



SCPI : une reprise en trompe-l'œil

Si la collecte repart en 2025, le paysage des SCPI est désormais fragmenté, entre des véhicules qui investissent, des fonds encore en difficulté, et une poussée des néo-SCPI. L'internationalisation et la diversification sont les nouveaux credo du secteur. Suffisants pour sortir le marché de la tourmente ? 2026 s'annonce comme une année de stabilisation, plus que de reconquête.

Après deux années de turbulences, le marché des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) se stabilise. Leur collecte nette globale en 2025 s'élève à 4,6 milliards d'euros, loin du niveau record de 10 milliards en 2022, mais en nette amélioration, de 29 %, par rapport à 2024. La reprise se dessine progressivement, avec une croissance attendue de 15 % de la collecte et une dynamique qui se main-

tient, malgré un début d'année timide. « L'année 2025 marque une phase d'atterrissage pour le marché des SCPI, après la rupture brutale de 2023 et 2024 qui a entraîné la contraction de 70 % de la collecte, principalement liée au retrait des investisseurs institutionnels en assurance-vie », confirme Frédéric Augusto, directeur général de Stellium Placement. L'assèchement du canal institutionnel a accentué la polarisation entre les SCPI patrimoniales, très impactées par la crise

immobilière qui touchent les bureaux et les gros actifs monolocataires, et les néo-SCPI qui parviennent à tirer leur épingle du jeu. « Il ne s'agit plus d'un seul marché homogène mais d'une mosaïque de marchés immobiliers, où la lecture fine des cycles devient essentielle pour capter de la performance », ajoute le directeur. En dépit des baisses de valeurs enregistrées par certaines sociétés de gestion, le rendement global des SCPI se maintient autour de 4,91 % en 2025.



Frédéric Augusto, directeur général de Stellium Placement.



Jonathan Dhiver, fondateur de MeilleureSCPI.com.



Guillaume Le Bellego, directeur commercial de l'Unep.



Anne Schwartz, directrice générale de Paref Gestion.

Forte concentration de la collecte

La collecte se révèle marquée par une forte concentration. « *Le marché a connu une scission brutale en 2025, cannibalisée par une poignée d'acteurs agiles qui ont capté l'essentiel de la collecte* », constate Jonathan Dhiver, fondateur de MeilleureSCPI.com.

Les dix SCPI les plus dynamiques ont aspiré 2,650 milliards d'euros en 2025, soit 78 % de la collecte, dont 62 % concentrés dans le top 5 du classement. Ces fonds leur permettent de profiter des meilleurs actifs et conditions de marché, le plus souvent à l'échelle internationale. Sur les neuf derniers mois, les véhicules commercialisés par Corum (526 millions d'euros), Iroko (412 millions) et Arkéa REIM (406 millions) ont dominé la collecte, concentrant 1,3 milliard d'euros. « *Ces SCPI bénéficient d'une stratégie offensive, d'une capacité à saisir les opportunités et d'un pipeline d'investissement solide, s'appuyant sur un réseau de partenaires régionaux ou étrangers et sur une connaissance fine des différents*

marchés », ajoute Guillaume Le Bellego, directeur commercial de l'Unep. A l'inverse, les SCPI bancaires, souvent financées à crédit et surexposées aux investisseurs institutionnels, rencontrent encore de grandes difficultés. « *Les retraits massifs de parts opérés par leurs clients ont provoqué une pénurie de liquidités, obligeant certaines SCPI à céder leurs meilleurs actifs à des décotes pouvant atteindre 40 % de leur prix* », explique le directeur.

Un cercle vicieux pour les structures qui ont trop collecté par le passé et font aujourd'hui face à une dépréciation de la valeur de leur patrimoine fragilisant leurs performances, au détriment des épargnants.

Dans ce contexte, un rééquilibrage s'opère entre les différentes classes d'actifs. « *Seuls les gestionnaires opportunistes et rigoureux s'en sortiront, dans un cadre d'investissement plus serein et transparent* », prévient Guillaume Le Bellego.

L'écart se creuse entre les sociétés qui travaillent activement leur portefeuille et celles qui s'en éloignent.

Un manque de liquidités

Le volume des retraits de parts en attente continue de plomber une partie du marché. A la fin 2022, on comptait environ 100 millions d'euros de parts en attente : un chiffre qui a fortement progressé en 2023 pour atteindre 2 milliards d'euros en 2024 et 2,75 milliards au quatrième trimestre 2025, soit 3,1 % de la capitalisation globale des SCPI.

Des efforts ont été faits pour offrir de la liquidité, via la mise en place de fonds de remboursement et le passage au capital fixe. Par exemple, Novapierre Résidentiel de Paref Gestion, SCPI qui avait plus de 20 % de parts en attente de retrait en mars 2025, a suspendu temporairement la variabilité de son capital afin d'améliorer la liquidité face aux tensions sur les retraits. Consécutivement, la société de gestion Paref Gestion a mis en place un marché secondaire par confrontation d'ordres dès le 1^{er} avril 2025. Au 31 décembre, le nombre de parts proposées sur ce marché secondaire représentait environ 2 % du nombre total de parts. « *Dans un contexte de liquidité tendue du fait des demandes de retraits, le repositionnement de notre gamme de SCPI élargissant les stratégies d'investissement proposées à nos clients depuis 2024, se déploie progressivement* », précise Anne Schwartz, directrice générale de Paref Gestion.

