

Investir dans l'immobilier grâce au financement participatif

Sur internet, des plateformes proposent aux particuliers de soutenir des projets de construction ou d'investir en immobilier à plusieurs. Les risques sont à la hauteur des rendements potentiels.

AURÉLIEN FERRON

À SAVOIR

Les 3 formes de financement participatif

Des plateformes internet mettent en relation des particuliers avec des porteurs de projets.

1. Prêter

Il s'agit de prêter son argent à des PME ou à des particuliers, en échange d'intérêts.

2. Investir

Les internautes financent des entreprises (start-up, programmes immobiliers) en achetant des actions ou des obligations.

3. Donner

Artistes, entrepreneurs ou associations sont soutenus par des dons. En échange, les donateurs reçoivent parfois des contreparties non financières.

Après le prêt aux PME, la prise de participation dans des start-up ou le soutien à des projets artistiques ou associatifs, c'est le tour de l'immobilier d'être rattrapé par la vague de la finance participative (ou crowdfunding). Depuis quelques mois, des plateformes proposent aux internautes de cofinancer un programme immobilier ou de réaliser un investissement locatif à plusieurs. Leur point commun : permettre au grand public d'accéder aux rendements de l'immobilier pour quelques milliers d'euros d'investissement. Attention toutefois, car si les rendements peuvent paraître alléchants, les risques ne sont pas négligeables.

1 PROMOTION IMMOBILIÈRE

PARTICIPER AU FINANCEMENT DES PROGRAMMES DES PROMOTEURS

C'est la formule la plus développée à ce jour. D'un côté, des investisseurs particuliers à la recherche de rendement pour leur épargne.

De l'autre, des promoteurs immobiliers de taille moyenne en quête d'argent pour lancer leur programme. Entre les deux, des plateformes internet spécialisées les mettent en relation. À la clé, si tout se passe bien pour l'épargnant, de 8 à 12 % de rendement annuel (net de frais de la plateforme, avant impôts) pour 500 à 2 000 € de mise minimale, sur une durée comprise entre 12 et 36 mois.

Avant de se lancer dans l'achat du terrain et de construire son programme, un promoteur doit boucler un budget composé, pour environ 50 %, de la vente des logements en état futur d'achèvement, pour 35 à 40 %, d'un emprunt bancaire et, pour 10 à 15 %, d'un apport en fonds propres. « La situation des promoteurs s'est compliquée depuis la crise financière de 2008, avec un allongement des délais de vente des logements. Parallèlement, de nouvelles exigences réglementaires conduisent les banques à durcir leurs conditions d'octroi de crédit et à exiger des promoteurs un apport de fonds propres pour financer leur programme », explique Vincent Sillègue, vice-président de la

CE PROGRAMME A PERMIS AUX INVESTISSEURS DE GAGNER 15 % EN 18 MOIS

→ Rendement : 10 %
par an (avant impôts)
→ Nombre
d'investisseurs : 59
→ Montant financé :
210 500 €

Pour boucler le
financement de Cœur
Saint-Jean, un petit
programme de
8 logements (1 million
d'euros de prix de
revient) en périphérie de
Toulouse, le promoteur
Lymo a fait appel aux
internauts, en 2013, sur
la plateforme Wiseed.

