



## **Le crowdfunding fait son entrée dans l'immobilier genevois**

Pour la première fois à Genève un immeuble locatif a été vendu grâce au financement participatif. Le procédé est-il amené à se généraliser?

Depuis fin décembre, une trentaine de particuliers sont copropriétaires d'un immeuble locatif situé à Bernex. Pour la première fois à Genève la vente a été réalisée à travers un crowdfunding, autrement dit un financement participatif. Le bien immobilier, d'une valeur de 5,1 millions de francs, a été financé en partie par les investisseurs privés qui ont acquis des parts de 25 000 ou 50 000 francs. La banque Raiffeisen de la Versoix a complété l'achat en injectant 3,1 millions de francs. A l'heure où l'accès à la propriété est toujours plus compliqué, en particulier à Genève où seulement 18% de la population est propriétaire, le procédé est-il amené à se populariser?

Orchestrée par la société Foxstone, spécialisée dans le crowdfunding immobilier, l'opération a démarré en septembre. L'immeuble de Bernex est le septième que la société achète grâce au financement participatif, après en avoir acquis d'autres dans les cantons de Vaud et de Fribourg. La gestion courante du bien est confiée à une régie, Foxstone ne s'occupant que des capitaux. Pour l'immeuble de Bernex, qui contient huit appartements, le taux de rendement net annoncé est de 4,5%.

Actuellement, quelque 6000 investisseurs potentiels sont inscrits sur la plateforme Foxstone. Plusieurs centaines ont déposé des demandes pour l'immeuble de Bernex. Comment ont-ils été sélectionnés? «Nous vérifions avant tout que l'investisseur soit citoyen ou résident suisse, précise Dan Amar, CEO et fondateur de Foxstone. Les postulants sont ensuite soumis à un questionnaire bancaire, notamment pour vérifier l'origine des fonds.» Le tout intégralement en ligne, de la signature du contrat aux actes notariaux, en passant par les assemblées générales de copropriété par vidéoconférence.

### **Profils diversifiés**

Quel est le profil des acheteurs qui ont souhaité investir une partie de leurs économies dans la pierre? «On trouve des profils très différents, des ouvriers, banquiers, retraités, fonctionnaires ou encore enseignants, âgés de 35 à 95 ans environ. Certaines personnes ont mis 25 000 francs, d'autres 400 000 francs en achetant plusieurs parts, détaille Dan Amar. Il y a même des parents qui ont acheté

pour leur enfant. En clair, il n'y a pas de public cible, c'est en cela que le crowdfunding immobilier constitue une démocratisation.»

Pour la clientèle privée, les intermédiaires tels que Foxstone présentent un avantage de taille. Actuellement, les investissements immobiliers sont plutôt réservés à des acteurs institutionnels, comme des caisses de pension. «Accéder au foncier se révèle très compliqué pour des personnes qui ne connaissent souvent pas suffisamment le milieu, souligne Dan Amar. En offrant un service «clé en main», nous voulons éviter aux novices de se perdre dans un labyrinthe administratif.»

### **Marché de niche**

Aussi séduisant soit-il, l'investissement immobilier par financement participatif restera un domaine de niche à Genève. «Le marché immobilier y est très tendu, déplore Dan Amar. Nous devons soigneusement étudier les offres pour trouver la perle rare qui corresponde à nos critères.» Au total, une cinquantaine de biens ont été passés au crible dans le canton. Trois sont encore en lice.

Réputées frileuses, les banques s'intéressent néanmoins à ces investissements un peu particuliers. «Le crowdfunding se popularise, il est important pour nous d'être à la pointe du marché, revendique Alex Rodriguez, membre de la direction de la banque Raiffeisen de la Versoix, qui a participé au financement dans le cadre de l'achat de l'immeuble à Bernex. Ce secteur n'est toutefois pas courtisé par toutes les banques. En tant que coopérative indépendante, nous avons l'avantage de pouvoir prendre des décisions rapidement, au niveau local.» Convaincue que le crowdfunding immobilier n'en est qu'à ses débuts en Suisse romande, la banque se dit prête à renouveler l'expérience à l'avenir si d'autres occasions se présentent.

### **Risques dilués**

Quels sont les risques pour les investisseurs? «L'investissement immobilier, comme tout autre placement, n'est pas sans risque», note Alex Rodriguez. Néanmoins, acheter un appartement pour ensuite le mettre en location est selon lui plus dangereux qu'être copropriétaire d'un immeuble de rendement. «Dans le second cas, le manque à gagner en cas de non-paiement de loyer par un des locataires est dilué entre tous les copropriétaires.» Sans parler de la somme investie: le ticket d'entrée du crowdfunding représente 10 fois moins que les 250 000 francs de fonds propres typiquement requis pour un appartement de 1 million de francs à Genève.

A la **Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève**, on voit l'émergence de ces pratiques d'un œil favorable. «Nous soutenons le développement du crowdfunding immobilier pour autant qu'il soit mené avec tout le professionnalisme requis», avance son directeur général, **Vincent Subilia**. La société a notamment la responsabilité de fournir des garanties suffisantes, en s'assurant non seulement de la solvabilité des investisseurs, mais aussi en estimant correctement la valeur des biens visés. «La croissance rapide de Foxstone pourrait donner des idées à d'autres acteurs, souligne Vincent Subilia. Il faudra s'assurer du sérieux des éventuels concurrents pour éviter les mauvaises surprises.»

### **«Rêve collectif»**

Pourquoi le foncier attire-t-il autant? «Peut-être parce qu'il s'agit d'un investissement tangible, estime Vincent Subilia. C'est une alternative à des placements plus classiques souvent à des taux anémiques.» Au fond, la propriété demeure un «rêve collectif», un symbole. Dans le cas du crowdfunding, les investisseurs n'obtiennent

pourtant pas un appartement mais des parts dans un immeuble locatif. «Ils sont toutefois inscrits au registre foncier. Si l'objectif porte sur le rendement, cela peut être perçu comme une forme d'accession à la propriété», estime Vincent Subilia, soulignant au passage que la PPE – appartements en vente destinés à la classe moyenne – est le parent pauvre de la construction à Genève. «Il y a une véritable asymétrie entre l'offre et la demande, ce qui explique aussi le succès de l'opération réalisée à Bernex.»