



La bonne santé des résidences étudiantes

Dans un contexte de pénurie de logements étudiants, les résidences dédiées sont plébiscitées. Un marché qui séduit étudiants comme investisseurs. Ses atouts ? Lisibilité, résilience, prix attractifs, liquidité et même une perspective de plus-value...

Après une année scolaire 2020-2021 perturbée par la Covid-19 et la règle des cours en distanciel, les étudiants retrouvent en cette rentrée les bancs de l'école. Un retour à la normale qui implique, pour une grande majorité d'entre eux, l'obli-

gation de se loger à proximité de ses cours. Or la pénurie de logements dédiés a beau faire les gros titres à chaque rentrée scolaire, les difficultés ne se tarissent pas... Pour les étudiants, décrocher un appartement est une véritable épreuve, une course avec des milliers de concurrents sur la ligne de départ.

250 000 logements manquants

Répondant à une mission d'information du Sénat sur les conditions de vie étudiante, Philippe Campinchi, délégué général d'Aires, admettait, le 29 mars, que « l'offre de logements étudiants

n'est structurellement pas suffisante, elle ne permet ni d'accompagner la démocratisation de l'enseignement supérieur, ni de développer les nouvelles mobilités que l'on connaît avec Erasmus ou le développement de l'apprentissage dans le supérieur. (...) 250 000 logements [seraient] manquants, d'après certains spécialistes ».

La France compte 2,7 millions d'étudiants. De plus en plus nombreux à être bacheliers et à poursuivre dans le supérieur, les jeunes quittent très majoritairement le cocon familial pour faire leurs études. Alors qu'à 18 ans, 49 % vivent encore chez leurs parents, ils ne sont plus que 29 % trois ans plus tard. Un processus de décohabitation qui varie selon les territoires.

En région francilienne, hors Paris, et dans les communes de moins de 100 000 habitants, les étudiants logent plus fréquemment chez leurs parents (ils sont 56 % en grande couronne, 51 % en petite couronne et 46 % dans les communes de moins de 100 000 habitants). A l'inverse, dans les grandes villes, une grande majorité d'étudiants a quitté le domicile parental (seuls 15 % habitent chez leurs parents dans les autres communes de plus de 300 000 habitants et 10 % dans les communes de 200 000 à 300 000 habitants). Enfin à Paris, 29 % d'étudiants cohabitent avec leurs parents. Des variations qui tiennent à l'attractivité de l'offre de formation dans les grandes villes, aux difficultés pour se loger et à l'offre de transport en région parisienne. Avec seulement 375 000 logements, les résidences services étudiantes ne peuvent loger que 12 % des étudiants d'après l'Observatoire de la vie étudiante (OVE). En dehors des 33 % de jeunes qui vivent chez leurs parents, 55 % des étudiants se logent donc dans le parc locatif privé. « Ici encore les places sont si chères que les candidats sont parfois obligés de mentir sur leur situation pour obtenir le logement, confie Alban Gautier, directeur d'activité de Fidexi. Avouer qu'ils



Alban Gautier, directeur d'activité de Fidexi.



Benjamin Nicaise, président-fondateur du groupe Consultim.

Comme l'ensemble de la promotion résidentielle, le marché de la construction de logement étudiant souffre du manque de foncier disponible.

sont étudiants, c'est sous-entendre qu'ils ne resteront pas dans la durée et cela ne plaît pas... »

Dégager du foncier

« La seule solution serait de produire plus de logements étudiants, or nous sommes confrontés à un cruel manque de construction », affirme Benjamin Nicaise, président-fondateur du groupe Consultim.

