



— Dossier —

L'industrie immobilière face à l'uberisation
CES MÉTIERS QUI CHANGENT

Crowdfunding :

la ruée vers l'immobilier...

Et si le crowdfunding avait trouvé son nouvel Eldorado ? Depuis quelques mois, les sites de financement participatif immobiliers se livrent une joyeuse bataille sur la toile, dégainant programmes et levées de fonds plus vite que leur ombre. Un nouveau terrain de chasse que se partagent les anciens (Wiseed, Lymo, Anaxago), jusqu'alors principalement tournés vers le financement de start-up et changeant leur fusil d'épaule, et les petits nouveaux (Crowd-Immo, Buildeeg, Hexagon), plus spécialisés et bien décidés à en découdre avec leurs aînés. Mais, dans ce climat d'uberisation à tout-va de l'économie immobilière, certains acteurs font grise mine, à l'image des banquiers, soucieux de défendre leur pré carré immobilier...

Par Audrey Stiti

Car, au premier abord, le modèle économique du crowdfunding sied plutôt bien au secteur et contente l'ensemble de la chaîne immobilière. Pour les promoteurs, à qui les banques réclament un apport en fonds propres de plus en plus conséquent avant de leur accorder un prêt, passer par le crowdfunding permet de lever rapidement des fonds. Les investisseurs accèdent quant à eux à un placement souvent moins risqué que la bourse ou que d'autres projets de crowdfunding, avec un taux de rentabilité de 8 à 12 % et un retour sur investissement de 18 mois à 2 ans. Patriarche et Goliath du crowdfunding français, la plate-forme d'investissement en capital Wiseed a rapidement senti les opportunités que le secteur immobilier pouvait apporter à la société : « En 2011, nous nous sommes dits que la promotion immobilière correspondait parfaitement à notre logique de financement de la création d'actifs et qu'il était possible de la faire rentrer dans le cadre de nos activités. Nous avons d'abord pris la température en commençant par des opérations de micro-promotion. Puis, voyant que les investisseurs nous suivaient, nous avons créé en 2014 une filiale exclusivement dédiée au secteur, Wiseed Immobilier », raconte **Souleymane Galadima**, responsable R&D et directeur du développement de Wiseed. Pari gagné pour la plate-forme qui, au cours des 9 premiers mois de 2015, a financé 17 opérations réalisées par 13 promoteurs pour un montant total de 7,5 M€. « Aujourd'hui, quand nous lançons un nouveau programme, nous pouvons le financer à hauteur de plusieurs centaines de milliers d'euros en quelques minutes... », illustre le responsable.

Au-delà de la promesse de rendements alléchants, il existe un enjeu majeur pour ces nouvelles plates-formes immobilières : donner confiance aux investisseurs et réduire les risques au maximum. La sélection des projets est notamment une étape extrêmement importante. « Avant de proposer un programme et de l'ouvrir à

l'investissement, il y a un fastidieux travail d'audit et d'expertise qui, pour nous, est essentiel. Car nous nous engageons à ne qualifier que les opérations dont on sait qu'elles vont aller au bout. Cela passe par des critères géographiques mais également par des critères plus qualitatifs, comme la capacité à construire de l'opérateur, la maîtrise du prix de vente ou la cohérence de l'équation financière globale de l'opération », explique **Philippe Sénéchal**, président et co-fondateur de Crowdfunding-immobilier. Mais qui sont ces mystérieux investisseurs pour qui les nouveaux acteurs de l'immobilier multiplient les délicatesses ? Ils sont en réalité très différents selon et au sein-même des plates-formes, dont le ticket d'entrée peut varier de 100 € à 5 000 €. « Notre business model se fonde sur la mixité des investisseurs. On parle de particuliers, mais on parle aussi de promoteurs (finançant ainsi d'autres promoteurs), ou de gestion de trésorerie pour des entreprises qui souhaitent diversifier leurs investissements dans l'immobilier. Ainsi, si le ticket d'entrée pour investir sur Crowdfunding-immobilier est de 2 000 €, le ticket d'entrée moyen se situe entre 40 000 et 50 000 € », précise **Vincent Sillégué**, co-fondateur du site. Mais une question se pose, à terme : l'uberisation pourrait-elle se substituer au processus de prêt bancaire dans le secteur de l'immobilier ? Pourquoi ne pas « remplacer les banques sur les prêts », envisage Souleymane Galadima, « par exemple avec une opération à 20 % en equity, et 80 % de dettes avec des taux moins importants » ? Car le crowdbanking s'applique très bien à l'immobilier, sans compter que le groupe vise déjà l'international... Alors oui, les sites de crowdfunding voient aujourd'hui l'immobilier en rose, pourtant la menace étrange plane. Car, si l'ordonnance d'octobre 2014 a su poser un cadre réglementaire et booster la tendance sur le sol français, les textes ne prévoient rien en matière de concurrence internationale : « Quand on regarde nos concurrents comme les sites américains de crowdfunding, si un jour la réglementation leur permettait d'arriver sur le territoire français ou en Europe, ils deviendraient une véritable machine à collecte de l'épargne domestique. Cela serait dommage, tant d'un point de vue financier que de celui de la confidentialité des programmes et des projets immobiliers français... », termine Souleymane Galadima. □



© Fotolia - 346000



Homunity ose le crowdfunding immobilier... locatif !

