



vie privée | patrimoine

Les meilleurs rendements à moyen et long termes

L'investissement immobilier garde ses atouts

Face à la faiblesse des rendements obligataires et à la volatilité des actions, il offre rentabilité et sécurité



Avec plus de 6 milliards d'euros de collecte nette en janvier sur le Livret A (un record depuis 2013) et un montant global de la « surépargne » française liée à la pandémie estimée à 120 milliards d'euros par la Banque de France, les ménages français sont à la tête d'une petite fortune. Compte tenu de l'incertitude persistante sur la durée et l'ampleur de la reprise, les ménages devraient continuer de placer une partie de cette cagnotte « covid » dans l'immobilier.

La pierre jouit d'une place à part chez les Français-es. Investissement important en direct, il est envisagé pour préparer sa retraite et/ou bénéficier d'un avantage fiscal. Toutefois, l'immobilier papier est devenu, lui aussi, au fil des ans, un placement incontournable dans la constitution d'un patrimoine. Immobilier direct et indirect présentent des caractéristiques très différentes et des atouts indéniables, encore

faut-il choisir le placement le plus adapté à ses besoins, sans se soucier des effets de mode. En pierre ou en papier, l'immobilier est un actif de long terme qui défie l'air du temps. L'investissement locatif immobilier est dominé par trois grandes familles: les dispositifs Malraux/Monument historique/déficit foncier, la loi Pinel et le statut de loueur meublé non professionnel. Chacun répond à un objectif précis. « Je propose toujours à mes clients un

comparatif très simple, sachant qu'avec le même montant investi de 300 000 euros par exemple, il bénéficiera, dans la plupart des cas, de la même réduction d'impôt, mais répartie sur des durées différentes », explique Bruno Petit, CAP chez K&P Finance.



1 Monument historique et Malraux, des placements chics et chocs

En monument historique, l'impact dure le temps des travaux, soit entre deux ans et trois ans en général. En Malraux, c'est la durée des travaux plus trois ans supplémentaires si l'investisseur n'a pas épuisé sa réduction d'impôts aux termes des travaux et en Pinel. La durée est en général de neuf ans. Chaque dispositif s'adapte à la fiscalité de l'investisseur. Le monument historique va gommer très rapidement une grosse fiscalité. De plus, l'investisseur a la possibilité de multiplier les projets autant qu'il le souhaite dans la mesure où ce dispositif échappe au plafonnement des niches fiscales.

La vision de Bruno Petit: « Selon moi, monument historique/Malraux et Pinel ne rentrent pas dans la même logique. Un investisseur qui opte pour un monument historique ou un Malraux souhaite se constituer un patrimoine immobilier de qualité sur du long terme. En revanche, l'épargnant qui se lance dans un Pinel réalise plutôt un placement financier assis sur un bien immobilier, susceptible de dégager 4 %. Certes, il se forge aussi un patrimoine dans une zone de qualité (seuls 4 % du territoire français sont éligibles), mais l'expérience montre qu'il cherchera à revendre au bout de sa période de défiscalisation, entre 6 et 12 ans. J'ai coutume de comparer ce dispositif à un tableau de grande surface d'ameublement. On l'achète pour meubler l'appartement, on le jette quand on vend l'appartement. **A contrario, un monument historique ou une acquisition Malraux, c'est comme un tableau de maître, on le conserve toute une vie et on le transmet à ses enfants. Le monument historique ou le Malraux revêt parfois une histoire affective. Récemment dans une grande ville de province, une cliente voulait expressément un bien dans son ancienne école, bâtisse magistrale en cœur de ville qui a toujours fait partie de son quotidien.** » Monument historique et



Un monument historique ou Malraux, c'est comme un tableau de maître, on le conserve toute une vie et on le transmet à ses enfants – Bruno Petit, K&P Finance

