

## PLACEMENTS

### Que recherchent les clients patrimoniaux ?

*D'après* la dernière étude Perl/Ipsos, les investisseurs « patrimoniaux » (revenu annuel net du foyer supérieur à 100 000 € et/ou patrimoine financier du foyer supérieur à 150 000 €) aiment toujours autant l'immobilier : 79 % sont propriétaires de leur résidence principale, et la plupart (39 %) ont réalisé des placements en immobilier. Ils ont investi dans l'ancien (22 % au total déclarent en détenir), dans des produits immobiliers défiscalisants (13 % en Pinel, ou dispositifs antérieurs), et en parts de SCPI (9 %). La part des placements en nue-propriété (3 %) se situe en 6<sup>e</sup> place, juste derrière l'immobilier commercial, et le crowdfunding immobilier, nouveau venu sur le segment des placements, a déjà séduit 1 % des patrimoniaux. De surcroît, 27 % d'entre eux ont l'intention de réaliser un autre

investissement immobilier dans les douze prochains mois. Ils privilégient, dans les mêmes proportions, un programme de défiscalisation de type Pinel ou la souscription de parts de SCPI. Le crowdfunding immobilier représente 11 % des intentions de placement.

## IMMOBILIER LOCATIF

### Profil de l'investisseur type

*Depuis cinq ans*, le marché de l'investissement locatif connaît une forte progression : sa part dans le total de logements construits passe ainsi de 13,4 % en 2013 à 15,5 % en 2018. Une étude du Crédit foncier dresse le profil type de l'investisseur locatif. Il a 45 ans, vit en couple (72 % d'entre eux), et dispose dans son ménage d'un revenu de 71 100 €.

Les investisseurs locatifs privilégient les appartements (92 %), contre 8 % pour les maisons. Le bien acquis comporte en moyenne deux pièces (60 % des biens loués