

A photograph of three surgeons in an operating room, wearing blue scrubs, masks, and caps. They are focused on a surgical procedure. The image has a teal color overlay.

**PRIMONIAL**  
REIM

**SCI CAP SANTÉ**  
*(BY CAPIMMO)*

11/04/2022

# SOMMAIRE

- I. Stratégie de gestion
- II. Portefeuille actuel et cible
- III. Performance
- IV. Annexes :
  - I. le marché de la santé
  - II. Primonial REIM



# 01

## STRATÉGIE DE GESTION



Nous partons d'un constat simple : un sous investissement public massif dans le domaine de la santé et de la vieillesse qui nécessite une prise de conscience de la sphère privée du rôle qu'elle a à jouer dans la construction d'une société plus efficace et plus inclusive dans le domaine de la santé.

Plus que tout autre secteur de l'immobilier, celui de la Santé devra croître durablement, dans un premier temps par une augmentation de l'offre (construction de nouveaux sites, croissance organique des opérateurs), puis par une amélioration des marges et d'une diminution des taux d'efforts (économies d'échelle, regroupements d'opérateurs) qui permettra des hausses soutenables de loyers.

Le vieillissement de la population s'appréhende à l'échelle Européenne, et donc nous ciblerons une allocation qui dépasse largement les frontières de la France.

C'est un enjeu qui s'inscrit parfaitement dans les démarches ESG, sur le volet social en premier lieu, qui nous permet de catégoriser le fonds en article 8 SFDR.

**Primonial REIM met donc à disposition de ses clients sa double expertise de la gestion de fonds de fonds immobiliers (Capimmo) et du marché de l'immobilier de santé (1<sup>er</sup> gérant santé d'Europe).**

D'un point de vue financier, le sous jacent ciblé permet d'anticiper des contributions positives et durables :

- Objectif « **croissance** » : l'amélioration de l'offre, le développement de structures adaptées et correspondant au besoin accru de soins et d'accueil, tout comme l'accompagnement de la recherche médicale (laboratoires, centres de vaccination, life science, etc) permettra d'améliorer sur la durée la capacité des opérateurs à supporter des augmentations de loyers.
- Objectif « **value** » : la prime de risque accordée au secteur de la santé, correspondant à un retard de prise en compte de l'univers dans les allocations des institutionnels est amenée à diminuer dans le temps. Sur opportunité, certaines niches à l'intérieur de l'univers d'investissement vont gagner en crédibilité pour les investisseurs, et afficher à la vente des rendements toujours en baisse.

**Si le market timing est idéal, les perspectives devraient donc également être positive sur le long terme.**

Création fin 2021 d'une nouvelle UC immobilière dédiée à l'univers de la Santé en Europe : la SCI Cap Santé.

### Objectif de gestion :

Nous visons la délivrance d'une **performance régulière** (>5%) et **peu volatile** (<1%) constituée de la variation annuelle de la valeur liquidative de la SCI, publiée hebdomadairement.

Le secteur de l'immobilier de santé se prête particulièrement bien à ce double objectif compte tenu de baux généralement plus longs que les baux commerciaux classiques, et d'une trajectoire de croissance des revenus des opérateurs dans les années à venir.

La SCI se dote d'un patrimoine constitué d'immeubles détenus directement ou indirectement, et de fonds immobiliers français et européens (SCPI, OPCI, SICAV, SCI, SAS, actions cotées etc.)

### L'univers immobilier cible est défini dans la documentation comme :

- Les murs d'établissement de santé, résidences seniors et Ehpad (pour 90% de la stratégie)
- A titre annexe, d'autres secteurs immobiliers (dans une limite de 10% du patrimoine immobilier)

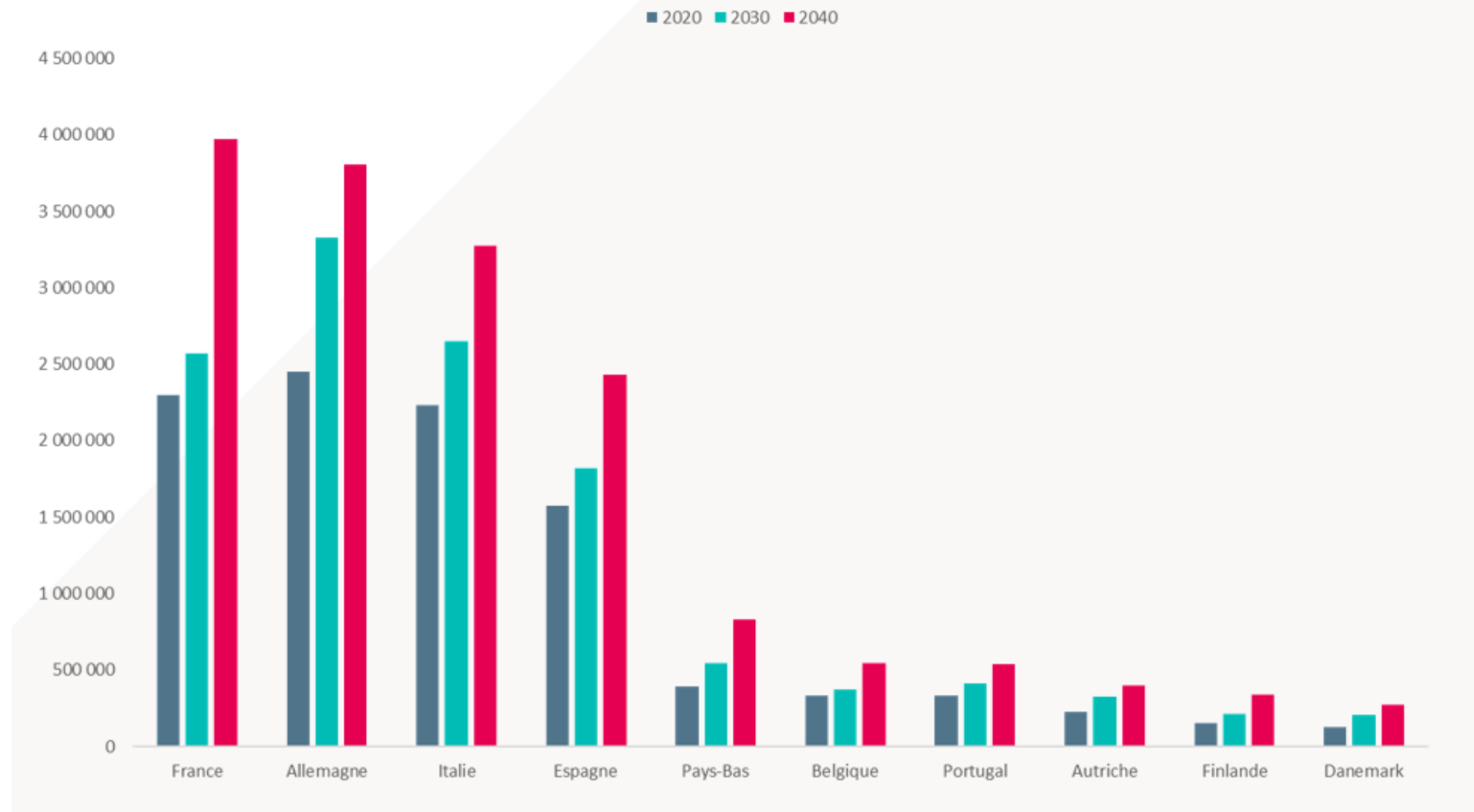
L'univers immobilier visé se décompose donc pour sa partie Core en :

