



Logement étudiant: les solutions pour investir

Alors que l'investissement dans l'immobilier résidentiel recule en 2024, le logement étudiant tire son épingle du jeu. Bénéficiant d'une accessibilité prix et d'une demande bien supérieure à l'offre, le marché attire les particuliers comme les professionnels. De nouveaux concepts émergent et l'offre s'ouvre au coliving, élargissant ainsi la cible de clients et sa gamme de services

Avec près de deux mille neuf cents résidences et plus de quatre-cent-trente mille lits exploités en France, dont 36 % détenus par des opérateurs privés, le marché de l'hébergement étudiant connaît une croissance soutenue. Depuis 2014, le nombre de lits a progressé de 44 %, rapporte CBRE. Une dynamique renforcée par la transformation de bureaux en résidences étudiantes. Ces évolutions s'ins-

crivent dans une logique de diversification des portefeuilles d'investissement, où le résidentiel étudiant se positionne comme un actif stratégique, qui présente « une opportunité d'investissement à la croisée des enjeux démographiques, sociologiques et immobiliers. Le marché français, en sous-offre, se structure et révèle un potentiel encore sous-exploité », observe Adrien Prigent, consultant investissement actifs alternatifs chez CBRE France.

Le nombre d'étudiants en France continue, en effet, de croître, porté par l'allongement des durées d'études et l'essor des mobilités internationales.

En 2023-2024, plus de quatre-cent-trente mille étudiants étrangers étaient inscrits dans l'enseignement supérieur français, soit +4,5 % par rapport à l'année précédente. Selon les projections du ministère de l'Enseignement supérieur, le nombre d'étudiants inscrits continuerait d'augmenter pour dépasser les trois millions

à la rentrée 2025. Pour pallier la carence de logements étudiants, les politiques publiques soutiennent activement le marché et se sont dotées d'une feuille de route fixant l'objectif ambitieux de créer trente-cinq mille logements supplémentaires, d'ici 2027.

De son côté, l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (Ieif) évalue la capacité d'absorption du marché à trois-cent-cinquante nouvelles résidences privées, à l'horizon 2030.



Adrien Prigent, consultant actifs alternatifs chez CBRE France.



Edouard Fourniau, président du groupe Consultim.

de Hines qui a réalisé deux premières acquisitions dans la région Ile-de-France, ou encore de DeA Capital Real Estate associé à Camplus qui vise à développer un portefeuille de plus de cinq mille lits à travers l'Europe.

Le groupement a déjà sécurisé et acquis deux projets initiaux à Paris et Barcelone, totalisant sept cents lits. « Les investisseurs se montrent très intéressés par ce secteur et souhaitent accompagner les opérateurs de résidence étudiante dans l'accélération de leur développement. En effet, une des clés de réussite du modèle réside dans l'obtention d'une taille critique, supérieure à trois cents lits, afin de rentabiliser une offre de services enrichie et des espaces communs plus généreux », explique Mathieu Guillebault.

L'évolution du modèle économique et l'ouverture des résidences à de nouveaux publics (enseignants, jeunes actifs, chercheurs en court séjour, etc.) et partenariats (universités d'été, entreprises, centres de formation échanges internationaux, etc.) redessinent le marché.

Une offre hétérogène

Le nombre d'opérations réalisées sur le marché confirme l'intérêt des investisseurs pour la classe d'actifs.

La plus importante de ces transactions est la cession du portefeuille de dix-huit résidences étudiantes YouFirst et You-Campus de Gecina à Nuveen Real Estate et Global Student Accommodation (GSA), valorisées à environ 567 millions d'euros, dont la finalisation est attendue au premier semestre 2025. « Les résidences étudiantes séduisent par leur capacité à conjuguer sécurité locative et rendement, évalué autour de 4,20 % sur les emplacements prime, ainsi que par leur dimension ESG », précise Adrien Prigent.

Entre 2019 et 2022, les volumes d'investissement dans les résidences étudiantes ont atteint 8 milliards d'euros en Europe et représentent 20 % des investissements résidentiels en 2024. Avec une moyenne de 380 millions d'euros déboursés annuellement entre 2019 et 2023 sur ce segment, la France est le quatrième marché en Europe, derrière le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Allemagne.

Moins institutionnalisé que ses voisins européens, le marché français se distingue par l'importance du parc public et du modèle de résidences privées détenues en copropriété. « Il y a une forte hétérogénéité et une segmentation de l'offre, entre un modèle unique qui s'est dupliqué sur le territoire et des

résidences haut de gamme, à l'image de Greystar. Ces nouveaux concepts très serviciels se distinguent, par ailleurs, par une augmentation du nombre de logements pour atteindre un minimum de deux cent à deux-cent-cinquante lits, et jusqu'à plus de cinq cents lits pour certaines résidences XXL, faisant basculer le modèle à une autre échelle », ajoute Adrien Prigent.