L'Etat a pourtant pris conscience depuis plusieurs années de l'importance du problème. François Hollande avait ainsi lancé, en 2013, un programme de « 40 000 logements étudiants » à créer sous sa mandature. L'objectif a d'ailleurs été quasiment atteint puisque 39 666 logements ont été livrés, entre 2013 et 2018, construits à 83 % par les bailleurs sociaux, 6 % par les Crous et 11 % par d'autres opérateurs. Ces logements sont aujourd'hui loués 300 à 350 € par mois, charges comprises, en province et entre 400 et 450 € par mois en Ile-de-France, soit deux à trois fois moins cher que dans le parc privé. En 2017, Emmanuel Macron avait repris et amplifié l'idée

en annonçant la création de 60 000 logements étudiants et 20 000 logements pour les jeunes actifs, d'ici 2022.

Un objectif ambitieux qui ne pourra malheureusement être tenu. Parmi les raisons évoquées, la réticence des bailleurs sociaux qui digèrent mal la réduction de loyer de solidarité (RLS) venue plomber leurs finances ou encore un certain manque de volontarisme de la part des pouvoirs publics... Toujours est-il que les difficultés restent entières pour les jeunes qui veulent se loger.

Comme l'ensemble de la promotion résidentielle, le marché de la construction de logement étudiant souffre du manque de foncier disponible. Sortir une opération en centre-ville est devenu mission impossible. Mais même

à proximité des campus, souvent plus éloignés des cœurs de ville, le foncier est rare. « Parvenir à sortir une opération relève presque du miracle, regrette Alban Gautier. Il faut un alignement de planètes. Car même si ces programmes se vendent particulièrement bien, les promoteurs préfèrent construire du logement classique, plus simple à concevoir. Sauf sur des emplacements bien spécifiques. » Un manque de foncier qui impacte également inévitablement sur les prix.

Concurrence des institutionnels

Les tensions sont d'autant plus vives sur ce marché sous-offreur que les institutionnels sont de retour. « Les foncières commencent à se détourner un peu du bureau et cherchent à diversifier leur patrimoine sur l'immobilier d'habitation, constate Estelle Billi, ingénieur patrimonial chez Advenis gestion privée. Cela tend davantage le marché de l'étudiant et provoque un goulot d'étranglement au niveau des sorties de terre. » →



Estelle Billi, ingénieur patrimonial chez Advenis gestion privée.



Jérôme Rusak, président de L&A Finance.



Perrine Abrard, Head of Marketing chez Savills.

L'arrivée des institutionnels sur ce marché constitue d'ailleurs un signe rassurant pour les particuliers. Mais face à une pénurie d'offre, leur poids déséquilibre un peu plus encore les lois de l'offre et de la demande... « *Les institutionnels font pression sur les promoteurs pour acheter en bloc*, observe Benjamin Nicaise. *Il devient donc compliqué pour le retail de trouver des biens à la découpe.* »

La problématique de la délivrance des permis de construire, délivrés au compte-goutte depuis plus de deux ans, accentue encore les difficultés. « *Les élections municipales ont contribué au ralentissement de la délivrance de permis de construire. Mais le rythme ne revient pas à la normale. Les délais de réponse sont si longs que nous finissons par obtenir des permis tacites, sur lesquels les banques n'accordent de toute façon pas de financement ! La situation est inquiétante car le problème du logement est un problème social, qui dépasse d'ailleurs largement la seule question du logement étudiant. Il faut libérer du foncier, réviser les PLU, redonner aux maires le pouvoir de s'attaquer à ces sujets cruciaux* », déclare Benjamin Nicaise.

Tension sur les prix et les loyers

Corollaire inévitable à la pénurie d'offre : une pression sur les prix qui n'épargne pas le logement étudiant...

Une réalité d'autant plus évidente que les étudiants se logent essentiellement dans les grandes villes, où les prix sont les plus hauts. Cette valorisation des actifs

immobiliers se répercute sur les loyers proposés aux jeunes. A l'échelle nationale, le budget logement des étudiants atteint 603 €⁽¹⁾, avec de fortes variations selon les secteurs. En province, un étudiant dispose d'un budget de 560 €, contre 771 € en région parisienne. Les étudiants qui vivent dans Paris intra-muros dépensent un budget moyen mensuel, charges comprises, de 856 €. Dans le détail, les chambres étudiantes se louent en moyenne 426 € par mois pour une surface de 14 m², les studios 554 € par mois pour 23 m² et les appartements T1 544 € par mois pour 30 m².