NOTRE SÉLECTION DE PLATEFORMES DE FINANCEMENT DE PROGRAMMES IMMOBILIERS

Plateforme Site internet	Début de l'activité ⁽¹⁾	Statut de CIP ⁽²⁾	Mise minimale	Historique à fin août
Anaxago Immobilier anaxago.com/immobilier	Octobre 2014	Oui	1 000 €	17 projets financés pour 7,2 M€
Canberra Immo canberra-immo.fr	Septembre 2015	Oui	1 000 €	Aucun
Crowdfunding-immo crowdfundingimmo.fr	Novembre 2014	En cours	2 000 €	4 projets financés pour 1,7 M€
Hexagon Equity hexagon-e.com	Avril 2015	En cours	500 €	2 projets financés pour 1,8 M€
Lymo lymo.fr	Mai 2013	Oui	1 000 €	10 projets financés pour 2,7 M€ ⁽³⁾
Propulss propulss.com	Mars 2015	En cours	2 000 €	1 projet financé pour 0,1 M€
Weeximmo weeximmo.com	Fin 2015	Oui	500 €	1 projet financé pour 0,2 M€ ⁽⁴⁾
Wiseed Immobilier wiseed.com/fr/immobilier	Mai 2013	Oui	1 000 €	22 projets financés pour 8,5 M€ ⁽⁵⁾

(1) De financement participatif dans l'immobilier. (2) CIP: Conseiller en investissement participatif.

(3) Plusieurs programmes du promoteur Lymo ont été financés en partenariat avec Wiseed. Les projets des deux plateformes sont désormais distincts. (4) En partenariat avec la plateforme Clubfunding.fr.

Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) et cofondateur de Crowdfunding-immo. « Avant le recours au financement participatif, les promoteurs devaient soit apporter eux-mêmes les fonds, ce qui limitait leur potentiel de développement, soit solliciter des investisseurs spécialisés, souvent très gourmands. Faire appel aux particuliers est, pour eux, moins coûteux et joue un rôle positif sur leur image », explique Souleymane Galadima, directeur général de Wiseed Immobilier.

Le rendement n'est pas garanti

Pour les particuliers, ce type d'investissement n'est évidemment pas sans risque. Dans la promotion, il n'est pas rare que des artisans sous-traitants fassent faillite, que divers aléas viennent gonfler le budget initialement prévu ou, pire, que des logements ne se vendent pas. Avec pour conséquences d'allonger la durée de l'investissement, d'en réduire la rentabilité, ou même de faire perdre son capital à l'épargnant.

Pour limiter ces risques, toutes les plateformes que nous avons interrogées (voir

notre sélection ci-dessus) disent sélectionner avec le plus grand soin les promoteurs en quête de financements et étudier de près les programmes à réaliser. Par ailleurs, l'investissement n'a lieu que lorsque le programme est assuré de voir le jour. Soit, après analyse de sa faisabilité, obtention du permis de construire et vérification qu'il est ...

LEXIQUE

Conseiller en investissement participatif (CIP)

Statut donnant droit à une plateforme internet de proposer aux épargnants de souscrire à des titres financiers (actions ou obligations) émis par des sociétés non cotées (start-up, promoteurs immobiliers...). Il s'obtient après étude approfondie de l'Autorité des marchés financiers (AMF) et immatriculation auprès du registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (Orias). Liste des CIP sur orias.fr, rubrique « Rechercher un intermédiaire ».

... « purgé » (c'est-à-dire plus susceptible de recours), accord pour un financement bancaire, obtention de la garantie financière d'achèvement émanant (après étude approfondie) d'une banque ou d'un assureur, et prévente d'au moins 30 % des logements à construire.

De plus, les plateformes les plus sérieuses ne proposent pas aux particuliers d'investir directement dans la structure créée par le promoteur, dont l'objet est de construire et de commercialiser le programme (souvent une Société civile de construction-vente, SCCV). En pratique, les particuliers souscrivent à des obligations (ou achètent des actions dans le cas d'Anaxago) émises par une société holding ayant le statut de société anonyme simplifiée (SAS), qui apporte elle-même les fonds à la SCCV, ce qui a pour effet de limiter le risque de perte des investisseurs au montant de leur mise initiale.

De la nature du titre souscrit dépend la fiscalité de l'épargnant. Les coupons d'obligations sont soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu (ou au taux forfaitaire de 24 %, sous condition) et aux prélèvements sociaux de 15,50 %. S'ils s'agit d'actions, s'applique la fiscalité sur les plus-values de valeurs mobilières (impôt sur le revenu, après un abattement variable selon la durée

de détention, et prélèvements sociaux), voire celle du Plan d'épargne en actions (exonération d'impôt au-delà de 5 ans de détention), si la banque accepte – ce qui n'est pas toujours le cas – d'y loger les actions souscrites.

