BIG - Business Immo

PAYS :France
PAGE(S) :50-52
SURFACE :208 %
PERIODICITE :Mensuel

DIFFUSION :(6000)
JOURNALISTE :Luc-Etienne Rouilla…

► 1 décembre 2022 - N°191

Le service s'installe en résidence

Inspiré par l'hôtellerie et le bureau, plus précoces, le logement tricolore a lui aussi entamé sa révolution en intégrant plus de services et de communauté à son offre. Que l'on soit un étudiant, un jeune actif, une famille ou un senior, on trouvera bientôt en France un modèle de résidence services adapté à ses besoins. Et ce, au grand bonheur d'investisseurs immobiliers à la recherche de rendements sécurisés en ces temps incertains.

Par Luc-Etienne Rouillard Lafond

Malgré le contexte macroéconomique incertain, l'appétit des investisseurs immobiliers pour le résidentiel géré ne se dément pas. Là où l'investissement résidentiel a chuté de 21 % sur les trois premiers trimestres de l'année, à 4,4 Mds€, les investissements en résidences gérées ont presque doublé depuis le début de l'année, selon ImmoStat, les 993,3 M€ mobilisés sur le secteur après neuf mois représentant une hausse annuelle de 91 %. Le segment de marché a attiré cette année dans l'Hexagone de grands investisseurs tant internationaux – notamment LaSalle Investment Management, M&G Real Estate, Abrdn ou DWS – que tricolores, comme Primonial, Amundi, Euryale ou Sofidy, rappelle Knight Frank dans une étude récente, soulignant au passage que le résidentiel géré pesait ainsi pour le quart des montants investis sur le marché résidentiel français à la fin du 3e trimestre 2022. *« Ce chiffre aurait même pu être plus important si l'offre n'était pas aussi restreinte, expliquant le nombre conséquent de Vefa sur le segment des résidences seniors ou celui du coliving »*, ajoute par ailleurs le broker, citant en exemple les acquisitions de tailles réalisées au 3e trimestre 2022 sur le marché du coliving par Kley à Vélizy-Villacoublay (10 000 m²) et Brownfields à Montpellier (6 500 m²).

> « Les gens sont aujourd'hui prêts à sacrifier quelques mètres carrés privatifs pour avoir accès à plus de services et d'espaces communs »
>
> Maxime Armand, Urban Campus

Tout inclus et service compris

Coliving, *build-to-rent*, *multifamily*… Il peut être difficile de s'y retrouver dans les différentes appellations empruntées aux Anglo-Saxons pour définir les différents modèles de résidentiel géré. *« Le coliving et le* build-to-rent *entrent dans la grande famille des résidences services, comme le logement étudiant et les résidences seniors »*, explique **Mathieu Guillebault**, directeur du département Residential Capital Markets chez Savills France. *« Le coliving s'établit à la confluence de nombreux autres secteurs immobiliers plus établis »*, avancent pour leur part Urban Land Institute et JLL dans leur récent rapport *The European coliving best practice guide*, dans lequel les partenaires définissent le concept comme un *« modèle résidentiel (ou multifamilial) offrant des logements à ses résidents, comprenant des espaces de vie et d'aménités dotés de services similaires à ceux des hôtels modernes, et pouvant rassembler des personnes à un stade de vie similaire, comme les logements étudiants. » « La clientèle cible des résidences de coliving sera majoritairement les jeunes actifs de 18-35 ans alors que le* build-to-rent *s'adressera davantage aux jeunes familles, bien que tous deux pourront très bien accueillir des expatriés ou des personnes de tout âge en période de transition personnelle ou professionnelle,* précise Mathieu Guillebault. *Ensuite, les résidences seniors viendront plutôt répondre aux besoins d'une clientèle 75-85 ans – la moyenne d'âge étant de 83 ans. »*

C'est dans cet optique qu'Urban Campus, opérateur de résidences coliving et multifamiliales comptant Nexity et Batipart parmi ses

