

Éléments clés au 31/03/2026⁽¹⁾

Dynamique immobilière



Achats immobiliers
24 derniers mois⁽²⁾ :
+ de **90,1 M€**
(19 % du fonds)



Acquisitions dans un
marché de crise

L'essentiel⁽²⁾



502,7 M€
Valeur totale
du fonds



30 M€
Loyer annuel
total



299 424 m²
Surface détenue
145
Immeubles
détenus

⁽¹⁾ Le détail et les définitions, le cas échéant, sont disponibles en page 2 et 3.

⁽²⁾ Selon la quote part de détention.

Focus du trimestre

Chers Investisseurs,

Dans un contexte de marché en constante évolution, nous souhaitons vous informer de changements importants relatifs au fonds Venture Real Estate Fund SCA SICAV-SIF (« **Le Fonds** ») et plus précisément son compartiment Venture Real Estate Fund 1 (« **Venture REF I** »), rendus nécessaires par des dynamiques récentes affectant sa structure et sa gestion.

Le fonds fait actuellement face à **une augmentation significative des demandes de rachats de parts** programmées. **Cette tendance, bien qu'exogène à la qualité intrinsèque du portefeuille, impose une révision stratégique de l'organisation du fonds afin de défendre au mieux tous vos intérêts d'investisseurs.**

Nous tenons à souligner, en premier lieu, que le portefeuille immobilier sous-jacent demeure solide et résilient :

- 1. Les fondamentaux immobiliers de Venture REF restent robustes** (loyers perçus, taux d'occupation élevé, stratégie d'asset management génératrice de valeur sur la durée) tels qu'illustrés dans ce bulletin trimestriel ;
- 2. Une stratégie de création de valeur qui demande du temps**

Comme largement commenté dans les précédents bulletins trimestriels du fonds courant 2025 les phases 1 et 2 de la vision stratégique permettront d'aboutir à une phase de cession d'ici 2029-2031 :

Phase 1 (2023 – 2025) - Terminée :

Phase d'acquisition d'actifs immobilier sur des points bas de marché issue du redéploiement des liquidités générées par une cession significative (40 % des actifs) réalisée en mai 2022, à un point haut du marché immobilier.

Cette stratégie à contre-cycle a permis d'acheter des actifs à des niveaux de valorisation très attractifs, principalement sur des actifs Core et Core + (actifs les plus sécurisés), sélectionnés pour :

- leur qualité intrinsèque ;
- leur localisation stratégique ;
- la robustesse de leurs fondamentaux locatifs.

Phase 2 (2026 – 2028) - En cours :

Optimisation du portefeuille immobilier au travers d'un asset management actif, permettant d'optimiser la valeur des actifs immobiliers, des loyers et de constituer des portefeuilles d'actifs immobiliers homogènes en vue de leur revente.

Phase 3 (2029 – 2031) - À venir :

Cession progressive d'actifs arrivés à maturité, avec pour objectif de cristalliser la valeur créée au cours des phases précédentes.

Toutefois, l'accélération des rachats de parts crée une contrainte opérationnelle : elle oblige à procéder à des cessions d'actifs dans des conditions de marché parfois défavorables, induisant un risque de destruction de valeur lié à un mauvais timing des ventes. Cette création de liquidité exprime à un coût qui explique en partie la baisse de la VNI au 31 mars et la performance de -6,96 % en ce début d'année. (Cf encart en page 3)



Ces flux sortants sont majoritairement liés à des évolutions structurelles dans la distribution de fonds : plusieurs distributeurs ou gérants ont récemment été acquis par des sociétés de gestion disposant de leurs propres véhicules immobiliers. Dans ce contexte, ces nouveaux groupes arbitrent les allocations en faveur de leurs fonds internes, entraînant la cession des positions existantes de leurs clients, indépendamment des fondamentaux du fonds.

Face à cette réalité qui s'impose à nous, nous observons dès lors **des intérêts divergents** entre **une minorité d'investisseurs qui demande le rachat** de ses parts alors qu'**une majorité souhaite voir la stratégie de création de valeur se poursuivre**.