L'investissement locatif est également dans le viseur de plusieurs plates-formes existantes. Mais les premiers à avoir dégainé en France ont été le trio d'amis **Quentin Romet, Arnaud de Vergie et Charles Teytaud**, en créant « Homunity » en septembre dernier. Le principe : se grouper pour investir à plusieurs dans l'immobilier, en prenant des parts d'une SCI (ticket d'entrée à 5 000 €), puis toucher une rentabilité annuelle de 5 % sur le locatif : « L'idée était de pouvoir faire une plus value à moyen-

long terme tout en touchant des revenus tous les mois. Homunity s'occupe de l'ensemble des formalités pour ses investisseurs ainsi que de la gestion du bien au quotidien. L'investisseur n'a plus qu'à toucher sa part correspondante des loyers », explique Quentin Romet. Lorsque les investisseurs le souhaitent, ils peuvent proposer leurs parts à la vente en se connectant sur le site. Une déclinaison du crowdfunding immobilier qui ouvre de nouveaux horizons aux chasseurs d'investisseurs... ☐

(De gauche à droite)
Quentin Romet,
Arnaud de Vergie
et Charles Teytaud

Philippe Sénéchal et Vincent Sillègue, Crowdfunding-immo

« Le crowdfunding est un modèle dangereux quand il n'est pas encadré par une compétence métier... »

Une équipe resserrée de spécialistes, une approche qualitative de la promotion immobilière et une vision renouvelée du crowdfunding... Fruit de la rencontre entre un maître d'ouvrage et un expert comptable, Crowdfunding-immo a réalisé avec succès ses premiers pas dans la jungle des sites de financement collaboratif. Vincent Sillègue et Philippe Sénéchal, pères du dernier-né des sites de crowdfunding immobilier, reviennent sur la genèse du projet, évoquent leurs ambitions et partagent leur vision d'une tendance qui a la cote.

Par Audrey Stiti

Business Immo : Pourquoi le financement collaboratif et pourquoi maintenant ?

Philippe Sénéchal : Pendant longtemps, il y a eu un vide juridique en France, réduisant le crowdfunding à un simple appel public à l'épargne. En octobre 2014, les autorités françaises ont décidé qu'il était temps d'établir un cadre. C'est à ce moment-là que le projet de Crowdfunding-immo a pris tout son sens...

Vincent Sillègue : Quand le décret de septembre 2014 sur le financement participatif a été promu, nous nous sommes dit qu'il y avait une véritable opportunité pour aider les promoteurs à consolider leurs fonds propres sur différentes opérations, tout en rapprochant le citoyen de l'investisseur. Le marché était là et nous nous sommes positionnés immédiatement.

BI : Quels gages de confiance pour les investisseurs ?

PS : Le métier de la promotion est complexe et ne s'improvise pas. Le premier gage de confiance que nous donnons à nos investisseurs, c'est celui de notre expertise, de notre savoir-faire et de notre aptitude à sélectionner des programmes selon des critères bien établis. Ensuite, sur un plan plus financier, l'ensemble des opérations de Crowdfunding-immo sont réalisées avec des garanties financières bancaires d'achèvement de travaux, qui assurent du même coup un niveau de contrôle solide sur la solvabilité du promoteur. Dernier gage de confiance, le montage juridique, où l'investisseur n'investit pas dans un véhicule intermédiaire, mais directement dans la société propriétaire du terrain qui portera la construction de l'immeuble financé, ce qui rend son opération concrète et tangible.

BI : Quel premier bilan et quels objectifs pour Crowdfunding-immo ?

VS : L'année dernière, nous avons réalisé 1,6 M€ de chiffre d'affaires et financé 4 projets, dont le premier sortira de terre en décembre prochain. Pour 2015, nous tablons sur 1,1 M€ car nous avons lancé moins de programmes. Mais nous ne voulons pas « être pressés ».

L'essentiel pour nous est de réussir à trouver des investisseurs et des projets de qualité. C'est un travail qui demande de la rigueur et du temps. Peu importe la vitesse, nous sommes constructeurs avant d'être opérateurs, et ça, il ne faut jamais l'oublier...

BI : Le crowdfunding immobilier peut-il être dangereux ?

VS : Le crowdfunding est un modèle très dangereux quand il n'est pas encadré par une compétence métier. Aujourd'hui, l'agrément juridique ne suffit pas à assurer le bon fonctionnement de ce modèle économique appliqué à l'immobilier. Il faut pouvoir mesurer l'expertise et les compétences de la plate-forme qui présente les projets.

PS : Toute intervention humaine comprend des risques. Aujourd'hui, des cadres et des garde-fous sont en train de se mettre en place, notamment avec l'AMF qui a pris conscience de la nécessité d'encadrer ces nouvelles pratiques et d'en contrôler les acteurs.

BI : Quel avenir pour ce nouveau mode de financement ?

PS : Je pense que le nombre de particuliers « investisseurs » est amené à s'amplifier, car entre investir en bourse et placer son argent dans un programme de logements qu'ils peuvent toucher du doigt, de plus en plus sont tentés.

VS : Finalement, le crowdfunding, c'est une sorte d'uberisation de l'immobilier : mettre en relation un investisseur avec un professionnel, en réduisant les intermédiaires et en privilégiant les circuits courts, pour une meilleure qualité et plus de rendement. C'est ça, l'avenir... ☐



Philippe Sénéchal

Vincent Sillègue