



## VISION

## Les fonds immobiliers combinent rendement et plus-value



**L**es fonds immobiliers suscitent l'intérêt croissant des investisseurs à la recherche de rendement et de plus-value. Premier avantage, ces fonds sont le plus souvent datés. « À échéance, les investisseurs récupèrent leurs capitaux, avec, on l'espère, une plus-value. Un fonds daté nous permet de revoir notre stratégie d'investissement en fonction de nos anticipations des cycles de l'immobilier. En comparaison, l'investissement en SCPI est souvent

bien plus long, de l'ordre de 20 à 25 ans, et la rotation de portefeuille est plus souvent très limitée », explique Mansour Khalifé, président de MNK Partners. Deuxième avantage, ces fonds sont généralement plus agiles que les SCPI dans leur processus d'investissement. Un atout qui pourrait leur permettre de davantage profiter des opportunités liées à la pandémie. « On constate depuis la crise sanitaire une vague de "bureau bashing" comme de "commerce bashing". Nous pensons que le marché du bureau offrira des opportunités. Nous croyons également aux commerces dans le centre-ville ou en périphérie de grandes métropoles, qui ont muté grâce à l'essor de la logistique. Par souci de diversification, nous avons constitué une poche avec de la santé, de l'enseignement ou encore du résidentiel », explique par exemple Foulques de Sainte-Marie, *portfolio*

*management director* de Mata Capital. La société de gestion développe une stratégie d'investissement "core plus". Le fonds investit en France sur des emplacements stratégiques et à fort potentiel de croissance. Sa politique d'investissement se concentre sur des actifs diversifiés (bureau, commerce, activité logistique, santé, éducation et résidentiel) générant des revenus sécurisés et présentant un potentiel de croissance. Une vision du marché de l'immobilier partagée par Mansour Khalifé, même si son champ d'actions à lui est européen. « Nous ciblons entre autres trois pays : l'Irlande, le Portugal et la Pologne. Nous nous intéressons aux bureaux, commerce, à la santé, à l'hôtellerie. Les actifs visés sont "core", c'est-à-dire de qualité et très bien placés au cœur des grandes villes. Les locataires sont de grandes signatures et les baux courent sur du long terme. » ■