

IMMOBILIER

MNK One, une offre qui décoiffe !

Mansour Khalifé, ex DG délégué de Corum AM, vient de lancer sa propre société de gestion, MNK Partners, spécialisée dans la structuration et la gestion de fonds à destination d'investisseurs professionnels. Nous l'avons rencontré lors du Grand Forum du Patrimoine où il est venu présenter sa nouvelle offre.

Propos recueillis par Jean-Denis Errard

Comment vous est venue l'idée de lancer ce fonds ?

Étant moi-même investisseur professionnel, et après avoir fait le tour de la place, je me suis rendu compte d'une pénurie d'offre immobilière adaptée pour les investisseurs qui possèdent entre 1 et 10 M€ sur le marché. Vous pourriez me citer les SCPI, mais ces produits grands publics sont peu adaptés à cette typologie d'investisseur qui a besoin d'un accompagnement sur-mesure, d'une fiscalité clémente, de frais maîtrisés et surtout de visibilité sur leur sortie.

Nous avons donc lancé en 2019 notre fonds de rendement paneuropéen MNK One avec un objectif simple : investir dans des actifs commerciaux sécurisés en Europe afin de distribuer un rendement autour de 7 % net de frais !

Ce fonds, structuré sous la forme d'un Fonds d'investissement alternatif réservé (FIAR) luxembourgeois, j'ai voulu le concevoir et l'adapter aux besoins de cette clientèle exigeante : pas de droits d'entrée, un nombre limité d'investisseurs pour un service sur-mesure, des frais justes et maîtrisés dans un cadre fiscal intéressant, le tout sur une durée de vie de huit ans. Une durée adéquate pour un cycle immobilier de rendement. A cela s'ajoute une possibilité de liquidité sur toute la durée de détention. En effet, personne n'est à l'abri des accidents de la vie (divorce, décès, perte d'emploi...). Toutefois, alors que dans un OPCI, la liquidité est constituée à travers l'obligation réglementaire de constituer une poche de liquidité qui ne fait qu'éroder le rendement, nous créons dans MNK One la liquidité sans impact.

C'est-à-dire concrètement ?

En clair, notre fonds est ouvert trois ans à la collecte, puis fermé ensuite durant cinq ans jusqu'à sa fin en février 2027. Durant ces trois premières années, les entrants

pourront racheter les sortants, tout en ayant en tête qu'un investissement immobilier doit s'envisager sur une certaine durée pour être intéressant.

Et pendant ces cinq années suivantes, comment sortir ?

Les arbitrages planifiés des actifs nous permettront de constituer le capital nécessaire au remboursement des investisseurs souhaitant sortir. En effet, les demandes de sortie sont faites tous les six mois avec toujours une limite car l'intérêt du fonds et des investisseurs restants est toujours priorisé.

“

Nos frais sont justes, maîtrisés et défient la concurrence, j'ose le dire !

Dans les faits, ces sorties seront à la marge car je ne vois pas pourquoi les investisseurs voudraient sortir si on leur sert du 6 à 7 % alors que les rendements dits « sans risque » actuellement sont quasiment à 0 %. L'immobilier se porte très bien, les taux de crédit n'ont jamais été aussi bas et grâce à l'expertise européenne de notre équipe, je suis confiant que nous pourrions réaliser durablement de bonnes performances.

Vous évoquez le niveau de frais des SCPI en général ! Mais vous, vous avez bien des frais de gestion aussi ?

Les SCPI sont des produits adaptés aux particuliers qui investissent des montants moyens de 50 000 €. Effectivement, le



Mansour Khalifé
Co-fondateur
MNK Partners

taux de chargement est élevé mais l'investissement dans une SCPI s'envisage sur une très longue durée. De fait, ces frais ont tendance à être en quelque sorte amortis dans le temps. Ce n'est pas le cas dans les fonds professionnels qui ont en général des durées de vie entre trois et huit ans et je déplore les frais très élevés sur ce marché !

Je fuis le marketing, je fuis les frais cachés et la notion d'éthique et d'intérêt de l'investisseur est au cœur de notre gestion. Nos frais sont justes, maîtrisés et défient la concurrence, j'ose le dire ! D'autant plus que les investisseurs ont de plus en plus besoin de comprendre et d'avoir de la transparence dans ce qu'ils achètent.

Nos frais de gestion sont très compétitifs sur le marché des fonds professionnels et sont calculés en pourcentage des loyers (1,47 % dont 0,98 % prélevés par la société). Nous avons fait le choix de nous différencier de nos concurrents qui se rémunèrent sur la base de la valeur d'actif brute, cela pour la raison suivante : nous ne nous rémunérons que si nos immeubles sont loués et que si nous encaissons les loyers, c'est donc un *win-win* ; dans un contexte de facturation sur la valeur d'actif brute, en cas

de défaut d'encaissement ou de vacance d'un immeuble, l'investisseur ne perçoit rien mais le gérant se rémunère malgré tout. Ce n'est pas normal. J'ajoute que nous ne prenons pas de commission de surperformance à la sortie du fonds. En effet, j'estime difficilement justifiable de charger une commission de surperformance à la sortie sur des fonds de rendement si le gérant applique des frais de gestion durant toute la vie de l'investissement.