L'accumulation des demandes de rachats pour les prochaines VNI trimestrielles nous contraint à déclencher un plafonnement des rachats à partir de la VNI du 30 septembre 2026, constatant un volume de rachat supérieur à 5 % du fonds sur deux VNI consécutives, tel que prévu dans le Prospectus du Fonds.

Il est clair qu'une telle situation sans proposition constructive de notre part pourrait être fortement préjudiciable pour l'ensemble des investisseurs, comme régulièrement observé auprès de nos concurrents. C'est pour cette raison que **nous proposons les deux alternatives suivantes prenant effet sur la VNI du 30 septembre 2026** :

1. Option 1 : Vous souhaitez demander le rachat de votre position dans Venture REF I (structure actuelle) contraignant le gestionnaire à vendre les immeubles dans des délais courts avec un risque important de perte de valeur (option par défaut).

La priorité étant la génération rapide de liquidité, nous serons contraints de mettre en vente des immeubles n'ayant pas encore abouti leur stratégie de création de valeur. Malgré tous les moyens mis en œuvre, les prix de ventes dans ces conditions risquent d'être décotés et de contribuer à une performance négative sur la durée.

2. Option 2 : Vous souhaitez optimiser⁽¹⁾ la valeur de votre patrimoine et transférer votre détention dans un nouveau compartiment, au sein du même fonds, Venture Real Estate Fund 2 (Venture REF II).

Ce nouveau compartiment, au sein du même Fonds, identique à Venture REF I, adopte une structure de type fonds fermé au rachat d'une durée initiale de 4 ans durant laquelle les actifs immobiliers originels seront cédés progressivement, à mesure qu'ils auront atteints leur plein potentiel de valeur, et le produit de cession fera l'objet d'une distribution semestrielle à l'investisseur final au fur et à mesure.

Cette période de vente s'étalera sur une première période de 4 ans. Une seconde phase de 3 ans, si nécessaire, permettra de céder les actifs résiduels au terme de cette période de 4 ans. Durant cette période, cette stratégie de vente raisonnée sur la durée, nous permet d'envisager une continuité de création de valeur et une performance globale estimée de l'ordre de 20 %⁽¹⁾ sur cette période de 4 ans. Cette performance, espérée en fonction des informations à ce stade à notre disposition, devrait se matérialiser au fur et à mesure de la réalisation des ventes d'actifs immobiliers.

Il est par ailleurs expressément précisé que les investisseurs qui choisiront cette option 2 ne supporteront aucun doublon de frais du fait de cette migration.

Cette évolution permet :

- De supprimer les contraintes de rachats à court terme ;
- De protéger les actifs immobiliers contre des cessions opportunistes défavorables ;
- D'optimiser le calendrier de vente des actifs immobiliers afin d'en maximiser la valeur ;
- De percevoir progressivement les produits des cessions immobilières, au fil de leur réalisation.

Veillez trouver la communication officielle du fonds accessible via ce QR Code :



Vous pourrez matérialiser votre décision via le formulaire d'Opération Sur Titre (OST) accessible via le QR Code suivant :



Nous restons à votre entière disposition pour toute précision complémentaire et pour vous accompagner dans votre prise de décision. Une l'adresse dédiée, vref1-vref2@venture-re.eu, a été créé pour vous supporter dans ce contexte.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

⁽¹⁾ Performances non garanties basées sur des analyses de marché réalisées par la société de gestion.



Résultat au 31/03/2026⁽¹⁾

2015	Création en octobre 2015	-1,05 % ⁽²⁾
2016	1 ^{er} investissement : juin 2016	1,48 %
2017		7,81 %
2018		6,25 %
2019		6,02 %
2020		5,53 %
2021		7,02 %
2022		7,03 %
2023		5,04 %
2024		5,02 %
2025		0,12 %

⁽¹⁾ Performances antérieures au T3 2019 basées sur la classe A-C (part des fondateurs).
⁽²⁾ Année partielle : lancement de la commercialisation de la classe A-C le 31/10/2015.

YTD 2026⁽³⁾

T1	-6,96 %
----	---------

⁽³⁾ Performances + Year-to-date : variation de la valeur liquidative entre le début et la fin de la période considérée.

