



RETRANSCRIPTION DE LA CONFÉRENCE

« Comment générer des revenus complémentaires : pourquoi et comment revenir aujourd'hui sur le marché immobilier avec les SCPI »

Intervenants :

Vincent BEZAULT - Journaliste

Olivier WELLER - Directeur général adjoint de MAIF Solutions Financières filiale MAIF spécialisée en Gestion de patrimoine

Romain WELSCH - Président de THEOREIM, SCPI Log In

Jérôme VALADE - Directeur du pôle immobilier santé de La Française, SCPI LF Avenir Santé

Début de la retranscription :

Vincent BEZAULT :

Bonjour à tous.

Notre livre du jour s'intitule : Revenus complémentaires, pourquoi revenir aujourd'hui sur le marché des SCPI ? Il est, au demeurant, admis que l'immobilier est un excellent moyen de se constituer des revenus complémentaires. À ce titre, il n'est pas étonnant que les SCPI (Sociétés Civiles de Placement Immobilier) aient été plébiscitées durant la décennie passée. Les SCPI sont ce qu'on appelle la « pierre papier ». Elles permettent aux particuliers d'investir dans des segments du marché immobilier d'ordinaire réservés aux professionnels. Autrement dit, elles investissent votre épargne en votre nom dans l'immobilier de bureau, de santé, des EHPAD par exemple, ou dans des hôtels, ou encore dans des entrepôts, c'est-à-dire, la logistique. Le gros avantage est que l'épargnant diversifie non seulement ses actifs immobiliers, mais qu'il délègue également la gestion à des professionnels, ce qui est souvent un soulagement. Le succès des SCPI a également reposé sur les rendements offerts, bien supérieurs à ceux des fonds en euros ces dernières années. Tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes jusqu'en 2023, où le marché s'est grippé : la hausse des taux d'intérêt, rapide et brutale, décrétée par la BCE (Banque Centrale Européenne) afin de lutter contre l'inflation, a jeté un froid. Le marché immobilier, qui est pour beaucoup piloté par les taux d'intérêt, s'est mis à corriger. La valorisation des biens immobiliers a reculé, et un certain nombre de SCPI se sont vues contraintes de baisser le prix de leur part de 20 % voire plus. Une nouvelle qui a mis en émoi beaucoup d'épargnants qui se sont rués vers la sortie. Le problème



est que l'immobilier, qu'il soit détenu en direct ou via une SCPI, n'est pas un actif liquide. Beaucoup de demandes de retrait n'ont pas encore été honorées. Comme on le voit, le tableau n'est pas des plus engageants. Alors pourquoi diable conseiller aujourd'hui, comme le fait MAIF Solutions Financières, de revenir sur les SCPI ?

C'est l'une des questions que nous poserons à Olivier Weller, Directeur général adjoint de MAIF Solutions Financières.

Olivier, bonjour.

Olivier WELLER :

Bonjour Vincent.

Vincent BEZAULT :

Alors, nous verrons avec vous, Olivier, si certains types de SCPI sont davantage à privilégier que d'autres, et quelles thématiques présentent un intérêt d'après vous. Du reste, parmi les SCPI que vous mettez en avant, nous aurons l'occasion de soulever le capot de deux d'entre elles, puisque nous avons le plaisir d'accueillir Romain Welsch. Romain, vous êtes le Président de Theorem. Bonjour.

Romain WELSCH :

Bonjour Vincent.

Vincent BEZAULT :

Alors, vous nous parlerez, Romain, de Log In, une SCPI européenne spécialisée dans la logistique et les locaux industriels. C'est bien ça ?

Romain WELSCH :

Tout à fait.

Vincent BEZAULT :

Avec nous également sur ce plateau, Jérôme Vallade. Jérôme, bonjour.

Jérôme VALADE :

Bonjour Vincent.

Vincent BEZAULT :

Alors, vous êtes Directeur du Pôle Immobilier de Santé à La Française. Tout à fait. C'est précis, c'est exact. Et avec vous, évidemment, nous aborderons la thématique de l'immobilier de santé avec un exemple : LF Avenir Santé.

Le déroulé de ce live sera le suivant : nous passerons d'abord une quinzaine de minutes avec Olivier à considérer l'intérêt de revenir aujourd'hui sur les SCPI.

Puis, lors des 10-15 minutes suivantes, nous ferons, avec Romain et Jérôme, un focus sur les spécificités de leur SCPI respective. Le dernier quart d'heure, peut-être même 20 minutes, sera consacré à une séquence de questions-réponses. Vous pouvez poser vos questions via l'onglet "Question" situé en bas à droite de votre écran.



Olivier, j'en reviens à ma question initiale : pourquoi revenir sur les SCPI aujourd'hui alors qu'elles ne sont pas en odeur de sainteté auprès du public ?

