

Les Echos **investir**

Immobilier fractionné ou SCPI : notre sélection de 9 plateformes pour faire votre choix



Par **Sandra Mathorel**

Publié le 2 juin 2024 à 15:00 | Mis à jour le 5 juin 2024 à 14:37

L'investissement locatif nu ou meublé, avec ou sans défiscalisation, la pierre-papier et ses sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), la nue-propiété ou encore le crowdfunding immobilier n'étaient donc pas suffisants. Depuis un an et demi se développe à grande vitesse – et à grands coups de marketing et de communication – un nouveau placement dans la pierre : l'immobilier fractionné. Le concept, venu des Etats-Unis – la plateforme Arrived.com compte près de 400.000 investisseurs particuliers et gère 161 millions de dollars d'encours –, est une hybridation de certains des placements existants précités.

Achat à plusieurs

« Avec l'immobilier fractionné, les épargnants achètent à plusieurs un bien immobilier, et non une multitude, comme ceux qui constituent les fonds des SCPI, explique Alexandre Toussaint, président-fondateur de la plateforme Baltis (voir tableau ci-dessous). Ils touchent ensuite les loyers issus de la location de ce bien et l'éventuelle plus-value à la revente à concurrence de leur montant d'investissement. » Le modèle peut sembler similaire à celui des SCPI ou du crowdfunding immobilier, qui consiste à acheter des parts d'un immeuble à construire, mais, s'il en emprunte certaines caractéristiques, l'immobilier fractionné a bien des différences qui en font un placement spécifique.

La première d'entre elles porte donc sur l'objet du financement : l'achat d'un seul bien, déjà existant, tel un logement, un commerce, un local... « Cela parle aux gens d'investir dans un bien déterminé, surtout dans cette conjoncture immobilière peu évidente. C'est un placement de proximité en quelque sorte, plus transparent qu'un fonds », note Stéphane van Huffel, conseiller en gestion de patrimoine (CGP) et directeur de Netinvestissement. La première opération proposée par Baltis, un restaurant implanté à Lille, a attiré « une soixantaine d'investisseurs, dont un tiers habitent la région lilloise », témoigne Alexandre Toussaint.

Les plateformes qui proposent des opérations

Nom de la plateforme	Gérant	Lancement de l'activité	Prix de la part	Actifs prépondérants	Rentabilité annuelle visée*	Commentaires d'Investir
Baltis	Magellim	Mars 2024 (pour l'immobilier fractionné)	100€	Commerces	De 5 % à 7 %	Le site vient de lancer son offre d'immobilier fractionné appelée Puzzle, mais il existe depuis 2016 et s'est spécialisé dans le financement de start-up et de fonds immobiliers.
Bloks	Indépendant	Avril 2023	100€	Commerces	De 6 % à 10 %	Le fondateur et son équipe ont une longue expérience en immobilier commercial. La plateforme, elle, est toute jeune. Elle se concentre d'abord sur les commerces parisiens.

Bricks	Indépendant	Avril 2021	10€	Diversifiés	De 6% à 8%	La plateforme s'est arrogé un partenaire VIP en la personne de l'ancien basketteur Tony Parker. La star a proposé, à l'automne 2023, à 300 particuliers d'investir dans son domaine viticole. Elle a déjà financé plus d'une cinquantaine de biens.
Buldr	M Capital	Septembre 2023	5.000 €	Coliving et activités parahôtelières	De 6% à 8%	L'originalité de Buldr est de se spécialiser dans la rénovation du parc immobilier obsolète à des fins environnementales, avec notamment la transformation de bureaux en logements. Derrière l'offre Rent de Buldr se cache M Capital, dont le coeur de métier est le private equity.
Clubfunding	Indépendant	Décembre 2023	1.000 €	Diversifiés	De 6% à 9%	La plateforme est initialement un spécialiste du crowdfunding immobilier (depuis dix ans). Le groupe est assez développé et implanté également en Espagne et en Italie.
Fragments	Prelo	Décembre 2023	50 €	Résidentiel pour la location de courte durée	De 6% à 8%	Fragments est une marque du groupe Prelo, qui a réinventé le timeshare (achat à plusieurs personnes d'une résidence secondaire). Prelo a été fondé en 2021.
Streal	Indépendant	Octobre 2023	100 €	Résidentiel pour la location de courte durée et le coliving	Plus de 6%	Très jeune start-up, Streal a pour l'instant proposé une seule opération, au coeur de Paris, dans le quartier prisé du Marais. A surveiller.