Améliorer la qualité des prestations et moderniser l'offre, tout en maintenant des loyers accessibles : c'est sur ce subtil équilibre que repose la réussite des résidences étudiantes.

Evolution du modèle économique

Historiquement bâti par des promoteurs-gestionnaires (Studea-Nexity, Studélites-BNP), adeptes de la vente par lots, le marché s'est ensuite progressivement tourné vers la vente en bloc auprès d'investisseurs institutionnels, tels que Swiss Life ou encore La Française. « Le panorama des acteurs des résidences étudiantes s'est fortement densifié ces dernières années, avec l'arrivée de plates-formes intégrées, à la fois investisseurs et opérateurs, porteurs de nouveaux concepts de résidences de grand gabarit et plus servicielles », observe Mathieu Guillebault, directeur du département Residential Capital Markets chez Savills.

Certains nouveaux investisseurs internationaux ont marqué leur entrée sur le marché français en 2024, à l'image

Investir dans un logement étudiant

Produit d'investissement résilient, qui a résisté à la crise Covid, la résidence étudiante séduit les particuliers par ses tickets d'entrée abordables.

A partir de 50 000 euros en nue-propriété ou 80 000 euros en pleine-propriété, il est possible d'investir dans un studio meublé neuf (avec récupération de TVA). Le manque d'offres sur le marché locatif – le parc de logements privé répondant à seulement 5 % des besoins de la population étudiante, selon l'Ieif – qui assure le remplissage des résidences, l'ouverture des résidences à d'autres profils d'utilisateurs (touristes, professionnels en mobilité), ou encore, les taux de rentabilité, estimés entre 4 et 4,5 % (et jusqu'à 7 % pour le coliving), sont autant d'arguments qui forgent la conviction des investisseurs. →





Serge Harroch, gérant du cabinet Alpha Phi.



Julie de Roujoux, présidente du groupe Alsei.



Nicolas de Bucy, directeur général de Perl.



Julien Chatter, directeur commercial et marketing d'Altarea Partenaires.

Sous le statut LMNP (géré ou non géré)

Alors que la commission mixte paritaire (CMP) vient de valider l'article 24 du projet de loi de finances pour 2025 qui prévoit de réintégrer les amortissements dans le calcul des plus-values à la revente, pour les loueurs de meublés de tourisme, les résidences étudiantes (et seniors) échappent à la règle en conservant leurs avantages. Ces hébergements sont particulièrement plébiscités par les étudiants post-Bac, ou venant d'un pays étranger, pour leur cadre sécurisé. « Les résidences étudiantes et l'accompagnement qu'elles proposent aux jeunes gens qui quittent pour la première fois le domicile familial, souvent pour une ville inconnue, rassurent les parents », indique Edouard Fourniau, président du groupe Consultim.

Toutefois, si le modèle balisé des résidences gérées avec services apporte un confort de gestion aux propriétaires, certains se tournent plus volontiers vers des formules d'investissement sans bail commercial, afin de gagner en rentabilité. « Dans l'immobilier géré, le paramètre de l'exploitant et du gestionnaire est à prendre en compte dans la réussite de l'opération. Les récents déboires de Réside Études, par exemple, ont montré que même des groupes d'apparence solides pouvaient s'effondrer, mettant en péril la rentabilité de l'investissement », rappelle Serge Harroch, gérant du cabinet Alpha Phi. Ce dernier préconise la location meublée non gérée dans le parc diffus, plus rentable si bien

située. « Toutes les villes ne se valent pas en matière de tension sur le logement étudiant. Mieux vaut investir dans une métropole dynamique et choisir un quartier proche des écoles et universités ou des centres urbains directement connectés aux campus », confirme Julie de Roujoux, présidente du groupe Alsei.

Acheter en nue-propriété

Encouragés par les pouvoirs publics, les spécialistes de l'ULS (usufruit locatif social) orientent, depuis plusieurs années, l'épargne privée des investisseurs dans le développement de logements abordables pour les étudiants. « Face au souhait des maires d'accroître leur parc de logements pour étudiants, nous avons élaboré un montage en ULS sur les résidences étudiantes, qui nous permet de toucher une clientèle plus jeune, désirent se constituer un patrimoine », explique Nicolas de Bucy, directeur général de Perl, qui vient de lancer une résidence de quatre-vingt-quinze lots à Dijon. A partir de 55 000 euros, il est ainsi possible d'investir en nue-propriété dans un logement étudiant, avec la promesse de retrouver la pleine-propriété seize ans plus tard et une potentielle plus-value à la revente.