Olivier WELLER :

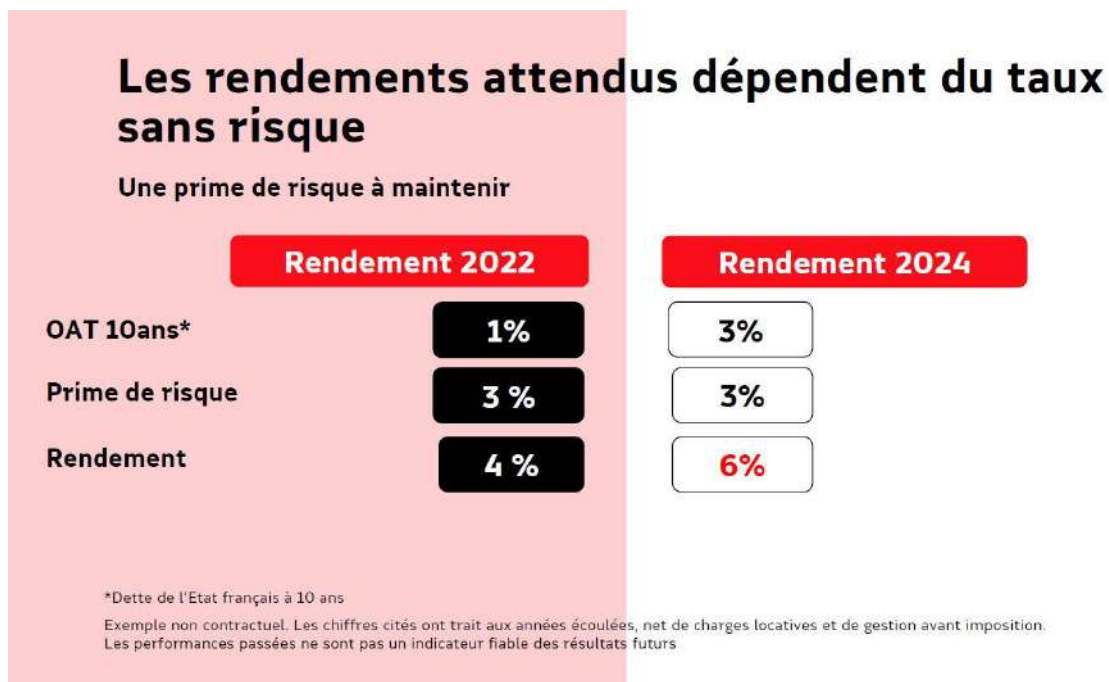
Il y a deux raisons principales. La première, c'est que la hausse des taux d'intérêt, que l'on a connue depuis un peu plus d'un an, a fait baisser les prix de l'immobilier. Cela signifie qu'aujourd'hui, lorsqu'on achète un actif immobilier, comme son prix a baissé et que le loyer reste le même, son rendement est beaucoup plus élevé. La deuxième raison, et ça c'est un peu la magie de l'immobilier. C'est que les loyers augmentent régulièrement puisqu'ils sont pratiquement indexés à l'inflation. Ainsi, la baisse des valorisations et la hausse des loyers font que les rendements sont en augmentation assez forte. On retrouve aujourd'hui sur le marché des SCPI, pas toutes, des rendements compris entre 5 et 6 % pour l'épargnant.

Vincent BEZAULT :

J'aimerais qu'on revienne sur le lien entre hausse des taux et baisse des valeurs des parts et de l'immobilier, car c'est un sujet essentiel. Pour le grand public, c'est crucial de comprendre ce mécanisme, surtout lorsqu'on veut s'exposer à cette classe d'actifs. Pouvez-vous expliquer en détail le mécanisme entre hausse des taux et valorisation des biens immobiliers ?

Olivier WELLER :

Pour comprendre la psychologie d'un investisseur, il faut partir du taux sans risque. À partir du moment où l'on prend un risque, l'investisseur veut un rendement supérieur au taux sans risque, représenté aujourd'hui par l'OAT (Obligation d'État à 10 ans). Nous avons une slide qui va illustrer mon propos.





Quand l'OAT était à 1 % avec une prime de risque à 3,5 %, l'investisseur demandait un rendement d'environ 3 %. Un bien immobilier avec 4 % de rendement convenait. Si les taux montent, comme récemment, l'OAT française est à environ 3,10 %, et la prime de risque reste la même. C'est-à-dire que l'investisseur ne demande pas à être mieux rémunéré de son risque. Mais mécaniquement, quand on additionne les deux, on voit que l'investisseur aujourd'hui, il attend du 6 %. En période de taux bas, le 4 % suffisait, mais ce n'est plus le cas, et il faut maintenant un rendement plus élevé.

Vincent BEZAULT :

Pour que cela soit clair pour tout le monde, il y a une compétition entre actifs.

Olivier WELLER :

Oui.

Vincent BEZAULT :

Quand les taux des obligations montent, l'actif immobilier, par nature, devient moins compétitif. Qui l'était auparavant. Donc, il y a une forme d'ajustement du prix pour que le rendement reste compétitif.

Olivier WELLER :

En effet, on ne peut pas ajuster le loyer, qui est fixe. Pour obtenir le rendement attendu, la seule solution est la baisse des prix. Nous avons une autre slide pour expliquer pourquoi certaines SCPI ont corrigé en termes de valorisation.

Les valeurs baissent quand les taux montent

Exemple

	SCPI	
Revenus	4 500 € /an	4 500 € /an
Valorisation	100 000 €	75 000 €
Rendement	4,5 % /an	6 % /an

Exemple non contractuel. Les chiffres cités ont trait aux années écoulées, net de charges locatives et de gestion avant imposition. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des résultats futurs





Vincent BEZAULT :

Oui, parce que toutes les SCPI n'ont pas corrigé.

Olivier WELLER :

Nous parlons ici d'un raisonnement théorique. Nous verrons ensuite comment, en fonction des classes d'actifs, ce mécanisme théorique est plus ou moins ajusté. Par exemple, un actif qui dégage 4 500 euros de revenus par an avec un rendement de 4,5 % est valorisé à 100 000 euros. Si sur ce même actif, je veux du 6 %, j'ai toujours mes loyers de 4 500 euros, et bien mécaniquement pour obtenir du 6 % avec ces revenus-là. Ma valorisation mécaniquement baisse à 75 000 euros. Cela explique pourquoi beaucoup de prix de SCPI ont fortement décoté, parce qu'elles ont simplement ajusté les valorisations par rapport aux revenus qu'elles tiraient de leur portefeuille et aux nouvelles conditions de taux et de rendement demandées par les investisseurs.

