



RETROUVEZ-LES DANS LES COMMUNAUTÉS www.agefi.fr

Venez rencontrer...

FRANÇOISE PALLE-GUILLABERT **CLÉMENT CŒURDEUIL**

A l'occasion de la conférence « Fintech : quels enjeux réglementaires ? » organisée par Euralia avec L'Agefi, le 12 décembre au Goethe-Institut Paris

Intelligence artificielle, *big data*, plateformes, registres distribués, *robo-advisors/investors*, etc. : des professionnels, un député, une représentante de la Commission européenne en débattent. Les nouvelles



déléguée générale de l'ASF et présidente d'EU Federation

président de Budget Insight

technologies pourraient révolutionner les métiers de la finance. Malgré certaines initiatives fortes, notamment pour les services de paiement ou la gestion des données personnelles, l'Union européenne se montre prudente et légifère peu sur cette « digitalisation ». Elle cherche à créer un cadre réglementaire harmonisé à la fois sûr et favorable au développement d'acteurs innovants, alors que les années à venir laissent entrevoir une concurrence accrue des acteurs américains et chinois.
<https://www.goethe.de>

Bâle 4, la promotion immobilière à la recherche de 500 millions d'euros

Parmi les conséquences de l'application des accords de Bâle 4 au 1^{er} janvier 2019 sur le renforcement des fonds propres des banques européennes, il en est une qui est quelque peu passée inaperçue, mais qui risque de se faire fortement ressentir : c'est l'impact de ces mesures sur le financement de la promotion immobilière en général et de la construction de logements neufs en particulier. Un *bis repetita* que la profession immobilière regarde arriver avec inquiétude, après le tour de vis budgétaire qu'avaient déjà représenté Bâle 3 et ses ratios de stabilité. La profession estime l'impact de Bâle 4 sur le financement de la promotion immobilière à quelque 500 millions

d'euros annuels, un trou dans les montages de crédit des opérations qui se double mécaniquement d'un besoin accru en fonds propres pouvant s'élever de 10 % à 15 % d'ici à 2020 et risquant de mettre nombre de petits promoteurs en difficulté. Pas négligeable quand on sait que ces acteurs représentent 40 % du marché de la construction de logements neufs.

REPENSER LE FINANCEMENT

C'est de ce constat qu'est né le *crowdfunding* immobilier. Intervenant en complément des acteurs traditionnels du financement de la promotion immobilière, ces acteurs complètent le tour de table des opérations et pour des montants qui ne sont plus négligeables : depuis 2015, ils ont permis de récolter plus de 300 millions d'euros pour financer cette activité. On le voit, face à la baisse drastique de sa source de financement traditionnelle, la profession se doit

d'apporter des réponses originales, voire disruptives.

Le monde de la promotion immobilière peut compter sur les mesures de la loi Pacte (plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises, NDLR), qui propose de mieux orienter l'épargne des Français dans l'économie réelle et de relever les plafonds de collecte de 2,5 millions à 8 millions d'euros. C'est une avancée

favorable, mais qui ne sera pas suffisante. Des solutions de financement restent à inventer et à développer associant acteurs traditionnels du financement, nouveaux venus, investisseurs institutionnels comme particuliers, et bien évidemment promoteurs immobiliers. Au-delà de l'enjeu financier, qui est au cœur du sujet, la nature même du sous-jacent et le poids de la promotion immobilière dans l'économie nous rappellent qu'il s'agit bel et bien d'un enjeu sociétal.



VINCENT SILLÈGUE

J. PROBST

Vincent Sillégue, président de *Koregraf* (plate-forme de financement participatif 100 % dédiée à l'immobilier)

PAGES COORDONNÉES PAR SYLVIE GUYONY

COMBLER UN MANQUE

Croissance et prévision des fonds collectés en *crowdfunding* (millions d'euros)



SOURCE : XERFI