

Le crowdfunding immobilier, un placement qui ne manque pas d'atouts

Mettant directement en relation des porteurs de projets avec une communauté étendue d'investisseurs potentiels, le crowdfunding connaît un véritable engouement.

En France, les sommes récoltées par les plateformes sont passées de 78 M€, en 2013 à 152 M€, en 2014 et 297 M€, en 2015. Cette croissance bénéficie en particulier du cadre mis en place dès 2014 par les pouvoirs publics, lequel a instauré la clarté et la confiance indispensables au développement de toute activité nouvelle. Selon leur nature - don, prêt et investissement -, les plateformes de crowdfunding sont ainsi tenues de s'enregistrer auprès de l'ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance) et de satisfaire aux exigences nécessaires pour obtenir le statut approprié d'Intermédiaire en financement participatif (IFP), de Conseiller en investissement participatif (CIP), régulé par AMF, ou de Prestataire en services d'investissement (PSI), régulé conjointement par l'AMF et l'ACPR.

Ainsi encadré, le crowdfunding peut aujourd'hui s'épanouir et, dans de très nombreux secteurs, bousculer les circuits de financement traditionnels. C'est notamment le cas de l'immobilier, l'un des domaines les plus actifs et les plus prometteurs du financement participatif. Le crowdfunding immobilier bénéficie en effet d'un contexte doublement favorable. Côté investisseurs, le public est traditionnellement attaché à la pierre, qui offre des projets tangibles, utiles, dans lesquels on peut facilement se projeter et qui correspondent bien à l'esprit du financement participatif. Quant aux professionnels, leurs besoins de financement sont importants alors que s'amorce la reprise après une longue période de crise. De nombreux promoteurs dont les ressources sont immobilisées dans des projets retardés ont notamment un besoin pressant d'argent frais pour reconstituer les fonds propres nécessaires pour lancer de nouvelles opérations et profiter des opportunités offertes par les collectivités.

En position d'intermédiaire, les plateformes de crowdfunding immobilier sélectionnent des projets viables, portés par des promoteurs solides, et proposent aux particuliers des placements aux conditions de rendement et de durée attractives. Pour cela, elles s'appuient sur des comités d'experts (professionnels de l'immobilier, banquiers, investisseurs institutionnels) qui analysent les projets soumis à la plateforme. Plus celle-ci a pignon sur rue, plus elle a le choix et meilleures sont les conditions pour toutes les parties : le crowdfunding immobilier est un système vertueux qui accorde une prime au sérieux et au professionnalisme.

La plateforme sera alors en mesure de proposer une palette étendue d'opérations, tant du point de vue géographique que des types de projets (logement, aménagement, immobilier professionnel, commerciaux), et elle pourra s'entourer de toutes les précautions nécessaires pour sécuriser le placement : financement bancaire du programme, pré commercialisation, levée des conditions administratives, assurances. Quant au cadre juridique, c'est le point fort du mécanisme car il sécurise réellement le placement. En effet, l'argent n'est pas investi directement mais prêté à une société de projet ad hoc (SCCV ou SAS de projet) via une SAS constituée par la plateforme et à laquelle les particuliers souscrivent en obligation ou en capital. Ce montage fait des investisseurs particuliers des créanciers de second rang, qui ne sont pas solidaires des risques encourus par le promoteur. Il s'agit donc d'un placement et non d'un investissement : on engage son capital à durée limitée, dans la perspective d'un intérêt défini à l'avance et garanti, et non pour être associé aux bénéfices espérés

(mais incertains) de l'opération. En définitive, le seul risque reste le défaut complet du promoteur, toujours possible mais bien plus rare que les projets qui peinent à sortir de terre ou à trouver des acquéreurs.

Grâce à ce montage, le crowdfunding immobilier offre un mix rendement/liquidité/risques tout à fait exceptionnel, avec des rendements qui varient entre 8% et 12% nets de frais pour des engagements de 12 à 36 mois. Cependant, il ne faut jamais oublier que le crowdfunding est toujours associé à la volonté de soutenir, dans la mesure de ses moyens, un projet auquel on croit. L'intérêt individuel de l'investisseur se double par conséquent d'une dimension altruiste et émotionnelle, qui n'est pas le moindre atout du crowdfunding immobilier sans lequel 10 % des logements récents n'auraient pas vu le jour.