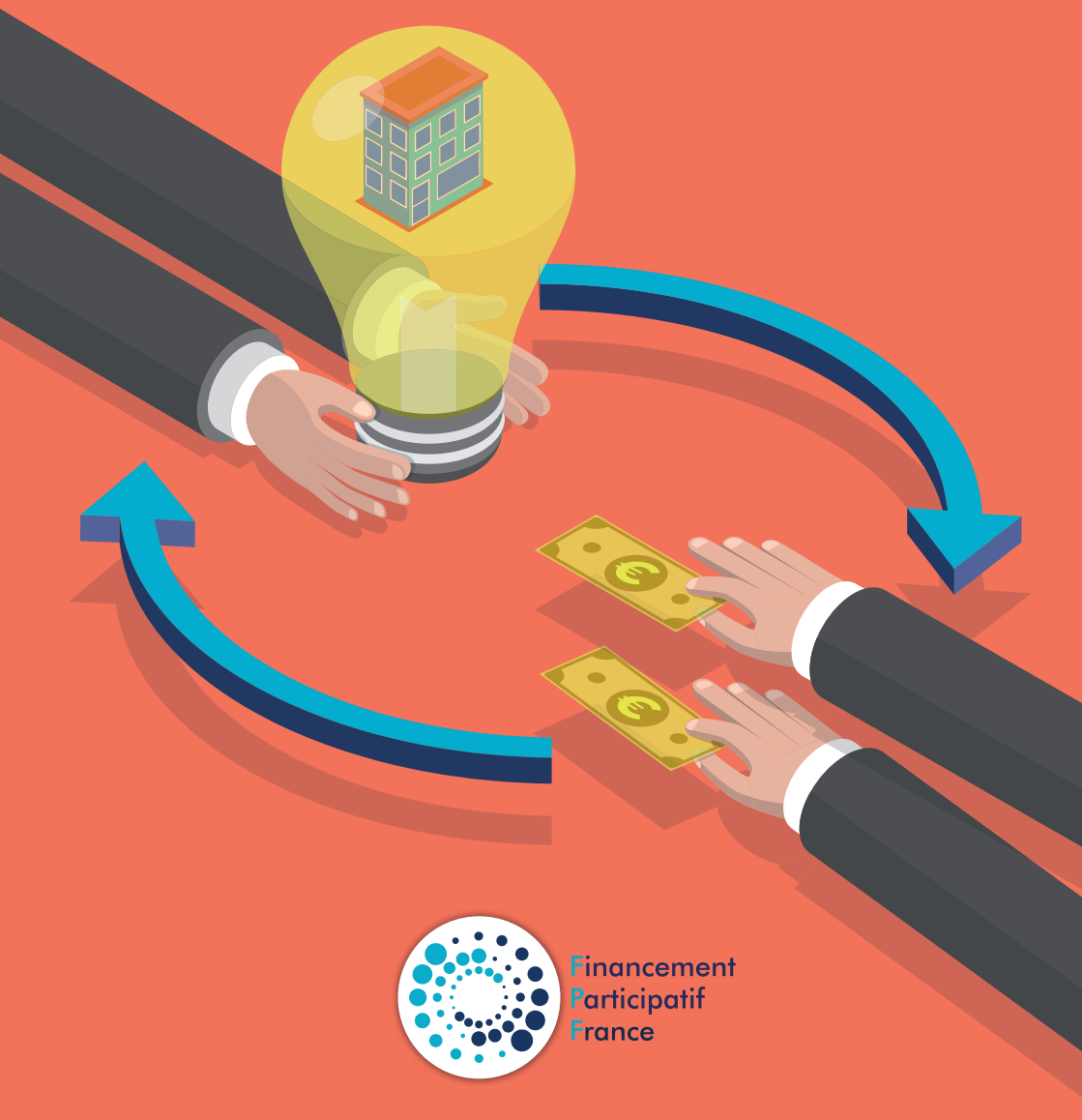
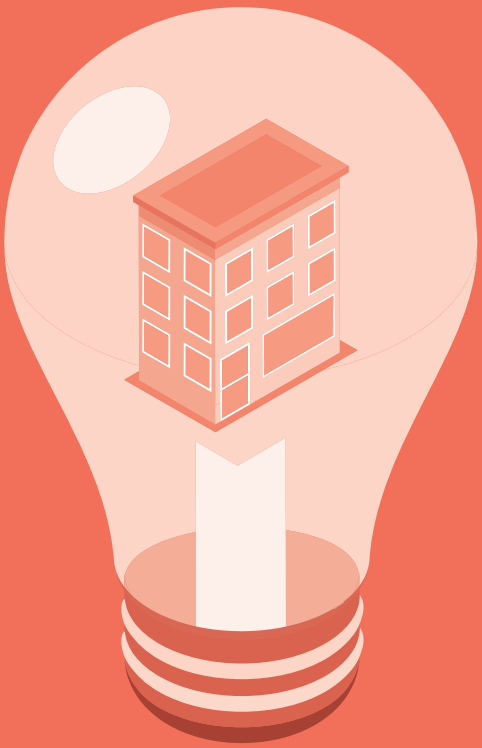
GUIDE DU **CROWDFUNDING** IMMOBILIER



Financement
Participatif
France



SOMMAIRE

(Guide actualisé en juin 2017)

