



# Résidences gérées : des marchés aux atouts solides

*Les résidences services ont le vent en poupe. Après avoir boudé le marché résidentiel au profit du tertiaire, les investisseurs y retournent, depuis la crise la crise sanitaire, par la fenêtre de l'immobilier géré. Sécure et confortable, le marché bénéficie de la forte demande locative, dans tous les secteurs. En outre, la stabilité de son modèle (et de sa fiscalité) rassure les épargnants.*

**L**il plie mais ne rompt pas. Avec 424 millions d'euros engagés sur un an en France, l'immobilier géré accuse un retrait modéré de 40 % de son volume d'investissement, quand le marché résidentiel (776 millions d'euros d'investissements) recule de 75 %, estime le cabinet de conseils JLL. Malgré un nombre de signatures divisé par deux en 2023 (seize contre trente en 2022), le segment qui représente 35 % de l'investissement dans le résidentiel résiste aux chocs conjoncturels (inflation, hausse des taux d'intérêt) et structurels (crise du neuf, coûts de construction, etc.).

Soutenu par une forte demande et par l'indexation des loyers sur l'inflation, le rendement moyen actuel des résidences services, toutes catégories confondues, s'élève entre 4 et 5 %, contre 3 % pour l'immobilier résidentiel « traditionnel ». De quoi attirer les investisseurs !

## Une fiscalité avantageuse

Dans une période d'incertitude économique, le statut de loueur meublé (LMNP ou LMP), qui ne dépend d'aucune loi de défiscalisation (ce régime de droit commun a été créé en 1947), séduit par

sa stabilité... Et ses avantages fiscaux. « La récupération de la TVA (article D du CGI) sur les logements neufs et la quasi-absence de fiscalité sur les revenus locatifs durant la durée de l'opération représentent une économie d'impôt substantielle pour les investisseurs, en particulier ceux soumis à un taux marginal d'imposition élevé », rappelle David Regin, directeur commercial de Consultim. Cette mécanique comptable, basée sur une logique d'amortissement du bien, protège, en outre, des aléas du marché. « Le produit géré se situe à mi-chemin entre l'actif professionnel et le logement, ce qui lui confère une sensibilité au prix





moins forte que l'habitat nu », précise le directeur. La gestion du bien, confiée à un exploitant professionnel et le bail commercial, d'une durée de neuf à douze ans ou plus, offrent une visibilité et des revenus sécurisés à l'investisseur. « L'immobilier géré est le plus confortable des investissements dans le cadre d'un projet à long terme », résume Stéphane van Huffel, cofondateur de Netinvestissement. Cerise sur le gâteau, à la vente du bien, la plus-value ne tient pas compte de l'amortissement.

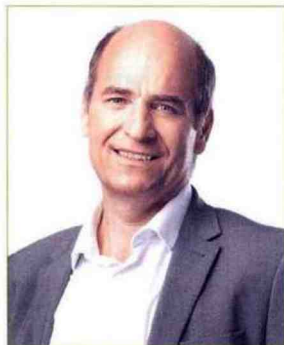
Le succès du LMNP auprès des particuliers devrait perdurer, porté par l'effet d'aubaine qu'entraînera la fin du dispositif Pinel, en 2024.

Les investisseurs institutionnels ont, de leur côté, déjà senti le vent tourner sur le marché des bureaux et s'orientent vers des actifs résidentiels gérés, dans le cadre d'une stratégie de diversification.

### Essor de la seconde main

Motivés à acheter, les investisseurs se trouvent toutefois confrontés à un manque d'offres dans le neuf. « Les hausses des coûts de construction et du prix du foncier ont gelé le marché primaire. Les promoteurs peinent à commercialiser les programmes et doivent concéder d'importants rabais sur les produits restants pour parvenir à les écouler. Certains préfèrent attendre une décrue des prix du foncier pour remettre de nouveaux projets sur le marché », constate Antoine Tillet, directeur du pôle relations investisseurs d'Homunity.

Dans ce contexte inflationniste, les acquéreurs qui n'ont pas recours à l'emprunt se trouvent en position de force pour négocier les rares biens disponibles en catalogue. « Il y a encore quelques affaires à réaliser sur les queues de programmes lancés en 2021, commercialisés en 2022, mais dont les derniers lots n'ont toujours pas trouvé preneurs en 2023 », précise le directeur. Une fenêtre



David Regin, directeur commercial de Consultim.