Pour rappel, durant l'été 2024, la société de gestion avait fusionné ses SCPI allemandes en Paref Prima, renommé Interpierre Europe Centrale en Paref Evo et Interpierre France en Paref Hexa. ➔

Top 5 des SCPI collectrices en 2025 (sur 9 mois)

Rang	SCPI	Société de gestion	Collecte nette
1	Iroko Zen	Iroko	412 millions d'euros
2	Transitions Europe	Arkéa REIM	406 millions d'euros
3	Corum Origine	Corum AM	376 millions d'euros
4	Comète	Alderan	267 millions d'euros
5	Épargne Pierre Europe	Atland Voisin	211 millions d'euros

Source : Rock-n-Data



Vincent Lamotte, directeur général délégué de Perial AM.



Thuyly Abecassis, cofondatrice de 2nd Market.



Christophe Neves, cofondateur de 2nd Market.

Après ce repositionnement, la société de gestion affiche en 2025 des rendements en ligne avec ses objectifs pour Hexa (6 %), Prima et Novapierre 1 (5 %), et une croissance des performances sur les quatre dernières années. « *Malgré la traversée de cette période, il n'y a pas eu de baisse des actifs sous gestion, les ventes et réinvestissements ayant permis de conserver un AUM [actifs sous gestion, ndlr] de 3,1 milliards d'euros, dont 1,8 milliard via les SCPI* », rassure la directrice.

Les valeurs de parts restent à l'équilibre, en adéquation avec la valeur de reconstitution, à l'exception d'Hexa qui a vu son prix de part diminuer après la campagne d'expertise de ses actifs immobiliers en décembre dernier.

Baisse des valeurs

Après avoir connu une baisse des valeurs en 2024, le groupe Perial AM a opéré un pilotage actif de son portefeuille. Face à un marché des bureaux en recul, sa stratégie s'est concentrée sur la consolidation et la préparation au redéploiement de ses fonds, avec une attention particulière portée à l'arbitrage des actifs vacants ou à transformer, au renforcement du taux d'occupation des immeubles et à la gestion de l'endettement. « *Nous allons réaliser des travaux sur les actifs pour lesquels le groupe a des convictions fortes, et tout excédent de trésorerie est réinvesti dans des actifs à rendement supérieur afin d'améliorer la performance des fonds* », annonce

Vincent Lamotte, directeur général délégué de Perial AM. Afin de renforcer l'accessibilité de Perial Opportunités Europe (ex-PFO), qui affiche un taux de distribution de 6,10 % en 2025, le prix de la part de la SCPI a été abaissé à 44 euros. Dans le même temps, le nombre de parts des associés a été multiplié par vingt, pour préserver la valeur des investissements, et le versement des dividendes est passé à un rythme mensuel.

Pour faire face à la problématique de liquidité, Perial AM a doté des fonds de remboursement, avec près de 32 millions pour Perial O2 et 14 millions pour Perial Grand Paris entre 2024 et 2025, et ainsi assuré une partie de liquidité des parts en attente. « *A chaque nouvelle vente d'actif, une partie du produit était allouée au fonds de remboursement, et un prix de rachat est proposé aux demandeurs via un carnet d'ordres* », explique Vincent Lamotte. La dotation de ces fonds de remboursement est étroitement conditionnée par la capacité de la société de gestion à vendre les immeubles dans de bonnes conditions sur un marché qui peine à retrouver de la liquidité.

Aujourd'hui, les parts en attentes représentent 7,2 % des épargnants de Perial O2 et 5,7 % de Perial Grand Paris. La société de gestion continue donc d'examiner l'ensemble des solutions susceptibles d'améliorer la liquidité des parts en attente, et notamment des suspensions de variabilité temporaire et la mise en place de marchés secondaires. Une solution qui, si elle était adoptée, protégerait les intérêts des porteurs de parts restant dans le fonds tout en offrant de la liquidité à ceux qui souhaitent vendre.

Le marché secondaire s'organise

La forte augmentation du nombre de parts en attente de retrait a accéléré le développement du marché secondaire des SCPI.

Lancée en mai 2025, la plate-forme 2nd Market se présente comme « *Le bon coin* » des SCPI, destiné à faciliter la revente de parts, dont le délai moyen s'élève aujourd'hui à six cents jours. Elle propose un espace digitalisé, où vendeurs et acheteurs peuvent se rencontrer via des annonces, négocier librement le prix et le nombre de parts, et échanger de façon anonyme. « *La problématique de liquidité est inhérente au marché des SCPI à capital variable, où le canal officiel impose un prix de retrait fixé par l'expertise du patrimoine immobilier, souvent rigide et peu adapté aux besoins des investisseurs* », rappellent Thuyly Abecassis et Christophe Neves, fondateurs de 2nd Market. Selon eux, l'approche mécanique des plates-formes et les transactions de gré à gré offrent une alternative aux vendeurs qui retrouvent des liquidités, et l'opportunité, pour les