Les promoteurs s'intéressent aussi au marché. Cogedim commercialise ainsi une résidence étudiante dans le centre de Sartrouville, en nue-propriété (décote à 39 %), à partir de 73 000 euros. « Avec la fin du dispositif Pinel, l'investissement patrimonial dans les résidences étudiantes a de beaux jours devant lui. De

droit commun, la nue-propriété prend tout son sens en 2025, dans un contexte de suppression des cadeaux fiscaux aux propriétaires », souligne Julien Chatter, directeur commercial et marketing d'Altarea Partenaires.

Marché de la seconde main

Le LMNP (location meublée non professionnelle) en résidence étudiante est un marché porteur pour la revente.

Les logements étudiants d'occasion sont généralement moins chers, plus nombreux que les logements neufs et disponibles immédiatement. En outre, le deuxième acquéreur bénéficiera des mêmes avantages fiscaux que le premier propriétaire, en faisant repartir l'amortissement à zéro avec le nouveau bail. « L'achat d'un logement de seconde main offre une visibilité sur l'historique d'exploitation et de gestion de rendement de l'exploitant et sa gestion », précise Edouard Fourniau qui estime entre 4,50 et 5,5 % le taux de rendement d'un logement étudiants sur le marché ancien.

La logique de valorisation de ces biens de seconde main est la suivante : plus il reste d'années avant la fin du contrat, plus la valeur de vente sera élevée. A l'inverse, plus une échéance de bail est proche, plus il faudra anticiper les travaux et le renouvellement de mobilier à la charge du futur propriétaire. Le rendement étant lié au loyer annuel perçu par rapport au prix du bien, c'est un indicateur crucial dans la détermination du prix. « Plus la visibilité quant à l'exploitation est réduite, notamment concernant une fin de bail et

son renouvellement, plus le rendement demandé par l'acquéreur sera élevé. Comme le montant du loyer est connu dans le cadre du bail commercial, plus le rendement demandé par le marché sera élevé et plus le prix du bien sera mécaniquement revu à la baisse », ajoute le président. Par exemple, une résidence étudiante rapportant 3 000 euros de loyers et valorisée à 60 000 euros délivrera un rendement de 5 % hors taxe au futur investisseur. Si le même bien est vendu à 75 000 euros, le rendement s'élèvera à 4 %.

Résidences étudiantes : un marché qui évolue

Casser les codes de la résidence étudiante : c'est le moteur de la société d'exploitation Les Belles Années, dont la stratégie de développement s'est accélérée ces deux dernières années, avec près de neuf mille lots gérés, soit plus de soixante résidences dans toute la France, et la prévision d'en compter quarante-huit d'ici 2027.

La marque qui enregistre un taux d'occupation financier (TOF) de 98,17 % sur un an et 99,9 % de baux renouvelés met l'accent sur le confort, l'entretien et la sécurité de ses résidences, toutes équipées de badges Vigik et d'un visiophone. Le cahier des charges de la société évolue au fil du temps et des besoins des étudiants. « Nous jouons un rôle social en accompagnant nos résidents qui, pour 68 % d'entre eux, sont des jeunes femmes mineures et dont la majorité a moins de vingt ans. Un intendant est présent sur place, connaît chaque locataire, les accompagne dans leurs démarches administratives et s'applique à créer une communauté au sein de la résidence », décrit Morgane Bentata, directrice des Belles Années.

Le gestionnaire, engagé dans un bail de dix ans renouvelable, informe les propriétaires du montant du loyer versé tous les trimestres (800 à 1 000 euros pour un 19 mètres carrés), dès la réservation. Ce revenu est garanti et réévalué par l'indice d'indexation des loyers. Les logements sont accessibles à partir de 90 000 euros HT et exemptés de TVA (soit 20 % du



Morgane Bentata, directrice
Les Belles Années.



Pascal Recorbet, président-
fondateur de Nemea.



Laurent Jourda, directeur
commercial de LP Promotion.

prix d'achat). Chaque résidence bénéficie d'une salle de *coworking*, d'une laverie, d'une salle de sport et d'une grande salle de vie commune. Les Belles Années assure la fonction de syndic, prenant à sa charge les travaux d'entretien, d'embellissement et la gestion des résidences. La société fait évoluer sa gamme de mobilier, 100 % fabriqué en France et écoresponsable, tous les trois ans.