Performances historiques glissantes

5 ans	15,77 %
Depuis le 1 ^{er} investissement	54,63 %
Depuis le lancement	51,49 %

Analyse de la performance historique

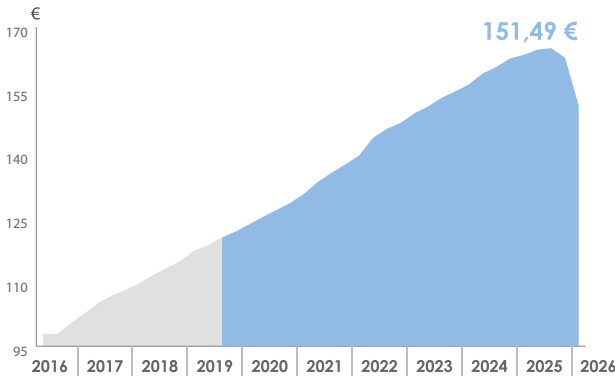
Performance max – 12 mois glissants : 9,30 %

Performance min – 12 mois glissants :

- En période d'investissement : -7,33 %
- Avant les premiers investissements (2015 – 2016) : -7,33 %

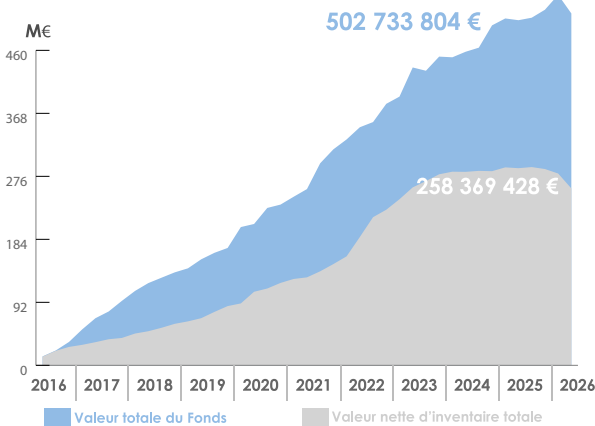
En phase d'investissement, Venture REF a, sur chaque période de 12 mois glissante, généré une performance entre -7,33 % et 9,30 % malgré les différents environnements de crise (Covid, hausse des taux, crise de l'immobilier).

Valeur Nette d'Inventaire par part⁽⁴⁾



⁽⁴⁾ Performances antérieures au T3 2019 basées sur la classe A-C (part des fondateurs).

