

Actualité

IMMOBILIER

Les plateformes d'investissement immobilier plébiscitées

Avec l'essor du numérique, les investisseurs en immobilier n'hésitent plus à se diriger vers ces outils. D'autant qu'ils permettent de satisfaire une demande assez large et de fluidifier les transactions. Reste le problème de l'offre qui constitue, actuellement, le véritable frein.

Pascale Besses-Boumard

Pas facile d'aller trouver du rendement depuis l'effondrement des taux d'intérêt. Parmi les classes d'actifs susceptibles d'en produire de façon relativement régulière et trouvant grâce aux yeux de la plupart des épargnants, l'immobilier fait bien évidemment figure de roi. Sous toutes ses formes, qu'elles soient physiques ou financières. Dans ce contexte, les plateformes d'investissement immobilier travaillant en BtoC ou en BtoB en collaboration avec des conseillers rencontrent un public de plus en plus nourri. Il faut dire qu'elles présentent de nombreux avantages : leur parcours digital facilite la vie de leurs utilisateurs et leur qualité de service est un vrai plus pour les professionnels souhaitant avoir accès à des produits intéressants.



« Notre taux moyen de distribution atteint 6% »

Julien Vasse
Directeur du développement et marketing Dividom

L'offre de ces plateformes est, en outre, assez vaste. Cela va de l'acquisition à plusieurs d'un bien en vue de le louer et d'en récolter les loyers, à l'achat d'un

actif en solo pour le louer avec avantages fiscaux à la clef en passant par la participation au financement de la construction d'un programme.

Travailler avec des grands noms du secteur

Certes, toutes les plateformes ne se valent pas et les conseillers préfèrent travailler avec des acteurs en lien avec les grands noms du secteur, de manière à sécuriser l'investissement de leurs clients. L'avantage de ces outils réside dans le fait qu'ils ont souvent accès à des offres sur la France entière et sur tout type de classe d'actifs (neuf, ancien, monuments historiques, en démembrement, etc.). Certaines présentent, en parallèle l'intérêt de travailler en local et de coller à une demande très spécifique. Dividom, par exemple, est spécialisée dans l'investissement locatif avec un ticket moyen

de 15 000 euros, la clientèle se mettant à plusieurs pour acheter. « Notre clientèle va de l'étudiant au riche épargnant. Nous mutualisons l'achat et nous occupons ensuite de tout. Toutes les informations sont disponibles en temps réel sur notre site en toute transparence. Le taux moyen de distribution, net de frais mais avant fiscalité est de 6% chez nous », détaille Julien Vasse, directeur du développement commercial et marketing chez Dividom, créé il y a 6 ans. Plateforme qui commence d'ailleurs à intéresser les CGP, Julien Vasse nous assurant qu'il travaille déjà avec une quinzaine d'indépendants. Pour les CGP, ces outils peuvent se révéler indispensable dans la mesure où ils sont souvent très précis sur l'environnement des actifs à vendre. « Ce que j'apprécie sur certaines plateformes, c'est qu'elles me donnent des informations détaillées sur la zone, les prix pratiqués aux alentours,

les taux de chômage dans la ville ou le revenu médian des habitants de la zone. Soit de précieux éléments pour savoir s'il est judicieux ou non d'aller investir là, si la typologie du bien vendu est en adéquation avec la population environnante», analyse Emmanuel Klein, CGP à l'Institut du Patrimoine-Groupe Patrimmo.

Les plateformes travaillant en BtoB comme iSelection Patrimoine, aujourd'hui filiale à 100 % de Nexity ont pour vocation de faciliter la vie des CGP. Pour contourner les nouvelles rigidités de nombreux banquiers pour prêter de l'argent, iSelection Patrimoine a, notamment, développé un service avec plusieurs de ses partenaires financiers pour aider les clients des CGP à trouver une solution dans les meilleurs délais. Des webinars sont également organisés afin de les perfectionner dans leurs démarches commerciales. « Nous travaillons avec 2 000 CGP et quasiment quotidiennement avec 500 d'entre eux. 2020 a été une année compliquée pour certains qui ont dû arrêter leur activité pour intégrer des réseaux. Les plus touchés sont ceux qui ne développaient qu'une seule activité. Et comme le marché du neuf s'est rétréci l'an passé, beaucoup de conseillers n'ont pu maintenir leur niveau d'activité », souligne Wendy Latchimy, responsable développement prescription chez iSelection Patrimoine. Une catastrophe n'arrivant jamais seule, les niveaux de commissions se sont également réduits à la suite de la mise en application de l'amendement de Montgolfier. Dans certaines régions comme l'Île-de-France, ils ont pu atteindre parfois 2,5 % quand ils évoluaient plutôt aux alen-

tours de 5 % précédemment. Cette plateforme qui propose des achats de biens en locatif principalement a prévu, en juin prochain, de lancer un programme de formation avec une approche macro-économique.