Quel est votre type de stratégie ?

Une stratégie *core* de pur rendement, ce qui signifie qu'on est sur un objectif raisonnable de performance à environ 7% net par an. Je ne vends pas un TRI, je propose un flux de rendement de 7%.

Vous arriverez à faire mieux que les 4,5% moyen des SCPI !

Oui parce que les SCPI collectent beaucoup trop et sans maîtrise et mettent de fait du temps à investir des montants colossaux. Le temps de latence entre la collecte et l'investissement a un impact majeur sur le rendement servi aux investisseurs. En outre, cette pression du cash à investir peut conduire à avoir des comportements risqués de la part de gérants (je citerais la signature de lettres d'intérêt sans aucune condition suspensive sur des actifs survalorisés). Nous n'avons pas cette pression dans nos investissements

car notre collecte est maîtrisée en fonction de notre flux d'investissement.



Nous utilisons l'endettement bancaire comme un levier de la performance

Par ailleurs, nous utilisons l'endettement bancaire comme un levier de la performance, ce que les SCPI ne font pas, car elles peinent à investir leur collecte.

Votre objectif ?

Notre fonds a pour objectif de collecter durant trois ans, avec un objectif de taille de 200 M€ : 100 M€ en collecte et 100 M€ en dette. Il s'agit d'un objectif atteignable et maîtrisé permettant d'investir dans de très bonnes conditions pour obtenir de très bon rendement. Le fonds sera liquidé au bout de huit années.

Pourquoi avoir fait le choix d'un fonds luxembourgeois ?

Parce que notre clientèle est française, suisse et luxembourgeoise et parfois plus internationale. Les Suisses et les Luxem-

bourgeois fuient les fonds de juridictions françaises qu'ils assimilent malheureusement trop à une taxation excessive. Il y a un vrai consensus des investisseurs professionnels et internationaux sur les fonds luxembourgeois. La loi FIAR permet de constituer ce qui ressemble à un OPCV mais avec moins de contraintes structurelles et organisationnelles tout en évoluant dans un environnement réglementés (un FIAR doit être géré par un gérant AIFM régulé par une autorité de tutelle). Nous pouvons facilement investir via des structures immobilières (en *share deal*) et non forcément en direct ce qui réduit significativement les droits d'enregistrements.

Le choix du FIAR luxembourgeois est de plus en plus une évidence pour les investisseurs professionnels.

Fiscalement, quel est le traitement pour l'investisseur résident en France ?

C'est un fonds financier, donc en régime *flat tax*. Au regard de l'IFI, la surface imposable est très faible, de l'ordre de 20% en fonction des cas. La dette et l'interposition de structures réduit l'assiette fiscale. Par ailleurs, l'investisseur via l'assurance vie luxembourgeoise à travers des FAS et des FID rend l'investissement dans MNK One fiscalement très intéressant.

Le ticket d'investissement est de combien ?

125 000 € minimum. Donc nous ciblons les clients des CGP présentant un patrimoine certain, donc des CGP qui font au moins des volumes d'affaires annuels de 5 à 10 M€. Nous démarchons aussi bien sûr les family offices et les investisseurs dits professionnels en direct.

Au-delà de ce fonds, quels sont vos projets ?

Nous développons une activité de gestion privée immobilière. Bien des Français détiennent d'importants actifs immobiliers gérés de manière peu optimale, dont le rendement est souvent obéré par les prélèvements. Nous leur structurons des OPCV familiaux dédiés pour optimiser la gestion avec un refinancement à la clé. Aujourd'hui nous sommes conseil sur près de 250 M€ d'actifs, avec 600 000 € de chiffre d'affaires sur notre premier exercice 2018 et plus du double prévu sur 2019. Nous avons par ailleurs un beau carnet de commandes prévu pour les deux prochaines années. ■

Vous allez investir où ?

Notre périmètre d'investissements s'étend à l'Europe, pas seulement la zone euro. Nous pourrions également intégrer le Royaume-Uni en profitant des événements récents et bénéficier de l'effet devise. En clair, nous ciblons une vingtaine de pays dont certains pays de l'Europe centrale, en pleine croissance durable où le déficit d'immobilier commercial est proportionnel à la demande qui est considérable. Toutefois, dans cette partie de l'Europe, nous n'investissons que sur des actifs situés en pleine capitale pour ne pas subir le risque de liquidité parfois existant sur certains marchés.

Nous sillonnons l'Europe depuis des années et nous étudions les évolutions des cycles et des marchés. C'est pour cela que je passe environ 70% de mon temps en déplacement sur les marchés européens. Ceci nous a mené à concrétiser la première acquisition pour le compte de notre fonds MNK One, qui s'est concentrée sur un centre médical à Dublin, cet été, pour 6 M€, loué à un leader de la santé en Irlande pour une durée ferme de dix ans ! Deux autres actifs, de bureaux, l'un en Pologne et l'autre en Belgique, sont en cours de finalisation. Nous avons déjà sécurisé 30 M€ d'actifs. Je prévois entre 50 et 60 M€ d'investissement d'ici la fin d'année.