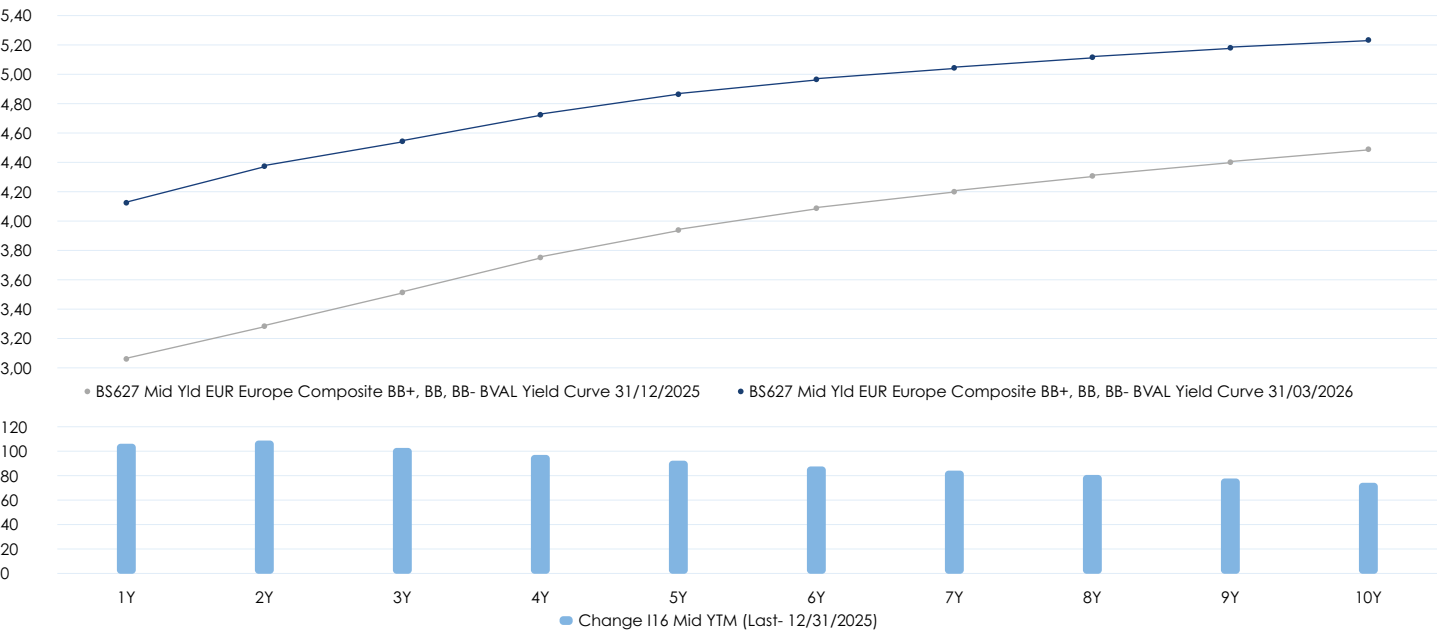
Valeur du Fonds



Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Performance 1T 2026

La performance de -6,96 % en ce début 2026 s'explique principalement par :
- La remontée de la courbe des taux d'intérêts européens (illustration ci-dessous) liée à l'inflation induite par la crise au Moyen-Orient avec un impact direct sur la valorisation des actifs.



- La nécessité de mise en vente d'immeubles de manière accélérée pour répondre aux demandes de rachats d'un certain nombre d'investisseurs.



Repositionnement et relance locative

En 2025, des campagnes de travaux visant à la modernisation des actifs et à leur adaptation aux usages locatifs ont été déployées, afin de préserver l'attractivité des immeubles et de soutenir leur valeur dans la durée.

Ces actions ont permis de capter de nouveaux locataires, d'améliorer le taux d'occupation et ainsi de pérenniser les flux locatifs.

Les actifs de Lesquin et Bruxelles illustrent parfaitement cette dynamique.



Lesquin (FR)

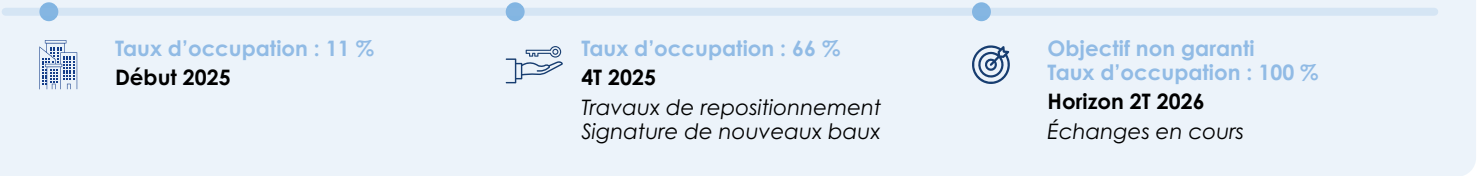
Acquis en 2020, l'actif de Lesquin (3 716 m²) comprend deux bâtiments et 147 places de stationnement. Le bâtiment B est resté intégralement occupé par Dekra et Tyco, tandis que le bâtiment A a connu une vacance significative, atteignant 89 % début 2025.

Afin de relancer la commercialisation, des travaux de rénovation ont été engagés en 2025, accompagnés d'adaptations techniques selon les besoins des preneurs.

Ces actions ont permis la signature de plusieurs baux (SGS, ARKHAM, MAINTRONIC, Guilbert Père & Fils), avec des travaux d'accompagnement locatif d'un montant unitaire pouvant atteindre 68 k€ HT. Des discussions sont également en cours avec Clasquin pour la prise à bail du R+1, sous réserve de travaux estimés à 250 k€ HT.

Au 31/12/2025, le taux d'occupation du bâtiment A atteint 66 % et pourrait, sous réserve de finalisation des discussions en cours, atteindre 100 % à horizon T2 2026. Des travaux complémentaires sont prévus en 2026.

