

# SCPI : prime à la taille et au

*L'an passé, les fonds immobiliers distribués par Primonial REIM France ont fortement collecté, tout en délivrant de belles performances. L'occasion de faire le point sur la gamme et les ambitions de la société de gestion avec Stéphanie Lacroix, directrice générale déléguée de Primonial REIM et directrice générale de Primonial REIM France.*

**Investissement Conseils : L'an passé, Primonial REIM a été leader sur le marché des SCPI. Comment l'expliquez-vous ?**

**Stéphanie Lacroix :** En effet, l'année 2021 a été excellente pour Primonial REIM France avec, pour nos cinq SCPI, une collecte de 1,4 milliard d'euros bruts (en hausse de 44 %). Ce succès a été porté par nos deux produits phares : la SCPI Primopierre et la SCPI Primovie qui ont respectivement collecté 400 millions d'euros et 880 millions d'euros pour une capitalisation respective de 3,6 milliards d'euros et 4,2 milliards d'euros, à fin décembre 2021.

Sur ce marché des SCPI, nous estimons qu'il existe une prime à la taille et à l'historique des performances. L'an passé, ces deux SCPI ont affiché des rendements de 4,77 % pour Primopierre et 4,60 % pour Primovie.

Nous avons également dépassé le rendement de marché sur d'autres véhicules, comme Primofamily, à 4,55 %, notamment en augmentant le prix de la part de 1,52 %, mais aussi pour Patrimmo Croissance, SCPI de capitalisation, dont l'évolution de la valeur des parts a atteint 5 %.

“ Ce succès a été porté par nos deux produits phares : Primopierre et Primovie qui ont respectivement collecté 400 millions d'euros et 880 millions d'euros pour des encours de 3,6 milliards d'euros et 4,2 milliards d'euros à fin décembre 2021. ”



**Stéphanie Lacroix**, directrice générale déléguée de Primonial REIM et directrice générale de Primonial REIM France.

Outre ces aspects de performance et de taille, les investisseurs apprécient la pureté de nos véhicules ce qui leur permet de mieux appréhender les tendances de marché à long terme qui leur sont associées. Notre gamme se compose ainsi des thématiques du bureau *prime/core* neuf ou restructuré pour Primopierre, de l'immobilier de santé pour Primovie, de l'immobilier du quotidien (résidentiel, hôtels urbains et commerce de proximité) pour Primofamily, de l'immobilier de commerce pour Patrimmo Commerce et de la nue-propriété pour Patrimmo Croissance. Parallèlement à cela, nous disposons de notre produit « vitrine », la SCI Capimmo dédiée à l'assurance-vie, et qui propose une allocation diversifiée performante, avec 4,12 % de rendement l'an passé pour plus de 6 milliards d'euros d'encours. Pour réaliser de telles performances, Primonial REIM s'appuie sur sa présence locale, puisqu'outre la France, notre plate-forme paneuropéenne dispose de sociétés de gestion en Allemagne, au Luxembourg et en Italie, soit un total de quatre sociétés de gestion pour plus de quatre cents collaborateurs et des encours répartis dans neuf pays différents de la zone euro.

**Votre SCPI de commerces, un secteur touché par la crise sanitaire, affiche un rendement en deçà de 4 %...**

Elle délivre un rendement inférieur à nos autres véhicules, à 3,19 % l'an passé. En effet, suite à la crise de la Covid-19 nous avons adopté une stratégie défensive pour faire face à d'éven-

# track-record

tuelles sorties. Or, celles-ci ne se sont pas réalisées, hormis les quelques sorties naturelles. Pour 2022, nos perspectives sont bonnes, et son rendement devrait se redresser, autour de 4 %.

