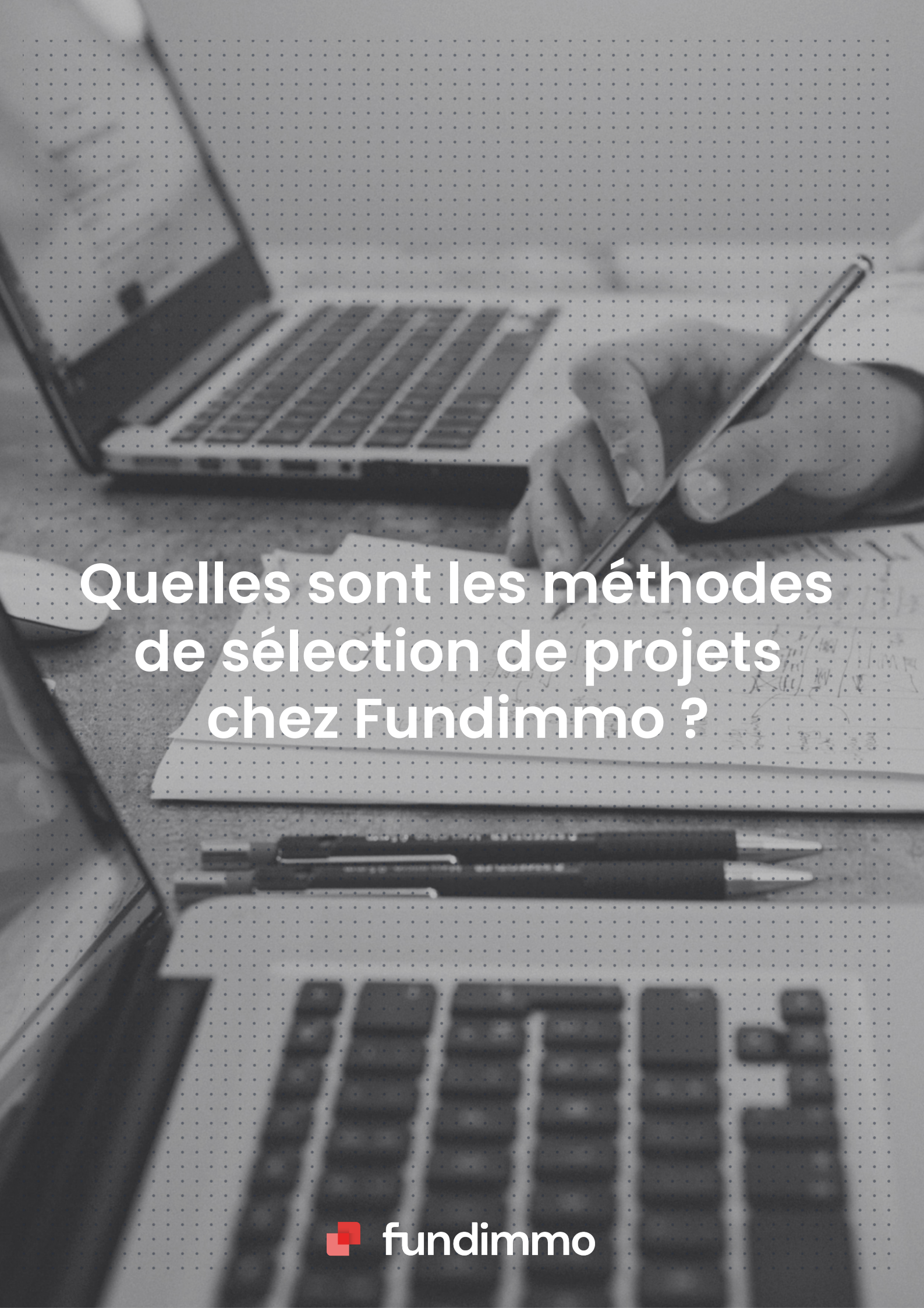




Quelles sont les méthodes
de sélection de projets
chez Fundimmo ?



fundimmo



À la fin de l'année 2021, Fundimmo a atteint les 180 millions d'euros de collecte et le financement de près de 300 projets, pour un taux de retard largement inférieur à la moyenne du marché et un taux de perte en capital nul. Cette performance est le résultat de notre approche professionnelle du financement de l'immobilier, portée par nos équipes et le Comité, depuis la création de la plateforme en 2014.

La **sélection des projets** proposés sur la plateforme repose sur trois phases clés : **la préqualification commerciale, le pré-comité interne et le passage en Comité.**

Nous vous proposons de plonger au cœur du quotidien des équipes Fundimmo, découvrir notre organisation et les personnes clés qui la composent.