Quant aux appartements T2, ils se louent 707 € par mois pour une surface moyenne de 41 m². Sur un an, studios et T2 enregistrent une hausse de près de 10 % de leur loyer moyen, en lien certainement avec l'arrivée sur ce marché de biens type Airbnb, offrant souvent de bonnes prestations et donc loués plus cher... Face à ces loyers non régulés, la réforme de l'aide personnalisée au logement

(APL) et sa sous-indexation depuis 2018 impactent directement les étudiants, puisqu'un tiers d'entre eux en est bénéficiaire et a vu par conséquent son reste à charge augmenter.

Conjoncture favorable aux investisseurs

Marché tendu, loyers élevés... Les voyants sont au vert pour les investisseurs.

A condition qu'ils trouvent un bien à acheter ! « *Lorsque nous sortons une résidence, les cent cinquante appartements sont vendus en un mois et demi* », prévient Benjamin Nicaise.

S'il séduit autant, c'est que ce marché cumule les bons points. A commencer par la résilience dont il a fait preuve au plus fort de la crise : un puissant facteur d'attraction pour un investisseur en 2021. Sans être épargné par la situation, le secteur du logement étudiant a bien résisté. « *Le marché a vécu son crash-test avec la pandémie. Malgré les cours en distanciel, beaucoup d'étudiants ont conservé leur logement par peur de le perdre ou pour raisons sanitaires. D'autres sont aussi retournés chez leurs parents, mais sans résilier leur bail qu'ils craignaient de ne pas retrouver ensuite* », signale Estelle Billi.

La mobilité étudiante s'est aussi fortement ralentie, avec moins de stages ou de contrats d'apprentissage, et très peu de départs à l'étranger. Au global, la demande a donc diminué de -17 % entre 2020 et 2021⁽¹⁾. Et près de 60 % des propriétaires qui louent à des étudiants ont subi un départ prématuré de leur locataire⁽¹⁾. « *Mais sur les résidences étudiantes, 90 % des loyers ont été payés en moyenne pendant le confinement*, note Alban Gautier. *Quant au remplissage de la rentrée 2020-2021, il s'est opéré encore plus tôt que d'habitude, dès le mois de juillet 2020.* » Et le scénario se réitère cette année : « *dès l'été, les résidences étaient pleines* », confirme Estelle Billi. Le marché séduit aussi pour sa lisibilité : la pénurie d'offre est flagrante, l'investisseur a tôt fait →

Cash ou à crédit ?

Un investisseur de 35 ou 40 ans aura intérêt à privilégier l'achat à crédit pour un effet de levier important. Il optera alors pour le régime réel. « *A la retraite, il peut trouver judicieux d'investir cash afin de tirer immédiatement profit de son rendement. Il peut dans ce cas choisir le régime du micro-BIC* », indique Jérôme Rusak. « *Le recours à l'emprunt bancaire, avec une capacité d'épargne de 300 € par mois, permet de se constituer un patrimoine immobilier à moindre coût* », note Estelle Billi.

La Résidence Étudiante *par* FIDEXI : investir aujourd'hui pour le monde de demain.



fidexi.com

Depuis plus de 30 ans, Fidexi développe des programmes d'investissement répondant à des besoins sociétaux majeurs. En mettant en œuvre une offre en Location Meublée pour financer des actifs structurants pour la collectivité, nous avons à cœur de participer à la construction d'un monde qui fasse sens.

La Résidence Étudiante par Fidexi répond à tous les critères qui sont les nôtres en termes de qualité, de sécurité et de cohérence quant aux besoins des étudiants et aux attentes de nos investisseurs.

