LE FIGARO

« Je vais peut-être perdre mes 20.000 euros » : les naufragés du crowdfunding immobilier ne sont pas au bout de leurs peines

Par Anne Rovan
Publié hier à 07h00, mis à jour à 13h15

Les mauvaises surprises iront crescendo ces deux prochaines années pour les investisseurs qui ont participé ces trois dernières années à des projets de financement participatif. Andrey Popov - stock.adobe.com

DÉCRYPTAGE - Les retards de remboursement atteignent des records. De 20 à 25 % des projets financés sont concernés. Après des années fastes, les investisseurs tombent de haut et multiplient les critiques sur les plateformes.

Thibaut est en colère. Il en veut aux dirigeants des deux sociétés auxquelles il a prêté de l'argent. Il en veut à l'intermédiaire -la plateforme ClubFunding, numéro un du secteur- qui a monté et proposé les projets. Et admet-il du bout des lèvres, il s'en veut aussi à lui-même de s'être lancé si vite et si fort dans ce qu'il croyait être un eldorado pour investisseurs en quête de rendements très élevés, voire imbattables. « *Je vais peut-être perdre mes 20.000 euros,* se désole-t-il. *C'est comme si j'avais mis mon argent dans des entreprises en faillite* ». Ce cadre supérieur, à la tête bien faite, a rejoint fin 2023 le club des naufragés du crowdfunding immobilier. Ils sont des milliers à serrer les dents depuis plus d'un an, espérant au moins récupérer l'argent qu'ils ont investi -au pire une partie seulement-, sans savoir si cela pourra être le cas et à quelle échéance. « *Je suis parti pour 10 ans d'attente et de cheveux blancs* », lâche l'un d'eux, dans une référence à la durée du plan de sauvegarde d'une des entreprises à laquelle il a prêté.

Sur les forums spécialisés, les messages incendiaires se multiplient, visant des plateformes, des promoteurs et autres marchands de bien. Des menaces d'actions collectives sont jetées en pâture, des boucles WhatsApp sont créées. Sur le site « Argent & Salaire », les investisseurs se déchaînent ainsi contre le marchand de biens DMVIP qui a multiplié -et obtenu- des financements successifs auprès de ClubFunding, réglant rubis sur l'ongle ce qu'il devait à l'issue de nombre d'opérations jusqu'à ce que la machine ne se grippe. Symbole de la débâcle : le projet Neuville. La collecte des fonds -200 000 euros à rembourser sous un an- a été bouclée le 24 juillet 2023. Pas plus d'une semaine plus tard -le 2 août 2023-, DMVIP était placée en procédure de sauvegarde. Et, cerise sur le gâteau, la garantie hypothécaire de premier rang n'a pas été déposée à temps par le notaire qui a, dans l'absolu, six mois pour accomplir ce type de formalités. Conséquence : « *La moitié du capital restant dû serait versée lors de la vente de l'actif (au lieu de 100 % initialement prévus), le solde étant étalé sur une période de 10 ans* », a fait savoir ClubFunding.

Négligence ou complaisance ?

Le même problème de sûreté s'est produit pour d'autres opérations associant DMVIP, dont Terrains du Val d'Oise et Chemin de Montfort. Beaucoup se demandent comment la plateforme a pu ne rien voir des difficultés de l'entreprise. «*Il y a eu une négligence voire une complaisance de ClubFunding vis-à-vis de la société DMVIP* », critique, Jean-Christophe, 42

ans, développeur informatique, qui a lui-même investi dans deux projets de DMVIP et pourrait y laisser 2000 euros. Les financeurs ont d'autres bêtes noires, notamment RX Invest qui a fait le tour de plateformes cet été pour se financer. Bricks avait bouclé un projet et levé les fonds avant de faire machine arrière, remboursant au final l'ensemble des investisseurs.

