



ASSURANCE / Performance

« Un bon gérant de SCPI est une personne qui travaille en cheville avec le commercial »

Patrick Le Maire, directeur du développement de l'Unep, assure que son groupe est très prudent sur les phénomènes de mode en matière de référencement.

Investissement Conseils : Etes-vous satisfait de votre activité sur les placements immobiliers en assurance-vie cette année et quelle est votre appréhension du marché pour l'avenir ?

Patrick Le Maire : Nous sommes tout à fait dans nos objectifs. Ces derniers avaient été revus à la hausse de 12 % par rapport à 2019, bien avant la Covid, mais en pleine crise des gilets jaunes. Nous devrions terminer avec une collecte d'environ 155 millions, pour un objectif de 135 millions, dont plus de 60 % en unités de compte immobilières. Dans ce domaine, les attentes changent. Il y a encore sept ou huit ans, les demandes de nos partenaires portaient



Patrick Le Maire,
directeur du développement de l'Unep.

quasi intégralement sur les SCPI. A présent, il y a une recherche de diversification, sur la SCI et l'OPCI. Ce dernier véhicule peut avoir du sens, notamment pour les déçus du fonds en euros. Pour notre part, nous avons décidé de jouer la carte immobilière au travers du nouveau fonds eurocroissance que nous lançons avec Prépar-Vie du groupe Bred et qui permet de choisir un niveau de garantie de capital au terme selon un horizon pouvant aller jusqu'à trente ans. L'allocation du fonds est répartie à 50 % sur des actifs de taux et à 50 % sur des actifs de diversification qui comprennent notamment des actifs immobiliers et du non-coté. Ce contrat, Unep Evolution, bénéficiera également d'une offre SCPI très diversifiée.

Quant aux marchés, il peut y avoir des secousses sur les bureaux et les commerces avec, peut-être, un passage à vide sur un an qui se traduira par une légère baisse de rendement. Mais nous ne nous attendons pas à un scénario catastrophe.

Beaucoup de gérants de SCPI ont, par ailleurs, été prudents dans les revalorisations ces dernières années. Cependant, le contexte me semble compliqué pour les sociétés jeunes qui se lancent en ce moment. En effet, lorsque les encours sont faibles et que le parc immobilier est faiblement étendu, les gérants n'ont pas le droit à l'erreur sur la sélection des biens car la dilution du risque est faible. A contrario, dans les grosses SCPI, si quelques locataires cessent de payer, cela n'aura qu'une faible incidence sur la performance globale.

Quels sont vos critères de référencement sur les SCPI ?

P. L. M. : Tout d'abord, il y a le gérant. Nous étudions son expérience dans le domaine de l'immobilier. Un bon gérant de SCPI est une personne qui travaille en cheville avec le commercial et qui sait graduer la collecte en fonction des acquisitions de biens en cours. En effet, le plus difficile dans l'exercice du métier n'est pas de collecter mais de savoir freiner la collecte lorsque celle-ci est trop importante. Ensuite viennent les thématiques. Par exemple, nous sommes moins attirés, en matière de référencement, par les SCPI de bureaux car il y en a beaucoup sur le marché. Nous nous méfions aussi des phénomènes de mode, comme les investissements dans les Ehpad, avec des discours simplistes consistant à affirmer que leur succès est garanti dans la mesure où le nombre de personnes très âgées va augmenter et qu'elles auront besoin de se loger. De même, nous sommes très prudents en matière de zones géographiques, tant en France qu'en Europe. En revanche, nous sommes attentifs aux solutions innovantes, comme celles qui tournent autour du viager et du démembrement de propriété.

Certains secteurs nous semblent également intéressants, comme celui de la logistique avec le développement conjoint de la vente en ligne et des entrepôts. Par exemple, il y a une forte demande sur les unités de stockage du « dernier kilomètre ». Et nous ne pensons pas que cette situation soit uniquement conjoncturelle, mais qu'elle sera, au contraire, durable.

possibilité aux associés de réserver une partie de leur distribution à plusieurs associations. La société de gestion de son côté va rétrocéder 20 % de sa commission de gestion annuelle à ces mêmes associations. Et nous espérons aller encore plus loin avec la labellisation ISR de ce fonds dans les prochains mois », annonce Laurent Chapalain.

De son côté, La Française REM fait part de son engagement pour parvenir à l'élaboration du label ISR immobilier et annonce qu'elle a candidaté avec l'une de ses SCPI *flagships*.

D'autres sociétés suivront-elles ? « Nous avons encore peu de recul, mais nous savons que l'Aspim était impatiente de voir arriver la date du lancement du label, tout comme les organismes certificateurs qui affirment avoir déjà reçu beaucoup de demandes de la part des sociétés de gestion », affirme Pierre Chabrol. L'obligation issue de la loi Pacte de développer les fonds ISR dans les contrats d'assurance-vie et d'épargne-retraite devrait aussi largement contribuer au succès de la labellisation.

Et maintenant, que faire ?

Quelles seront les conséquences de la crise sur les marchés immobiliers ? L'avenir le dira. Pour l'heure, un doute sur la fragilité du marché immobilier existe pour 20 % des CGP selon la dernière étude d'Aprédia (*Enquête Covid-19 : comment les CGP gèrent la crise ?*). Les conseillers pointent alors particulièrement l'évolution des SCPI assises sur les bureaux, les boutiques et les zones commerciales. Reste que s'ils pensent que les rendements des SCPI seront impactés et que « cette catégorie d'investissement présente des risques, ils ne comptent pas, au moins pour le moment, modifier substantiellement la place de l'immobilier dans leurs préconisations », conclut Aprédia.

Sabine Jiskra confirme cette approche pour les SCPI : « la crise peut en effet avoir un impact sur le marché immobilier, mais pour le moment les rapports de gestion sont plutôt rassurants ».