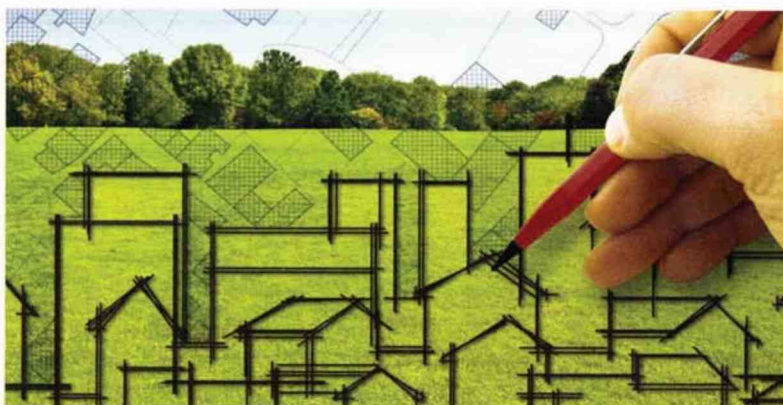


[FOCUS IMMOBILIER]

Les nouveaux acteurs de la pierre-papier participent au renouvellement des pratiques du secteur

Les chiffres de la pierre-papier à fin septembre 2019 soulignent bien le développement du marché. D'après les



statistiques ASPIM-IEIF pour le troisième trimestre 2019, la collecte nette cumulée des SCPI et OPCI grand public depuis le début de l'année avoisine les 8 milliards d'euros au 30 septembre 2019, soit une hausse de 58 % par rapport aux neuf premiers mois de 2018. Ce secteur, en plein essor, suscite l'intérêt de nouveaux acteurs particulièrement dynamiques et innovants. Sur les dernières années, en moyenne deux voire trois nouvelles sociétés de gestion par an sont apparues dans la pierre-papier. A fin septembre 2019, 12 sociétés de gestion proposaient 18 OPCI grand public et 34 sociétés développaient 95 SCPI.



omme le souligne Christian de Kerangal, directeur général de l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF), «le produit SCPI est de plus en plus distribué par de nombreux CGP et compagnies d'assurances, ce qui favorise l'essor de la collecte». Quant aux OPCV grand public, certains nouveaux entrants (Kyaneos ou

Altixia, par exemple) misent sur ces véhicules, essentiellement distribués via les contrats d'assurance-vie, pour se positionner sur des projets conséquents et porteurs de valeur.

Corum, société indépendante créée en 2011, a été la première société à «disrupter» le marché en élargissant d'abord le champ des investissements à l'étranger et en développant de nouveaux services aux investisseurs (versements programmés, transparence de l'information, digitalisation...). Depuis, de nouvelles sociétés sont apparues qui participent au renouvellement des pratiques. Sociétés indépendantes (Kyaneos, Norma Capital), filiales de groupes financiers (Groupama Gan, Swiss Life Reim) ou de spécialistes immobiliers (Alderaan, Novaxia), sociétés issues de partenariats entre groupes financiers et immobiliers (MyShareCompany), les nouveaux venus dans la pierre-papier sur les dernières années ont en commun de posséder déjà un savoir-faire immobilier grâce aux compétences de leurs dirigeants ou par leurs liens avec des grands noms du secteur. Les sociétés qui interviennent nouvellement dans la pierre papier en 2019 illustrent ce constat : Altixia appartient à la foncière Héracles, Alderaan au groupe indépendant Ojirel, spécialiste de la logistique, et MyShareCompany est détenue pour moitié par Voisin, société de gestion du groupe immobilier Atland.

Des thématiques différenciantes

En considérant la collecte nette des SCPI au troisième trimestre 2019 (1,8 million d'euros), ce sont encore les SCPI bureaux qui ont le plus collecté (près de la moitié de la collecte). Néanmoins, la collecte des SCPI spécialisées et diversifiées est en plein essor (respectivement + 41 % et + 110 % sur un an). Jonathan Dhiver, dirigeant fondateur de meilleurescpi.com, précise : «Les nouveaux acteurs s'inscrivent dans une tendance forte : la spécialisation des SCPI. Depuis quelques années, certaines SCPI se sont spécialisées dans la santé (Pierval Santé), l'hôtellerie (Atream Hôtels) et depuis 2019 aussi dans la logistique (ActivImmo), avec souvent une prime de rendement par rapport aux SCPI traditionnelles.»

Parmi les sociétés de gestion sélectionnées dans notre panel, la SCPI de Kyaneos se positionne uniquement dans l'immobilier résidentiel dans les villes secondaires. Et elle développe un OPCV grand public qui vise uniquement ce créneau également.