Privilégiez les plateformes ayant le statut de conseiller en investissement participatif

Autres éléments rassurants : la plupart des dirigeants des plateformes viennent du monde de la promotion immobilière (Canberra Immo, Crowdfunding-immo, Lymo), du financement de projets immobiliers (Hexagon Equity, Weeximmo) ou ont créé un département spécialisé au sein d'une plateforme de financement de start-up (Anaxago, Wiseed). Les structures sont, par ailleurs, réglementairement encadrées et ont obtenu (ou sont sur le point d'obtenir, nous ont-elles assurées) le statut de conseiller en financement participatif (CIP, voir ci-contre). « Si ce statut ne garantit pas la qualité des investissements proposés, cela assure à l'épargnant que la plateforme respecte, notamment, les règles d'information sur les risques encourus », commente Grégoire Dupont, secrétaire général de l'Orias (voir lexique ci-contre), qui recommande aux épargnants de n'investir que via des plateformes immatriculées.

Les plateformes sélectionnent soigneusement les programmes des promoteurs**Devenez propriétaire temporaire grâce au portage immobilier**

Le portage immobilier est une solution innovante pour les propriétaires connaissant d'importantes difficultés financières. Plutôt que de voir leur logement saisi puis vendu aux enchères, ils le vendent, par l'intermédiaire d'une société de portage, à des investisseurs particuliers. Ils apurent leurs dettes, puis deviennent locataires de leur logement. Et gardent la possibilité de racheter leur bien après un certain délai, si leur situation financière s'assainit, au prix

de vente initial. « Pour beaucoup des 220 000 propriétaires fichés à la Banque de France, les difficultés financières ne sont que passagères et proviennent d'un accident de la vie, comme un divorce. S'ils ne sont pas surendettés, disposent de revenus et sont propriétaires d'un logement bien situé, nous pouvons leur proposer notre solution de portage », explique Christian Lachaux, cofondateur de StayHome (stayhome.fr). Sa société est aujourd'hui la seule à proposer ce montage.

Elle n'accepte que 20 % des dossiers qui lui sont soumis. Cas type : un propriétaire en difficulté cède pour 160 000 € (frais de notaires et honoraires de 6 % de StayHome inclus) à plusieurs investisseurs en indivision son logement estimé à 200 000 € (compte tenu d'une décote pour occupation du bien). Les investisseurs percevront 865 € de loyer mensuel (soit un rendement annuel de 6,5 % avant fiscalité) pendant une durée fixée initialement (de 36 à 60 mois).

À en croire Christian Lachaux, la majorité des opérations arrivées à terme se sont déroulées comme prévu. Principal risque : faire face à la défaillance du locataire et devoir engager une procédure d'expulsion avant de revendre le bien. 80 opérations de portage (représentant 15 millions d'euros) ont ainsi déjà été réalisées depuis 2011 pour des mises minimales comprises entre 10 000 et 50 000 € et des rendements de 6,5 à 8,5 % par an, avant impôt.

En revanche, il faudra patienter pour pouvoir juger toutes ces plateformes sur leurs résultats. En effet, la plupart étant de création récente, seuls Anaxago, Lymo et Wiseed (ces deux dernières ayant d'abord travaillé en partenariat avant de proposer chacune leurs propres programmes) ont financé des opérations arrivées à terme et versé aux investisseurs le rendement prévu. Sachez, enfin, que certaines de ces plateformes (comme Propulss) proposent aussi des opérations de rénovation sur un modèle très proche.