PARTIE I

La préqualification commerciale

Première phase de la sélection des dossiers, **la préqualification commerciale** a pour but de s'assurer de la fiabilité de l'opérateur et de l'opération. Avant même la première rencontre, l'équipe commerciale de Fundimmo collecte un maximum d'informations sur son interlocuteur. Forte d'un grand réseau immobilier partout en France, elle dispose par ailleurs d'outils de veille lui donnant accès à des informations clés sur l'activité des opérateurs.

Une fois les premiers échanges effectués, **trois points de vigilance** sont étudiés par les équipes commerciales de Fundimmo.

→ La préqualification commerciale

1

Tout d'abord, **le *track record*** des opérations réalisées par l'opérateur. Fundimmo s'assure qu'il exerce sa profession depuis plusieurs années et que son expérience lui a permis de livrer plusieurs opérations, dans les temps, et des coûts de sortie maîtrisés. Le nombre d'opérations livrées, d'année en année, permet de mesurer la croissance d'activité de l'opérateur. Ce facteur, associé à l'ancienneté, joue un rôle important dans la visibilité, la réputation qu'il entretient sur le marché.





2

L'environnement de travail des opérateurs est un élément essentiel dans l'analyse immobilière. En particulier ce qui concerne les

partenaires avec lesquels les opérateurs collaborent (banques, constructeurs, assureurs, etc.) sont un indice important sur leur solidité.

Fundimmo s'assure pour chaque entrée en relation de la qualité des intervenants dans les opérations proposées par les opérateurs (historique, solidité des partenaires,...).

3

Enfin, **les projets à venir**. Le stock d'opérations en passe d'être lancées et programmées permettent de mesurer les ambitions et les projets de l'opérateur pour le futur. En particulier en cas de forte croissance, Fundimmo s'assure de la pérennité de la structure, de sa capacité à contrôler par le chef d'entreprise le développement à venir d'un point de vue humain et financier.



Quel est le secret pour qualifier le bon projet ?

" Afin de qualifier au mieux les opportunités, nous attachons beaucoup d'importance à l'écosystème de l'opérateur. Qui sont ses partenaires ? Quelles banques le financent ? Connaissons-nous des personnes de notre réseau qui ont déjà travaillé avec lui ? Les réponses à ces questions nous aident à installer un climat de confiance indispensable au bon déroulement des financements que nous mettons en place."

Alexis Briend

Directeur du Développement Immobilier

PARTIE 2

Le pré-comité

La deuxième phase de sélection des dossiers est le **pré-comité interne**. Dès lors que l'équipe commerciale a réuni les informations nécessaires sur l'opérateur et le projet immobilier, elle passe le relais à l'équipe des Opérations. Le pré-comité est réalisé en interne par les **analystes de Fundimmo** qui justifient de nombreuses expériences professionnelles dans les métiers du financement de l'immobilier (ex-Société Générale et SOCFIM notamment). L'analyse qu'ils réalisent se décline en **quatre points clés**.

→ Le pré-comité



Administratif

Dans un premier temps, Fundimmo s'engage à n'étudier et financer des opérations ayant obtenu le **droit de construire, d'aménager ou démolir de manière définitive**. C'est pourquoi, nous exigeons des opérateurs qu'ils fournissent l'ensemble des **documents administratifs** (permis de construire, permis d'aménager, permis modificatif, etc.). Nous nous assurons également que ces derniers soient purgés de tout recours au moment de la mise en ligne de l'opération.

À cela s'ajoute l'attestation de libération (fouilles archéologiques) fournie par la DRAC (Direction Régionale des Affaires Culturelles) permettant d'avaliser le lancement du chantier du projet avant son démarrage. Pour les opérations dont le chantier a démarré, la déclaration d'ouverture de chantier (DROC) déposée en mairie doit être fournie.

Certains documents peuvent également se rajouter selon la nature de l'opération (commerciale - Autorisation d'exploitation commerciale) ou si par exemple le projet est vendu intégralement ou non auprès d'un bailleur social (Agrément de la métropole).

Fundimmo analyse également en détail le compromis et l'attestation notariale de la vente du foncier de l'opération (prix d'acquisition, conditions suspensives, éventuels avenants, etc.).

→ Le pré-comité



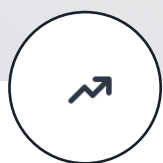
Financier

Le pré-comité réalise un audit approfondi sur la **viabilité financière** du projet et de l'opérateur immobilier. Le bilan de l'opération ainsi que le tableau de flux de trésorerie permettent d'analyser la structure de coûts par poste (coût de construction au m², gestion, études, financiers, etc.), leur financement tout au long de l'opération jusqu'au remboursement final des fonds propres engagés par l'opérateur. Les prix de vente des lots du programme sont détaillés, comparés aux prix de vente pratiqués sur les opérations similaires se trouvant dans la même zone géographique. Des simulations sur la marge finale de l'opération sont menées pour s'assurer de la viabilité de l'opération dans le cas d'une hausse des coûts de réalisation (construction en particulier) et/ou d'une baisse des prix de vente des lots dans l'hypothèse d'un retournement conjoncturel ou d'une commercialisation ralentie des derniers lots du programme. Différents ratios financiers appuient cette évaluation.

