



INVESTIR

SCPI CES GRANDES TENDANCES À SUIVRE

Pour renouer avec la confiance, après la tempête de 2023-2024 marquée par des baisses de prix et des tensions de liquidité, les gérants misent sur l'innovation produit. Cinq pistes se dessinent annonçant une nouvelle génération de placements pierre-papier.

Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) restent un pilier de l'épargne. Comme le rappelle Frédéric Augusto, chez Finzzle : «Elles sont un outil patrimonial robuste face aux incertitudes macroéconomiques et politiques car elles permettent d'investir simplement dans l'immobilier professionnel, en mutualisant les risques et en profitant d'un revenu régulier sans contrainte de gestion.»

Après la tempête de 2023-2024, marquée par des baisses de prix et des tensions de liquidité, le marché des SCPI montre des signes de stabilisation : selon les données de l'Aspim-IEIF, la collecte nette a progressé de 29 % au premier semestre 2025, tandis que le baromètre Ramify observe un retour à une performance positive (+1,13 % au troisième trimestre).

Mais pour renouer durablement avec la confiance, les gérants misent aussi sur l'innovation produit. Cinq ten-

dances annoncent une nouvelle dynamique dans les placements immobiliers indirects (ou pierre-papier).

LE RETOUR DES FONDS "MILLÉSIMÉS"

Après une décennie dominée par les SCPI à capital variable, l'année 2025 marque le retour remarqué des fonds dits «millésimés» ou à «capital fixe». Leur logique : capturer une fenêtre d'investissement bien identifiée dans le cycle immobilier, investir sur une période donnée puis fermer la collecte. Ce modèle, courant dans le *private equity* (investissement dans des entreprises non cotées), séduit de nouveau la pierre-papier.

La société Remake Asset Management a ainsi ouvert Remake UK 2025, un véhicule à horizon sept ans destiné aux actifs britanniques «core+», ciblant un rendement supérieur à la moyenne, tout en profitant d'une phase de valorisation postcrise. «Le format millésimé nous permet de maîtriser le flux d'investisse-

ment et d'éviter la dilution de performance», explique David Seksig, directrice général de Remake AM.

Même logique chez Urban Premium, qui a lancé Urban DNO, une SCPI Normandie – qui permet une réduction d'impôt, sous certaines conditions – à capital fixe, calée sur le calendrier de la réhabilitation de logements anciens en centre-ville, ou encore chez Praemia REIM avec sa future SCPI Horizon 35, fermée à la collecte dès son lancement et structurée autour d'une stratégie thématique ciblée.

Ce retour des fonds millésimés s'explique également par le besoin de mieux maîtriser la liquidité. Les SCPI à capital variable, ouvertes en permanence, ont souffert d'une collecte parfois excessive entre 2020 et 2022, suivie d'une vague de retraits. En fixant une taille maximale et une durée de vie, la stratégie des fonds millésimés présente davantage de visibilité à la fois pour le gérant et pour l'investisseur.

«C'est une manière d'aligner la durée de détention avec le cycle immobilier», ajoute David Seksig de Remake AM. Le modèle, plus proche du *club-deal*, exige une transparence accrue sur les conditions de sortie, mais répond à la demande croissante d'investissements pilotés dans le temps.

Ces nouvelles SCPI fermées reflètent ainsi un mouvement de «sélection raisonnée» du marché, à l'opposé des années de collecte massive. Elles signent le grand retour à une gestion patrimoniale active, où l'on ne cherche plus la taille, mais la pertinence du cycle et la cohérence du patrimoine.

LE DÉMEMBREMENT DYNAMIQUE

Parmi les innovations les plus originales apparues durant l'année 2025, le «démembrement dynamique» illustre parfaitement la volonté du marché de réconcilier investissement immobilier et gestion de trésorerie souple.



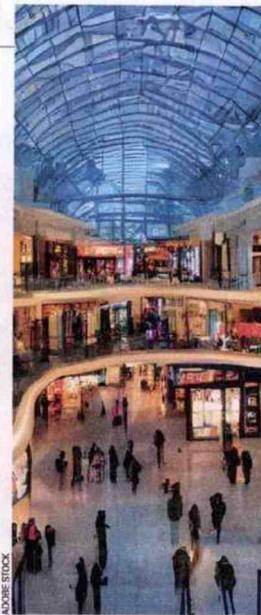
ADOBESTOCK



ADOBESTOCK



D.R.



