



Juin 2011

Un gestionnaire indépendant veut désormais séduire les CGPI

Paref Gestion commercialise de plus en plus ses SCPI, via les indépendants du patrimoine. Tour d'horizon de la gamme de produits développée par la société.

THIERRY Gaiffe est, depuis 2009, le directeur général de *Paref Gestion*, filiale de la foncière cotée Groupe Paref.

Investissement Conseils : Pouvez-vous nous présenter votre société ?

Thierry Gaiffe : *Il s'agit d'une société de gestion de portefeuille présente sur le marché depuis vingt ans. Ses actifs sous gestion s'élèvent à 675 M€, dont 200 M€ sont administrés pour le compte de la société mère. Historiquement, nous sommes des gestionnaires de SCPI. Depuis 2008 et exclusivement pour le compte d'institutionnels, nous avons conçu des OPCI Vivapierre, Naos et Polypierre. Trois autres devraient être créés, toujours sous le type RFA (règles de fonctionnement allégées). Nous sommes une société indépendante disposant de son propre système d'information et de sélection d'immeubles. Depuis mon arrivée il y a dix-huit mois, nous avons décidé de concentrer davantage nos actions vers les CGPI et les banques privées. Nous avons donc étoffé notre équipe. L'an passé nous avons collecté 42 M€ sur les SCPI, collecte record pour Paref Gestion. Cette année, nous devrions atteindre les 60 M€.*

IC : Quels produits proposez-vous actuellement aux CGPI ?

T.G. : *Notre gamme de SCPI se compose de trois produits. Il s'agit de Pierre 48, Novapierre I et Interpierre. Ces trois SCPI sont à capital variable, ce qui permet d'assurer un marché secondaire fluide grâce aux fonds de remboursement. La SCPI Pierre 48 est investie sur des produits de type loi de 1948 et a élargi son champ d'action sur des immeubles en viager ou occupés par des personnes « indélogeables ». Il s'agit donc d'acquérir des biens présentant une forte décote. Je classe donc ce produit parmi les SCPI de capitalisation. Le prix de la part a été multiplié par 4,2 en quinze ans et elle a distribué un coupon de 40€ l'an passé. Créée il y a dix ans (80M€ d'actifs), Novapierre I est une SCPI investie dans les commerces en pied d'immeuble et dans les petits centres commerciaux de centre-ville. Ce positionnement est sensé puisque, depuis 60 ans, la consommation, hormis une année, a toujours progressé et nous observons actuellement un recentrage des populations vers les centres-villes. Sa performance globale s'élève à 8 % : 5,6 % de rendement et 2,4 % de revalorisation. Enfin, Interpierre (35M€ d'actifs) est investie dans des locaux d'activité. Sa stratégie vise des immeubles basés en seconde couronne et offrant des rendements supérieurs à 10 %. Sa distribution se limite à*

4,2 %, car la SCPI est endettée, mais sa performance globale atteint 11,70%. Actuellement nous réfléchissons au lancement d'un autre produit.

IC : Ces SCPI sont-elles éligibles à l'assurance-vie ?

T.G. : C'est le cas pour Novapierre I et Pierre 48 qui sont éligibles aux contrats proposés par Antin Epargne Pension, Skandia, Oradéa et Apicil. D'autres assureurs souhaitent intégrer notre offre dans leurs contrats.

IC : Comptez-vous créer une SCPI fiscale de type Scellier ?

T.G. : Je considère les produits Scellier comme des produits fiscaux et non pas comme de purs produits immobiliers. Aujourd'hui, beaucoup acquièrent de l'immobilier au même moment et au même endroit : qu'advient-il de ces immeubles dans quinze ans lors de leur revente ?

IC : Quel est l'intérêt d'investir dans une SCPI ?

T.G. : Cela revêt différents avantages : la pierre demeure une valeur refuge, la SCPI permet d'accéder à l'immobilier pour un montant moins élevé qu'en direct et tout en mutualisant les risques, la gestion des biens est déléguée, les revenus sont réguliers et la défiscalisation est possible, tout comme la diversification du patrimoine... . Aujourd'hui, les marchés financiers restent volatils et les taux d'intérêt relativement faibles : l'appétit des investisseurs pour l'immobilier devrait rester présent. A nous de conserver un bon équilibre entre collecte et investissement, afin de continuer à dénicher des immeubles offrant un rendement attractif.

IC : Pourquoi ne créez-vous pas d'OPCI grand public ?

T.G. : Je considère l'OPCI grand public comme un produit hybride mêlant des actifs très divers, tels qu'immobilier, monétaire ou actions, par exemple, qui ne suivent pas les mêmes cycles. Leur rendement est donc fortement décorrélié de la pierre. Or, l'immobilier est un placement à envisager sur le long terme. De leur côté, les OPCIS RFA s'apparentent à des services financiers, où il est nécessaire d'adopter une stratégie sur mesure. Même s'il s'agit de produits réunis sous un même sigle, ce sont des véhicules totalement différents. »

Propos recueillis par Benoît Descamps