

## Prêt participatif

## L'argent des particuliers peut rapporter gros dans la pierre

**La société genevoise Foxstone propose aux investisseurs privés de prêter de l'argent pour mener à terme des projets immobiliers. Explications.**

Laurent Buschini

Après l'investissement participatif (*crowdfunding* en anglais), lancé il y a trois ans en Suisse romande, qui permet à un investisseur de devenir copropriétaire d'un immeuble sans y habiter (*lire notre édition du 11 mars 2020*), voici le *crowdlending* (prêt participatif en français). À nouveau pionnière, la société Foxstone, qui compte une communauté de 12'000 investisseurs, a conclu deux opérations de ce type au premier semestre 2021, à Genolier et à La Tour-de-Peilz. Comment cela marche? Les explications du fondateur et directeur général de Foxstone, Dan Amar.

Un promoteur immobilier a parfois besoin de fonds supplémentaires à ceux qu'il apporte pour démarrer un chantier. Si c'est le cas, il peut se tourner vers une banque ou s'associer à d'autres développeurs pour réunir l'argent. Foxstone propose une autre solution: lui prêter la somme qui provient de nombreux investisseurs privés. «Dans les faits, c'est Foxstone qui prête l'argent au promoteur, précise Dan Amar. Nous sommes son interlocuteur unique. Nous émettons des obligations avec un rendement à partir de 5% auxquelles souscrivent les investisseurs. La durée du prêt est précisée pour chaque opération. Elle est en moyenne de 24 mois.»

**Les premiers à souscrire, les premiers à être servis**

Les investisseurs intéressés prennent connaissance de chaque projet sur le site de Foxstone. Le dossier établi par la société genevoise leur fournit toutes les informations utiles à leur décision de placer ou non leur argent. «En cas d'intérêt, ils s'inscrivent sur notre site pour souscrire à ce programme, poursuit le directeur général. Les premiers qui souscrivent sont les premiers ser-

vis. L'apport minimal est de 10'000 fr. Tout se fait de manière automatique grâce aux outils numériques. À la fin de la souscription, Foxstone verse le prêt au promoteur. Et à la fin de la durée du prêt, ce dernier rembourse Foxstone qui à son tour reverse l'argent aux souscripteurs.» Avec à chaque fois une commission pour Foxstone et un intérêt rémunérateur pour les investisseurs. «Actuellement, l'investissement moyen par personne est de 50'000 francs», précise Dan Amar.

La société basée à Genève prête l'argent mais jamais à une hauteur supérieure à la moitié des fonds nécessaires pour construire. «C'est une question de répartition des risques, explique le directeur. Nous choisissons nos partenaires en garantissant aux prêteurs qu'ils investissent dans un projet de qualité avec un plan de remboursement clair.»

Prenons l'exemple de Genolier. Un promoteur avait l'intention de développer vingt unités résidentielles dans cette commune de la Côte vaudoise, soit 220 logements en propriété par étage (PPE). «Bien entendu, il a dû avancer une partie en fonds propres, explique Dan Amar. Mais comme il avait d'autres projets en cours en même temps, l'apport d'investisseurs extérieurs à sa société représentait un coup de pouce intéressant. Une banque lui a prêté de



**Dan Amar**

Fondateur et directeur général de Foxstone

l'argent du moment que le promoteur apportait des garanties solides: la propriété du terrain et la prévente de 60% des logements sur plan. L'apport de la somme prêtée par Foxstone lui a permis de démarrer le chantier.»

Pour le deuxième projet réalisé à La Tour-de-Peilz, les risques étaient encore plus faibles. Il s'agissait d'un ensemble de 20 villas dont 80% étaient construites et 70% déjà vendues. «Les constructions sont à très haute performance énergétique, avec installations solaires, triple vitrage, etc., résume Dan Amar. Là aussi, le promoteur avait un intérêt à ne pas immobiliser trop d'argent durant plusieurs années sur son projet. Le *crowdlending* lui a per-



**Le chantier de Genolier durant l'hiver 2021. Le projet prévoit un ensemble de 20 unités résidentielles totalisant 220 logements en propriété par étages. L'apport financier de Foxstone a permis de démarrer leur construction.** DR

mis de lancer d'autres programmes avec ses fonds propres.»

Mais quel est l'intérêt du promoteur de faire appel à un prêt participatif? La réponse tient dans un mot: le rendement. «Pour le promoteur, le prêt participatif est intéressant à plus d'un titre, explique le fondateur de Foxstone. D'une part, il ne doit pas immobiliser trop d'argent sur un chantier et il peut réinvestir plus rapidement une partie des fonds à sa disposition dans d'autres projets immobiliers. Nous lui apportons des fonds propres qu'il doit nous rembourser avec une plus-value raisonnable. S'il avait fait appel à d'autres promoteurs pour réunir l'argent, il aurait dû partager les bénéfices de la réalisation du programme en fonction de la participation financière de chacun. La solution du *crowdlending* est donc intéressante financièrement pour lui aussi.»

**L'assurance d'un rendement intéressant**

Et l'intérêt pour les investisseurs qui participent à l'opération de *crowdlending*? C'est l'assurance d'un rendement intéressant, de l'ordre de 5%, même si Foxstone ne peut pas garantir ce taux. «Les risques sont minimes si l'on travaille avec des promoteurs ayant un historique avéré», insiste Dan Amar. Ce dernier donne un exemple. «Admettons que nous prêtons 1 million de francs pour un projet immobilier dont la construction est estimée à 10 millions de francs. Une banque aurait avancé 8 millions et le promoteur le million restant. Si la promotion connaît le succès escompté, les ventes immobilières pourraient dégager un bénéfice et le promoteur pourrait rembourser les investisseurs de Foxstone, de même que la banque. Même si cela se passait mal et que les ventes ne couvriraient pas les coûts de construction,

le promoteur rembourserait les sommes prêtées, dans notre cas 8 millions à la banque et 1 million à Foxstone. C'est lui qui prend les risques en premier lieu.»