- Des murs d'établissement de santé « court séjour » (hôpitaux privés, cliniques, pôles médicaux, centres de soin, etc)
- Des centres de recherche médicale (laboratoire, life science)
- Des centres de soin « moyen / long séjour » (Clinique spécialisées sur le psychiatrique, la dépendance, l'autisme, Ehpad...)
- Du résidentiel senior non médicalisé (Résidences Services Seniors, et Senior living)



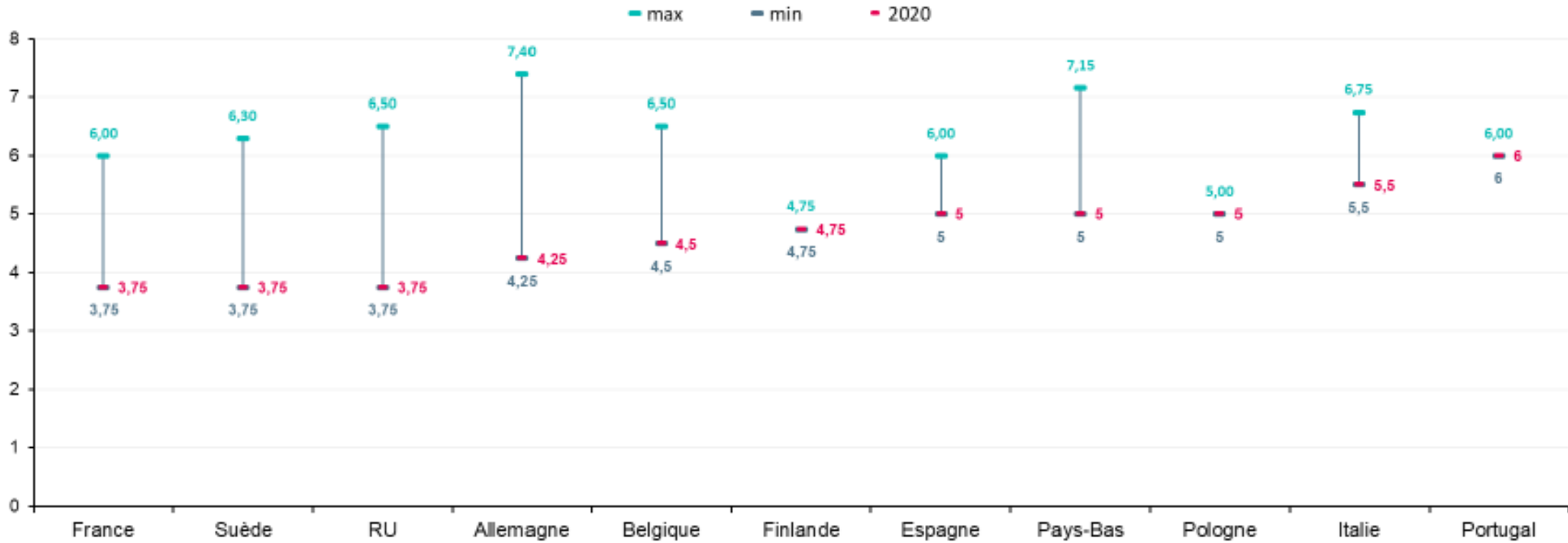
Fonds Article 8 SFDR

### Personnes > 85 ans, par pays



Source : Primonial REIM Recherche et Stratégie

Une tendance de fond à l'échelle européenne



Source(s): Primonial REIM Recherche et Stratégie d'après RCA, C&W

# CARACTÉRISTIQUES

## Un fonds de fonds architecture ouverte sur le modèle de la SCI Primonial Capimmo

Forme juridique	<b>Cap Santé – Société civile immobilière</b> <b>Article 8 SFDR – fonds promouvant des caractéristiques environnementales et/ou sociales durables.</b>
Univers d'investissement	Immobilier direct et indirect pour 95% du portefeuille – instruments de liquidité pour 5% Gestion en architecture ouverte avec une cible de sous jacents gérés par Primonial REIM limitée à 66% du portefeuille immobilier 90% de la poche immobilière investie dans l'univers de la Santé et du Senior living (RSS, résidentiel senior) – 10% maximum sur d'autres segments de l'immobilier. Maintien d'un objet strictement immobilier au sens du Code des Assurances, avec une exposition strictement limitée aux pays européens membres de l'OCDE.
Valorisation	VL hebdomadaire calculée tous les mardis, publiée tous les jeudis. Fonds de capitalisation – performance strictement constituée de la variation de la VL entre deux dates.
Financement bancaire	LTV max 50% (levier AIFM max 2) - transposition des fonds contrôlés (gérés par Primonial REIM ou dans lesquels Cap Santé a une position majoritaire – à l'exception des SCPI, OPCI « grand publics » et équivalents OPC / Sicav).
Gestion discrétionnaire – Autre FIA	Limites d'investissement (observées le 31/12 de chaque année) : <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Max 10% des parts de chaque SCPI sous jacente</li><li>▪ Max 2/3 du portefeuille géré par la même société de gestion</li><li>▪ Chaque société de gestion sélectionnée devra gérer a minima 200 m€ d'AUM</li><li>▪ La SCI détiendra au minimum 5 immeubles en direct pour une valeur minimale totale de 15 245 000 euros</li></ul>
Fees	Commissions de gestion HT Primonial REIM : 1,60% de l'actif brut réévalué Commission de souscription acquise à la SCI : 2,00% ( <b>0%</b> jusqu'au 31/12/2022) Commissions de sélection / arbitrage : entre 0,3% (fonds) et 1% (immobilier direct/indirect)