Tantiem	Indépendant	Début 2023	100 €	Diversifiés	De 5 % à 8 %	L'entreprise a été fondée par un duo expérimenté dans l'immobilier commercial. Elle compte déjà une douzaine d'opérations au financement bouclé, dans diverses grandes villes françaises.
Wally	Indépendant	Début 2024	10 €	Résidentiel pour la location de courte durée, le coliving et le parahôtelier	De 6 % à 8 %	L'activité démarre bien pour cette jeune plateforme : elle a présenté six projets depuis son lancement et souhaite en proposer un par semaine à moyen terme. Elle vise des biens dans les vingt plus grandes villes françaises

* Rentabilité annuelle nette de frais, hors potentielle plus-value à la revente

Un très jeune marché

Concrètement, la plateforme choisit l'actif, qu'elle dénicher le plus souvent grâce à un réseau d'agents immobiliers et de CGP, signe un compromis puis le propose à l'achat au public durant un laps de temps limité. La somme réunie sert ensuite à acheter le bien. La plateforme Wally finalise ainsi un projet à Rouen : « Un appartement de 22 mètres carrés situé au cœur de la ville, que nous destinons à la location touristique de courte durée. Nous avons collecté 96 % des 141.200 € nécessaires à l'achat, en comptant les frais et les travaux, détaille son cofondateur Nathan Zappelli. A la clôture, 5 % seront investis par Wally si nécessaire pour compléter. »

La durée de la collecte varie selon les sites et les projets, de quelques semaines en général, il peut tomber à seulement quelques heures... « Notre dernière opération, située place Bellecour à Lyon, a bouclé les 1,5 million d'euros nécessaires en moins de trois heures », vante Thomas Penet, président de Tantiem, l'une des plateformes françaises les plus ancrées sur ce très jeune marché. Une fois les fonds récoltés, la plateforme signe l'acte définitif d'achat chez le notaire, fait réaliser ou non des travaux par des artisans, trouve un locataire et en assure la gestion ou la délègue à un partenaire. Les projets et les actifs diffèrent d'un acteur à l'autre.

Pour sa douzième « propriété », comme il les nomme, Tantiem a acquis un logement (au centre de Lyon, donc) qu'il va transformer en apart-hôtel. Cette activité commerciale lui permettra d'éviter les contraintes de la location saisonnière et de louer trois cent soixante-cinq jours par an. Mais, il a aussi proposé à l'achat fractionné des commerces et compte lancer avant l'été une collecte pour un local de coworking à Marseille et une autre pour du résidentiel locatif à Lille. Sa stratégie d'investissement est donc diversifiée.

D'autres, comme Baltis ou Bloks, ne visent que des commerces déjà loués (par exemple des restaurants). Buildr, lui, se spécialise plutôt dans l'activité parahôtelière et le coliving, de la colocation haut de gamme, avec un positionnement résolument environnemental. « Nous contribuons à limiter l'impact climatique en n'achetant que des biens nécessitant de gros travaux de rénovation énergétique », explique Vincent Lachêne, directeur du développement de M Capital, maison mère de Buildr. D'où le ticket d'entrée le plus élevé du marché, à 5.000 € la part...

Des microparts d'un seul bien

Comme pour les SCPI ou le crowdfunding, le prix du bien est fractionné en parts, ce qui permet aux épargnants de s'offrir des « briques » d'immobilier pour un coût modeste, le ticket d'entrée démarrant à 10 € (contre 180 € pour la moins chère des SCPI, voir infographie dessous). Aucune des plateformes n'impose d'acquérir plusieurs parts en une fois, à l'inverse de beaucoup de SCPI. « L'idée est de lever les barrières financières à l'investissement dans l'immobilier. Nos clients, qui ont majoritairement entre 30 ans et 45 ans, recherchent de nouvelles manières d'investir dans la pierre, sans forcément avoir des moyens démesurés », confie Nathan Zappelli. En dehors de Buildr et de ClubFunding (1.000 € la part pour ce dernier), ces tickets d'entrée bon marché sont particulièrement incitatifs. « Attention au discours "C'est facile et pas cher !" prévient Stéphane van Huffel. Il faut bien étudier le projet et le bien proposé, vérifier son emplacement et la demande locative, avant de miser dessus. »

Fiscalité plus douce que la pierre-papier

En immobilier fractionné, le capital est bloqué un certain nombre d'années, de cinq à huit ans environ, soit davantage qu'en crowdfunding – où les opérations durent en général deux ans –, mais beaucoup moins qu'en SCPI, pour lesquelles l'horizon d'investissement recommandé est d'au moins vingt ans (même si vous pouvez en sortir avant). « L'autre différence avec la SCPI, c'est qu'il y a une date de sortie arrêtée dès le départ », appuie Thomas Penet, de Tantiem. Pendant ce laps de temps, l'investisseur perçoit non pas des loyers, mais des coupons, assortis d'un rendement de 5 % à 10 % selon les diverses annonces des plateformes... non garanti, évidemment!

« En immobilier fractionné, le client achète des obligations et, à ce titre, il est imposé à la flat tax à 30 % et non à la tranche marginale d'imposition au titre des revenus fonciers comme ceux issus des SCPI, précise Nathan Zappelli. Les coupons perçus ne sont également pas soumis à l'impôt sur la fortune immobilière. » Cette imposition allégée est l'un des grands avantages de ce placement par rapport aux SCPI, critiquées pour leur régime fiscal assez confiscatoire (sauf à les loger en assurance-vie).