Top 5 de la décollecte en 2025

Rang	SCPI	Société de gestion	Secteur principal	Décollecte nette
1	Accimmo Pierre	Paref Gestion	Bureaux	- 16 millions d'euros
2	Selectinvest 1	Amundi Immobilier	Bureaux	- 10 millions d'euros
3	Ficommerce Proximité	Fiducial Gérance	Commerce	- 0,8 million d'euros
4	Novapierre 1	Paref Gestion	Commerce	- 0,6 million d'euros
5	Buroboutic Métropoles	Fiducial Gérance	Diversifié	- 0,1 million d'euros

Source : Rock-n-Data

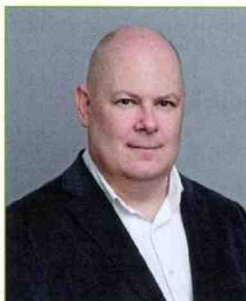
acheteurs, d'obtenir des rendements attractifs, de 5 à 7 %, environ. « Le marché secondaire permet souvent d'obtenir des parts à un prix réduit, avec une décote moyenne de 20 à 35 %, voire plus, dans les cas de revente urgente. De plus, contrairement au marché primaire, il n'y a généralement pas de délai de jouissance pour l'acheteur qui peut bénéficier immédiatement des revenus générés par la SCPI », indiquent les cofondateurs. La sécurité des transactions est assurée par la vérification des annonces, des titres de propriété et des identités, ainsi que par la mise sous séquestre des fonds, sans commission, dans une logique notariale. En neuf mois, 2nd Market a enregistré plus d'une centaine de transactions pour plus d'un million d'euros et onze mille parts échangées. La plate-forme connaît une croissance exponentielle, avec 8 millions d'euros de parts en annonces actives. Les ventes se concluent en moins de douze heures après la publication d'une annonce, chacune d'elles recevant en moyenne six offres. Initialement lancée en BtoC, 2nd Market s'adresse désormais aussi aux conseillers en gestion de patrimoine, qui peuvent utiliser la plate-forme pour le compte de leurs clients.

Les historiques redémarrent doucement

Les SCPI historiques, fortement exposées à l'immobilier de bureaux francilien (jusqu'à 80 %), frappé d'un taux de vacance pouvant atteindre 30 %, peinent à retrouver leur dynamique.

Chez Sogenial

Certaines, toutefois, grâce à une gestion prudente et une politique d'arbitrage affûtée, parviennent à maintenir leur rendement et à éviter la vacance locative. « La grande leçon de ces dernières années est que la performance immobilière ne se fait pas seule : la compression des taux de valorisation et le poids de la dette ne permettent plus de gagner



Jean-Marie Souclier, président de Sogenial Immobilier.



Jérôme Grumler, directeur général délégué de Sofidy.

de l'argent aussi facilement. Passé la période d'euphorie, la progression de la valeur des immeubles ralentit, ce qui impose de travailler les produits, de renforcer l'asset management et de s'appuyer sur des équipes dédiées », analyse Jean-Marie Souclier, président de Sogenial Immobilier.

La société de gestion, qui a collecté 127 millions d'euros en 2025 (contre 145 millions en 2024), annonce une performance globale annuelle (PGA) de 6,20 % pour les SCPI Cœur de Ville et Cœur de Régions, et de 8,25 % pour Cœur d'Europe, les deux derniers véhicules d'investissement étant labellisés ISR. Engagée dans la gestion responsable, Sogenial veille à maintenir la qualité de son patrimoine selon des critères ESG. « Nos implantations locales, en France et en Europe, nous assurent une gestion de proximité, adaptée aux spécificités de chaque marché et une approche raisonnée de la gestion de nos SCPI », indique le président.

En 2023, la société de gestion a lancé la SCPI diversifiée Cœur d'Avenir, ciblant les actifs dédiés à l'enfance, l'adolescence et les étudiants.

Chez Sofidy

Le groupe Sofidy a traversé une période de stress de liquidité durant trois ans, marquée par des retraits concentrés dans le temps. « Il nous a fallu un an et demi pour retrouver un retrait plus régulier sur les retraits de parts, même si, avec 9 milliards d'euros sous gestion, une certaine vigilance restait nécessaire », raconte Jérôme Grumler, directeur général délégué de Sofidy.

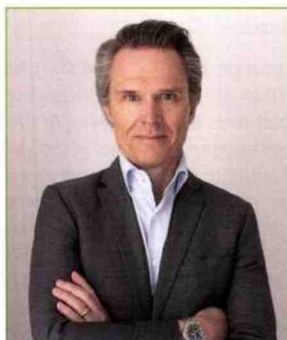
Même si certaines parts restent en attente sur les deux principaux véhicules du groupe, la situation se normalise, progressivement.

La SCPI Efimmo 1, détenant une très forte composante d'actifs bureaux, a connu une correction du prix de part de l'ordre de 10 %, tandis qu'Immortente, la plus grosse SCPI de la maison (4,4 milliards d'euros), a fait preuve de résilience malgré une baisse de 4 % de la valeur de ses actifs, continuant à collecter en 2026.

