

«LES RETOURS POSITIFS DE NOS CLIENTS SONT



Dan Amar, CEO de Foxstone (à gauche), avec ses deux cofondateurs Yossi Amar (debout) et David el-Eini. Foxstone

Lancé en 2018 à Genève, Foxstone s'est constitué une communauté de plus de 14'000 investisseurs. La compagnie a aidé ses clients à devenir copropriétaires de 24 immeubles d'une valeur cumulée record de 140 millions de francs. Interview de son CEO et fondateur Dan Amar.

Vous offrez à vos investisseurs un service d'accompagnement administratif et technique complet. Vous êtes en plus d'une totale transparence sur les marges que vous vous ménagez, à savoir 3%. N'êtes-vous pas contraints de multiplier les projets pour être profitables?

«Nous perdons quelques points de rendement, mais nous gagnons en sécurité»

Nous nous en tenons à notre business model. Nous avons nos propres objectifs en termes de performances et surtout en termes de qualité, mais ceux-ci ne sont pas comparables à ceux des fonds de pension. L'an dernier, nous avons eu pour 4 milliards de francs de propositions d'investissements. Nous en avons retenu 80 millions. Nous sommes très exigeants sur la sélection des immeubles. Ce choix ne nous a pas empêchés de doubler nos résultats par rapport à 2020.

Toujours dans un souci d'optimisation de vos marges, n'êtes-vous pas tentés de vous concentrer sur des biens de luxe?

PRIMORDIAUX»

Nous avons développé notre propre algorithme qui compile des millions de données, dont certaines en live, et qui intègre les critères qui sont judicieux pour nous. Ce programme nous a permis de répertorier et de ranger par ordre de préférence les 2222 communes suisses. Celles-ci sont classifiées en fonction de leur intérêt plus ou moins élevé grâce à des codes couleur. Nous évitons les biens trop onéreux. Nous nous focalisons sur les localités très stables plutôt que sur les grands centres urbains.

Les agences immobilières voient-elles d'un bon œil votre activité?

Notre modèle fait que nous sommes appréciés de tout l'écosystème, y compris les fonds de pension, puisque nous ne visons pas les mêmes biens et que nous leur rachetons leurs petits immeubles. Les brokers nous apprécient, car nous leur achetons des biens. Les banques nous suivent aussi: nous leur avons apporté pour 50 millions d'hypothèques et des milliers de nouveaux clients en 2021.

L'un des dangers de votre formule de crowdfunding ne se situe-t-il pas dans la communauté des investisseurs? Tous n'ont pas les mêmes objectifs ni les mêmes horizons de rentabilité, sans parler de la vie de la copropriété avec ses impondérables, voire le fait qu'un partenaire risque de devenir insolvable.

Nous avons beaucoup travaillé sur la partie légale et administrative des copropriétés. Nos investisseurs signent un règlement très détaillé dans ce domaine. Le copropriétaire qui ne serait plus solvable serait contraint de vendre sa part grâce à un mécanisme de droit d'exemption extrêmement efficace. Il serait remplacé sur-le-champ par une autre personne. Quant aux assemblées de la copropriété, elles se passent en ligne avec un système de vote d'une toute nouvelle génération. Cette formule évite de devoir se déplacer et se gère de manière très souple.

«Nos clients pourront bientôt acheter des parts dans un bien ou un projet de construction immobilier dès 1000 francs»



Vous prenez de nombreuses précautions afin de prévenir tous ces écueils. Pourquoi tant de prudence en définitive?

Nous tenons cela de nos parents. Il faut vingt ans pour construire une bonne réputation et quelques minutes pour la détruire. La satisfaction totale des clients et des retours positifs sont essentiels pour que nos affaires prospèrent. D'où la totale transparence que vous souligniez.

Il y a tout de même des risques impossibles à éviter, tels qu'une hausse des taux hypothécaires?

En effet, il n'y a pas de rendement sans risque implicite. Nous participons aux évolutions du marché immobilier. Nous jouons avec lui. Nous pouvons gagner, mais nous sommes aussi susceptibles de perdre. Nous nous assurons de tout mettre en œuvre pour garantir des gains. Dans ce contexte, nous bloquons des taux fixes à sept ans. Nous perdons quelques points de rendement, mais nous gagnons en sécurité. Nous ne contractons des hypothèques que de premier rang pour un endettement modéré, ce qui nous prémunit contre des secousses trop violentes.

Quelles sont les principales évolutions à venir pour Foxstone?

Nous préparons une vraie révolution, dont la magnitude est bien plus importante que lorsque nous avons lancé le crowdfunding immobilier. Nous avons validé et sommes en phase de lancement d'un modèle de «tokenisation». Concrètement, nos clients pourront bientôt acheter des parts dans un bien ou un projet de construction immobilier dès 1000 francs, ceci en un seul clic sur leur téléphone portable. Nous allons de plus faciliter et amplifier les échanges directs entre investisseurs lors des transactions de marché secondaire, car toutes les frictions ont été levées grâce au nouveau modèle de structuration et à la technologie.

Propos recueillis par F. P.