I - PETITE HISTOIRE DU CROWDFUNDING IMMOBILIER 4

1 - Aux origines : la finance participative 4

2 - Les formes de crowdfunding 4

Le don 5

Le prêt 5

L'investissement 5

3 - Le crowdfunding immobilier, une révolution en marche 6

II - LE CROWDFUNDING IMMOBILIER : DEUX MARCHÉS DISTINCTS 8

1 - Le crowdfunding dédié au financement de la promotion immobilière 8

2 - Le crowdfunding de « copropriété » dans un actif immobilier 9

III - CROWDFUNDING IMMOBILIER : POUR QUI ET POURQUOI ? 10

1 - Les ressources financières classiques 10

2 - Les problématiques de financement 11

3 - Opportunités du crowdfunding 12

IV - ENCADREMENT DU CROWDFUNDING IMMOBILIER 14

1 - L'investissement en capital ou en obligations 14

2 - Le prêt 15

V - INVESTIR DANS LE CROWDFUNDING IMMOBILIER : QUELS RISQUES ? 17

1 - Retour sur les avantages 17

2 - À rentabilité élevée, risques élevés à maîtriser 17

VI - LE CROWDFUNDING IMMOBILIER DE DEMAIN ? 19

VII - PETIT LEXIQUE DU CROWDFUNDING IMMOBILIER 21

VIII - LES PLATEFORMES DE CROWDFUNDING IMMOBILIER MEMBRES DE FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE 22

I
PETITE HISTOIRE DU CROWDFUNDING IMMOBILIER

1 AUX ORIGINES : LA FINANCE PARTICIPATIVE

Mobiliser les foules pour financer un projet n'est pas un concept nouveau. Le principe des tontines, encore très courantes en Afrique, consistait déjà il y a plusieurs siècles à mutualiser l'épargne d'un petit groupe pour financer un projet collectif ou individuel. En 1875, le sculpteur Auguste Bartholdi rassemble pas moins de 100 000 souscripteurs pour la construction de la statue de la Liberté. En 2008, c'est Barack Obama qui fait appel à la générosité des citoyens américains pour financer sa propre campagne électorale. Plus proche de nous, depuis 2003, le Mécénat Populaire propose aux Français d'investir dans la sauvegarde et la valorisation du patrimoine.

À travers l'histoire, l'appel à souscription a donc évolué avec l'émergence du web.
Le financement participatif, ou "crowdfunding", s'appuie désormais sur des plateformes Internet puissantes, démultipliant sa portée et sa pollinisation.

En France, c'est dans les années 2007/2008 que sont apparues les premières plateformes de crowdfunding. Elles visent alors prioritairement les projets artistiques et culturels, ou le financement, par le prêt solidaire (ou microcrédit), de micro-entrepreneurs dans les pays en développement. Aujourd'hui, le financement participatif revêt bien d'autres facettes et vise bien d'autres buts ■

2 LES FORMES DU CROWDFUNDING

Le financement participatif est un outil de collecte de fonds opéré via une plateforme internet. **Il permet de financer collectivement, directement et de manière traçable des projets identifiés.** On distingue généralement 3 grandes formes de crowdfunding : le don, le prêt et l'investissement. Mais parmi elles, il existe de nombreuses sous-catégories de collectes, selon la nature du projet, le statut du bénéficiaire ou celui du contributeur ■

LE DON

Il concerne principalement les projets associatifs et culturels. En 2015, 38 % des projets sur les plateformes de dons sans récompense sont des projets humanitaires ; 21 % concernent l'enseignement et l'éducation, et 17 % la culture[1]. Si la nature de l'association le permet, le donateur peut alors bénéficier d'une défiscalisation.

Le don avec contrepartie vise des projets dans l'audiovisuel et la culture (31 % des projets sur les plateformes de dons avec récompenses), mais aussi des projets d'entreprises (technologie, commerces et services). Dans ce cas, la contrepartie peut s'assimiler à de la prévente : en échange de sa contribution, le donateur recevra le produit ou service proposé (par exemple, le CD de musique de l'artiste financé, des produits du terroir de l'entreprise, la montre connectée développée par une startup, etc.) ■

LE PRÊT

Alors que le crédit était un monopole bancaire, depuis le 1er octobre 2014, les particuliers peuvent prêter aux entreprises. Il existe différentes typologies de prêts :

1 - Le prêt non rémunéré (le contributeur est remboursé mais ne reçoit pas d'intérêts sur les sommes prêtées) principalement pour des projets entrepreneuriaux ou agricoles.

2 - Le prêt rémunéré qui s'adresse davantage à des TPE/PME. **Le prêt rémunéré offre alors des taux d'intérêt élevés (entre 4 et 10 %)** en contrepartie du risque pris par le prêteur. Les contributions moyennes sont de 592 euros[1] et permettent à l'entreprise de bénéficier d'un crédit dans des délais très courts (parfois en quelques jours seulement). **Le prêteur ne peut prêter plus de 2000 euros par projet.**

3 - Le minibon, depuis octobre 2016 : il s'agit d'une reconnaissance de dette portant intérêts, délivrée par un commerçant ou une société commerciale (SA, SAS, SARL) devant exister depuis au moins 3 ans. Il permet aux personnes morales et physiques de prêter sans limitation de montant. L'entreprise peut emprunter jusqu'à 2,5 millions d'euros.

4 - L'émission d'obligations simples ou convertibles à taux fixe permet aux porteurs de projet de lever jusqu'à 2,5 millions d'euros. En 2015, 84% des projets en obligations sont des projets immobiliers.

Il existe pour les prêteurs des risques de retard de remboursement ou de pertes totales ou partielles de leur argent. ■

L'INVESTISSEMENT

Une startup ou une entreprise peut lever des fonds en capital sur une plateforme d'investissement. Ces acteurs peuvent proposer différents titres financiers : actions simples, actions de préférence, titres participatifs. Le porteur de projet peut lever jusqu'à 2,5 millions d'euros et le particulier peut investir dès 25 euros sur certaines plateformes. Les contributions des investisseurs sont environ de 6 300 euros en moyenne. Les plateformes d'investissement présentent des risques de perte, totale ou partielle, du capital investi. **21% des projets en capital concernent des projets immobiliers.** Une entreprise peut également faire une campagne d'investissement en royalties. Dans ce cas, elle n'ouvre pas son capital à de nouveaux actionnaires mais propose une redevance sur son chiffre d'affaire aux contributeurs.[1] ■

(1) Baromètres du crowdfunding en France, réalisés par CompinnoV et KPMG pour Financement Participatif France.