La valeur du portefeuille d'actifs du groupe (- 5 % en 2023, suivie d'une hausse de 1,4 % en 2025), a été moins affectée que la moyenne du marché. « Cette résistance s'explique par un taux d'occupation et de recouvrement élevé, ainsi que par une politique de distribution qui a continué à tenir ses promesses. La prudence adoptée en 2023, avec des volumes d'investissement modérés et une trésorerie abondante, nous a permis d'être offensifs et d'investir dans des actifs très relatifs, pour un montant total de près de 1,2 milliard d'euros en 2024 et 2025, soit près de 15 % de notre patrimoine géré », détaille le directeur. →

Hausse des litiges liés aux SCPI

En hausse de 64 %, les litiges liés aux SCPI ont fortement augmenté en raison du retournement de ce marché, comme l'a révélé le rapport annuel 2024 publié en 2025 du médiateur de l'Autorité des marchés financiers. Les délais de traitement et d'enregistrement des demandes de retrait, et surtout, de leur délai d'exécution, aggravés parfois par la dépréciation de la valeur des parts ou élargies à la remise en cause du conseil lors de la souscription, reste la principale problématique. Le médiateur appelle de ses vœux que les documents commerciaux soient intégrés dans les pièces à conserver par les deux parties.



Christophe Bouthors, président de Telamon.



András Boros, président d'Epsicap Reim.



Benjamin Le Baut, directeur général d'Alderan.



Miranda Khabiri, directrice de la stratégie et du Fund Management chez Alderan.

C'est la SCPI *High Yield* et opportuniste Sofidynamic, lancée en 2024, qui réalise les plus belles performances, avec une performance globale annuelle de 14 %, dont une revalorisation du prix de la part de 5 %. En 2025, elle a dépassé les 177 millions d'euros de capitalisation.

Souplesse des « jeunes » SCPI

Les jeunes SCPI, portées par des sociétés indépendantes, séduisent les investisseurs par leur souplesse et leur capacité à s'adapter aux nouveaux cycles immobiliers, misant sur la granularité des actifs, la diversification et une communication transparente sur les performances.

Chez Telamon

« Les SCPI de moins de cinq ans incarnent une nouvelle génération d'acteurs qui se sont développés dans un contexte de marché marqué par un réajustement des valeurs et un nouveau cycle immobilier. Cette configuration offre des conditions d'investissement attractives pour constituer des portefeuilles à des niveaux de prix plus cohérents avec les fondamentaux. Leur développement rapide s'appuie sur des stratégies sélectives, une forte granularité des actifs et une volonté d'élargir leur périmètre géographique et sectoriel », analyse Christophe Bouthors, président de Telamon. Lancée en avril 2025, la SCPI diversifiée et multi-actifs Telamon Borea (parcs d'activité, logistique, commerce, bureaux, hôtellerie) adopte

une approche opportuniste à l'échelle européenne. En 2026, elle vise des objectifs des taux de distribution et de rendement interne, respectivement de 6,25 % et 7 %, en se positionnant sur des actifs de qualité à prix « raisonnable » et sur des opérations « value-added ».

Chez Epsicap Reim

Entrant dans sa quatrième année d'existence, Epsicap Nano, la SCPI historique d'Epsicap Reim, s'est distinguée dès son lancement, fin 2021, par une thématique inédite, les *small caps* – des actifs valorisés à moins de 10 millions d'euros – et a su conserver une forte identité de pionnière. Malgré un marché des SCPI moins porteur depuis 2022, Epsicap a poursuivi la croissance de ses encours, en affichant une performance globale sur Nano supérieure à 8 % pour la deuxième année consécutive. La SCPI Epsicap Explore, qui complète la gamme depuis 2025, adopte une stratégie similaire à son aînée, mais cible des *mid-caps* de plus de 10 millions d'euros.

La société de gestion enregistre une collecte de 85 millions sur ses deux fonds, avec très peu de retraits, et souhaite poursuivre sa croissance en s'appuyant sur les CGP. « La réussite dépend aussi de la capacité à être bien référencé dans les réseaux de distribution. Un enjeu d'autant plus fort que tout le monde se bat pour exister », souligne András Boros, président d'Epsicap Reim, qui espère, en 2026, nouer des partenariats avec de grands porteurs pour déployer plus largement sa collecte.

Chez Alderan

Lancée en 2023 par Alderan, la SCPI Comète poursuit sa dynamique en 2025, anticipant une collecte de 500 millions d'euros en 2026, dont 43 millions dès le mois de janvier. « La fenêtre d'investissement identifiée s'est confirmée, nous permettant de déployer massivement et dans de bonnes conditions les fonds collectés », indique Benjamin Le Baut, directeur général d'Alderan.

La diversification géographique et typologique a permis à la SCPI d'atteindre une performance globale annuelle de 9 %, tout en continuant à bénéficier d'un contexte d'investissement favorable. « Cette dynamique positive nous permet d'aborder 2026 avec confiance, même si la prudence reste de mise face aux incertitudes économiques et géopolitiques qui pèsent sur les décisions des locataires, et donc sur le marché locatif immobilier », concède Miranda Khabiri, directrice de la stratégie et du Fund Management chez Alderan.

