

Proptech : quand les nouveaux modèles d'investissement immobilier réinventent l'accès à la pierre

Lors du salon RENT, grand rendez-vous de la proptech, Solange Roblot (Homunity), Lauren Dannay (Kapi.club) et Colin Meillier (Agorastore) ont partagé leurs visions de l'investissement immobilier.

Temps de lecture : minute

11 novembre 2024

Derrière leurs modèles de crowdfunding, de club deal ou d'enchères en ligne, une même ambition : transformer l'immobilier en un terrain de jeu plus inclusif et accessible. Ces nouveaux modèles suffisent-ils à réinventer l'immobilier pour en faire un investissement à la portée de tous ?

À l'heure où l'immobilier devient un défi financier pour de nombreux ménages, ces plateformes émergentes se présentent comme une voie d'accès inédite, repensant les fondements de l'investissement. « *Nous souhaitons que chacun puisse investir et partager les fruits d'un projet immobilier ambitieux, qu'il s'agisse de grands hôtels, de biens atypiques ou de locaux commerciaux* », déclare Lauren Dannay, cofondatrice de [Kapi.club](#).

La force du collectif : des investissements

pour tous

Pour Lauren Dannay, l'innovation réside dans le concept de club deal, qui transforme l'investissement en une expérience de réseau et de partage. Avec Kapi.club, même de petits porteurs de projets peuvent se joindre à des opérations d'envergure, typiquement réservées à des professionnels : « Pour nous, l'investissement est un projet collectif, enrichi par l'échange et la transparence. Kapi.club, c'est un peu un réseau social où chaque membre suit en temps réel l'avancée des projets et peut rencontrer d'autres investisseurs lors d'événements. » Un nouveau modèle de participation qui répond aux aspirations des jeunes générations, prêtes à diversifier leur épargne, mais également en quête d'une expérience humaine au-delà du rendement financier.

Homunity : pionnier de la digitalisation de l'immobilier

Solange Roblot, Directrice Marketing d'Homunity, prône un modèle de crowdfunding qui a su démontrer son efficacité et son impact. Fondée en 2014, la plateforme de Homunity est devenue un acteur de poids dans le financement participatif immobilier, avec plus de 130 000 inscrits et un taux de réinvestissement de 70 %. « *Homunity a pour mission de rendre l'immobilier accessible via des tickets d'entrée dès 1 000 euros* », explique Solange Roblot. Un modèle centré sur la confiance et la transparence, avec des audits rigoureux et la sécurisation de chaque projet pour protéger l'investisseur, mais également pour l'accompagner dans une démarche à la fois pragmatique et engagée. « *Nous sommes à la pointe de la régulation, en travaillant main dans la main avec l'AMF pour maintenir un environnement de confiance. Notre mission est de prouver qu'investir dans l'immobilier, même avec peu de moyens, est possible et rentable, tout en étant clair sur les risques.* »

Cette approche a permis à Homunity de se hisser parmi les leaders de l'immobilier participatif, tout en s'adaptant aux cycles du marché : l'entreprise a récemment diversifié ses offres en ajoutant des SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier) pour une plus grande stabilité d'investissement, séduisant ainsi un public plus large.

Agorastore : réinventer l'acquisition avec des biens atypiques

Colin Meillier, COO d'Agorastore, propose une expérience différente. Sa plateforme permet à des particuliers d'investir via des enchères en ligne pour acquérir des biens atypiques issus du patrimoine public – des presbytères, des bâtiments historiques, ou encore des locaux de mairie. « *Nos biens sont uniques, et souvent chargés d'histoire, ce qui attire les investisseurs en quête de projets rares, voire insolites* », raconte Colin Meillier. En plus de répondre aux besoins des investisseurs, Agorastore aide les collectivités locales à se séparer de biens inoccupés qui pèsent lourdement sur leurs finances. L'investissement devient ainsi une contribution directe à la revitalisation de territoires souvent délaissés.

La transparence est ici le maître mot : Agorastore offre un accès complet aux données de chaque bien et organise des visites obligatoires pour chaque lot. Colin résume ainsi la mission de sa plateforme : « *On joue la carte de la clarté pour assurer à chaque investisseur qu'il connaît tous les aspects de son achat. Nos annonces sont des fiches d'identité détaillées, et chaque visite est encadrée pour garantir que les acheteurs soient informés des potentiels et des contraintes de chaque bien.* »

Une révolution durable en marche ?

Au-delà des performances financières, ces trois plateformes placent la transparence et la démocratisation au cœur de leurs ambitions. Mais est-ce suffisant pour transformer durablement l'immobilier ? Les intervenants

s'accordent sur un point : en facilitant l'accès à l'immobilier et en rendant l'information plus accessible, ils contribuent à faire évoluer le marché vers une plus grande ouverture. Selon Solange Roblot, « *la diversification est le secret d'une stratégie d'investissement réussie. Avec Homunity, on ne propose pas seulement des projets de crowdfunding ; les utilisateurs peuvent investir dans des SCPI, et même dans des unités de comptes en assurance-vie pour limiter les risques* ».

De son côté, Lauren Dannay observe un impact positif à long terme : « *Nous voyons déjà une transformation dans la perception de l'immobilier. Les particuliers, même novices, réalisent qu'ils peuvent investir dans des projets d'envergure, aux côtés de professionnels aguerris. Cela change complètement la dynamique d'un secteur jusque-là réservé aux initiés.* » En amenant une liquidité et une simplicité nouvelles, l'investissement fractionné et le club deal tendent à rendre la pierre accessible, même pour des petits investisseurs.

La France, bientôt à la pointe de l'immobilier inclusif ?

Si la France prend encore ses marques par rapport aux marchés anglo-saxons, où les plateformes d'investissement fractionné sont déjà bien établies, elle rattrape son retard avec de tels modèles. Ces acteurs de la proptech y voient l'avenir du marché immobilier, où chaque citoyen pourra, s'il le souhaite, devenir investisseur. « *Nous ne réinventons pas l'immobilier, nous ouvrons ses portes à ceux qui n'avaient jamais envisagé d'y entrer* », conclut Colin Meillier.



À lire aussi
Quelles perspectives pour la PropTech en 2024 ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Emilie Pierre-Desmonde

