

LE GUIDE PROMOTEURS

LE GUIDE PROMOTEUR



Le Crowdfunding immobilier

Le Crowdfunding immobilier une révolution en marche

Le crowdfunding immobilier est un phénomène récent qui permet au promoteur de réaliser un financement participatif pour construire ou acquérir un projet immobilier. Une fois les fonds collectés et l'opération atteinte son terme, le promoteur rembourse les investisseurs de départ agrémentée des intérêts éventuels** de 8% à 12% pour une durée d'investissement de 18 à 36 mois.

Les promoteurs ont aujourd'hui plus d'options et d'outils de financement à leur disposition qu'auparavant. Pourtant, beaucoup d'entreprises rencontrent des difficultés dans leur recherche de fonds propres. Par principe, il est compliqué de demander de l'argent à des proches ou à d'autres personnes et un grand nombre d'entrepreneurs pensent ne pas pouvoir en obtenir même si leur besoin est réel. Cependant, il faut savoir que les liquidités sont relativement abondantes aujourd'hui en France. L'encours et les flux de placements financiers des ménages sont de 4 259 milliards d'euros en France répartis entre les livrets, les dépôts à vue et l'assurance-vie ainsi que les placements risqués. L'argent est donc présent, dans l'attente et le désir d'être investi, il s'agit juste d'une question de compréhension de ce nouveau paysage économique et de ce changement des mentalités.

Dans ce guide, nous expliquons comment déposer un dossier, comment se déroule une campagne de financement et quelle est la procédure à suivre.

Vous êtes un promoteur immobilier en recherche de financement, Fundhero vous permet de réaliser vos projets de développement en vous mettant en relation avec des investisseurs.

Caractéristiques du financement

Montant de levée	50 000 euros à 2,5 million
Type de financement	Obligations
Durée du financement	12 à 36 mois
Taux d'intérêt	8% à 12%

Êtes-vous éligible ?

- ✓ Vous êtes : Promoteur immobilier
- ✓ Le montant de la levée doit être compris entre 50 000 euros et 2,5 million d'euros maximum
- ✓ Projet purgé de tous risques administratifs
- ✓ Vous avez une équipe solide et structurée
- ✓ Société dont le siège social et l'activité principale est en France

LE MODÈLE D'INVESTISSEMENT



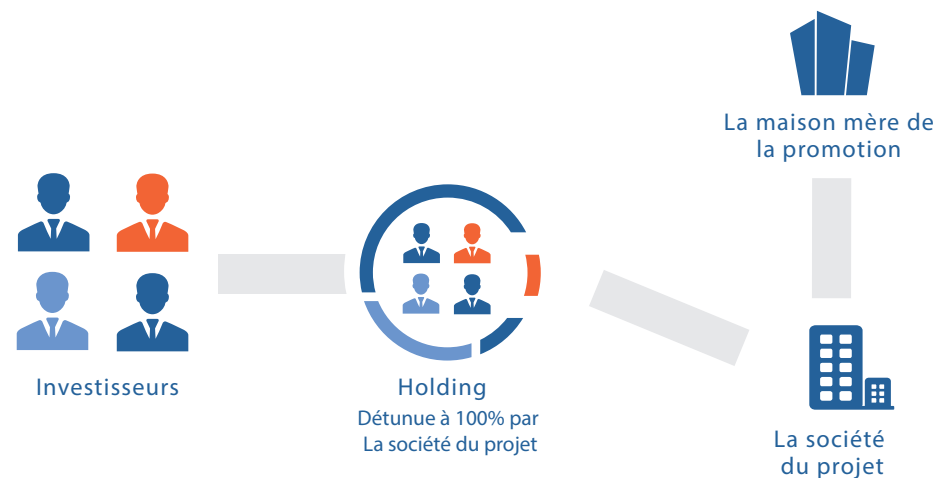
L'investissement se fait via une émission obligataire sur la holding qui détient tout ou partie d'une SCCV (société du projet). La holding (une SAS) réalise une émission obligataire (une forme de prêt) qui est financée par les investisseurs qui récupèrent leur capital et les intérêts éventuels au terme de l'opération.

Pour un promoteur, cette levée de fond permet de :

- ✓ Compléter un financement ou un refinancement d'une opération
- ✓ Diversifier ses sources de financement
- ✓ Faire connaître ses projets,
- ✓ Pas de nouveaux actionnaires à rémunérer, les investisseurs détiennent des obligations.