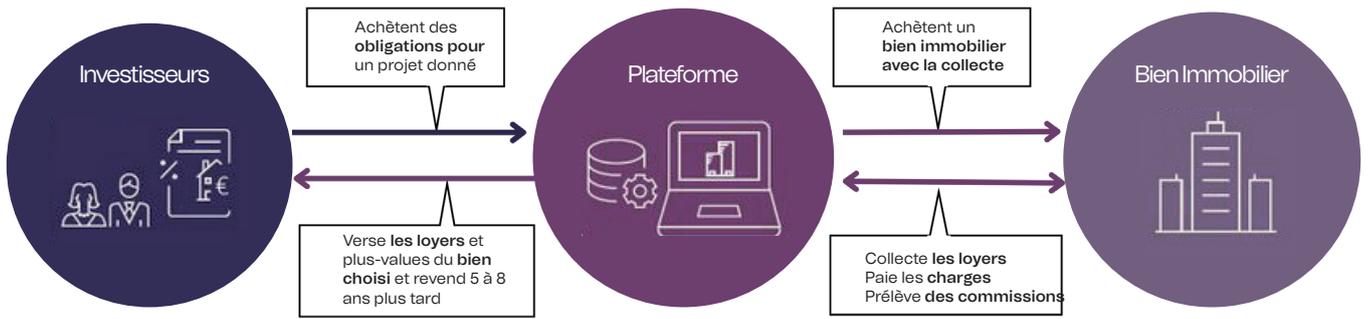
Echéances incertaines

Ces coupons sont versés tous les mois ou tous les trimestres selon les projets. A cela s'ajoutera potentiellement un second rendement à la revente du bien (au bout des cinq à huit ans), en cas de plus-value. « Si, au bout de ce délai, la conjoncture est mauvaise, nous nous arrogeons le droit de conserver le bien en attendant une remontée des prix », informe Thomas Penet. L'initiative est plutôt rassurante. A notre connaissance, les autres plateformes ne communiquent pas sur cette éventualité. Les premiers appels à collectes n'ayant été lancés que l'année dernière, il est évidemment impossible de savoir si ces opérations seront couronnées de succès... Chez Wally, par exemple, « les premières ventes devraient intervenir en 2028 ». Qu'en est-il si un client souhaite récupérer sa mise avant la fin de l'opération ? La législation n'oblige pas les plateformes à s'organiser pour répondre à ce type de demande.

Certaines réfléchissent toutefois à instaurer un marché secondaire, tel Tantiem, qui souhaite « permettre à l'acheteur de sortir au bout de deux ans avec une décote de 3 % par part », ou encore Buildr. « Il y aura bientôt un carnet d'ordres pour lesquels nous serons intermédiaires », dévoile Vincent Lachêne. La liquidité est donc pour l'instant très hypothétique... Les frais, enfin, semblent plus avantageux que ceux de la pierre-papier. Toutefois, ce point manque de transparence. Les plateformes interrogées appliquent trois couches de frais : des honoraires de montage, qui correspondent à un pourcentage de la collecte (5 % en moyenne) ; des frais de gestion annuels sur les coupons (loyers) versés d'environ 5 % ; et un pourcentage sur la plus-value éventuelle qui sera réalisée, de 10 % à 20 % selon les acteurs ! Rendements attrayants, date d'échéance fixe, sous-jacent solide...

Sur le papier, l'immobilier fractionné se pare de plusieurs vertus intéressantes, mais « ce n'est pas la nouvelle martingale ! prévient Vincent Lachêne. Il existe plusieurs risques : la vacance locative, la faillite de l'exploitant, une crise immobilière au moment de la revente... ». Sans compter la défaillance de la plateforme elle-même. Certaines ont déjà stoppé net leur activité sur ce type d'opération, tels Louve Invest, qui se reconcentre sur les SCPI, et Kastel.co, qui a carrément disparu du marché ! « Il est difficile de donner un conseil pertinent sur un placement qui n'existait pas il y a deux ans, reconnaît Stéphane van Huffel. C'est un type d'investissement qui va dans le sens de la finance participative et qui peut être intéressant, mais c'est aussi, ni plus ni moins, du capital-risque. Ceux qui veulent tenter doivent plus que jamais diversifier. »

Un fonctionnement assez simple



Notre conseil

Bien ficelées, les opérations en immobilier fractionné peuvent révéler de belles surprises. Mais, n'ayant aucun recul sur cette nouveauté, par définition, il faut vraiment être prudent! La diversification est plus que jamais le maître mot. Le mieux est d'acheter quelques parts par-ci par-là en misant sur plusieurs biens à travers différentes plateformes, le temps de voir comment le marché se construit.

S. M.