Quant à Norma Capital, elle a choisi de développer une SCPI consacrée seulement aux activités socialement utiles, Fair Invest. Cela alors que le label ISR dédié aux fonds immobiliers devrait être lancé dans les prochains mois.

Autre élément intéressant mis en évidence par Christian de Kerangal : «La plupart des nouvelles sociétés de gestion optent pour des positionnements différenciants qui sont en adéquation avec les stratégies des investisseurs institutionnels. Ces acteurs sont en quête de diversification dans des secteurs porteurs comme le résidentiel ou la logistique. On peut citer Kyaneos qui propose, pour la première fois, une SCPI dans le résidentiel qui n'est attachée à aucun dispositif fiscal. Autre exemple : Alderaan qui, avec ActivImmo, a choisi la logistique et les locaux d'activités.»

D'autres sociétés en revanche adoptent une stratégie à contre-courant. C'est le cas d'Altixia qui a choisi de lancer une SCPI commerces dans un contexte de «retail bashing». Or, cette stratégie osée peut lui permettre de bénéficier d'opportunités de valorisation d'actifs à l'heure où le commerce vit une mutation sans précédent.

Trois tendances fortes

Les nouveaux acteurs misent souvent sur la transparence, la digitalisation et/ou la démocratisation des produits pour séduire les investisseurs. Altixia a fait de la transparence et de la pédagogie son cheval de bataille avec l'idée que l'actif immobilier, tangible, doit pouvoir être bien compris des épargnants.

Jonathan Dhiver observe : «Il est essentiel, sur un marché en croissance, que les gérants fassent évoluer leurs pratiques pour aller vers toujours plus de transparence. Ainsi communiquer sur les aspects macroéconomiques lorsque les véhicules se tournent vers une stratégie paneuropéenne est fondamental.»

Christian de Kerangal note : «Ces nouveaux acteurs favorisent une évolution des pratiques sur le marché de la pierre-papier. Néanmoins, n'oublions pas que les sociétés de gestion établies participent également fortement à ce mouvement. Ainsi, par exemple, La Française a pris le virage digital il y a déjà quelques années.» MyShareCompany va encore plus loin en mettant le digital au cœur de sa stratégie et en le faisant intervenir à tous les stades : du processus d'acquisition de l'actif aux relations avec les locataires en passant par l'expérience investisseurs. Pour cela, elle compte sur ses liens avec les acteurs de la proptech. Enfin, la démocratisation de la pierre-papier est autorisée par plusieurs initiatives. D'abord des frais de souscription réduits, voire nuls. Ainsi Novaxia Investissement a récemment lancé la SCPI NEO, qui supprime la traditionnelle commission de souscription généralement comprise entre 6 et 12 %. Quant à Altixia Commerces d'Altixia REIM, ses frais de souscription sont réduits à 3 % TTC.

Les versements programmés, déjà proposés par Corum, contribuent à ce mouvement de démocratisation, en donnant la possibilité aux investisseurs de réaliser des investissements réguliers et étalés dans le temps. Plusieurs nouveaux acteurs travaillent sur ce sujet pour 2020.

La dynamique du marché devrait perdurer cette année avec des rendements toujours attractifs pour la pierre-papier, dans un contexte général de faible rentabilité des produits d'épargne. Le marché n'a donc certainement pas fini d'attirer de nouveaux intervenants. ■

Audrey Corcos

FOCUS IMMOBILIER

ALDERAN

Une forte connaissance de la logistique et locaux d'activités

Alderan est une filiale d'Ojirel, groupe indépendant spécialisé depuis vingt ans dans le secteur des locaux d'activités et la logistique. Créé en 2015, l'agrément de l'AMF, obtenu en 2017, lui a permis de proposer des fonds dédiés, OPPCI et SCPI. La société a lancé en 2019 la première et seule (pour le moment) SCPI dédiée aux locaux d'activités et à la logistique urbaine, ActivImmo.

Même si le lancement de ce fonds a été un succès (6,3 millions d'euros de capitalisation après seulement un peu plus de trois mois d'existence), convaincre les investisseurs de s'orienter vers les locaux d'activités et la logistique nécessite de la pédagogie et de la communication. La rentabilité est attractive, avec un taux de rendement visé de 6 %. Alderan mise également sur un certain nombre de services offerts aux investisseurs : la décimalisation des parts qui permet le réinvestissement des dividendes et l'investissement en ligne, mais aussi des versements programmés. La société projette 30 à 40 millions de collecte annuelle dès 2020. Positionnée sur des actifs de taille réduite, la SCPI a annoncé sa première acquisition fin 2019, portant sur un entrepôt logistique de 7 357 m² à Alizay, en périphérie de Rouen. L'ensemble est entièrement loué dans le cadre d'un bail de neuf ans ferme. Cette opération reflète bien la stratégie de la SCPI, qui cherche à investir dans des actifs à proximité de réseaux de transports (ici l'autoroute A13) et de bassins de consommation. Ces actifs sont pleinement inscrits dans la transformation du commerce et le développement consécutif de la logistique du dernier kilomètre.