3 LE CROWDFUNDING IMMOBILIER
UNE RÉVOLUTION EN MARCHE

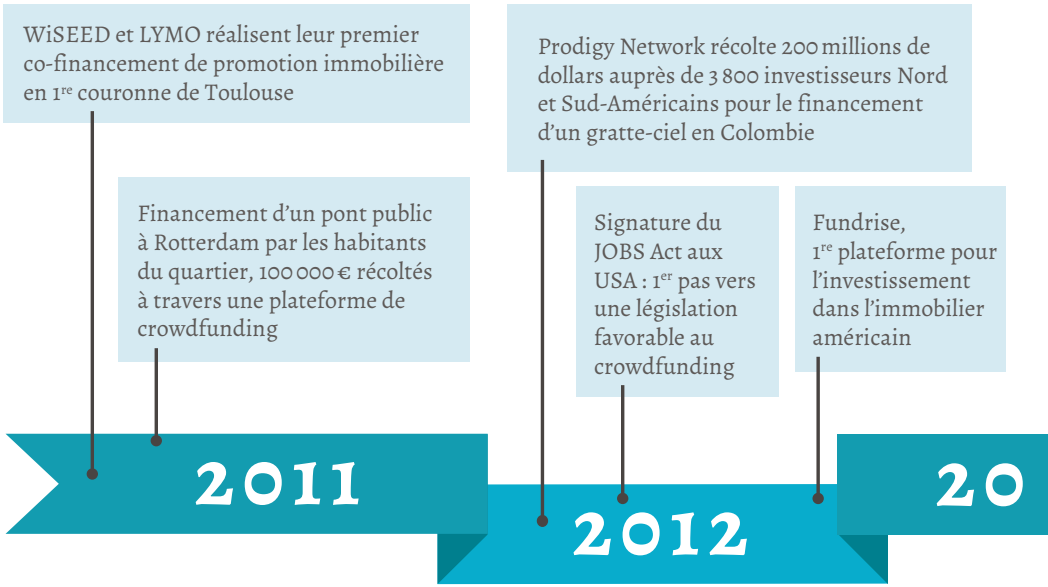
L'étude menée en 2015[2] par CM Economics et Eden Finances le souligne, le crowdfunding ne se restreint plus aujourd'hui au financement d'associations, de projets caritatifs ou de startups innovantes.

D'un côté, il s'adresse à des entreprises plus matures et rentables. Il est même perçu par certaines ETI (entreprises de taille intermédiaire) voire grandes entreprises, comme **un bon moyen d'élargir leurs sources de financement, mais surtout de tester l'originalité et la viabilité de leurs nouveaux produits.** Au Japon, Sony a ainsi utilisé sa propre plateforme de financement participatif, First Flight, pour financer sa montre connectée Wena.

En France, EDF Énergies Nouvelles finance sur Lendosphère, la recherche et développement de son futur parc éolien.

De l'autre, il s'étend à tous les secteurs d'activité, et notamment auprès des petites entreprises des secteurs plus traditionnels comme celui de la santé, du commerce, de l'industrie et des services.

Le crowdfunding immobilier résulte de cette double évolution de la finance participative.



(2) Le Crowdfunding Immobilier : son fonctionnement, ses enjeux, ses défis, étude publiée le 15 décembre 2015 par CN Economics et Eden Finances - http://etudecrowdimmo.fr/
(3) Realty Mogul Launches Its Real Estate Crowdfunding Platform (For Accredited Investors), Raises $500K, by Anthony Ha March 20, 2013

Le marché du crowdfunding c'est :
34,4 milliards de dollars de collectés
dans le monde en 2015[4]
+ 112 % par rapport à 2014

Le crowdfunding immobilier c'est :
2,57 milliards de dollars en 2015
50 millions d'euros collectés en France à fin 2016,
soit 20% de la collecte totale en financement participatif

Dans le secteur de l'immobilier, cette révolution du crowdfunding est d'autant plus à l'œuvre que l'investissement immobilier est depuis toujours réservé aux institutionnels et aux investisseurs les plus fortunés. La nécessité de démocratiser ce placement, généralement jugé rentable et au risque maîtrisé, est la raison d'être de ces plateformes. Il permet de placer le particulier au cœur du financement de projets d'utilité publique – la construction de logements, de bureaux, d'activités – à forte valeur ajoutée ■

EN RÉSUMÉ

Le crowdfunding immobilier est un phénomène récent, initié en France, issu des traditionnels modèles de financement participatif et propulsé par Internet. Il offre déjà de nombreuses opportunités en matière de financements de projets immobiliers, notamment pour l'investisseur particulier qui possède désormais un vrai levier pour soutenir des projets d'utilité publique.

13

1re augmentation de capital pour une plateforme immobilier dans le monde : RealtyMogul lève 500 000$ aux USA (et 9 millions en 2014)[3]

2014

Levée de fonds par KaleLithos de 1,8 million d'€ sur Anaxago

Mise en application d'un cadre juridique pour le crowdfunding

2015

Accélération du crowdfunding immobilier (cf. liste en fin de guide)

(4) 2015CF The crowdfunding industry report, Massolution, April 2015

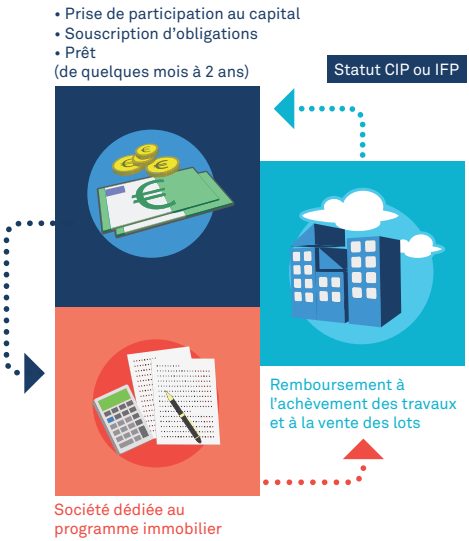
II
LE CROWDFUNDING IMMOBILIER : DEUX MARCHÉS DISTINCTS

À bien des égards, l'immobilier propose des actifs attractifs pour les investisseurs. La nature des biens et le profil des revenus qu'il génère en font un produit d'investissement à la fois novateur et très largement disponible.