Malraux s'inscrivent donc bien dans la nouvelle aspiration supposée des Français-es de combiner placements immobiliers et achats coup de cœur, comme l'explique Marcelina Stark, directrice générale associée d'Angelys Group: « La demande en investissement locatif, et plus particulièrement en Malraux, s'est clairement accélérée depuis le premier confinement. Les clients recherchent de la vieille pierre, synonyme de valeur refuge. Leurs exigences ont évolué. Ils recherchent principalement des biens en centre-ville dans des villes réputées pour leur confort de vivre, le plus souvent dans le sud à l'image de Bordeaux, Toulouse, Perpignan, Aix-en-Provence ou encore Marseille. Sans doute, projettent-ils d'y habiter à

terme. Une supposition confirmée par la taille demandée. Avant la crise sanitaire, les grands studios et les deux pièces, de l'ordre de 30 à 40 mètres carrés, étaient spécialement recherchés. Aujourd'hui, la demande se tourne bien davantage vers des biens plus spacieux, notamment des trois pièces de 60 mètres carrés et plus. En outre, un extérieur, comme un grand balcon, une terrasse ou un petit jardin intérieur, est plébiscité, ce qui n'était pas le cas auparavant. Pour autant, les ménages n'oublient pas pour autant l'objectif de rendement. Ils sont plus soucieux qu'avant la crise de la rentabilité de leur investissement. Les projets doivent proposer un rendement net supérieur à 3 %, sachant qu'en incluant l'avantage

fiscal, la rentabilité est relevée à 5 % à 6 %, voire un peu plus. » Sur ce marché haut de gamme, la crise a légèrement modifié la clientèle, selon la professionnelle: « Depuis le mois de mars 2020, notre clientèle est constituée à 90 % de professions libérales. Si nous sommes implantés dans le Sud, ce n'est pas le cas des acquéreurs qui sont originaires à plus de 90 % de Paris Île-de-France et d'Alsace. » En tout cas, Angelys Group n'a jamais connu un début d'année aussi dynamique avec déjà plus de 30 lots vendus en moins de deux mois. La demande fonctionne également très bien pour le dispositif déficit foncier, dit-on dans le groupe. Il ne s'adresse toutefois pas à la même clientèle. « Les investisseurs qui optent pour ce type de biens sont très avertis. Ils possèdent déjà un important patrimoine immobilier, raison pour laquelle ils souhaitent réduire leur fiscalité sur les revenus fonciers », précise Marcelina Stark.



2 Le Pinel, avant tout un placement financier



cune difficulté tant la demande de logement est grande. Ce type de produit, qui coûte dans les 130 000 euros, offre une rentabilité, hors avantage fiscal, supérieure à 3,5 % », indique Pierre-Alexis Chaffiotte, directeur des ventes chez Inovefa, un spécialiste de la commercialisation de programmes immobiliers neufs. Dans le Pinel, investir dans une ville dynamique, dans un quartier bien desservi par les transports et riche en commerces est essentiel. « Pour les investisseurs au budget plus conséquent, soit 300 000 euros, le plafond du dispositif Pinel, je conseille d'investir dans un trois-pièces afin d'éviter la perte éventuelle d'un ou deux mois de loyers, causée

nel. Pour optimiser son investissement, il est préférable de viser des villes encore bon marché sous le plafond des 5 500 euros du Pinel. « Dans le Grand Paris, nos programmes réalisés à Massy, Bussy-Saint-Georges, Noisy-Le-Grand fonctionnent très bien. Ce sont des biens classiques, aux critères très rationnels, mais au pouvoir locatif très puissant », observe Pierre-Alexis Chaffiotte. Selon lui, avec le plafonnement des loyers, l'acquisition d'un bien locatif dans les banlieues chics de Paris, comme Neuilly, Boulogne ou Levallois présente moins d'intérêt, comme dans le centre de Paris bien sûr. « Les investisseurs réfractaires à la deuxième couronne vont jeter un œil aux programmes à Issy Les Moulineaux ou à Asnières, par exemple. La rentabilité sera faible, mais le bien prendra inéluctablement de la valeur avec le temps. La règle d'or dans l'immobilier locatif est d'acheter en vente libre, c'est-à-dire dans le cadre d'une commercialisation de biens ouverte à tous. C'est en effet l'assurance de ne pas surpayer le bien », conclut le professionnel.

Si Malraux et monuments historiques ciblent une clientèle jouissant de revenus confortables, le Pinel est plus accessible. D'autant que la loi a eu le mérite de gommer les défauts des anciennes lois de défiscalisation immobilière en étant bien plus restrictive dans le zonage afin d'éviter des investissements hasardeux dans des endroits sans réelle demande locative et où la revente se révé-

Angelys Group n'a jamais connu un début d'année aussi dynamique – Marcelina Stark

lera difficile. « À Reims, notre programme de 39 lots situé entre CHR et campus étudiant suscite un vif intérêt. Les acheteurs sont sûrs de louer leur bien, un studio ou un deux-pièces, sans au-

par un changement de locataire. Cette taille d'appartement intéresse les familles avec un, voire deux enfants qui sont moins susceptibles de déménager que des étudiants », ajoute le profession-