Stéphane van Huffel, fondateur de Net-investissement.

**Les investisseurs institutionnels ont senti le vent tourner sur le marché des bureaux et s'orientent vers le résidentiel géré.**

de tir qui devrait, selon ce dernier, durer encore un semestre avant le « dégrillage » du marché immobilier.

Les taux d'intérêt élevés et les recommandations du Haut conseil de stabilité financière (HCSF) grevant les capacités d'investissement des particuliers, le marché de la seconde main fonctionne à plein régime.

Et pour cause, les biens revendus affichent des prix moins élevés que dans le neuf (à partir de 50 000 euros) permettant à l'investisseur d'améliorer son rendement jusqu'à 6 %, selon la typologie du lot. De plus, les logements meublés d'occasion bénéficient d'un historique rassurant sur le sérieux de l'exploitant et délivrent des revenus immédiats. En revanche, à l'inverse du neuf, il n'y a pas de réduction sur les frais de notaires, et le propriétaire devra probablement prévoir un budget pour la remise aux normes énergétiques de son bien. A quelques réserves près, pour David Regin, « le marché secondaire est sans limite ».

LB2S, la filiale spécialisée dans la vente de produits meublés du groupe Consultim, a commercialisé mille deux cents lots en 2022 et en prévoit autant en 2023. « Quatre cent mille lots sont détenus en résidences gérées, et chaque année, le nombre de logements revendus

augmente », calcule-t-il. La sortie des dernières opérations réalisées en Censi-Bouvard (supprimé en 2018) devrait continuer d'alimenter le marché pendant encore une dizaine d'années.

### Des fondamentaux solides

La résilience de l'immobilier géré repose sur des fondamentaux solides. Les résidences étudiantes, seniors ou de tourisme s'inscrivent sur trois marchés cycliques qui répondent à une forte demande locative, ainsi qu'à des enjeux sociétaux majeurs. De plus, ces établissements ont su évoluer avec leur temps et proposer des modèles hybrides,

plus fluides, qui reflètent la mutation des usages immobiliers.

Les résidences pour seniors apportent une solution entre le domicile et l'établissement médicalisé pour les soixante-quinze ans et plus, indépendants et désireux de vivre en communauté. Les Ehpad accueillent les quatre-vingt-cinq ans et plus qui ont perdu leur autonomie. Les résidences étudiantes proposent un toit aux jeunes, confrontés, cette année encore plus que les autres, à un manque criant de logements dans le parc privé. Le *coliving* s'adresse aux jeunes actifs qui souffrent de la même pénurie locative et d'un accès plus difficile à la propriété. Les résidences de tourisme et d'affaires, enfin, hébergent les salariés en déplacement, les télétravailleurs et les touristes, dans les villes comme sur les littoraux ou les campagnes.

Dans le pays le plus visité au monde, hôte de la coupe du Monde de rugby cet automne et des Jeux olympiques de Paris en 2024, les demandes de location saisonnières explosent.

Autant de sous-jacents qui offrent de belles perspectives aux cinq sous-segments de l'immobilier géré. « Ces actifs suivent la tendance générale du marché, à construire des produits spécifiques ciblant des besoins précis et identifiés », →







**Pierre-Emmanuel Jus**, directeur délégué de Maslow.



**Laurent Jourda**, directeur commercial de Réside Etudes.



**Alban Gautier**, directeur général délégué de Fidexi.

commente Antoine Tillet. Si la pertinence de l'immobilier géré ne se dément pas, faut-il y placer son argent, dans un moment de marché peu favorable à l'investissement ? « Oui, à condition de rester vigilant sur ses objectifs, calibrer le montage de l'opération en fonction des taux, de façon à avoir une vision chiffrée de la période de remboursement et préférer l'investissement patrimonial dans la durée au coup financier à court terme », conseille Stéphane van Huffel. Qui va lentement va sûrement.

