

Avis d'expert



Nicolas Van Den Hende
Directeur de l'Épargne

Juin 2023

Arrêtons les amalgames !.. Le commerce est pluriel, celui de proximité est, et restera unique.

Ne tirons pas de conclusion hâtive ni de généralité de l'actualité récente sur la fermeture d'enseignes dans l'Hexagone ! L'immobilier de commerce situé dans des cœurs de villes dynamiques et attractives est un segment résilient et reste porteur car soutenu par des tendances structurelles, au premier rang desquelles la valeur accordée à la proximité.

N'en déplaise aux Cassandra, le commerce se porte plutôt bien ! En témoignent la hausse de 6,8 % en moyenne en 2022 (vs 2021 - source : indice FACT / MyTraffic) de la fréquentation des centres-villes en France mais aussi le regain d'intérêt des investisseurs et des épargnants pour cet immobilier tertiaire.

REGAIN D'INTÉRÊT DES INVESTISSEURS ET DES ÉPARGNANTS POUR LE COMMERCE

L'an dernier, 5,6 milliards d'euros ont été investis sur cette classe d'actifs (source : IMMOSTAT/ BNPPRE), soit près du double de 2021. Une tendance qui semble se confirmer au premier trimestre 2023 où l'immobilier de commerce a représenté 31% des transactions (source : BNP Real Estate Q12023). Le dynamisme des SCPI de commerces atteste également de la santé de la classe d'actifs. Bien sûr, les performances passées ne présagent pas des performances futures, mais, l'an dernier, ces SCPI ont affiché des rendements moyens en nette hausse, à 4,61 %, et supérieurs à la moyenne du marché (4,53 %). Qui plus est, alors que la collecte nette sur l'ensemble des SCPI a progressé de 37% l'an dernier, celle sur les SCPI de commerce a été multipliée par trois (source : ASPIM IEIF) !

Bien sûr, l'annonce, ces derniers mois, de la fermeture de plusieurs enseignes historiques de prêt à porter a marqué les esprits et suscité des interrogations chez les épargnants. Mais arrêtons les amalgames !

Le commerce est pluriel. Cet immobilier tertiaire est par ailleurs composé de nombreuses sous-classes d'actifs, évoluant chacune au gré de facteurs bien distincts. Sélectionnés avec prudence et clairvoyance, dans des cœurs de villes attractifs au sein de grandes métropoles dynamiques, les actifs de commerce sont, et resteront, porteurs. Nous en sommes convaincus ! Ils sont aussi résilients dans les périodes plus difficiles.

LA PROXIMITÉ, VALEUR CHÉRIE DES CITADINS

De tels actifs sont soutenus par des tendances structurelles, certaines ayant même été renforcées par les bouleversements provoqués par la Pandémie. Les flux démographiques vers les grandes villes qui n'ont pas été véritablement remis en cause par le Covid, le vieillissement de la population mais également l'évolution rapide des territoires, avec le renforcement des grandes métropoles au détriment de nombreuses villes moyennes à la démographie chancelante, dirigent toujours plus de personnes, et donc de consommateurs, vers les grandes villes dynamiques françaises et européennes. L'immobilier tertiaire situé dans le cœur de ces villes capitalise alors sur la notion de proximité, valeur de plus en plus chère aux citoyens, jeunes et moins jeunes. Depuis la Pandémie, les formats de proximité comme les petits supermarchés, les commerces de bouche ou les primeurs ont reconquis le cœur des Français.

.../...

Il en est de même des bars et des restaurants de quartier. Le recours régulier au télétravail et la progression de la conscience écologique favorisent les commerces au plus près de son domicile. Le recul de la voiture empêche par ailleurs les allers et retours vers les enseignes de périphérie qui depuis quelques années partent à l'assaut des centres-villes. En période d'inflation, ils permettent aussi de réduire les frais de carburant, mais aussi de mieux piloter ses dépenses en fonction de ses besoins et de réduire le gaspillage alimentaire. Dans un monde où la recherche de sens est de plus en plus prégnante, les commerces de proximité dépassent leur fonction première. Ces formats animent les quartiers et recréent du lien social dans un monde où la montée en puissance du digital tend à déshumaniser les relations. Ils favorisent souvent les circuits courts et les produits locaux. Pour l'épargnant-consommateur, investir dans des actifs de commerce de proximité participe aussi au financement de l'économie réelle et à la création d'emplois.

LE COMMERCE EST PLURIEL, DYNAMIQUE ET CRÉATIF

Le commerce de cœur de ville est également pluriel, dynamique et très créatif. La croissance de segments comme la restauration rapide, le discount, le sport et loisirs, la santé, ou encore les mobilités, mais aussi le développement des formats urbains par de grandes enseignes de périphérie, sans oublier l'attractivité touristique de l'Hexagone sont autant de tendances porteuses pour les actifs situés aux meilleurs emplacements dans de grandes villes dynamiques pour lesquelles le nombre d'emplacements est limité. Par ailleurs, chaque année apparaissent, le plus souvent dans ces zones, de nouvelles enseignes, de nouveaux concepts, de nouveaux formats qui démontrent une capacité de renouvellement permanent pour s'adapter aux évolutions de nos modes de vie et de consommation. Lors de la Pandémie, de nombreux commerçants indépendants ont ainsi redoublé d'idées et d'énergie pour apporter des solutions à leurs clients et continuer à les servir : livraisons, drive piéton, horaires adaptés, restauration à emporter ou livrée... autant de « nouveaux » services qui ont permis de limiter la chute des chiffres d'affaires, mais aussi de fidéliser la clientèle et d'en capter de nouvelles.