Fidexi, *designer* de solutions patrimoniales depuis 1988.



d'en tirer la conclusion que le marché est porteur. Et même si la rentabilité n'est pas exceptionnelle sur ce secteur, la visibilité et la pérennité qu'il propose compensent le rendement un peu bas. Certes, l'étudiant ne restera pas longtemps, certes les travaux de rénovation seront sûrement plus fréquents que dans les autres résidences services. Mais le propriétaire n'aura aucune difficulté à trouver des locataires ; il aura même l'embarras du choix. « *Trois cent mille étudiants supplémentaires sont attendus, d'ici 2027*, annonce Alban Gautier. *Le sous-jacent est donc très porteur. Les universités françaises sont d'ailleurs plébiscitées à l'étranger, notamment en Europe, en particulier dans les domaines de l'art, du numérique, de l'ingénierie, de la culture, de la santé...* »

Les étudiants privilégient studios et T1

L'offre étudiante est polymorphe, allant de la résidence étudiante gérée par un Crous ou un exploitant privé, à la location d'un appartement dans le parc classique, seul ou à plusieurs, en passant par la chambre chez l'habitant ou encore le foyer. Côté investisseurs, il est possible d'acquérir un bien dans le parc classique à louer soi-même, nu ou meublé, ou d'opter pour un lot en résidence étudiante. Quant à la typologie des biens, elle varie du studio à la grande maison louée en colocation, l'essentiel de l'offre consistant en des T1. Au sein des résidences, quelques T2 accueillent des étudiants en couple. « *Une tendance de plus en plus nette se dessine pour le coliving, observe Estelle Billi. La demande s'accroît, et l'offre de T3, T4 ou même T5 devrait s'accroître ses prochaines années, au sein des résidences services.* » « *La colocation commence en effet à apparaître au cœur des résidences étudiantes*, confirme Benjamin Nicaise. *Sur cent cinquante lots, cent trente seront des studios, et une vingtaine sera développée, du T3 au T5, pour la colocation.* » Aujourd'hui, 55 % des étudiants privilégient le logement en studio ou l'appartement T1. 19 % recherchent un T2, un chiffre en hausse de trois points par rap-

L'essor de la colocation

« **L**a colocation est venue se nicher dans l'offre étudiante pour apporter une réponse à la pénurie, confie Jérôme Rusak. Alors que le concept intéressait jusque-là surtout les jeunes actifs, il attire aujourd'hui les étudiants, accablés par les loyers trop élevés des petites surfaces. L'offre de coliving fleurit donc un peu partout. » La colocation fait l'objet d'une réelle demande de la part des étudiants, pour des raisons financières, mais également par souhait de partager une expérience de vie avec des amis et ce jusqu'aux premières années d'activité. « *Le modèle est plébiscité*, confirme Benjamin Nicaise. *En particulier dans le cadre d'une maison individuelle : les étudiants en raffolent. Attention : cela suppose alors que l'investisseur gère lui-même le bien et qu'il mette sur la table une grosse enveloppe.* » Car il faut acheter une maison dans une ville étudiante, c'est-à-dire une ville où les prix sont conséquents.

Et pour pouvoir loger plusieurs jeunes, la maison doit avoir une certaine taille. Le budget sera alors difficilement inférieur au million d'euros sur ce type d'opération. « *Le modèle n'est donc pas industrialisable pour les particuliers*, admet Benjamin Nicaise. *Mais des fonds d'investissement s'intéressent aussi au schéma, comme LBO France avec Colonies.* » Les concepteurs et exploitants de résidences services étudiantes regardent également de très près le sujet. « *Au-delà de notre offre en studios et T1, qui reste largement majoritaire, nous misons plus particulièrement sur des T2 ou T3 dotés d'espaces partagés soignés, qui peuvent aussi convenir à de jeunes étudiants en ménage ou à des jeunes actifs* », détaille Alban Gautier.

