

« L'année 2022 devrait être celle du rebond »

HSBC Reim n'est pas en tête de gondole pour le rendement. Pourtant, du fait de la qualité de son patrimoine parisien, sa SCPI est l'une des plus performantes ! Dominique Paulhac, président du Directoire de HSBC REIM (France), s'en explique. Il éclaire aussi l'horizon après la cession à venir du réseau d'agences.



Dominique Paulhac Président
du Directoire HSBC REIM
(France)

Enfin vous avez plutôt bien traversé ces deux années 2020 et 2021 ! Vous avez préservé le coupon à 30 € ! Pourtant l'essor du télétravail semblait une menace sérieuse pour votre patrimoine de bureaux très parisiens ! Comment s'annonce 2022 après ce 1^{er} semestre ?

On constate une amélioration progressive du marché locatif, déjà très actif sur les petites et moyennes surfaces, avec le retour des grandes entreprises sur le marché. L'environnement économique reste très favorable avec un niveau d'emploi élevé et des besoins croissants des entreprises en immobilier. En ce qui concerne Elysées Pierre nous avons livré en mars l'immeuble Akora (16 500 m² à La Défense) à notre locataire, le groupe Lefebvre-Daloz.

En synthèse après deux années très compliquées sur le plan locatif, l'année 2022 devrait être celle du rebond.

Vous détenez un patrimoine très parisien. Allez-vous rester sur cette stratégie ?

Oui. Paris et sa région constituent un pôle d'attractivité de niveau mondial. On a la chance d'y être solidement implanté, d'avoir une connaissance approfondie de ce marché. Quel intérêt d'aller chercher aux quatre coins de l'hexagone ou de l'Europe ce qu'on a sous les yeux !

Pensez-vous lancer d'autres fonds ? Compte tenu des performances de notre SCPI Elysées Résidence 5, SCPI de logement intermédiaire type Scellier, on souhaiterait lancer une SCPI de logement. Mais pour cela, il faudrait un cadre fiscal attractif qui viendrait compenser la différence de rendement entre l'immobilier d'entreprise et le logement. Aujourd'hui, ce dispositif n'existe pas mais on reste attentif car nous sommes persuadés qu'une gestion professionnelle du logement répond à un réel besoin de la part des épargnants et aussi pour les locataires.

J'espère que les pouvoirs publics seront un jour sensibles à ces aspects.

L'année dernière vous avez fait votre come back auprès des CGP. Quel bilan dressez-vous de cette ouverture ?

Les CGP sont des acteurs incontournables de notre industrie. Ils apportent un haut niveau de profes-

sionnalisme et une connaissance pointue de la SCPI. A ce jour, nous avons signé avec plus d'une vingtaine de CIF et une grande plateforme de distribution. Nous sommes en train de trouver notre place, en tant que grande SCPI patrimoniale chez les CIF.

Les temps ne vont-ils pas devenir plus difficiles dès lors que vous n'aurez plus de réseau pour animer le marché secondaire ? En ce qui concerne le réseau HSBC de banque de particuliers, les équipes commerciales connaissent bien notre SCPI et nous continuerons à travailler ensemble comme nous l'avons toujours fait depuis de nombreuses années. Je vous signale que près de la moitié de notre collecte est faite auprès d'investisseurs institutionnels qui apprécient notre gestion et renforcent régulièrement leurs positions.

Quelles sont vos intentions en ce qui concerne le label ISR ? Le coût de ce label et des travaux de mises à niveau ne sont-ils pas trop lourds ? Vous venez de tenir votre AG le 15 juin, qu'en disent les associés d'Elysées Pierre ?

Nous avons initié la labellisation ISR d'Elysées Pierre et nous avons bon espoir d'aboutir d'ici la fin de l'année. Cette démarche est extrêmement intéressante car elle va nous permettre d'avoir une vision très précise et pertinente de nos immeubles pour en

améliorer les performances et en fin de compte l'attractivité locative. A terme, ce sont des loyers plus élevés et une meilleure rentabilité pour nos associés.

Elysées Pierre affiche un rendement de 3,64 %, ce qui peut apparaître comme médiocre par rapport à tous ceux qui annoncent plus de 5 %. Mais sur 10 ans son TRI présente un superbe 6,41 %! (6^e sur 56 SCPI). N'y a-t-il pas là une forme de concurrence déloyale dès lors que vos concurrents mettent en avant un chiffre de rendement alors que la vraie performance est la rentabilité ? Ne faudrait-il pas créer une catégorie de SCPI dite « patrimoniale » versus celles de rendement ?

Vous avez raison, pour l'investisseur c'est la performance globale, c'est-à-dire le coupon et l'évolution de la valeur qui comptent. Quel intérêt d'avoir 5 % de rendement dans un contexte où l'inflation est élevée si la valeur de l'investissement stagne ! Au total, cela revient à payer de l'impôt sur un revenu « neutralisé » par l'inflation. Ma conviction est que les investisseurs immobiliers privilégient ce placement parce que l'expérience leur a montré sa très forte capacité à protéger l'épargne contre l'érosion monétaire. On investit dans l'immobilier pour protéger son épargne contre l'inflation et en tirer un rendement raisonnable. Rien ne sert de « milker les actifs à l'extrême » pour se retrouver en fin de parcours avec un capital « rincé ». Et c'est en cela que notre stratégie est équilibrée : privilégier les actifs de bonne qualité susceptibles de valorisation sur le moyen terme tout en délivrant un rendement en ligne avec la qualité de cet immobilier. Il n'y a pas d'investissement « magique ». Si vous avez des actifs de qualité, le rendement immédiat est forcément plus modeste.

