

PLATES-FORMES IMMOBILIÈRES

Des acteurs devenus incontournables

- Intermédiaire entre le promoteur et le CGPI, les plates-formes immobilières font gagner du temps et simplifient les formalités
- Leur activité ne cesse de s'accroître, d'autant plus qu'elles collaborent désormais aussi avec des établissements financiers

A l'instar des plates-formes financières, des plates-formes spécialisées dans l'immobilier à but défiscalisant proposent leurs services aux CGPI. Pour accélérer leur développement, deux d'entre elles ont ouvert leur capital. Ainsi, Iselection a cédé 34 % de son capital aux Caisses d'Épargne en 2005. Et en ce début d'année, l'acteur du capital-investissement 3i a pris une participation de 20 % dans Cerenicimo.

Activité soutenue. Les plates-formes immobilières se caractérisent par une activité soutenue ces dernières années et, selon les prévisions, leur croissance serait comprise entre 15 % et 30 % l'an prochain.

À côté de Cerenicimo et d'Iselection nées au milieu des années 90, d'autres sociétés se sont créées et se lancent encore aujourd'hui, convaincues du marché porteur de l'immobilier. « *La défiscalisation est certes un point important à prendre en compte, mais l'immobilier est aussi un vecteur de capitalisation pour la préparation de la retraite* », explique Maryline Gaulbaire, présidente d'Ivali.

Sélection. La principale mission des plates-formes immobilières porte sur la sélection de programmes immobiliers de qualité auxquels peuvent s'appliquer une fiscalité avantageuse. Ainsi, au lieu de chercher un bien

directement auprès de différents promoteurs, le CGPI s'adresse à un seul interlocuteur. A la clé : un gain de temps et une simplification des démarches.

De plus, il peut aussi les solliciter pour un bien particulier non répertorié dans le catalogue de l'intermédiaire. Pour un promoteur, la distribution via une plate-forme lui permet de ne passer que par un seul intervenant et de vendre plus rapidement. « *Nous travaillons particulièrement avec des promoteurs locaux qui réalisent peu de lots et qui les distribuent en principe localement* », explique Eric Vançon, chargé du développement de Promothés.

Intervention en amont. Certaines plates-formes ne se limitent pas au mandat de commercialisation délivré par un promoteur et se positionnent en amont dans les montages, sur la recherche et le choix de terrains. Elles sélectionnent ou valident l'exploitant

Au lieu de chercher un bien auprès de différents promoteurs, le CGPI s'adresse à un seul interlocuteur

et négocie le bail. Tel est le cas de Cerenicimo, ou encore d'Iselection. « *Nous achetons des immeubles anciens auprès d'institutionnels ou en vefa auprès de promoteurs. Notre capacité d'investissement s'élève à 170 mil-*

lions d'euros. Cette activité d'opérateur représente 40 % du volume d'affaires de la plate-forme », explique Jean-Pierre Rivere, président d'Iselection.

D'autres plates-formes n'interviennent qu'en référencement de programmes, une fois l'opération montée. « *Nous préférons ne pas être partie pre-*



BENJAMIN NICAISE, PRÉSIDENT DE CERENICIMO, PREMIÈRE PLATE-FORME CRÉÉE. « *nante au sein d'un programme* », indique Elodie Chardin, directrice commerciale d'Espace Partenaires.

Différentes fiscalités. Chaque plate-forme se distingue par ses orientations en matière de fiscalité (voir le tableau). Pour Cerenicimo, la répartition entre les produits varie d'une année à l'autre en fonction des opportunités. « *Ainsi, en 2007, nous distribuons plus de 1.000 appar-*

tements sous statut Demessine (ZRR), contre 500 en 2006 et 800 en 2005 », explique Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo. Positionnée depuis l'origine sur la résidence gérée, la plate-forme propose désormais du Robien/Borloo. « *Ce produit devrait cette année correspondre à 15-20 % du montant de nos transactions, alors qu'en 2005, il ne représentait que 2 % de notre volume d'activité* », poursuit-il.

