

“ Nous ne promettons pas ce que nous n’achetons pas ! ”



Entretien avec

MANSOUR KHALIFÉ
Président, **MNK PARTNERS**

« L’immobilier est par excellence l’actif non coté qui attire depuis de nombreuses années des flux d’investissement importants fuyant les marchés financiers fortement volatils »

Fraîcheur, innovation, hybridation, trois mots qui définissent parfaitement la démarche de MNK Partners. Société de gestion agréée par l’AMF, fondée en 2017, par des gérants à l’expérience éprouvée et à l’approche éthique, MNK Partners propose de redéfinir les codes du marché des fonds immobiliers professionnels en offrant des solutions innovantes au service d’une clientèle exigeante. Mansour Khalifé, président de MNK Partners, revient sur l’activité de sa société.

DÉCIDEURS. Quelles sont les spécificités de MNK Partners dans le milieu de l’investissement immobilier ?

Mansour Khalifé. Nous sommes avant tout des gérants européens. Nous bénéficions de notre propre agrément AIFM et structurons et gérons nos propres fonds d’investissement. Notre expertise européenne est la résultante d’une expérience de presque vingt ans sur les marchés immobiliers, avec une maîtrise des cycles des différentes classes d’actifs tertiaires et résidentiels, des aspects fiscaux, légaux, réglementaires et financiers propres à chaque pays. Depuis une quinzaine d’années, nous avons investi plusieurs milliards d’euros sur une majorité de pays européens. Cela nous permet aujourd’hui de bénéficier tant sur l’Europe de l’Ouest que dans les Peco (pays d’Europe centrale et orientale) d’un solide réseau de partenaires privilégiés. Notre vision du métier place l’intérêt de nos investisseurs au cœur de nos préoccupations. Par ailleurs, nous faisons le choix de maîtriser l’intégralité de la chaîne de valeur : des investissements jusqu’à la gestion immobilière des actifs sous gestion en passant par le pilotage financier des fonds et, bien évidemment, la relation avec les investisseurs.

Les fonds professionnels européens étant réservés à une clientèle professionnelle, quel rendement leur apportez-vous et comment se composent les services que vous leur offrez ?

Le monde des FIA (fonds d’investissement alternatifs) n’a cessé d’évoluer et de se développer depuis la genèse de la directive AIFM. C’est ainsi que, au lancement de notre activité, nous nous sommes concentrés sur la clientèle professionnelle, en partant du constat que cette frange d’investisseurs n’était pas

adressée par les acteurs du marché. En effet, l’offre actuelle s’adresse tantôt aux clients particuliers qui vont investir pour la plupart dans les SCPI pour leur accessibilité, tantôt aux clients institutionnels. À travers notre premier fonds de rendement paneuropéen MNK ONE, lancé au premier semestre 2019, nous avons fait le choix de nous tourner vers la structuration et la gestion d’un fonds luxembourgeois de type FIAR (fonds d’investissement alternatif réservé), véhicule innovant et souple permettant une flexibilité dans l’ingénierie nécessaire à toute offre sur mesure, et fiscalement adaptée à la typologie de clientèle que nous ciblons.

La performance que nous proposons à nos investisseurs, a été déterminée au regard d’une stratégie innovante, claire et transparente :

- d’une part, un marché immobilier européen permettant une stratégie diversifiée à deux volets complémentaires : sélectivité en Europe de l’Ouest et recherche d’appréciation sur les niveaux de loyer ; investissement dans des actifs « prime » et « core » dans certains pays des Peco permettant au-delà du rendement sécurisé de rechercher des appréciations du capital sur la durée.

- Utilisation d’un effet de levier modéré autour de 50 % mais avec une structuration permettant une amélioration sensible des rendements.

- Des frais justes et maîtrisés de façon à ne pas obérer le rendement investisseur. En synthèse, à travers MNK ONE nous offrons un support de placement moyen/long terme générant un rendement autour de 7 % non garanti dans la fourchette haute des fonds immobiliers, une fiscalité optimisée,

aucune période de lock-up permettant une grande liberté de l'investisseur, pas de droit d'entrée payé en sus de la souscription ni de commission de surperformance, le tout en co-investissant aux côtés de nos investisseurs : nous ne promettons pas ce que nous n'achetons pas !

Les actifs non cotés sont de plus en plus sollicités par des acteurs présents sur le marché des fonds professionnels. Comment identifiez-vous les facteurs de performance ?

L'immobilier est par excellence l'actif non coté qui attire depuis de nombreuses années des flux d'investissement importants fuyant les marchés financiers fortement volatils. Par ailleurs, la tendance du moment est à l'income stream. Autrement dit, la recherche de solutions offrant un rendement régulier distribué. Les taux d'intérêt étant depuis plusieurs années en zone négative, le fixed income est dorénavant en grande partie généré par la matière immobilière, d'où l'affluence de liquidité. L'attractivité de cette classe d'actifs a pour conséquence une émergence significative de nouveaux acteurs présents sur le marché des fonds professionnels. Aussi, avant toute chose, la sélection du gérant reste un point essentiel à prendre en compte dans l'appréciation d'une stratégie et de ses performances futures. À notre sens, la performance d'un fonds se définit d'une part par le gain potentiel sur le capital investi et d'autre part par le rendement investisseur distribué. Le premier doit s'apprécier in

fine, autrement dit à la fin de la période de détention des actifs, car toute appréciation de capital en cours de vie d'un fonds se basera sur des considérations qui ne sont que latentes. Le rendement, quant à lui, sera sensible à plusieurs critères dont les principaux sont :

- La capacité du gérant à connaître et comprendre les différents cycles immobiliers, à identifier des stratégies « gagnantes » et surtout posséder une réelle expertise sur les marchés et sur la stratégie proposée.
- La sélection des marchés à cycle porteur, loin des effets moutonniers de certains marchés aujourd'hui surcotés, permettra d'une part de sécuriser le rendement sur la durée d'investissement et d'autre part de conserver le capital de l'investisseur dans l'hypothèse d'un retournement des marchés.
- L'utilisation de l'effet de levier dans les fonds professionnels présente un impact positif sur la performance tant qu'elle reste dans des taux équilibrés avec une structuration sécurisée.

En conclusion, bien qu'une performance soit certes celle d'un marché ou d'un sous-jacent, elle dépend de la vision et des convictions du gérant. Savoir lire un marché c'est connaître l'état du cycle au moment où l'on rentre sur ce marché mais surtout savoir anticiper sa sortie. ♦

«La tendance du moment est à l'income stream. Autrement dit, la recherche de solutions offrant un rendement régulier distribué »

Propos recueillis par Yacine Kadri