Tous droits de reproduction réservés

BIG - Business Immo

PAYS : France
PAGE(S) :50-52
SURFACE :208 %
PERIODICITE : Mensuel

DIFFUSION :(6000)
JOURNALISTE : Luc-Etienne Rouilla…

► **1 décembre 2022 - N°191**

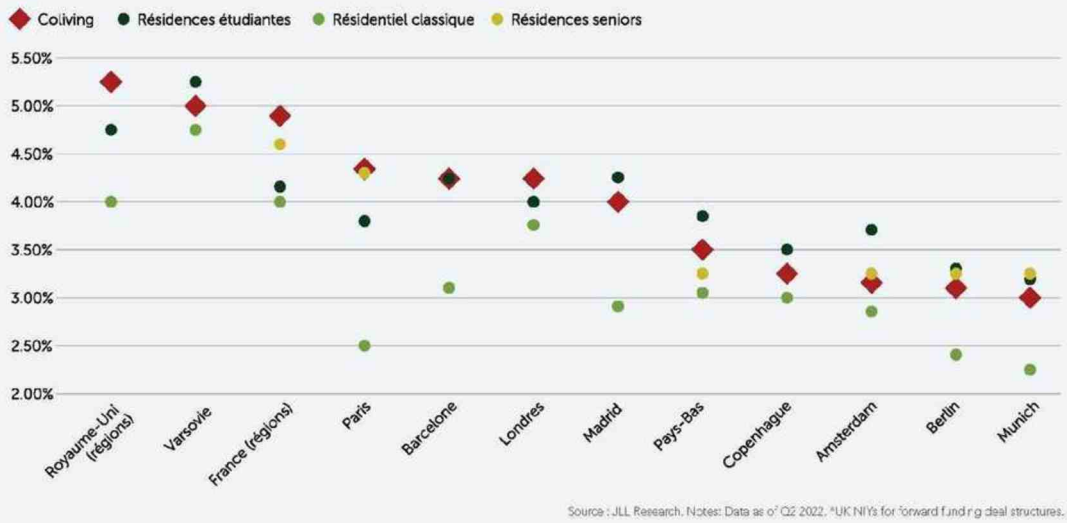
actionnaires, inscrit son plan de développement. Opérant actuellement cinq résidences de coliving en Espagne et préparant sa première ouverture en France en début d'année prochaine, le groupe dispose d'un *pipeline* de 25 projets sécurisés incluant aussi des opérations *build-to-rent* et souhaite en outre étendre son offre aux résidences services seniors. *« Chez nous, le coliving et le* build-to-rent *sont vus comme de nouvelles manières d'habiter ensemble dans les villes, donc comme de vrais produits locatifs résidentiels,* explique **Maxime Armand**, cofondateur et COO d'Urban Campus. *Nous voulons continuer d'accompagner les locataires dans leur vie en leur offrant une expérience qu'ils valorisent, soit des logements clé en main, dont la forme variera selon la typologie d'actifs, accompagnés d'un ensemble d'espaces communs ainsi que de services permettant de faciliter le quotidien. »* Et si les tailles, les formes et les clientèles varient selon les produits et les opérateurs, une grande constante demeure : le service. *« Les gens sont aujourd'hui prêts à sacrifier quelques mètres carrés privatifs pour avoir accès à plus de services et d'espaces communs, comme des lieux pour travailler, faire du sport ou socialiser,* développe Maxime Armand. *Car au-delà des espaces, la grande différence tient dans l'animation de la résidence, avec une notion de communauté que l'on ne retrouve pas forcément dans les actifs résidentiels classiques. »*

Différentes maturités de marchés

Les différents marchés résidentiels gérés n'affichent cependant pas en France le même niveau de maturité. *« Les résidences étudiantes existent depuis très longtemps et étaient historiquement vues comme un produit de défiscalisation avec l'approche LMNP (location meublée non professionnelle), mais l'établissement d'un marché d'investissement en bloc à destination des institutionnels remonte plutôt aux années 2010,* rappelle Mathieu Guillebault. *Les résidences seniors sont pour leur part vraiment apparues dans le viseur des investisseurs institutionnels à partir de 2012, avec des pionniers en la matière comme A Plus Finance ou Primonial, et le marché s'est ensuite démocratisé petit à petit. Cette typologie d'actifs est aujourd'hui beaucoup plus présente dans les stratégies des investisseurs attirés par le résidentiel. »*

En revanche, le coliving est un marché encore largement émergent, apparaissant *« fin 2017 avec des premières start-up comme Colonies, Sharies ou The Babel Community »*, continue-t-il, mais il commence à atteindre *« un niveau de maturité plus important avec des opérations significatives réalisées par des acteurs immobiliers majeurs »*. Signe de l'institutionnalisation croissante du secteur, le *pipeline* de développement du coliving français devrait doubler d'ici 2025 pour atteindre 24 000 lits, selon Savills, contre 12 500 cette année. *« Quant au* build-to-rent, *apparu en France depuis à peine plus d'un an, de premières opérations sont en train de prendre place – Nexity ayant par exemple annoncé récemment un premier projet en Alsace –, et nous accompagnons certains acteurs présents au Royaume-Uni cherchant à implanter leurs structures ici »*, indique Mathieu Guillebault. Outre-Manche, où le secteur s'est imposé plus tôt, les opérations build-to-rent inaugurées ou en cours de développement totalisaient 237 362 m² en juin dernier, contre moins de 100 000 m² il y tout juste cinq ans, et cette évolution *« laisse présager les perspectives que l'on peut attendre sur le marché français »*, estime-t-il.

Rendement initial net « *prime* » selon les secteurs résidentiels



Source : JLL Research. Notes: Data as of Q2 2022. *UK NIYs for forward funding deal structures.

