



Assurance-vie : les sociétés civiles immobilières en plein essor

Souples et rentables, les sociétés civiles immobilières (SCI) ont attiré de nombreux épargnants en assurance-vie ces dernières années. Mais la hausse des taux des fonds en euros met la pression sur les supports les moins performants. Mais qu'est-ce qui séduit autant chez les sociétés civiles immobilières (SCI) ? D'un poids négligeable dans l'épargne immobilière il y a quelques années, ces produits commercialisés exclusivement au travers de l'assurance-vie rencontrent un succès phénoménal.

Les SCI disposent d'une grande liberté de gestion : elles peuvent investir dans tous types d'actifs immobiliers, directement ou par l'intermédiaire d'autres produits – on retrouve dans leurs portefeuilles des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), des organismes de placement collectif en immobilier (OPCI), de l'immobilier en direct, des actions de foncières...

Lancée en 2007, la SCI Capimmo (Primonial REIM) a longtemps dominé le marché. Avec ses 7,4 milliards d'euros d'encours, elle fait encore office de poids lourd, même si les nouveautés se sont multipliées ces dernières années. « On voit apparaître beaucoup de SCI thématiques, chaque société de gestion essaie d'attaquer le marché avec un point d'entrée », constate Antoine Depigny, responsable du développement chez Primonial REIM France. Nous avons d'ailleurs créé fin 2021 une SCI sur le thème de la santé, Cap Santé, qui a réalisé un très bon démarrage. » Sur ce terrain, la société rejoint Euryale AM, qui propose la SCI Trajectoire Santé.

En octobre 2022, Novaxia est allé un cran plus loin avec Novaxia Vista, une unité de compte destinée à investir « dans l'immobilier des sciences de la vie et des technologies d'avenir », indique son gestionnaire, soit des laboratoires, des centres de recherche, des incubateurs... En avril dernier, c'était au tour de la jeune société Iroko de sortir sa SCI. « Iroko Next a pour ambition d'adresser deux moteurs de performance immobilière : du rendement et de la création de valeur via des restructurations d'actifs », relate Pierre-Antoine Burgala, directeur du développement d'Iroko.

De son côté, BNP Paribas REIM a fait le choix de l'impact avec Pierre Impact, une SCI résidentielle visant à répondre à des enjeux sociétaux. Citons aussi la nouvelle SCI Territoires Avenir d'Arkéa REIM, consacrée à l'immobilier dans les territoires.

Ce dynamisme s'explique car la SCI répond aux attentes des épargnants, tout en satisfaisant les contraintes des assureurs. Du côté des particuliers, les SCI ont été un réceptacle parfait pour investir avec un risque modéré tout en dégagant une performance significativement supérieure à celle du fonds en euros.

Enfin, ces produits ont été pensés pour l'assurance-vie, ce qui les rend plus pratiques que les SCPI à l'usage. En effet, les loyers sont capitalisés dans le fonds, il n'est donc pas nécessaire de réinvestir régulièrement ses dividendes.

Autre point fort : leurs frais d'entrée, limités à 2 % au maximum. « Au sein de l'assurance-vie, un investissement dans une SCPI dont la part est à 1 000 euros ne vaut plus que 900 euros le lendemain de son acquisition à cause des droits de souscription », indique [Philippe Lauzeral](#), directeur général de [Stellium](#). Les SCI avec des frais d'entrée de l'ordre de 2 % sont bien plus adaptées. »

Pour les assureurs, ces produits présentent l'avantage de comporter une poche de liquidités, ce qui doit leur permettre de faire face à des demandes de retrait de la part des épargnants. Les compagnies les ont donc privilégiées ces dernières années au détriment des SCPI, et ont largement ouvert les vannes.

Les SCI sont toutefois moins régulées que les SCPI. En effet, il n'est pas nécessaire d'obtenir un visa de l'Autorité des marchés financiers (AMF) pour créer une SCI, mais une simple autorisation de commercialisation. En conséquence : la qualité des produits est hétérogène et l'épargnant moins protégé ! Autre inconvénient : la difficulté de savoir précisément dans quoi l'on investit, du fait de la multiplication des strates au sein du portefeuille des SCI.

L'engouement pour ces unités de compte pourrait d'ailleurs commencer à se tasser. « Les SCI ont été une bonne alternative au fonds en euros malgré leur absence de garantie, car elles ont délivré des rendements très stables », décrypte Julien Vrignaud, associé du cabinet Euodia Finance. Mais si les taux des fonds en euros continuent





d'augmenter, l'attrait pour les SCI sera plus limité. »

Les produits les plus prudents seront les plus exposés. « Dans un contrat avec 1 % de frais de gestion, toutes les SCI qui rapportent moins de 3,5 %, avant frais du contrat, n'ont plus grand intérêt », souligne Philippe Gourdelier, président du cabinet Patriméa. Nous devrions observer des arbitrages vers d'autres unités de compte ou vers des SCI affichant des performances passées et attendues plus élevées. » Les compétiteurs sont dans les starting-blocks.

