

Entretien avec Laurent Flechet, Président du Directoire de Primonial REIM

Publié le 7 septembre 2014



Comment expliquez-vous la très forte progression de la collecte des SCPI de Primonial REIM depuis le début de l'année ?

Avec une collecte nette de 249 millions d'euros, en hausse de près de 70 %, Primonial a réalisé au premier semestre une belle performance. Et les deux mois d'été ont encore accru cette collecte de 58 millions d'euros.

Elle repose sur le haut niveau de confiance que nos SCPI procurent à nos clients. Les associés de Primopierre et de Primovie savent que les 5,10 % de rendement de leurs parts sont solides. Je suis serein pour leur maintien à ce niveau pour l'année 2014 et 2015.

La capitalisation totale de nos SCPI atteint 1,6 milliard d'euros au 30 juin. Ce semestre a été marqué par la collecte de Primopierre (168 millions d'euros), SCPI qui a le plus augmenté son capital au premier semestre et dont la capitalisation atteint 928 millions d'euros.

Elle fait désormais partie des 10 plus importantes SCPI de la place. Les SCPI Primovie, investie en immobilier de santé et d'éducation et Patrimmo commerce, dédiée aux murs commerciaux, ont respectivement collecté 54 et 27 millions d'euros, ce qui porte leur capitalisation à 150 et 172 millions d'euros.

Cette distribution élevée et pérenne tient à la qualité de nos investissements et à un bon Market Timing lié à la date de création de nos SCPI.

Primonial REIM et les SCPI qu'elle gère sont récentes et nous avons pris en compte, lors de l'acquisition de nos immeubles, les impacts liés aux nouvelles normes environnementales. Nos acquisitions portent principalement sur des immeubles neufs ou récents.

L'importance de cette collecte ne fragilise-t-elle pas les performances futures de vos SCPI dans un marché de l'investissement qui se tend ?

Au premier semestre, nous avons investi 850 millions d'euros. Ces acquisitions font ressortir un rendement immobilier moyen de 6,20%. Si nous sommes parvenus à obtenir ce rendement, d'autant plus satisfaisant que la majorité de nos opérations ont été conduites en Ile-de-France, c'est que notre force de frappe nous permet de conclure ces acquisitions le plus souvent avant que ces biens ne soient officiellement mis sur le marché.

Nous évitons ainsi une compétition qui peut conduire à faire baisser le rendement immobilier des actifs mis en portefeuille. Et nous pouvons également investir en maîtrisant notre risque quitte à réaliser des opérations comme pour un gros immeuble apparemment pénalisé par un bail court mais dont nous avons pu nous assurer que le locataire souhaitait rester dans les lieux allant jusqu'à désirer signer un bail ferme de longue durée.

Voici pourquoi même dans un marché de l'investissement immobilier qui se complique, nos SCPI parviennent encore à investir dans de bonnes conditions assurant la pérennité de leur rendement.

Primonial se distingue par une distribution mêlant des forces internes et externes. Quelle est l'équipe qui a collecté le plus ?

Effectivement la distribution des SCPI de Primonial est assurée parallèlement par nos équipes internes, par les conseillers en gestion de patrimoine indépendants et par ce que nous appelons les grands comptes (référencement auprès de partenaires qui distribuent nos produits).

En 2014 comme précédemment, nous constatons un équilibre (1/3 chacun) entre les différents réseaux. Toute la distribution bénéficie de la sérénité que constitue la solidité des rendements de nos SCPI.

Quels sont les projets à l'étude de votre société de gestion ?

Nous veillons à ce que nos fonds répondent à de vrais besoins. Le succès de la SCPI Primovie tient à la rencontre des besoins de la société d'aujourd'hui avec des investisseurs soucieux de la finalité de leurs placements. Ils sont prêts à financer ces besoins pour peu qu'on leur assure une rentabilité du même ordre que pour des investissements dont ils ressentent moins l'utilité sociale.

Nous présenterons prochainement une nouvelle SCPI, actuellement en cours d'agrément, qui, elle aussi, répondra à un vrai besoin des investisseurs.

Avez-vous des projets en matière d'OPCI ?

Nous sommes déjà un acteur important sur ce segment : l'encours de nos OPCI institutionnels atteindra 2,5 milliards d'euros en fin d'année. Nous sommes plus circonspects à l'égard des OPCI Grand Public.



Les Assises de la Pierre-Papier

L'immobilier en Bourse et la retraite

Etude réalisée par Pierre Schoeffler, Président S&Partners, Senior Advisor IEIF

Télécharger l'étude →

NOUVEAU

- Les Performances des SCPI en 2013
- Les SCPI dans l'assurance-vie
- Toutes les SCPI



- L'analyse financière des grandes foncières européennes

Newsletter

- Dernière
- Historique

Catégories

- Analyse, tendance
- Anecdotes
- Avis d'expert
- Billet d'humeur
- Entretiens et vidéos

Articles récents

- Entretien avec Laurent Flechet, Président du Directoire de Primonial REIM
- A la veille de Patrimonia, les CGP privilégient l'assurance-vie et la pierre-papier
- Urban Premium lance une deuxième SCPI Malraux
- Les OPCI Grand Public approchent leur rythme de croisière
- Au premier semestre 2014, les SCPI ont fait carton plein



La création de nos fonds répond à une demande de produits immobiliers purs. L'OPCI Grand Public est un produit différent (50 % de non immobilier) et donc, davantage un produit de réseaux bancaires. Si nous devions en créer un, ce serait parce que nous avons trouvé un « plus ». Ce n'est pas le cas actuellement.

Et en matière de SCPI résidentielles ?

Jusqu'ici, notre analyse de la situation n'était pas favorable à des initiatives en ce sens, qu'il s'agisse du cadre fiscal ou des prix en province.

Aujourd'hui une correction du marché a eu lieu. Ce qui commence à changer la donne.

Par ailleurs, l'évolution en cours du régime fiscal de l'investissement résidentiel nous amène à réfléchir sur le sujet. Nous sommes en discussion avec nos réseaux. Et nous prendrons notre décision d'ici quelques semaines. Si nous créons une SCPI de logement, c'est que nous aurons acquis la conviction que nous pourrons offrir à nos clients un rendement satisfaisant et récurrent dans la durée, avec une bonne dispersion du risque.


Propos recueillis par **Christophe Tricaud**
Rédacteur en Chef de **pierrepapier.fr**

Partager :



< A la veille de Patrimonia, les CGP privilégient l'assurance-vie et la pierre-papier

 www.pierrepapier.fr

[Qui sommes-nous ?](#) | [Lexique](#) | [Newsletter](#) | [Soutien](#) | [Contactez-nous](#) | [SCPI](#) | [OPCI](#) | [SIIC](#) | [SICAV](#) | 

Le site Internet d'information gratuit sur les SCPI, OPCI, SIIC, OPCVM et trackers immobiliers. L'actualité financière et boursière du secteur. Les bons plans pour réussir ses investissements immobiliers, se constituer une épargne retraite, augmenter ses revenus, doper les performances de son assurance vie, défiscaliser, etc.