Quant aux T4 et T5, ils sont bien sûr convoités, mais plus complexes à gérer. « *Qui dit colocation dit plusieurs locataires, et donc d'autant plus de risque de litiges potentiels*, rappelle Jérôme Rusak. *La question de la sortie et de la revente reste encore incertaine, faute de recul. De façon générale, le coliving est trop récent pour permettre à l'investisseur de disposer d'un retour suffisant sur ce nouveau mode de logement étudiant. De jeunes opérateurs se déploient sur ce sujet et structurent des opérations avec de multiples services, en ajoutant une couche de frais. Notons que le rendement du coliving est supérieur à celui de la location mono-locataire. Certains opérateurs ont par exemple acquis des maisons à réhabiliter qu'ils ont rénovées et louées en coliving 40 % plus cher que s'ils les louaient à un seul locataire. Mais en tant que CGP, nous sommes encore prudents sur ce thème. Nous attendons d'avoir plus de recul avant de nous positionner, sauf cas de diversification patrimoniale.* »



port à l'an dernier au détriment des T1. Les locations de chambre simple, indépendantes ou chez l'habitant constituent 6 % des recherches, en baisse de 1 % par rapport à 2020. Et les colocations, de plus en plus en vogue (cf. encadré ci-dessus), recueillent 20 % des attentes ⁽¹⁾.

Derrière ces chiffres, une tendance croissante à privilégier un logement plus spacieux, à l'instar des évolutions constatées sur le marché résidentiel au sens large. Par ailleurs, la région parisienne séduit moins les étudiants : 21,6 % des étudiants ciblaient ce secteur en 2021, contre 26 % en 2020, même si l'Ile-de-France demeure la première région étudiante de France. Et Paris ne concentre plus que 9,08 % des recherches, contre 13 % l'an

dernier. Derrière la capitale, les villes les plus demandées sont aujourd'hui Lyon (8 %), Angers (3,67 %), Bordeaux (3,67 %) et Nantes (3,66 %).

Montée en gamme

La crise sanitaire fait-elle émerger de nouvelles typologies de logements étudiants ? « *Sur l'offre classique, nous n'observons pas encore de changements dans les constructions. Mais les promoteurs réfléchissent actuellement à l'offre qu'ils proposeront demain aux étudiants, dotée d'extérieurs, de surfaces plus grandes...* », indique Jérôme Rusak, président de L&A Finance.

Le logement ne doit plus être une simple chambre, mais disposer d'une kitchenette et de sa propre salle d'eau avec toilettes. Des évolutions qui pourraient impacter les prix. Pour autant, les résidences actuelles, même dépourvues de ces nouveaux attraits, ne devraient pas se vider d'un coup ! La demande est telle que ces résidences existantes ne sont pas prêtes de devenir caduques.

Outre des logements plus spacieux, les étudiants plébiscitent également l'appartement « Plug & Play » facile à vivre : services nombreux, emplacement de choix, dans les centres-villes ou sur les campus. La montée en gamme s'accompagne de prestations supplémentaires : accueil, service de maintenance et d'entretien, espaces partagés ne se limitant plus à la cuisine et la laverie, mais intégrant salle à manger, salles de travail, lieux d'échange ouverts aux non-résidents, salle de sport, salle de cinéma, bar, espace vidéos, service de conciergerie actif ⁽²⁾... « Les jeunes, et notamment les étudiants étrangers, privilégient aussi les résidences sécurisées », note Alban Gautier.

Aptes à répondre à ces demandes, « les résidences étudiantes attirent de plus en plus de jeunes et cette tendance devrait encore s'amplifier dans les prochaines

années. Ce type d'actif immobilier est donc promis à un avenir prospère et continuera à attirer de plus en plus d'investisseurs », souligne Perrine Abrard, Head of Marketing chez Savills, l'une des principales entreprises de conseil en immobilier au monde. Les résidences avec services tentent d'ailleurs de nouveaux concepts pour satisfaire leurs locataires. « Advenis va être l'un des premiers spécialistes du logement étudiant à proposer une résidence intergénérationnelle. Un immeuble sera dédié aux jeunes professionnels, un autre aux seniors, et des espaces communs seront aménagés, accueillant notamment une piscine... », décrit Estelle Billi.

