



IMMOBILIER / Interview

Bousculer les codes du Privé

Pionnier de l'investissement en Europe du Centre et de l'Est, MNK Partners conçoit des solutions innovantes en appliquant à l'immobilier la démarche d'allocation des portefeuilles financiers. Rencontre avec son président, Mansour Khalifé.

Investissement Conseils : Comment définiriez-vous MNK Partners ?

Mansour Khalifé : Créée il y a plus de quatre ans, MNK Partners est une société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF, appartenant à un groupe présent à Paris, au Luxembourg et à Varsovie, et constitué d'une équipe de quinze professionnels. Nous structurons des solutions d'investissement immobilier avec un ADN très européen, voire international. Nous avons développé une approche unique dans ce domaine, en appliquant les principes de la gestion financière à l'immobilier et en travaillant en architecture ouverte : les clients peuvent ainsi arbitrer des sous-jacents différents et devenir, en quelque sorte, les gérants de leurs portefeuilles immobiliers. Nous sortons des sentiers battus avec la volonté de faire de l'immobilier autrement. La formule peut paraître cliché, sauf que les résultats sont effectivement là.

Détenu par l'équipe dirigeante, notre groupe est indépendant, ce qui favorise l'efficacité et la finesse des stratégies mises en œuvre. Nous sommes de vrais gérants, en mesure de traduire des cycles de marché au sein de véhicules à structure de coûts maîtrisés, adaptés et packagés pour les investisseurs. MNK Partners propose ainsi des solutions d'investissement en mandats de gestion collective et en gestion privée (*clubs deals*, fonds dédiés...). Nous n'adressons que les clients professionnels, assimilés et institutionnels, avec un ticket d'entrée de 100 000 € au minimum, notamment pour les fonds professionnels de droit français (FPS).

Vous êtes l'un des cofondateurs de Corum. Pourquoi ce virage vers une clientèle professionnelle ?

Pour des raisons personnelles avant tout. J'avais aussi la volonté de continuer à innover, mais en m'adressant cette fois à une clientèle professionnelle et assimilée, et ainsi renouer avec le sur-mesure. En effet, autant les investisseurs *retails* bénéficient aujourd'hui d'un choix vaste de solutions d'investissement, autant toute une catégorie d'investisseurs, un peu délaissés, trop petits pour des produits institutionnels et trop gros pour du grand public, perçoit un déficit d'offres adaptées. Nous leur proposons des stratégies de marché adaptées, très novatrices



Mansour Khalifé, président de MNK Partners.

“ Nous sortons des sentiers battus avec la volonté de faire de l'immobilier autrement. ”

et répondant à leur exigence. Nos distributeurs apprécient notre approche « boutique », et sont soucieux de pouvoir échanger concrètement avec des professionnels comme nous, dans l'intérêt de leurs clients et dans un souci de qualité de sélection des véhicules. Avec moins d'une centaine d'investisseurs, nous sommes plus dédiés, avec une optique d'accompagnement à long terme. Malgré un environnement serviciel important, nous pouvons nous prévaloir d'une structure de coût divisée par deux en comparaison de pratiques habituelles du marché, notamment grâce à l'efficacité organisationnelle de notre entreprise. Nous alignons nos intérêts avec celui des investisseurs, d'autant que nous sommes les premiers investisseurs de nos solutions immobilières. Nous apportons aux investisseurs une exposition à un marché immobilier auquel ils n'ont habituellement pas accès. En effet, le monde de l'immobilier non coté ne permet pas au client de construire un portefeuille selon sa propre architecture. Notre vocation est d'offrir aux investisseurs cette possibilité. Nous considérons qu'une clientèle exigeante doit bénéficier du luxe de choisir son allocation et sa prise de risque en fonction de sa sensibilité.

Quelles sont vos convictions géographiques et thématiques ?

Notre ADN est très européen. Nous identifions actuellement une opportunité sur l'Europe centrale, en particulier en Pologne, pays qui tire les économies de la région. Avec une structure du marché immobilier diffuse, à l'instar de l'Allemagne, la Pologne affiche vingt ans de croissance continue. A Varsovie, le foncier est de plus en plus rare et cher, et offre des rendements solides avec de bons locataires, qu'il s'agisse d'actifs en seconde main ou en Vefa. Fin 2020, la Pologne enregistrait des taux de rendement *prime* entre 4,5 et 5,75 % sur



ate Equity

les bureaux, entre 5 et 6,25 % sur la logistique, et entre 5,25 et 6,8 % sur les centres commerciaux et le *retail*. Le marché est porteur et résilient face à la crise, avec une contraction du PIB estimée à seulement 3,5 % l'an dernier. Il nous apparaît que la Pologne offre aujourd'hui un excellent *momentum* pour y investir. Le marché immobilier polonais passant du statut de marché primaire au statut de marché secondaire, cela favorise les stratégies d'achat-location sur le moyen terme.

