être couvert par la garantie décennale. Comme sur tout chantier, personne n'est à l'abri qu'une grue tombe et interrompe les travaux plusieurs semaines, c'est ce qui s'appelle le risque d'illiquidité ; mais là encore, pas de problème pour l'investisseur car la rentabilité continue de courir, même si on rembourse un peu plus tard. D'ailleurs chez Koregraf, nos contrats ont une durée de trois ans par défaut ; mais avec la possibilité de rembourser par anticipation, 18 mois en moyenne. On achète ce risque de retard dès le départ. »



Chez Koregraf, un tiers du chiffre d'affaires est réalisé en crowdfunding auprès des particuliers, le reste en financement corporate des promoteurs.

- Les promoteurs vous font aussi de plus en plus confiance pour financer leurs opérations, qu'est-ce qui les intéresse ?

« Aujourd'hui, un promoteur doit mettre 10 % de fonds propres sur la table pour lancer un projet. Le crowdfunding lui permet d'apporter un complément sur ses fonds propres. Chez Koregraf, c'est même moitié/moitié pour garder toute l'implication du promoteur à boucler le projet. D'ailleurs, le promoteur doit rembourser la plateforme avant de récupérer sa part de fonds propres.

Lire aussi - Première pierre pour un programme neuf lillois financé par le crowdfunding

Les promoteurs qui s'adressent à nous produisent de 80 lots jusqu'à 1 200 lots par an pour certains grands promoteurs interrégionaux. Au-delà, les promoteurs font appel à du financement corporate. »


- Koregraf a récemment annoncé vouloir devenir une plateforme globale d'accompagnement pour financer les promoteurs, en quoi cela consiste ? Et pourquoi ? Il n'y a pas de banque pour cela ?

« Quand on fait du crowdfunding pour des investisseurs particuliers, on leur propose à la base de financer des opérations à Biarritz, Toulouse... ; mais parfois, l'opérateur a besoin de fonds propres pour embaucher, renforcer sa trésorerie... Pour cela, il y a des banques, des fonds d'investissements qui comme pour des start-ups peuvent lever des fonds. Koregraf veut devenir une banque d'affaires et de conseils pour aider des promoteurs en financement de capital. C'est le même métier mais à un autre niveau. Rendre un opérateur plus fort financièrement, c'est aussi sécuriser de futures opérations de crowdfunding. De toute façon, il y a nécessité de regarder la viabilité de l'opération et de l'opérateur pour mener à bien un investissement en crowdfunding. C'est une offre globale. D'ailleurs, chez Koregraf, nous menons d'abord des audits de la maison mère avant même de regarder l'opération car il y a une grosse intimité entre le succès d'une opération et de son promoteur. Nous souhaitons devenir une sorte de guichet unique pour trouver du financement aux promoteurs. Ça s'appelle du « corporate finance », c'est peu développé en France mais cela existe ailleurs. »

- Quels sont les projets de logements neufs que vous soutenez actuellement ?

« Nous n'avons pas d'opération à financer actuellement. Nous allons rembourser très prochainement une opération à Saint-Paul-de-Vence. Nous souhaitons rester petit, notre slogan chez Koregraf : « small is beautiful » afin d'assurer une réelle qualité des projets lancés et ne pas être obligé de présenter des opérations qui n'auraient pas valider tous les critères. Nous lancerons une dizaine d'opérations en 2017, dont 4 nouvelles d'ici la fin de l'année. Pour 2018, l'idée est de présenter aux investisseurs de 10 à 12 opérations.

Les deux prochaines qui sont en cours de finalisation d'audit : Le Dôme à Marseille, un projet de 12 appartements neufs dans le quartier des Chartreux et l'Atelier de Ferdinand à Rennes, 14 lofts de standing, près du mail. »

 Lire aussi - Les règles d'or du crowdfunding immobilier