ADOBESTOCK

Longtemps réservé à des épargnantes avertis, le démembrement – qui consiste à séparer la nue-propriété (le capital) de l'usufruit (le revenu) – se démocratise, grâce à des produits hybrides qui sont plus accessibles et programmables.

La SCPI Osmo Energie, gérée par Mata Capital IM, permet désormais à un épargnant d'effectuer des versements programmés en nue-propriété, à partir de seulement quelques dizaines d'euros, avec une date unique de remembrement arrêtée dès la souscription – le plus souvent à l'horizon de la retraite. L'idée est simple: lisser son effort d'épargne tout en optimisant la fiscalité, puisque le nu-propriétaire n'est pas imposé sur les loyers pendant la phase de constitution du capital.

« Nous voulions rendre le démembrement plus fluide et accessible », explique Foulques de Sainte-Marie, directeur général de Mata Capital. « Ce dispositif per-

met à de nouveaux profils – jeunes actifs, indépendants ou cadres en phase d'épargne – de préparer leur revenu futur sans contrainte de gestion ni fiscalité immédiate. »

Cette mécanique s'inscrit dans une logique de plan d'investissement programmé, comparable à celle utilisée pour les ETF ou l'assurance vie. L'épargnant choisit son horizon (cinq, dix ou quinze ans) et sa capacité de versement. Au terme du contrat, il récupère la pleine propriété des parts et commence à percevoir les revenus.

Les avantages de ce dispositif sont multiples: effet de lisage du prix d'achat, efficacité fiscale, discipline d'épargne automatique et capitalisation à long terme. En période de volatilité des marchés financiers, cette approche progressive séduit les épargnants qui souhaitent se

construire une rente immobilière sans avoir à bloquer leurs liquidités.

Le succès de cette approche inspire d'autres sociétés de gestion: Euryale AM et Sofidy proposent des dispositifs similaires intégrant versements mensuels et remembrement différé. Ce modèle pourrait rapidement devenir un nouveau standard patrimonial, combinant l'accessibilité d'un plan d'épargne et les avantages structurels de la pierre-papier.

L'INTERNATIONALISATION À LA CARTE

Face à la concentration du marché français et à la pression persistante sur les actifs de bureaux, les sociétés de gestion multiplient les incursions à l'étranger. L'internationalisation devient le nouveau moteur de croissance des SCPI: un moyen de réduire la pression fiscale, de diversifier les risques locatifs et de rechercher des rendements plus élevés en profitant de cycles immobiliers différenciés.

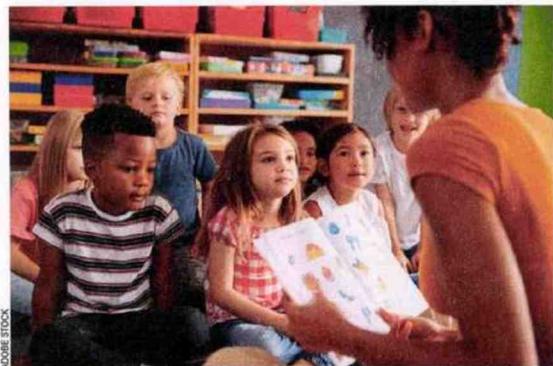
La société Iroko illustre cette tendance avec le lancement d'Iroko Atlas, première SCPI 100 % internationale, commercialisée depuis septembre dernier. Entièrement investie hors de nos frontières, dans des secteurs géographiques où les conditions d'investissement sont particulièrement favorables, la SCPI ciblera des immeubles premium situés dans les grandes métropoles européennes – Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas ou Pologne –, avec une approche à la fois opportuniste et prudente.

« La diversification géographique est aujourd'hui indispensable pour lisser les cycles immobiliers, commente Gautier Delabrousse-Mayoux, président d'Iroko AM. Les marchés européens n'évoluent pas tous au même rythme, et certains offrent encore des primes de rendement attractives. »

Autre exemple, Principal Inside, une SCPI 100 % internationale et multisectorielle, portée par Principal REIM, adopte une structure équilibrée: 50 % d'investissements en Europe (hors France) et 50 % aux États-Unis, tirant



