

« Bien investir dans l'immobilier, c'est cibler la bonne opportunité »



De gauche à droite :
Nesto Boccovi, Isabelle Boez,
Marc Cottino, Jean-François Regnaud,
Jean-Christophe Montant

► Alors que les marchés ne proposent que de faibles rendements, l'investissement immobilier reste une bonne alternative. ► En ciblant les projets de promotion et en misant sur une sortie rapide, M&A Capital Fund entend faciliter les bons développements immobiliers tout en assurant à ses investisseurs un rendement optimal.

M&A Capital Fund, le fonds que vous avez créé, investit dans l'immobilier. Pouvez-vous nous expliquer comment se porte le marché en Europe ?

Marc Cottino (chairman) : « Je pense qu'il ne convient pas de parler de marché à notre égard, mais plutôt d'investissements ciblés. Notre démarche n'est pas d'investir dans des immeubles sortis de terre, pour aller chercher des rendements récurrents sur une longue période, mais plutôt d'accompagner le développement de projets dans des régions à l'économie prospère et croissante. Le marché de l'immobilier en Europe n'est pas uniforme. Au niveau du ventre mou de l'Europe, autour de la Méditerranée, le marché immobilier s'est effondré, alors que dans le nord du continent ou à l'est, dans certaines villes et capitales, on constate qu'il y a une réelle dynamique de développement, qui offre de belles opportunités d'investissement.

Aujourd'hui, quel intérêt y a-t-il à investir dans l'immobilier ?

Jean-François Regnaud : « Les marchés financiers traditionnels, actuellement, ne sont pas porteurs de rendements satisfaisants. On évoque une reprise, mais elle peine à se faire ressentir au niveau des cours. On constate en outre une volatilité toujours bien réelle des cours. L'immobilier, dès lors, reste une valeur refuge toujours très courue. On parle d'actifs tangibles, avec stabilité. Avec une démarche proactive à l'égard du marché, on peut même parler d'un fort potentiel à exploiter.

Votre équipe grandit. Quels sont les éléments moteurs de cette croissance ?

M. C. : « Il y a d'abord de nombreuses opportunités d'investissement ainsi qu'une volonté de mieux accompagner nos investisseurs au quotidien. Le marché va très vite. Il y a une forte demande pour des investissements alternatifs à l'heure actuelle. C'est pour y répondre que nous avons donc étoffé notre équipe, en allant chercher des gestionnaires d'actifs et des analystes, la crème de la crème. Les personnes qui nous ont rejointes peuvent toutes témoigner d'une longue expérience dans le secteur financier. Cette équipe va nous permettre de consolider les résultats encourageants des premiers mois et de multiplier les investissements.

Les opportunités d'investissement sur le marché sont-elles si nombreuses ?

Isabelle Boez : « C'est notre modèle d'investissement, surtout, qui exige de multiplier

les projets. Nous investissons en amont du développement d'une construction, sur des Places en croissance. Nous choisissons des villes ou régions d'Europe où le marché de l'immobilier comme l'économie ne sont pas encore arrivés à maturité, des Places qui connaissent des mutations porteuses de développement économique. Nous soutenons des promoteurs, nous leur apportons les financements nécessaires à la réalisation de leur projet. Au-delà, notre stratégie s'appuie sur une sortie rapide, à un horizon de 30 mois. La rotation, au sein de notre portefeuille d'actifs, est donc importante.

Avec un potentiel si évident, pourquoi les promoteurs doivent-ils recourir à des sources de financement alternatives ?

Nesto Boccovi : « Depuis la crise, pour accorder un crédit, les institutions bancaires exigent des promoteurs d'apporter plus

« Notre stratégie s'appuie sur une sortie rapide, à un horizon de 30 mois, assurant un rendement optimal et la sécurité de nos investissements. »

de garanties et de fonds propres. Ceux-ci n'ont pas toujours suffisamment de fonds pour répondre aux exigences bancaires. Nous sommes donc une source de financement supplémentaire, qui vient compléter le manque de fonds nécessaires à l'octroi d'un crédit. Aussi, nous contribuons réellement au développement de projets, nous permettons à l'économie de la région dans laquelle nous investissons de s'épanouir.

En quoi ce modèle de financement est moins risqué qu'un autre ?

Jean-Christophe Montant : « On pourrait se dire que si la banque refuse d'accéder au crédit, c'est qu'il y a un risque. C'est faux. En réalité, nous sommes un partenaire sup-

plémentaire. Nous ne portons pas le risque seul. Évidemment, nous menons notre analyse de risque. Nous sommes particulièrement attentifs dans la sélection de nos projets, dans la qualité du développement dans lesquels nous plaçons l'argent de nos investisseurs. Mais au-delà de cette analyse, nous contribuons avant tout à des projets qui bénéficient d'un crédit bancaire. Une banque a donc, elle aussi, fait son analyse et accepté de participer au projet. Pour nous et nos investisseurs, c'est un gage de sécurité.

N. B. : « Il est important de préciser que le management investit aussi dans les projets. C'est un gage de confiance pour nos investisseurs. Ils nous confient leurs actifs parce qu'ils savent que nous croyons dans les projets qui vont en bénéficier.

Comment assurez-vous un rendement à vos investisseurs ?

J.-F. R. : « Notre objectif n'est pas de rester dans les projets que nous accompagnons. Notre volonté est d'être un facilitateur, de permettre aux projets de voir le jour, pour en sortir rapidement après le développement. Cette période de construction, dans des marchés en fort développement, est créatrice de valeur. Aussi, nous veillons à ce que les villes et régions dans lesquelles nous investissons aient une taille critique suffisante, nous permettant de trouver facilement des opportunités de sortie. Au-delà du développement du bien immobilier, nous cédonos nos participations à d'autres fonds, qui vont chercher un rendement à travers un investissement immobilier plus traditionnel.

On a tendance à considérer l'économie européenne comme morne. À travers vos propos, vous démontrez qu'il existe au sein de cette Europe des dynamiques économiques intéressantes...

M. C. : « Économiquement, on ne peut pas considérer l'Europe comme homogène. Il ne faut pas considérer le marché dans son ensemble, mais regarder ce qui se fait dans les différentes régions. On dit que l'économie européenne est en crise. Mais en y regardant de plus près, il y a des opportunités. Il y a des politiques porteuses de croissance, des zones qui connaissent des développements très intéressants. Ces dynamiques, en outre, ont besoin d'être soutenues financièrement. C'est comme cela que nous voyons notre rôle. Nous contribuons à la prospérité économique, à la création de valeur avec ceux qui veulent faire gagner l'Europe. » ◀