Rémy Bourgeon et Benjamin Le Baut, respectivement P-DG et DG d'Alderan

ALTIXIA REIM

Transparence et pédagogie

Créée en 2015, Altixia Reim appartient à la foncière immobilière Héracles. La société est présidée par Sonia Fendler, qui a rejoint Altixia en octobre 2018 après vingt-cinq années passées au sein de Generali France.

En mars 2019, deux SCPI ont été lancées, Altixia Commerces et Altixia Cadence XII. La première, à frais de souscription réduits (3 % TTC), investit dans toute l'Europe, et est dédiée aux commerces (pieds d'immeubles ou mixtes loisirs/commerces) et à la logistique du dernier kilomètre. Cette stratégie, qui se démarque dans un contexte de « retail bashing », repose sur l'idée que le commerce recèle de belles opportunités s'il sait se renouveler. Le rendement 2019 a atteint 6,28 % (objectif entre 5 % et 6 % sur le long terme).

Altixia Cadence XII est une SCPI diversifiée qui investit dans toute l'Europe (y compris hors zone euro) et dans toutes les typologies d'actifs (bureaux, immeubles, commerces, résidences services...). À revenus mensuels, elle a généré un rendement de 6,12 % l'an passé. Enfin, Altixia REIM a lancé en décembre 2019 un OPCV grand public. Altixia Valeur vise un rendement de 3 % à 5 % grâce à une stratégie de valorisation des actifs.

Sonia Fendler a pu compter sur son expérience et son réseau car, après seulement quelques mois d'existence, la collecte de Cadence XII s'est élevée à 26,5 millions d'euros à fin 2019 et celle d'Altixia Commerces à 21,4 millions. Quant à l'OPCV, en moins d'un mois, la collecte a atteint 3,4 millions. La société place la transparence de l'information et la pédagogie au cœur de son développement, pour établir une proximité entre les actifs et les épargnants. Redonnant ainsi tout son sens à l'investissement dans la pierre !



Sonia Fendler, présidente

CORUM

L'ascension fulgurante

Avec une approche novatrice cherchant à tirer parti des cycles immobiliers, Corum s'est hissée en quelques années parmi les acteurs qui comptent dans la pierre-papier. Société de gestion indépendante créée en 2011, elle est dirigée par Frédéric Puzin. Elle compte 140 collaborateurs dans sept pays (France, Angleterre, Irlande, Portugal, Autriche, Pays-Bas et Singapour) et gère plus de 3,6 milliards d'euros d'actifs, dont 2,5 milliards en immobilier. Sa stratégie innovante, basée sur l'internationalisation des actifs, a contribué à moderniser le marché. Avec une idée phare : c'est la régularité des revenus locatifs et une maîtrise des valeurs d'acquisition qui créent de la valeur. Les services offerts aux investisseurs (notamment la digitalisation, les revenus mensuels et les versements programmés) ont également fait des émules. La société propose deux SCPI, Corum Origin et Corum XL. La première, lancée en 2012, investit dans 13 pays de la zone euro (Espagne, Pays-Bas, Italie, Irlande, Finlande...). Sa capitalisation s'établit à 1,867 millions d'euros fin 2019. Quant à la SCPI Corum XL, lancée en 2017, elle combine cyclicité des marchés immobiliers et des devises (essentiellement au Royaume-Uni). Elle est la première SCPI à avoir investi en dehors de la zone euro. Sa capitalisation a atteint environ 645 millions d'euros fin 2019. Les deux fonds ont toujours surperformé leur objectif de rendement (6 % pour Corum Origin et 5 % pour Corum XL). La maîtrise de la collecte explique en partie ces bonnes performances.

En 2018, la société s'est lancée dans la gestion obligataire high yield avec de fortes ambitions dans ce domaine. Et en comptant cette fois disrupter le marché du crédit !



Frédéric Puzin, président

KYANEOS AM

Un positionnement original sur le résidentiel

La quête de sens, associée à son savoir-faire dans la gestion d'actifs, a poussé Jérémie Rouzaud (ancien trader et gérant) à créer Kyaneos AM en 2018.

Investi également à titre personnel en immobilier, il a constaté que le parc locatif privé dans les villes secondaires comme Cavaillon ou Orange était de mauvaise qualité, alors que la dynamique démographique est bien présente. Il s'est fixé pour objectif de rénover le maximum de logements dans ces localités où les prix immobiliers sont attractifs. La société dépasse le seul objectif de rendement pour inclure l'amélioration de la performance énergétique des immeubles et le confort des locataires. Au fil des mois, soutenir le tissu économique local en faisant appel à des acteurs de proximité est devenu une évidence.