Le crowdfunding à l'honneur aussi

L'offre de ces outils d'investissement s'étend même sur des segments plus originaux comme le crowdfunding où plusieurs investisseurs mutualisent leurs efforts pour financer un bien immobilier.



« Un actif bien placé et bien priced partira toujours rapidement »

Emmanuel Klein
CGP à l'Institut du Patrimoine-Groupe Patrimmo.

« Ces plateformes sont de précieux partenaires pour les promoteurs. Le crowdfunding devrait collecter environ 700 M€ cette année contre 505 M€ en 2020. Sur ce total, nous devrions en récolter 75 M€. Par ailleurs, 180 M€ ont été remboursés

avec un rendement moyen de 9,3 % », détaille Jérémie Benmoussa, fondateur de Fundimmo, spécialisé dans le crowdfunding. Le secret de ce sous-segment d'investissement ? la sélection des produits et la qualité des sélectionneurs pour ce produit de diversification d'épargne d'une durée de vie moyenne de 21 mois. « Grâce à l'association FPF, l'écosystème du crowdfunding immobilier travaille en partenariat avec l'Anacofi et attire un nombre croissant de CGP », précise le dirigeant de Fundimmo. Ce qui n'est toutefois pas le cas d'Emmanuel Klein qui, pour l'instant, n'y trouve pas d'intérêt particulier et redoute plutôt des signatures pas forcément sécurisées. 2021 verra-t-elle ces plateformes encore plus recherchées ? Tout dépendra, bien évidemment, de la vigueur du marché immobilier, de l'offre en présence et de la capacité des candidats à disposer de prêts. Mais si l'on en croit les différentes personnes interrogées, il semble que de nombreuses conditions soient réunies pour que ces acteurs continuent d'attirer les regards. « Même si le contexte réglementaire devient particulièrement contraignant et milite pour une hausse des prix, même si l'offre va continuer de poser des problèmes, nous avons la chance de pouvoir proposer pas moins de 1.700 lots à nos partenaires et nous ferons en sorte de pouvoir le faire toute l'année. Notre force de vente et notre rapidité d'exécution nous permettent d'attirer les promoteurs qui veulent sécuriser leurs programmes et nous assure une offre exclusive. Nous avons un rythme de commercialisation en moyenne de >>>

Les plateformes préférées des CGP

| | Société | Qualité de la gamme | Qualité de service | Compétence de l'équipe commerciale | % citations | Satisfaction |
|---|-----------------------|---------------------|--------------------|------------------------------------|-------------|--------------|
| 1 | Cerenicimo | 4,30 | 4,26 | 4,22 | 12 | **** |
| 2 | La Référence Pierre | 3,86 | 3,86 | 4,10 | 5 | *** |
| 3 | Iselection Patrimoine | 4,02 | 3,96 | 3,96 | 3 | *** |
| 4 | Revenu Pierre | 3,88 | 3,95 | 4,00 | 3 | *** |
| 5 | Leemo | 3,75 | 3,56 | 3,47 | 5 | *** |

Notre dernier palmarès des fournisseurs préférés des CGP a mis en lumière plusieurs plateformes immobilières dont certaines reviennent en tête du classement depuis plusieurs années. Citons Cerenicimo ou iSelection Patrimoine. La richesse de leur offre et leur façon d'accompagner leurs partenaires sont particulièrement appréciées. A noter que les notes affichées ci-dessus sont sur 5. Ce sondage a été réalisé en fin d'année 2020 et publié dans notre numéro 321 de Février 2021.



>>> 85 lots par semaine », détaille Wendy Latchimy. Même son de cloche chez Dividom où Julien Vasse nous indique avoir réuni des clients en 3 jours pour un

projet participatif de 300 000 euros. « En fait, dans le secteur de l'immobilier, il y a des principes qui ne varient pas, quel que soit le contexte. Un actif bien placé et

bien pricé partira toujours rapidement », ajoute Emmanuel Klein. Ce professionnel constate toutefois qu'au regard de la crise du foncier, il faut aujourd'hui 5 à 6 mois pour trouver le bon investissement alors qu'il fallait seulement 2 à 3 mois avant la crise du Covid.

