



IMMOBILIER / Grand angle

Une gamme de fonds diversifiés

Spécialiste du Private Equity, la société de gestion MNK Partners poursuit sa stratégie d'investissement paneuropéenne à travers trois fonds diversifiés qui affichent des performances supérieures à la moyenne du marché en 2023.

Créée en 2019, MNK Partners creuse son sillon sur le marché naissant de la Private Equity immobilière. La société de gestion vise le rendement (entre 5 et 7 % par an) et la création de valeur en se positionnant sur chaque nouveau cycle immobilier à travers trois fonds : MNK Europe+, Polska by MNK et MNK One. Son objectif : « tirer parti des accidents et des contrariétés de marché », selon Mansour Khalifé, président-fondateur de MNK Partners.

Dotée d'une stratégie opportuniste et avec une expertise géographique couvrant aujourd'hui l'Europe (Irlande, Espagne, Pologne, Portugal, Pays-Bas et Royaume-Uni), MNK Partners annonce des performances annualisées non garanties entre 6 et 8,5 % en 2023. « Nous voulons rester agiles dans nos acquisitions tout en ciblant des actifs core ou core+, sécurisés par des baux long terme et disposant d'une excellente localisation », ajoute son président.

→ Allier rendement et plus-value

Les fonds MNK Partners choisissent des actifs immobiliers sur des sites clés, bénéficiant de l'effet d'indexation des loyers pendant six à sept ans, dont le rendement est restitué aux investisseurs, avec une cible de taux de rendement interne (TRI) de 8 à 9 %. Mansour Khalifé assure « ne pas vouloir entrer

dans la course à la collecte ni au rendement » et limiter les risques des actionnaires de ses fonds. « Notre métier n'est pas d'être promoteur ni développeur de projets, mais gérant avant tout. Nos fonds reposent sur un partage équitable entre le gérant et les investisseurs. Nous achetons des actifs à un bon prix, avec peu de Capex, dans l'optique de les revendre plus cher à la sortie grâce à un travail d'asset management pointu et à dimension paneuropéenne », explique-t-il.

Le groupe a lancé, le 30 juin 2022, son troisième fonds MNK Europe+, juste avant la hausse des taux d'intérêt et après l'éclatement de la guerre en Ukraine. « Nous avons anticipé de trois ans les conséquences de ce conflit : une explosion des loyers, la hausse des coûts de l'énergie et la chute des prix de l'immobilier », résume Mansour Khalifé. Avec une collecte raccourcie d'un an (clôture de la collecte fin juin 2024), le fonds a atteint une performance annuelle de 9 % en 2023 et servira un dividende non garanti qui devrait s'élever à 6 %.

Toujours en quête de valeur, le fonds a également investi aux Pays-Bas (Amsterdam et Utrecht) et en Irlande (Cork et Dublin), où les prix ont le plus corrigé depuis deux ans. Il se positionne aujourd'hui sur le marché écossais.

→ Objectifs de performance

Les ambitions pour 2024 restent dans la ligne de 2023, avec un objectif de TRI à six ans supérieur à 8 % et un financement reposant à 50 % sur de la dette. Le fonds MNK One, lancé en 2019 et fermé à la collecte, a massivement investi dans l'hôtellerie en 2020-2021 après la pandémie (à hauteur de 23 %) et dans le commerce. Avec une échéance fixée entre



Mansour Khalifé, président de MNK Partners.

© Sacha Héron/MNK Partners

2027 et 2028, il devrait délivrer un TRI non garanti supérieur à 7 % à ses investisseurs.

Le fonds Polska by MNK a, de son côté, collecté près d'une quinzaine de millions d'euros entre septembre 2021, sa date de lancement, et janvier 2022. Spécialisé sur le marché polonais, ce fonds a acquis trois actifs (retail park, bureaux et logistique), pour un

montant de 25 millions d'euros. Début 2023, Polska a acheté, à plus de 7,5 % de rendement, un actif logistique loué à l'entreprise Fedex avec un bail ferme de huit ans, positionné sur un nœud de transports stratégique, au centre du pays. Le fonds devrait délivrer une performance annuelle non garantie supérieure à 9 %, d'ici la fin de l'année.

→ Diversification de gamme

MNK Partners entend, par ailleurs, accélérer sa diversification de gamme en élargissant son terrain d'investissement au-delà des frontières de l'Union européenne, dans les pays scandinaves et au Royaume-Uni, et « lorgne » également le continent américain. « Nous aspirons à faire jouer les effets de cycles et de contre-cycles entre l'Europe et les Etats-Unis », annonce Mansour Khalifé.

La société de gestion mise aussi sur la diversification sectorielle à travers un nouveau fonds portant sur l'immobilier d'éducation : « une classe d'actifs naissante, qui se professionnalise grâce aux opérations de Private Equity », soutient le président. MNK Partners a ainsi constitué une équipe dédiée à cette typologie dans son bureau de Madrid. L'immobilier technologique (data center, tours 5G, etc.) fait, en outre, partie de ses pistes de développement via l'offre Gestion Privée by MNK. ■