«*Les gens ont oublié que 0 % de défaut, ce n'est pas tout à fait normal*», soupire Patrick Setzekorn, qui a créé le site «Argent & Salaire». Pèle mêle, il est reproché à ces plateformes de ne pas se montrer assez vigilantes sur les projets sélectionnés, de prendre somme toute assez peu de risques puisqu'elles se rémunèrent très confortablement dès que la levée de fonds est bouclée, de ne pas être proactives vis-à-vis des investisseurs quand il y a un retard, de se montrer trop conciliant avec l'opérateur, de donner trop peu d'informations quand elle communique enfin sur un problème…..« *Nous sommes amenés à accéder à beaucoup d'informations confidentielles qui ne peuvent être divulguées aux investisseurs* », plaide Gautier Allard, DG de ClubFunding, conscient de la frustration que cela peut créer chez les clients.

Sous pression, certaines sociétés communiquent plus qu'elles ne le faisaient naguère. Raizers a ainsi adressé cette semaine un point précis de la situation à ses clients. Sur les 400 opérations financées, 176 ont été remboursées, avec pour 8 d'entre elles un rendement inférieur au taux cible annoncé. Qu'en est-il des 224 opérations toujours en cours ? 75 sont en recouvrement, avec activation des garanties. Une dizaine de dossiers devraient trouver une issue favorable dans les six mois. Et, dans son message, Raizers indique que «*pour 60 à 65 dossiers, l'intégralité du capital investi sera récupérée*». Pas moins de 12 cabinets d'avocats sont mobilisés par cette société, générant 1 million d'euros de frais juridique sur la seule année 2024. Autant dire que la tâche des professionnels n'est pas des plus faciles actuellement. « *Ils doivent trouver le bon équilibre. Ne pas acculer l'opérateur parce que cela pourrait se révéler très préjudiciable sans, pour autant, perdre de vue les intérêts des investisseurs*», analyse Florence de Maupeou.

Sur le papier, le financement participatif a pourtant beaucoup d'attraits. Il permet à des sociétés -notamment des promoteurs, des marchands de bien, etc- voire à des individuels de lever plus rapidement des financements auprès des quidams via des sites Internet dédiées. Sans passer donc par les établissements bancaires classiques. Mais en s'engageant, en contrepartie, à verser des intérêts très importants, à des taux de 10 % à 14 % qui font saliver bien des investisseurs. L'activité est très contrôlée – par l'Autorité des marchés financiers (AMF) au titre de la protection des épargnants- et il faut disposer d'un agrément pour jouer les entremetteurs entre la foule –«crowd» en anglais- et ces sociétés.

Pas question ainsi pour les plateformes de ne pas répondre aux demandes des investisseurs. «*Les modalités de traitement des réclamations des clients sont très encadrées. Les prestataires de services de financement participatif sont tenus de répondre dans un délai maximum de 2 mois à compter de la date d'envoi de la 1ere manifestation écrite d'un mécontentement. Si l'investisseur n'est pas satisfait de la réponse ou si la réponse n'arrive pas, il peut saisir le médiateur de l'AMF. En cas de doute, l'investisseur peut contacter la plateforme Epargne Info Service de l'AMF qui guide dans la compréhension des produits et l'orientera dans les démarches possibles»*, souligne France Mayer, directrice des relations avec les épargnants et de leur protection au sein de l'institution.

La famille Kretz lance son «Kretz Club»