## Résidences pour étudiants

Avec près de 3 millions d'étudiants en France, une population qui progresse de 3 % chaque année, la profondeur de marché des résidences étudiantes est bien là. En 2022, ils étaient plus de 1,9 million à rechercher un appartement, pour quatre-cent-soixante-cinq mille places disponibles en résidences étudiantes. « Les capacités d'hébergement des résidences étudiantes ne sont pas à la hauteur des attentes, puisqu'elles ne couvrent que 23 % des besoins actuels », indique Pierre-Emmanuel Jus, directeur délégué de la plate-forme en ligne Maslow, bras armé digital du groupe Valory. Maslow travaille avec l'opérateur Les Belles années, qui gère en France quatre mille six cents logements étudiants, et vise les dix mille deux cents logements signés en 2025. Ces résidences comptent en moyenne une centaine de lots, sur un positionnement plutôt haut de gamme. « 100 % de nos résidences en exploitation ont vu leurs parties communes rénovées, remises au goût du jour et équipées de la fibre individuelle dans chaque loge-

ment », ajoute Pierre Emmanuel Jus. Les particuliers peuvent simuler leur budget grâce à un outil en ligne, à partir de 90 000 euros pour un bien neuf en province (140 000 euros en Ile-de-France et 110 000 euros à Marseille).

## Des étudiants plus mobiles

Après avoir porté un effort particulier depuis 2006 au développement des résidences services seniors sous sa marque Les Girandières, le groupe Réside Etudes a décidé de relancer le développement des résidences étudiantes : un marché sur lequel, avec cent-vingt-six résidences en exploitation, il est toujours leader. Dans ce sens, il va démarrer la commercialisation d'une résidence à Pessac, en Gironde, sous un nouveau concept proche du *coliving*. En plus des studios classiques tout équipés, cet établissement proposera des espaces adaptés au travail en groupe, à l'image des lieux de *coworking*. Côté gestion, le groupe a connu une rentrée scolaire particulièrement active. « La difficulté

de trouver un logement dans le parc privé engendre un report de la demande vers l'immobilier géré, celle-ci étant déjà renforcée depuis la mise en place de Parcoursup qui encourage la mobilité des étudiants », explique Laurent Jourda, directeur commercial promotion de Réside Etudes.

Plus mobile, la population étudiante devient moins cyclique, assurant un flux d'entrées et de sorties tout au long de l'année, au gré des stages ou des départs pour l'étranger. Elle conserve aussi plus volontiers son logement durant les congés d'été. « Nous enregistrons moins de 50 % de *turn-over* cet été », constate Pierre Emmanuel Jus. Pour gagner en flexibilité, le groupe Consultim a lancé le concept des résidences *Mobility* qui a vocation à multiplier les canaux de remplissage. « Notre résidence *Mobility* à Nice, située sur le campus de l'Edhec, consacre trois étages aux étudiants et trois autres aux courts et moyens séjours, pour une clientèle de tourisme ou d'affaires », décrit David Regin, confirmant la tendance à la mixité qui se dessine sur le marché.

## Investir dans un démembrement

Cette hybridation des modèles est également présente au sein de l'offre Fidexi, à travers son partenariat avec l'opérateur Uxco, avec lequel il a développé une résidence de *coliving* pour étudiants et jeunes actifs dans la métropole européenne de Lille. Situé au cœur du parc Eurasanté, premier parc hospitalo-universitaire d'Europe, ce nouvel espace de vie et de travail, baptisé Uxco Le Lab, est composé de bureaux et laboratoires (2 500 m<sup>2</sup>) et d'une résidence *coliving* *Open Lab* de cent-dix-huit logements meublés et équipés à destination des stagiaires, salariés, étudiants, chercheurs et doctorants du pôle Eurasanté. La résidence, qui compte quatre-vingts T1, vingt-deux T2 et seize T3, offre de nombreux espaces de vie partagés (espace détente, salle de *fitness*, terrasse partagée, cuisine commune), ainsi que des services à la carte. Livrée en juillet 2023, la résidence ne proposait plus aucun logement libre en août. ➔

En 2022, ils étaient plus de **1,9 million** à rechercher un appartement, pour **465 000** places disponibles en résidences étudiantes.





En matière de financement, Fidexi développe une approche différente et complémentaire des résidences étudiantes en proposant également des opérations de démembrement de propriété étudiantes. Deux résidences sont en cours de commercialisation, à Lyon et à Nantes. « Les investisseurs acquièrent la nue-propriété du bien, avec une décote de 35 à 40 %, qui sera exploitée pendant quinze ans par un bailleur conventionné et loué sous un plafond de loyer des étudiants ou jeunes actifs », explique Alban Gautier, directeur général délégué de Fidexi.

Pertinente pour les investisseurs, cette alternative est recherchée par les collectivités parce qu'elle favorise la rotation naturelle du parc locatif, facilitant la fin de l'usufruit et accroît les capacités en logement des territoires.

