

Réaction aux chiffres du T2 2026 publiés par l'ASPIM

SCPI : le marché résiste, mais toutes les SCPI ne se valent plus

À l'occasion de la publication par l'ASPIM des chiffres du marché des SCPI au deuxième trimestre 2026, Finzzle groupe, société spécialisée en gestion de patrimoine, livre sa lecture d'un marché qui se recompose en profondeur.

La collecte brute des SCPI atteint 2,7 milliards d'euros sur le premier semestre 2026, en hausse de 2,5% par rapport à la même période de 2025, pour une collecte nette de 2,22 milliards d'euros sur la période : la dynamique se confirme et se rapproche des standards d'avant le cycle de forte croissance 2019-2022. Mais ce chiffre agrégé masque une réalité beaucoup plus contrastée. Une poignée de véhicules récents, diversifiés et paneuropéens concentrent l'essentiel des flux, quand les bureaux, thématique historiquement phare du secteur, ne captent plus qu'une part résiduelle des souscriptions nettes. La capitalisation totale du marché recule à 86,02 milliards d'euros, en baisse de 3% sur le seul trimestre et de 1,1% sur un an, et les parts en attente de cession représentent encore 2,24% de la capitalisation, un stock qui reste concentré sur une poignée de fonds historiques.

« Les moyennes de marché ne veulent plus dire grand-chose sur les SCPI, souligne Frédéric Augusto, directeur général de l'activité placement au sein de Finzzle groupe. Un taux de distribution moyen stable à 2,30% sur le semestre n'est pas représentatif à lui seul : les SCPI diversifiées affichent un taux de 2,85%, quand des stratégies comme l'hôtellerie, portées par des baux de très longue durée, ressortent en deçà de la moyenne sans que cela traduise une moindre qualité, ces stratégies visant la pérennité de la performance dans la durée plutôt que le rendement immédiat. Le vrai sujet pour l'épargnant est donc de construire un portefeuille combinant plusieurs stratégies, chacune porteuse d'atouts différents pour construire la performance dans le temps ».

Ce diagnostic rejoint celui déjà posé par plusieurs observateurs du marché ces derniers jours : la collecte progresse, mais elle profite très inégalement aux différents véhicules. Les SCPI diversifiées restent les grandes gagnantes de ce semestre, concentrant l'essentiel des flux et représentant 70% des souscriptions de la période. Portées par des véhicules récents à capital variable, sans parts en attente et affichant des rendements sur nouvelles acquisitions supérieurs à 7%, elles illustrent une tendance qui traduit la recherche de portefeuilles mêlant plusieurs typologies d'actifs et zones géographiques pour capter les meilleures opportunités. À l'inverse, une partie du parc historique, notamment les véhicules les plus exposés aux bureaux franciliens, continue d'évoluer dans un environnement locatif et de valorisation plus exigeant, ce qui renforce la nécessité d'une analyse véhicule par véhicule.

« Le travail de sélectivité et d'arbitrage, ligne par ligne, devient central dans l'accompagnement patrimonial autour de l'immobilier non coté, rappelle Frédéric Augusto. Les opportunités existent toujours, mais elles supposent de regarder chaque SCPI à travers un triptyque simple : rendement, valorisation et liquidité. C'est cette lecture sélective qui permet de distinguer les véhicules capables de tirer parti du nouveau cycle immobilier de ceux qui subissent encore les ajustements en cours ».

Les stratégies de distribution elles-mêmes diffèrent selon les sociétés de gestion : certaines redistribuent l'intégralité du revenu locatif et des plus-values de cession, quand d'autres privilégient une approche plus prudentielle, en constituant des réserves pour lisser la

distribution dans le temps. Aucune approche n'est supérieure à l'autre dans l'absolu : l'intérêt, pour un investisseur, est plutôt de les combiner au sein d'une même allocation, la SCPI restant par nature un placement de long terme.

Un point de vigilance mérite d'être souligné : certaines jeunes SCPI bénéficient, à leurs débuts, d'un rythme d'investissement des capitaux plus rapide que le délai de jouissance moyen affiché aux souscripteurs. Ce décalage produit mécaniquement un effet de surperformance temporaire, qui peut donner l'illusion, pour un investisseur non averti, d'une capacité durable à surperformer le marché. La distribution observée sur un seul trimestre n'est donc pas un indicateur suffisant pour comparer deux SCPI entre elles : seule une analyse sur plusieurs années permet de juger de la robustesse réelle d'une stratégie.

Pour Finzzle groupe, ce semestre confirme la résilience du marché des SCPI dans un contexte encore contraint, et le niveau toujours attractif du rendement moyen distribué.

La classe d'actifs reste pertinente dans une allocation patrimoniale, à condition de ne plus l'aborder comme un bloc homogène : l'analyse doit se faire véhicule par véhicule, génération par génération, en tenant compte du rendement, de la valorisation des actifs et de la liquidité réelle, mais aussi des politiques de distribution, du niveau de réserves et de l'horizon de détention. C'est cette analyse fine qui permet de construire une allocation plus adaptée au profil et aux objectifs de chaque investisseur, au-delà des seuls indicateurs moyens publiés trimestre après trimestre.

À PROPOS



Créé en 1992, Finzzle groupe, conseil en gestion de patrimoine est devenu une référence du secteur grâce à un modèle de distribution pluridisciplinaire lui permettant d'adresser toute personne désireuse de préparer son avenir et celui de ses proches.

Le groupe propose une gamme de solutions patrimoniales diversifiée en architecture ouverte composée d'assurance-vie, instruments financiers, immobilier locatif, financement.

Finzzle groupe complète également son offre via sa marque Colosseum Invest, spécialisée dans l'investissement et la rénovation de logements en colocation, gérant aujourd'hui un parc de plus de 5 000 chambres.

Pour assurer la conformité et la professionnalisation de l'ensemble de son réseau de CGP, le groupe dispose de son propre centre de formation interne certifié Qualiopi et Iso 9001.

La satisfaction client (9.8/10) et la recommandation (97%) permettent au groupe d'afficher une croissance continue depuis 2019.

Chiffres clef :

- 7 milliards d'euros d'encours conseillés.
- 2.2 milliards d'euros de collecte globale.
- Un réseau de plus de 4 300 consultants indépendants habilités présents sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 36 000 nouveaux investisseurs accompagnés en 2025.

CONTACT PRESSE



Tiphane Rouaud - Carol Galivel

01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37

galivel@galivel.com

www.galivel.com