Lieux de convivialité

Créée en 2012, Nemea Appart'Etud, la marque étudiante du groupe Nemea compte quarante résidences en France, composées de cent-trente à cinq cents lots, du studio au T2. « Notre palette d'offre est suffisamment large pour accompagner tous les profils d'étudiants, des plus jeunes aux couples qui ont besoin d'un peu plus d'espace, jusqu'aux chambres en coliving, plus économiques », indique Pascal Recorbet, président fondateur de Nemea Appart'Etud.

Tous les appartements sont adaptés au quotidien étudiant, équipés de mobilier flexible (tables sur roulettes, rangements mobiles), d'une cuisine et d'une salle de bain privative. Alliant intimité et vie communautaire, les chambres en *coliving* disposent d'une cuisine partagée et d'une pièce à vivre, où les locataires se retrouvent pour dîner, se retrouver ou regarder la télévision. « Nos résidences se veulent conviviales et agréables à vivre pour nos locataires. Elles conjuguent loisirs et travail et permettent le passage en douceur des étudiants à l'âge adulte »,

précise le président. Des animations, proposées par les responsables de résidences et les coaches viennent rythmer la vie de la résidence (soirée crêpes, cours de yoga ou de sophrologie avant les examens, tutorat, accueil des nouveaux arrivants, par exemple). Les logements sont éligibles à toutes les aides (allocations mobilité, étudiants, aides au logement de la Caf, etc.) et le groupe détient sa propre association à but non lucratif qui gère la partie sociale de certaines résidences. Pour assurer un taux d'occupation constant de ses résidences, Nemea commercialise aussi des logements en court séjour (deux nuits en moyenne) à des jeunes actifs, stagiaires ou famille, dans les période creuses.

Stratégie de diversification

La pluralité des profils étudiants (cursus universitaires plus longs, étudiants étrangers, formations professionnalisantes, etc.) pousse les opérateurs à diversifier leur offre d'hébergement.

LP Promotion a ainsi développé deux gammes de produits immobiliers : Studently, sa marque historique de résidences étudiantes, pour les jeunes bacheliers, proche des lieux d'études et des transports et une solution hybride baptisée Sweetly, à destination des étudiants plus âgés, de vingt-cinq à trente ans, et qui ont déjà un pied dans le monde du travail (stagiaires, jeunes cadres en déplacement ou en court séjour), mais pas encore de bulletins de salaire, ni la stabilité financière pour se loger dans le parc locatif privé. →





Pierre Seguin, directeur des investissements d'Uxco Group.



Pierre Féquant, directeur commercial national de Valorissimo.



Romain Crépel, directeur France d'Urban Campus.

Le choix de modèles non gérés

Avec son offre MyCampus et MyWork, Bouygues Immobilier se positionne également sur les deux marchés, étudiants et jeunes actifs sous le modèle du LMNP non géré, avec une palette de services resserrée (laverie, espaces de *coworking*, local vélo) pour des loyers modérés.

Ces résidences s'implantent dans des environnements plus variés, à proximité de bureaux, de centres universitaires ou commerciaux. « *Parcoursup a accentué l'effet de dispersion des étudiants sur l'ensemble du territoire et accru leur mobilité, tout au long de leur cursus. Il nous semblait donc pertinent de proposer un produit d'investissement avec une grande souplesse d'usage, capable de cibler plusieurs marchés* », explique Laurent Jourda, directeur commercial de LP Promotion.

Les deux gammes de résidences sont dotées de salles de sport, de cinéma, d'espaces de *coworking* et de petit-déjeuner. Le groupe privilégie les résidences « à taille humaine », d'une centaine de logements, faciles à commercialiser en Vefa (vente en état futur d'achèvement). Le ticket d'entrée s'élève à 76 000 euros, pour un rendement établi entre 3,80 et 4 %, selon l'emplacement.

Etudiants, jeunes actifs : vers une hybridation des concepts

Acteur global du marché résidentiel étudiant, à la fois investisseur, promoteur et opérateur, Uxco Group, majoritairement détenu par Brookfield, s'articule autour de trois entités : un pôle étudiant (sous la marque Uxco Student) et *coliving* (Ecla) porté par Uxco Property et Uxco Management, Oceanis Promotion pour son activité de promotion immobilière et Appart'City pour l'hôtellerie.

Le groupe, qui gère quinze mille lits en France (dont huit mille lui appar-

tiennent) et soixante-seize résidences dans environ quarante villes, a ouvert cinq nouveaux établissements l'année dernière.