3 En LMNP, l'emplacement est capital

En matière de statuts de loueur en meublé non professionnel ou Censi-Bouvard, K&P Finance conseille de privilégier les résidences seniors, les Ehpad et les résidences étudiantes, trois segments où la demande restera forte à moyen terme. « Ces placements peuvent rapporter 4 % nets par an, ce qui est enviable de nos jours. Nous sommes plus réservés sur les résidences de tourisme, dont on a vu la fragilité du modèle durant la crise. Une analyse poussée est à mener pour évaluer tous les risques environnants comme pour la montagne où le réchauffement climatique risque fort d'entraîner une baisse de fréquentation et de grever la rentabilité des résidences de tourisms, surtout pour les sta-

tions de basse altitude », estime Bruno Petit. Qui recommande d'opter pour le statut de LMNP plutôt que passer par le dispositif de Censi-Bouvard. La possibilité d'amortir le bien est, en général, nettement plus attractive sur la durée que la défiscalisation proposée dans le cadre du Censi-Bouvard. Certains investisseurs préfèrent opter pour le LMNP en direct. Dans ce cadre, comme pour le Pinel, il faut rester vigilant sur l'emplacement. « Aujourd'hui, j'observe un réel engouement pour les centres de villes moyennes idéalement reliées avec Paris comme Chartres par exemple », précise le conseiller.

4 SCPI, pilier inébranlable

La pierre-papier a tenu le choc en 2020. Malgré l'impact de la crise sanitaire sur le marché des bureaux et des commerces, le rendement moyen de ces fonds investis intégralement dans des actifs immobiliers a atteint 4,18 % en 2020, contre 4,4 % en 2019. Alors qu'il est désormais possible de perdre de l'argent avec des fonds en euros en raison de la faiblesse des taux et de la résurgence de l'inflation, les investisseurs continueront sans nul doute à plébisciter ce placement dont le rendement pourrait rester au-dessus des 4 % cette année. Seulement, le marché s'est considérablement développé ces dix dernières années. Les traditionnelles SCPI de commerce et de bureau sont désormais concurrencées par des SCPI plus spécialisées (santé, hôtellerie, tourisme, senior, logistique, etc.) et/ou par zones (régions françaises, zone euro, Union européenne). Dès lors, quels types de SCPI choi-



sir dans un environnement profondément marqué par la pandémie? Le bon sens incite à fuir les fonds centrés sur les bureaux (à cause du télétravail) et le tourisme (toujours à l'arrêt) au profit de la logistique (essor de l'e-commerce) et de la santé (prise de conscience de l'importance du secteur en temps de pandémie). Pourtant, certains professionnels commencent à mettre en garde sur ce qui pourrait ressembler à un miroir aux alouettes.

Se méfier du marketing

« Dans cette industrie, il faut regarder les effets de bord et aujourd'hui, c'est clairement l'écart entre le marketing des SCPI et leur stratégie. Un certain nombre de SCPI axent leur marketing sur les secteurs *a priori* jugés les plus porteurs depuis la crise: la logistique et la santé. Bien vendues, ces SCPI risquent de se voir submergées par la collecte et contraintes de procéder à des acquisitions dans des conditions financières forcément de plus en plus désavantageuses », souligne Frédéric Puzin, fondateur de Corum L'Épargne. C'est la simple loi de l'offre et de la demande. Quand tout le monde veut acheter au même moment la même chose, les prix grimpent. Dans ce cadre, les rendements seront inéluctablement tirés à la baisse. Le marché a vécu le même phénomène il y a dix ans avec le commerce, qui était devenu l'alpha et l'oméga des investisseurs... Jusqu'à la crise sanitaire actuelle. « Aujourd'hui, personne ou presque ne veut plus entendre parler de commerces, bureaux, et encore moins d'hôtellerie. Or c'est quand les prix baissent que les bonnes affaires se font », rappelle Frédéric Puzin. Il sait de quoi il parle. C'est en investissant à contre-courant que sa première SCPI, Corum Origin, a pu dégager des rendements supérieurs au marché. Elle s'était positionnée sur des secteurs et des zones géographiques délaissés après les crises de 2009 et 2011, comme l'Espagne.