Le portefeuille de Comète se diversifie sur sept pays, dont le Canada, où elle a signé pour un actif logistique/industriel situé le long de la Transcanadienne, cette route « nationale » la plus longue du monde, de surcroît un emplacement prime pour cette typologie à Montréal, capitalisant sur l'effet change. « La parité euro/dollar canadien a permis à Comète de bénéficier d'un point d'entrée historiquement favorable et apporte, pour le futur, des perspectives intéressantes et un dynamisme supplémentaire », ajoute la directrice. ➔

Chez Iroko

Avec 540 millions d'euros collectés en 2025, la SCPI Iroko Zen a réalisé près de 630 millions d'euros d'investissements dans quarante-et-un actifs sur un an, pour un rendement moyen de 7,79 %.

La SCPI Iroko Zen affiche, une fois encore, une performance globale annuelle et un taux de distribution supérieurs à 7 %, confirmant la solidité de son positionnement patrimonial et diversifié. Iroko Zen maintient une valeur de reconstitution stable, avec un prix de part décoté de plus de 4 %.

Iroko Atlas, deuxième SCPI d'Iroko a, quant à elle, réussi son lancement, avec plus de 76 millions collectés et un bilan qui dépasse les objectifs annoncés par la société de gestion, avec une performance globale annuelle et un taux de distribution de 9,41 %.

La valeur de son parc immobilier s'est appréciée de +11 % par rapport à la valeur d'acquisition, selon la campagne d'expertise réalisée au 31 décembre, amenant la valeur de reconstitution de 204,87 euros, supérieure au prix de part de 200 euros.

La SCPI Iroko Atlas a réalisé douze acquisitions dans six pays (Irlande, Royaume-Uni, Pays-Bas, République tchèque, Allemagne, Espagne), à un rendement moyen de 8,51 %. « Avec vingt-sept mille épargnants et un patrimoine supérieur à 1,3 milliard d'euros, Iroko Zen a construit un couple rendement/risque parmi les plus compétitifs du



Gautier Delabrousse-Mayoux, président d'Iroko.



Franck Inghels, directeur de la distribution d'Inter Gestion.



Fabrice Lombardo, directeur des activités immobilières chez Swiss Life AM France.

marché. Nous restons concentrés pour structurer la gestion du patrimoine et continuer de saisir des opportunités dans un marché toujours favorable aux acheteurs », se réjouit Gautier Delabrousse-Mayoux, président d'Iroko.

Stratégies de diversification

La diversification s'impose dans les stratégies des sociétés de gestion.

Au troisième trimestre 2025, les fonds diversifiés représentent 84 % de la collecte nette des investissements en SCPI, soit une valeur de 948 millions d'euros, selon l'Association française des sociétés de placement immobilier (Aspim).

Leur taux de distribution sur neuf mois (janvier à septembre), établi à 4,2 %, est supérieur à la moyenne des SCPI, de 3,5 %.

Chez Inter Gestion

« La prime à la diversification se confirme en 2025 », assure Franck Inghels, directeur de la distribution d'Inter Gestion.

En 2025, la SCPI Cristal Life a affiché un taux de distribution de 6,54 %. Elle poursuit une stratégie axée sur la diversification sectorielle et géographique, en ciblant des segments porteurs tels que l'immobilier de santé, les bureaux, le commerce, l'hôtellerie et la logistique.

Dans un contexte de baisse des taux, la SCPI a saisi des opportunités d'acquisition d'immeubles présentant un potentiel de revalorisation sur des marchés européens dynamiques, comme l'Espagne, l'Irlande ou encore les Pays-Bas. Elle a, par ailleurs, réalisé sa première acquisition hors zone euro, au Royaume-Uni, avec l'acquisition du siège social de Clearblue dans le cadre d'un bail triple net de très longue durée.

En ce début d'année 2026, Cristal Life a effectué un premier investissement dans le secteur des *Life Sciences*, avec le groupe Carso (laboratoires d'analyses), confirmant son positionnement sur des secteurs à fort potentiel.

Chez Swiss Life AM France

Swiss Life AM France revendique l'approche diversifiée de sa gamme de produits d'épargne grand public (OPCI, SCPI, SC et FPCI).

La collecte s'est accélérée au deuxième semestre 2025, portée par la nouvelle SCPI Mistral Sélection qui a atteint, à

Un marché sous surveillance

L'Autorité des marchés financiers (AMF) rappelle aux acteurs de la distribution et de la promotion des SCPI leurs obligations réglementaires afin de protéger les épargnants. Elle constate une multiplication de discours commerciaux déséquilibrés et parfois trompeurs, et insiste sur la nécessité d'une information claire, exacte et non trompeuse, sous peine de sanctions disciplinaires. La réglementation impose notamment une communication équilibrée, mentionnant les risques inhérents aux SCPI (comme le risque de liquidité), dès lors que les avantages sont présentés. Les discours promotionnels ne doivent pas reposer principalement sur les performances passées, qui ne préjugent pas des performances futures et doivent être présentées au même titre que les autres caractéristiques. Les indicateurs de performance doivent respecter les règles de calcul et de période : il est interdit de communiquer sur la performance d'une SCPI ayant moins de douze mois d'historique. Toute communication sur le taux de distribution doit être accompagnée d'un indicateur de performance globale sur la même période, car ce taux, qui augmente lorsque le prix de la part diminue, peut être trompeur et ne reflète pas la performance réelle pour les associés existants.

fin décembre, 46 millions d'euros de capitalisation, soit une progression de +153 % par rapport à 2024. Elle vise un taux de distribution, à long terme, de 6 %. « Ce redémarrage s'appuie sur une stratégie claire, ancrée dans les territoires et axée sur des typologies d'actifs offrant une résilience du cash-flow, tels que l'hôtellerie, sur laquelle nous avons une conviction forte et les commerces de centre-ville, situés dans des emplacements à forte fréquentation locale ou touristique »,

décrit Fabrice Lombardo, directeur des activités immobilières chez Swiss Life AM France. La SCPI investit majoritairement dans les pays d'Europe du Sud bénéficiant d'un potentiel touristique et commercial favorable.