Il vise les vingt-cinq mille lits, à horizon 2029, avec un rythme de développement soutenu, mais en conservant la maîtrise de son parc immobilier. « *Notre statut d'investisseur nous permet d'avoir une vision de long terme sur le marché. En tant que propriétaire de nos résidences, nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne de valeur et garantissons la qualité de nos programmes* », soutient Pierre Seguin, directeur des investissements et de l'Asset Management d'Uxco Group.

La part des services, comme le *fitness*, les espaces de *coworking* et d'accueil, un *rooftop* aménagé, les services d'étage, entre autres, au sein des résidences, est plus élevée que la moyenne du marché, à hauteur de 3 à 5 % des surfaces exploitées.

Dans la résidence Ecla de Palaiseau, qui mixe logements étudiants et *coliving*, la plus grande d'Europe, ces prestations représentent jusqu'à 10 % de la surface, soit 5 000 m² sur 50 000 m² au total. « *Pour assurer un tel niveau de services, nous devons accroître les volumes* », résume Pierre Seguin.

La moyenne d'âge (vingt-quatre ans) y est plus élevée et 70 % des locataires sont des étudiants étrangers. Dans les résidences Uxco Student, en revanche, où l'offre de services est recentrée sur l'essentiel, la quasi-totalité des résidents sont Français et âgés, en moyenne, de vingt ans.

« *L'avantage des résidences non gérées réside dans la flexibilité pour l'investisseur comme pour le locataire. Les propriétaires sont, par exemple, libres d'y placer leurs enfants contrairement au LMNP géré. Mais surtout, la rentabilité de l'opération est supérieure en moyenne, d'un point, entre 4 et 5 %, comparé à l'immobilier géré* », affirme Pierre Féquant, directeur commercial national de Valorissimo. Ce type de résidence, dont une première a déjà été livrée à Rennes en 2023, bénéficie d'un service de conciergerie, assurant l'entretien des parties communes. « *Ces personnels sont les garants de la bonne tenue de la résidence et cultivent un lien de proximité avec les étudiants* », ajoute le directeur.

Bouygues Immobilier propose pour toutes ses résidences une offre packagée incluant le pack meubles, la cuisine complète, la gestion locative et l'accompagnement par un cabinet d'expertise-comptable pour profiter des avantages du LMNP. Si MyCampus cible les villes étudiantes, telles qu'Annecy, Metz ou Rennes, M Work s'adresse aux jeunes actifs des villes moyennes au tissu économique dynamique, à l'image de Niort ou Thionville.

Résidences à loyer intermédiaire

Spécialiste du *coliving*, Urban Campus a progressivement étendu son activité sous mandat de gestion aux jeunes actifs et étudiants. « *Les investisseurs institutionnels s'intéressent aux résidences étudiantes et continueront d'octroyer* →



Michel Rami, directeur des acquisitions de The Boost Society.



Lina Mounir, responsable du pôle marchés immobiliers à l'Ieif.



Loïc Lemeilleur, directeur général de Colosséum Invest.



Souheil Yansi, cofondateur des Secrets de l'Immo.

© Les Secrets de l'Immo

des fonds dans le développement de cette classe d'actifs. Le coliving, quant à lui, est un marché de niche qui nécessite de trouver les bons immeubles, au bon emplacement et avec le bon gestionnaire. Pour cela, nous avons créé des concepts hybrides, à la fois dans la conception immobilière, proche de l'hôtellerie, et la durée de location, de la nuitée ou long séjour, qui s'adressent à chaque cible de locataires », décrit Romain Crépel, directeur France d'Urban Campus. Le groupe gère 400 millions d'euros d'actifs en France et en Espagne, dont mille cinq cents lits dans l'Hexagone.

Son projet le plus emblématique à ce jour est celui de la Maillerie, dans un quartier historique en pleine transformation au cœur de la métropole lilloise, à Ville-neuve-d'Ascq. Proche des universités, écoles supérieures et du campus de l'Edhec Business School, l'ensemble immobilier est composé de deux immeubles indépendants – l'un réservé aux étudiants, l'autre au coliving –, mais partageant des parties communes. La résidence étudiante propose cent-vingt-et-un logements, des chambres avec salles de bains privatives en maisons ou appartements partagés avec cuisine et salon communs, à des niveaux de loyers et de services adaptés à cette population. Urban Campus se prévaut, dans ce sens, d'être le premier acteur à gérer des résidences étudiantes et familiales à loyer intermédiaire, comme l'autorise la loi depuis 2024, notamment sur les sites du Bourget (quatre-vingts logements) et Colombes (cent-seize logements), avec deux autres chantiers en cours, à Ivry et Bagneux.

