

## AFFLUX DE DOSSIERS CHEZ BEEBONDS

Beebonds, l'une des plateformes de crowdfunding (financement participatif) ciblant les projets immobiliers en Belgique, a le vent en poupe. Suite à la crise du Covid-19 et à la prudence des institutions bancaires en termes de financement, les dossiers défilent pour le moment dans les bureaux de cette société basée à Auderghem. "Nous connaissons ces dernières semaines un vrai afflux de dossiers, relève Joël Duysan, fondateur de Beebonds. La croissance de certains promoteurs est réellement impactée par la situation actuelle. Si nous recevions auparavant deux ou trois dossiers par semaine, il s'agit désormais de deux ou trois dossiers par jour. Notre notoriété est désormais acquise. Tant du côté des promoteurs que des investisseurs."

Beebonds a été fondée en 2017. Elle met en relation des investisseurs particuliers et des promoteurs de projets immobiliers. Elle dispose de l'agrément de la FSMA et a déjà permis de lever près de 20 millions d'euros.

bancaire car elle s'estime suffisamment exposée", explique Boris Salvador. Un positionnement qui n'est toutefois pas partagé par la banque néerlandaise. "Nous n'avons pas arrêté nos financements, tempère Michael Wedner, *senior relationship manager* chez ING. Nous continuons à effectuer des crédits et nous en recherchons même des nouveaux. Pour les crédits liés à la construction, notre portefeuille a toutefois déjà bien augmenté lors du premier semestre et nous sommes donc plus attentifs. Mais ING vient par

Chaque dossier est passé au peigne fin par des experts pendant deux à trois mois, histoire de voir s'il tient la route. Le taux de refus est relativement faible. Le rendement moyen est de 8%, duquel il faut soustraire le précompte mobilier de 30%. La mise minimale est de 5.000 euros par projet, sans frais d'entrée. Un dossier s'étend en moyenne sur trois ans. Pour un promoteur, le financement est de minimum 500.000 euros et maximum 5 millions. "En moyenne, nous finançons de 20 à 25% d'un projet dont le budget va de 2 à 20 millions. Nous attirons les promoteurs de taille moyenne. Les Atenor et Immoel n'ont pas besoin de nous. Quand un dossier se présente, deux questions se posent en fait : à quoi va servir l'argent et comment allez-vous nous rembourser ?"

Si Beebonds profite de la situation actuelle, il ne s'en réjouit pas pour autant. "Ce qui nous préoccupe pour le moment, c'est que de plus en plus de promoteurs éprouvent des difficultés à réunir des fonds propres nécessaires vu les posi-

tions prudentielles des banques, fait remarquer Joël Duysan.

Or, les promoteurs ont besoin de financement bancaire. De notre côté, nous devons pallier à cette situation en pouvant financer 75% de l'effort de fonds propres qu'exigent les banques." Beebonds poursuit actuellement sa croissance. La plateforme vient de s'associer avec Deloitte et PwC pour que ces deux cabinets d'audit scrutent d'encore plus près chaque dossier. Et elle va bientôt mettre sur un pied un service de financement destiné aux sociétés touchées par la crise du Covid.



JOËL DUYSAN,  
fondateur  
de Beebonds.



**Nous n'avons jamais autant ressenti que la priorité d'une banque est avant tout de se sortir du risque."**

AUBRY LEFEBVRE (THOMAS & PIRON)

Certaines règles d'octroi de crédit sont devenues plus strictes dans un contexte d'incertitude économique. Nous avons légèrement renforcé les exigences sur la partie *equity* et le volet relatif à la pré-commercialisation. Nous analysons cependant les dossiers au cas par cas et sommes ouverts à tous types de promoteurs. D'ici la fin de l'année, notre volume de prêts n'aura sans doute pas diminué : nous accompagnons l'évolution naturelle du marché avec une croissance de l'ordre de 4 à 5% par an. Nous ne souhaitons cependant pas augmenter notre part de marché déjà importante."

### Bureau et résidentiel O.K.

Et Sidney D. Bens, CFO d'Atenor, le promoteur luhlois considéré dans le milieu comme un modèle du genre en matière de diversification de ses sources de financement, de préciser : "En fait, il s'agit toujours d'un subtil équilibre où banques et promoteurs doivent pouvoir s'accorder. Quand on jette un œil dans le rétroviseur, on peut s'interroger sur la nécessité des banques à financer dans des proportions parfois très importantes des projets immobiliers. Or, elles ne sont pas actionnaires de ces sociétés. Elles ne doivent pas financer le risque mais le bridge". Une position partagée par Aubry Lefebvre : "Nous n'avons jamais autant ressenti que