

#IMMOBILIER

France SCPI, ou comment rendre sexy l'investissement immobilier auprès des jeunes



Les trois cofondateurs de France SCPI qui ont osé s'attaquer à l'investissement immobilier

par Geraldine Russell (<https://www.maddyness.com/author/geraldine-russell/>)

30 août 2017 17h00

La startup France SCPI souhaite réorienter la souscription de parts dans les sociétés civiles de placement immobilier vers les jeunes générations. Et déploie pour cela une stratégie calibrée spécialement pour répondre à leurs attentes.

“Les SCPI étaient à l’origine destinées aux retraités ou pré-retraités et étaient donc marketées pour cette cible.” Paul Bourdois, l’un des cofondateurs de France SCPI (<https://francescpi.com/>) est lucide quant à l’attractivité de son produit. A l’heure du bitcoin et de l’investissement participatif, les sociétés civiles de placement immobilier – les fameuses SCPI – font

office de mammoths. Et sont donc vouées à disparaître ? Loin de là, à en croire Paul Bourdois. *“A tous les âges se pose la question de ce qu’on peut faire de ses revenus. Or, la génération des 25-45 ans s’intéresse particulièrement aux revenus complémentaires et a même tendance à adapter ses revenus en fonction de ses besoins.”*

Les SCPI, ces sociétés qui investissent dans l’immobilier et permettent de toucher des loyers au pro-rata de ses parts, correspondent parfaitement à ces conditions, notamment grâce à leur flexibilité en fonction des revenus que l’on souhaite y consacrer. Mais *“les sites qui existent sur la question sont très techniques”*, regrette Paul Bourdois, expliquant en partie la désaffection des jeunes générations pour ce produit d’investissement.



Mieux informer et communiquer

Alors les trois cofondateurs de France SCPI se mettent au boulot pour *“vulgariser, démocratiser la littérature sur les SCPI et ainsi les rendre plus attrayantes”*. Il repensent d’abord le contenu informatif en mettant davantage en avant les bénéfices plutôt que les contraintes techniques ou administratives et facilitent les démarches en développant un logiciel en SaaS pour pré-souscrire en ligne. A terme, même la souscription définitive sera possible en quelques clics, faisant écho à la simplicité des banques en ligne qui ont conquis le grand public.

La startup met aussi le paquet sur la communication avec un site responsive pour optimiser la lecture sur mobile et une présence accrue sur les réseaux sociaux. *“Nous nous servons beaucoup de l’humour, même si l’objectif est de rire le plus sérieusement possible.”* Une stratégie pour aller chercher des clients plus jeunes là où les banques traditionnelles ont bien du mal à les hameçonner.

Et ça fonctionne : la moyenne d’âge de la clientèle de France SCPI est de seulement 27 ans, bien loin de la pré-retraite. Et la

Et ça fonctionne . la moyenne d'âge de la clientèle de France SCPI est de seulement 37 ans, bien loin de la pré-retraite. Et le partenariat que la startup vient de signer avec le groupe Se Loger (<http://www.seloger.com/>) devrait encore contribuer à rajeunir et surtout élargir sa base de clients. En effet, le groupe immobilier mettra en avant sur son site dès le 1er septembre l'offre de France SCPI pour offrir la possibilité à ses quelque 500 000 visiteurs uniques quotidiens d'investir dans l'immobilier.