

LesEchos.fr

# Immobilier papier : ces SCPI qui servent entre 5 % et plus 6 %

LAURENCE BOCCARA / JOURNALISTE | LE 19/10 À 07:00, MIS À JOUR À 10:21



La performance des SCPI s'est établie à 4,4 % en 2017 et devrait rester stable en 2018. Une moyenne qui cache de fortes disparités. - Shutterstock

Qu'y a-t-il sous le capot des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) qui affichent les meilleurs rendements ? Faut-il leur faire confiance ?

Selon l'Institut de l'épargne immobilière et financière (IEIF), la **performance moyenne des SCPI** s'est établie à 4,4 % en 2017 et elle devrait rester stable en 2018. Pourtant, si l'on y regarde de plus près, ce chiffre cache de fortes disparités. Les rendements servis font le grand écart allant de 2,98 % à 6,58 %.

Seule une petite dizaine de SCPI se situe au-dessus du panier en **servant 5 % et plus** . Qu'ont-elles de plus que les autres ? Quelle est leur stratégie d'investissement et/ou de gestion ? Est-ce une performance tenable sur la durée ?

### **Lire aussi :**

- > [Immobilier : trois idées d'investissement locatif à haut rendement](#)
- > [Immobilier papier : bien choisir sa SCPI](#)
- > [Immobilier : pourquoi les propriétaires ont peur de louer ?](#)

## **Des sociétés jeunes**

Premier constat, ces SCPI à rendements élevés sont plutôt jeunes. Elles ont souvent moins de dix ans. Dans un secteur où les SCPI les plus « anciennes » datent des années 1970, 1980 et 1990 c'est un atout notable. Récemment constitué, leur patrimoine immobilier ne compte pas encore d'immeubles et de locaux vétustes, voire obsolètes.

Ces SCPI « nouvelle génération » ne sont pas encore confrontées au cycle naturel de l'immobilier, qui, après plusieurs années d'occupation, oblige le propriétaire à réaliser de lourds travaux de réhabilitation. Nécessaires, ces interventions génèrent des frais pour la SCPI, créent de la vacance locative et au final rabotent les revenus locatifs versés aux associés.

Second constat : pour arriver ou se maintenir à ce niveau de performance élevé, ces sociétés se doivent de mener des acquisitions opportunistes ou/et offensives. Se limiter à acheter des bureaux à Paris intra-muros qui rapportent moins de 4 % dans un marché où la concurrence est exacerbée ne suffit pas à doper les résultats. « *Elles doivent arriver à dénicher, ici et là, des « actifs décalés » ou « atypiques » susceptibles à terme de se valoriser ou de générer davantage de loyers. Elles jouent la carte de la diversification* », analyse Raphaël Oziel, directeur du pôle immobilier de LinXea.

Pour faire leurs emplettes, ces sociétés de gestion vont, donc, en province et parfois à l'étranger. Parmi leurs actifs de prédilection : des établissements de santé, des écoles, des hôtels et des résidences services. « *Récemment, nous avons acheté un portefeuille de magasins de jardinerie, chacun étant situé sur un grand terrain au sein d'une zone commerciale. Cet ensemble rapporte plus de 7 %. Et nous savons qu'à terme nous pourrions construire sur chaque foncier de nouveaux locaux locatifs qui généreront davantage de loyers. Notre stratégie consiste parfois à privilégier des produits pas complètement loués pour créer de la valeur* », explique Jean-Christophe Antoine, directeur général de Voisin.

Moins coûteux que les bureaux en ville, les entrepôts de logistique bien reliés aux modes de communication ont aussi le vent en poupe. Ils sont recherchés par les fabricants et les plates-formes Internet pour stocker et assurer la logistique du dernier kilomètre. « *Nous ciblons les locaux d'activités et de messageries de 2.000 à 7.000 mètres carrés maximum, pour répondre aux besoins des PME et des ETI* », indique Gilles Chamignon, directeur général de Peref Gestion. « *En région, il nous arrive de nous positionner sur les lignes d'actifs de 1 million d'euros. Il y a souvent moins d'acheteurs et donc moins de surenchères. Cette stratégie oblige aussi à multiplier ce genre d'acquisition pour constituer un portefeuille d'envergure* », reconnaît Jean-Christophe Antoine.

## **Distribution des loyers**

Evidemment, impossible pour ces acteurs ayant besoin de servir des revenus réguliers sur la durée de jeter leur dévolu sur des immeubles vides qui ne rapportent rien et plombent le rendement. Tous essaient de cibler des actifs avec du potentiel. « *Nous apprécions détenir des agences bancaires. Installés à des adresses centrales et souvent en angle, certains de ces points de vente commencent à fermer en raison de la moindre fréquentation du public. Le remplacement de cette activité par un autre commerçant peut être l'occasion de donner un coup de fouet au loyer* », indique un gestionnaire de SCPI.

Reste que cette politique d'acquisition menée en dehors des sentiers battus **comporte des aléas** . « *Un rendement élevé signifie que le portefeuille est investi dans des actifs risqués. Cela signifie que l'acquisition d'immeubles s'effectue dans des zones moins attractives où le prix d'achat est plus bas et donc dope le rendement. Mais le risque peut parfois tenir à l'unicité du locataire en place qui n'est pas une grande signature et qui sera par la suite difficilement remplaçable à son départ dans un marché locatif atone* », commente Eric Cosserat, président de Perial.

Dernier dénominateur commun à ces SCPI aux rendements vitaminés : « *Des ratios provisions pour grosses réparations (PRG) et des reports à nouveau (RAN) moins élevés que ceux observés chez les « vieilles » SCPI* », souligne Paul Bourdois, cofondateur de France scpi. Pour mémoire, le PRG est une poche d'épargne destinée à faire face aux futurs gros travaux. Quant au RAN, c'est une réserve permettant de lisser la distribution des loyers aux associés, notamment si une année a été moins bonne en termes de revenus que la précédente. Mais l'absence volontaire de RAN est revendiquée par la société de gestion Corum AM, qui est la seule à servir, avec ses 2 SCPI Corum XL et Corum Origin, plus de 6 %. « *Cela ne sert à rien de gonfler cette réserve qui ne rapporte rien aux associés. On préfère tout leur distribuer* », estime Frédéric Puzin, **PDG** de Corum AM.

Ayant adopté jusqu'à l'an passé cette même stratégie, le groupe Voisin a récemment décidé de moins distribuer. « *En nous dotant d'un **report à nouveau** (RAN), cela a mécaniquement fait baisser le rendement d'Epargne Pierre de 6,03 % en 2016 à 5,97 % en 2017* », indique Jean-Christophe Antoine. « *Si ces rendements élevés sont a priori séduisants et constituent un argument marketing efficace, il ne faut pas s'arrêter à ce seul critère. Avant de choisir et de souscrire des parts, il faut essayer de comprendre pourquoi de tels résultats et quelles en sont les raisons* », rappelle Paul Bourdois.●

**Laurence Boccara**