Vincent BEZAULT :

Oui, parce qu'il est important de préciser. C'est que les revenus demeurent les mêmes.

Olivier WELLER :

Les revenus demeurent les mêmes. Par contre, ce n'est pas la même chose en termes de valorisation pour un épargnant, qui a acheté une SCPI à une valeur de 100 et se retrouve avec les mêmes revenus, mais avec une valeur de sa part qui vaut 80.

Vincent BEZAULT :

L'immobilier est un investissement long. Il faut considérer comme une rente immobilière d'une certaine manière.

Olivier WELLER :

On achète principalement une rente immobilière. Il faut être bien clair là-dessus. Lorsque vous investissez dans l'immobilier, notamment dans les SCPI, d'abord on investit sur un temps long. Ensuite, ce qui est important c'est la capacité à générer des revenus. Mais là où la valorisation est importante, c'est dans la liquidité de la SCPI. Parce que la liquidité de la SCPI, elle est liée au niveau de collecte. Contrairement à un contrat d'assurance-vie où les unités de compte sont liquides, vous pouvez acheter, vendre et ça se fait le jour même.

Vincent BEZAULT :

Alors la liquidité ce n'est peut-être pas un terme facile à comprendre parce que pour nous c'est assez commun, mais il faut tout de même spécifier de quoi on parle.

Olivier WELLER :

Liquidité, c'est la capacité pour un épargnant à vendre sa SCPI et à la vendre rapidement. Sur ce marché, vous pouvez vendre une SCPI uniquement si un acheteur



est en face. Autrement dit, si vous avez un épargnant qui investit en même temps que vous vous voulez racheter, vous achetez une part, il y a une autre part qui se vend et donc ça s'équilibre. Là où on a un problème de liquidité, quand il n'y a plus de collecte, mais il y a des demandes de rachat. On est sûr de l'immobilier, le gérant de la SCPI s'il a beaucoup de part en attente, il va être obligé de vendre, ce qui prend du temps, surtout dans des marchés contraints, entraînant des baisses de valorisation.

Et donc, c'est ce qu'on voit aujourd'hui sur le marché, les SCPI qui ont énormément souffert en termes de baisse de valorisation sont aussi les SCPI qui ont arrêté de collecter et qui ont des demandes de part en attente en raison X ou Y. Vous êtes obligé de vendre votre SCPI, vous pouvez avoir des délais d'attente qui peuvent être de 6 mois, un an et demi.

Vincent BEZAULT :

Bon ça, il faut tout de même l'avoir en tête. La question de la liquidité quand on investit de toute façon dans l'immobilier, l'immobilier n'étant pas un actif liquide par essence, il faut savoir patienter aussi pour vendre.

Olivier WELLER :

Elle est fondamentale mais on peut l'organiser et je pense que nous pouvons aborder le sujet dès maintenant. Contrairement à un achat immobilier classique où vous allez immobilier une somme assez importante pour un bien, là vous pouvez panacher votre investissement sur plusieurs SCPI. Nous c'est ce qu'on dit systématiquement à nos clients, c'est au minimum quatre, voire cinq ou six SCPI, car il est impossible de prédire les cycles économiques futurs. Est-ce que la santé fonctionnera toujours aussi bien ? Par exemple, pendant la pandémie, les SCPI hôtelières ont beaucoup souffert car les hôtels étaient vides et les loyers n'étaient plus payés.

Et aujourd'hui, nous sommes dans une situation exceptionnelle pour l'hôtellerie. Les prix dans l'hôtellerie sont 30 % au-dessus de ce qu'ils étaient avant le Covid. Ces SCPI fonctionnent très bien, avec de fortes collectes et des rendements élevés. Nous ne savons pas quelles stratégies seront gagnantes à long terme, d'où la nécessité de les diversifier. C'est la meilleure garantie pour obtenir un rendement solide tout en gérant ses besoins de liquidité. Il y aura toujours un fonds ou une stratégie qui fonctionnera et permettra de réaliser des retraits facilement.

Vincent BEZAULT :

Lorsqu'on souhaite profiter des rendements plus élevés des nouveaux investissements, vers quel type de SCPI faut-il s'orienter aujourd'hui ?

Olivier WELLER :

Nous avons trois critères de sélection.

Le premier critère est l'ancienneté de la SCPI. Nous évitons les grands véhicules très anciens qui ont acheté énormément à une période de taux bas, car cela plombe la valorisation future de la SCPI. Si vous avez 3, 4, 5 milliards d'actifs, l'effet relutif de la



nouvelle collecte mettra du temps avant d'impacter significativement le rendement de votre fonds. Donc, nous privilégions les SCPI jeunes.

Le deuxième critère est le secteur d'investissement. Une partie du marché des bureaux a beaucoup souffert. Par exemple, en Seine-Saint-Denis, vous avez environ 5 ans de stock de location disponible, ce qui signifie que ces bureaux ne se louent pas facilement. En revanche, dans le quartier central des affaires de Paris intra-muros, la demande est supérieure à l'offre, avec des taux de vacance très bas et des valorisations solides. Le télétravail et d'autres facteurs ont créé des problèmes spécifiques à certains types de bureaux. Il faut donc être très sélectif. À l'inverse, certaines stratégies sont très résilientes, comme la santé, la logistique et l'industriel. Nous nous orientons donc plutôt vers ces stratégies alternatives à la classe d'actifs des bureaux, qui a été un grand collecteur sur le marché des SCPI ces 15 dernières années. Lorsque nous investissons dans des bureaux, nous privilégions soit les marchés étrangers, soit les grandes métropoles françaises.