# EQUIPE DE GESTION

Une nouvelle UC gérée par Primonial REIM France

Catherine MARTIN  
Directeur du Fund  
Management



Mathieu BOUGETTE  
Responsable Financements



Louis MOLINO  
Gérant SCI Capimmo  
Gérant SCI Cap Santé  
Responsable pôle Fonds de Fonds  
XP : 8 ans Fund Manager PREIM  
7 ans Finance Manager



Nazim BOSLI  
Fund Manager

XP : Senior manager PwC



Isabelle BAILLIET  
Fund Manager

XP : Fund Manager Novaxia



Mathilde VIVIER  
Fund Manager

XP : Fund Manager Rothschild AM



Vincent UMBER  
Analyste



Soukaina OUHMIDA  
Analyste

02

**PORTEFEUILLE**





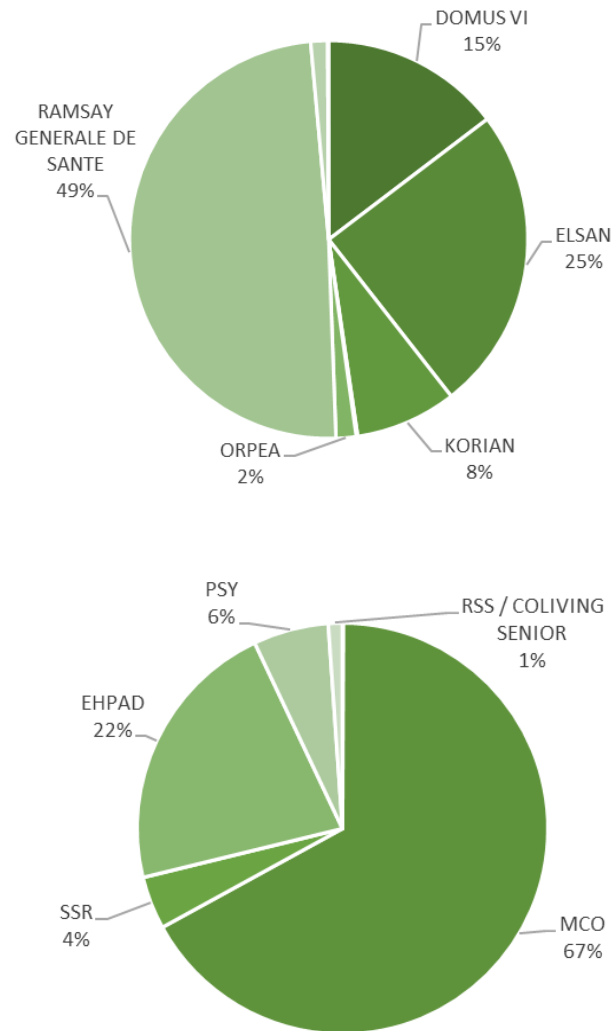
16,5% du club deal Immocare (ex Gecimed)

# SEED PORTEFEUILLE



# SEED PORTEFEUILLE

16,5% du club deal Immoicare (ex Gecimed)



La SCI a été constituée sur la base d'un seed portefeuille très qualitatif et granulaire, composé de 71 actifs de santé situés en France.

Ils sont issus du club deal institutionnel « Immoicare » (ex Gecimed), et sont opérés par 8 exploitants de premier rang.

L'excellente diversité des actifs qui le composent permet de cibler une bonne tenue des rendements (entre 5,5% et 6,20% de distribution nette sur le long terme) et une perspective d'augmentation des valeurs liée à l'attrait de plus en plus évident des investisseurs internationaux sur la typologie.

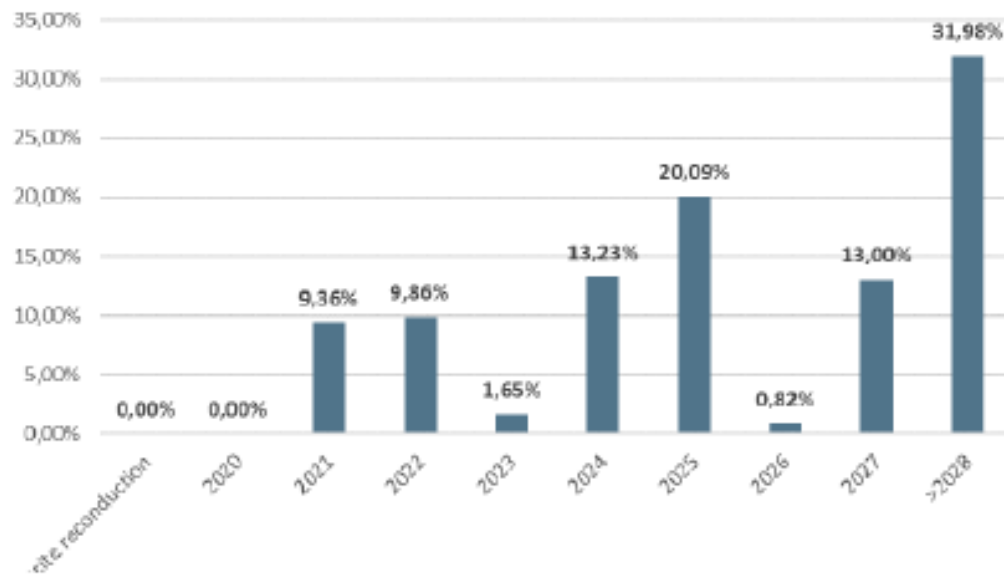
Taux de rendement du portefeuille : 4% (Ehpad) / 4,85% (MCO)