Pour 2022, alors que Bercy prévoit 5 % d'inflation, ne faudrait-il pas faire un effort sur le rendement de façon à préserver le pouvoir d'achat de vos détenteurs de parts ? Avec vos réserves et surtout le loyer de l'énorme immeuble Akora de plus de 16 000 m² pouvez-vous améliorer le coupon 2022 ? Aujourd'hui, en 2022 une hausse du coupon n'est pas à l'ordre du jour. Le marché locatif se redresse, les loyers sont indexés mais cela ne sera visible qu'au cours de l'année 2023. Elysées Pierre est un grand paquebot. C'est un gage de solidité et de robustesse mais en contrepartie l'inertie est plus importante et l'indexation et la reprise du marché locatif ne produiront leurs effets que progressivement.

Vous qui êtes une figure de la profession et un administrateur de l'Aspim, quel regard portez-vous sur la mode des fonds thématiques, notamment sur la santé qui a représenté le quart de la collecte des SCPI en 2021, soit 1,85 Md€ ?

Les SCPI thématiques sont intéressantes mais demandent une connaissance approfondie des contraintes opérationnelles des activités qui y sont hébergées avec des risques d'obsolescence ou de réglementation qui doivent être précisément analysés. La qualité opérationnelle des locataires doit être également évaluée. Malheureusement, nous n'avons pas ces compétences et nous préférons nous concentrer sur des actifs dont nous maîtrisons le cadre réglementaire et les évolutions.

En assurance vie, la collecte des OPCI s'est effondrée l'année dernière alors que celle des fonds en SCI a bondi à plus de 3 Md€. Quel commentaire vous inspire cette évolution ? Est-il acceptable que la plupart des SCI ne communiquent pas sur leur gestion ? Oui la question des SCI est posée mais il ne

rentre pas dans mon rôle de me prononcer sur ce thème. En ce qui nous concerne, nous n'avons pas l'intention de structurer de tels produits.

Les épargnants sont à la recherche d'alternatives après l'effondrement des fonds en euros et les secousses sur les UC boursières ? Ne serait-il pas temps de favoriser l'accès aux SCPI notamment par la décimalisation pratiquée par certaines sociétés de gestion ?

Je suis réservé sur cette question parce que je pense que la SCPI, du fait notamment du mécanisme de sa liquidité, ne doit pas être commercialisée auprès de « primo épargnants ». Clairement, la SCPI n'est pas un substitut au Livret A. C'est un produit d'investissement qui est destiné à une clientèle ayant déjà une certaine surface financière, donc la décimalisation ne me semble pas un « must to have ».

Quel est également votre avis sur ces SCPI sans frais de souscription mais avec des frais de gestion majorés ?

La structure actuelle des frais de l'industrie me semble bien adaptée aux caractéristiques de l'investissement sous-jacent : une détention long terme qui « récompense » l'actionnaire stable sur le temps long. Certes, il paye une commission de souscription conséquente, destinée en grande partie à rémunérer le travail de son conseiller patrimonial et ensuite il paye une commission de gestion de l'ordre de 0,5 à 0,7 % de son investissement pour une prestation très complète et très complexe. Et cette structure offre une prime à l'épargnant long qui va amortir ses frais de souscription sur 15, 20 ans voire plus, et très souvent va transmettre ses parts à ses enfants. La structure inverse peut être proposée sur le marché mais ça peut constituer une

« incitation » à l'instabilité actionnariale, au zapping actionnarial permanent qui peut aboutir à une désorganisation potentiellement dangereuse pour la SCPI, générant d'éventuelles difficultés de liquidité. En fait avec

cette structure, on s'approche du marché boursier (faibles coûts de transactions) avec les inconvénients (volatilité des valeurs au gré des effets de mode et des mouvements de foule) sans avoir les avantages que

procurent la liquidité des marchés financiers. ■

Propos recueillis par Jean-Denis Erard

ENCADRÉS DE L'ARTICLE

“ *Quel intérêt d'aller chercher aux quatre coins de l'hexagone ou de l'Europe ce qu'on a sous les yeux !*

Avec la cession prochaine des activités de banque de détail de HSBC en France que va devenir HSBC Reim et sa SCPI Elysées Pierre ?

Avec plus de 2,6 Md€ d'actif sous gestion, Elysées Pierre est une institution dans le paysage de la gestion d'actifs immobiliers. C'est une SCPI commercialisée via plusieurs canaux de distribution. Je tiens à souligner qu'elle restera commercialisée par l'acquéreur de la banque de détail en France dont les équipes ont une bonne connaissance de notre SCPI qu'elles distribuent depuis sa création et que HSBC Continental Europe conserve de très importantes activités financières dédiées aux entreprises et activités de marchés en France et dans les autres pays d'Europe continentale.

La cession envisagée ne porte que sur l'activité bancaire à destination des particuliers en France. HSBC Reim (France), la société de gestion d'Elysées Pierre, constitue une activité stratégique de l'asset management d'HSBC en France. Nous restons donc adossés à une structure particulièrement puissante et structurée.

