



SCI en assurance-vie : une offre qui s'affirme



Les fonds en euros qui pèsent 1500 milliards d'euros (80% des avoirs en assurance-vie des français) basculent progressivement vers les Unités de Comptes (UC) immobilières même si ces dernières ne pèsent, fin 2020, que 55 milliards d'euros, dont un tiers détenu sous forme de SCI, le reste sous forme d'OPCI et essentiellement de SCPI.

Les SCI en assurance-vie sont des produits d'investissement particulièrement appréciés car elles permettent non seulement d'obtenir un niveau de rendement attractif (de 2,5% à plus de 6% pour la plupart des SCI diversifiées et thématiques en 2020) associé à une liquidité permanente (sauf crise systémique) dans un contexte de taux bas, un niveau de diversification conséquent notamment pour les véhicules généralistes, non thématiques, et un risque généralement faible (de 2 à 3/7 sur l'échelle de l'AMF).

Un triptyque convaincant mais qui gagnerait aujourd'hui à poursuivre encore la quête de diversification tout en proposant des stratégies d'investissement, assises sur des perspectives de rendement et de croissance à long terme issues des grandes tendances immobilières détectées aujourd'hui et porteuses demain.

Parmi ces grandes tendances immobilières on identifie notamment :

- la bascule vers des bureaux adaptés aux nouveaux usages post-covid offrant plus de surface individuelle attribuée aux utilisateurs, des surfaces dédiées à la collaboration et à la créativité et des emplacements centraux à proximité immédiate des boucles de transports ;
- l'amorce d'une révolution en immobilier résidentiel liée aux nouveaux besoins sociétaux, accélérés par les migrations post-Covid et les phénomènes de métropolisations régionales ;
- la phygitalisation du commerce traditionnel qui souligne déjà les besoins de locaux d'activités. On peut parler des « nouvelles logistiques » qui se matérialisent en France par des retards de valorisation locatives importants au regard des autres marchés. En Allemagne et au Royaume-Uni, pour ne citer qu'eux, les loyers sont respectivement 30% et 164% plus élevés qu'en France (source Arthur Loyd, CBRE) ;
- l'essor de l'immobilier de santé qui cumule à la fois une demande soutenue par le vieillissement de la population et une offre d'infrastructures sous-capacitaire. Ce secteur de l'immobilier de santé est profond et pérenne à la fois.

Les bureaux de demain : la nouvelle dynamique post-Covid du tertiaire

Bien que déjà fortement diversifiées, les SCI en assurance-vie existantes continuent à



offrir une exposition forte à l'immobilier de bureaux (60% du patrimoine – Source ASPIM). Raison de plus pour adapter les stratégies d'allocation aux nouveaux besoins et usages liés au respect des règles sanitaires, à la généralisation d'un travail hybride (présentiel et distanciel) et aux nouveaux modes de consommation des bureaux, avec par exemple l'émergence de tiers-lieux dans les villes secondaires à une ou deux heures de train des grandes métropoles.

Côté Ile-de-France, la région avec le projet du Grand Paris, premier marché européen en immobilier tertiaire d'Europe, propose de nombreuses opportunités : rénovations, créations

de nouvelles surfaces, rationalisation des pôles tertiaires existants et créations de nouveaux pôles, etc. L'intégration de critères extra-financier (ESG) et/ou de fonds labélisés ISR est un plus qui contribue à la protection de la valeur des actifs de la SCI et à une gestion vertueuse de leur épargne pour les investisseurs.

L'attractivité du résidentiel boostée par les nouveaux modes de consommation

L'immobilier résidentiel et les logements tournés vers les nouveaux besoins des populations, comme ceux permettant le maintien à domicile des séniors, se sont montrés particulièrement résistants pendant la crise. D'ici à 2025, l'Ile de France et le Grand Paris continueront à voir leur population croître tout en intégrant les nouveaux prérequis du télétravail et la « verdisation » des espaces de vie. Ces évolutions seront d'autant plus prégnantes dans les stratégies d'investissement que le marché est en sous offre (déficit de 350.000 à 500.000 logements à construire chaque année), et les nouveaux modes de consommation, axés sur une forme « d'hôtelisation » de l'offre, permettent d'envisager durablement une tendance à un rapprochement du rendement des actifs de bureaux avec les actifs résidentiels.

Les rendements « prime » de l'immobilier résidentiel en région atteint 3,2% au 1er trimestre 2021, contre 2,2% à Paris, et 2,75% pour les bureaux du Quartier Central des Affaires à Paris.

Le fort potentiel de la « nouvelle logistique » européenne

Les SCI en assurance-vie ont l'opportunité de se diversifier en se positionnant sur des axes multithématiques sur des secteurs porteurs comme celui de la logistique, dont le e-commerce est très consommateur et qui présente partout en Europe de belles dynamiques. Les bâtiments dédiés à la logistique urbaine notamment du dernier kilomètre, connaissent de très bon taux d'occupation avec même une pénurie qui commence à poindre dans certaines grandes métropoles portées par des usages du e-commerce irréversibles. Le rendement offert par ces actifs liés à la nouvelle logistique, est généralement bien meilleur que les bureaux. Le rendement « prime » des actifs logistique s'élève à 3,5% net au 1er trimestre 2021, contre 2,5% à 3% pour les bureaux « prime » (source CBRE)

Les perspectives de croissance sont très fortes en France mais aussi en Italie, aux Pays Bas ou en Allemagne, qui devraient voir le commerce en ligne croître d'ici 2024 respectivement de 60% en Italie, de 40% en Allemagne, et 50% aux Pays-Bas. Les investissements dans la logistique urbaine représentent donc également un intérêt en termes de diversification des sources géographiques de revenus.

Capitaliser sur le secteur porteur de la santé

La crise sanitaire a mis en lumière la pénurie d'offre de lits mais aussi d'infrastructures médico-sociales pour faire face au vieillissement de la population. L'immobilier de santé, encore peu représenté dans les SCI avec 16% des investissements réalisés dans le secteur, offre pourtant des perspectives de croissance intéressantes. Pour mémoire, les deux principales SCPI de santé du marché (Primovie et Pierval Santé respectivement 3,4Md€ et 1,4Md€ de capitalisation fin 2020) ont délivré des TDVM (Taux de Distribution sur Valeur de Marché) compris entre 4,5% et près de 5%. Elles font donc mieux que les



SCPI d'entreprise, avec un TDVM de 4,18% en 2020.

Le secteur de l'immobilier de santé cumule à la fois une demande croissante soutenue par le vieillissement de la population, une offre d'infrastructures sous-capacitaire, et donc des niveaux de rentabilité très attractifs. Par exemple, la rentabilité de l'immobilier des cliniques dites MCO (Médecine, Chirurgie, Obstétrique) atteint 5% d'après CBRE au 1er trimestre 2021, pour les loyers Prime.