L'obtention d'un **crédit bancaire** est un élément important pour que Fundimmo accepte d'accompagner un opérateur dans le cadre du financement de son opération. Naturellement, la Garantie Financière d'Achèvement, obligatoire pour lancer un programme de construction résidentielle et garantissant l'achèvement de l'opération en cas de défaillance de la société de projet ou de la maison de promotion, est exigée à l'opérateur. Dans ses conditions d'intervention, Fundimmo s'aligne traditionnellement sur les conditions bancaires, notamment en termes de pré-commercialisation.

Des assurances doivent obligatoirement être souscrites par l'opérateur au moment de la mise en ligne, telles que la Dommages Ouvrages, Tous Risques Chantier, Constructeur Non Réalisateur ou encore Responsabilité Civile.

→ Le pré-comité



Commercialisation

En immobilier neuf, les opérations référencées sur la plateforme justifient d'un **taux de pré-commercialisation minimum en valeur** pour être éligibles. L'opérateur fournit à cet effet l'ensemble des contrats de réservation ou actes de vente, la grille de vente des lots actualisée.

Les plans des lots et de masse sont analysés en corrélation avec la situation géographique du programme, des services à dispositions, des transports et commerces à proximité ainsi qu'une étude concurrentielle sur d'autres programmes en cours ou à proximité.

→ Le pré-comité



Technique

Le pré-comité analyse les études de pollution, géotechniques et archéologiques qui ont été commandées par l'opérateur afin de s'assurer de la constructibilité du foncier de l'opération.

→ Le pré-comité

Quel est le secret pour sélectionner le bon projet ?

" Le point clé d'une bonne analyse est de recouper toutes les informations mises à notre disposition par l'opérateur. Ainsi, cela nous permet de nous assurer de la stricte fiabilité et de la cohérence des données des projets que nous proposons à nos investisseurs. "

Valérie Sadaka

Responsable des Opérations

PARTIE 3

Le Comité

Par nature, une opération de construction immobilière comporte des risques. C'est pourquoi Fundimmo a choisi, depuis sa création, de compléter son **audit interne approfondi par un comité composé de professionnels de l'immobilier toujours en activité**. L'objectif étant de proposer aux investisseurs des projets à environnement de risque maîtrisé.

Le Comité fournit un avis sur **tous les projets analysés** retenus qui lui sont présentés par l'équipe des Opérations. Présent depuis la création de Fundimmo, il dispose d'un **droit de veto ferme** sur les projets qui lui sont présentés. Il est composé de **quatre membres** provenant des métiers du financement, de l'investissement immobilier et de la promotion. L'expérience et la diversité des profils des membres du Comité de Fundimmo permet d'appréhender l'ensemble des actifs et des marchés immobiliers qui sont proposés sur la plateforme depuis 2015.

→ Le Comité



Emmanuel Cloërec

Fondateur et gérant de
EOL Commerce

+20 ans d'expérience

Plus de 20 années en immobilier commercial acquises notamment chez BNPP RE et APSYS. Emmanuel est spécialisé dans le montage d'opérations, la commercialisation et le conseil en investissement.

Emmanuel est diplômé de l'ESSA, Lorient.



André Estienne

Ex-responsable du pôle
immobilier au Crédit
Foncier

+30 ans d'expérience

Plus de 20 années d'expérience dans le financement de l'immobilier au sein du Crédit Foncier.

André est licencié en sciences économiques et diplômé de l'I.A.E. Paris.

→ Le Comité



Frédéric Rousset

Gérant de la société
SARL BOGDAN

+30 ans d'expérience

Plus de 30 années d'expérience en aménagement urbain et restructuration immobilière. Forte expertise dans le montage d'opérations immobilières neuves (logements, bureaux).

Frédéric est diplômé de l'ESSEC, de l'IEP Paris et d'une Maîtrise de Droit Privé et Public à Paris I.



François Bravard

Gérant du groupe CECIL

+30 ans d'expérience

Plus de 30 années d'expérience en dans le montage et la gestion de programmes immobiliers, avec notamment 10 ans au sein de Kaufman & Broad en tant que Directeur Général Adjoint Sud-Est.

François est diplômé de l'ISG Pairs, du MBA San Diego State University



41, avenue George V – 75008 Paris

Tél : 01 76 41 04 55

investisseurs@fundimmo.com

fundimmo.com

Prestataire de Services d'Investissement agréé Entreprise d'Investissement par l'Autorité de
Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) sous le numéro CIB 15483.