## Résidences pour seniors

Le *papy-boom* explose, faisant passer le nombre de personnes âgées de plus de soixante-quinze ans de 6,3 millions en 2020 à 8,6 millions en 2030 et jusqu'à douze millions en 2050.

Devant ce « mur démographique », la France devrait compter près de mille deux cent-cinquante résidences seniors en 2024. Le Haut-commissariat au plan a annoncé cette année qu'il faudrait créer deux cent mille nouvelles places adaptées à cette population, dont plus de cent mille places en résidences seniors, d'ici à 2030. Or seule une cinquantaine de structures ouvrent chaque année : « pas assez pour répondre à la demande exponentielle d'une population non dépendante, mais fragilisée par leur avancée en âge », selon Julien Bey, directeur général de Domitys Invest, dont les établissements affichent un taux d'occupation, en rythme de croisière, de 96 à 98 %. Sur les trois dernières années, Domitys, membre d'AG2R La Mondiale, a lancé une vingtaine de projets par an, avec l'objectif d'atteindre les deux cent-cinquante résidences. Ces établissements sont implantés dans des bassins de vie



Julien Bey, directeur général de Domitys Invest.



Jérôme Navarre, président de Cogedim Club.

d'au moins vingt-cinq à trente mille habitants, présentant toutes les commodités et infrastructures nécessaires (centres hospitaliers, cabinets médicaux, soins médicaux et de réadaptation, etc.) à la santé des personnes âgées. De fait l'emplacement et la taille des résidences seniors sont les points clés de la qualité de leur exploitation. « Il faut trouver le gabarit qui assure un bon équilibre, sans déshumaniser la relation aux seniors, mais suffisant pour être rentable et délivrer un bon rendement aux investisseurs », explique Julien Bey. Selon la densité des territoires, les résidences du groupe comptent entre quatre-vingt-dix et cent-quarante logements, pour un rendement délivré entre 3,60 et 4,15 %. Il faut compter, en moyenne, 135 000 euros pour un T1 meublé et 185 000 pour un T2.

## Valeur immobilière

Actif assis sur un marché acyclique, la résidence seniors a démontré, au plus fort de la crise sanitaire, la résilience de son modèle, ainsi que la qualité et le sérieux de ses gestionnaires.

Cogedim Club, la marque dédiée aux seniors d'Alteara, a fait de l'accessibilité aux services et aux commerces l'un de

ses fondamentaux. Ils doivent se situer à une distance de trois cent-cinquante mètres d'une résidence. « Une localisation en cœur de ville permet de prolonger l'autonomie du senior en lui donnant la faculté de continuer à vivre chez lui comme avant, en profitant des commerces de proximité », explique Jérôme Navarre, président de Cogedim Club. En outre, ces emplacements en hypercentre des métropoles et villes moyennes, soutiennent la valeur immobilière de l'actif, des immeubles « à taille humaine » de quatre-vingts à quatre-vingt-dix lots allant du T1 au T3. Des produits non typés, « facilement convertissables en logements classiques si un jour la résidence n'était plus une résidence services seniors », selon le directeur. Les programmes en cours de commercialisation se situent, ainsi, en cœur de ville de Vichy, dans l'immeuble de l'ancienne Banque de France, ou dans le nouvel éco-quartier Guillaumet, à Toulouse.

## Phénomène de gamification

Si la formule reposant sur des services communs à tous les résidents, intégrés dans le loyer (accueil, conciergerie, assistance 24 heures sur 24, aide administrative, animations) complétés par des options payantes à la carte (blanchisserie, restauration, espace beauté, ménage quotidien, etc.) demeurent un inchange des résidences seniors, l'offre évolue et la gamme s'élargit, dans le but de toucher une autre clientèle. « Un phénomène de gamification se met en place sur le marché des seniors », constate Alban Gautier. D'un côté, les résidences haut de gamme, dotées d'équipements de type spa ou piscine et de prestations de luxe,

Pour le Haut-commissariat au plan, il faudrait créer **200 000** nouvelles places adaptées aux seniors, dont plus de **100 000** places en résidences seniors, d'ici à 2030.





affichent des loyers mensuels moyens entre 1 500 et 2 500 euros (ou plus). De l'autre se développent des concepts d'entrée de gamme et de gamme intermédiaire, basés sur un socle de services minimal et des services à la carte, pour des loyers minimum oscillants entre 550 et 750 euros par mois. En outre, de nouveaux services sont créés.