Bâtiment A

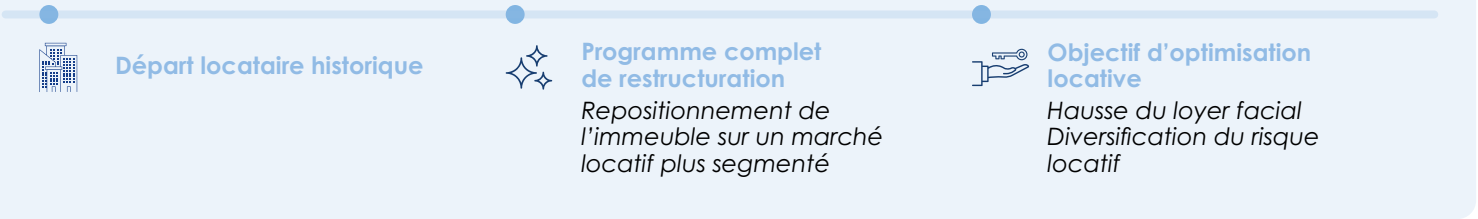


Bruxelles - Place de Louvain 12 (BE)

Suite au départ du locataire historique (Banque Nagelmackers), l'immeuble situé Place de Louvain 12 à Bruxelles fait l'objet d'un programme de restructuration, dans un contexte de vacance significative et de difficulté à relouer l'actif en configuration mono-locataire.

L'objectif est d'adapter l'immeuble à une configuration multi-locataires, en améliorant ses standards techniques afin de renforcer son attractivité locative.

Les travaux, organisés en deux phases, portent sur la rénovation des plateaux, la mise aux normes techniques et la modernisation des parties communes. La première phase, engagée en 2025, concerne les halls ainsi que les 3^e, 4^e et 5^e étages, pour un montant d'environ 560 k€ HT.





Aperçu du patrimoine en quelques chiffres

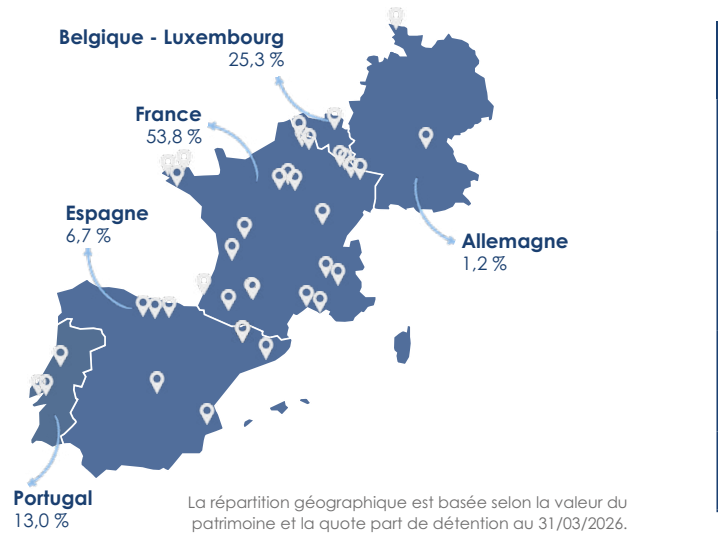
423 M€	30 M€	85,4 %	86,9 %
VALEUR D'ACQUISITION DU PATRIMOINE IMMOBILIER	LOYER ANNUEL TOTAL	TAUX D'OCCUPATION FINANCIER ⁽¹⁾	TAUX D'OCCUPATION PHYSIQUE ⁽²⁾

⁽¹⁾ Le taux d'occupation financier est déterminé par le rapport entre la totalité des montants facturés au cours du trimestre et la totalité des montants facturés si l'ensemble des locaux étaient loués (la valeur locative est retenue pour les locaux vacants).

⁽²⁾ Le taux d'occupation physique correspond au rapport entre la surface totale louée au cours du trimestre et la surface totale des immeubles détenus par le fonds.

Calculé sur la base des immeubles dont la stratégie est la mise en location, excluant ainsi les immeubles pour lesquels des opérations de promotion immobilière sont envisagées. Le taux d'occupation sur l'intégralité du portefeuille ressort à 86,13 %, toutes stratégies confondues.