Tous droits de reproduction réservés

BIG - Business Immo

PAYS : France
PAGE(S) :50-52
SURFACE :208 %
PERIODICITE : Mensuel

DIFFUSION :(6000)
JOURNALISTE : Luc-Etienne Rouilla…

► **1 décembre 2022 - N°191**

Des attraits défensifs, mais rémunérateurs

Dans le contexte macroéconomique incertain que traversent les marchés européens, marqué par une inflation galopante, une remontée importante des taux d'intérêt et la perspective d'une récession, les résidences services devraient continuer à attirer de plus en plus l'attention des investisseurs. *« Le résidentiel s'est historiquement avéré être la meilleure couverture contre l'inflation »*, avançait d'ailleurs plus tôt cette année au micro de BfTV **Nigel Allsopp**, Senior Director, Investment Strategy & Research chez Greystar, dont le fonds Greystar Equity Partners Europe 1 a réalisé cet été un *closing* final de plus de 1,5 Md€ avec l'ambition d'acquérir et de développer des actifs résidentiels gérés dans les principales métropoles européennes. Mais là où les actifs résidentiels traditionnels s'accompagnent dans la majorité des grandes villes européennes de taux de rendement très comprimés, que l'évolution des conditions de financement ne pourront que rendre plus difficiles à accepter, les résidences services proposent des niveaux de rémunération beaucoup plus avantageux. Une analyse de six transactions complétées et en cours portant sur des immeubles et des portefeuilles de coliving a par exemple révélé à JLL une prime d'environ 70 pb comparée aux rendements résidentiels traditionnels. À Paris, où les taux de rendement résidentiels n'atteignaient que 2,5 % au 2e trimestre 2022, ceux des résidences étudiantes dépassaient alors les 3,5 % et ceux du coliving ainsi que des résidences seniors approchaient même les 4,5 %, révèle le broker. *« Le bureau, le commerce, l'hôtellerie et la logistique sont tous impactés par le contexte macroéconomique actuel, mais le résidentiel géré fonctionne toujours en raison de l'important manque de logements en France. Il est encore possible d'y trouver des rendements plus intéressants que sur les autres classes d'actifs »*, abonde **Jean-Baptiste Mortier**, président-directeur général de Kley, investisseur, développeur et opérateur de résidences étudiantes et de coliving racheté fin 2019 par Axa IM Alts.

> **« Un des principaux attraits des résidences services tient dans la sécurité qu'elle offre aux investisseurs »**
>
> François Roth, Colonies

« La résidence services engendre un coût de property management inférieur, puisque vous avez un seul locataire plutôt que 50, se félicite **Adrien Durazzini**, associé chez 813 Development. *Par ailleurs, il sera plus facile d'indexer les loyers par rapport à l'Ilat, voire même au-delà en* yield management *comme en hôtellerie sur des contrats de locations portant sur des durées inférieure à un an, ce qui permet de capter beaucoup plus d'inflation que sur le résidentiel traditionnel, sujet à l'encadrement des loyers. »* En outre, autre avantage comparatif avec le logement traditionnel : *« il est un peu plus facile de s'orienter vers la résidence services parce que l'on ne va traiter qu'avec un seul interlocuteur, contrairement au logement libre, qui facilitera par ailleurs la gestion quotidienne avec les utilisateurs finaux »*, précise Mathieu Guillebaut. Pour un opérateur comme Urban Campus, qui signe des mandats de gestion plutôt que des baux, l'innovation et l'attrait tiennent aussi dans le modèle d'exploitation des résidences, affirme Maxime Armand : *« Nous travaillons une relation locataire/gestionnaire/investisseur qui est complètement différente. Aujourd'hui, les institutionnels veulent une sorte de property management 2.0, avec une gestion plus dynamique, plus transparente et plus proactive que ce que proposent les acteurs plus traditionnels, de manière à trouver le bon équilibre entre la performance financière d'un côté et l'expérience locataire de l'autre. »*

Pour autant, rémunération et simplification ne s'obtiendront pas au sacrifice de la position plus défensive qu'offre généralement le secteur résidentiel. *« Un des principaux attraits des résidences services tient dans la sécurité qu'elle offre aux investisseurs,* avance d'ailleurs **François Roth**, cofondateur de Colonies. *En Europe, et notamment en France, l'important manque d'offre de logements fait que chaque chambre libre se remplit instantanément. »* Pour preuve, l'opérateur de coliving, qui compte aujourd'hui 1300 clés sous gestion et prévoit gérer 4 500 clés d'ici fin 2023 après avoir reçu des engagements d'investisseurs de 2,2 Mds€ pour le développement d'actifs, enregistre actuellement un taux d'occupation de 98 %. Cette sécurité est d'autant plus rassurante que le secteur répond à des impératifs démographiques qu'aucune crise économique ne viendra contrecarrer, conclut Adrien Durazzini : *« Le coliving en France a un moteur extraordinaire sur la demande, soit l'inadéquation du marché traditionnel aux évolutions sociologiques du monde du travail. Les* drivers *qui portent sa croissance sont la hausse de la population diplômée et la hausse de la flexibilité des contrats de travail ainsi que celle de l'économie partagée, et ceux-ci ne seront que renforcés par la situation économique anticipée. »* ●

Tous droits de reproduction réservés