Chez Domitys, près d'une cinquantaine de résidences disposent de bornes de télé-médecine. Et pour accompagner la mobilité des seniors et leurs envies de voyage, le groupe donne la possibilité à ceux qui le souhaitent de séjourner dans d'autres résidences du groupe, localisés sur des zones touristiques, telles que le littoral breton ou l'Alsace, ou encore la Belgique ou l'Italie. « Le simple fait de proposer un logement aux seniors ne suffit plus. Il faut pouvoir répondre aux attentes d'une génération plus dynamique et connectée, qui cherche à vivre pleinement cette nouvelle période de leur vie », souligne Julien Bey. Cette année, Domitys a ainsi lancé la *Domity's Cup*, un tournoi intergénérationnel de jeux vidéo qui rassemble les résidents gamers.

## Immobilier de santé

Ebranlé par le scandale Orpéa qui a éclaté en 2022, le marché des Ehpad n'en reste pas moins un modèle incontournable du secteur de la dépendance en France. L'on compte actuellement sept mille quatre cents établissements sur le territoire, quand la population des seniors dépendants devrait atteindre 2,2 millions en 2030. « L'Etat a choisi de confier une partie des Ehpad au secteur privé pour pallier le manque d'héberge-

ments et de solutions d'accompagnement des personnes âgées non autonomes dans le secteur public et associatif », souligne David Regin. Il rappelle qu'en début 2023, la Caisse des dépôts a pris le contrôle d'Orpéa pour en poursuivre l'exploitation (aucun Ehpad du groupe n'a subi de fermeture), rassurant, au passage, les actionnaires.

## Un enjeu de rénovation du parc

Pour les opérateurs du secteur, l'enjeu majeur est la rénovation du parc détenu par les secteurs public et associatif. « Il faut moderniser les structures qui existent sur le territoire et restructurer l'immobilier vieillissant. Le partenaire exploitant que nous avons sélectionné en immobilier de santé rachète ces bâtiments, souvent de petite taille, pour les regrouper, les agrandir et obtenir une taille suffisante d'établissement pour garantir une exploitation pérenne en assurant le financement des charges fixes, du personnel encadrant et les services attendus par les résidents. Il ne s'agit pas de verser dans l'hôtellerie mais d'offrir un lieu de vie adapté aux plus de quatre-vingt-cinq ans », explique Alban Gautier.

Tandis que le GIR (groupe iso-ressources) moyen pondéré augmente de 6 %, les établissements se médicalisent et professionnalisent de plus en plus. Marché protégé – l'ouverture d'un Ehpad est soumise à l'autorisation de l'ARS qui cofinance ces structures, au terme d'une procédure d'appel à projet –, l'immobilier de santé reste l'apanage des professionnels spécialisés « La qualité de la signature est primordiale.

L'exploitant doit fournir de bons résultats, lisibles pour les propriétaires-bailleurs », souligne le directeur. Fidexi travaille depuis près de trente ans avec LNA Santé, un opérateur solide et reconnu, à la croissance constante et sélective. Le bail, très protecteur pour l'investisseur, attribue l'essentiel des charges à payer à l'exploitant et l'indexation des loyers est non plafonnée, permettant à LNA Santé de délivrer, en moyenne entre 4 et 4,5 % de rendement, pour un ticket d'entrée moyen de 200 000 euros.

## Déploiement des structures SMR

Autre grand marché de l'immobilier de santé, les établissements de soins médicaux et de réadaptation (SMR), qui représentent environ 50 % de l'activité des Ehpad, se développent depuis une quinzaine d'années. Fortement poussées par les pouvoirs publics, mais pilotées par le secteur privé, ces structures prennent en charge les fragilités temporaires sur de courts séjours, ainsi que toute activité pré ou post-opératoire. Elles assurent aussi les hospitalisations de jour et hébergent souvent des professionnels de la santé (centres médicaux, dentistes, kiné, etc.). « Ces établissements, soutenus par les collectivités locales, construisent un écosystème de santé qui profite à l'ensemble du territoire. Ils collaborent avec les hôpitaux et occupent désormais une place centrale dans la coordination de l'offre de soins sur les territoires de santé. Dans un contexte de restriction des dépenses publiques et pour faire face à la hausse de la demande, les pouvoirs publics font de plus en plus appel au secteur privé pour développer l'offre →



Le pôle santé Orgemont, de LNA Santé-Fidexi, en Seine-et-Marne.



