

Les « règles d'or » pour bien investir dans le crowdfunding immobilier

Dans la catégorie : [Crowdfunding](#) – Auteur : [Vincent Sillègue - Cofondateur Crowdfundingimmo.fr](#) – 25 juillet 2016

Le crowdfunding est en plein boom. Les plateformes se sont multipliées ces dernières années et proposent des rendements attractifs. Le crowdfunding immobilier, qui allie cette forme nouvelle d'investissement et l'intérêt des Français pour la pierre, n'est pas en reste. Comment fonctionne le crowdfunding immobilier ? Quels critères de sélection pour l'investisseur ?

Avec des rendements annuels de 7 à 12 %, le crowdfunding immobilier attire de nombreux investisseurs. Poussés par l'envie de participer à un projet collaboratif et/ou de réaliser un très bon placement, les particuliers peuvent néanmoins se sentir perdus face à la multiplication des plateformes. De fait, des précautions sont à prendre, notamment en raison des risques liés à ce type d'investissement.

Quelle forme de crowdfunding immobilier ?

En premier lieu, il convient de distinguer le crowdfunding locatif (achat d'un appartement à plusieurs) et l'investissement dans la promotion immobilière, c'est-à-dire l'apport de fonds propres à un promoteur immobilier afin de l'accompagner sur un projet de construction.



Le premier constitue généralement un placement long, étant donné que le bien immobilier est destiné à être gardé. Dans ce cas de figure, le montage généralement mis en place est une SCI (société civile immobilière). Les investisseurs sont solidaires des dettes, indépendamment des sommes investies par chacun, et cela indéfiniment. D'où l'alerte de l'AMF sur ce type de montage, et son refus d'accorder les agréments à ces plateformes (Ajout par Guillaume FONTENEAU cf « [Le crowdfunding immobilier locatif est-il vraiment légal ?](#) » pour mieux comprendre cette alerte de l'AMF)

La seconde catégorie de crowdfunding immobilier – la promotion immobilière donc – offre un horizon de placement de deux à trois ans, le temps que le programme immobilier soit livré. Avant même de construire voire d'acheter un terrain, le promoteur doit mettre en place une structure juridique qui va porter le projet. La SAS (société par actions simplifiées) est la plus utilisée.

La SAS créée est dédiée à une seule opération immobilière. Elle est chargée de gérer le chantier et la commercialisation du programme. C'est elle qui émet les obligations qui sont souscrites par les investisseurs particuliers dans le cadre de l'opération de crowdfunding. Avec une SAS, les investisseurs ne sont pas solidaires des dettes. Par conséquent, leur engagement est limité aux seules sommes engagées. La SAS émet des obligations non convertibles (ONC) et s'engage à rembourser les souscripteurs au bout de 3 ans maximum. Le plus souvent, les remboursements sont effectués entre 18 et 24 mois.

Les obligations sont nominatives, émises en euros et le taux d'intérêt est contractuel. Le remboursement des investisseurs se fait à la fin de l'opération.

Enfin, les ONC sont remboursées en 2^{ème} rang, les crédits bancaires étant prioritaires.



Pourquoi faire appel à des investisseurs pour la promotion immobilière ?

L'allongement des cycles de production (délais d'instruction permis, recours, nouvelles normes...) a pour corollaire celui de la durée de blocage des fonds propres des promoteurs qui, par conséquent, sont à la recherche de nouvelles sources de financement pour leurs opérations.

En faisant appel au financement participatif, les promoteurs immobiliers peuvent ainsi :

- Compléter les fonds propres dont ils ont besoin pour démarrer leur chantier et livrer des logements neufs plus rapidement. Il faut savoir que les solutions alternatives de financement (fonds, co-promotion,) coûtent au promoteur 2,5 à 4 fois plus cher que le crowdfunding !
- Mettre en route la construction de futurs logements
- Augmenter leurs fonds propres disponibles pour répondre à l'accroissement des ressources demandées par les banques.

L'équation financière.

Le crowdfunding immobilier propose généralement des rendements compris entre 7 et 12 % par an. Ces rendements performants s'expliquent par l'effet levier propre au financement de la promotion. Il faut en effet compter en moyenne 100 000 euros de fonds propres pour réaliser 1 million d'euros de chiffre d'affaires à la vente. Les 90 % restants sont constitués de crédits bancaires, du prépaiement des logements au fil des travaux (loi VEFA) et de la marge commerciale.

Or, le rendement proposé par les plateformes de crowdfunding tel crowdfundingimmo ne porte que sur les fonds propres. Ainsi, à titre d'exemple, un rendement de 10 % sur les fonds propres d'une opération représenterait un coût de 1 % du chiffre d'affaires total. Ce type de montage, strictement encadré, permet donc de proposer un rendement attractif sans obérer l'équation financière globale.

Le déroulé d'une opération

La promotion immobilière est un métier complexe qui fait appel à des expertises spécifiques multiples : juridiques, fiscales, commerciales, financières et bien entendu immobilières. Fondé par des professionnels de la promotion immobilière : la sélection des opérations passe par l'analyse experte de professionnels de l'immobilier. Par exemple, la plateforme ne retient que des programmes immobiliers bénéficiant d'un permis purgé des recours et ayant obtenu la Garantie de Fin d'achèvement (GFA). Les dossiers répondant à ces critères sont ensuite soumis à un comité des engagements qui étudie l'historique du promoteur et le programme lui-même : localisation, prix, nombre d'appartements, préventes...

Savoir identifier les risques

Investir sur une plateforme de crowdfunding peut présenter quelques risques qu'il convient d'identifier :

- **L'illiquidité en cas de retard du programme.** Ce cas de figure peut survenir lors d'accidents sur le chantier ou si les délais de vente s'allongent. De ce fait, des retards peuvent se produire.

- **Les capacités des promoteurs.** La plateforme de crowdfunding doit s'assurer, avant chaque opération, de la viabilité des promoteurs, de leurs parcours (plus de trois ans d'existence, une planification triennale des besoins en fonds propres, des marges suffisantes...) et de la solidité des programmes. En outre, toutes nos opérations sont réalisées avec une GFA bancaire à destination des acquéreurs et la mise en place d'un compte séquestre dédié à cette seule et unique opération.

- **Les compétences en matière financière de la plateforme.** Repérer la mention Conseiller en Investissement Participatif (CIP) ou Intermédiaire en Financement Participatif (IFP) accordée par l'ORIAS, après dépôt et étude du dossier à l'Autorité des Marchés Financiers (AMF).

Tous ces éléments peuvent être consultés une fois l'inscription sur la plateforme finalisée.

Imposition

Le crowdfunding immobilier est imposé selon la règle d'imposition des valeurs mobilières, c'est à dire selon la tranche marginale d'imposition de l'investisseur après un prélèvement forfaitaire non libératoire de l'impôt sur le revenu de 24%. Les prélèvements sociaux au taux de 15.5% s'ajoute également à l'impôt sur le revenu.

Les chiffres du crowdfunding immobilier

En 2016, on compte 26 plateformes de crowdfunding immobilier actives en France. Depuis 2014, 151 projets ont été financés ou sont en cours de financement, ce qui représente 48 millions d'euros et 3 432 logements construits.

Ces autres articles devraient vous intéresser :