

Le Crowdfunding s'étend à l'acte de bâtir

Utiliser le Crowdfunding pour financer la construction de logements, sur une phase de court terme, voilà ce que propose la nouvelle plate-forme HEXAGONE.

Rencontre avec son président, Emmanuel Da Costa.

Investissement Conseils : Pouvez-vous nous présenter votre activité ?

Emmanuel Da Costa : Le financement participatif, ou Crowdfunding, connaît un vrai succès, qui s'étend désormais au financement de projets immobiliers. Les épargnants sont certes séduits par les rémunérations attractives proposées, mais aussi par leur implication dans un enjeu économique et sociétal de premier plan : la construction de logements. Notre plate-forme apporte de la trésorerie à des promoteurs, pour financer l'achat du terrain à bâtir et débiter les travaux, dans le cadre de la vente en l'état futur d'achèvement. Il ne s'agit en aucun cas d'acquérir des parts ou des parties de logements. Ce n'est pas de la gestion d'actifs, mais une opération de prêt, sur du court terme, puisque le remboursement de l'investisseur se fait rapidement, généralement entre neuf et quinze mois, dès que la trésorerie est positive, au fur et à mesure des appels de fonds versés par les acquéreurs.

IC : Comment s'organise l'opération ?

E. D. C. : L'épargnant consent un prêt au promoteur. Il reçoit en échange un titre financier qui lui donne droit à une rémunération (comprise entre 5 et 10 %) et au remboursement de la somme prêtée au terme de l'opération. Le risque est limité à une rémunération incomplète ou nulle, à un allongement de la durée d'investissement, voire dans le pire des cas à une perte en capital. Nous offrons sur certains projets la possibilité de bénéficier d'une garantie représentant 130 à 150 % du capital investi. Mais aucune responsabilité

n'est encourue par l'investisseur au-delà de sa mise de fonds initiale. Nous avons exclu tout montage faisant entrer les investisseurs au capital des sociétés civiles de construction-vente que les promoteurs utilisent pour réaliser leurs projets.

IC : Comment sélectionnez-vous les programmes immobiliers ?

E. D. C. : Nous ne retenons que des programmes dont la pré-commercialisation est au moins égale à 50 %. Nous rencontrons les promoteurs, nous allons sur le terrain, nous visitons les chantiers, rencontrons les entreprises qui construisent et contrôlons les dossiers de financement. Nous travaillons principalement avec des promoteurs régionaux, plus accessibles que les grands groupes nationaux et qui bâtissent des projets à taille humaine, de vingt à soixante logements, dans toutes les régions, y compris en région parisienne. Nous avons actuellement en partenariat une dizaine de promoteurs et nous sommes particulièrement actifs sur la région lyonnaise.

IC : Qu'apportez-vous aux promoteurs ?

E. D. C. : Le promoteur y trouve trois intérêts. En premier lieu, il bénéficie d'une source de financement plus souple et moins contraignante que celle de l'offre bancaire classique et qui vient en complément de cette dernière. Cela lui permet également de constituer une communauté d'investisseurs, d'agréger des personnes qui vont le suivre et pourront ultérieurement décider de renouveler l'opération. Ensuite, cela lui permet d'alléger l'emprunt bancaire ou ses fonds propres, pour dégager de la trésorerie sur une autre construction. Enfin, ce financement permet aux promoteurs régionaux d'obtenir une surface et une visibilité plus grande et un meilleur accès au marché.



Emmanuel Da Costa,
président d'HEXAGONE.

« Ce n'est pas de la gestion d'actifs, mais une opération de prêt. »

IC : Quelle approche avez-vous des conseillers en gestion de patrimoine ?

E. D. C. : Nous souhaitons fédérer un réseau de CGP pour mieux faire connaître la promotion, créer des emplois et développer le financement de la construction. Nous leur donnons comme mission d'exercer leur obligation de conseil et d'expliquer en quoi consiste le Crowdfunding, d'expliquer ses spécificités lorsqu'il est appliqué à la promotion immobilière, les risques qu'il comporte et présenter

notre mode de fonctionnement. Pour respecter la réglementation sur le démarchage, le CGP est rémunéré si son client utilise directement notre plate-forme et effectue lui-même l'opération. Nous proposons une commission fixe de 2 % du montant de l'investissement, de manière récurrente.

IC : Quels sont vos projets ?

E. D. C. : Nous souhaitons être un acteur actif du financement de la construction de logements en France, ce que nous appelons le Crowdfunding – terme que nous avons déposé. Nous faisons nôtre cette devise : ensemble, bâtissons la cité de demain. Nous souhaitons, avec nos partenaires et concurrents, faire connaître cette activité, développer une charte de bonne conduite, instaurer une transparence des opérations et autoréguler notre métier afin d'éviter que certains ne soient tentés de mettre en place des pratiques qui ne seraient pas recommandables, dans l'intérêt de tous. ■

Dominique de Noronha