La holding d'investissement présente de nombreux avantages :

- ✓ La regroupement des souscripteurs représentés par un tiers au sein de l'entreprise porteuse du projet
- ✓ Ne pas être tenu responsable indéfiniment des dettes de la société.
- ✓ Récupération du capital plus intérêt éventuel à la fin de l'opération de promotion



- ✓ Les holdings sont des SAS, de droit français
- ✓ La holding qui émet des obligations est créée et détenue à 100% par la société du projet
- ✓ L'investissement minimum est de 1 000 €
- ✓ La durée d'investissement est comprise entre 12 et 36 mois.
- ✓ Le rendement annuel (net de frais de la plateforme avant impôts) varie de 8 à 12%.

Attention, ce type d'investissement comporte des risques (risque de perte en capital, risque d'illiquidités...etc), convient aux investisseurs capables d'immobiliser une somme pendant un certain temps, de par la nature illiquide du placement, et pourrait donc ne pas convenir à des investisseurs ayant un horizon de placement relativement court.

LE PROCESSUS DE SELECTION



1 Demande initiale

Le promoteur devra s'inscrire sur la plate-forme d'Alterfinance et fournir :

- Les informations concernant votre société : (SIRET, KBIS, Capital...)
- Vos informations personnelles (expériences, rôles et missions, partenaires...)
- Les détails concernant votre projet (présentation, montant demandé, business model...)

Tous les éléments sont téléchargeables sur la plateforme Alterfinance.

3 Mise en ligne / début de la levée de fond

- Lorsque le processus de sélection est entièrement terminé, la demande de financement avec la documentation à l'appui seront mis en ligne sur la plateforme pour une période de temps pré-convenue et les investisseurs seront invités à faire une offre de prêt.
- Une fois la demande entièrement financée, la collecte de fonds sera clôturée.
- La liste des investisseurs et les contrats d'émission d'obligations feront l'objet de signatures électroniques ou manuscrites.
- Les fonds seront transférés sur le compte bancaire du promoteur.
Fundhero veillera à ce que la levée de fonds se déroule parfaitement d'un point de vue technique, financier et juridique.

2 Examen de la demande

Alterfinance examinera la demande initiale et contactera le promoteur pour discuter de la cohérence porteur / projet.

- L'examen passe par un processus de sélection qualitatif et quantitatif pour diminuer au maximum le risque de défaut.
- Le comité de sélection après avoir réalisé l'analyse de l'entreprise et évalué sa capacité de remboursement attribue une note et détermine le taux d'intérêt qui sera appliqué au prêt obligatoire demandé.

4 Remboursement des prêts obligataires

A la fin de la durée du contrat d'émission obligatoire et la fin du projet immobilier vous remboursez le capital et les intérêts aux investisseurs. Fundhero joue son rôle d'intermédiaire en effectuant les remboursements et les virements nommés aux investisseurs.

Notre rôle est de vous accompagner et de vous conseiller tout au long de ce processus de financement, de la présentation de votre projet jusqu'à l'obtention de votre financement par nos investisseurs présents sur la plateforme.

LA DUE DILIGENCE

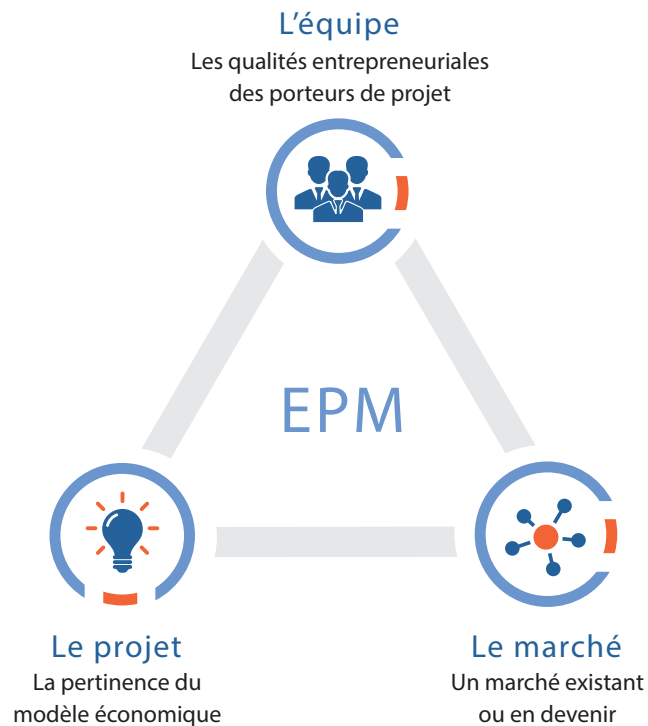
Analyse approfondie pour sécuriser l'investissement



La sélection des programmes immobiliers par Crowdfunding-immo repose sur trois critères principaux :

- ✓ La capacité à construire de l'opérateur et la qualité de ses constructions
- ✓ Un prix de vente maîtrisé qui correspond aux attentes du marché
- ✓ La cohérence de l'équation financière globale de l'opération

Les sociétés seront sélectionnées au regard de la cohérence (EPM) : Equipe, Projet, Marché.



