

A Broc, un immeuble vendu grâce au crowdfunding

Pour 25 000 francs, un particulier peut désormais devenir propriétaire d'une portion d'immeuble. L'investissement participatif fait son entrée dans le sud du canton.

YANN GUERCHANIK

IMMOBILIER. Un immeuble de 16 appartements à Broc, entièrement rénové l'année dernière. Vendu à 5,25 millions de francs... ils sont plus de vingt à l'acheter pour le moment. D'autres particuliers suivront, contribuant chacun pour une, deux, trois ou même quatre parts de 25 000 francs. Le principe de l'investissement participatif s'applique maintenant aux biens immobiliers.

«A Broc, nous avons déjà levé 1 mio sur les 2,625 mio du fonds, sachant que les immeubles sont acquis en moyenne à 40% avec les fonds propres des investisseurs et que les 60% restants sont financés par un prêt hypothécaire», explique Dan Amar, CEO et fondateur de la société Foxstone qui orchestre l'opération immobilière.

Rendement substantiel

Basée à Genève, Foxstone est une plateforme de crowdfunding en ligne qui propose un accès direct au marché immobilier résidentiel suisse avec un investissement minimal «abordable». «Pour l'heure, le plus petit ticket est de 25 000 francs, mais nous espérons le baisser bientôt à 10 000. Pour que davantage de gens puissent en profiter. C'est notre mission.»

La plateforme réunit plusieurs investisseurs afin qu'ils acquièrent ensemble un immeuble de rendement existant et déjà loué. Le but: percevoir des revenus locatifs. «Chaque investisseur

50 000 francs, vous gagnez 2900 francs la première année, détaille Dan Amar. Et cela, en considérant que l'immeuble connaîtrait un taux de vacance de 4% tout au long de l'année.» Autant dire que le rendement s'avère substantiel. Rien à voir avec le 0% qui s'applique sur le compte bancaire et le troisième pilier depuis des années!

«Le troisième pilier est pourtant investi en partie dans ce même genre d'immeuble: pourquoi affiche-t-il 0%?» questionne ironiquement le CEO de Foxstone. C'est que sa société s'inscrit dans l'ère du temps: elle supprime les intermédiaires.

Le «service clés en main» se déroule entièrement en ligne. L'ensemble des processus est digitalisé. «Nous nous chargeons de la sélection des immeubles, de la négociation du financement hypothécaire et de l'acquisition chez le notaire au nom des investisseurs qui n'ont même pas à sortir de chez eux.»

Les investisseurs peuvent suivre la répartition et la performance de leurs investissements sur un tableau de bord en ligne. Même l'assemblée générale des copropriétaires se déroule en ligne selon un processus 100% digital: «Les copropriétaires votent ainsi de manière désynchronisée sur les décisions stratégiques de l'immeuble.»

En périphérie

La société, active depuis deux ans, vient également de proposer un immeuble de sept appartements à Ursy. Dan Amar ne cache pas que le canton lui «plaît beaucoup». Sa société a déjà bouclé un immeuble en Basse-Ville de Fribourg et un autre à Payerne qui constitue un record: «Notre première transaction, à Concise (VD), nous l'avons finalisée en neuf mois. Personne ne nous connaissait. A Payerne, il nous a suffi de douze minutes pour avoir 100% d'intérêts confirmés.»

Foxstone se positionne sur des immeubles «juste un peu trop gros pour le particulier et en dessous de

ceux convoités par les grandes caisses de pension». Surtout, la stratégie consiste à les dénicher «en périphérie». «Un bien négocié en région fribourgeoise reste moins risqué qu'un bien mal acheté – un bien acheté trop cher – au centre-ville de Lausanne.» Et Dan Amar de relever: «Sur Fribourg, on nous propose beaucoup d'immeubles encore en construction. Notre réponse est toujours la même: louez-le et rappelez-nous.»

La gestion courante du bien est confiée à une régie, sous la supervision de Foxstone qui gère avant tout «les intérêts des investisseurs avec la mise en valeur de leurs investissements». «Il est essentiel que l'immeuble ait déjà un historique de rendements stables, insiste le CEO. Nos investisseurs ne cherchent pas à faire un coup de poker. Ils veulent un revenu sur le long terme. Or, une des classes d'actifs les plus stables dans un des pays les plus stables d'Europe, c'est l'immobilier. Et dans l'immobilier, ce n'est ni l'industriel,



Un immeuble brocois vendu par portion à des copropriétaires: une nouvelle tendance sur le marché immobilier. FOXSTONE

En chiffres

Juin 2018. Foxstone lance ses opérations.

58 millions. Le montant des transactions réalisées par la société à ce jour.

Plus de 9000. Le nombre d'investisseurs inscrits à ce jour (+ 300% en un an).