En matière de crowdfunding immobilier, il existe deux marchés bien distincts qui n'ont de commun que le terme « immobilier » et qu'il est nécessaire de bien différencier ■

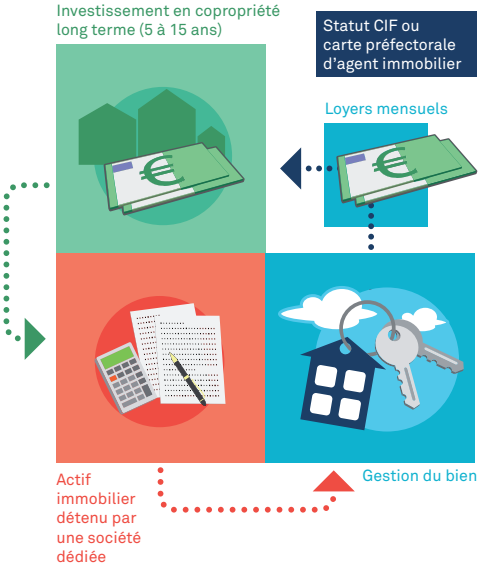
1 LE CROWDFUNDING DÉDIÉ AU FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

Le crowdfunding dédié au financement de la promotion immobilière permet de financer les besoins en fonds propres des promoteurs pour leurs projets de construction. Le financement dure seulement quelques mois et est remboursé à l'achèvement de la construction et à la vente des lots. Il est complémentaire et non concurrent des crédits promoteurs et des garanties d'achèvement octroyées par les établissements de crédit et les compagnies d'assurance. Pour diminuer les risques des contributeurs, **les plateformes de crowdfunding immobilier agréées ont mis en place une organisation dédiée qui effectue une sélection rigoureuse tant des promoteurs que des opérations immobilières** proposées, dans la veine de celles mises en place par les banques. L'Autorité des marchés financiers (AMF) veille particulièrement sur ces questions sensibles, à l'absence de conflit d'intérêts. Si le risque de sinistres existe, avec des projets qui ne seraient pas remboursés dans les prochains mois ou années, ce risque est généralement circonscrit dans des proportions limitées (cf. partie V) ■



2 LE CROWDFUNDING DE « COPROPRIÉTÉ » DANS UN ACTIF IMMOBILIER

Les acteurs présents sur ce segment de crowdfunding sont encore peu nombreux et de tailles modestes. Ce système de collecte consiste à proposer aux particuliers d'investir leur épargne sur une longue période (5 à 15 ans) en « copropriété » dans un actif immobilier. **Ce placement à vocation patrimoniale offre des rendements similaires à ceux des fonds collectifs.** Cette offre de crowdfunding, qui prolonge celle des sociétés de gestion, est rare et pas encore au niveau des exigences réglementaires. Pourtant, le potentiel est là et, sous réserve d'agrément approprié et d'une offre de produits de qualité, ce segment peut réellement démarrer prochainement.



Financement participatif de la promotion immobilière d'un côté, financement participatif de l'acquisition d'actifs immobiliers de l'autre, on voit bien que le vocable de « financement participatif immobilier » utilisé depuis quelques mois par de nombreux médias et experts est impropre à l'usage et associe deux types de crowdfunding qui ont des cultures, des logiques, des acteurs et au final des destinées bien différentes ■

EN RÉSUMÉ

En matière de financement participatif immobilier, il existe 2 marchés bien distincts. L'un, visant le financement de la promotion immobilière, présente un risque mesuré sur des opérations de 2 ans maximum ; l'autre, finançant l'acquisition d'actifs à long terme, offre un potentiel intéressant, mais reste encore trop peu encadré.

III
LE CROWDFUNDING IMMOBILIER : POUR QUI ET POURQUOI ?

1 LES RESSOURCES FINANCIÈRES CLASSIQUES

Pour réaliser une opération de promotion immobilière, il faut pouvoir investir dans des études, un terrain et des travaux (construction ou rénovation). Les promoteurs ont donc traditionnellement des besoins en trésorerie conséquents (étude de projets, portage foncier, lancement des travaux, etc.).

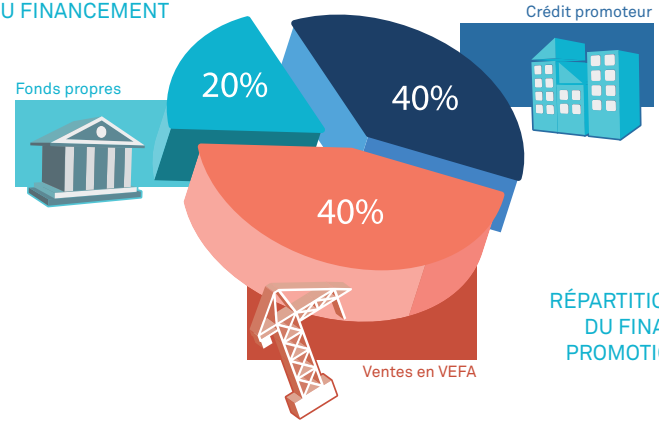
En France, 3 ressources financières sont disponibles pour financer ces projets :

Les fonds propres. Pour accéder à l'emprunt bancaire, le promoteur immobilier devra justifier d'un apport plus ou moins important.

Les appels de fonds. Dans le cadre de la VEFA (vente en état futur d'achèvement), le promoteur peut engager la commercialisation de son opération avant ou dès l'acquisition du terrain. Cette pré-commercialisation des lots permet de financer les travaux par les acquéreurs qui achètent sur plan au fur et à mesure de la construction.

