

Trois nouvelles façons de faire de l'immobilier

Par [César Armand](#) | 18/07/2018,



Le crowdfunding, le crowdbuying et l'insertion d'expériences émotionnelles dans les bureaux et les logements sont autant de tendances émergentes dans l'immobilier actuel.

Des expériences émotionnelles au bureau ? Cela peut paraître incongru, mais des gestionnaires d'actifs y pensent tous les matins en se rasant.

« Après la valeur du capital, il y a eu la valeur verte. Aujourd'hui, il existe des certifications de la valeur connectée. Demain, je suis convaincu que la valeur humaine, certes immatérielle, viendra transcender la performance des entreprises » estime son promoteur Stéphane Bureau, président de Humakey.

Après avoir passé six ans chez Cushman & Wakefield, il assure aujourd'hui les deux niveaux de service attendus par les investisseurs, à savoir la gestion qualitative des engagements et des obligations administratives, budgétaires, comptables, et la mise en place de services destinés aux utilisateurs (cafétéria et restaurant d'entreprise), auxquels il ajoute l'expérience sensorielle.

« Comme un chef d'orchestre, nous pouvons proposer de vivre des expériences émotionnelles dans les espaces privatifs et communs, explique Stéphane Bureau, avec, par exemple, des ateliers participatifs où chacun peut vivre une expérience et révéler son talent caché au-delà de son expertise professionnelle ».

Par exemple, dans la tour de 40.000 m² Cityscope, située à Montreuil et propriété de la foncière La Française, le gestionnaire entend se faire rencontrer de cette manière les différentes entreprises qui se partagent les locaux. « *Demain, cette approche fera partie des codes à suivre pour que les occupants s'y sentent profondément bien* », assure encore le président de Humakey.

Autre projet dans ses tuyaux : une « place du village » dans des programmes neufs, avec un *community manager*, animateur de la communauté des locataires. Stéphane Bureau n'en reste pas là cependant : après-demain, il proposera la même prestation dans l'existant. « *Avec de l'interaction entre les commerces du rez-de-chaussée, les bureaux et les logements au-dessus, ces catégories d'utilisateurs se parleront et nos initiatives viendront innover la communication inter-résidents* ».

Un investisseur solidaire qui rachète temporairement le bien d'un autre

Toujours sur le plan social, en 2015, un banquier - Patrick Drack - et un professionnel de l'immobilier - Christian Lachaux - se sont associés pour créer une plateforme de mise en relation entre ménages (parfois) surendettés et investisseurs temporaires le temps que les propriétaires se refassent une santé financière.

Stayhome propose en effet à des « *victimes d'accidents de la vie* », ou autres ménages intéressés, de vendre leur bien temporairement (cinq à dix ans maximum) à des investisseurs à qui ils versent un loyer, avant de pouvoir, ou non, racheter leur appartement ou maison au prix initial. Par exemple, un couple de retraités de 75 ans peut s'en servir pour se constituer un capital en vue d'entrer dans une maison de retraite dix ans plus tard à 85 ans passés.

Le ou les investisseurs, au nombre maximal de quatre, peuvent aussi acheter un bien à 80%, dont 40% sont payés le jour de la vente et 40% *via* les mensualités qui se compensent avec le loyer qu'aurait dû payer le vendeur devenu locataire. Durant cette période transitoire, le propriétaire initial peut aussi racheter à n'importe quel moment son bien, le revendre à un tiers et récupérer une plus-value.

Ce n'est pas un viager non plus, car en cas de décès de l'occupant de départ, le contrat se poursuit avec ses héritiers qui sont libres de racheter ou de revendre le bien. Depuis avril 2018, la personne en difficulté financière peut même vendre temporairement l'usufruit avant de rembourser l'investisseur.

« *Tout se fait chez le notaire, explique le co-fondateur Patrick Drack qui comptabilise 280 opérations en trois ans, nous nous rémunérons comme une agence immobilière avec un pourcentage sur la vente. Nous sommes présents tout au long de l'opération de portage pour trouver des solutions en cas de souci, mais nous ne demandons pas de rémunérations supplémentaires pour le service-après-vente.* »

Le financement participatif au chevet des bureaux vides

Après le "crowdbuying", place au "crowdfunding" immobilier, ou la levée de fonds (*funding*), auprès de la foule (*crowd*) sur des plateformes participatives. Créée en 2014, la société Raizers a mis en ligne son site en janvier 2015 et référence déjà 30.000 investisseurs qui s'enregistrent avec identifiant et mot de passe.

Après avoir remarqué que l'investissement au capital de startups ne représentait qu'une partie infime du patrimoine de leurs investisseurs, puis que ces derniers étaient inscrits chez leurs concurrents afin d'accéder à d'autres typologies de produits, les co-fondateurs ont décidé, au bout d'un an, de construire une porte d'entrée ouvrant à l'ensemble du marché non coté pour permettre à leurs investisseurs de diversifier leur portefeuille.

Aujourd'hui, tout repose sur un pacte d'actionnaire. « *D'autres clauses sont systématiquement prévues comme les clauses de sortie conjointe, engageant les dirigeants à faire sortir les investisseurs aux mêmes conditions lors de la revente de leurs titres, précise son président Grégoire Linder, et inversement les clauses de sortie forcée, c'est-à-dire que lorsqu'une majorité des investisseurs vendent, tout le monde les suit.* »

Rémunérée via un pourcentage des fonds élevés, la société accompagne en ce moment le groupe WS qui transforme les bureaux vides du centre de Paris en déjà 80 appartements-hôtels. Trop jeune pour s'adresser à une banque, bien que rentable et dégageant un chiffre d'un million d'euros, la startup a créé sa page sur le portail, avec son concept, son équipe, son business model, ses prévisions, ses réseaux sociaux et ses retombées presse. Elle a même pu se faire aider par une boîte de production partenaire pour la réalisation d'une vidéo.

CESARARMAND



@Cesarmand