

IMMOBILIER

« La SCPI reste soumise à la tyrannie du benchmark »

Nicolas Kert, cofondateur de Remake AM, revient sur le lancement du fonds millésimé Remake UK et partage sa vision du marché de la pierre-papier.

Propos recueillis par Jean-Baptiste Marcy

Comment analysez-vous le marché actuel après les soubresauts de 2023 et 2024 ?

Quand on gère une SCPI, il ne faut pas se croire dans un monde à part. Le client particulier arbitre entre toutes les classes d'actifs – obligations, actions, immobilier – en fonction de leurs performances actuelles et futures. Si une classe n'est plus attractive, il s'en détourne. Autrement dit, une SCPI est un produit benchmarké. On vit sous la tyrannie du benchmark : si nos rendements ne dépassent pas ceux des placements obligataires, nos produits ne seront pas souscrits. Des signaux positifs apparaissent, surtout en Europe.



Un fonds fermé à fenêtre permet de maîtriser la collecte et d'éviter la dilution des performances

Blackstone a levé 10 Md\$ pour son millésime immobilier européen, preuve que les investisseurs institutionnels croient au rebond. En revanche, la France reste en retrait : 6 Md€ investis au premier semestre 2025 en immobilier d'entreprise, contre 70 Md€ en Europe, dont 20 Md€ au Royaume-Uni. Le marché français est lent, moins liquide, et les prix n'ont pas vraiment baissé.

La profession a-t-elle péché par orgueil ?

Oui, sans doute. Nous avons tous cru que les taux resteraient bas indéfiniment. La

collecte s'est emballée, car l'immobilier rapportait plus que les placements à taux fixe. Mais beaucoup de sociétés n'ont pas dimensionné leurs équipes d'investissement à la hauteur de ces flux. Plutôt que de chercher des opportunités à des prix convenables un peu partout en Europe, elles ont préféré acheter à la Défense, de gros volumes, plus simple, mais moins judicieux avec le recul.

Vous semblez sceptique face aux SCPI thématiques...

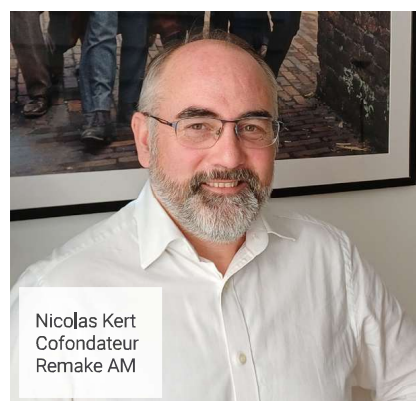
Effectivement. La micro-spécialisation n'est pas, selon moi, une voie durable. Certes, une SCPI santé, par exemple, se vend facilement avec l'argument du vieillissement de la population, ou une SCPI logistique avec la croissance du e-commerce. Mais ces actifs ont souvent été achetés trop cher. Or, une SCPI, c'est avant tout une collection d'immubles : vendre pour rééquilibrer coûte cher et pèse sur la performance.

Pourquoi lancer une SCPI au Royaume-Uni maintenant ?

Notre conviction, c'est qu'il faut agir quand le timing est favorable. Avec Remake UK, nous lançons un fonds fermé, à fenêtre de souscription limitée. Cela permet de maîtriser la collecte et d'éviter la dilution des performances. Nous pensons que la livre sterling et l'immobilier britannique sont actuellement sous-évalués. C'est donc le bon moment pour investir. D'ailleurs, c'est aussi la logique des grands fonds institutionnels.

Remettre les fonds fermés au goût du jour, l'histoire se répète-t-elle ?

Les fonds fermés des années 1980 avaient le défaut de ne jamais se liquider. La nouveauté aujourd'hui, c'est qu'un investisseur particulier peut s'exposer à un marché étranger sur un horizon défini (sept ans) avec une liquidité réelle à la sortie. Chez Remake, nous proposons donc une double



Nicolas Kert
Cofondateur
Remake AM

gamme : une SCPI à capital variable, très diversifiée géographiquement ; et un fonds fermé, plus ciblé, destinés à une clientèle avertie, sensible aux effets de change et au market timing.

Vous avez été l'un des promoteurs des SCPI sans frais d'entrée. Qu'en est-il ici ?

Pour un fonds ouvert et liquide, il me paraît plus juste d'être rémunéré sur la durée plutôt qu'à l'entrée : c'est un meilleur alignement d'intérêts avec le client. Mais dans un fonds fermé, c'est différent. Le conseil est rémunéré au moment de la souscription, puisque le fonds sera liquidé. Chez Remake, nous restons pragmatiques : la structure de frais dépend du produit.

Pourquoi liquider au bout de sept ans, si la performance est au rendez-vous ?

Parce qu'il faut savoir s'arrêter au bon moment. Si le marché se retourne, mieux vaut rendre l'argent et repartir sur un nouveau millésime plutôt que de « courir après la queue du mistigri ! ». Nous visons un taux de distribution autour de 6,5 % et un TRI de 9 %. Les deux tiers de la performance viendront des revenus, le reste de la compression des taux. Acheter aujourd'hui à 7 % pour revendre à 5,5 % en 2030, c'est là que se joue la surperformance. ■