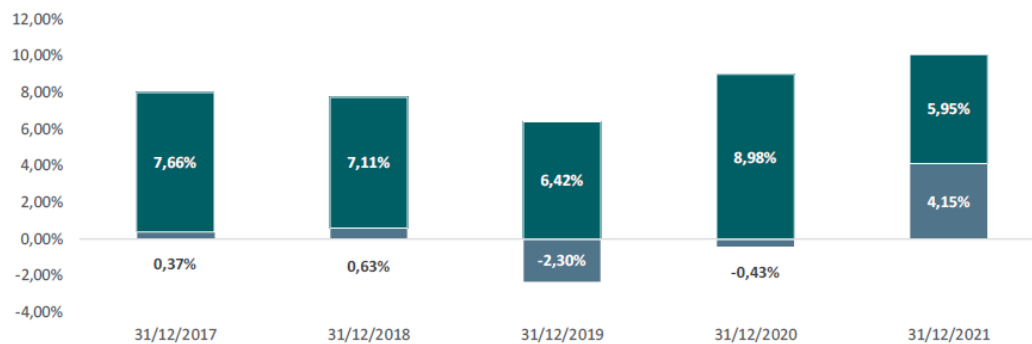
# SEED PORTEFEUILLE

16,5% du club deal ImmoCare (ex Gecimed)

Termes des baux par année

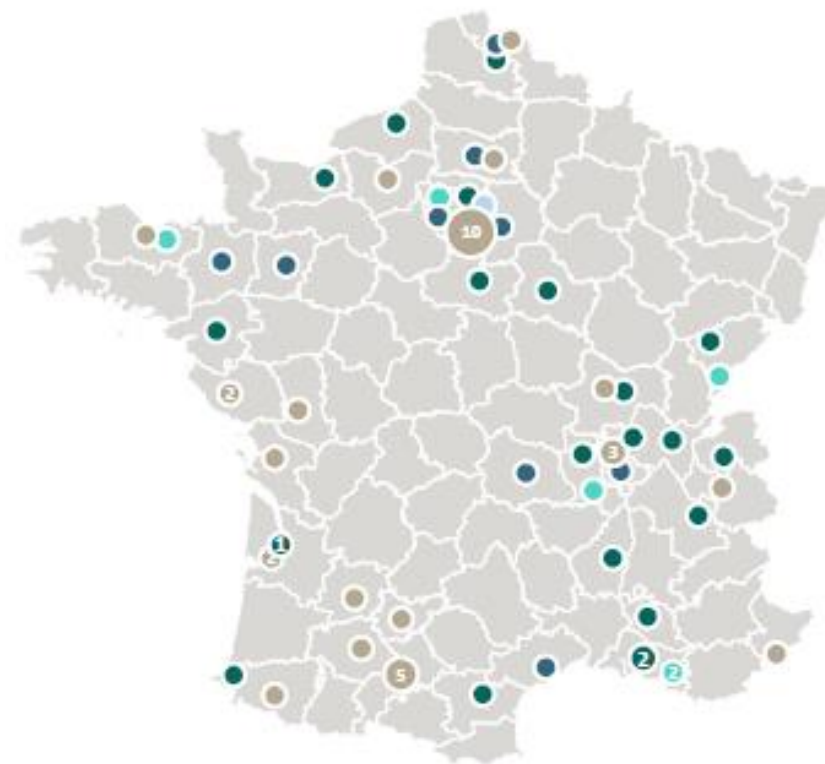


Performances annuelles



■ Rendement immobilier

■ Rendement en capital



# PIPELINE

## Un objectif de diversification maximal

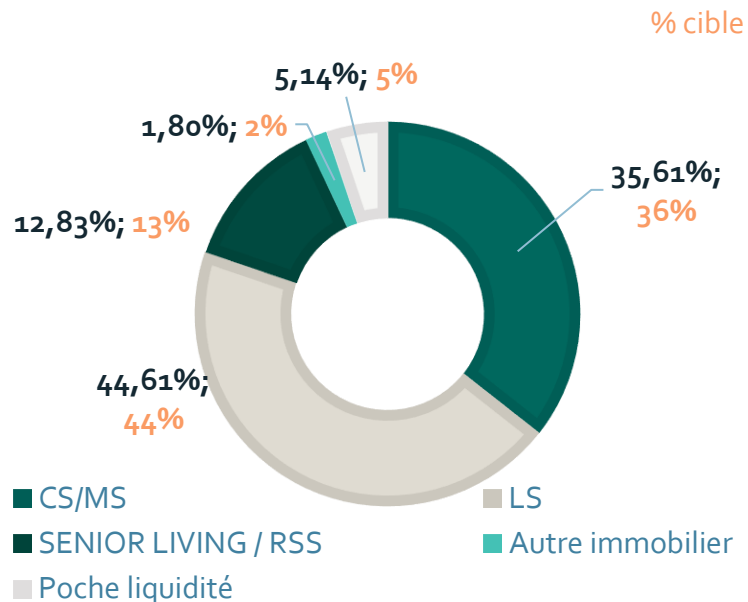
Un pipeline de 250 m€ environ sécurisé à 80%, et de nombreuses opportunités à l'étude en immobilier direct et sur des JV aux côtés d'opérateurs européens.

Les conditions d'acquisition de ces portefeuilles sont très largement suffisantes pour permettre à la SCI de réaliser son objectif d'une performance nette de 5%.

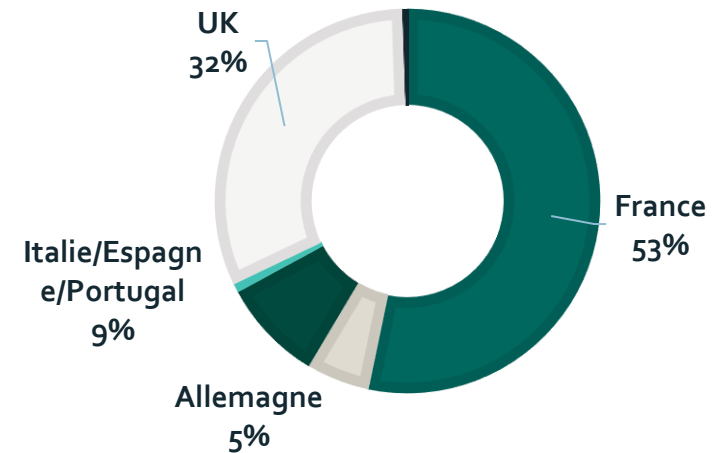
Le pipeline est à jour composé de :

- Parts de SCPI en pleine propriété (performance cible 5,5%) et en usufruit (performance cible 7%)
- Parts de fonds paneuropéens (TRI cible 8-12%)
- Immobilier direct (TRI cible 6% sans levier)
- JV et Club deals France et Etranger (TRI cible 8-10%)

### RÉPARTITION SECTORIELLE



### RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE




03

PERFORMANCE



# PERFORMANCE CIBLE

Compte tenu de la prime de risque demandée par les investisseurs sur le sous jacent immobilier santé, et la moindre diversification, nous ciblons une prime de 100pb par rapport à un fonds de fonds diversifié comme la SCI Primonial Capimmo, soit un objectif de performance nette de 5% par an (vs 4% pour Capimmo).

