

Foxstone

Permettre au plus grand nombre d'investir dans la pierre!

Générer, en toute sérénité et depuis chez soi, des revenus réguliers grâce à des placements dans l'immobilier, voilà ce que propose Foxstone. Depuis son lancement en 2018, la société ne cesse d'innover. Outre l'investissement participatif qui s'adresse aux particuliers souhaitant investir, Foxstone a développé de nouveaux produits à l'intention des promoteurs et propriétaires immobiliers. La société élargit son offre avec un premier immeuble commercial à Genève offrant un rendement projeté sur investissement de 9.08% par an. Interview de Laurent Graziano, responsable des acquisitions chez Foxstone.

- Pouvez-vous nous rappeler la vision de Foxstone et le rôle que la technologie joue au sein de l'entreprise?

- Nous avons lancé Foxstone en 2018 avec la volonté de démocratiser et de digitaliser l'investissement immobilier en Suisse. Notre plate-forme de crowdfunding immobilier réunit en ligne des investisseurs afin de leur permettre d'investir dans de l'immobilier locatif ou dans des projets immobiliers. Nous leur apportons ainsi des solutions de placement tangibles, générant des revenus réguliers et une plus-value à long terme, avec un service clef en main allant de la recherche d'un bien à sa gestion.

La technologie a joué un rôle prépondérant dès la création de la société. En matérialisant le tour de table, elle nous a permis d'élargir le cercle des investisseurs potentiels et de simplifier tous les processus. Notre plateforme réunit l'ensemble de l'écosystème immobilier (investisseurs, notaires, banques) et centralise les diverses informations, ce qui rend chaque transaction plus transparente et plus efficiente.

- Comment fonctionne Foxstone aujourd'hui et quels sont les développements envisagés?

- L'investissement participatif consiste à acquérir, à partir de CHF 25 000.-, un immeuble de rendement en copropriété, avec inscription nominative au Registre foncier, et à percevoir les revenus locatifs. Toutes les démarches ont été simplifiées et digitalisées pour donner un accès facilité aux investisseurs. En quelques clics, ils accèdent à des offres immobilières de qualité, qui ont fait l'objet d'une analyse approfondie;



Laurent Graziano, responsable des acquisitions chez Foxstone.

toute la documentation relative au bien est disponible sur la plate-forme. Ils peuvent compléter une souscription à travers un processus 100% digital.

Foxstone regroupe aujourd'hui une communauté de plus de 19 000 investisseurs, qui ont acquis 35 immeubles en copropriété, pour plus de 150 millions de francs. Nous sommes déjà bien implantés en Suisse romande et nous attaquons maintenant au marché suisse alémanique, avec l'ouverture d'un bureau à Zurich en 2022.

Nous avons l'intention de poursuivre notre mission de démocratisation de l'investissement immobilier en Suisse en abaissant l'investissement minimum à CHF 1000.-

- Quel est votre parcours professionnel et pourquoi avoir rejoint Foxstone en 2022?

- J'ai débuté ma carrière il y a vingt-cinq ans dans l'industrie automobile, pour ensuite oc-

cuper un poste dans une régie qui a été rapidement reprise par un grand groupe immobilier allemand. Par la suite, j'ai évolué au sein du groupe CBRE, société leader en conseil en immobilier coté au S&P500, où j'ai notamment été en charge des investissements immobiliers pour les caisses de pension. Avant mon arrivée chez Foxstone, j'étais responsable du département des investissements chez SPGI/Cushman & Wakefield, société active au niveau national et international dans le conseil immobilier.

Je crois beaucoup au hasard des rencontres et c'est celle de David El-Eini et Dan Amar, respectivement COO et CEO, qui m'a poussé à rejoindre Foxstone, mais pas seulement... L'idée de contribuer à donner à tout un chacun l'opportunité d'investir dans cette classe d'actif pour faire fructifier son épargne à l'abri du tumulte des marchés financiers m'a séduit.

