



2 Placements dans l'immobilier

Comment diversifier son patrimoine ?



Si un grand nombre de ménages focalisent leur attention sur l'acquisition d'une résidence principale, certains ont fait le choix d'investir dans une résidence secondaire, comme le constate Éric Raphaël, en charge du secteur de Saint-Tropez pour Michaël Zingraf Real Estate Christie's. « La pandémie du coronavirus a déclenché un retour des Français à Saint-Tropez et ses alentours. Aujourd'hui, 30 % de notre clientèle est française, contre moins de 20 % auparavant. Avec l'expérience du confinement, notre clientèle française cherche une résidence secondaire de standing, dans un cadre agréable et accessible en voiture ou en train. Elle cherche à se faire plaisir sans perdre de vue qu'il s'agit aussi d'un bon placement. »

Affaire de TMI

Une analyse partagée par Marcelina Stark, directrice générale associée chez Angelys Group, spécialiste de l'immobilier ancien. « L'après-confinement marque une montée importante de demandes pour des villes moyennes telles que Nîmes, Avignon, Perpignan ou Aix-en-Provence. Derrière cette quête de biens de qualité et idéale-

ment situés, les investisseurs témoignent de leur conviction que l'immobilier ancien reste une vraie valeur refuge. Un changement dans l'objectif de l'investissement est à souligner car les investisseurs n'achètent plus forcément pour revendre. Ils sont nombreux à préférer la conservation du bien pour eux, pour leur retraite ou dans le cadre d'une transmission familiale », observe la professionnelle. Ces investisseurs, ajoute-t-elle, entendent utiliser les dispositifs fiscaux existants pour doper leur rendement. « Chacun de ces dispositifs a "sa clientèle". Le Pinel ancien ou Pinel réhabilité s'adressent à des investisseurs dont les revenus ne dépassent pas une tranche marginale d'imposition, TMI, de 14 % et qui est particulièrement sensible aux cœurs de ville où le marché locatif est tendu. Le dispositif Denormandie, lui, concerne une clientèle dont la TMI égale 14 % et qui est attentive à des centres de villes moyennes pour les redynamiser et éviter leur paupérisation. Pour le Malraux, la clientèle affiche une TMI qui dépasse les 30 %. Elle s'intéresse au marché de l'immobilier ancien haut de gamme. Du côté du

Il apparaît intéressant d'intégrer des SCPI dans une assurance vie afin d'en doper son rendement.

dispositif Monument historique, la TMI des investisseurs dépasse les 40 %. Cette clientèle vise l'immobilier ancien et les biens classés. Enfin, le déficit foncier est retenu par une clientèle dont la TMI est égale ou dépasse 30 % et qui dispose de revenus fonciers positifs. Ce qui signifie qu'elle détient déjà de l'immobilier et que sa sensibilité aux vieilles pierres est élevée », explique Marcelina Stark.

SCPI intégrées dans une assurance vie

Les sociétés civiles de placements immobiliers (SCPI), par lesquelles investir dans l'immobilier professionnel, ont eu le vent en poupe ces dernières années. Depuis quelques mois, certains redoutent l'impact de la crise sanitaire sur leur rendement en raison de leur exposition à l'immobilier commercial et des bureaux. Pourtant, les premiers chiffres sont encourageants.

Après la période du confinement, les sociétés de gestion ont pu établir de nouveaux objectifs de rendement pour l'année 2020. Malgré un contexte économique très impacté, nombre de gestionnaires annoncent des objectifs de rendement supérieur à 4 %. Certains fonds se démarquent en communiquant un rendement prévisionnel 2020 supérieur à 5 % grâce à une exposition sectorielle et géographique diversifiée. « Pour la 9^e année consécutive, Corum atteindra, voire dépassera ses objectifs grâce à une gestion 100 % interne, agile et opportuniste. Les fondamentaux de nos SCPI sont solides, comme l'a montré la période que nous venons de traverser. Celle qui s'ouvre est faite d'incertitudes et donc de risques, mais aussi, comme souvent en pareille situation, d'opportunités, que nous travaillons à identifier et anticiper », se félicite Frédéric Puzin, fondateur de Corum. Un optimisme partagé par d'autres grands acteurs du secteur, comme Asac-Fapes ou Primonial REIM. Lequel recommande aux investisseurs de miser sur les SCPI spécialisées dans les typologies immobilières les plus résilientes. « La crise sanitaire a engendré une crise économique asymétrique, forte-

ment concentrée sur les entreprises dépendantes du tourisme comme hôtels et aéronautique, vulnérables en termes de fonds propres, cas des PME et TPE, et impliquant un brassage social, je pense à l'événementiel, aux centres commerciaux, aux restaurants. À l'inverse, les grands « corporates » locataires de bureaux disposent d'un niveau de provisionnement des risques, une diversification de leurs activités, etc., qui leur permettent de traverser une période difficile », analyse Daniel While, directeur du département recherche et stratégie de Primonial REIM. Aussi, il apparaît intéressant d'intégrer des SCPI dans une assurance vie afin d'en doper son rendement. « Il faut veiller seulement à ne pas se voir infliger des frais importants, ceux de l'assurance vie et ceux propres à la gestion des SCPI », conseille Christian Cacciuto, président de l'Unep - Union nationale d'épargne et de prévoyance.

PIERRE-JEAN LEPAGNOT