Dan Amar souligne que le prêt de Foxstone est garanti par des cédules hypothécaires. La banque et Foxstone seraient les premiers à recevoir l'argent de la vente, même en cas de faillite. «On ne peut pas garantir un investissement mais le risque est très mesuré, assure le directeur genevois. Un rendement de 5% pour le prêt est un objectif que l'on donne avec une grande probabilité de réussite.»

**Succès incroyable**

Et le succès de la participation est au rendez-vous. «Nous avons eu cinq fois plus de demandes de placement que nécessaire pour le prêt de La Tour-de-Peilz, assure Dan Amar. Nous avons lancé la souscription

pour 2 millions de francs et en l'espace de deux jours nous aurions pu réunir 10 millions de francs. Le prêt était prévu pour douze mois. Mais comme le promoteur a vendu toutes les villas trois mois plus tard, il nous a remboursés avec une plus-value pour les investisseurs.»

À l'heure où les revenus obligataires en francs suisses sont quasi nuls et où les banques prélèvent des intérêts négatifs sur les comptes d'épargne, le *crowdlending* est appelé à un bel avenir. «Nous pourrions apporter des centaines de millions de francs aux promoteurs à travers cette nouvelle alternative de financement, assure Dan Amar. Le problème n'est pas l'argent mais le manque de projets de qualité pour les investisseurs.» Foxstone ne veut pas s'associer à des projets dont la rentabilité n'est pas assurée, que ce soit pour le *crowdfunding* ou le *crowdlending*.

**Le prêt participatif, solution qui a déjà fait ses preuves**

Le *crowdlending* en soi n'est pas une solution nouvelle en Suisse. La société zougnoise Cashare a été pionnière en la matière, dès 2008. Elle est active en Suisse allemande. Elle propose aux investisseurs privés ou institutionnels de prêter leur argent à des entreprises, en particulier à des PME, et à des particuliers. Parmi les projets immobiliers financés sur la plate-forme, on trouve des projets de construction ou de rénovation, mais les montants demandés par *crowdlending* sont la plupart du temps de quelques dizaines de milliers de francs. Les rendements annoncés pour les prêteurs sont de l'ordre de 4.5%. Ils peuvent être plus élevés pour certains projets.

La Vaudoise Assurances, aussi actionnaire de Foxstone depuis ses débuts, a annoncé la semaine

dernière son intention d'investir 10 millions de francs dans la société de *crowdlending* neocredit.ch, qui permet elle aussi à des investisseurs privés et institutionnels d'investir collectivement dans des projets de prêts à des PME. La société, dont le siège est à Berne, a d'abord pour objectif de soutenir des projets industriels de PME suisses. Les demandes qui concernent le secteur immobilier sont minoritaires et sont le fait de PME. Les montants empruntés vont de 20'000 à 1 million de francs. Le rendement varie là aussi selon les projets. Neocredit.ch annonce des taux allant de 2 à 8,8%.

En Suisse, il existe plusieurs dizaines de plates-formes qui offrent des possibilités de prêter son argent pour des projets privés ou commerciaux. **L.BU.**

**Vers une révolution dans l'immobilier**

Pionnier en Suisse du *crowdlending* dans l'immobilier (*lire ci-contre*), Foxstone prépare une révolution dans l'investissement dans la pierre qui va totalement démocratiser le domaine. «Une première mondiale», assure Dan Amar, directeur de la société basée à Genève.

Le principe est celui de la «tokenisation», qui consiste en la titrisation d'actifs immobiliers à travers l'émission de tokens, ou copies numériques infalsifiables d'un titre de propriété par le procédé de la blockchain. Il permet d'émettre des actifs numériques représentant tout ou partie de la valeur d'un bien immobilier. À titre d'exemple, la valeur d'un immeuble de 10 millions de francs pourra être divisée en autant de tokens que voulu par l'émetteur des actifs. «La tokenisation permettra de franchir un grand pas dans la démocratisation de l'investissement immobilier en le rendant accessible à tout un chacun à partir de 1000 francs, voire moins encore», explique le directeur de Foxstone.

Le futur système permettra d'échanger des tokens sur les marchés financiers comme la Bourse suisse, à l'instar des actions qui y sont traitées chaque jour ouvrable. «Chaque immeuble aura son cours, précise Dan Amar. L'investisseur pourra échanger ses tokens à tout moment. Ce système permettra de fluidifier n'importe quelle opération immobilière et de créer de la liquidité pour une classe d'actifs réputée jusqu'alors illiquide. Son impact sera incomparablement plus fort que ce que nous proposons jusqu'à présent. Il nous permettra également d'augmenter la taille des opérations auxquelles nous participons.»

Le système pourrait voir le jour à la fin de l'année déjà. La «tokenisation» de l'immobilier signera-t-elle la fin du *crowdfunding*? «Non, explique le directeur de Foxstone. Bien au contraire, il s'agit de l'évolution future de *crowdfunding* vers une forme plus accessible, plus transparente et plus liquide.» **L.BU.**