

## **Nadim Kada (MNK Partners) : "Notre gestion sous mandat se situe à l'intersection de l'immobilier et des marchés financiers et intègre des actifs immobiliers cotés et non cotés"**



Nadim Kada, CFA, directeur - Portfolio management , revient sur l'offre de gestion privée de la société, bâtie sur une connaissance pointue des marchés et de ses clients.

### **Décideurs. Pouvez-vous décrire en quoi consiste votre offre de gestion sous mandat ?**

**Nadim Kada.** Nous proposons à nos partenaires CGP et family offices une offre de gestion sous mandat immobilière, accessible via des contrats d'assurance vie luxembourgeois (FID et FIC) et des mandats de comptes titres. Elle s'adresse aux clients professionnels mais aussi privés qui souhaitent bénéficier d'une véritable allocation immobilière gérée activement par un expert "pure player" de l'immobilier. Notre philosophie d'investissement repose sur deux principes directeurs : une gestion active tenant compte des cycles immobiliers et un portefeuille intégrant des actifs cotés et non cotés.

### **Vous faites de la gestion active, qu'est-ce que cela représente dans votre offre de gestion privée ?**

L'immobilier, en tant que classe d'actifs, a beaucoup évolué au cours de la période précédant le Covid et cette évolution s'est encore accélérée depuis. Les cycles sont de plus en plus courts et de plus en plus amples et les divergences de performance entre les pays et les classes d'actifs deviennent plus évidentes. Par exemple, l'immobilier résidentiel est différent des bureaux, et tous deux ont des caractéristiques très distinctes de celles du commerce de détail ou de l'hôtellerie. De nouveaux secteurs émergent et évoluent également, comme la logistique qui a un besoin accru d'automatisation, ainsi que l'immobilier de nouvelle génération les centres de données et les tours 5G du fait de la croissance de la demande en matière de données et de connectivité. Cela nécessite donc d'avoir un gérant actif, capable de répondre à tout moment à trois questions fondamentales : où investir, dans quels secteurs et sur quels sous-jacents.

### **Avez-vous des préférences en termes de secteurs d'activité et zones géographiques ?**

Sur le marché immobilier, avec les baisses de taux qui se profilent à l'horizon, nous sommes convaincus que les foncières déployant une stratégie CORE seront les premières à bénéficier du retour des investisseurs, à la recherche d'immobilier plus sécurisé, bien situé et de surcroît offrant aujourd'hui des points d'entrée intéressants. Nous avons de fortes convictions sur l'immobilier de nouvelle génération et gérons depuis deux ans un FIC en assurance vie luxembourgeoise "Next gen real estate". L'immobilier de la nouvelle génération secteurs tels que les centres de données et les tours 5G représente aujourd'hui 25 % du marché immobilier coté américain et en Europe, les centres de données sont au coeur de la révolution de l'IA. Dans un secteur qui reste très tendu en affichant des taux d'occupation de 99 %, les grands bénéficiaires seront les sociétés

spécialisées en Data Center, où les loyers devraient croître de 9 % en moyenne par an jusqu'en 2028.

### **Vous travaillez en architecture ouverte ?**

Nous recherchons toujours des solutions innovantes sur le marché, qui ont du sens pour être référencées dans nos allocations. Chaque investissement sélectionné dans nos portefeuilles, qu'il s'agisse de fonds externes ou de "fonds maison", passe par une solide due diligence et devant un comité de référencement avant que nous puissions l'utiliser.

Notre volonté est de faire correspondre la sélection de fonds avec la stratégie adoptée pour le client. La plupart des gérants préconisent une approche sur mesure, mais les portefeuilles sont souvent composés principalement de fonds internes. Dans notre cas, la proportion actuelle de fonds internes dans notre encours total est inférieure à 20 %, le reste étant composé de fonds externes et / ou de titres vifs.

### **Comment prenez-vous en compte les objectifs de rendement, le niveau de risque et le besoin de liquidité des clients ?**

Au début de chaque mandat, nous réalisons un "investment policy statement" qui reprend l'ensemble des demandes du client. Nous définissons les directions du mandat, les risques acceptés et déterminons une allocation optimale. Le risque est inhérent à tout investissement, mais nous pouvons le calculer et définir un équilibre entre la prise de risque et la performance générée. Notre savoir-faire réside dans les choix de combinaisons possibles entre les différentes classes d'actifs, zones géographiques et secteurs d'activité afin de définir l'allocation correspondant aux objectifs du client. Néanmoins, il ne faut pas oublier que la volonté et la capacité à prendre des risques sont deux choses bien distinctes.

### **Quelle stratégie correspond à chaque sous-jacent ?**

Les foncières cotées sont une façon très efficace de s'exposer à l'immobilier tout en ayant de la liquidité. Elles jouent un rôle tactique au sein des portefeuilles, car elles réagissent rapidement aux fluctuations de marchés. La dette privée occupe une place de plus en plus importante sur le marché, avec une génération de rendements intéressants qui semblent partis pour durer. Nous sélectionnons également des obligations cotées pour améliorer la partie rendement du portefeuille. Et enfin, les fonds non cotés, au sein des allocations, sont généralement utilisés comme coeur de portefeuille en raison de leur faible volatilité et de leurs périodes de détention généralement longues.

### **Comment gérez-vous la question de la transparence vis-à-vis du client ?**

En plus du relevé bancaire qui contient la valorisation du portefeuille, nous envoyons un rapport trimestriel à nos clients dans lequel nous détaillons nos convictions. Nous ne facturons que des frais de gestion. Chaque année, nous réalisons un audit de frais à destination du client pour qu'il puisse lui-même appréhender la répartition des frais payés.

### **De quelle façon intégrez-vous vos convictions sur la finance responsable à votre gestion ?**

La finance durable fait partie de toutes nos décisions d'investissements, et nous prenons en compte les critères ESG tout au long du processus. Dans la Gestion Privée by MNK, l'ESG fait partie de notre ADN et nous ne le mettons pas en avant comme un critère marketing.