Résidence Le Mas de la Côte Bleue, à Martigues (Ehpad LNA Santé-Fidexi).



d'établissements de santé», note Alban Gautier. L'été dernier, Fidexi a inauguré un établissement de référence à Meaux : le pôle santé Orgemont qui vise à développer, en partenariat avec le grand hôpital de l'Est francilien, une filière sanitaire et médico-sociale de premier plan en Seine-et-Marne. Ce pôle est composé d'un SMR et d'un Ehpad, totalisant trois-cent-soixante-dix-huit lits.

## Résidences de tourisme et d'affaires

Totalisant entre 64 et 67 milliards d'euros de recettes, selon Atout France, le bilan de la saison touristique d'été 2023 s'annonce positif, avec de très belles performances sur le littoral. Le taux d'occupation global s'élève à 90 % sur les mois de juillet et août, avec un retour massif de la clientèle étrangère. Les perspectives d'automne, saison marquée par la coupe du Monde de rugby, sont bonnes. « Les neuf villes françaises où se déroulent les matchs bénéficient d'une avance de douze à quinze points sur les réservations », affirme Pascale Jallet, déléguée générale du SNRT jusqu'à il y a peu.

Les résidences de tourisme ont été plébiscitées par les touristes qui apprécient de combiner indépendance et services à la carte. Le marché, qui reste un produit de niche avec une vingtaine d'ouvertures par an, connaît deux grandes évolutions : la digitalisation de ses résidences (*check-in* et *check-out online*, réservations et paiement simplifié, cartes et services numérisés, etc.) et la transition écologique.

### Potentiel de marché

Représentant 3 % des solutions d'hébergement en Europe, les appart'hôtels – appartements gérés avec les standards hôteliers – disposent d'une importante marge de progression.

Fruit de la *joint-venture*, en 2007, entre Accor et Pierre & Vacances-Center Parc, Adagio possède centre-trente-et-un sites, dont quatre-vingt en France. La marque entend continuer à développer son maillage dans les régions françaises, selon un concept : proposer des solutions « 100 % appartement et 100 % hôtel » garantis-



Pascale Jallet, déléguée générale du SNRT.



Xavier Desaulles, directeur général d'Adagio.



Yann Odile, directeur général adjoint d'Honotel.

sant l'autonomie d'une location, pour un budget maîtrisé, tout en assurant le même niveau de services que l'hôtellerie. Les formules d'hébergement reposent sur une dégressivité tarifaire, selon la durée du séjour.

Les appart'hôtels Adagio Access et Adagio Original ciblent une clientèle mixte d'affaires et de loisirs, sur une durée moyenne de séjour souvent supérieure à quatre nuits, qui leur permettent ainsi de maintenir des taux d'occupation élevés tout au long de l'année.

Une stratégie gagnante, selon Xavier Desaulles, directeur général d'Adagio. « L'apparthôtel réalise un chiffre d'affaires plus constant et résilient que l'hôtellerie classique, pour un niveau de charges d'exploitation plus faible, lié à des frais de personnel réduits », explique-t-il. L'absence de service de restauration, l'optimisation des charges et des coûts de construction moins élevés en font un modèle économique performant.

« Nous sommes moins chers à construire et à convertir », résume le directeur général. Le groupe a connu un très bel été, avec une hausse de son RevPar, ou revenu par chambre disponible, de 7 %.

Le Cercle a été lancé et déployé sur soixante appart'hôtels en France : un concept destiné à faire en sorte que les visiteurs se sentent « comme à la maison ». La marque teste également, à Bercy, le concept *Coliving* consistant à regrouper quatre studios indépendants autour d'un espace commun de vie, incluant une cuisine partagée, idéal pour accueillir les familles ou des groupes semi-constitués.

### Risques de corrections

La résidence de tourisme a d'autant plus le vent en poupe que la réglementation est en passe de se durcir sur les locations saisonnières et meublées de tourisme (cf. encadré ci-dessous).

## Locations saisonnières : un décret en préparation

Donner aux maires les outils législatifs pour réguler le nombre de locations saisonnières dans leur circonscription : c'est l'objet d'un nouveau décret, en cours de préparation, qui vise à lister les communes en tension, selon un zonage territorial. Tout d'abord, ce nouveau classement permettra à 2 259 nouvelles villes « touristiques » les plus tendues de majorer jusqu'à 60 % la taxe d'habitation sur les résidences secondaires. Ensuite, le contrôle du changement d'usage des biens à usage d'habitation sera modernisé et simplifié afin de faciliter l'application de la réglementation par les communes. De plus, le projet de loi visant à sécuriser et réguler l'espace numérique créera une plate-forme unique d'Etat qui permettra la collecte et la transmission par les opérateurs de locations de toutes les données nécessaires à leur régulation de manière centralisée et standardisée. Enfin, les meublées de tourisme se verront appliquer les mêmes règles d'interdictions de location des passoires thermiques que les locations à l'année, selon le même calendrier d'interdiction progressive prévu dans la loi Climat et résilience.





