

«Une certaine défiance fiscale commence à être visible chez nos clients et risque de les détourner des SCPI en faveur d'autres offres parfois plus risquées : nous devons souvent leur rappeler que les cadeaux fiscaux ne sont jamais gratuits», prévient **StéphanevanHuffel**, directeur général de Netinvestissement.fr.

«Typiquement, nous allons répartir l'allocation immobilière entre quatre ou cinq SCPI, en privilégiant des sociétés de gestion expérimentées qui démontrent leur capacité à renouveler leur portefeuille», explique **StéphanevanHuffel**. Daniel While ne dit pas autre chose lorsqu'il affirme que

«Nous identifions trois typologies de clients : ceux qui veulent de la sérénité et investissent souvent dans la pierre-papier via l'assurance-vie, ceux, plus avertis, qui utilisent par exemple l'immobilier pour créer du déficit foncier et enfin, ceux qui, échaudés par les marchés financiers, se ruent sur des produits innovants comme des fonds de capital investissement à sous-jacent immobilier en supposant qu'ils sont sans risque», résume **StéphanevanHuffel**, souvent amené à calmer les ardeurs de cette dernière catégorie d'investisseurs.