Services. Les plates-formes immobilières fournissent aussi des services aux CGPI : soutien commercial, *back-office* et service après-vente. En outre, « *la plate-forme apporte une protection au CGPI puisqu'il ne se retrouve pas seul en cas de problème* », souligne Benjamin Nicaise. L'intermédiaire réalise des plaquettes ou encore des DVD détaillant les programmes. Sans oublier la mise à disposition sur internet d'un maximum de documents. Afin de traiter le dossier dans son intégralité, les plates-formes proposent également des crédits, à l'image de Cerenicimo, via Créditfin.

D'autres vont encore plus loin et organisent des rendez-vous avec des prospects, par courrier ou par téléphone, tels Promothés ou Ivali.

Partenaires. Pour travailler avec une plate-forme immobilière, le CGPI doit être titulaire de la carte d'agent immobilier. Si les CGPI sont les principaux partenaires des plates-formes, ils ne sont pas les seuls. « *Promothés*

a également conclu un partenariat avec un réseau d'agences immobilières et avec une banque », précise ainsi Eric Vançon. En effet, il existe une forte demande de la part des établissements financiers. En témoigne Iselection, qui distribue des produits immobiliers au sein du réseau des Caisses d'Épargne par l'intermédiaire de 75 conseillers en immobilier, salariés de la plate-forme. « *L'accord avec les Caisses d'Épargne a permis de compléter le réseau de distribution et ainsi d'augmenter le volume d'activité, celui-ci progressant de 90 % par rapport à l'année passée* », explique Jean-Pierre Rivère.

Rémunération. En présence d'un intermédiaire supplémentaire, il est possible que la commission prélevée sur le produit soit plus importante. Or, une rémunération trop élevée de la plate-forme et du CGPI peut dégrader la qualité et la rentabilité de l'investissement. « *Pour cette raison, Iselection perçoit de la part des promoteurs des honoraires plus faibles que la plupart des plates-formes, ce qui est compensé par un important volume d'affaires* », remarque Jean-Pierre Rivère.

En outre, la commission du CGPI avoisine les 7 %, variant à la hausse ou à la baisse selon les programmes. « *Les CGPI ne sont pas nécessairement mieux rémunérés en travaillant avec le promoteur*, précise Elodie Chardin, qui note que certains promoteurs refusent de travailler en direct avec eux. ◀

Pélagie Terly

DESCRIPTION DE QUELQUES PLATES-FORMES IMMOBILIÈRES						
Plates-formes immobilières	Création	Distribution	Salariés	Répartition des produits en 2007	Activité prévue en 2007	Objectifs
Cerenicimo	1995	1.000 CGPI dont la moitié d'actifs et des banques privées	40	ZRR : 30 % ; LMP/LMNP : 35 % ; Girardin habitation : 20 % ; Robien/Borloo : 15 %	3.000 lots (380 millions d'euros)	Croissance de l'activité de 15 à 20 % en 2008
Iselection	fin 1996	900 CGPI dont 350 actifs et 75 salariés au sein des Caisses d'Épargne	140	LMP/LMNP : 60 % ; Robien/Borloo : 40 %	3.400 lots (430 millions d'euros)	4.500 lots en 2008 et entre 5.000 et 6.000 lots en 2009
Espace Partenaires	2002	300 CGPI dont un tiers d'actifs	15	Girardin : 45 % ; LMP/LMNP : 20 % ; ZRR : 20 % ; Robien : 13 % ; Malraux/MH : 2 %	400 lots (60 millions d'euros)	NC
Promothés	2004	300 CGPI et une banque	14	Girardin : 30 % ; Borloo/Robien : 60 % ; LMP/LMNP et ZRR : 10 %	600 lots (108 millions d'euros)	1.000 lots en 2008
Ivali	fin 2006	40 CGPI et 3 agents commerciaux	3	Borloo/Robien : 30 % ; Malraux/Girardin : 20 % ; LMP/LMNP/ZRR : 50 %	150 lots (22,5 millions d'euros)	300 lots en 2008
MH : Monuments historiques , ZRR : Zone de revitalisation rurale						Sources : sociétés