Le crédit bancaire. Il est accordé en fonction des ressources en fonds propres du promoteur. Lorsque le promoteur lance son opération, tous ses appartements ne sont pas encore vendus. Pour autant, il devra tous les construire. Un crédit relais est donc nécessaire pour compléter le coût total de la construction ■

STRUCTURE DU FINANCEMENT



RÉPARTITION DES SOURCES DU FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

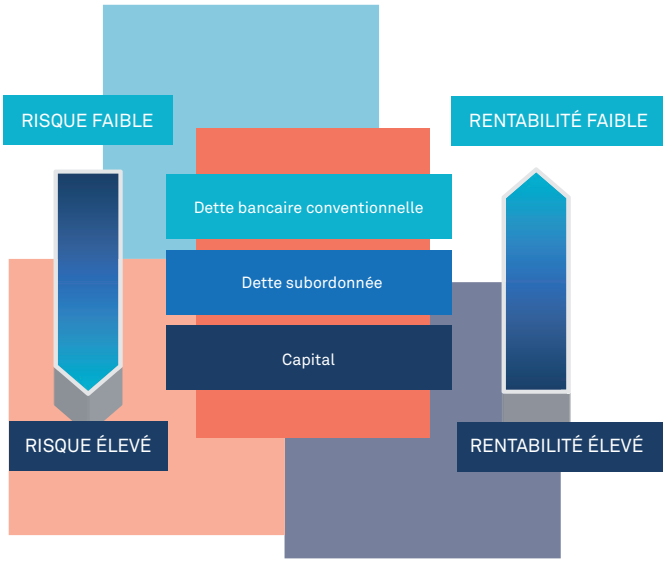
2 LES PROBLÉMATIQUES DE FINANCEMENT

Les promoteurs font actuellement face à deux problèmes principaux et récurrents :

1- L'allongement de leurs cycles de production.
Avec le nombre croissant de recours sur les permis de construire et l'allongement des cycles de vente des appartements, la durée de vie d'une opération de promotion immobilière s'est fortement allongée.

2- Les besoins croissants en fonds propres exigés par les partenaires bancaires.
Sans un apport conséquent en fonds propres de la part du promoteur (8 % à 15 % du coût de l'opération), les banques acceptent de moins en moins de financer les opérations.

Ces deux phénomènes entraînent le ralentissement du développement de nouvelles opérations sur le territoire français. **Le financement participatif est donc l'opportunité de pallier ce ralentissement en offrant aux promoteurs des financements alternatifs ou complémentaires aux banques** ■



3 OPPORTUNITÉS DU CROWDFUNDING

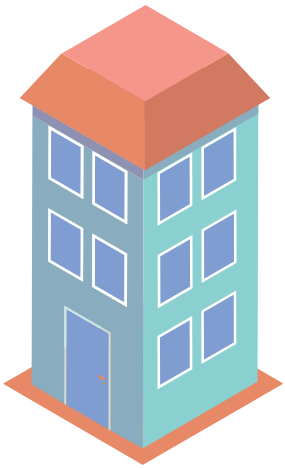
EFFET DE LEVIER

La promotion immobilière permet de bénéficier d'un effet de levier qui consiste à utiliser l'endettement (le crédit) pour augmenter la rentabilité sur les fonds investis. La rentabilité annuelle habituelle des promoteurs sur leurs fonds propres est de 30 % à 40 %. Les fonds-propres ou quasi fonds-propres apportés par le crowdfunding coûtent au promoteur entre 10 % et 20 % par an (rémunération des investisseurs + rémunération de la plateforme). Le crowdfunding immobilier permet donc au promoteur d'augmenter son effet de levier et de lancer un plus grand nombre d'opérations. ■

TÉMOIGNAGE D'UN PROMOTEUR IMMOBILIER

« Le promoteur est à l'identique d'un chef d'orchestre. Il coordonne les différentes compétences qui sont nécessaires à la réalisation d'un programme de construction. Notre société, AMOPRIM SUD OUEST, possède une forte expertise dans la maîtrise technique des programmes, il nous restait à trouver un partenaire financier pour nous accompagner sur nos projets. Nous nous sommes d'abord tournés vers nos partenaires bancaires, mais les ratios de fonds propres exigés allaient au-delà de nos capacités. Avec le crowdfunding, nous avons trouvé une solution efficace et surtout adaptée. Certes, on peut objecter que le prix est un peu plus élevé, mais nous en tirons beaucoup d'avantages, comme celui de pouvoir commercialiser le projet plus rapidement avec l'acquisition de nombreux contacts à travers la plateforme de collecte. »

Yan Cracco – AMOPRIM Sud-Ouest



EN RÉSUMÉ

Le modèle de financement historique des opérations immobilières n'est plus aussi dynamique qu'avant, les banques sont plus frileuses, les cycles des opérations immobilières plus longs.
Le crowdfunding immobilier apparaît comme une alternative de financement innovante, immédiate, et une source de rentabilité intéressante pour les promoteurs.

IV
ENCADREMENT DU CROWDFUNDING IMMOBILIER
–

Jusqu'ici, l'un des principaux obstacles au développement du crowdfunding en France était la réglementation, ou plus exactement l'absence d'une réglementation spécifique adaptée. De par la nature de ses opérations (collecte de l'épargne auprès du public, conservation des fonds, octroi des prêts, gratuits ou rémunérés, apport de fonds sous forme de capitaux, etc.), le financement participatif immobilier était assujetti à la réglementation financière.

En 2013, de très nombreuses actions de lobbying menées par les membres de l'association Financement Participatif France auprès des pouvoirs publics, ont abouti à **la publication au Journal Officiel le 31 mai 2014 d'un nouveau cadre juridique pour les plateformes de crowdfunding.** La loi est entrée en vigueur au 1er octobre 2014.

L'une des mesures phares de ce nouveau cadre réglementaire est la **création d'un statut particulier pour les plateformes de crowdfunding** sous forme de capital, le conseiller en investissements participatifs (CIP), qui supprime les obligations de fonds propres auxquelles elles étaient soumises auparavant. Mais également, la loi prévoit la création d'un statut spécifique pour les plateformes de prêt : l'intermédiaire en financement participatif (IFP). **L'ensemble de ces mesures vise à démocratiser l'accès à l'investissement tout en protégeant les épargnants.**

LE CIP

Une plateforme ayant le statut de conseiller en investissements participatifs peut intermédier : des actions simples, des actions de préférences, des obligations convertibles ou à taux fixe, des titres participatifs, et des minibons. Les personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer les conseillers en investissements participatifs répondent à des exigences d'âge et d'honorabilité fixées par décret ; ainsi qu'à des conditions de compétence professionnelle fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers. Ils ont des obligations de moyens : moyens techniques dédiés suffisants, moyens humains (compétence professionnelle et honorabilité, y compris pour les salariés), mise en place de procédures internes.