Le troisième critère est de savoir qui achète votre SCPI. Nous essayons d'éviter les achats par des institutionnels pour une raison simple : lorsqu'un institutionnel investit dans votre SCPI, c'est souvent parce qu'il a besoin d'acheter de l'immobilier en complément d'une unité de compte en assurance-vie qui collecte énormément. Alors qu'il réalise lui-même des transactions immobilières, mais aux vues des milliards de collectes qu'il y a eu ces dernières années, une des solutions pour ces institutionnels était de dire : "Finalement, on va investir dans les SCPI." Quand les taux augmentent et que les valorisations baissent, qu'est-ce qu'il se passe ? Les épargnants sortent. Que fait le gérant ou l'institutionnel dans ce cas-là ? Il va dire à la SCPI dans laquelle il investit : "Je vous ai confié 50 millions, et je vais les retirer dans les deux mois qui viennent." Cela génère des crises de liquidité qui ne sont pas liées au comportement des épargnants, mais au comportement des institutionnels sur lesquels vous, en tant qu'épargnant, n'avez absolument aucune prise. Donc, trois critères : jeunesse de la SCPI, nature de sa stratégie, et absence d'institutionnels au capital.

J'ajouterais un quatrième critère : la capacité à collecter pour tirer profit du niveau de rendement dans l'investissement immobilier professionnel. Cela permet d'offrir des rendements entre 5 % et 6 % sur les véhicules que nous proposons aujourd'hui.

Vincent BEZAULT :

Donc, c'est ce que l'on peut espérer du 5 au 6 % brut.

Olivier WELLER :

C'est ce qu'on peut espérer en brut. Après, comment est-ce que cela se traduit en net ? Vous avez aujourd'hui deux fiscalités assez différentes selon que la SCPI soit française ou européenne.

Pour une SCPI française, vous avez la taxation maximale, incluant les prélèvements sociaux et une imposition en fonction de votre tranche marginale d'imposition. Par exemple, quelqu'un avec une TMI à 30 % aura presque 50 % d'imposition sur ses revenus. Pour les SCPI européennes, c'est un peu différent. Il n'y a pas de prélèvements sociaux et les revenus sont imposés dans les pays d'origine avec un niveau d'imposition



généralement plus faible qu'en France. Un mécanisme évite la double imposition. Par exemple, pour Log In, une SCPI européenne, le taux de rendement affiché l'an dernier était de 6,21 %. Pour un épargnant avec une TMI de 30 %, cela donne un taux net de toute imposition de 4,78 %. Il est difficile de trouver sur le marché de l'épargne un rendement net de tout frais et de toute imposition à 4,78 %.

On voit bien que sur ces nouveaux véhicules, nous réussissons à obtenir des rendements bien plus importants que par le passé.

Vincent BEZAULT :

En tout cas, cela revient à dire que l'on paye moins cher pour plus de rendements. C'est cela l'intérêt de la SCPI aujourd'hui.

Olivier WELLER :

On achète dans de meilleures conditions pour obtenir plus de rendements. À long terme, cela crée un stock de plus-values latentes. Parce qu'on a des taux plutôt élevés aujourd'hui, qui sont difficilement soutenables sur la durée. On a un peu plus de chance dans les années qui viennent d'avoir une baisse des taux qu'une hausse. On ne reviendra sans doute pas aux taux négatifs qu'on a pu connaître.

Si les taux se réduisent progressivement, tout l'immobilier acheté maintenant ou dans les mois à venir s'appréciera. Ainsi, nous bénéficierons à la fois de rendements élevés et d'une valorisation croissante de la SCPI.

Vincent BEZAULT :

Tout à fait. Vous m'avez fait une transition Olivier, puisque vous avez fait référence à Log In, je reviens à vous, Romain. C'est l'une des deux SCPI avec LF Avenir Santé que vous mettez en avant aujourd'hui. Quelle est la stratégie d'investissement de Log In ? C'est une SCPI spécialisée dans la logistique, c'est bien ça ?

Romain WELSCH :

Ce serait réducteur de dire qu'elle est uniquement spécialisée dans la logistique. La genèse de Log In repose sur la volonté de créer un véhicule immobilier participant à la réindustrialisation de l'Europe. Nous allons au-delà de la logistique, en achetant des locaux d'activité, des locaux industriels, des bâtiments avec une activité de production, des centres de recherche, de messagerie et même des data centers. Donc, l'idée est d'avoir un outil immobilier qui suit les grandes tendances actuelles de réindustrialisation et de souveraineté industrielle en Europe.

Vincent BEZAULT :

Comment arrivez-vous à sourcer les biens à acheter ?



Romain WELSCH :

C'est un travail quotidien. Nous sommes présents sur l'ensemble des marchés européens, car la SCPI travaille dans plusieurs pays. Nous avons un partenariat avec un partenaire qui a des bureaux dans plusieurs pays. Ils sont 110 spécialistes sur le territoire et ont réussi à avoir une vision très large du marché sur toutes ces classes d'actifs. Ce sont des spécialistes de la classe d'actifs et dont aujourd'hui on remonte de nombreux biens. C'est une question qui est assez intéressante sur tout ce qui est industriel puisque, souvent, on n'achète pas des bâtiments à un autre investisseur qui veut nous le revendre. On fait ce qu'on appelle du «sale and leaseback » Alors vous allez me dire, terme barbare, qu'est-ce que c'est ? C'est souvent une entreprise qui détient son bâtiment, qui a besoin de capitaux pour financer son développement, qui souhaite acheter une nouvelle technologie, investir dans une autre entreprise et donc va décider de vendre son bâtiment, le reprendre tout de suite en location sur une longue période. Ça peut être du 10 ans, 15 ans, 20 ans en Europe. Et donc nous nous positionnons comme pourvoyeurs de capitaux pour ces entreprises qui décident de vendre leurs bâtiments tout en les accompagnant. Et elles continuent à exploiter leurs bâtiments sur longue période.