**Maxime Depreux**, associé chez Mindston Capital.



**Maxime Armand**, cofondateur d'Urban Campus.



**Thomas Schmider**, directeur général de Colodge.

Pour un rendement estimé entre 4,20 et 4,60 % dans le neuf, et entre 4,50 et 6,60 % sur le marché secondaire, les établissements gérés génèrent des performances alléchantes pour les investisseurs, dans un cadre pérenne.

Un temps menacé par les plates-formes de location, l'hôtellerie française a réaffirmé sa place de professionnel du tourisme, affichant des performances en hausse de 10 % au premier semestre 2023. « Airbnb est devenu un partenaire étant l'un des principaux canaux de réservation de chambres », affirme Yann Odile, directeur général adjoint d'Honotel. Le groupe, qui développe une offre mixte affaires et loisirs, constate que, depuis la crise sanitaire, le loisir a pris fortement le pas sur le *corporate*, et tire le marché. Les résidences Honotel adoptent alors la tendance *Lifestyle*, faisant la part belle aux espaces communs et à l'animation, notamment grâce à un *Community Manager*. « Nos établissements sont ancrés dans leur quartier et ouverts à la vie locale : ils accueillent les riverains et leur proposent de multiples services », indique Yann Odile.

Dernier-né du marché de l'immobilier géré, le **coliving** est le segment qui affiche la plus forte croissance en 2023.

Si les Jeux olympiques devraient être un nouveau moteur de performance, ce dernier reste, toutefois, vigilant sur la valorisation des actifs hôteliers. « La période est favorable au secteur, mais les prix commencent à atteindre un plateau. Les risques de décote et de corrections sur certains actifs trop fortement valorisés sont à anticiper », prévient-il.

### Résidences de « coliving »

Dernier-né du marché de l'immobilier géré, le *coliving* est le segment qui affiche la plus forte croissance en 2023. Selon Florence Sémelin, directrice investissement résidentiel et actifs gérés au sein du département investissement de JLL, « le coliving a connu un premier semestre particulièrement dynamique, avec une performance multipliée par cinq d'une année sur l'autre, à 275 millions d'euros, essentiellement grâce à deux transactions d'envergure : l'acquisition par Kley d'une nouvelle résidence à Courbevoie, et celle par Ares Management et La Française de l'espace de coliving de la Bauer Box à Saint-Ouen ». A titre de comparaison, les résidences étudiantes (88 millions d'euros d'investissements) et seniors (61 millions d'euros) affichent des reculs respectifs de -67 % et -84 %, sur la même période. Ce nouveau marché séduit les investisseurs institutionnels. Depuis 2019, Axa, la Caisse des dépôts, Covéa, les ACM ou Brookfield, entre autres, investissent dans des projets de *coliving*. En mai dernier, Mindston Capital a lancé le fonds Mindston x Citizens Coliving, à la

souscription minimale de 100 000 euros pour les investisseurs professionnels ou assimilés. Pour cette solution axée sur le résidentiel locatif *coliving*, la société de gestion s'est alliée avec l'opérateur lyonnais Citizens Coliving, spécialiste du développement et de la gestion de logements meublés et résidences en *coliving* depuis 2018.

Le fonds, d'une durée de deux à trois ans, sera constitué de grandes maisons et petits immeubles résidentiels, qui seront réhabilités en actifs de quinze à trente-cinq clés, meublés et mis en location. Le portefeuille se concentrera à plus de 60 % sur le Grand Lyon – zone avec la plus grande tension locative en France – et le reste dans le Genevois français. Mindston Capital prévoit de réaliser une dizaine d'acquisitions d'une valeur de 1 à 4 millions d'euros chacune environ. « Nous visons 10 % de taux de rendement interne (TRI) par an, après avoir réalisé des travaux de rénovation fonctionnelle, esthétique et énergétique, destinés à capter la valeur maximale de chaque actif en sortie de portefeuille », indique Maxime Depreux, associé chez Mindston Capital, convaincu de la pertinence de cette offre résidentielle dans un contexte de tension du marché locatif.