Partant d'une zone de prédilection autour d'Avignon, Kyaneos AM élargit peu à peu son champ géographique au sud de l'Île-de-France, au nord de la Loire et à la région de Toulouse, tout en développant des partenariats avec certaines municipalités. L'évolution des équipes suit ces développements et la société regroupe aujourd'hui neuf collaborateurs.

La stratégie est mise en œuvre par la SCPI Kyaneos Pierre, lancée en juillet 2018, alors que l'OPCI grand public Kyaneos Résidentiel est en phase de développement. La SCPI a collecté 20 millions d'euros l'an passé et détient 30 immeubles pour environ 300 locataires. L'objectif de collecte s'établit entre 60 et 100 millions d'euros en 2020, correspondant à 1 000 logements rénovés. Après une année 2019 exceptionnelle (rendement compris entre 6,5 % et 7 %), l'objectif de rendement net s'établit désormais entre 6 % et 6,5 %.



Jérémie Rouzaud,
président

NORMA CAPITAL

Une SCPI qui vise le label ISR

Norma Capital a été créée fin 2017 par Frédéric Haven, son actuel président, suite au rachat d'une société de gestion du groupe immobilier Réalités. Aujourd'hui, la société, qui gère deux SCPI et six OPPCI, regroupe 12 collaborateurs.

En 2018, elle a repris avec succès la SCPI Vendôme Régions, essentiellement investie en bureaux, commerces et locaux d'activité dans les grandes agglomérations françaises. L'an passé, cette SCPI affichait un rendement stable de 6 % et une capitalisation d'environ 130 millions d'euros.

S'inspirant du livre «Money Honnie» de Bertrand Badré, Norma Capital a innové en lançant la SCPI Fair Invest en 2018. L'ancien directeur financier de la Banque mondiale expliquait dans son ouvrage comment la finance devait se réinventer et ne plus prendre en compte les seuls critères de rendement et de risque. Fair Invest privilégie ainsi des locataires ayant des activités socialement utiles (cohésion sociale, insertion à l'emploi, énergies renouvelables, entraide sociale, santé, bien-être et petite enfance). Ses deux premières acquisitions ont porté sur un centre de dialyse et de néphrologie à Suresnes, ainsi que sur des bureaux sur l'île de Nantes, loués à une association de professionnels de la périnatalité. Réduire les consommations énergétiques des actifs est également un objectif de la SCPI, notamment à travers des actions pédagogiques auprès des locataires. Cette SCPI s'interdit l'endettement comme les liquidités rémunérées. Pour 2020, Fair Invest ambitionne d'obtenir une capitalisation de 30 millions d'euros, notamment grâce à l'obtention du label ISR. Son objectif de distribution s'établit à 4,5 %.



Frédéric Haven,
président

MYSHARECOMPANY

Un partenariat entre assureur et spécialiste immobilier

MyShareCompany est une société toute récente (agrée par l'AMF en octobre 2019), qui dispose néanmoins d'un solide savoir-faire. Détenue à parité par Voisin (filiale d'Atland) et Drouot Estate (filiale d'AXA France), elle bénéficie à la fois du réseau de distribution d'AXA et de l'expertise de Voisin dans la gestion de fonds immobiliers. Son président, Philippe Ifergane, a une trentaine d'années d'expérience dans la gestion de fonds immobiliers (il est un ancien membre du directoire de Périol), et son directeur général, Foulques de Sainte Marie, affiche une longue pratique de l'investissement immobilier.

La société a repris la gestion de My Share SCPI, créée en mars 2018, précédemment gérée par Voisin. La capitalisation de cette SCPI, uniquement proposée aux clients d'AXA, a déjà atteint 110 millions d'euros environ à fin 2019. La proximité entre ses deux actionnaires assure une bonne agilité entre la collecte et les investissements. Ces derniers ont totalisé 140 millions d'euros l'an passé. La stratégie d'investissement porte sur des montants limités, compris entre 1 et 15 millions d'euros, et vise à diversifier les actifs tant en matière de typologie (bureaux, locaux commerciaux, écoles...) que sur le plan de la localisation (en France comme en Europe). Cette SCPI vise un TDVM supérieur au rendement moyen des SCPI du marché avec un rendement de 5 % en 2019.

La digitalisation, au cœur du développement, intervient à toutes les étapes : dans la sélection des actifs, dans la gestion du parc immobilier et dans la relation clients. Elle implique des partenariats sélectifs avec des sociétés de la proptech, telles que Bazimo. ■



Philippe Ifergane,
président