Vincent BEZAULT :

Alors on voit bien que vous couvrez tout de même pas mal de champs les types d'entreprises avec lesquels vous vous traitez. Ce sont quoi ? des PME, des grandes entreprises, des grands comptes ?

Romain WELSCH :

Nous travaillons avec tout type d'entreprises, en fonction de leur solidité. Lorsqu'on investit dans l'immobilier, on s'engage sur des baux longs, et cela ne fait sens que si le locataire peut payer son loyer sur cette longue période. La capacité pour l'entreprise à payer son loyer sur une longue période est toujours analysée au moment de l'acquisition. Après vous avez bien évidemment en fonction du type de bâtiment, des entreprises qui vont être plus ou moins grande. Par exemple, nous avons un entrepôt logistique en Angleterre loué à DHL, leader mondial de la livraison et du transport, mais aussi des entreprises plus petites comme des fabricants de systèmes de freinage en Italie.

Vincent BEZAULT :

Vous avez mentionné les data centers, un actif à la mode. Ne craignez-vous pas de surpayer ?

Romain WELSCH :

Alors data Center fait partie de la stratégie. Ce qui était ce qui est intéressant, c'est de vous montrer que la stratégie est large et ne va pas que sur de la logistique, mais sur l'ensemble du cycle de production. Le Data Center, ça fait partie de la production pour nous parce que la souveraineté sur les données, la capacité à avoir des données qui sont sécurisées est important. On n'en a pas aujourd'hui dans le véhicule, ça fait partie des types d'investissements que l'on peut faire et bien évidemment. Le point que vous



mentionnez est important, c'est à dire que on y va que si on a l'impression de faire une bonne opération. Donc on a suffisamment de classes d'actifs pour nous permettre d'acheter à certains moments les actifs qui nous semblent les plus pertinents.

Vincent BEZAULT :

Vous nous avez dit que vous étiez exposés un peu partout en Europe ? Est ce que on peut avoir idée des grandes expositions géographiques ?

Romain WELSCH :

Complètement.

Nous avons des actifs en Espagne, en Italie, en Allemagne, au Royaume-Uni, et nous ouvrons de nouveaux pays comme le Portugal.

Vincent BEZAULT :

Les opportunités les plus juteuses sont en dehors de l'Hexagone ou sur le territoire national ?

Romain WELSCH :

L'Hexagone est un très bon marché. La raison pour laquelle aujourd'hui on n'est pas sur l'Hexagone. C'est le point que mentionnait Olivier tout à l'heure, qui est la volonté d'avoir un véhicule investi sur des territoires étrangers. Pour faire bénéficier à l'investisseur de la SCPI de la fiscalité des SCPI étrangères qui est un petit peu plus douce que la fiscalité d'une SCPI qui serait investie en France. Donc c'est un choix pour le l'investisseur de la SCPI et on a de très belles opportunités dans les autres pays donc on peut très bien concilier les 2.

Vincent BEZAULT :

Si vous deviez en en quelques phrases nous dire. Pourquoi investir aujourd'hui dans Log In ?

Romain WELSCH :

Aujourd'hui, vous avez vraiment une classe d'actif qui est sur laquelle il y a une pénurie de locaux. Cette volonté qui est post COVID de vouloir réindustrialiser l'Europe, qui est portée par tous les gouvernements européens, elle vient donc augmenter le besoin de locaux industriels, mais elle vient également augmenter le besoin de locaux de stockage, donc la logistique. Pourquoi ? Parce que quand vous produisez, il faut aussi stocker. Mais vous avez aussi un changement complet de paradigme que l'on a vu qui était que avant le COVID. Il y avait une grande logique qui était de dire je ne veux pas avoir de stock, je suis en « just in time », c'est ce qu'on appelait dans les cours d'économie. Maintenant on s'est dit, je ne peux plus me permettre d'avoir une rupture de chaîne d'approvisionnement. Donc il faut que j'ai un stock minimum de produits sur mon territoire que je peux utiliser pour ne pas arrêter ma production s'il y a un incident d'ordre géopolitique et donc, nous sommes passé à une logique de « Just in case », On



est passé à une logique de « just in case », donc ça veut dire avoir le stock minimum pour pouvoir continuer à produire. Cela crée des besoins de locaux, les loyers sont tirés vers le haut et donc donne un contexte qui est extrêmement performant pour la classe d'actifs industriels et logistiques en Europe.

Vincent BEZAULT :

Bon, on va passer à la 2e SCPI, celle de Jérôme, alors je vais vous proposer d'intervier. Je vous rappelle en attendant que l'échange se fait, c'est pour des questions de télégénie? Tout simplement entre Jérôme et Romain que vous pouvez poser vos questions. J'en ai déjà qui arrivent, je les relaierais tout à l'heure mais continuez à le faire. Bon alors Jérôme, là maintenant on va parler de l'immobilier de santé.

Alors quand on parle d'immobilier de santé, on se réfère souvent aux EHPAD, mais c'est n'est peut-être pas ça là en l'occurrence avec LF Avenir santé.