Le secteur, qui a fait ses premiers pas il y a dix ans, a connu une période faste, quand les taux étaient au plus bas. Le volume total des levées de fonds a augmenté à marche forcée jusqu'à atteindre en 2022 le montant record de 1,6 milliard d'euros collectés sur l'année, correspondant à 1628 opérations. Au point de faire oublier que le crowdfunding peut se solder par une perte en capital. Et que les intérêts affichés -ou cibles dans le jargon- ne sont pas non acquis. Quatre sociétés, sur la cinquantaine que compte le secteur, se taillent la part du lion : Club Funding, Anaxago, Homunity, Wiseed. Qu'il s'agisse de l'investissement minimal requis, du versement des intérêts, du niveau des taux d'intérêt, les financeurs ont l'embarras du choix tant l'offre est foisonnante. Certaines plateformes permettent d'investir à partir de 1 euro (La première brique) ou de 10 euros (Bricks). D'autres demandent une «mise» minimale de 100 euros (Wiseed), de 1000 euros (ClubFunding, Anaxago, Raizers, etc) voire de 2000 euros. Les intérêts peuvent être versés chaque mois, chaque trimestre, à la fin de chaque année ou *in fine*. De quoi réinvestir au fil de l'eau si on le souhaite.

Et comme les financiers qui pilotent le secteur ne sont pas à cours de créativité, il est désormais possible d'investir chaque mois via des versements programmés, comme c'est déjà le cas pour les assurances vie. Le crowdfunding devient aussi plus haut de gamme avec la création de «dealclubs» réservés à quelques «happy few». Pour y entrer et avoir la chance de souscrire aux opérations, un droit d'entrée préalable est demandé. La famille Kretz -qui a gagné en notoriété grâce à «L'Agence», la série Netflix qui lui est consacrée- propose depuis le mois dernier à ses fans de rejoindre le «Kretz Club». Le droit d'entrée est de 2000 euros par an. Pas moins de 6000 personnes seraient à ce jour sur liste d'attente, désireuses de faire partie de ce premier club qui en comptera 500 seulement et investir dans l'immobilier de luxe. De quoi faire rêver.

Les retards de remboursement explosent

Mais le retournement du marché de l'immobilier est aussi passé par là. Certains investisseurs ne voient plus arriver les intérêts sur leurs comptes, ou alors au compte-goutte. Ce qui n'augure rien de bon pour la suite. Le capital investi ? Il y a de plus en plus retards dans les remboursements des prêts. « *En 2023, nous sommes entre 20 et 25 % de taux de retard à plus de six mois. Il y a 3 ans, on était à moins de 10 %* », indique Florence de Maupeou, déléguée générale adjointe de France Fintech, l'organisation qui représente notamment les intermédiaires du financement participatif immobilier. « *Certaines plateformes sont à plus de 50 % de retard* », s'inquiète un acteur du crowdfunding, se targuant de n'être qu'à 14 %.

Selon le site « Hello Crowdfunding », pas moins de 882 des 1823 opérations en cours accusent un retard de plus de 6 mois. Pour 200 d'entre elles, le retard est même supérieur à 2 ans. Et ce n'est qu'un début. Selon nombre de spécialistes, le plus dur est à venir. Le gros de la vague des défauts -appelés pudiquement «retards»- devrait intervenir en 2025-2026, au moment de l'arrivée à échéance des opérations lancées quand le secteur immobilier s'est retourné, sur fond de ralentissement économique et de hausse des taux. Beaucoup d'opérateurs ont acheté cher dans ces années-là et pourraient avoir bien du mal à retomber sur leurs pieds.

À ce stade, les plateformes se contentent de répéter en boucle qu'aucun défaut n'est effectif. De fait, les procédures contentieuses -le plus souvent à la charge des investisseurs- peuvent

être très longues et la justice n'est pas plus véloce. Conscientes des risques croissants, elles veillent à mieux protéger les investisseurs en dotant les opérations de garanties solides, comme l'hypothèque de premier rang ou, mieux encore, la fiducie qui permet de récupérer un actif sans avoir à passer par la justice. « *La GAPD (*ou garantie à première demande, ndlr) *et les cautions personnelles, ça ne vaut rien quand des dirigeants d'entreprise organisent leur insolvabilité !* », tranche Giovanni, un retraité de 71 ans, qui ne met plus un centime dans les opérations sans hypothèque de premier rang et fiducie.