## **La collecte sur le résidentiel via Primofamily n'est-elle pas décevante ?**

Elle reste moins importante que nos autres SCPI, mais elle est aussi plus récente. Le volume de la collecte l'an passé s'est élevé à 70 millions d'euros. Par nature, l'épargnant français est davantage attiré par l'investissement direct dans le domaine du résidentiel. Mais la SCPI garde tous ses atouts. Pour la troisième année consécutive, la SCPI Primofamily a augmenté en 2021 son prix de part après quatre ans d'existence. Cela prouve la pertinence de son univers d'investissement et la valorisation de son patrimoine résidentiel, même après deux années de crise sanitaire. Nos perspectives sont d'ailleurs excellentes pour cette année. Toujours dans le domaine du résidentiel, notre fonds Patrimmo Croissance, investi sur la nue-propriété de logements sociaux et intermédiaires, a collecté 36 millions d'euros l'an passé. Nous en avons fait un fonds à impact, et sa performance reste très appréciable puisque, depuis sa création en 2014, elle dépasse les 5 % chaque année. Ici, nous opérons sur un marché purement français, avec l'exigence de n'investir que dans des villes où la tension locative est forte.

## **En revanche, la collecte des OPC I ne semble pas décoller...**

Cela s'explique par le fait que les investisseurs privilégient les produits plus purs. Pour autant, les OPC I peuvent délivrer de belles performances comme celle de PREIM ISR l'an passé.

## **Pourriez-vous lancer de nouveaux produits pour compléter votre offre ?**

Tout à fait, nous comptons proposer une deuxième SCI, celle-ci dédiée à la thématique de la santé avec une dimension européenne, en nous appuyant sur nos différentes sociétés de gestion. Elle se voudra aussi plus audacieuse que Primovie.

## **Vous n'envisagez pas de lancer une stratégie sur le « value-added » comme certains de vos concurrents ?**

Ce type de stratégie ne correspondrait pas à l'enveloppe SCPI qui a une approche de rendement de long terme pour ses épargnants. Ponctuellement, nous pouvons saisir des opportunités via Capimmo, car cette SCI est très diversifiée. Cela permet de capter un surcroît de performance.

## **Primonial REIM s'illustre également par sa volonté de développer une approche ISR...**

Côté SCPI, Primovie et Primopierre sont des véhicules labellisés, tandis que Patrimmo Croissance est devenu un fonds d'*impact investing*. S'agissant d'OPCI, nous disposons également du fonds PREIM ISR. Au total, ce sont 14 milliards d'euros qui sont labellisés chez Primonial REIM France, ce qui représente environ 45 % des encours.

Nous considérons que l'intégration des critères ESG n'est pas une fin en soi, mais un moyen de renforcer notre gestion à chacune de ses étapes. Nous développons une approche à 360° de l'immeuble avec quatre-vingt-dix critères reposant sur sept thèmes (qualité de l'air, sources d'énergie, etc.). Pour chaque actif, nous nous fixons des objectifs en matière de lutte contre les émissions carbone, d'efficacité énergétique et d'impact sociétal en nous engageant en tant que société de gestion, tout en y associant nos locataires et autres parties prenantes.

“ Nous considérons que l'intégration des critères ESG n'est pas une fin en soi, mais un moyen de renforcer notre gestion à chacune de ses étapes. ”

## **Quelles sont vos ambitions de développement pour 2022 ?**

Après notre belle année passée, nous attendons à poursuivre notre croissance en profitant du « déconfinement » de l'épargne des Français. Nous comptons également poursuivre notre fort développement auprès des investisseurs institutionnels, notamment via des *clubs deals*, et des investisseurs étrangers, en particulier en Allemagne.

## **Comment envisagez-vous les marchés immobiliers cette année ?**

Notre préoccupation de tous les jours porte sur le marché des taux et l'évolution de l'inflation. La crise sanitaire a touché toutes les classes d'actifs : certaines, comme le logement et la logistique, se sont bien comportées, d'autres, comme le bureau et la santé, sont restées stables, alors que quelques-unes, l'hôtellerie et le commerce, ont souffert. De bons points d'entrée sont à saisir, notamment sur le commerce. Notre politique d'investissement reste concentrée sur les actifs *core*, avec la volonté de protéger le patrimoine de nos investisseurs, notamment de l'inflation. Nos épargnants peuvent également se positionner sur des actifs différenciants, comme Patrimmo Croissance et Primofamily qui peut se diversifier de manière opportuniste sur des actifs hôteliers. Quant à Primovie, investi dans l'immobilier de santé, elle s'appuie sur des tendances démographiques positives et de long terme, décorrélées des cycles économiques.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