Toutefois, « En dépit de l'instabilité politique, la France reste un terrain d'investissement attractif, avec des opportunités sur le marché immobilier », souligne Fabrice Lombardo.

Logique d'internationalisation

Pour déployer plus largement leur collecte, les SCPI se tournent vers l'Europe, voire le monde. « Le marché évolue vers une diversification plus large, tant géographique que sectorielle. Alors que les portefeuilles étaient historiquement concentrés à près de 80 % sur les bureaux en Ile-de-France, les investisseurs recherchent désormais une exposition multi-pays et multi-classes d'actifs afin d'optimiser le couple rendement-risque. Cette évolution nous conduit à adopter une approche paneuropéenne, fondée sur la sélectivité et l'analyse comparative des opportunités », confie Christophe Bouthors.

Destination USA

Première société de gestion à avoir ouvert ses portes à l'international, dès 2012, Corum a collecté 5 milliards d'euros et investi plus de 900 millions d'euros en 2025. Avec Corum USA, sa SCPI dédiée exclusivement au marché immobilier américain, lancée fin 2024,



Philippe Cervesi, président de Corum AM.



Grégory Soppelsa, président exécutif d'Aream.

la société élargit son terrain de jeu en profitant de la fiscalité avantageuse assurée par la convention franco-américaine. Au 31 décembre, Corum USA affiche une capitalisation de 65 millions d'euros avec un rendement réalisé de 7,70 % et une collecte brute de 11,33 millions au quatrième trimestre. « La baisse du dollar, provoquée par la politique de Donald Trump, nous a offert des opportunités d'achat : c'est dans l'instabilité que les meilleures affaires se réalisent, quand la concurrence étrangère et locale se raréfie ! », rappelle Philippe Cervesi, président de Corum AM, convaincu que le marché américain va repartir, soutenu par la volonté politique de faire baisser l'inflation et la hausse des prix de l'immobilier. Corum USA prévoit de collecter et d'investir massivement en 2026. Les autres véhicules du groupe, Corum Origin, XL et Orion renforcent, de leur côté, leur stratégie de diversification et de déploiement du capital sur des marchés porteurs.

Diversification géographique

Initialement 100 % française, la SCPI Epsicap Nano s'est largement ouverte à l'Europe sans, pour autant, « verser dans le French bashing ». Epsicap Reim défend une approche progressive et raisonnée de la diversification géographique. « La stratégie d'internationalisation s'impose comme une nécessité pour survivre et croître, mais elle complexifie le métier et impose aux sociétés de gestion de se mettre à niveau, ce qui engendre des coûts importants », prévient András Boros.

Une posture de prudence soutenue par Guillaume Le Bellego. « La réussite de l'internationalisation des SCPI repose sur l'ancrage local, la proximité avec les locataires et la capacité à comprendre les spécificités juridiques et fiscales des marchés ciblés », affirme-t-il. Pour ce dernier, les SCPI qui mobilisent des équipes sur le terrain et qui s'appuient sur des partenaires solides sont mieux armées pour traverser les cycles.

Marchés de spécialistes

Alternative aux SCPI diversifiées classiques, les fonds thématiques gagnent en pertinence. « Le succès des fonds diversifiés ne doit pas faire oublier l'intérêt des produits thématiques, qui contiennent, eux aussi, une grande variété d'actifs et répondent aux macro-tendances profondes », souligne Miranda Khabiri. En témoigne, la résilience de la SCPI ActivImmo, qui a atteint son objectif de performance de 5,5 %, soutenu par le revenu locatif et la cristallisation de plus-values. Cette SCPI détient en portefeuille 1,4 milliard d'euros d'actifs sous gestion et vise une collecte cible de 100 à 120 millions en 2026.

La directrice rappelle que la meilleure façon de diversifier son investissement ne réside pas seulement dans le choix des actifs, mais aussi dans les modes de souscription, tels que le recours au versement programmé et le réinvestissement des dividendes, qui constituent autant de leviers pour optimiser la diversification patrimoniale. « La crise des SCPI a rappelé que diversifier l'actif ne suffit plus : il faut aussi diversifier et sécuriser le passif via la maîtrise de ses souscripteurs (moins d'assureurs et d'institutionnels) et la granularité », renchérit Jonathan Dhiver.

