



Paris, mars 2021

Crowdfunding immobilier : les bonnes pratiques dans un marché mature.

Un placement financier, c'est toujours l'espoir de gains futurs... avec une part de risque, évidemment. Le crowdfunding immobilier n'échappe pas à la règle, et Koregraf explique comment optimiser son placement. Quels sont les critères à surveiller pour s'assurer d'un ratio risque /opportunité optimal ? Un petit rappel des fondamentaux !

C'est la base du métier, rappelons-le : les plateformes disposent du statut de conseiller en investissement participatif (CIP). La valeur ajoutée, dans ce métier neuf du crowdfunding immobilier, réside donc dans **la capacité, en tant que plateforme, à conseiller les investisseurs**. De manière logique, notre première démarche doit être d'identifier les besoins de ces derniers. Les process Know Your Customer (KYC), pratiqués chez Koregraf et certains acteurs de notre métier, permettent, avant tout, d'évaluer le profil de risque des clients, en interrogeant par exemple son patrimoine disponible et liquide, ou son niveau d'expertise concernant les titres financiers que la plateforme émet.

Un ratio rendement risque à maîtriser : le B-A Ba de notre métier

Une prudence bienvenue, dans un monde encore neuf, à la régulation naissante. Pour mémoire, le financement participatif immobilier a atteint en 2020 une collecte d'un demi-milliard d'euros en 2020, en croissance de +35% par rapport à 2019.

Le financement comporte évidemment une part de risque... c'est justement ce qui justifie le niveau de rendement escompté pour le prêteur. **L'expression des risques constitue donc la base de notre métier**. Dans la pratique, cette notion se matérialise essentiellement par l'émission d'un Document d'Information Réglementaire Synthétique (DIRS) mis à disposition des investisseurs pour chacune des opérations.

Les plateformes doivent éclairer les investisseurs sur les risques réels, mais aussi adapter les rendements proposés en fonction des composantes de l'opération. Une opération de co-promotion portée par un promoteur national reconnu, dans une zone établie, proposera naturellement des rendements inférieurs à une opération de marchand de biens menée par un opérateur local, ayant moins d'expérience.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

À ce risque intrinsèque est corrélée également **la durée d'engagement**. Sur notre plateforme, un contrat d'investissement est toujours établi sur une durée de 3 ans, et un remboursement par anticipation est réalisé dès la fin de l'opération, afin de ne pas faire subir les aléas de la construction immobilière aux prêteurs. Il est important de signaler dès le début de la souscription la durée d'engagement maximale proposée au souscripteur.

Au-delà de ce rappel, toujours bienvenu, de ces fondamentaux, de nombreux paramètres, sur chaque opération, doivent être analysés et exprimés avec la plus grande rigueur. Chez Koregraf, cette analyse s'effectue sur 4 axes.

Les 4 points cardinaux de l'expertise en crowdfunding immobilier made in Koregraf

L'opérateur en lui-même est bien sûr à analyser précisément : son bilan, bien sûr, mais aussi la qualité de ses dirigeants, de ses collaborateurs, ainsi que son historique et son savoir-faire dans la conception de programmes urbains, résidentiels, tertiaires ou mixtes. La promotion est un métier complexe, et on ne peut se contenter de l'analyser sous le seul angle financier. Nous avons longuement milité pour des analyses dites corporate poussées et nous sommes satisfaits de voir aujourd'hui le marché, dans sa grande majorité, aller dans ce sens. Et ces analyses corporate s'appliquent également aux activités de marchands de biens.

La qualité de l'opération est le deuxième point à analyser. Il est crucial que la plateforme sélectionne les opérations les plus sécurisées pour ses investisseurs. Les autorisations d'urbanisme définitives sont un prérequis incontournable, hélas parfois négligé. C'est notamment ici que l'expertise immobilière joue tout son rôle. Ainsi, la qualité des chiffres et indicateurs fournis est très variable : par exemple, un pourcentage de pré-commercialisation est bien moins parlant qu'une vitesse d'écoulement et une topologie des ventes. Un exemple ? une pré-commercialisation de 40% en deux mois est plus sécurisante qu'une prévente de 50% constituée essentiellement d'une vente en bloc à un bailleur social.

Nous utilisons plus de 400 critères d'analyse par opérations lors de nos audits. Attention aux arguments parfois réducteurs de pré-commercialisation : ils ne constituent pas à eux seuls les garants de la bonne réalisation d'une opération.

La structure du financement constitue le troisième point à analyser. Le financement en crowdfunding est particulièrement adapté au financement discrétionnaire. De notre point de vue, nous devons permettre aux souscripteurs d'identifier avec précision où sont affectés les fonds qu'ils investissent. À ce titre, les financements dits « corporate » qui permettent d'allouer les fonds directement à la société mère privent ainsi l'investisseur d'une donnée essentielle : l'allocation de son investissement. Il est essentiel de pouvoir identifier clairement les sociétés d'opérations où sont logés les montants levés. En effet, hors exception, les structures de tête sont porteuses des risques opérationnels des opérations. Il semble donc plus adapté de cantonner les fonds à une société dédiée à une (ou des) opération(s) d'ores et déjà identifiées. Un investissement non fléché s'apparente davantage au capital investissement, qui requiert des analyses bien plus poussées et présente plus de risques. En bref : en sollicitant l'épargne de particuliers, le crowdfunding doit permettre à chacun de comprendre et d'identifier le flux de son investissement.

Enfin, **l'organisation juridique de la levée de fonds** est le quatrième point à analyser, qui requiert une expertise technique dédiée. La souscription d'une obligation auprès d'une société par actions simplifiée (SAS) est la forme la plus fréquente de souscription. Il est cependant important d'analyser avec attention la structure juridique de ladite société. Qui en est actionnaire ? Qui est représentant de la masse des obligataires (des investisseurs) ? Ce sont des points techniques, qui constituent le cœur de notre engagement. Selon nous, il est naturel que la plateforme soit la représentante de la masse des obligataires. En outre, pour éviter de faire porter un risque inutile sur la pérennité de la plateforme, il est important que la SAS appartienne au promoteur. Ceci permet d'éviter tout conflit d'intérêt entre l'actionnaire et le représentant des obligataires, mais aussi plus simplement car l'investisseur prête au promoteur et non à la plateforme.

Notre engagement pour un crowdfunding immobilier fiable et robuste

Ces mises en garde, simples et basiques, n'ont qu'un seul objectif : œuvrer à la professionnalisation du marché du crowdfunding immobilier. En effet, dans un marché qui arrive à maturité, les plateformes doivent redoubler d'exigence sur la qualité globale des opérations et des opérateurs : il en va de la pérennité du financement de la promotion immobilière en France.

À propos de Koregraf

Créé en 2014 par Vincent Sillègue, Koregraf est un site de financement participatif exclusivement dédié à la promotion immobilière. La plateforme a co-financé 140 programmes immobiliers dans toute la France pour un total de plus de 87 millions d'euros collectés. Sur ces 140 projets financés, 42 ont été remboursés pour un total de 17,2 millions d'euros de capital et d'intérêts.

Koregraf est également le premier acteur à proposer un accompagnement global du financement des acteurs de la promotion immobilière : financement d'opérations de promotion immobilière, co-investissement et co-promotion, conseil en restructuration de capital... Koregraf apporte des conseils à haute valeur ajoutée en s'appuyant sur un réseau étendu de partenaires (dans les secteurs immobilier et financier) et la double compétence immobilière et financière des membres de son équipe.

www.koregraf.com

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel - Tel. 01 41 05 02 02 Port. 06 09 05 48 63

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>