



COMMERCE 28/12/2016

Alexandre Toussaint, Baltis Capital

Article réservé à nos abonnés Premium

Le Club Deal s'ouvre aux particuliers

Connue comme la première plate-forme de crowdfunding consacrée aux murs de commerces, Baltis Capital complète aujourd'hui son offre pour encore plus d'accessibilité à l'investissement immobilier, selon la volonté de ses fondateurs Alexandre Toussaint et Clément Dornier.

Business Immo: En quoi consiste la nouvelle offre de [Baltis Capital](#) ?



Alexandre Toussaint © Baltis Capital

Alexandre Toussaint: En complément de notre plate-forme de crowdfunding dédiée à l'investissement dans des locaux commerciaux, nous proposons à nos clients de monter un Club Deal sur-mesure, incluant jusqu'à cinq personnes, pour acquérir les murs d'un ou plusieurs commerces. Nous nous chargeons de tout : création de la structure juridique et fiscale (SCI, SAS, démembrement de propriété...), identification de l'actif immobilier correspondant aux critères de nos clients, montage du dossier de financement bancaire et acquisition du bien. Nous nous occupons ensuite de toute la gestion quotidienne de l'opération : quittances de loyer, suivi des travaux, tenue de la comptabilité... Il s'agit d'opérations blanches, c'est-à-dire que les loyers perçus permettent de couvrir le remboursement de l'emprunt, les charges, taxes et impôts. L'apport moyen nécessaire est de 80 000 € à diviser par le nombre de personnes, le reste étant financé par le crédit

immobilier. Une fois le dossier monté, je me plais à dire à nos clients-investisseurs : « rendez-vous dans 15 ans ! ».

BI: Est-ce en réponse à une demande ?

AT: Tout à fait. Il y a encore très peu de plates-formes de crowdfunding dédiées à l'investissement locatif, la plupart se tournent vers la promotion immobilière. Avant Baltis Capital, il n'y avait pas d'offre adaptée aux particuliers souhaitant investir dans l'immobilier avec moins de 30 000 €. Nous avons donc très vite connu le succès, mais plusieurs investisseurs se montraient réticents à l'idée d'investir aux côtés d'inconnus. D'où la mise en place de l'offre « Club Deal ». Acheter seul ou à plusieurs, cela s'est toujours fait, mais trouver le bon commerce reste compliqué. Or, c'est une de nos forces. Nous recherchons en priorité des actifs bien situés, en centre-ville, avec un fonds de commerce élevé, présentant peu de risques de vide locatif et d'impayés. Surtout en régions, dans les villes comme Lille, Rennes, Nantes et Bordeaux. Quelques propriétaires nous démarchent pour reprendre leurs biens, cependant les dossiers de qualité sont rares.

BI: Quel est le profil de vos investisseurs et quelles sont leurs attentes ?

AT: Pour ce qui est du « Club Deal » ce sont principalement des amis souhaitant se constituer un patrimoine immobilier pour leurs retraites. Notre toute première opération portait sur l'acquisition des murs d'une pharmacie à Lille par quatre amis d'enfance. Nos clients investisseurs ont souvent des demandes très précises, notamment de localisation, mais aussi sur l'activité du locataire, quand ce n'est pas les deux. Ils privilégient les boulangeries et pharmacies pour leur caractère « indispensable » et long terme. Suivant cette même logique, la demande la plus surprenante à laquelle nous avons été amenés à répondre concernait les murs d'un magasin de pompes funèbres. Pour 2017, nous allons réaliser une dizaine de projets de Club Deal représentant entre 7 et 8 M€ d'investissements, ainsi que 4 à 6 opérations de crowdfunding. Nous sommes d'ailleurs en phase de recrutement pour étoffer notre pôle immobilier (sourcing, acquisitions, gestion...) et faire face à la demande.

BI: Quelles sont vos autres pistes de développement ? Comptez-vous vous ouvrir à d'autres typologies d'actifs ?

AT: Nous commençons à réfléchir à une offre à destination des franchisés qui serait d'acheter les murs de leur commerce et de leur louer en leur cédant progressivement. Si nous devons nous ouvrir à d'autres classes d'actifs, ce serait en priorité à l'hôtellerie – nous y pensons déjà – puis éventuellement au bureau. Cependant, ce que nous maîtrisons vraiment c'est le commerce dans lequel il y a un réel intérêt à investir, de par la stabilité locative qu'il présente et les rendements plus élevés qu'il dégage.



[Estelle Santous](#)

Journaliste - Business Immo

Auteur(e) de [67 articles](#)