Jérôme VALADE :

Exactement. Je pense qu'il est important de préciser. C'est assez simple. On achète de l'immobilier donc ça reste des bâtiments qui sont loués et en revanche ce sont des bâtiments qui sont loués par ce qu'on appelle souvent des opérateurs qui prodiguent des soins ou de la prise en charge de personnes. Donc dans l'immobilier de santé y a effectivement les EHPAD, mais il faut aussi penser à la consultation privée, il faut aussi penser à des solutions pour les personnes fragilisées et à la consultation médicale. Le cœur de la stratégie d'investissement de LF avenir santé, c'est plutôt effectivement d'adresser le besoin fondamental d'accès aux soins. Dieu sait qu'on a tous du mal à avoir des rendez-vous aujourd'hui médicaux de et ce sur l'ensemble des territoires. Faut avoir en tête qu'il y a quand même 80% du territoire national qui est désert médical.

Désert médical, on pense aussi souvent que c'est la campagne, la rase campagne en fait pas du tout. C'est simplement le rapport entre la population et le nombre de médecins qu'il y a sur un territoire. Donc un des plus grands des aires médicales de France, ça reste l'île de France et en particulier par exemple la Seine Saint Denis. Donc il s'agit de bâtiments qui ne sont pas forcément dans des localisations qui sont on va dire rurales ou excentriques qui luttent pourtant contre la désertification médicale. La stratégie d'investissement, elle a cette dimension sociétale pour nous, qui est très importante, de s'inscrire dans une lutte contre les déserts médicaux sur le territoire national, mais aussi en Europe puisque La Française a notamment des équipes en Allemagne, à Francfort et aussi au Royaume-Uni à Londres. Cela nous permet d'avoir un sourcing local et une gestion des actifs de proximité, ce qu'on juge très important pour l'intérêt des épargnants.

Vincent BEZAULT :

Donc concrètement, vous investissez dans des cliniques, dans des centres de santé, c'est ça ?

Jérôme VALADE :



Exactement, vous avez mis le doigt dans le mille. Aujourd'hui à date sur le le patrimoine qui qui fait à peu près 200 millions d'euros, vous avez quasiment 50% qui est investi dans des centres de santé, dans des pôles de santé, dans des maisons de santé pluridisciplinaires, bref dans des lieux de consultation médicale et un gros tiers qui aujourd'hui dans de la clinique de l'hospitalisation privée. Le reste du portefeuille est sur des solutions d'accueil pour les seniors mais pas forcément effectivement sur la typologie EHPAD.

Vincent BEZAULT :

Alors Romain nous expliquait que souvent c'était des entreprises qui vendaient leurs murs et puis qui après les relouaient ? Là on est dans la même logique ou pas ?

Jérôme VALADE :

Exactement, vous avez parfaitement raison. C'est le point commun qu'il peut y avoir finalement avec la SCPI précédente. On a ces opérateurs qui ont besoin effectivement simplement d'étendre leur activité, de chercher de nouveaux fonciers, de chercher de nouvelles activités qui détiennent le bâtiment et qui ont ce besoin, un peu de liquidités pour se développer et qui nous relouent le bâtiment pour des durées également très longues, parce qu'elles souhaitent sécuriser

Et c'est un des points très important de l'immobilier de santé, c'est que et la SCPI le reflète, c'est que les locataires s'engagent sur des durées fermes très longues. Donc ça va aller jusqu'à 12 ans en France. Mais comme on investit en Europe on peut aller chercher des durées plus longues jusqu'à 15 ou 20 ans et c'est illustré par la SCPI et ça a durée résiduelle des baux sur le Fonds qui aujourd'hui à date est de plus de 11 ans.

Vincent BEZAULT :

Quand vous dites que vous investissez en Europe, alors ? ou spécifiquement ?

Jérôme VALADE :

Alors, comme je vous le disais, on va nous se focaliser sur les territoires qu'on connaît, qu'on maîtrise, dans lequel on a vraiment des équipes locales. Donc on a aujourd'hui notamment un grand regard sur l'Allemagne et également la partie Royaume-Uni Irlande.

Vincent BEZAULT :

Très bien, la part de la France ? Est-ce que LF Avenir santé est exposé au marché français tout de même ?

Jérôme VALADE :

Oui alors c'est la SCPI aujourd'hui est exposé au marché français. Nous, ce qu'on souhaite faire idéalement, ce serait d'arriver à quelque chose comme 50-50 soit 50% à l'étranger et 50% en France. Après, on n'a pas voulu nous planter des drapeaux, si vous me passez l'expression. On cherchait les meilleures opportunités, les plus sécurisées.



Quitte à ce qu'effectivement, à date, le patrimoine soit un peu plus en France qu'à l'étranger. C'est un véhicule qui a 2 ans aujourd'hui, qui est en constitution. Donc on sait qu'avec une acquisition ou 2, on fait très vite bouger les ratios dans un sens ou dans l'autre. Mais l'idée effectivement c'est d'exposer sur la durée le fonds à l'Europe.

Vincent BEZAULT :

Alors c'est un marché qui semble appelé à connaître une croissance quasi continue, compte tenu des besoins. Quelle serait, selon vous, la principale difficulté pour un opérateur tel que vous sur ce marché aujourd'hui ?

Jérôme VALADE :

Aujourd'hui, sur le secteur de l'immobilier de santé, c'est vrai que quand on fait les bons choix, et notamment qu'on privilégie ce qu'on appelait les « Sale ans leaseback », donc ces opérateurs qui nous vendent, et qu'on peut dimensionner, au moment de la transaction, le loyer, avec l'exploitant, et qu'on ne se trompe pas sur la capacité du locataire à payer son loyer parce que, on l'a dit en introduction, la SCPI, il faut bien imaginer que c'est un produit qui promet, normalement, quand le travail est bien fait, de délivrer un rendement constant ou en en augmentation en captant l'inflation sur. La durée.

