

GESTION D'ACTIFS

« L'objectif de gestion est de délivrer 6 % à plus de 10 % par an »

Les activités du groupe Keys AM sont orientées vers l'immobilier. Le groupe s'adresse aux investisseurs professionnels et grosses fortunes. C'est pourquoi il reste habituellement discret dans les médias. Pierre Gil, responsable du marketing et du développement, explique la stratégie de la société.

Propos recueillis par Michel Lemosof

Comment le groupe se présente-t-il ?

La société Keys Asset Management a été créée en 2011 par Cyril Garreau et Pierre Mattei. Keys AM détient deux filiales, Keys IM, à Londres, et Keys REIM, à Paris. La première gère une Sicav luxembourgeoise. La deuxième gère des fonds de droit français. Le groupe emploie une cinquantaine de collaborateurs et gère près de 1 Md€ d'actifs immobiliers.

A qui vous adressez-vous ?

Aux investisseurs professionnels et aux particuliers haut de gamme. La réglementation impose que l'investissement dans nos fonds soit au minimum de 100 000 €. Nous proposons nos solutions d'investissement à des caisses de retraite, compagnies d'assurance, banques et autres sociétés de gestion ainsi qu'à des CGPI qui les préconisent à leurs clients fortunés. Ces solutions, qui ne relèvent pas du cadre UCITS, sont régies par la directive AIFM. Du fait de la faible liquidité des immeubles sous-jacents, elles sont elles-mêmes peu liquides. Les porteurs bénéficient donc d'une prime d'illiquidité. Autre particularité : nos fonds ne distribuent pas de revenus, les revenus locatifs étant réinvestis.

Quelles stratégies mettez-vous en œuvre ?

Nos fonds sont principalement investis en immeubles de bureaux. Nous déployons quatre stratégies : de foncière classique (avec des biens répartis en Ile-de-France et dans huit métropoles régionales), de *value added* (acquisition d'immeubles décotés, bien localisés et recelant un solide potentiel, moyennant une opération de valorisation), de cofinancement d'opérations de développement (avec des promoteurs qui conservent pour eux la moitié du risque) et, depuis peu, de private equity (investissements dans des sociétés exploitant de l'immobilier géré, comme l'hôtellerie *lifestyle* ou les auberges de jeunesse de nouvelle génération). La gamme française se compose des fonds Sélection, Value Added 1 et 2, Rendement (ou Rendement Liberté) et Exploitation. Les fonds thématiques comportent des périodes de souscrip-

tion de 18 mois et une date d'échéance. A maturité (au bout de six ans ou plus), les actifs sont cédés et les produits de cession sont distribués aux investisseurs. L'objectif de gestion est de délivrer un rendement qui s'échelonne de 6 % à plus de 10 % par an. La performance provient des loyers et du travail de revalorisation. Nos fonds n'étant pas cotés ni investis en actifs cotés, leur valeur liquidative est peu volatile. De surcroît, nous sommes d'un tempérament prudent. Chaque actif est sélectionné après une analyse approfondie.

Faites-vous de la défiscalisation ?

Non. Nous préférons que les souscripteurs achètent un produit pour ce qu'il est et non pour un avantage fiscal. S'agissant de l'impôt sur la fortune immobilière, les fonds de type *value added* sont hors périmètre et les fonds de type foncière bénéficient d'une forte dilution. A cet égard, ils sont plus avantageux que la détention d'immeubles en direct.

Vos ambitions ?

Notre première ambition consiste à maintenir la bonne performance de tous nos fonds, gage de nos futures réussites commerciales. Nous sommes particulièrement attentifs aux nouvelles tendances de l'immobilier tertiaire. Les attentes des entreprises locataires et les réglementations évoluent. L'immobilier change rapidement depuis dix ans, avec beaucoup de sujets concernés : respect de l'environnement et transition énergétique, flexibilité des usages et mixité bureaux/habitation, sécurité, transformation numérique, qualité de vie au travail... Le phénomène d'obsolescence tend à s'accélérer. Il justifie un travail important d'asset management de spécialistes.

Au plan commercial, nous souhaitons nous développer à l'international (Belgique, Suisse, Luxembourg, Espagne, Portugal...) et renforcer encore nos relations avec les CGPI, au moyen, notamment, de formations de qualité. Notre prochain cycle de formation sera assuré en partenariat avec JLL (ex-Jones Lang LaSalle), leader mondial du conseil en immobilier d'entreprise. ■



Pierre Gil
Responsable du marketing
et du développement
Keys AM

“

Nous sommes particulièrement attentifs aux nouvelles tendances de l'immobilier tertiaire