Les SCPI se font solidaires



Les SCPI à fonds de partage marient rendement et générosité. Le principe ? Une partie des revenus locatifs perçus par l'investisseur est reversée à une association d'intérêt général ou à un fonds de dotation choisi, ouvrant droit à une réduction d'impôt. Ces véhicules d'épargne permettent ainsi de placer son argent dans l'immobilier tout en soutenant une cause sociale - logement, santé, éducation, environnement... Pionnière du genre, Fair Invest (Norma Capital) affiche le label Finansol et investit exclusivement dans des actifs à utilité sociale : résidences seniors, écoles, établissements de santé. D'autres, comme Solidarité Pierre (La Française REM), reversent une fraction des loyers à la Fondation de France, tandis que Pierval Santé (Euryale AM) soutient la recherche médicale via sa propre fondation. Le rendement s'établit autour de 3,5 à 4 % net, légèrement inférieur à celui des SCPI classiques, mais compensé par les avantages fiscaux (jusqu'à 66 % de déduction d'impôt sur le revenu ou 75 % sur l'impôt de la fortune immobilière) et la valeur éthique du geste. Pour allier solidarité et performance, certaines SCPI - comme Remake Live - consacrent une "poche sociale" de 5 à 10 % du portefeuille destinée à l'"immobilier à utilité sociale", comme des logements sociaux ou des résidences étudiantes.

parti de la vigueur du marché américain du bureau «green» et du résidentiel *multifamily*.

Les États-Unis sont également dans le viseur de Corum qui vient de lancer sa nouvelle SCPI USA.

Cette internationalisation «à la carte» répond aussi à une logique de réglementation européenne harmonisée : la réforme Eltif 2.0, entrée en vigueur en janvier 2024, simplifie la gestion de fonds alternatifs immobiliers au niveau de l'Union européenne. Elle ouvre la voie à une nouvelle génération de SCPI multijuridictionnelles, capables d'investir dans plusieurs pays tout en restant distribuées aux investisseurs français. La SCPI New Gen (Aroxys) est une des premières à s'appuyer sur le label Eltif 2.0.

Pour l'épargnant, l'intérêt est double : diversifier ses revenus locatifs et accéder à des marchés plus dynamiques que la France, parfois moins fiscalisés ou permettant une meilleure indexation des loyers. Cette expansion internationale constitue aussi une réponse à la baisse des valorisations hexagonales, particulièrement sur le segment des bureaux parisiens.

Reste une exigence : la maîtrise du risque de change et la transparence sur la

fiscalité des revenus étrangers. Les sociétés de gestion multiplient désormais les accords de convention bilatérale pour éviter la double imposition et garantir un rendement net lisible.

LE DÉVELOPPEMENT DES THÉMATIQUES DE NICHE

Après une décennie dominée par les SCPI généralistes - axées sur les bureaux et les commerces -, le marché s'ouvre désormais à des stratégies thématiques qui sortent des sentiers battus pour capter des segments de marché sous-exploités et répondre à des usages immobiliers émergents (sport, santé, éducation, énergie, outre-mer). Cette spécialisation sectorielle devient un levier de différenciation dans un univers de plus en plus concurrentiel.

Parmi les exemples marquants figure la SCPI Elevation Tertiom, gérée par Inter Invest, qui investit exclusivement dans les territoires ultramarins. Sa promesse : conjuguer rendement récurrent et ancrage local, en soutenant l'immobilier d'entreprise dans des zones où la demande reste forte et les programmes neufs rares. La SCPI est proposée sans frais d'entrée et verse un dividende mensuel.

“Le marché des SCPI devient clairement oligopolistique”

Paul Bourdois, fondateur de la plateforme France SCPI

Le marché des SCPI est-il en train de se concentrer ?

Oui, très clairement. Cinq SCPI concentrent aujourd'hui plus de 55 % de la collecte et trois sociétés de gestion - Corum AM, Arkéa REIM et Iroko - captent, à elles seules, près de la moitié du marché. On assiste à une forme d'oligopole, portée par la notoriété, la transparence et la capacité d'innovation de ces acteurs.

Comment expliquer la solidité du rendement, autour de 4,70 % ?

Le taux de distribution moyen de 4,68 % reste compétitif, mais il faut le relativiser. Certaines SCPI affichent plus de 7 %, car elles ont ajusté le prix de leurs parts à la baisse, ce qui gonfle mécaniquement

le rendement. Ce n'est pas une bulle, mais une recomposition du marché, où les SCPI les plus dynamiques tirent leur épingle du jeu.

Quelles sont les perspectives pour les prochains mois ?

La collecte repart, avec 1,1 milliard d'euros au deuxième trimestre 2025, mais elle se concentre sur une dizaine d'acteurs. Le marché se structure et se professionnalise, les épargnants vont désormais privilégier les maisons solides et bien gérées. C'est une évolution naturelle vers plus de maturité.