	S1 2022	S2 2022	2023*		Cible	Pipeline	
Performance cible	4%-5,5%	2,5%-3,5%	>5%				
*application de la commission acquise de 2%					Distribution	4,00%	5,03%
					Amortissement	-0,30%	-0,30%
					Revalo	3,00%	2,42%
					<b>Perf Brute</b>	<b>6,70%</b>	<b>7,15%</b>
					Fees	-1,70%	-1,70%
					<b>Perf Nette</b>	<b>5,00%</b>	<b>5,45%</b>

Une performance 2022 bénéficiant de circonstances particulières très relatives :

- Absence de frais de gestion avant la transformation en FIA au T2 2022
- Un seed portefeuille immédiatement en jouissance et bénéficiant de revalorisations très régulières
- Un pipeline qualitatif en due diligence



De bonnes perspectives de performance 2023 et suivantes :

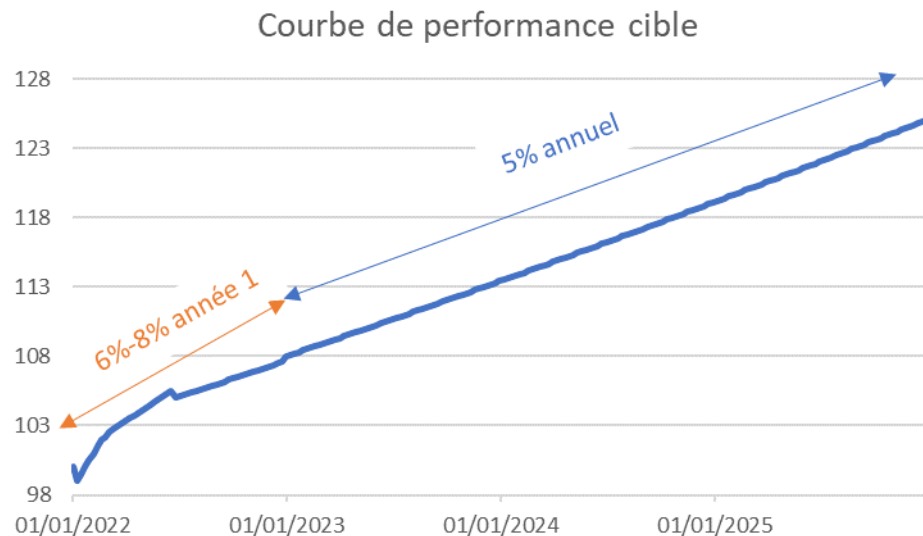
- Prise en compte de la commission acquise de 2% à compter de janvier 2023, ce qui permettra de compenser l'impact de l'amortissement des frais d'acquisition (sur 8 ans)
- Un rendement largement basé sur un socle de distribution
- Des hausses de valeur à prévoir, en cohérence avec la tendance sectorielle



# PERFORMANCE CIBLE

Cet objectif de performance est parfaitement cohérent avec les performances des Actifs et fonds étudiés en pipeline.

Le format SCI permet en outre de cibler toutes typologies de Structurations plus ou moins complexes (fonds cotés ou non, discrétionnaires ou non, de droit français ou étranger, avec effet de levier pouvant être important, etc.)



*Une galaxie d'une trentaine de sociétés de gestion identifiées, actives sur les thématiques de l'immobilier de santé en Europe*