Donc effectivement, la difficulté serait de ne pas aller sur des opportunités où l'on a des locataires qui, pour des raisons structurelles, intrinsèques, ne nous donneraient pas de satisfaction sur leur capacité à payer des loyers.

Vincent BEZAULT :

Très bien. On aura des questions pour l'un comme pour l'autre dans la séquence questions-réponses. Mais avant de rentrer dans celle-ci, Olivier, j'aimerais qu'on revienne sur une notion importante puisque c'est la notion centrale, celle de revenus complémentaires. Mais il y a les revenus immédiats, et puis il y a également les revenus différés.

Olivier WELLER :

Oui parce que la SCPI, vous l'avez vu, c'est un excellent moyen de générer des revenus. Donc, pour préparer sa retraite, c'est une des meilleures solutions.

Le problème c'est que lorsque vous avez 55 ans, vous avez un taux d'imposition élevé, parce que les enfants sont partis, vous êtes au pic de votre carrière professionnelle, vous n'avez pas besoin de revenus immédiats, sur lequel vous pouvez être plus ou moins fortement imposé. Et donc, dans ce cas-là, vous avez plutôt besoin de revenus différés. Et là aussi, c'est une très belle solution d'investissement parce que on va proposer de démembrer en fait la SCPI. Alors le démembrement c'est quoi ?

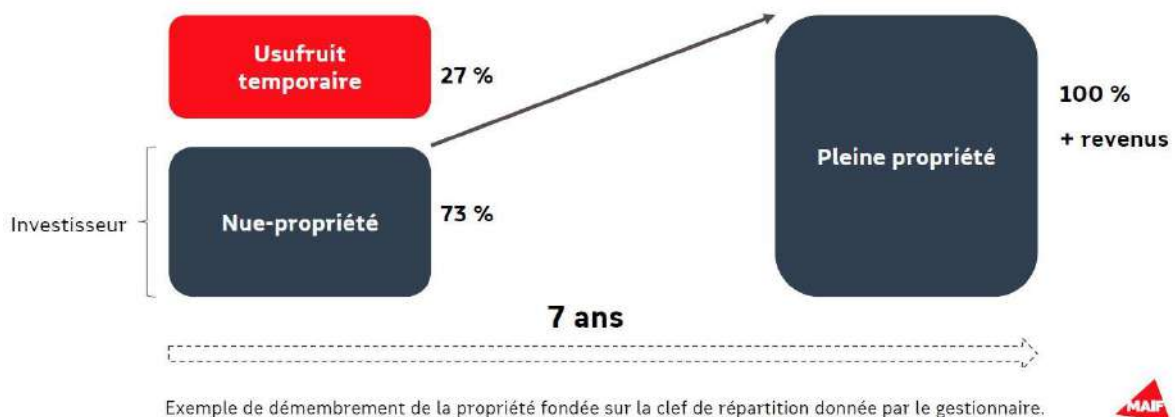
Vous achetez la nue-propriété pendant une durée qui va être fixée, donc c'est du démembrement temporaire, et à l'échéance de ce démembrement temporaire vous allez récupérer donc la pleine propriété de votre SCPI et vous allez commencer à toucher les loyers. Alors, comme vous ne touchez pas les loyers pendant toute la durée



de démembrement, évidemment, vous n'allez pas acheter votre SCPI une valeur de cent.

Vous allez l'acheter à un prix plus bas et ce prix va dépendre de deux choses. La première, c'est la durée du démembrement temporaire, plus le démembrement est long et plus le prix d'achat sera faible. Et puis la 2e variable ça va être les revenus que génère la SCPI. Plus la SCPI génère des revenus, et finalement, plus votre prix de nue-propiété est faible. On va l'illustrer dans un slide. Donc, c'est une illustration très concrète sur l'une de nos SCPI.

Revenus différés: le démembrement temporaire



Là, on a pris un démembrement de de 7 ans. Donc, on imagine une personne qui a 58 ans. Elle veut partir à la retraite à 65 ans, et elle recherche donc sept années de démembrement.

Elle va acheter sa SCPI à un prix de 73% de la valeur faciale et puis, au bout de 7 ans, elle sera en pleine propriété de sa SCPI. Donc, ce qu'elle avait acheté 73%, ça vaudra 100 % à minima dans 7 ans, peut-être plus si la SCPI aura été revalorisée, et elle va commencer à toucher ses revenus à partir de la 7e année.

Et donc, ça, c'est un point fondamental. Ça veut dire qu'aujourd'hui, quand vous avez entre 50 et 65 ans, quand vous commencez, finalement, à rechercher de l'épargne pour votre retraite, on a la possibilité de calibrer très finement la durée de votre démembrement en fonction de l'âge auquel vous souhaitez partir à la retraite.

Vincent BEZAULT :

Je pense que le message est passé. En tout cas, je l'espère. Mais en tout cas, c'est une solution intéressante.



Beaucoup de questions ont été posées, alors on n'a pas pu répondre à toutes, mais ça sera fait ultérieurement par les conseillers de MAIF Solutions Financières.

Vous pouvez retrouver l'actualité de MAIF Solutions Financières sur leur page LinkedIn « MAIF Solutions Financières ».

Le replay sera disponible fin juin et transmis par mail. Si vous avez des questions supplémentaires, je précise que toutes les questions posées seront traitées. Un lien vous est également communiqué pour prendre rendez-vous avec un conseiller financier qui pourra répondre à toutes vos interrogations.