Chez Aream

Aream Hôtels, qui fête ses dix ans en 2026, a tiré profit de la croissance historique de l'industrie du tourisme et de l'hôtellerie à laquelle elle est adossée, en 2022 et 2024. ➔

Si 2025 acte la normalisation du marché, la bonne santé du secteur infuse dans les performances de la SCPI : « La stratégie d'Atream Hôtels, qui consiste à investir auprès de grands exploitants disposant de marques fortes et diversifiées, aussi bien dans le tourisme de loisirs que dans le tourisme d'affaires en Europe, fait sens. Les hausses de prix pratiquées par ces exploitants depuis 2022 ont permis d'indexer les loyers, ce qui, combiné à la détention des murs d'exploitation, se traduit par des baux fermes d'une durée moyenne de douze ans pour nos vingt-deux actifs en portefeuille, et de donner de la visibilité sur les flux de trésorerie et les revenus potentiels futurs », explique Grégory Soppelsa, président exécutif d'Atream. Avec un taux de performance globale de 5,05 %, la SCPI capitalise 320 millions d'euros pour une collecte nette annuelle de 21 millions en 2025, sans aucune part en attente de retrait.

Chez Euryale

Après avoir opéré 500 millions d'euros d'acquisitions et arbitrages en 2025 pour le compte de sa SCPI Pierval Santé (3,3 milliards d'euros de capitalisation), Euryale vise à retrouver, à terme, un rendement proche de 5 %, après avoir chuté à 4 % en 2024 (sans baisse de prix de part). En 2025, la société de gestion a lancé Euryale Horizons Santé qui lui permet de profiter des opportunités du marché et cible un taux de distribution de plus de 7 % en 2026, dans le sillon des néo-SCPI.

Pour Daniel While, directeur recherche et stratégie d'Euryale, « mieux vaut investir dans plusieurs SCPI thématiques différentes que dans une seule SCPI diversifiée », considérant que l'opportunisme « n'est pas en soi une thèse d'investissement ». En 2026, il prévoit l'envol d'Euryale Horizons Santé, dont la performance viendra compléter la stratégie défensive de Pierval Santé et sera portée par les nouveaux modèles de santé (coliving senior, centres médicaux d'urgence ou de petite enfance, maisons de santé, laboratoires, etc.).



Daniel While, directeur recherche et stratégie d'Euryale.



Gaëlla Hellegouarch, directrice générale de Theorem.

Chez Theorem

Avec un portefeuille de 234 millions d'euros, la SCPI Log In commence l'année avec de bonnes conditions d'acquisition. Européenne à 100 %, elle poursuit sa stratégie d'investissement active, ciblant les actifs logistiques, les locaux de production, data centers et laboratoires présentant des fondamentaux et indicateurs financiers excellents.

« Nous maintenons le cap et notre discipline sur la qualité de nos actifs et locaux. Loin de changer de couloir de nage par effet de mode, nous privilégions une vitesse de croisière qui nous permet d'acheter sur les meilleurs marchés du moment, à l'image de la Pologne qui présente les rendements les plus élevés d'Europe », explique Gaëlla Hellegouarch, directrice générale de Theorem.

Délivrant une performance stable depuis sa création, la SCPI Log In vise une hausse de 20 % de sa collecte, pour atteindre 85 à 90 millions d'euros cette année et anticipe une valorisation de son patrimoine.

Le pari risqué des néo-SCPI

A fin 2025, l'Aspim recense cinquante-cinq sociétés de gestion et deux-cent-trente-deux SCPI, dont douze lancées en 2025 et dix-sept en 2024.

Le défi, pour ces néo-SCPI reste d'atteindre une taille critique, nécessaire pour rentabiliser leurs coûts fixes, assurer une gestion efficace et, in fine, tenir leurs promesses auprès des clients. La dissolution en 2025 de la SCPI Patrimonia Capital

et Rendement, lancée commercialement en novembre 2024 par Patrimonia Capital qui n'a réussi à collecter que 1,8 million d'euros (sur un seuil minimum de 3,75 millions, soit 15 % du capital statuaire maximum de 25 millions), a alerté le marché. « La compétition se joue désormais plus sur le marketing de l'épargne que sur la qualité intrinsèque de la gestion immobilière. Une dérive qui pourra conduire à des liquidations de fonds à venir », prévient Jonathan Dhiver.

L'autre point de vigilance porte sur le rendement. Toutes annoncent des taux de distribution élevés, entre 6 à 7 % pour un risque maîtrisé et 15 % pour du High Yield, à l'image de la néo-SCPI Wemo One. Si la société de gestion Wemo Reim, à son lancement, a annoncé des rendements allant jusqu'à 15,27 %, elle précise, dans sa communication financière, que ces taux sont artificiellement gonflés par des effets de levier ou délais de jouissance et table sur une performance stabilisée autour de 8 % la deuxième année. ➔

Néo-SCPI lancées

17 en 2024 : Sofidynamic (Sofidy), Wemo One (Wemo REIM); Osmo Energie (Mata Capital); Mistral Sélection (Swiss Life AM); EdR Europa (Edmond de Rothschild REIM); Attraitis Pierre (Groupama GAN REIM); Elevation Tertiom (Elevation CP); Elysées Grand Large (HSBC REIM); Patrimonia Capital et Rendement (liquidée en 2025, Patrimonia Capital); Linaclub (Aestiam); Epargne Pierre Sophia (Atland Voisin); Opportunités Territoires (Perial AM); Reason (MNK Partners); Vitality (ClubFunding AM); Corum USA (Corum AM); Darwin REO1 (Darwin); Eden (Advenis REIM).