Les levées de fonds peuvent atteindre jusqu'à 2,5 millions d'euros maximum.

La plateforme CIP a l'obligation de proposer ses offres via un site internet d'accès progressif, qui comprend plusieurs étapes, dont la validation par l'internaute de la prise de connaissance des risques liés à l'opération, avant de permettre à ce dernier de souscrire à l'offre. Ces conditions permettent au porteur de projet d'être exonéré de l'obligation de publication d'un prospectus soumis au visa de l'AMF, et à la plateforme de ne pas relever de l'offre au public.

Les plateformes peuvent également opter pour le statut de prestataire de services d'investissement (PSI), ce statut leur permettant notamment de se développer à l'étranger. ■

Portail de l'Économie et des Finances :
www.economie.gouv.fr/vous-orienter/entreprise/numerique/crowdfunding-tout-savoir-pour-se-lancer

L'IFP

Les plateformes spécialisées dans les prêts, quant à elles, sont autorisées à financer des projets entrepreneuriaux jusqu'à 1 million d'euros sous le statut d'IFP, contrôlé par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Chaque particulier peut prêter avec intérêts jusqu'à 2000 euros par projet. Les plateformes de don doivent également avoir le statut d'IFP, mais elles ne sont pas concernées par les seuils.

Ainsi, pour pouvoir exercer leur activité, les plateformes de crowdfunding immobilier peuvent avoir le statut de CIP ou PSI ou celui d'IFP, délivrés respectivement par l'AMF et l'ACPR. Elles doivent par ailleurs s'immatriculer auprès de l'ORIAS (Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance, banque et finance). Ce dernier recense l'ensemble des intermédiaires autorisés à commercialiser des contrats d'assurance, des opérations de banque (crédits, services de paiements, instruments financiers) et/ou à conseiller sur ce type de produit. Ainsi, tout particulier peut vérifier, dans le registre de l'ORIAS, si une plateforme de crowdfunding immobilier détient le statut de CIP ou d'IFP ■

Relèvement des seuils

Les levées de fonds peuvent atteindre jusqu'à 2,5 millions d'euros maximum.
Chaque particulier peut prêter avec intérêts jusqu'à 2 000 euros par projet.
Les personnes morales peuvent prêter en souscrivant des minibons.

Exemple

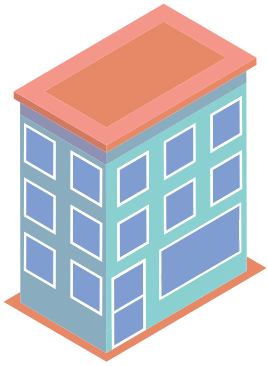
Conseiller en investissements participatifs immatriculé auprès de l'organisme en charge du registre des intermédiaires en assurance, banque et finance (ORIAS) sous le numéro 14004248.

La position de l'AMF sur l' « achat/revente » pratiqué par certaines plateformes

Dans un communiqué publié le 13 avril 2015, l'Autorité des marchés financiers constate le développement d'offres d'investissements aux rendements annoncés flatteurs, dans des secteurs aussi variés que le développement durable ou l'immobilier au travers de structures telles que des sociétés en nom collectif (SNC), des sociétés civiles (ex : SCI) ou des sociétés en participation (SEP). L'AMF appelle les épargnants à la plus grande vigilance en matière d'offres de placements au capital de sociétés qui engagent leur responsabilité au-delà du montant de leur investissement. L'activité de ces plateformes est réglementée sous le statut de société de gestion.

EN RÉSUMÉ

La loi du 1er octobre 2014 relative au financement participatif vient réglementer de façon plus adaptée le secteur du crowdfunding. Les investissements en capital et les prêts sont mieux encadrés, voire simplifiés, les statuts des plateformes et des intermédiaires sont redéfinis, les contributeurs mieux protégés.



V
INVESTIR DANS LE CROWDFUNDING IMMOBILIER : QUELS RISQUES ?

1 RETOUR SUR LES AVANTAGES

Rentabilité élevée grâce à l'absence d'intermédiaire : de 8 à 15 % par an.
Choix du projet et de la région dans lesquels on investit avec la possibilité pour l'investisseur de visiter le terrain de la prochaine opération. L'investissement est direct, par opposition à celui d'un fond intermédiaire qui décide, pour l'investisseur, de la ventilation de ses placements et de la sélection des projets sous-jacents.
Investissement dans l'économie réelle. Les fonds seront investis localement pour la construction de bâtiments, avec des emplois non délocalisables à la clé. Les investisseurs misent ainsi sur l'économie française avec un sentiment de patriotisme économique qui donne du sens à leurs investissements ■

2 À RENTABILITÉ ÉLEVÉE RISQUES ÉLEVÉS À MAÎTRISER

Tout investissement, qu'il soit immobilier ou non, comporte une règle immuable : risque et rentabilité vont de pair. Les projets offrant des objectifs de rendement élevés, ils comportent par conséquent un niveau de risque élevé. **À plusieurs étapes de son parcours sur les plateformes, l'investisseur prend ainsi expressément connaissance qu'il peut perdre tout ou partie de son capital** (il ne peut toutefois pas perdre plus que sa mise sur les plateformes régulées).

