

Iligi permet d'investir dans l'immobilier locatif à plusieurs et sans crédit

Créée en 2020, Iligi entend lever les freins à l'investissement locatif. La startup a imaginé une solution de co-investissement, permettant à plusieurs particuliers de s'engager dans un même projet immobilier et d'éviter de contracter un crédit bancaire.

Temps de lecture : minute

23 août 2022

Acheter un bien sans contracter de crédit bancaire, mais en s'y mettant à plusieurs. C'est la méthode que cherche à démocratiser Iligi afin de développer l'investissement locatif. La startup, créée à Brest (Finistère) en 2020 par Jean Roucher, a lancé en 2021 une solution visant à mettre des particuliers en relation pour leur permettre de co-investir dans le cadre de projets d'achats immobiliers. Si elle s'est d'abord spécialisée dans l'accompagnement "clé en main" des néo-investisseurs, l'entreprise a perçu le potentiel du co-investissement alors que les immatriculations de sociétés civiles immobilières (SCI) se sont maintenues à bon niveau en 2021. Elles représentaient ainsi 15,7 % du total des sociétés enregistrées l'an passé, d'après le Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce (CNGTC).

Agir en facilitateur et en gestionnaire

Jean Roucher explique que la plateforme d'Iligi "*met en relation des co-investisseurs afin que chacun puisse investir la somme qu'il souhaite*" dans le bien immobilier. La startup s'occupe alors de rechercher un bien correspondant, avant de précipiter la rencontre entre les co-investisseurs

puis un notaire à même de constituer la société civile immobilière qui détiendra ce dernier. Son offre comprend la gestion au jour le jour de la SCI, tout comme de la gestion locative du logement pour que les copropriétaires aient le moins de tâches à réaliser eux-mêmes. La jeune pousse garantit que son produit est "*sans engagement*" et que les parties prenantes peuvent "*rentrer ou sortir quand elles veulent*" d'une opération. Dans les faits, Iligi agit donc comme un facilitateur et un gestionnaire contre rémunération.



À lire aussi

La PropTech, un marché prisé par les entrepreneurs... et les investisseurs

Dans un entretien à *Ouest-France* à l'automne 2021, son fondateur a affirmé vouloir accompagner tant les personnes ne souhaitant pas souscrire de crédit que celles qui ne le peuvent pas. "*S'il y a un problème et que le loyer n'est pas payé, les propriétaires n'ont pas de crédit sur le*

dos à rembourser. Cela lève un gros frein" , a-t-il ainsi relevé, pointant le fait qu'il l'igi "fait en sorte de faciliter la revente de la part" d'un investisseur qui serait en difficulté ou aurait un désaccord avec ses partenaires. Plusieurs biens sont d'ores et déjà proposés, de Brest jusqu'à Poitiers (Vienne). La jeune pousse, qui compte six employés, planche sur le lancement de son application mobile afin de compléter son site web. Le but : "Permettre d'investir dans la pierre depuis son canapé, comme on ferait un simple virement bancaire."

La société brestoïse n'investit pas directement dans les biens qu'elle repère ou gère pour le compte de particuliers. Elle insiste ainsi sur le fait que ses *"clients sont détenteurs à 100 % de l'actif et, si plus-value il y a à la revente, tout leur revient"*. Son modèle économique, qui ne diffère pas tant que cela de celui de l'agence immobilière, consiste à prélever 10 % du prix net vendeur de frais lors de l'achat et de la mise en place du contrat liant les divers co-investisseurs. Chaque année, les frais de gestion locative ainsi que de la SCI s'élèvent à 10 % du montant total des loyers - avec un seuil minimal de 2 400 euros. Jean Roucher assure *"ne pas avoir de concurrent direct"* du fait d'un concept innovant, estimant davantage être en compétition avec les sociétés civiles de placement immobilier et le livret A.