Répartition géographique du patrimoine immobilier

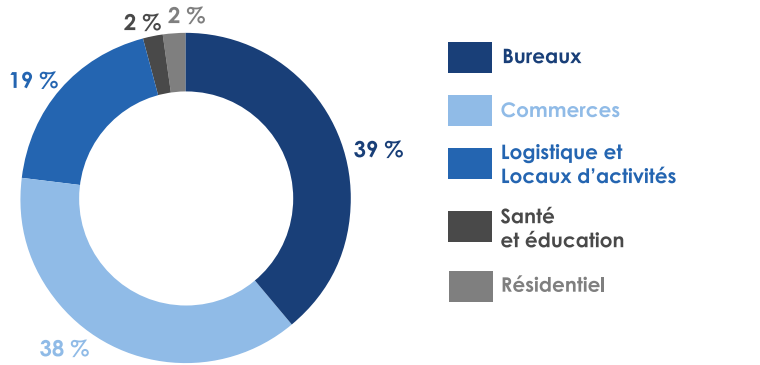


	France	Be-Lux	Portugal	Espagne	Allemagne
Valeur du Patrimoine	255 M€	120 M€	61 M€	32 M€	6 M€
Immeubles	92	29	12	10	2
Surface bâtie	128 562 m²	92 224 m²	52 291 m²	22 234 m²	3 708 m²
Locataires	282	96	32	9	8

TOTAUX DES RÉPARTITIONS GÉOGRAPHIQUES

474 M€	145
VALEUR ACTUELLE DU PATRIMOINE IMMOBILIER	IMMEUBLES DÉTENUS
299 020 m²	427
SURFACE BÂTIE	LOCATAIRES

RÉPARTITION PAR TYPOLOGIE⁽³⁾



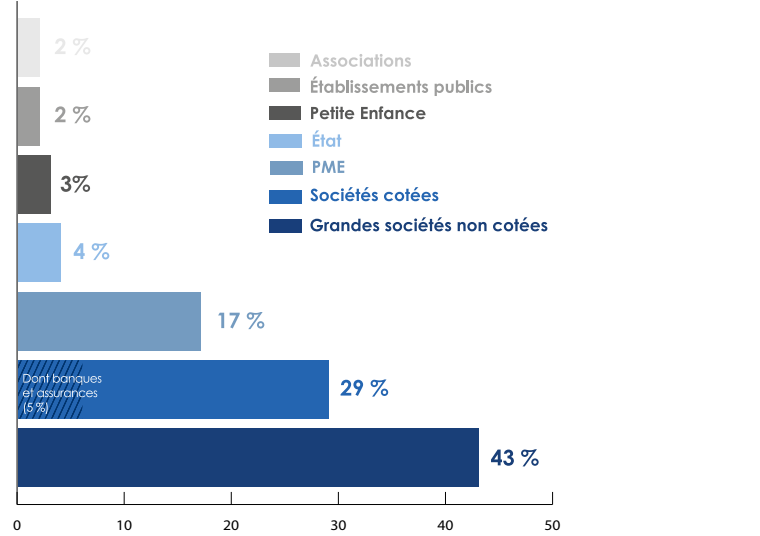
Focus sur les locataires

Classement des 10 premiers locataires⁽⁴⁾

1	Oh'Green	2 baux	4,6 %
2	Etat	10 baux	3,8 %
3	INEO, GRDF, ENEDIS (GROUPE ENGIE)	4 baux	3,4 %
4	Texet Benelux	1 bail	3,0 %
5	Burger King	5 baux	2,5 %
6	Sephora (GROUPE LVMH)	2 baux	2,4 %
7	Printemps	1 bail	2,4 %
8	SLB (SCHLUMBERGER)	1 bail	2,4 %
9	Etablissements publics	6 baux	2,2 %
10	Alliance Healthcare España, SA	1 bail	1,9 %
		TOTAL	28,6 %

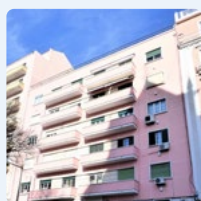
⁽⁴⁾ En % par rapport au loyer total selon la quote part de détention.