# 04

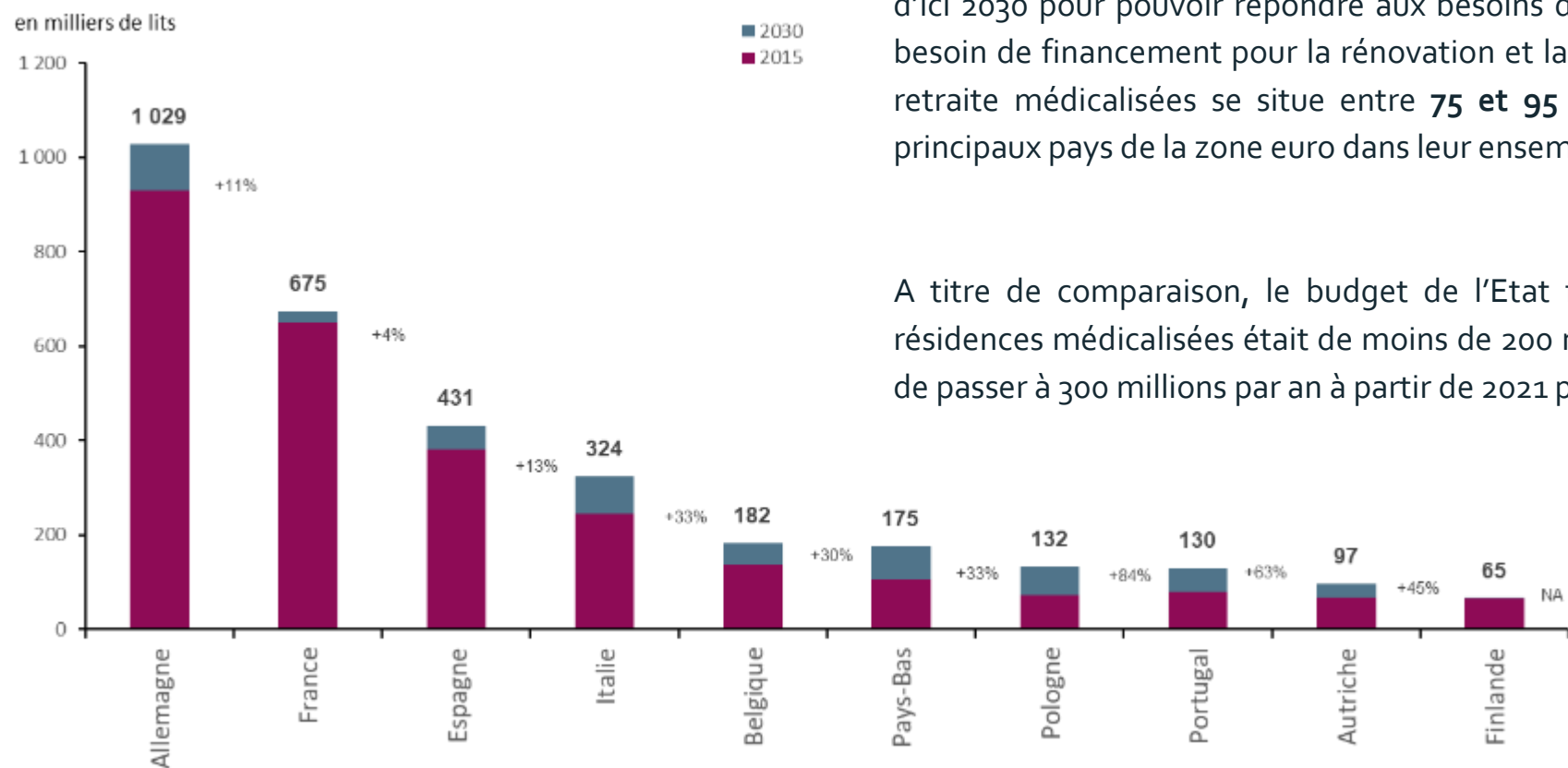
## ANNEXES



# IMMOBILIER DE SANTÉ – LES DIFFÉRENTS FORMATS

Séjour	Format Immobilier	Vocation
Long	EHPAD / « Nursing home »	Héberger les personnes âgées lourdement dépendantes durant leurs derniers mois
	Résidences Services Seniors / « assisted living »	Héberger les personnes âgées dans des conditions optimales de soin et de communauté
Moyen	Clinique psychiatrique	Traiter les personnes souffrant de désordres psychiatriques
	Réhabilitation (traitement des addictions)	Traiter les personnes souffrant d'addictions
Court	Clinique MCO/SSR	Soigner les personnes (nombreuses spécialités) > 24h
	Maison médicale	Soigner les personnes (nombreuses spécialités) < 24h

# NOMBRE DE LITS ET BESOINS DE CRÉATION D'ICI 2030



Les professionnels du secteur estiment que ce parc devrait être porté à plus de 3,5 millions d'ici 2030 pour pouvoir répondre aux besoins des prochaines années. Nous estimons que le besoin de financement pour la rénovation et la construction de nouveaux lits en maisons de retraite médicalisées se situe entre **75 et 95 milliards d'euros à l'horizon 2030** pour les principaux pays de la zone euro dans leur ensemble.

A titre de comparaison, le budget de l'Etat français consacré à la seule rénovation des résidences médicalisées était de moins de 200 millions par an avant la crise sanitaire et vient de passer à 300 millions par an à partir de 2021 pour au moins 5 ans.

# LES NOUVEAUX FACTEURS D'ÉVOLUTION

**Besoin de flexibilité dans le parcours du patient** : accueil des patients, diagnostic, télémédecine...

**Distanciation sociale / chambres simples**

**Qualité de l'air**

**Pathologies nouvelles ou croissantes** :

Covid long, maladies neurodégénératives, dépendance psychologique, soins de suite (AVC etc.)...