Coliving et colocation : la troisième voie

Premier propriétaire de murs de coliving en France, The Boost Society vise aussi bien le marché des étudiants, à travers sa marque Kley, que celui des jeunes – et moins jeunes – actifs. Ses résidences Hife accueillent ainsi les actifs en situation de transition de vie (consultants, start-upers, expatriés, fraîchement séparés, futurs mariés etc.). « Nos marques proposent bien plus qu'un logement, un cadre de vie pensé pour favoriser le bien-être, la réussite et la convivialité », résume Michel Rami, directeur des acquisitions de The Boost Society.

Né en 2014, le groupe déploie une offre diversifiée, allant du studio au T6. En plus des huit mille cinq cents lits qu'il opère, quatre mille sont en cours de construction. Son objectif est d'atteindre vingt mille lits, d'ici 2030.

En 2025, quatre nouvelles résidences verront le jour, à Bordeaux, Lyon, Clermont-Ferrand et Vélizy. « Nous voulons renforcer notre maillage territorial en nous appuyant sur des partenariats solides avec des promoteurs nationaux et régionaux », annonce le directeur des acquisitions.

Afin de sécuriser le taux d'occupation de ses résidences, le groupe a noué des partenariats avec des universités et écoles étrangères. « Lorsque les campus se vident, notamment en région, nous accueillons des étudiants étrangers, dans le cadre d'universités d'été ou d'échanges internationaux », indique Michel Rami.

The Boost Society est également engagé aux côtés des collectivités locales dans la transformation urbaine en reconvertissant des bureaux sous-utilisés en logements. « Une approche qui répond à la fois aux besoins des jeunes et aux enjeux de sobriété foncière », précise-t-il.

Pour soutenir son développement, le groupe s'apprête à accueillir de nouveaux investisseurs aux côtés d'Axa IM Alts. « Cet apport en capital, combiné à un financement bancaire, va décupler notre capacité d'investissement et nous donnera une force de frappe sans égale sur le marché », assure le directeur des acquisitions.

Un modèle qui doit faire ses preuves

Si le coliving a le vent en poupe, des doutes demeurent sur le modèle économique de ce marché de niche. « La définition même du coliving reste floue et recouvre des concepts variés, tant en termes de formats, de répartition entre les espaces privés/partagés, d'offre de services – inclus ou à la carte – que de clientèles cibles », concède Lina Mounir, responsable du pôle marchés immobiliers à l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (Ieif). Ces concepts d'hébergement mixtes, encore émergents en France, visent principalement une population aisée, capable d'honorer des loyers plus élevés que la moyenne du marché. Pour l'analyste, si le coliving est une solution de transition vers la vie active, ou dans le cadre d'une séparation ou d'une mobilité professionnelle, l'offre →



L'habitat intergénérationnel : le pari de la mixité

Après avoir passé le cap des quarante résidences en juin dernier, Maisons Marianne, le pionnier de l'habitat intergénérationnel en France, s'apprête à livrer sa cinquantième résidence en 2025. Créée il y a dix-sept ans, l'entreprise à mission a opéré, en 2020, un rapprochement avec le groupe Atland qui a acquis 60 % des parts, puis 100 % début 2024, élargissant, ainsi, son offre intergénérationnelle. Avec, pour fil rouge, l'ambition de rompre l'isolement des populations fragilisées, Maisons Marianne fait cohabiter des seniors, jeunes actifs et familles monoparentales. Ses résidences, de cinquante à cent-quarante logements, sont conçues en partenariat avec les promoteurs avant d'être vendues en bloc à un bailleur social. L'association Marianne Solidarités prend ensuite le relais au moment de la livraison avec le recrutement d'un animateur pour construire et faire vivre, au sein de la résidence et de ses espaces



Nicolas Brunet, directeur général délégué de Maisons Marianne.

communs, un projet de vie partagé, alternant moments formels (ateliers, aide aux personnes, soutien) et informels (repas festifs, animations). Les locataires sont placés au cœur du dispositif; des entretiens personnalisés sont menés pour faire le point sur les besoins, attentes et hobbies de ces derniers. « Nous favorisons le don contre don, par exemple, en organisant la transmission intergénérationnelle des savoir-faire », explique Nicolas Brunet, directeur général délégué de Maisons Marianne.

Sollicitée par les collectivités, l'association Marianne Solidarités, est aussi un partenaire des conseils départementaux, pour effectuer des suivis personnalisés et créer les conditions d'un maintien à domicile de qualité pour les seniors, dans le cadre des dispositifs AVP (aide à la vie partagée).

n'a pas encore totalement trouvé sa place. En outre, dans un contexte de taux encore hauts, l'environnement reste peu favorable à l'investissement.