Répartition du loyer selon les catégories de locataires





Cessions du trimestre



Lisbonne (PT)

Typologie d'actif : Bureaux
Adresse : 40 avenida Antonio Augusto de Aguiar
Surface cédée : 98 m²
Prix cession : 350 000 €



Madrid (ES)

Typologie d'actif : Bureaux
Adresse : 34 calle Valentin Llaguno
Surface cédée : 3 861 m²
Prix cession : 5 850 000 €

Opportunités de cessions

Nivelles (FR)

Date de signature de la vente : 04/02/2026
Surface cédée : 190 m²
Prix cession NV : 346 932 €
Horizon trimestre de cession : 3T/4T 2026

Lorient (FR)

Date de signature de la vente : 11/05/2026
Surface cédée : 1 468 m²
Prix cession : 1 300 000 €
Horizon trimestre de cession : 2T 2026

Pantin (FR)

Date de signature de la vente : 01/04/2026
Surface cédée : 151 m²
Prix cession : 580 000 €
Horizon trimestre de cession : 2T 2026

Caissargues (FR)

Date de signature de la vente : 27/03/2026
Surface cédée : 1 067 m²
Prix cession : 1 500 000 €
Horizon trimestre de cession : 2T 2026

Dammarié-les-Lys (FR)

Date de signature de la vente : Sous promesse / Signature de promesse à venir
Surface cédée : 4 200 m² (Bureau) / 5 508 m² (Résidentiel)
Prix cession : 1 300 000 €
Horizon trimestre de cession : 2T 2026

Caractéristiques du fonds

TYPE DE PRODUIT : SICAV - SIF - FIA

STRATÉGIE : Investissements immobiliers dans des biens professionnels en Europe

DATE DE CRÉATION : 31 Octobre 2015

AGRÈMENT : CSSF

GENERAL PARTNER : Venture Corporate Properties Luxembourg S.A.

DÉPOSITAIRE AU LUXEMBOURG : Société Générale Luxembourg

ADMINISTRATION CENTRALE : Alcyon S.A.

AUDITEUR INDÉPENDANT : Ernst & Young S.A.

EXPERT IMMOBILIER INDÉPENDANT : BPCE Solutions immobilières

AGENT DE REPRÉSENTATION SUISSE : REYL & CIE LTD

AGENT PAYEUR SUISSE : REYL & CIE LTD

BENCHMARK : N/A

INFORMATIONS SUR LES COÛTS⁽³⁾ : Veuillez vous référer au Document d'informations clés disponible dans [la bibliothèque](#) du site web

SITE WEB : www.venture-re.eu



Société de Gestion (AIFM)

135 avenue de Wagram
75017 Paris

+33 1 42 89 19 52
contact@sogenial.fr

⁽³⁾ L'effet global des coûts décrits dans le Document d'informations clés réduira le rendement de l'investissement. Les frais et dépenses sont facturés en EUR. Les investisseurs dont la devise de référence est différente doivent être conscients que les fluctuations des taux de change peuvent affecter le rendement.

Ce document ne constitue nullement une offre de vente ou une incitation à investir ni un conseil en investissement financier. Tout investissement est susceptible d'entraîner une perte en capital compte tenu des risques économiques et de marché. La valeur d'un investissement peut varier à la hausse, comme à la baisse, tout comme les revenus qui y sont attachés. Veuillez consulter le prospectus et le document d'informations clés pour plus de détails concernant la politique d'investissement, les risques et les frais. Par ailleurs, pour les acquisitions sous promesse et celles en cours de due diligence, les aléas de marché et notamment les conditions suspensives avec le droit de préemption public et éventuellement le droit de préemption du locataire, ainsi que les éventuelles autres conditions telles que la sinistralité, rendent lesdites acquisitions incertaines. De ce fait, aucune décision d'investissement ne devra être prise uniquement sur la base desdites acquisitions. Toute reproduction ou communication de ce document sans accord préalable de Venture CPL et/ou Sogénial Immobilier est strictement interdite.

Les informations portant sur les performances et les investissements communiquées à titre d'exemple ne préjugent pas des performances et investissements futurs.