

Un nouveau site d'investissement participatif vient d'apparaître en Suisse et encourage les petits budgets à investir dans la pierre

La spéculation immobilière se démocratise

MOHAMED MUSADAK

Economie ► Investir dans la pierre pour moins de 10 000 francs? C'est le pari que tente de relever la start-up vaudoise myBrick.ch. Cette plateforme en ligne, qui a vu le jour il y a une semaine, permet à de petits investisseurs d'accéder à la propriété par le biais du financement participatif et d'espérer faire fructifier leur mise en encaissant les loyers, avant une possible revente. Sans les garantir, la toute jeune entreprise fait miroiter des taux de rendements annuels de l'ordre de 5,5% à 6% sur les fonds propres engagés. Avec de pareils résultats, cette pratique pose la question des loyers abusifs. Enquête.

«Démocratiser l'immobilier»

Le concept est simple: les potentiels acquéreurs choisissent le bien dans lequel ils veulent investir leurs fonds sur le site de l'entreprise, achètent ensuite leur «brique», c'est-à-dire une part de l'immeuble. Une fois l'ensemble des parts vendues virtuellement, la société crée un «véhicule» – une société anonyme – regroupant l'ensemble des investisseurs (entre 15 et 20 par propriété) qui achète officiellement le bien. Les heureux nouveaux proprié-

taires n'ont alors plus qu'à trouver les locataires et encaisser les chèques.

«Nous sommes la première plateforme de financement participatif dans l'immobilier», se réjouit Waleed Julier, cofondateur de myBrick. Le jeune homme ne cache pas «vouloir offrir à la classe moyenne une alternative à l'épargne traditionnelle». Un public qui serait tenté par les gains importants du secteur de la pierre mais «qui n'a pas les connaissances ni les fonds pour investir seul». L'entreprise propose en effet de mettre à disposition son expertise du marché, de négocier en amont des biens triés sur le volet. En échange, les futurs propriétaires versent une taxe administrative de 2%. Une fois la vente accomplie, myBrick vend aussi ses services de coaching dans l'éventualité d'une revente et pour gérer le bien.

Locataire contre locataire?

Waleed Julier assure avoir été bien reçu par la profession, notamment par les courtiers qui y verraient «des opportunités de collaboration». Quant aux fonds de placements immobiliers, ils ne seraient pas inquiets: «Les propriétés que nous convoitons se vendent entre 1,5 et 5 millions de francs. C'est un peu le ventre mou du marché et ce cré-

neau ne les intéresse pas», assure l'entrepreneur.

Si les gains potentiels peuvent aiguïser les appétits du quidam, les spécialistes interrogés sont plus dubitatifs. Difficile pour le séraïl immobilier d'accepter un nouveau venu? Benoît Genecand, conseiller national PLR et ancien président de la Chambre immobilière genevoise, ne cache en tout cas pas son scepticisme: «Je vois plusieurs problèmes. D'abord on ne connaît pas les personnes derrière cette entreprise, un mauvais signe sur un marché qui a besoin de confiance. Ensuite, et contrairement à ce que peut croire le grand public, l'immobilier est risqué. Lorsqu'on perd, on perd gros et un investisseur peut se faire essorer comme dans les années 90 ou en 2008 à la suite de la crise des «subprimes» aux Etats-Unis.» Pour myBrick, le risque est justement un argument de vente: «Les sommes relativement modestes permettent de le diluer», rassure M. Julier.

Pour Carlo Sommaruga, conseiller national socialiste et président de l'Asloca, cette plateforme «illustre une nouvelle expression d'un phénomène spéculatif connu: contourner les acteurs traditionnels, comme les banques ou autres, par le biais d'internet pour espérer de juteuses plus-values». L'élu



MyBrick.ch fait miroiter des taux de rendement annuels de l'ordre de 5,5% à 6% sur les fonds propres engagés dans des acquisitions immobilières. KEYSTONE

crain «une exploitation des futurs locataires par des investisseurs eux-mêmes potentiellement locataires et qui auront soudainement intérêt à faire monter les loyers». Selon lui, la pratique existe déjà par le biais de la sous-location ou des plateformes telles que Airbnb.

Loyers abusifs

Autre problème, un rendement de 6% sur les fonds investis pourrait conduire les utilisateurs de myBrick à pratiquer des loyers abusifs. La levée de fonds, toute participative qu'elle soit, ne couvre pas l'entier du prix des biens. Le véhicule regroupant les investisseurs doit contracter une dette pour faire lever. Il faudra donc tenir compte du remboursement de ce montant et de ses intérêts pour calculer les gains. En ajoutant tous ces paramètres, Benoît Genecand nous explique «qu'il faudrait fixer un loyer mensuel d'approximativement 5000 francs pour un bien acheté 1 million de francs avec un emprunt représentant 70% du

La start-up vaudoise a lancé sa plateforme en ligne il y a une semaine. DR

prix pour obtenir un rendement net d'un peu moins de 5% sur les fonds propres».

Pour ce prix-là, on peut s'offrir à Lausanne et alentours un joli appartement ou villa de 4 à 5 pièces. Si un loyer de 5000 francs n'est pas impossible, il serait visiblement au-dessus du prix du marché. Et il pourrait être contesté. En Suisse, le rendement net des fonds propres investis dans l'immobilier est pla-

fonné à 2,25%. Un chiffre calculé par rapport au taux hypothécaire de référence établi à 1,75% cette année, auquel on ajoute 0,5 point. Si cette règle existe, elle n'est que rarement invoquée par les locataires pour faire baisser les loyers de peur d'entrer en conflit avec les propriétaires en période de pénurie de logement. Cette même pénurie qui aiguise les appétits des investisseurs, locataires ou non. I