Le fonds vise à déployer 20 millions d'euros d'investissements dans les douze prochains mois.

### Du « coliving » au multi-familial

L'engouement pour le *coliving* témoigne du retour des investisseurs sur le marché résidentiel, avec un objectif de diversifier les profils de risque et générer des rendements plus élevés que dans l'immobilier classique, jusqu'à 6 à 7 %, selon le format et la localisation. Le loyer d'un logement dans une résidence de *coliving* coûte, en moyenne, entre 10 à 15 % plus cher qu'un meublé non géré.

Selon Maxime Armand, cofondateur d'Urban Campus, « l'intérêt pour les investisseurs est de garder le contrôle sur la gestion de leurs actifs et sur la création de valeur ». L'opérateur détient dix immeubles sous gestion en France et en Espagne, pour le compte d'investisseurs institutionnels, tels qu'Allianz ou →



Primonial, dont il tire un pourcentage des revenus collectés. Son offre s'adresse aux jeunes actifs, sur du moyen-long terme (douze mois) et propose des hébergements, de la chambre en colocation au T1, tout équipé (cuisine et salon) avec services inclus et options payantes. Les résidences disposent de nombreux espaces communs où les locataires peuvent se retrouver (*coworking*, salle de sport, jardin, etc.). Urban Campus met l'accent sur l'animation et la vie en communauté. « Nous organisons chaque semaine des événements thématiques en fonction des centres d'intérêt des locataires, de la gastronomie à la danse, en passant par l'entrepreneuriat », explique le cofondateur qui annonce un taux d'occupation de 100 % et une liste d'attente déjà établie pour ses nouvelles résidences de Lille et Valence.

Le groupe développe une seconde offre « multi-familiale » : des appartements privés (du T1 au T4) non meublés, mais gérés, avec une offre de services et des espaces communs, à destination des familles. Il travaille actuellement sur un projet de résidence à Saint-Louis, dans la banlieue de Bâle, avec l'assureur SwissLife.

### Logements dédiés aux professionnels

Apparu en France en 2016, le marché du *coliving* commence à décliner de nouveaux formats.

L'opérateur Colodge, d'abord positionné sur le marché des étudiants, oriente, de plus en plus, son offre vers les actifs et les professionnels. Il noue des partenariats avec des entreprises pour loger des salariés. A Roubaix, il exploite actuellement pour le compte de la société numérique OVH trois maisons qui accueillent le personnel en formation ou en mission. Son portefeuille d'actifs détient une trentaine de biens en France, allant du quatre-pièces à l'immeuble d'une cinquantaine de chambres. « Nous proposons une solution d'hébergement conviviale pour les gens qui se déplacent quatre jours par semaine, voire plusieurs mois, et qui souhaitent se sentir comme chez eux », indique Thomas Schmitter, directeur général de Colodge. Ces logements clés



L'ancien siège de la Sncf à Saint-Etienne a été transformé en un immeuble de coliving, baptisé Railway. L'opérateur Colodge, entreprise lyonnaise spécialisée dans le coliving, qui a mené le chantier de réhabilitation, en assurera l'exploitation, dès la fin de l'année.

en main, équipés « jusqu'à la petite cuillère », délivrent des taux de rendement un à deux points supérieurs à un loyer d'habitation.

Cerise sur le gâteau, la rénovation des actifs peut donner droit à un déficit foncier. « Nous signons un bail nu, et opérons un déficit foncier pour les investisseurs qui perçoivent déjà des revenus locatifs et qui ont pour horizon

une revente du bien après cinq ans », explique le directeur. Dernière opération en date : un programme de réhabilitation de l'ancien siège de la Sncf à Saint-Etienne, d'une surface de 2 000 mètres carrés, éligible au dispositif Malraux. Ce projet associera *coliving*, sous un format hôtelier et colocation.

■ Eugénie Deloire



Le groupe Uxco a acquis en juillet dernier en Vefa une nouvelle résidence Ecla située sur la commune d'Archamps, à proximité immédiate de Genève. Un projet de réhabilitation urbaine et de transformation d'un immeuble de bureaux en résidence de coliving pour étudiants et jeunes actifs, réalisée par Océanis Promotion et qui abritera près de 800 lits et plus de 3 000 m<sup>2</sup> d'espaces communs.