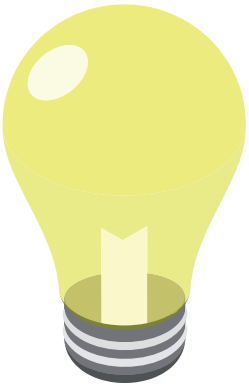
Un projet immobilier est par définition un projet qui fait intervenir une multitude d'intervenants (constructeurs, architectes, mairies, notaires, vendeurs…) et il est impossible de lister exhaustivement les risques d'un projet. Néanmoins, il existe traditionnellement deux risques principaux qu'il convient d'avoir en tête ■

LE RISQUE OPÉRATEUR

Les plateformes vérifient la solidité financière et opérationnelle du promoteur (références, engagements hors bilan…) pour s'assurer autant que possible que le promoteur ne fera pas faillite et pourra livrer l'opération immobilière selon le calendrier et le budget prévisionnels. À noter que tout retard du chantier peut entraîner un paiement des intérêts différé. Il est probablement plus difficile pour le néophyte d'appréhender les risques liés aux travaux, par conséquent, il ne faut pas hésiter à poser les questions sur les forums des projets ■

LE RISQUE OPÉRATION

Le deuxième risque se situe au niveau de l'opération elle-même, pour laquelle de nombreux points seront analysés, tant techniques, financiers, juridiques, que commerciaux. À titre d'exemple, il faut être vigilant quant à la nature des appartements restant à vendre, même si l'opération est pré-commercialisée. Il faut bien comprendre que le promoteur ou le marchand de biens se rémunère en vendant les lots qu'il construit ou rénove. C'est avec la marge dégagée par les ventes qu'il va rembourser les investisseurs. Sans vente, il ne pourra théoriquement pas le faire. L'investisseur doit donc être particulièrement vigilant sur le niveau de commercialisation lorsqu'il investit. Combien de lots sont déjà commercialisés ? Quel est le prix de vente des lots restants ? Sont-ils conformes aux prix du marché local ? ■



EN RÉSUMÉ

Investir dans l'immobilier à travers le crowdfunding peut être très rentable et apporter la satisfaction d'un placement traçable, choisi, concret. Cependant, il est important de bien sélectionner la plateforme et les projets à financer, le risque de tout perdre étant bien réel.

VI
LE CROWDFUNDING IMMOBILIER DE DEMAIN ?

Le crowdfunding immobilier n'existe que depuis 2011 en France, et il est fort à parier que l'histoire ne fait que commencer. Essayons de tracer les contours de ce que pourrait devenir cette industrie dans les années à venir.

L'ENTRÉE DES ACTEURS INSTITUTIONNELS

Le crowdfunding contribue directement à ouvrir le marché du financement en fonds propres de la promotion et de la rénovation immobilières. Cette ouverture porte en premier lieu sur l'accroissement des volumes mobilisables pour faire face aux besoins de fonds propres croissants des opérateurs (cf. Bâle 4) et proposer aux investisseurs particuliers mais également professionnels et institutionnels une offre d'investissement nouvelle. Par la transparence que permet le crowdfunding, cette ouverture donne lieu par ailleurs à une standardisation des pratiques et des conditions, à l'instar de ce que font les banques et assureurs qui financent ces activités ■

LA SPÉCIALISATION ET LA PROFESSIONNALISATION DU MÉTIER

Il est par ailleurs probable que l'on assiste à un mouvement de spécialisation des plateformes, chacune dans un domaine différent de l'immobilier (résidentiel, bureaux, commercial, logistique) en fonction de leur communauté, réseau et appétence pour le secteur. On constate également la création d'un écosystème autour du crowdfunding, avec le développement de nouveaux métiers et services tels que le visuel 3D ou encore les assurances pour proposer des garanties en capital aux investisseurs. Ces pratiques pourraient se généraliser dans les prochaines années ■

LE DÉVELOPPEMENT DE LA RÉGLEMENTATION

D'un point de vue réglementaire, les acteurs espèrent que l'État va continuer d'accompagner le mouvement lui permettant de se développer harmonieusement. L'État et les acteurs du crowdfunding immobilier partagent les mêmes intérêts : protéger les investisseurs, développer l'industrie et les emplois qui en découlent. Les relèvements de seuils annoncés lors des 3es assises de la finance participative suivent cette logique ■

LE RAPPROCHEMENT DES INVESTISSEURS ET DES PROJETS

Enfin, d'un point de vue technologique, l'avenir semble de plus en plus connecté et désintermédié. Connecté d'abord, car les investisseurs vont être de plus en plus reliés aux projets, par l'installation de caméras leur permettant de suivre l'évolution des chantiers par exemple, ou grâce aux applications mobiles que les plateformes pourraient développer dans les années à venir. Désintermédié ensuite, car la technologie blockchain pourrait permettre à terme de se passer de tiers de confiance, tels que les prestataires de paiement électronique par lesquels transitent les fonds ■

« Le niveau des fonds propres est le talon d'Achille du promoteur en quête de croissance. Depuis la nuit des temps (ou du moins depuis que le métier de promoteur immobilier existe), les promoteurs en manque de fonds propres recherchent des co-investisseurs pour les aider à disposer de suffisamment de fonds propres. Les co-investisseurs apportent une partie des fonds propres et partagent la marge de promotion en fonction de l'apport de chacun des co-investisseurs dans le projet.

Le crowdfunding immobilier permet donc aux internautes d'investir au côté des promoteurs. Il s'agit probablement d'une révolution structurelle dans le monde du financement des promoteurs.

Comme toujours, internet ne révolutionne rien. Il est seulement le moyen de faire évoluer l'un des plus vieux métiers du monde. Le crowdfunding immobilier en est un exemple frappant. Il ne s'agit pas de créer un nouveau métier, mais simplement d'améliorer le financement des promoteurs immobiliers grâce au média internet.

Le crowdfunding immobilier, n'est que la mise en relation (via le média internet) entre les promoteurs en manque de financements et les épargnants qui ne savent pas comment placer utilement leurs capitaux.

En autorisant la masse des épargnants à accompagner les promoteurs immobiliers dans leur financement, le crowdfunding immobilier leur permet d'utiliser leur épargne pour le financement direct de l'économie. C'est une manière très efficace de donner du sens à son argent.

Bien évidemment, en cas d'échec de l'opération, l'épargnant pourra perdre le capital investi dans l'opération. Le rendement sans risque n'existe pas.