Nous ne privilégions aucune thématique particulière et fonctionnons selon nos convictions sur les différents pays maîtrisés. Nous prenons ainsi le contrepied du désamour général qui affecte l'hôtellerie depuis la crise sanitaire et nous intéressons à cet actif, par nature résilient. Nous apprécions aussi le bureau, la logistique, les *retail parks*, notamment en Pologne, ou encore les centres médicaux, comme ceux que nous avons acquis en Irlande.

Quelles solutions proposez-vous ?

Lancé en 2019, MNK One est un fonds professionnel de rendement paneuropéen [éligible aux catégories d'investisseurs autorisés par l'article 423-27 du règlement général de l'AMF, *ndlr*], structuré sous la forme d'un FIAR luxembourgeois et privilégiant des actifs *Core* au sein de métropoles majeures à travers une stratégie à deux volets complémentaires : du rendement « sécurisé » dans des marchés matures d'Europe occidentale, et de la création de valeur et des rendements plus attractifs en Europe centrale et orientale.

Pour élargir notre offre, nous venons de lancer le FPS Polska by MNK, qui vise un rendement immédiat associé à une croissance du capital à moyen terme. Notre équipe locale en Pologne suit le marché et les investissements du fonds, tandis que les décisions et la gestion sont gérées depuis Paris. La stratégie opportuniste et diversifiée de Polska by MNK lui permet d'investir dans des actifs tertiaires *Core+* de type logistique, bureau et *retail parks* présentant des perspectives de croissance favorables, sur des villes de première et seconde zones, sans s'interdire d'autres classes d'actifs. Le fonds cible un portefeuille immobilier total de 100 millions d'euros. Polska by MNK est accessible via des contrats d'assurance-vie et de capitalisation luxembourgeois et bénéficie dès à présent d'une marque d'intérêt très forte.

Comment êtes-vous distribués ?

Essentiellement en BtoB. MNK Global Sales, notre agent lié, distribue les solutions conçues par la société de gestion auprès des *Family Offices*, CGP et autres partenaires externes. C'est Bruno Delpout qui est en charge du développement de MNK Global Sales, en qualité de directeur exécutif de l'entité. Afin de mailler le territoire, nous renforçons l'équipe de collaborateurs disposant d'une vraie connaissance des acteurs du marché. Cette structuration permet de créer un canal à double sens : d'une part, aller vers les professionnels afin de les convaincre de

“ Nous ne privilégions aucune thématique particulière et fonctionnons selon nos convictions sur les différents pays maîtrisés. Nous prenons ainsi le contrepied du désamour général qui affecte l'hôtellerie depuis la crise sanitaire et nous intéressons à cet actif, par nature résilient. ”

l'intérêt de nos solutions, d'autre part, comprendre les attentes du marché et remonter l'information vers la société de gestion. Ce fonctionnement nous permet de répondre très vite aux demandes qui nous sont présentées. Il nous donne accès aux grands comptes, comme à la clientèle premium des sociétés de gestion, et des banques privées.

Quels sont vos projets ?

En dépit des apparences, le marché de l'immobilier n'est pas si riche en propositions différenciantes et perspectives à valeur ajoutée pour les investisseurs. Face au désamour pour les obligations, les produits structurés ou les titres vifs en *Equity*, le *Private Equity* connaît un véritable attrait. Une compétition saine et naturelle propice à l'innovation et à la structuration est nécessaire. Chez MNK, nous avons de nombreux projets que nous concrétisons. Nous réfléchissons à un fonds de développement *Value Add*. Nous travaillons beaucoup sur les sujets de liquidité, cruciaux en immobilier. Nous développons un pôle de R&D depuis deux ans pour travailler sur ces sujets avec l'objectif d'aboutir à une proposition avant-gardiste.

Le monde de la dette immobilière nous intéresse : si le sous-jacent reste l'immobilier, la structure de financement est plus légère et autorise des maturités plus courtes, d'environ deux ans. Cela peut être une solution intéressante pour gérer la liquidité sur les portefeuilles et cristalliser des plus-values. Nous regardons également de nouvelles géographies dès 2022... Nous prévoyons de sortir des cadres très connus de l'Europe classique pour nous intéresser à des marchés plus internationaux et moins matures, mais qui offriraient des performances plus importantes avec des contraintes maîtrisables. Fournir ici notre technicité signifie aussi apporter de l'immobilier à des investisseurs locaux : c'est très stimulant d'un point de vue professionnel !

Enfin, nous devrions grossir encore, avec une équipe portée de quinze à vingt personnes, d'ici la fin de l'année. Nous poursuivons donc notre dynamique, avec l'ambition de continuer à bouger les codes !

■ Propos recueillis par Elisa Nolet