



# L'immobilier résidentiel post COVID, traditionnelle valeur refuge ?

Juin 2020

Comme l'immobilier professionnel, le résidentiel affichait des indicateurs positifs avant la crise.

Celle-ci aura eu comme effet majeur l'interruption des chantiers et donc une année quasi-blanche pour la production de logements neufs : les projets étaient déjà peu nombreux, comme souvent en année d'élections municipales. Certains acteurs publics (Action Logement par exemple) ont toutefois déjà annoncé leur soutien fort pour une reprise conséquente de la construction. L'offre était cependant déjà insuffisante dans les zones tendues, ce phénomène ne devrait pas s'inverser et les prix pourraient donc grimper à terme.

Les transactions dépendent naturellement de la confiance des ménages. Le hiatus de 2 mois dû au confinement a de fait gelé toutes les ventes : on peut s'attendre également à minima à un immobilisme comme à chaque crise, même si les agences immobilières ont constaté en mai une forte reprise de l'activité. De plus, les conditions de crédit ne seront vraisemblablement pas aussi favorables aux particuliers, les flux ayant vocation à être dirigés vers les entreprises.

Le parallèle avec 2008 (bien que les crises soient sensiblement différentes) s'avère toutefois rassurant. Après un quasi-gel des transactions pendant quelques mois et une faible baisse de prix, il s'en est suivi une reprise de la hausse dès l'année suivante. Cela suggère que l'immobilier résidentiel est une classe d'actifs résiliente dans un environnement de taux durablement bas.

Il y a donc deux scénarii envisagés :

- En cas de crise durable et de non-soutien de l'économie, les faillites d'entreprises entraîneraient un chômage de masse et donc une baisse généralisée du pouvoir d'achat, y compris immobilier. Les prix des logements baisseraient alors logiquement.
- En cas de soutien fort des gouvernements et des banques centrales (le constat actuel), le logement pourrait renouer avec sa dynamique antérieure, modérée mais ascendante. Il deviendrait une valeur refuge, non plus seulement pour les particuliers mais aussi pour les institutionnels et donc un concurrent crédible au bureau en tant que classe d'actifs. Le profil du logement résidentiel est attractif : actif « core » (cœur de portefeuille), assez décorrélé des cycles économiques, avec des marchés profonds et suffisamment diversifiés au niveau européen pour présenter de nombreux points d'entrée.

Pour les experts, il apparaît donc que le logement pourrait être un gagnant de la crise sanitaire. Il est déjà valeur refuge pour les particuliers, il pourrait également le devenir pour les investisseurs institutionnels, dans l'hypothèse vraisemblable d'une politique cohérente de soutien de l'économie.

## SCPI Primofamily

La SCPI **PrimoFamily** (Primonial), créée en 2017, investit très majoritairement sur le segment des logements et accessoirement sur les nouvelles formes d'hébergement. Elle a offert une performance globale de 5.57 % et un rendement net distribué de 4.03 % en 2019. Son dividende a été identique au 1<sup>er</sup> trimestre 2020, preuve de la résilience de ce secteur au cœur de la crise. Ses actifs sont qualitatifs et adaptés aux nouveaux usages des consommateurs européens (co-living, immeubles connectés, etc...).