Messieurs, merci beaucoup.

Olivier WELLER, Jérôme VALADE et Romain WELSCH :

Merci, merci à vous.

Fin de la retranscription

Les informations délivrées par MAIF Solutions Financières ont un caractère purement informatif. Elles ne constituent donc en aucun cas ni une sollicitation de vente, ni une recommandation d'achat. Les informations portant sur les performances passées ne préjugent en rien des performances futures.

Tout investissement dépend de la situation personnelle, de l'horizon d'investissement et du souhait du client de prendre les risques spécifiques un investissement immobilier. Certains fonds présentés peuvent également faire l'objet de restrictions de commercialisation qui dépendent de la situation spécifique du souscripteur.

Une SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) est un organisme de placement collectif qui a pour objet exclusif l'acquisition et la gestion d'un patrimoine immobilier locatif.

Une SCPI « de rendement » permet de percevoir régulièrement des revenus issus des loyers perçus par la société de gestion.

Les parts de SCPI sont des supports de placement à long terme et doivent être acquises dans une optique de diversification de votre patrimoine. Comme tout investissement, l'immobilier physique (bureaux, locaux d'activités, entrepôts, commerces, etc.) présente des risques :

- Risque de perte en capital SCPI : Ce produit ne prévoyant pas de protection contre les aléas de marché immobilier, vous pourriez perdre tout ou partie de votre investissement.
- Risque de liquidité : En cas de demande de rachat de vos parts, votre demande pourrait ne pas être satisfaisante tant qu'il n'y aura pas de contreparties à la souscription ou vous pourriez devoir accepter un prix inférieur au prix de retrait. Cette absence de liquidité est particulièrement importante sur les SCPI fiscales puisque l'avantage fiscal n'est acquis que pour l'investisseur initial : ainsi, il sera particulièrement difficile de trouver une contrepartie pour revendre ses parts.
- Risque de perte de l'avantage fiscal : L'associé devra conserver ses parts pendant une durée correspondant à un minimum de 9 ans à compter de la première mise en location du dernier immeuble rénové, sauf à perdre l'avantage fiscal.



- En cas d'investissement à crédit, nous attirons votre attention sur le remboursement des intérêts d'emprunt des premières échéances en l'absence de revenus, ou sur le remboursement du capital à l'échéance (si emprunt in fine), en cas de retournement du marché immobilier. Si le rendement des parts achetées à crédit n'est pas suffisant pour rembourser ce crédit, ou en cas de baisse des prix lors de la vente des parts, le souscripteur devra payer la différence.

LOG IN est une SCPI de rendement dédiée à l'immobilier industriel et logistique en Europe. Elle est commercialisée par Theorem, une société de gestion de portefeuille indépendante agréée auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (AMF). Theorem décide des investissements et de l'orientation stratégique de la SCPI. Pour ce faire, Theorem se fait assister de Principal Real Estate Europe, plateforme d'investissement qui identifie les opportunités d'acquisition et assure le suivi et la gestion des immeubles. Cette SCPI, conçue et gérée par Theorem, est proposée par MAIF SOLUTIONS FINANCIÈRES. Il est conseillé aux investisseurs qui envisagent de souscrire des instruments financiers de lire attentivement la version la plus récente du Document d'Information Clé pour l'Investisseur et les risques liés au fonds. Cette documentation est disponible auprès de votre conseiller.

LF Avenir Santé est une SCPI de rendement qui vise à constituer, directement ou indirectement, un patrimoine diversifié d'actifs immobiliers situés dans des Etats qui sont (ou ont été) membres de l'Union Européenne, en lien avec le secteur médico-social. La SCPI est gérée par La Française, filiale du groupe Crédit Mutuel Nord Europe, et proposée par MAIF SOLUTIONS FINANCIÈRES. Il est conseillé aux investisseurs qui envisagent de souscrire des instruments financiers de lire attentivement la version la plus récente du Document d'Information Clé pour l'Investisseur et les risques liés au fonds. Cette documentation est disponible auprès de votre conseiller.

MAIF - Société d'assurance mutuelle à cotisations variables - CS 90000 - 79038 Niort cedex 9. Entreprise régie par le Code des assurances.

MAIF Solutions Financières - Société par actions simplifiée au capital de 3 465 134 euros - RCS Niort 350 218 467 - 100 Avenue Salvador Allende - 79038 NIORT Cedex 9
Intermédiaire en opérations d'assurance, intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, conseiller en investissements financiers enregistré auprès de la CNCEF et inscrit au registre unique sous le n°07031206 (www.orias.fr)
Titulaire de la carte T n°CPI 7901 2016 000 005 310 délivrée par la CCI des Deux-Sèvres et exerçant sous le contrôle de l'ACPR - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS Cedex 9

La Française Real Estate Managers - 399 922 699 RCS PARIS - 128, boulevard Raspail 75006 PARIS 06 - 01 44 56 10 00 La société de gestion de portefeuille La Française Real Estate Managers a obtenu l'agrément AMF, n°GP-07000038 du 26 juin 2007 et ayant reçu l'agrément AIFM au titre de la directive 2011/61/UE en date du 24 juin 2014.

THEOREIM - SAS AU CAPITAL DE 128 256 EUROS - RCS PARIS N°882 005 622 - 105-109 RUE DU FAUBOURG SAINT-HONORÉ 75008 PARIS SOCIÉTÉ DE GESTION AGRÉÉE PAR L'AMF SOUS LE NUMÉRO GP20000030 EN DATE DU 11 SEPTEMBRE 2020