



TRIBUNE

Paris, le 8 octobre 2026

SCPI THEMATIQUES OU DIVERSIFIEES : FAUT-IL ENCORE CHOISIR ?

Par Emilien Rodriguez, Directeur Général délégué d'Inter Gestion REIM

Pendant longtemps, le marché des SCPI a opposé deux grandes approches. D'un côté, les SCPI thématiques, construites autour d'une conviction sectorielle forte et facilement identifiable. De l'autre, les SCPI diversifiées, capables d'investir dans différentes classes d'actifs et géographies afin de répartir les risques et de saisir plus largement les opportunités de marché. Cette distinction a le mérite de la simplicité. Mais est-elle encore réellement pertinente aujourd'hui ?

Entre la SCPI concentrée sur une seule typologie d'actifs et celle qui diversifie les expositions, les frontières sont devenues plus poreuses. Car élargir son univers d'investissement ne signifie pas nécessairement renoncer à ses convictions. Et à l'inverse, défendre une thématique forte ne devrait pas conduire à restreindre son champ d'action.

Le véritable enjeu n'est donc peut-être plus d'opposer spécialisation et diversification, mais de comprendre ce qui structure réellement une stratégie immobilière : une conviction suffisamment forte pour donner un cap, et un univers d'investissement suffisamment large pour diversifier les risques et saisir les opportunités là où elles se présentent. C'est cette articulation, plus que l'étiquette d'un fonds, qui nous paraît aujourd'hui déterminante.

Diversifier ne veut pas dire renoncer à ses convictions

La diversification ne se résume pas à juxtaposer des bureaux, des commerces, des hôtels ou des actifs de santé au sein d'un même portefeuille. Elle peut être sectorielle, géographique, mais aussi porter sur les usages, les typologies d'actifs, la taille des opérations, le profil des locataires ou encore les cycles immobiliers auxquels le portefeuille est exposé.

Une SCPI peut ainsi être diversifiée tout en s'appuyant sur une conviction d'investissement claire. Celle-ci lui donne une colonne vertébrale forte et lisible, éclaire la sélection des actifs et assure la cohérence de la stratégie sur le long terme. La diversification permet, quant à elle, d'éviter qu'une telle conviction ne se traduise par une spécialisation trop étroite ou une dépendance excessive à un seul marché. L'international prolonge cette logique : une exposition à plusieurs marchés permet de déployer une même conviction sur différents territoires, tout en élargissant les opportunités.

Une conviction peut traverser plusieurs usages immobiliers

Une thématique d'investissement ne devrait plus être uniquement appréhendée comme une catégorie immobilière : la santé, la logistique, le commerce, l'hôtellerie ou les bureaux. Elle peut aussi partir d'un besoin structurel de la société et s'intéresser aux différents actifs immobiliers qui permettent d'y répondre.

Prenons l'exemple de la santé. Réduire l'immobilier de santé aux seuls lieux de soins et de prise en charge (EHPAD, résidences médicalisées...) est une erreur de perspective : c'est perpétuer une vision dépassée, centrée sur la maladie et la dépendance, alors que la santé commence bien en amont du soin. Prévention, bien-être, alimentation et nutrition, activité physique, sciences de la vie, recherche, innovation, rééducation ou infrastructures médicales : la santé recouvre aujourd'hui une chaîne de besoins beaucoup plus large. Dès lors, pourquoi l'investissement immobilier qui l'accompagne devrait-il rester enfermé dans une seule typologie d'actifs ?

C'est la même logique pour d'autres grandes transformations économiques et sociétales. Une conviction peut s'exprimer à travers plusieurs usages immobiliers, plusieurs catégories d'actifs et plusieurs territoires. La thématique donne alors une direction à l'investissement sans nécessairement en réduire le champ des possibles.

Entre SCPI thématiques et généralistes, une troisième voie

Plutôt que de continuer à opposer ces deux modèles, nous défendons une troisième voie : celle de SCPI diversifiées dans leurs expositions — secteurs, usages, typologies

d'actifs, locataires et géographies — mais guidées par une conviction d'investissement lisible.

Cette approche change sensiblement la grille de lecture. La bonne question n'est alors plus seulement : « Cette SCPI est-elle thématique ou diversifiée ? ». Elle devient : « Quelle conviction guide sa stratégie ? Comment se traduit-elle dans le portefeuille ? Quelle latitude le gérant conserve-t-il pour saisir des opportunités ? Comment la diversification est-elle organisée entre les secteurs, les géographies, les typologies d'actifs, les usages et les locataires ? ».

Ces questions sont plus instructives que l'étiquette apposée sur un fonds et, surtout, remettent le rôle du gestionnaire au cœur de l'investissement : assumer une conviction et fixer un cap, conserver une discipline de sélection et rester suffisamment agile pour s'adapter à un marché en constante évolution.

C'est dans cet équilibre que réside l'une des clés stratégiques des SCPI. Il ne s'agit aujourd'hui plus de choisir entre spécialisation et diversification, mais de savoir comment conjuguer le meilleur des deux approches. C'est cette voie que nous entendons porter : celle d'une conviction assumée, enrichie par la diversification, au service d'une nouvelle génération de SCPI.

À propos d'Inter Gestion REIM

Inter Gestion REIM est une Société de gestion de portefeuille créée en 1990 et réglementée par l'AMF. Elle est spécialisée dans la création et la gestion de fonds immobiliers. S'appuyant sur une longue expérience et des « savoir-faire métiers » reconnus, Inter Gestion REIM poursuit sa conquête de nouvelles parts de marché avec la volonté d'innover et de satisfaire ses clients, particuliers et institutionnels.

Inter Gestion REIM commercialise une offre d'épargne immobilière indirecte avec notamment les SCPI CRISTAL Rente, CRISTAL Life et CRISTAL Care, et gère un patrimoine de plus d'1 milliard d'euros réparti en France et en Europe.

Contacts presse – Agence FARGO-SACHINKA

Yaëlle BESNAINOU : ybesnainou@fargo-sachinka.com - 06 16 83 45 18

Aliaksei KASYANENKA : akasyanenska@fargo-sachinka.com - 06 46 60 00 98