Faut-il alors se détourner du crowdfunding ou lever le pied ? «*Surtout pas*, réagit un représentant du secteur. *Le marché de l'immobilier repart, les prix sont bas et il y a de très bonnes opérations à faire*». À condition de ne pas y aller les yeux fermés, d'analyser les opérations proposées et de respecter quelques règles de bon sens. La première est de n'investir que l'argent dont on n'a pas besoin à court terme et d'intégrer en amont les éventuels retards qui, dans l'absolu, ne sont pas une catastrophe et peuvent même rapporter davantage aux investisseurs quand une hausse du taux du financement est négociée. «*J'ai pu avoir un taux de 9 % net sur les deux années de retard contre 6,5 % net sur les deux premières années. Et, le capital a bien été remboursé*», se réjouit Giovanni.

Pensez à diversifier !

Autre conseil cardinal qui vaut pour tous les investissements quels qu'ils soient : ne pas mettre tous ces œufs dans le même panier. Il faut diversifier les classes d'immobilier -résidentiel, bureaux, hôtellerie, etc-, les types d'opération -construction, rénovation, achat-revente, etc-, investir sur différentes plateformes, éviter de prêter deux fois à une même entreprise… quitte à se retrouver comme Giovanni avec des centaines de lignes à suivre sur un tableau Excel. Le financement participatif immobilier doit être appréhendé comme « *une classe d'actifs à part entière* », résume Joachim Dupont, le cofondateur et président d'Anaxago.

Viendrait-il à un petit porteur de placer tout son argent dans une même entreprise ou sur un tout petit nombre ? « *Je suis sur beaucoup de projets et je les fais tourner. Il vaut mieux mettre 1000 euros sur 40 projets que 40.000 euros sur un projet* », confie Franck qui a investi 250.000 euros au fil de l'eau depuis 2018, en a déjà récupéré 230.000 et dispose toujours de 150.000 euros dans des projets en cours. Thibault, qui risque d'en être de 20.000 euros de sa poche, a fait tout le contraire, « misant» gros sur deux opérations, porté par une même plateforme. Il a d'abord investi en août 2021 quelque 10.000 euros dans le projet Villa Sunset, une opération d'achat revente d'une splendide villa de luxe de 720 mètres carrés située sur les hauteurs de Vallauris, avec vue plongeante sur la mer.

Selon le business plan, le bien devait être revendu au prix de 17 millions d'euros après rénovation, avec une confortable marge de 3,6 millions d'euros. Le tout en 24 mois seulement, rénovation comprise. Pour cela le marchand de bien HK Group avait besoin de 4 millions d'euros qu'il a emprunté via ClubFunding, moyennant 10 % d'intérêts annuels, versés chaque mois. Et la machine s'est enrayée. HK group est en liquidation judiciaire depuis mars 2024. Le versement des intérêts -un peu plus de 1000 euros au total- s'est arrêté net au bout de 13 mois. Un brin téméraire, Thibaut a remis ça fin 2023, investissant à nouveau 10.000 euros dans une autre opération proposée : un achat de terrain avec revente à la découpe. Dans l'Hérault cette fois. À la clé : 10 % d'intérêt annuel, versé chaque mois, durant 18 mois. « *Je n'ai touché que 200 euros bruts avant impôt et après rien du tout*», confie-t-il dépité. Le promoteur est sous le coup d'une procédure collective depuis septembre dernier.

Retarder le remboursement d'un projet peut aussi être dans l'intérêt des prêteurs. C'est le choix qui a été fait sur le projet Asnières HB 108, consistant à transformer un immeuble de bureau de L'Oréal situé dans les Hauts-de-Seine en logements en coliving, complétés par pléthore de services, dont une crèche et des commerces. Parce que les prix sont au plus bas, la commercialisation a été retardée. Les financeurs de ce projet à 6 millions d'euros ont investi en moyenne 25.000 euros. Au terme d'un vote en ligne, ils ont décidé de patienter plutôt que de partir dans une commercialisation qui leur ferait perdre de l'argent ou leur en donnerait moins qu'attendu.