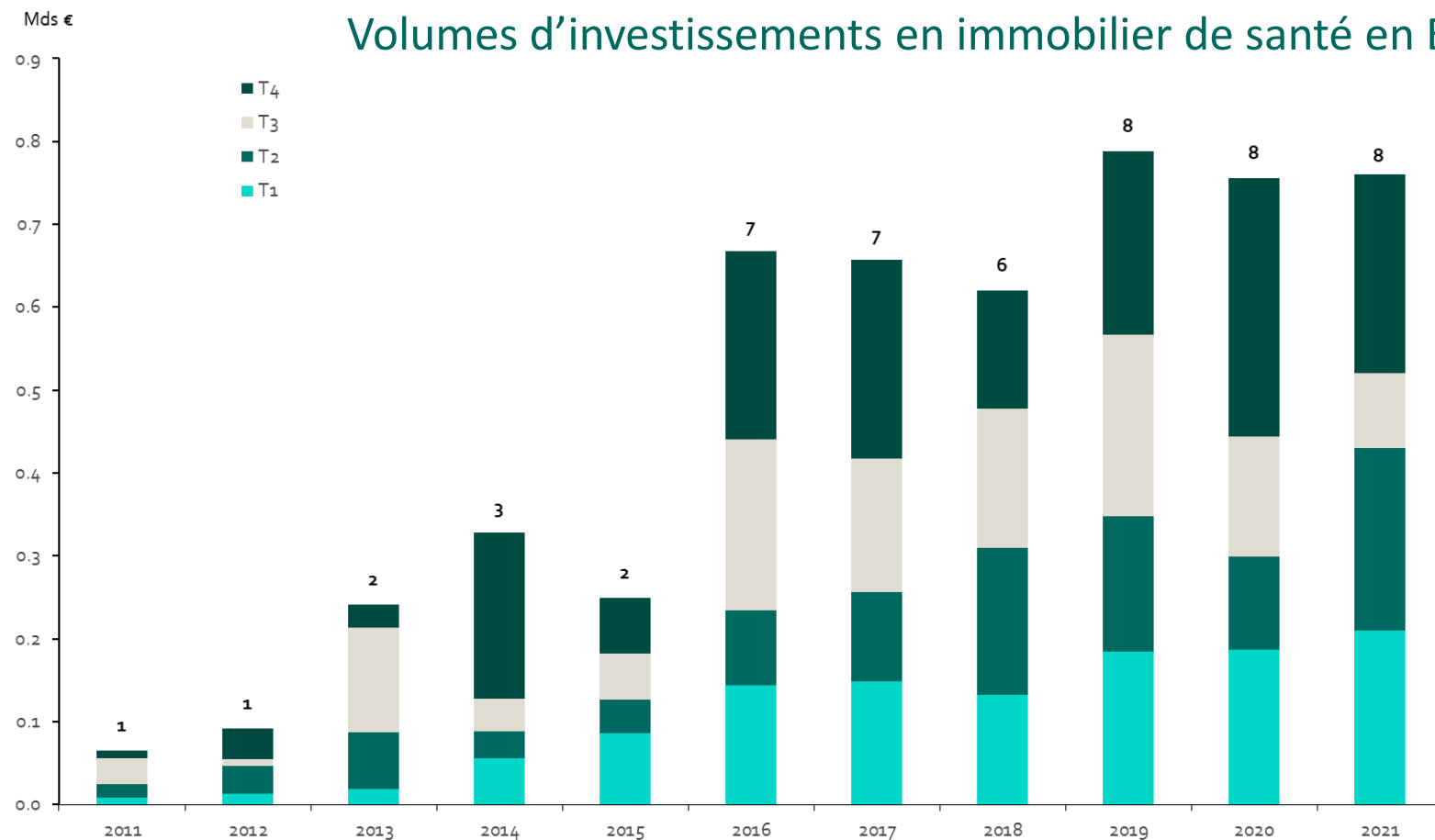


**Santé mentale des soignants**

**Taux d'encadrement**

**Diversifier les modes de financement**

# DEPUIS 2016 L'APPÉTIT DES INSTITUTIONNELS S'ACCROÎT



# Primonial REIM, un acteur incontournable immobiliers en Europe



**32,4 Mds €**  
d'encours sous gestion



**82 470**  
investisseurs

1. 05



**1 445**  
immeubles



un patrimoine localisé dans  
**9** pays européens



**54 %**  
particuliers



**46 %**  
institutionnels



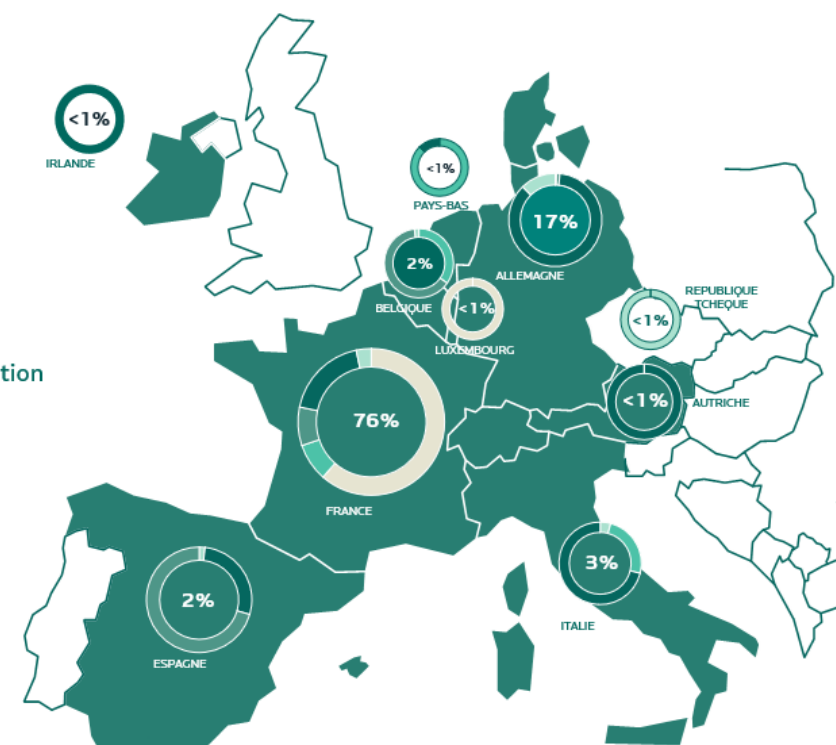
**61**  
fonds d'investissement



**+ 400**  
collaborateurs en Europe

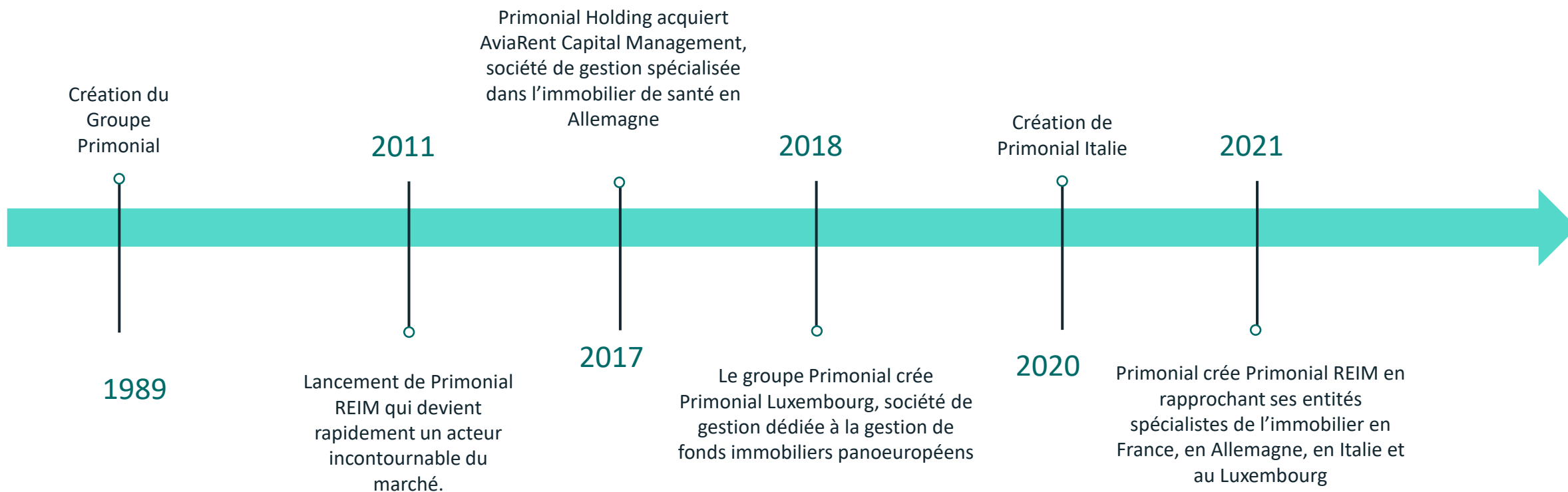
Source des données : Primonial REIM  
Chiffres au 31/12/2021

## COMPOSITION DU PATRIMOINE IMMOBILIER EUROPÉEN



# Histoire de Primonial REIM

- Primonial REIM est le nom de la plateforme immobilière européenne, commune aux 4 sociétés de gestion du Groupe : Primonial REIM France, Primonial REIM Germany, Primonial REIM Luxembourg, Primonial REIM Italy.





