



20-01-2017

LA FEDERATION DES PROMOTEURS IMMOBILIERS RAPPELLE LES BONNES PRATIQUES DU CROWDFUNDING IMMOBILIER

Les six règles à respecter avant d'investir dans une opération de promotion immobilière.

A l'heure où les promoteurs immobiliers ont besoin de restaurer leurs fonds propres pour répondre à la demande grandissante de logement, le financement participatif (crowdfunding en anglais), apparaît comme une des réponses à ce besoin. Il s'agit, pour des plateformes de financement participatif de mobiliser de l'épargne privée sous la forme d'une communauté d'investisseurs, pour financer des opérations de construction de logements qu'elles sélectionnent. Cet investissement, réglementé par l'Autorité des Marchés financiers (AMF), peut offrir aux épargnants une rentabilité supérieure à des placements plus classiques, et un retour plus rapide.

Il n'est toutefois pas dénué de risques, que les épargnants comme les plateformes doivent bien mesurer. L'exemple récent d'une opération immobilière financée en crowdfunding et mise en péril par les difficultés du maître d'ouvrage conduit la FPI à **rappeler les points de vigilances et les bonnes pratiques** qui devraient être appliquées par les services d'instruction des plateformes agréées.

L'écosystème de notre métier est un des plus sûr d'Europe et la FPI, qui avec plus de 550 membres est la fédération la plus représentative des acteurs de ce marché, souhaite que l'ensemble des Fintechs qui l'abordent respectent les bonnes pratiques afin de ne pas le mettre en péril. La responsabilité vis-à-vis des épargnants est portée par les plateformes, qui doivent combiner compétence financière et compétence immobilière pour maîtriser les risques inhérents au financement participatif d'opérations de construction.

1. AUDIT / ANALYSE DE LA MAISON MÈRE DU MAITRE D'OUVRAGE

La plateforme de financement participatif doit mener un audit permettant de s'assurer de la solidité du maître d'ouvrage, porteur de l'opération immobilière. La structuration classique de notre profession passe par une société opérationnelle (la maison mère) et une société filiale par opération. Ainsi, il existe une « muraille de Chine » entre chaque opération et un partage des moyens techniques au sein de la maison mère. Il est nécessaire d'auditer cette maison mère tant d'un point de vue financier que de sa capacité à construire.

Il est par conséquent nécessaire, pour la plateforme agréée, d'analyser la structure du groupe, la solvabilité des entreprises, leur historique d'opération, leur capacité à construire, la qualité des chantiers, la qualité des réalisations, le parcours des hommes clés... La plateforme doit mener un audit précis et exhaustif de l'actionnaire du groupe et de l'organigramme des sociétés qui le composent. Les métiers annexes à l'activité de maîtrise d'ouvrage (construction, commercialisation...) doivent être étudiés avec la plus grande attention et intégrés dans le périmètre d'analyse.

Le métier de la promotion ne se limite pas à une équation mais représente bien un cumul de savoir-faire complexes.

CONTACTS PRESSE

Franck Thiébaux - FT&Consulting - 06 73 76 74 98 - franckthiebaux@ft-consulting.net

Lauren Dell'Agnola - FPI France - 01 47 05 44 36 - l.dellagnola@fpifrance.fr

2. ANALYSE ADMINISTRATIVE ET JURIDIQUE

Lors de la sélection d'un projet, la plateforme doit analyser le caractère définitif des droits à construire (permis de construire, déclaration préalable, permis d'aménager...). Au travers son obligation de conseil, la plateforme doit proposer un montage juridique de la société d'opération explicite et transparent.

La FPI recommande aux plateformes d'investir directement dans la société qui détient le permis et le foncier.

3. ANALYSE FINANCIÈRE

Les fonds finançant l'opération doivent être versés sur un compte séquestre dédié à cette seule opération.

Attention également à la durée du contrat : il ne doit pas être trop court afin de ne pas se mettre en risque. Les obligations sont émises idéalement par la plateforme sur une durée de 3 ans, plutôt que 18 ou 24 mois avec possibilité de remboursement anticipé.

Il est également nécessaire pour la plateforme de contrôler la qualité des garants (Garantie Financière d'Achèvement) et des assureurs impliqués (Dommage ouvrage et Tout Risque Chantier).

Il est enfin conseillé aux investisseurs de s'assurer que la plateforme a informé le garant qu'une partie des fonds propres provient d'investisseurs extérieurs.

4. ANALYSE TECHNIQUE

Il est important pour la plateforme de contrôler à minima :

- Le parcours et l'expérience des dirigeants et des hommes clefs
- Les moyens techniques internes propres à la réalisation des opérations en cours (capacité à construire).
- La cohérence des coûts de construction annoncés par rapport aux comparables locaux.

Il est indispensable d'éviter les dossiers dont l'étude de sol est à risque. La capacité à construire de l'opérateur est un élément déterminant du succès d'un projet. Elle se mesure par une étude réalisée sur place et validant les moyens annoncés. Elle demande une expertise métier certaine de la part de la plateforme.

5. ANALYSE COMMERCIALE

Il est important d'analyser la cohérence des prix de vente prévisionnels.

La pré-commercialisation ne doit pas seulement être analysée en termes de chiffre d'affaires mais également en termes de volume et de typologie des logements restant à vendre (T2, T3...).

Les frais de commercialisation doivent être cohérents avec le rythme de vente et les objectifs affichés.

6. CAPACITÉ À ÊTRE UN INTERMÉDIAIRE FIABLE

La plateforme de crowdfunding immobilier est un intermédiaire. Elle doit être en mesure de dialoguer avec les différents acteurs d'une opération de promotion : assureurs, promoteurs, investisseurs, bureaux d'études... afin d'apporter une véritable valeur ajoutée.

« Les investisseurs doivent s'assurer du respect par la plateforme de ces six règles d'or avant de lui confier leur épargne. Les compétences décrites impliquent une véritable expertise en promotion immobilière », précise Alexandra François-Cuxac, Présidente de la Fédération des Promoteurs Immobiliers.

A PROPOS DE

La Fédération des promoteurs immobiliers (FPI) est l'unique instance professionnelle représentant les promoteurs immobiliers du secteur privé en France. Le chiffre d'affaire de la promotion privée est estimé à 33 Mds d'€, elle emploie 25 100 salariés (données rapport de branche 2015) et fournit de l'activité à environ 450 000 entreprises, employant plus d'1 500 000 personnes.

La FPI rassemble plus de 530 sociétés de promotion adhérentes via 18 chambres régionales, en métropole et outre-mer. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics et baromètre référent du besoin immobilier (logement, immobilier d'entreprise et résidences services), la FPI défend l'intérêt général et la profession. Dans cette optique, elle échange avec l'ensemble des acteurs du secteur de l'immobilier et participe activement à l'élaboration des textes législatifs et réglementaires. La FPI met à disposition des décideurs publics son Observatoire Statistique National du logement neuf, élaboré à partir de la production et des ventes de ses adhérents et représentant 90% du marché.

La FPI intervient également auprès des instances européennes via l'Union des Promoteurs-Constructeurs (UEPC). Elle est présidée depuis le 1^{er} juillet 2015 par Alexandra François-Cuxac.