UN COMMERCE DE PROXIMITÉ DE PLUS EN PLUS PHYGITAL

La croissance du e-commerce n'est pas non plus une fatalité. Au contraire ! La créativité du commerce s'exprime aussi dans la complémentarité stratégique croissante entre les formats physiques et digitaux. Avec la montée en puissance des réseaux sociaux, de l'utilisation des smartphones et du recours à la géolocalisation, les commerces physiques de centre-ville s'emparent des outils numériques de fidélisation et de la distribution multicanale. Les magasins connectés sont aussi la nouvelle vitrine des enseignes, y compris pour des

pure-players internet pour qui les emplacements physiques sur les artères très fréquentées représentent des relais de croissance. Le commerce de proximité devient donc « phygital ».

Bien sûr pour capitaliser sur ces tendances structurelles, l'attractivité des cœurs de ville doit être garantie, voire renforcée, par des aménagements adaptés. Accessibilité optimisée pour toutes les formes de mobilité, réseaux mobiles efficaces, espaces publics de qualité aménagés autour d'un paysage urbain harmonieux, maillage de commerces offrant une densité et mixité d'offres adaptées à l'évolution des modes de vie et à l'émergence de nouveaux besoins... autant de critères à combiner pour promouvoir de véritables « parcours client », y compris expérientiels, et ainsi assurer la pérennité des murs commerciaux en cœur de centre-ville.

LES VERTUS DU FONDS DE COMMERCE ET DU DROIT AU BAIL

Parallèlement à ces tendances porteuses de long terme, l'immobilier de commerce bénéficie d'une capacité de résilience liée aux spécificités françaises des notions de « fonds de commerce » et de « droit au bail ». Les commerçants-locataires d'un local dans les cœurs de centres-villes dynamiques sont ainsi propriétaires d'actifs corporels et incorporels qui se valorisent dans le temps, souvent de manière décorrélée des valeurs locatives locales, et auxquels ils ne renoncent pas facilement, même dans les périodes difficiles, car constitutifs de leur patrimoine, notamment pour leur retraite. Ce principe est d'autant plus vertueux que le loyer du local est raisonnable. Par ailleurs, dans un contexte inflationniste, les pieds d'immeuble de proximité situés dans les zones les plus attractives recèlent, lors des renouvellements de baux ou du départ d'un locataire, une capacité à « faire passer » l'indexation des loyers, le locataire étant lui-même capable de « faire passer l'inflation » sur le prix de ses biens et de ses services. L'immobilier de commerce de proximité bien placé offre donc aussi, pour les épargnants, une protection significative contre l'érosion inflationniste.

Sélectionner, avec prudence, clairvoyance et discipline des actifs de commerce à des valeurs locatives inférieures à la moyenne du marché, dans des cœurs de villes attractifs dans de grandes métropoles françaises dynamiques, c'est précisément la stratégie que Sofidy déploie dans Immorente 2. Lancée en 2011, cette SCPI thématique se caractérise, comme l'ensemble des solutions d'investissement proposées par Sofidy, par une importante diversification de son patrimoine et donc une mutualisation élevée des risques. Immorente 2, dont le TRI sur 10 ans ressort à 5,08%¹, a été transformée en capital variable en juin 2022 afin de poursuivre son développement et de permettre au plus grand nombre d'épargnants de capitaliser sur les atouts structurels du commerce de proximité.

1. Au 31/12/2022

À PROPOS DE SOFIDY

Depuis 1987, Sofidy conçoit et développe des produits d'investissement et d'épargne (SCPI, OPCI, SC, SIIC, OPCVM Immobilier, Fonds dédiés) orientés principalement vers l'immobilier de commerces, et de bureaux. Avec 8,7 milliards d'euros d'encours immobiliers sous gestion (total des actifs bruts réévalués des fonds gérés) au 31/12/2022, Sofidy gère pour le compte de plus de 55 000 épargnants, et un grand nombre d'institutionnels, un patrimoine immobilier constitué d'environ 5 000 actifs immobiliers. Sofidy est une filiale de Tikehau Capital.

Prendre des risques pourquoi pas, mais bien les connaître avant c'est mieux !

- Les parts de SCPI sont des supports de placement à long terme et doivent être acquises dans une optique de diversification de votre patrimoine. La durée de placement minimale recommandée est généralement de 8 ans. Comme tout investissement, l'immobilier présente des risques : absence de rendement ou perte de valeur, qui peuvent toutefois être atténués, sans garantie, par la diversification immobilière ou locative du portefeuille du fonds. Ce fonds ne bénéficie d'aucune garantie ou protection de capital et présente notamment un risque de perte en capital, un risque de liquidité et un risque de durabilité. Le détail des risques est décrit dans le Document d'informations clés (DIC) et la Note d'information de la SCPI.
- Ceci est une communication publicitaire. Veuillez vous référer au document d'information clé et à la note d'information, avant de prendre toute décision finale d'investissement.



Avis d'expert

Juin 2023

SUIVEZ-NOUS...



www.twitter.com/sofidy



www.linkedin.com/company/groupe-sofidy



www.youtube.com/sofidy-am



www.sofimap.fr

ABONNEZ-VOUS À TOUTES NOS PUBLICATIONS



www.sofidy.com