# Patrimoine en immobilier de santé



> 400  
actifs



9 Mds€  
Encours sous  
gestion <sup>(1)</sup>



## Typologie



Court séjour : Cliniques MOC / Maisons médicales

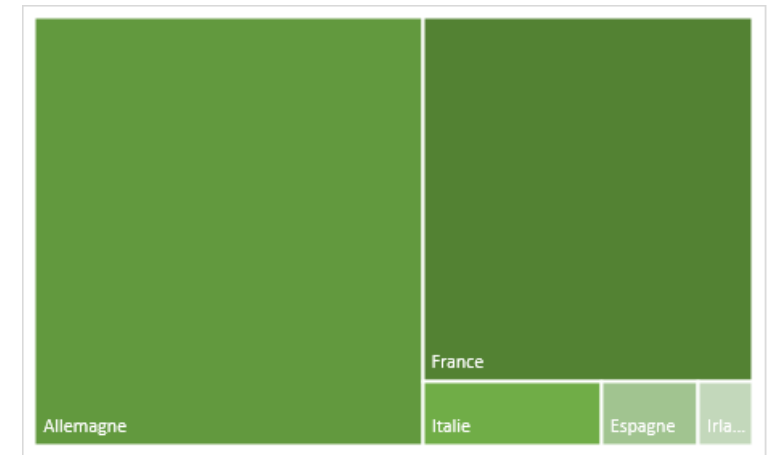


Moyen séjour : Cliniques SSR / Cliniques psychiatriques

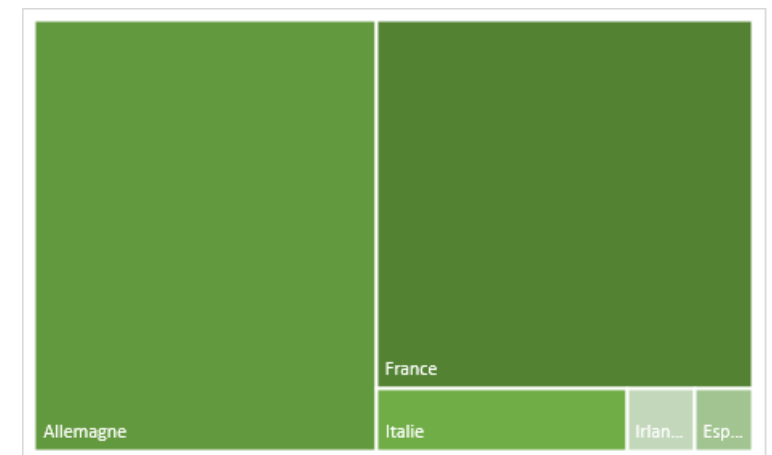


Long séjour : EHPAD / Résidences Services Seniors

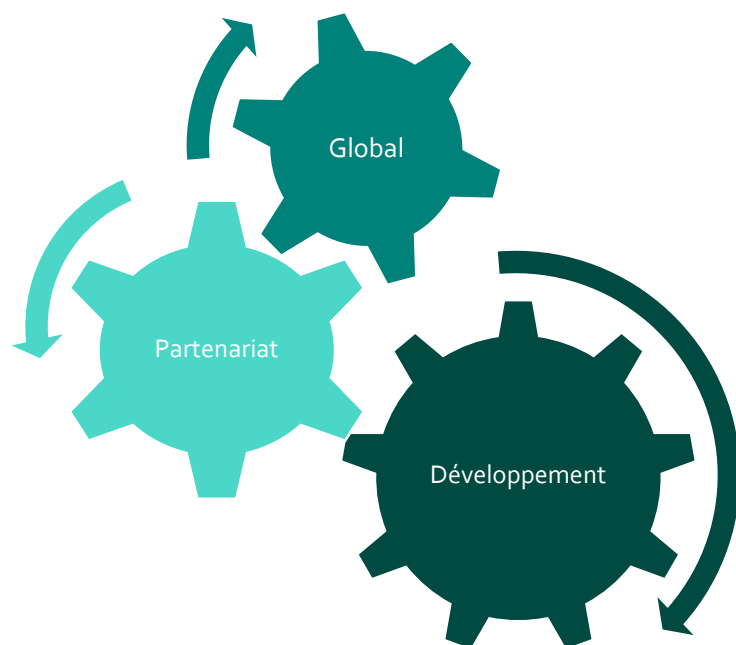
## Actifs



## Encours sous gestion<sup>(1)</sup>



# Un accès unique au marché européen



## Global :

- Stratégie d'investissement multi-géographique (1<sup>er</sup> investissement en dehors de France en 2015)
- Stratégie diversifiée sur l'activité de santé (long/moyen/court séjours)

## Partenariat :

- Développer des partenariats avec des opérateurs dans l'objectif de les accompagner sur leur développement interne et externe (consolidation du marché)
- Objectif : maintenir un pipeline d'investissement régulier

## Développement :

- Accroître les investissements en terme de développement

# Une réussite incontestée sur le marché retail : la SCPI Primovie

- La SCPI Primovie a été créée en 2012 et fut la première SCPI « santé/éducation » destinée aux particuliers, distribuée en AV et en direct par les CGPI et plates-formes
- Son succès commercial est unique dans l'histoire des SCPI (1ère collecte du marché 4 années de suite 2016-2019).

## RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE



39,3 %	Région parisienne
21,0 %	Régions
19,9 %	Allemagne
9,9 %	Italie
7,2 %	Paris
2,5 %	Espagne
0,2 %	Pays-Bas



**227**  
ACTIFS

## PATRIMOINE IMMOBILIER



69,2 %	Santé/Senior
24,0 %	Bureaux/Autres
6,8 %	Éducation



**3 829 980 294 €**  
CAPITALISATION  
Au 30 juin 2021



95,0 %	Locaux occupés
3,1 %	Locaux vacants
1,9 %	Locaux occupés sous franchise



**1 063 395**  
M<sup>2</sup> GÉRÉS