Les développements auxquels Foxstone se prépare au cours des prochains mois, notamment avec les nouveaux produits à l'intention des investisseurs professionnels, s'avèrent passionnants et ont fini de me convaincre à rejoindre l'entreprise.

- Quelle est votre stratégie d'acquisition? Sur quels types d'actifs vous positionnez-vous?

- L'une de nos stratégies consiste à nous positionner sur des immeubles d'un volume allant de 5 à 15 millions de francs comme cœur de cible, mais nous analysons également des objets de taille supérieure.

Cette fourchette nous permet de ne pas entrer en concurrence avec les investisseurs institutionnels et de garder ainsi un avantage



Un immeuble commercial situé à Genève et offrant un rendement annuel projeté sur investissement de 9.08% est actuellement en vente sur la plate-forme de Foxstone.

concurrentiel, consistant à offrir des rendements très attractifs à nos investisseurs. Nous analysons et nous nous concentrons principalement sur des objets résidentiels, mixtes, résidences étudiants ou seniors, mais aussi sur des biens commerciaux, comme l'industrie légère, les activités artisanales ou le stockage, et ce dans toute la Suisse.

L'une des clefs de la réussite réside dans l'établissement d'un réseau de professionnels. Il faut être suffisamment alimentés en objets de qualité par des courtiers professionnels qui maîtrisent leurs dossiers à 100%. Le contact direct avec les propriétaires vendeurs est également primordial, surtout dans le marché actuel où de nombreux fonds immobiliers et assurances souhaitent se départir d'une part de leur portefeuille.

- Vous proposez, pour la première fois sur votre plate-forme, un immeuble commercial, alors que vous vous concentriez jusqu'à présent essentiellement sur des bâtiments résidentiels. Qu'est-ce qui a motivé ce changement et de quel immeuble s'agit-il?

- L'immobilier commercial offre une bonne alternative de placement. Dans le contexte actuel de hausse des taux et d'inflation, il

offre souvent des perspectives de rendement supérieur à l'immobilier résidentiel, ainsi qu'une protection contre l'inflation. Il existe des mécanismes rendant l'investissement dans l'immobilier commercial stable et pérenne.

Par ailleurs, la demande pour des surfaces commerciales est soutenue et beaucoup d'entreprises cherchent à étendre leurs activités. C'est aussi ce qui nous a poussés à intégrer l'immobilier commercial dans notre stratégie d'investissement. Dans un marché très concurrentiel, nous avons su saisir cette opportunité et offrir à nos investisseurs un produit de placement très attractif, pour leur donner la possibilité de diversifier leurs investissements et de diluer leur risque.

Un immeuble commercial situé à Genève et offrant un rendement annuel projeté sur investissement de 9.08% est actuellement en vente sur la plate-forme de Foxstone. Le bâtiment date de 2018, est certifié Minergie et loué à 95% à des entreprises actives dans les domaines médical, du retail et du coworking. La levée de fonds a démarré il y a deux semaines environ et remporte un franc succès, avec huit millions de francs déjà levés, soit presque la totalité du montant, auprès de 150 investisseurs.

- Votre second modèle d'affaires est le prêt participatif. En quoi cela consiste-t-il? Quels sont les avantages de cette solution pour les investisseurs et les professionnels de l'immobilier?

- Le prêt participatif consiste à prêter des fonds (généralement des fonds propres supplémentaires), dès CHF 10 000, à un promoteur ou propriétaire immobilier dans le but de réaliser un projet de développement, des transformations, des travaux ou la surélévation d'un immeuble par exemple.

Pour nos investisseurs, les principaux avantages sont des rendements potentiels élevés (de l'ordre de 6%) avec un sous-jacent immobilier en francs suisses, la diversification et une excellente visibilité avec une stratégie de sortie après 12 à 24 mois.

Pour les emprunteurs, c'est un accès à une source de financement supplémentaire, qui permet de combler un besoin en fonds propres, et une alternative aux canaux traditionnels souvent plus restrictifs. Par le biais de Foxstone, le processus est simplifié et bénéficie d'une grande flexibilité. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
VÉRONIQUE STEIN