15. Le nombre de biens financés dans les cantons de Vaud, Genève et Fribourg.



«Nos investisseurs ne cherchent pas à faire un coup de poker. Ils veulent un revenu sur le long terme.»

DAN AMAR

devient copropriétaire d'un pourcentage de l'immeuble, avec inscription nominative au Registre foncier. Il perçoit trimestriellement des revenus locatifs.

Dans le cas du bien brocois, le rendement attendu sur fonds propres s'élève à 5,81%. «Avec une part à

ni le commercial, ni les bureaux, mais le résidentiel.»

Pour le reste, Foxstone revendique une «qualité d'achat institutionnelle». «Analyse légale et technique complète, expertise, négociation, évaluation indépendante... nous procédons selon les mêmes critères que les plus grands acteurs du marché.» Et Dan Amar d'argumenter: «Sur les 3 milliards de valeurs d'offres que nous recevons chaque année, nous en bouclons 50 millions: nous sommes extrêmement sélectifs.»

De 20 à 60 ans

Actuellement, plus de 9000 investisseurs potentiels sont inscrits sur la plateforme Foxstone. Lorsque l'affaire se précise, Foxstone vérifie que l'investisseur est citoyen ou résident suisse. «Les postulants sont ensuite soumis à un questionnaire bancaire, notamment pour vérifier l'origine des fonds.»

Quel est le profil des acheteurs qui investissent dans la pierre via le financement participatif? «A nos débuts, nous avions affaire à des gens entre 50 et 60 ans qui avaient les moyens de tester l'offre. Il faut dire que le ticket minimal était alors de 50 000 francs. Aujourd'hui, nos clients ont entre 20 et 60 ans. Des étudiants, des banquiers, des fonctionnaires, des enseignants, des retraités... les profils sont devenus très variés. Certains construisent un complément à leur retraite, d'autres cherchent à générer un revenu additionnel à leur salaire.» ■

«Le risque zéro n'existe pas»

Que pense-t-on du financement participatif à la Chambre fribourgeoise de l'immobilier: «C'est un phénomène nouveau à Fribourg, remarque son secrétaire Louis Bertschy. La façon de gérer le parc immobilier change. Aujourd'hui, on peut vendre des biens sur internet de façon tout aussi efficace qu'en passant par une agence.»

Néanmoins, le fait de se retrouver à plusieurs dizaines de copropriétaires sur un même immeuble interpelle. «C'est déjà compliqué d'être deux sur un bien! Cela dit, le tout est de trouver le bon chemin. De nouveaux modèles se mettent en place et ils fonctionneront. On aurait tort de penser qu'ils dureront le temps d'une chandelle.»

Expérience «positive»

Membre de la direction de la Banque Raiffeisen de la Versoix, Alex Rodriguez a participé au financement de l'immeuble à Bernex, le premier bien proposé par Foxstone sur le territoire genevois. «Nous avons notamment procédé à une expertise de façon à corroborer la valeur de l'immeuble.

S'agissant d'une nouveauté, il a fallu certes mettre en place des processus, mais nous avons fait preuve d'agilité et l'expérience a été positive. La Banque Raiffeisen de la Versoix n'exclut pas d'autres opérations du même type à l'avenir.»

Se retrouver face à une multitude de copropriétaires, cela a-t-il posé problème? «La banque doit identifier les acquéreurs, plus ils sont nombreux plus cela demande un volume de travail important, mais cela reste tout à fait faisable lorsque les processus sont fluides.» Alex Rodriguez souligne par ailleurs la nature très différente du marché immobilier selon la localisation. «Le risque zéro n'existe pas et cela vaut également pour cette classe d'actif. Il pourrait, par exemple, arriver qu'un locataire ne paye plus son loyer ou qu'un appartement reste vacant pendant un certain temps. Toutefois, le manque à gagner potentiel serait dilué dans le cas d'un immeuble locatif à plusieurs logements, ce qui ne serait évidemment pas le cas si les investisseurs percevaient les revenus locatifs d'un seul appartement.»

Protéger les investisseurs

Et comment perçoit-on le crowdfunding du côté de la Banque cantonale fribourgeoise (BCF)? «C'est une forme d'investissement qui permet de démocratiser l'investissement immobilier à de plus petits investisseurs, remarque le membre de la direction générale et responsable de la division marché Denis Galley. Pour la BCF, la tendance des plateformes de crowdfunding – ou crowdlending dans le domaine de l'immobilier – pourrait représenter au premier abord une menace relative sur certains segments de niche. Mais cela constitue également une opportunité où notre établissement peut se positionner comme un partenaire financier pour le financement hypothécaire complémentaire aux apports des participants.» Et le banquier fribourgeois de relever: «Par ailleurs, il y a lieu de préciser que le cadre réglementaire devrait s'adapter afin de protéger au mieux les investisseurs.» YG