12 en 2025 : Mumentime (Arkéa REIM); Euryale Horizons Santé (Euryale); Telamon Borea (Telamon); Imarea Pierre (BNP Paribas REIM); New Gen (Aroxys); Urban DNO (Urban Premium); Iroko Atlas (Iroko); Principal Inside (Principal); Epsicap Explore (Epsicap Reim); Kyaneos Denormandie 5 (Kyaneos AM); Remake UK (Remake); Esprit Horizon (Spirit Reim).

Source : Aspim



Adrien Lhermitte, directeur général de Linavest.



Louis Martial, directeur général adjoint de Consultim AM.



Stéphanie Galiègue, directrice générale déléguée de l'Ieif.

« La performance doit être analysée en profondeur, au-delà des seuls chiffres bruts de rendement, en tenant compte de sa composition, des reports à nouveau et de la valeur de reconstitution des parts. Il est facile d'afficher un rendement élevé à court terme, mais bien plus difficile de le maintenir dans la durée », rappelle Adrien Lhermitte, directeur général de Linavest, dont la SCPI Linaclub lancée l'année dernière a évité toute communication publique sur ses rendements avant d'avoir atteint une année complète de performance, limitant ainsi les risques de sur-collecte précoce.

En juillet dernier, l'Autorité des marchés financiers (AMF) avait rappelé à l'ordre les sociétés de gestion, soulignant le danger de céder à l'appât du gain immédiat au détriment de la qualité de gestion à long terme.

Une (nécessaire) modernisation du secteur

La digitalisation du secteur reste un enjeu majeur. Pour Louis Martial, directeur général adjoint de Consultim AM, plutôt que le nombre de véhicules sur le marché, c'est aussi leur manque de modernité qui pénalise la plupart des sociétés de gestion. « Les SCPI nouvellement créées disposent d'outils modernes, comme le versement programmé ou la mensualisation des dividendes, permettant aux associés de percevoir un rendement chaque mois. Il est surprenant que certains acteurs ne mettent pas plus en avant le démembrement, qui s'avère particulièrement avantageux pour les fonds français,

notamment en matière de fiscalité, alors que cela pourrait renforcer leur attractivité », s'interroge le directeur.

Malgré les avancées technologiques, Jérémie Orféo, CEO et fondateur de Weelim, société de conseil en investissement, s'étonne, de son côté, qu'il n'existe pas encore de plate-forme officielle et sécurisée pour échanger des parts de SCPI : « la modernisation du marché est indispensable pour restaurer la confiance et attirer de nouveaux investisseurs », soutient-il. Selon lui, le mécanisme de remboursement de la liquidité sur le capital variable a, par ailleurs, montré ses limites, et la gestion de l'endettement des sociétés de gestion a souvent été défaillante. « La crise a révélé un déficit de pédagogie : les investisseurs doivent être accompagnés pour comprendre les nouveaux indicateurs, les risques liés à la liquidité, la différence entre rendement court terme et performance durable. Il revient aux sociétés de gestion de leur fournir les clés de lecture nécessaires, car une communication mal expliquée dessert l'industrie et favorise un effet

Un nouvel indicateur

En octobre 2025, l'AMF a introduit un nouvel indicateur, la PGA (performance globale annuelle), et renforcé la transparence sur la communication financière. Le calcul de la valeur d'une SCPI intègre désormais le taux de distribution et la valeur du patrimoine, permettant de relativiser les taux de distribution et d'apprécier la qualité du portefeuille.

moutonnier autour des SCPI les plus visibles », déplore Jérémie Orféo. Rejetant l'idée que les SCPI puissent être présentées comme une alternative aux fonds euros ou au livret A, il rappelle que leur vocation première est de distribuer des revenus en adéquation avec le marché immobilier.

2026, le retour au calme ?

Pour 2026, les perspectives sont contrastées. « La tourmente qui a frappé le marché immobilier et les SCPI depuis deux ans n'est pas terminée et il est difficile d'en prévoir la fin », résume Stéphanie Galiègue, directrice générale déléguée en charge de la recherche et des études à l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (Ieif), pour qui « le grand reset » du marché n'a pas complètement eu lieu. La décote immobilière, le recul les valeurs d'expertise et les problèmes de liquidité demeurent des points de vigilance, tout comme la nécessité d'arbitrer judicieusement les portefeuilles. « Il ne s'agit plus d'accumuler de la collecte, mais de travailler les actifs de façon dynamique, en arbitrant, en rénovant et en diversifiant. L'asset management redevient central, comme il n'aurait jamais dû cesser de l'être avec une attention portée à la proximité, à l'entretien des immeubles et à la gestion des locataires », confirme la directrice.

Néanmoins, les mois à venir s'annoncent aussi comme une période de consolidation. Entre croissance atone et risques géopolitiques, l'incertitude économique crée un momentum favorable pour investir, notamment dans les actifs décotés ou/et à haut potentiel. Les fondamentaux démographiques (vieillesse de la population, besoins en santé) et les évolutions technologiques (montée en puissance de l'intelligence artificielle, cybersécurité) soutiennent la demande et justifient la diversification.

Les résidences seniors, le coliving, les actifs alternatifs (data centers, infrastructures pour les énergies renouvelables) et les locaux d'activités sont autant de segments à surveiller pour créer de la valeur immobilière.

■ Eugénie Deloire