Ne pas écouter la « vox populi »

Pour d'autres raisons, Jean-Marc Peter, directeur général de Sofidy, l'un des poids lourds du secteur, recommande lui aussi de se méfier des thèmes à la mode, qui plus est, ceux qui sont dotés d'une forte charge émotionnelle, comme la santé. « Est-ce une bonne idée d'investir dans la santé avec une perspective de long terme? Je n'en suis pas convaincu. Le but d'une SCPI est de dégager du rendement. Or, l'État est impécunieux tandis que le pouvoir d'achat d'une grande partie des Français-es va souffrir de la crise. Puis, la covid-19 a pesé sur les opérateurs qui ont vu leurs chiffres d'affaires baisser en raison des déprogrammations liées aux restrictions sanitaires », estime le professionnel. L'immobilier tertiaire en province, autre thème à la mode, ne trouve pas non plus grâce à ses yeux. « Selon moi, le phénomène de métropolisation n'a rien perdu de sa puissance. Pour preuve, les prix des bureaux continuent de progresser dans le centre de Lyon, Nantes ou Rennes. Investir dans les villes moyennes constitue selon moi un risque dans la mesure où le désir de campagne des citadins relève plus du fantasme que de la réalité », assure Jean-Marc Peter.

Commerces et bureaux, des valeurs sûres

Sofidy privilégie donc les bureaux et les commerces situés dans les centres-villes des grandes métropoles. « Ces actifs ont bien tiré leur épingle du jeu pendant la crise, période où le concept de proximité a pris une place prépondérante. Je suis persuadé que demain nous retrouverons une vie normale. Les commerces seront les premiers à bénéficier du rebond de la consommation », détaille le dirigeant. « Pour les bureaux, je pense que la mode du télétravail à outrance va s'estomper. Certes, les entreprises vont modifier leur fonctionnement avec un ou deux jours de télétravail par semaine. Mais pas de



quoi pénaliser le secteur comme certains le craignaient il y a quelques mois », complète Jean-Marc Peter. Dans cette logique et alors que le besoin de proximité semble s'être emparé des ménages à l'occasion de la crise, la qualité de l'emplacement revêt une importance cruciale, raison pour laquelle les « vieilles SCPI » pourraient se distinguer. « Elles ont investi dans les meilleurs emplacements, ceux qui sont les plus faciles à louer et les plus résistants à une éventuelle baisse des prix », confirme le dirigeant.

Répondre aux nouveaux besoins

Si le secteur de la logistique risque d'être en surchauffe ces prochains mois, les gérants de SCPI restent à l'affût d'opportunités. Sofidy cible « la petite logistique », que l'on appelle également messagerie. Cette branche, qui est portée par la grande logistique (comme les hangars d'Amazon), est située proche des grandes villes, dans des emplacements susceptibles de prendre de la valeur si la ville vient s'y étendre. Le groupe est intéressé par le secteur de « l'hospitality » qui concerne le *co-living*, les écoles, les crèches, etc. « Le résidentiel au sens large devrait continuer à être porté par le besoin de logement », opine Jean-Marc Peter.

De même que la crise a définitivement installé la logistique au cœur de la société moderne, elle a mis brutalement en évidence l'insuffisance de structures de soins dans certaines régions. Un manque identifié par la Foncière Magellan et sa SCPI Foncière des Praticiens. Laquelle investit dans les maisons médicales et les centres de santé situés dans des secteurs dédiés (à proximité de cliniques, hôpitaux...). Un choix porteur puisque le fonds a dégagé un rendement de 5,1 % en 2020. Sa stratégie d'acquisition est principalement axée en région, là où la demande pour ces types d'établissements est forte. « Parce qu'elle répond à un réel besoin, cette SCPI participe au recul du « désert médical » qui gagne nombre de territoires, y compris dans les grands centres urbains où les besoins sont criants. Ses investissements permettent également à de jeunes médecins de s'implanter et à des professionnels de devenir salariés au sein de ces maisons médicales », souligne Steven Perron, président de Foncière Magellan. La SCPI a en outre adopté le statut de fonds de partage, de quoi autoriser l'épargnant à reverser une partie de ses revenus, sous forme de dons, à trois associations et fondations intervenant dans le domaine de la santé et de la tutelle. Une initiative au service d'un investissement responsable, à laquelle Foncière Magellan s'est associée puisqu'elle reverse de son côté 20 % de sa commission de gestion annuelle.

PIERRE-JEAN LEPAGNOT

K&P Finance conseille de privilégier les résidences seniors, les Ehpad et les résidences étudiantes, trois segments où la demande restera forte à moyen terme.