Le crowdfunding immobilier permet à chacun de participer à la création de valeur de la promotion immobilière. »

Guillaume Fonteneau
Conseiller en gestion de patrimoine indépendant et blogueur

VII
PETIT LEXIQUE DU CROWDFUNDING IMMOBILIER
–

APPORT

L'apport du promoteur dans l'opération en numéraire (cash) ou en nature (terrain, études) ■

DETTE SUBORDONNÉE

Une dette est dite subordonnée lorsque son remboursement dépend du remboursement initial des autres créanciers. Compte tenu du risque supplémentaire accepté, elle offre généralement un taux d'intérêt plus élevé ■

GARANTIE FINANCIÈRE D'ACHÈVEMENT

La garantie financière d'achèvement (GFA), répond, en droit français dans le cadre de la Vente en l'État Futur d'Achèvement (VEFA), à l'obligation de l'Article L.261-1 et suivants du Code de la Construction et de l'Habitation (CCH) et donne à l'acquéreur la certitude qu'en cas de défaillance du promoteur, le financement de l'achèvement de l'immeuble est garanti.

Depuis le 1er janvier 2015, la législation fait obligation au promoteur de fournir une garantie extrinsèque (c'est-à-dire résultant de l'intervention d'un tiers garant, comme un organisme bancaire ou un assureur) à ses acquéreurs ■

PROMOTEUR IMMOBILIER (SOURCE FÉDÉRATION DES PROMOTEURS IMMOBILIERS)

Le promoteur est un professionnel qui agit dans le cadre d'une organisation permanente, contrairement aux personnes physiques, maîtres d'ouvrage occasionnels.

Le promoteur est un maître d'ouvrage. Il prend l'initiative de la réalisation du bâtiment qu'il destine à la vente, réunit les financements nécessaires au projet et en assume le risque. Initiateur, responsable et pilote de l'opération, il est celui pour le compte duquel est édifié l'ouvrage. Un maître d'ouvrage n'est pas nécessairement un promoteur mais un promoteur est nécessairement un maître d'ouvrage.

Le promoteur professionnel est une personne morale, c'est-à-dire une société privée, même si le terme de promoteur désigne couramment le dirigeant. L'opération de promotion peut être réalisée par la société de promotion elle-même ou par une structure juridique ad hoc, généralement une société civile immobilière (SCI) maître d'ouvrage de chaque programme immobilier ■

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT

La vente en état futur d'achèvement ou VEFA est un contrat utilisé dans la vente d'immobilier à construire. Le contrat VEFA est régulièrement appelé vente sur plan étant donné que lors de sa signature, en général, la construction n'a pas été démarrée ■

VIII

LES PLATEFORMES DE CROWDFUNDING IMMOBILIER MEMBRES DE FINANCEMENT Pparticipatif FRANCE

-

ANAXAGO	**www.anaxago.com** 01 84 17 41 76 contact@anaxago.com	**CIP/Capital ou obligations**
6ee for deal	**www.beefordeal.com** Vincent HENO Fondateur vheno@beefordeal.com 01 41 10 00 57	**CIP/Obligations**
CANBERRA IMMO	**www.canberra-immo.fr** Caroline COURVOISIER 01 85 09 81 30 cc@canberra-immo.fr	**CIP/Capital**
CLUBFUNDING	**www.clubfunding.fr** Priscilla BARBAUD 01 77 58 38 58 contact@clubfunding.fr	**CIP/Obligations**
finple	**www.finple.com** Charles ROYER 02 85 52 42 93 charles@finple.com	**CIP/Obligations**
Fundimmo	**https://fundimmo.com** Jérémie BENMOUSSA Directeur général 01 85 09 77 92 jb@fundimmo.com	**CIP/Capital**
HEXAGON CROWDBUILDING	**www.hexagon-e.com** 01 45 16 09 26 info@hexagon-e.com	**IFP/Prêt**

homunity	**www.homunity.com** Quentin ROMET 01 85 09 28 12 quentin.romet@homunity.fr	**CIP/Obligations**
KOREGRAF	**www.koregraf.com** Vincent SILLEGUE 0972 390 111 06 89 33 74 07 vs@koregraf.com	**CIP/Obligations**
lymo	**www.lymo.fr** Jean-Baptiste VAYLEUX Directeur Général 05 82 95 62 53 jean-baptiste.vayleux@lymo.fr	**CIP/Obligations**
MONEGO Crowdfunding	**https://monego.fr/** Yann BALTHAZARD Président 04 27 02 13 20	**CIP/Obligations**
proximea	**www.proximea.net** Benjamin HENRI-ROUSSEAU 02 51 80 39 77 contact@proximea.net	**CIP/Obligations**
STONERAISE L'investissement pour la ville de demain	**www.stoneraise.com** Philippe PREULIER Président et responsable communication 06 81 36 26 73 ppreulier@stoneraise.com	**CIP /Capital ou obligations**
weeximmo Crowdfunding immobilier	**www.weeximmo.com** Jean-Christophe GINET 06 73 18 09 68 jc.ginet@weeximmo.com	**CIP/Obligations**
WISEED	**www.wiseed.com** Souleymane-Jean GALADIMA Directeur Général Associé 01 82 83 23 23 souleymane@wiseed.com	**PSI / Capital ou obligations**

FINANCEMENT PARTICIPATIF FRANCE

Créée en août 2012, Financement Participatif France (FPF) est l'association des acteurs de la finance participative en France.
Elle rassemble une soixantaine de plateformes tout type de métiers confondus (don, prêt et investissement) et autant d'adhérents au collège de l'écosystème : structures de l'accompagnement de porteurs de projets, banques, réseaux de business angels, avocats, étudiants...

Financement Participatif France a pour mission de :

- Fédérer les acteurs du financement participatif et leur écosystème en France ;
- Représenter et défendre les droits et intérêts des acteurs du financement participatif notamment auprès des pouvoirs publics et des autorités de régulation ;
- Promouvoir le financement participatif, en particulier en France.

Actualisé en Juillet 2017 - Création : ✱étincelle

www.financeparticipative.org

Financement
Participatif
France