En 2024, le volume d'investissement sur le *coliving* s'élevait à 176 millions d'euros. « Le marché comptait dix mille places, à fin 2022, auxquelles s'ajouteraient seize mille lits supplémentaires, à horizon 2027 », indique Lina Mounir. Ce potentiel, quoique prometteur, reste conditionné à plusieurs facteurs : la capacité à définir un positionnement prix cohérent pour élargir la clientèle cible, l'éventuelle concurrence de l'hôtellerie, en particulier des appartements-hôtels sur un créneau proche, mais aussi un cadre réglementaire flou pour ce type d'activité qui pourrait fragiliser le développement dans certaines métropoles.

La colocation monte en gamme

En parallèle, le marché de la colocation privée fait son chemin auprès des étudiants et jeunes actifs. « Il y a quinze ans, la colocation était une solution d'hébergement par défaut. Aujourd'hui, elle est entrée dans les mœurs et devenue un choix par envie », constate Loïg Lemeilleur, directeur général de Colosséum Invest (anciennement Colocatère). Lancée en 2008, l'entreprise qui achète des maisons ou appartements familiaux pour les transformer en colocation a

mené des opérations dans trente villes, soit cinq mille chambres, principalement en centre-ville.

Si le directeur en convient, la motivation première de la colocation reste le prix, l'offre a connu une montée en gamme ces dernières années. « Les logements sont entièrement rénovés pour afficher un DPE B ou C et nous travaillons avec des décorateurs professionnels pour apporter un confort supplémentaire aux locataires », indique-t-il.

Le groupe est de plus en plus sollicité par les propriétaires de passoires thermiques qui veulent remettre leur bien sur le marché locatif et en tirer un meilleur rendement. Loïg Lemeilleur estime à 4,5 % triple net la rentabilité de ses colocations, vendues sous le régime LMNP, dont il vante la souplesse.

Souheil Yansi, cofondateur des Secrets de l'Immo, cible, de son côté, les cinquante villes du Grand Paris, desservies par les transports ferrés et situées à moins de trente minutes de la capitale. « En deux ans, Paris a vu la demande en logements s'accroître de 40 % et l'offre baisser de 55 % », rappelle le cofondateur. Le groupe rachète avec une forte décote les biens obsolètes, les rénove et optimise les espaces en *coliving*.

Il a notamment transformé un appartement T4 en colocation de trois chambres au Kremlin-Bicêtre, pour un budget total de 400 000 euros et une rentabilité annoncée de 6,5 %.

Projets de transformation

Le 7 mars 2024, la proposition de loi portée par Romain Daubié pour faciliter la transformation de bureaux en logements a été adoptée. Ce nouvel outil mis à disposition des maires devrait ouvrir de nouvelles perspectives aux opérateurs immobiliers.

Gestionnaire, sous la marque Aparto, de dix-huit résidences étudiantes en Europe depuis 2017, le promoteur-investisseur Hines vient de lancer sa marque sur le marché français, avec pour objectif de proposer quatre mille lits pour étudiants, aux portes de Paris avec cinq projets de développement ou de restructuration de bureaux en résidences étudiantes, dont près de 100 000 mètres carrés de bureaux reconvertis. « Les pouvoirs publics ont pris conscience de l'obsolescence du parc de bureaux, et leur transformation en résidences étudiantes vient leur apporter une solution », soutient Xavier Musseau, Senior Managing Director – Head of Hines France.

Première opération du groupe : le réaménagement des anciens bureaux de Natixis à Charenton-le-Pont (Val-de-Marne), rachetés à Covivio en 2024, d'une surface totale de 26 500 mètres carrés, en une résidence étudiante multiservices (six-cent-soixante lits) et environ quatre-vingts appartements multigénérationnels. Une opération évaluée à 150 millions d'euros, dont les travaux ont

démarré en début d'année. La livraison est prévue tout début 2027. Pour redonner vie au site, Hines prévoit également d'ouvrir un restaurant, un espace de *fitness* et un local associatif sur la ville. « *Nous avons pour objectif de nous installer dans la durée, de devenir un nouveau centre névralgique de la ville et d'innover le bassin étudiant francilien* », ajoute Xavier Musseau. Ce nouvel ensemble immobilier sera situé à moins de vingt minutes en transports de l'université Paris-Est Créteil et de nombreux établissements d'enseignement supérieur du Val-de-Marne.



Xavier Musseau, Senior Managing Director – Head of Hines France.



Frédéric Delabie, directeur Nord-Est de Linkcity.