2 INVESTISSEMENT LOCATIF

DEVENIR PROPRIÉTAIRE POUR QUELQUES MILLIERS D'EUROS

Dividom.com, Homunity.fr, etc. Ces sites internet d'un nouveau genre permettent à des investisseurs de se réunir pour financer, à plusieurs, l'achat d'un bien immobilier. Un moyen de devenir (co)propriétaire immobilier pour un investissement minimal compris entre 2 000 et 10 000 € et des rendements prévisionnels (avant impôts) de 4,5 à 7 %, selon les projets.

« Plutôt que d'investir toute leur épargne sur un seul bien, cela permet aux particuliers d'acheter des quotes-parts de plusieurs logements et de diversifier les risques », explique Quentin Romet, cofondateur d'Homunity, dont la plateforme a permis l'achat de 5 logements depuis son lancement en septembre 2014.

Pour chaque bien immobilier, l'acquisition s'effectue par l'intermédiaire d'une Société civile immobilière (SCI) codétenue par les différents investisseurs et gérée par la plateforme intermédiaire. Une fois le bien loué, chacun perçoit sa quote-part de loyer (imposée, en tant que revenu foncier, au barème progressif de l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux de 15,50 %), déduction faite des charges et frais locatifs. Quant aux principales décisions (travaux, vente...), elles se prennent lors de l'assemblée générale annuelle de la SCI, à la majorité prévue dans ses statuts. Reste que les intérêts des différents associés de la SCI peuvent diverger. « Mais si un investisseur veut céder ses parts alors que la majorité des associés ne souhaite pas vendre le bien, il a toujours la possibilité de céder ses parts à d'autres investisseurs via notre plate-

HOMUNITY



CE DEUX PIÈCES RAPPORTE 5,50 % À SES 11 PROPRIÉTAIRES

→ **Rendement : 5,50 %** par an (avant impôts)

→ **Nombre d'investisseurs : 11**

→ **Montant financé : 86 400 €**

Acquis en juin dernier par une SCI composée de 11 particuliers, réunis via la plateforme Homunity, ce deux pièces de 28 m² situé dans un quartier étudiant de Lille est loué 6 840 € par an. Ses propriétaires se partagent (au prorata de leur investissement) 4 752 € de revenu annuel, correspondants aux loyers nets.

forme», explique Maxime Duhamelle, cofondateur de Dividom (qui a permis de financer 17 projets depuis décembre 2014).

Les mêmes risques que pour un investissement locatif classique

Pour l'investisseur, les risques sont donc identiques à ceux de tout investissement locatif : absence de locataires, loyers impayés, dérive des charges de copropriété, travaux imprévus, baisse du prix du bien à la revente... Et comme pour tout investissement locatif – même si la plateforme filtre les biens mis en vente par son intermédiaire – il est conseillé d'éplucher les comptes de la copropriété avant d'acheter et d'étudier le marché locatif local, en prenant la peine de se déplacer pour s'assurer de la qualité du bien acquis. Attention aussi, car les associés d'une SCI sont indéfiniment responsables des dettes de la SCI, en proportion de leurs apports (ils peuvent perdre davantage que leur investissement de départ). Il est donc indispensable de lire attentivement ses statuts pour savoir ce qui est prévu si l'un des associés ne respecte pas ses engagements, surtout si la SCI recourt à l'emprunt pour financer l'achat (solution proposée par Dividom).

À la différence des CIP, surveillés par l'AMF (voir p. 44), ces plateformes ne sont pas réglementées. « Ce mode d'investissement est aux risques et périls de l'épargnant », fait savoir l'autorité financière. Des contacts ont cependant été noués entre plateformes et pouvoirs publics pour créer un statut juridique adapté. ■



• « Faites fructifier votre épargne en la prêtant à des PME », n° 1107 du *Particulier*, p. 36.

• « Financez des projets qui vous tiennent à cœur », n° 1098 du *Particulier*, p. 30.

• « Cédez un bien immobilier détenu à plusieurs », n° 1106 du *Particulier*, p. 56.