Autre initiative intéressante: Vitality, la SCPI lancée par ClubFunding AM, qui mise sur le sport, la santé et le bien-être. Elle cible des actifs tels que des centres de fitness, cliniques sportives, pôles de rééducation ou infrastructures destinées à la *silver economy*. «Nous investissons dans des lieux de vie durables, au cœur des nouvelles habitudes sociétales», explique un représentant de ClubFunding AM. Cette orientation illustre une conviction forte: la valeur de l'immobilier de demain se trouve dans les usages autant que dans les murs.

Leur succès dépendra de la capacité des gérants à sélectionner les bons marchés de niche et à prouver la résistance de ces actifs dans la durée. Mais une chose est sûre: la SCPI n'est plus un produit uniforme. Elle devient un outil d'exposition ciblée à des dynamiques sectorielles, entre performance, innovation et utilité.

L'ACCÉSIBILITÉ ET LA RÉDUCTION DES FRAIS
Longtemps réservées à un public aisné, les SCPI se démocratisent. Sous l'effet conjugué de la baisse de la collecte et de la montée en puissance des plateformes digitales, les sociétés de gestion cherchent à rendre la pierre-papier plus accessible et à réduire les frais d'entrée, souvent jugés dissuasifs. L'enjeu: séduire une nouvelle génération d'épargnantes tout en rétablissant la confiance après la crise de liquidité de 2024.

La SCPI Reason (MNK Partners) incarne cette révolution. Son concept: une part à 1 euro, sans frais d'entrée. «Cela permet à chacun de construire son portefeuille à son rythme», explique son président Mansour Khalifé.

Derrière cette simplicité apparente se cache une logique: permettre aux éparg-

gnants d'investir progressivement, selon un modèle inspiré du plan d'investissement programmé boursier.

Euryale AM a lancé une option d'investissement mensuel automatisé, permettant d'alimenter un portefeuille de manière progressive, à partir de quelques dizaines d'euros par mois. Ce système de DCA immobilier (*Dollar Cost Averaging*) transpose à la pierre-papier les mécanismes d'épargne récurrente utilisés en assurance vie ou sur les marchés financiers. Une approche qui favorise la discipline d'épargne et le lissage des points d'entrée sur le marché immobilier.

D'autres jouent la carte de la transparence et de la simplicité tarifaire. Remake Live ou Iroko Zen, pionnières du modèle «sans frais de souscription», rémunèrent exclusivement la société de gestion à la performance, via des frais de gestion sur les loyers perçus.

Même orientation chez Elevation Tertiom, qui a supprimé les frais d'entrée pour privilégier une rémunération à la rentabilité réelle du patrimoine. Ce basculement vers une logique de «*pay per performance*» redéfinit le rapport entre épargnant et gérant.

Ces innovations répondent à deux exigences: réduire les barrières à l'entrée et moderniser l'expérience investisseur. Les plateformes, à l'instar de Ramify, Linxea, Louve Invest ou France SCPI, y participent activement, en proposant des interfaces simplifiées, des souscriptions 100 % digitales et des outils de simulation de performance.

Pour les épargnantes, l'effet est double: une meilleure compréhension du produit et une plus grande flexibilité. Pour les sociétés de gestion, c'est un moyen de rajeunir leur base d'investisseurs et de stabiliser la collecte. •

JEAN-JACQUES MANCEAU

Cinq chiffres clés sur les SCPI

2,2 MILLIARDS D'EUROS

Après un passage à vide en 2024, les SCPI renouent avec la croissance. Les épargnantes ont investi 2,2 milliards d'euros au premier semestre 2025, soit près de 30% de plus qu'un an plus tôt. Le regain de confiance est bien là. Les SCPI "diversifiées" font la course en tête.

72 %

Près de trois quarts de la collecte se dirigent vers des SCPI investissant dans plusieurs types d'actifs (bureaux, commerces, santé...). Les véhicules 100 % bureaux ne captent plus que 16 % des souscriptions.

2,30 %

Les SCPI ont versé un rendement moyen de 2,29 % au premier semestre, légèrement en hausse. Six sur dix ont maintenu ou augmenté leurs loyers distribués, preuve d'une bonne résistance du modèle.

-3,70 %

Les valeurs des parts ont baissé de 3,70 % en moyenne, surtout dans l'immobilier de bureaux (-5%). Rien d'alarmant: le marché s'ajuste aux nouvelles conditions économiques.

2,33 MILLIARDS D'EUROS

Les parts en attente de revente atteignent 2,33 milliards d'euros, soit 2,70 % du marché total. Une tension concentrée sur les SCPI les plus exposées à l'immobilier de bureaux, mais sans risque systémique pour le secteur.

(source: Aspim)