Un environnement réglementaire plus adverse pour les logements neufs et les CGP

Les différentes parties prenantes de l'immobilier neuf ont du pain sur la planche pour évoluer dans un environnement, notamment réglementaire, toujours plus contraignant. Les courtiers sont particulièrement touchés, face à des banquiers aux abois pour compenser leurs pertes dues à la faiblesse persistante des taux d'intérêt.

Première évolution réglementaire venant remettre en question les niveaux de rémunération des intermédiaires : le décret Montgolfier. Dans le cadre de la loi des finances 2018, le Parlement s'est positionné en faveur d'une limitation des honoraires perçus par les intermédiaires dans les opérations immobilières, et plus spécifiquement sur les investissements Pinel. L'amendement conçu par le sénateur Albéric de Montgolfier prévoit ainsi de limiter les frais et commissions des intermédiaires intervenant dans l'acquisition à 10 % du prix de revient (prix d'achat + taxes + commissions) du logement. Il est entré en vigueur en fin d'année dernière.

De même, les promoteurs vont-ils devoir faire évoluer leurs modes de construction sous la contrainte de la nouvelle réglementation environnementale (RE2020), particulièrement exigeante à tous les stades de la construction. Les objectifs de cette nouvelle norme sont ambitieux. D'ici à 2030, cette réglementation doit faire baisser l'impact environnemental du secteur « Bâtiment » de plus de 30 % et ce, en agissant sur tous les leviers disponibles de décarbonation, afin de mener à bien la transition écologique du secteur tout en sauvegardant le confort de tous. L'entrée en vigueur de cette nouvelle réglementation est prévue en janvier 2022.

Autre évolution pour le moins impactante pour l'ensemble des intermédiaires immobiliers : la volonté des banques de récupérer, en direct, les candidats à l'acquisition d'un bien. Vu le niveau actuel des taux d'intérêt, les banques font effectivement feu de tout bois pour réduire au maximum les frais de commissionnement ou pour diriger vers leurs filiales immobilières une clientèle jusqu'à présent accompagnée par des intermédiaires (plateformes, courtiers, CGP). Evolution qui n'est pas sans inquiéter les professionnels concernés, vu que les banques sont toutes puissantes pour délivrer les crédits. Toute la filière des intermédiaires va donc devoir faire preuve d'imagination et d'arguments efficaces pour contrecarrer cette nouvelle tendance.

Quant à la hausse du taux d'endettement maximum autorisé par le Haut conseil de stabilité financière (HCSF), passant de 33 % à 35 % mais en intégrant les coûts de l'assurance, les avis sont partagés. « Les discours alarmistes de certains professionnels indiquant que le fait d'imposer aux banques de tenir compte de l'assurance dans le calcul du taux d'endettement risque de pénaliser les emprunteurs sont étonnants ! Cette intégration de l'assurance dans le taux d'endettement est une norme chez la grande majorité des banques depuis les recommandations en 1993 de Jean-Claude Trichet, à l'époque gouverneur de la Banque de France, puis président de la BCE. Un problème qui n'en est donc pas un, surtout à une époque où les taux d'intérêt restent au plus bas », assure Philippe Taboret, directeur général adjoint de CAFPI.



Nous commercialisons en moyenne 85 lots par semaine »

Wendy Latchimy

Responsable du développement et des médias chez iSelection Patrimoine

Si les professionnels du secteur ne font pas preuve d'un pessimisme exacerbé c'est aussi parce que face à cette raréfaction de l'offre d'autres produits et services se développent. Comme la revente de biens en LMNP. Un marché secondaire qui trouve de plus en plus d'adeptes au sein des CGP, ce type d'actifs rencontrant un vif succès depuis plusieurs années.

Un accompagnement plus complet

Vu les développements exponentiels des services digitaux et de l'appétit croissant des utilisateurs/épargnants pour l'instantanéité, tout milite pour que ces plateformes au maniement toujours plus aisé connaissent un fort développement. D'autant que certaines d'entre elles ont bien compris qu'il fallait accompagner du début à la fin leur client y compris en se substituant pour toutes les démarches administratives ou en leur proposant des programmes de formation. Des outils d'autant plus précieux que le secteur s'est professionnalisé et que les biens proposés font l'objet d'une rigoureuse sélection. C'est en tout cas sur cette promesse que les grands noms de ce segment peuvent espérer prospérer. Car qui dit digitalisation, dit aussi comparaison, notation et les mauvais élèves ne mettent pas longtemps à aller au piquet. ■