Une dimension ESG affirmée

Ces opérations de transformation s'inscrivent dans une logique de non-artificialisation des sols, impulsée par la loi zéro artificialisation nette (ZAN).

Pour Frédéric Delabie, directeur Nord-Est de Linkcity, la question de la réversibilité des résidences étudiantes est au cœur des réflexions des constructeurs.

« *Les engagements ESG des investisseurs les obligent à envisager l'avenir de leur parc immobilier au-delà de dix ans. Aussi, dès l'étape de conception de ces immeubles, nous envisageons la possibilité de transformer les chambres étudiantes et leurs parties communes en logements gérés ou en hôtel* », décrit-il. En partenariat avec BMa, Linkcity développe un programme de logements sociaux pour étudiants et jeunes actifs près de Brest. Située à Plouzané, au cœur de la technopôle Brest-Iroise,

qui concentre des activités de recherche et d'innovation, d'enseignement supérieur et des entreprises de pointe, cette nouvelle résidence offrira une capacité de deux-cent-quarante-quatre logements sur une surface totale de près de 5000 m² habitables. La particularité repose sur le choix d'un mode constructif innovant, piloté par les équipes brestoises de Bouygues Bâtiment Grand Ouest : une construction industrialisée hors site, et une solution performante et durable qui allie qualité, confort, maîtrise des coûts, délais optimisés et un impact carbone réduit. Cette démarche d'industrialisation garantira une ouverture de la résidence dès la rentrée universitaire 2025-2026. Le projet, conçu pour répondre à de hautes exigences de sobriété et de performance énergétique et atteindre les seuils carbone et énergie 2025 de la RE2020, vise l'obtention du label Biosourcé niveau 1.

■ Eugénie Deloire

La Défense, un territoire étudiant en devenir

Dans le quartier de Paris-La Défense, la demande a précédé l'offre. Le territoire comptabilise soixante-dix mille étudiants inscrits pour une offre d'environ cinq mille logements, qui s'arrachent comme des petits pains. Aux côtés de l'université publique de Nanterre, la commune voisine, l'arrivée, sur la dalle, d'une cinquantaine d'écoles de commerce (dont les masters exécutifs de l'Essec et de Paris-Dauphine), d'ingénieurs, de mode, de code ou de management, ainsi que de nombreux centres de formation, a nourri les besoins en logements. En outre, l'ouverture du campus Cyberdéfense, en 2021, et les potentielles synergies entre les écoles et les entreprises de la Tech et de l'industrie continuent d'accroître l'attractivité du quartier.

Sans surprise, les deux mille places du Crous, à Nanterre, et les quelque trois mille logements privés du secteur ne suffisent plus à accueillir les milliers d'étudiants qui affluent chaque année. Face à cette pénurie, l'aménageur Paris-La Défense réfléchit à transformer une partie des bureaux vacants ou obsolètes en logements étudiants. « *Dans un contexte de taux de rendement bas, de plus en plus d'investisseurs considèrent les résidences étudiantes comme une programmation sécurisée et liquide, plus facile à engager qu'une transformation en logement, soumise au quota social* », constate Pierre-Yves Guice, directeur général de Paris-La Défense.



Pierre-Yves Guice, directeur général de Paris-La Défense.

Installer les étudiants sur la dalle

Les opérations de restructuration fleurissent donc dans le quartier d'affaires. Dans le cadre de l'appel à projets mixte et bas-carbone Empreintes, qui vise à réhabiliter les abords de La Défense, l'établissement public a choisi quatre groupements lauréats, parmi eux, Quartus et LinkCity, pour développer, respectivement, les projets Liberté et Demi-Lune. Ces programmes mixtes proposeront, entre autres, une offre résidentielle étudiante qui s'ajoutera aux deux-cent-vingt logements en *coliving* du projet Synapses, à destination des jeunes travailleurs et étudiants, construits par Woodeum et GA Smart Building. Ils lanceront, dans quelques mois, le chantier de deux immeubles en bois de 45 et 39 mètres de haut, reliés par un socle en béton « ultra bas-carbone », qui concentreront logements, commerces et services. Le développement d'hébergements réservés aux étudiants s'inscrit dans le projet de transformation de La Défense. « *L'installation d'une population étudiante et de jeunes actifs participera à redynamiser le quartier en faisant vivre ses commerces et ses restaurants en dehors des horaires de bureaux* », ajoute Pierre-Yves Guice. Selon un sondage Viavoice réalisé pour l'aménageur en 2025, 40 % des étudiants se disent prêts à vivre dans le quartier. Reste à repenser la végétalisation, les services de proximité, notamment la santé, ainsi que les équipements sportifs et culturels pour convaincre les 60 % restants...