

Keys Rendement 6 ans et Keys Rendement Liberté

Fondé en 2011, le Groupe Keys Asset Management est né de la rencontre de deux entrepreneurs, Cyril Garreau, promoteur immobilier depuis plus de vingt ans et Pierre Mattei, spécialisé dans la finance de marché et la structuration d'investissements.

Spécialiste de la gestion d'actifs, le Groupe gère, au travers de ses différentes filiales, plus de 500 M€ d'actifs immobiliers, soit une cinquantaine de biens et une quarantaine de projets en développement. Le co-fondateur du Groupe et les gérants de la société de gestion Keys REIM, agréée par l'AMF sous le numéro GP-16000011, nous présentent la gamme Keys Rendement, une offre de co-investissement adaptée aux besoins des professionnels du développement.

Partenaires d'opérations immobilières

M² Pouvez-vous rappeler à grands traits les activités du Groupe Keys Asset Management ?

Pierre Mattei : Le Groupe Keys Asset Management exerce aujourd'hui trois métiers : la gestion de foncières, la création de valeur, et le co-investissement en développement immobilier. Cette approche multi-stratégique nous permet d'apprécier, avec une vision transversale ouverte, les opportunités du marché ainsi que ses acteurs. Elle nourrit notre capacité à innover et à proposer de nouvelles solutions de diversification patrimoniale.

Le Groupe dispose de deux sociétés de gestion, Keys REIM en France et Keys IM, entité agréée au Royaume-Uni. En France, Keys REIM, sous la responsabilité de ses gérants Orlando Corbellini et Steve Lepine, propose des Organismes de Placement Collectif déclarés à l'AMF à destination d'investisseurs professionnels : Keys Value Added, Keys Rendement 6 ans et



PIERRE MATTEI

ORLANDO CORBELLINI

STEVE LEPINE

Keys Rendement Liberté. Notre expertise en création de valeur (repositionnement et restructuration de biens) et en co-investissement en développement immobilier nous a conduit à créer récemment les fonds Keys Rendement.

M² Que proposent ces fonds Keys Rendement 6 ans et Keys Rendement Liberté, lancés en septembre 2016 ?

Steve Lepine : Les fonds Keys Rendement mettent en place des financements adaptés aux promoteurs ou aux marchands de biens, sous la forme d'un co-investissement ou d'un financement

obligatoire. Après avoir proposé ce type d'opérations au cas par cas, nous voulions disposer d'un véhicule dédié. Avec les fonds Keys Rendement, l'accompagnement porte sur les fonds propres qui ne sont pas financés par la dette bancaire. La forme de la participation est flexible. Elle dépend, le plus souvent, de la nature même du projet et vise à respecter un équilibre entre prise de participation et souscriptions obligatoires.

Nous cherchons, aujourd'hui, à concrétiser des partenariats récurrents permettant de faciliter le développement immobilier.

M² Sur quelle typologie d'actifs vous engagez-vous ?

Orlando Corbellini : Les fonds Keys Rendement visent la diversification. Nous sommes capables d'intervenir sur une grande variété d'actifs : bureaux, logements, logistique, locaux d'activités, résidences étudiantes, seniors ou de tourisme, commerces...

Différents cas de figure peuvent être envisagés comme des apports sur un temps court permettant de pallier à un besoin ponctuel de trésorerie. Notre participation minimum est de 500 000 € avec un montant moyen de 800 000 €. ...



Siège Sanofi Pasteur à Lyon

Les fonds Keys Rendement sont potentiellement dotés de 50 M€ de fonds propres. À ce jour, nous comptons une quarantaine d'opérations avec cinq partenaires, promoteurs et marchands. Environ 25 M€ ont déjà été mobilisés pour un total de près de 2 000 lots résidentiels en cours de montage ou en commercialisation et près de 30 000 m² de locaux tertiaires en construction ou restructuration. La période de développement s'étend sur 24 à 36 mois. Les premières opérations seront dénouées à partir de mai 2017.

M² Pouvez-vous donner quelques réalisations avec votre concours ?

S. Lepine : Nous accompagnons à hauteur d'1 M€ le programme Unik du promoteur Réalités sur l'île de Nantes, une offre de 35 logements évolutifs et 2 366 m² de bureaux. Commercialisé à 100 %,

M² Quels sont les critères majeurs de votre prise de décision d'accompagnement ?

O. Corbellini : Notre vocation est de contribuer au financement d'un projet en complément d'autres sources de capitaux : dette bancaire, emprunt obligataire, financement participatif, fonds propres du promoteur... Il s'agit d'un engagement sur un programme déterminé et aucunement une stratégie de production. Tout commence donc par l'analyse du dossier. Notre objectif est toutefois la récurrence de partenariats avec une sélection d'acteurs du développement immobilier.



Unik à Nantes



Camden Garden à Lille

l'ensemble sera livré en 2017. Nous avons également collaboré avec DCB International à Lyon pour l'acquisition des 20 000 m² du siège Sanofi Pasteur. Par ailleurs, notre partenariat avec le promoteur Nacarat porte sur des programmes diversifiés en termes de typologie et de situation géographique. Le comité d'investissement étudie un à cinq dossiers par semaine et assure une capacité de prise de décision rapide, avec un délai de quinze jours en moyenne. Nous maîtrisons les principaux ratios sectoriels et financiers qui viendront étayer notre analyse du bilan de promotion et le calendrier de réalisation. Le critère de création de valeur est toujours prédominant dans notre prise de décision.

Nos critères de sélection se basent sur une analyse qualitative et quantitative de la société et de l'historique de ses références. Nous nous assurons des moyens humains, de la capacité commerciale et technique, de celle de reporting, du contrôle de gestion, de la qualité du management et bien sûr, de la solidité administrative et financière. Le partenariat doit pouvoir être fluide du début à la fin de la collaboration.

M² Comment vous différenciez-vous des autres modes de financement ?

O. Corbellini : Nous n'avons pas à lever de capitaux au moment de notre engagement avec un maître d'ouvrage ; nous disposons immédiatement

des fonds qui seront investis. Ceci représente, contrairement à d'autres sources, un gain de temps dans le déclenchement du financement, vecteur rassurant pour le promoteur immobilier. Réactivité et flexibilité sont les maîtres-mots de Keys REIM. L'engagement de nos équipes aux compétences complémentaires, à la fois sur le plan stratégique et opérationnel, au sein d'une structure à taille humaine, est indéniablement une force.

M² Quels sont les prochains objectifs de Keys Rendement 6 ans et Keys Rendement Liberté ?

P. Mattei : Nous souhaitons élargir notre base de partenaires immobiliers et établir une collaboration pérenne avec une dizaine d'entre eux. Nous envisageons d'engager, compte tenu du cycle de développement moyen de 24 mois, entre 180 et 200 projets, sur une base de 50 M€ à investir sur une période de six ans.

M² D'autres initiatives sont-elles à l'ordre du jour au sein du Groupe Keys Asset Management ?

P. Mattei : Une foncière française est actuellement en gestation. Nous en dévoilerons prochainement les caractéristiques. ■



Une société du Groupe
Keys Asset Management

11 rue Jean Mermoz - 75008 Paris
keys-am.com