Les points de l'Analyse

La sélection des promoteurs se fait en 4 étapes :

1. Audit / Analyse de la maison mère du promoteur

- la structure du groupe
- La solvabilité des réalisations passés
- Capacité de réalisation et qualité des chantiers
- Experiences et qualité du porteur de projet

2. Analyse Technique sur projet immobilier

- La projet immobilier (permis de construire, achat de terrain)
- le coût du projet
- les intervenats dans le projet
- Etudes techniques

3. Analyse financière

- Le bilan prévisionnel
- Les fonds propre
- Les intervenants financiers
- Assurances

4. Analyse commerciale

- Pré-commercialisation
- Prix de vente
- Typologie des logements et cibles

MÉTHODE DE SÉLECTION



Alterfinance note le risque attribué à votre projet. C'est une note qui traduit la confiance que les prêteurs de la plateforme peuvent avoir en l'entreprise pour le remboursement de leurs investissements. La notation de l'entreprise est basée sur une méthode de scoring développée en interne par les équipes de Fundhero.

Nous avons un processus d'évaluation du crédit en 3 étapes :

1

Les critères initiaux vérifiés

- Avoir le siège de direction en France constitué depuis au moins 3 ans
- Être soumis à l'impôt sur les bénéfices dans les conditions de droit commun
- Qualité juridique et financière du projet
- Qualité et expérience de l'équipe

2

Passer notre modèle d'évaluation

Notre modèle considère plus de 50 variables, y compris la performance de l'entreprise, les prêts et dettes existants, le management de l'entreprise et le secteur d'activité et le projet.

3

La prise de décision

Le comité d'engagement et d'évaluation examine chaque demande qui atteint ce stade, et décide d'inscrire ou non le projet sur la plateforme.

DOCUMENTS & SÉLECTION DE L'ENTREPRISE



- ✓ Les projets doivent avoir un lien avec le secteur de l'immobilier, de la construction, de l'habitat ou de l'aménagement, seuls les projets réalisés en France sont retenus
- ✓ Les projets sont portés par des sociétés constituées (K-bis) depuis plusieurs années et pouvant se prévaloir d'un historique de réalisations significatifs ;
- ✓ Les projets doivent être purgés de tous risques administratifs (permis de construire, déclaration préalable, ...);

Cette liste constitue un socle essentiel de document mais peut être à tout moment complétée par une demande des équipes de Fundhero en fonction des spécificités de votre activité.

Société de promotion mère

- Bilan de la société mère
- CV détaillés des dirigeants
- Historique des projets similaires
- Historique des collaborateurs avec les équipes techniques
- Extrait Kbis (moins de 3 mois) et Statuts à jour

Plan financier du projet

- Les actes juridiques (terrain actes...)
- Etat des autorisations (PC, DP, les rapports...)
- Structure des équipes technique
- Etat des études techniques
- Etat du marché
- Les coûts du projet

Le projet immobilier

- Bilan prévisionnel
- Le détail des fonds propres
- Les intervenants financiers
- Plan de trésorerie
- Assurances obtenues

Commercial

- Etat de la pré-commercialisation
- Prix de vente
- Typologie des logements

FRAIS SUPPORTÉS



Frais supportés par l'investisseur

Conseil en investissement Participatif	Frais de paiement
Recommandation personnalisée d'un ou plusieurs projets adapté(s) au profil de l'investisseur	Les frais prélevés représentent le coût de traitement du prestataire de paiement, l'établissement de monnaie électronique Mangopay et de signature électronique.
Gratuit	Gratuit

Frais supportés par l'entreprise

Typologie des frais	Rémunération versée par la société cible à Fundhero
Description	Une commission forfaitaire HT est versée à Fundhero par la société cible en contrepartie de ses prestation de conseil en cas de campagne réussie Les honoraires ne pourront pas dépasser 10% de la levée. Frais administratif
Montant	10% du montant levée sur Fundhero. Frais administratifs 2500 euros déduit du montant de levée
Exemple	La société a réussi à lever des fonds à hauteur de 100 000 € par le biais de Fundhero. Elle versera jusqu'à 10 000 € HT à Fundhero

FUNDHERO

9 rue Théodore Blanc
33520 BRUGES Bordeaux-Lac
FRANCE

●
05 64 12 04 21
contact@fundhero.fr