Cette montée en gamme, en termes de services et de propositions, impacte évidemment le loyer.

Vers plus de flexibilité

La manière d'occuper le logement étudiant se modifie également, au gré de l'évolution des études supérieures. La semestrialisation, le raccourcissement de temps consacré à la scolarité, au profit de stages professionnels et de séjours à l'étranger, affectent l'occupation du logement étudiant. Les biens sont rare-

ment loués pour plus d'une année, et souvent plutôt moins. « Cette location de courte durée a été évidente l'an dernier, mais le phénomène s'inscrit en réalité dans le temps », constate Jérôme Rusak. Les offres doivent être repensées en ce sens : les exploitants réfléchissent donc à la manière d'adapter leur offre classique pour plus de souplesse. »

L'idée est de permettre à l'étudiant de rompre plus rapidement son bail, voire de simplement interrompre le temps d'un stage. La flexibilité est un enjeu important pour les résidences de nouvelle génération, à l'image de celle apportée par le coworking dans le secteur du bureau. Ces cycles courts de location impliquent une nouvelle gestion des rotations. « Mais si cette gestion s'avère naturellement plus importante, elle ne rencontre pas de difficultés particulières, et n'affronte pas une vacance plus élevée », estime Estelle Billi. « Nous observons même, avec étonnement, un meilleur remplissage des résidences », complète Benjamin Nicaise.

Excellente liquidité

Un tel dynamisme assure aux résidences étudiantes une excellente liquidité. Pourtant, la plupart des propriétaires conservent leur bien, satisfaits des loyers perçus, avant de le transmettre. « C'est un produit de bon père de famille alliant sécurité et rentabilité. Nous aimerions en réalité plus de reventes afin de faire face à la demande très importante sur le marché secondaire », clame Alban Gautier. Notamment la demande d'investisseurs en quête de revenus immédiats, sans avoir à subir les délais de construction. Ceux qui décident de revendre leur bien trouvent en tout cas preneur en quelques heures ou quelques jours ! L'investisseur peut revendre l'actif facilement lui-même ou recourir à une plateforme spécialisée, comme LB2S, qui organise le marché secondaire.

La question de la sortie ne doit jamais être négligée, a fortiori dans le cas des résidences gérées. « Qu'en sera-t-il dans dix ans ? Si le secteur n'est plus porteur, que faire d'un studio sur un campus ? », s'interroge Benjamin Nicaise. →

Appartement privé ou résidence gérée ?

L'achat d'un appartement à mettre en location nue ou meublée constitue une alternative à la résidence gérée. « Mais peu d'investisseurs se projettent finalement dans ce modèle sur le thème de l'étudiant », observe Jérôme Rusak. La rotation est contraignante, engendre des périodes de vacance locative, plus de travaux et de gestion. Bien sûr la souplesse de reconversion d'un bien ancien en ville est intéressante, d'autant plus sur un emplacement premium. Mais la rentabilité de l'opération dépend du prix d'achat, or cette typologie de bien – une petite surface bien placée – est onéreuse. Même le meublé n'est pas forcément rentable : les frais de gestion y sont plus élevés qu'en location nue. Finalement, si l'envie est d'investir dans un appartement classique à titre personnel, louer à un étudiant n'est pas l'option recommandée ! « Dans le nu, c'est même l'option la moins rentable sur le long terme », considère Estelle Billi. Quant aux clients déjà pourvus d'un tel bien, leur conseiller en gestion de patrimoine peut les amener à réfléchir différemment. « Il faut entreprendre de revoir le mode de gestion, passer en meublé par exemple. Ou faire une SCI ou une Sarl de famille et opérer une vente à soi-même pour commencer à transmettre », propose Jérôme Rusak.



« Le renouvellement avec le gestionnaire est quasiment automatique en fin de bail. En cas de départ de l'exploitant, le propriétaire conserve la possibilité de louer le bien lui-même », rassure Alban Gautier. « Sans être une vraie reconversion, la reprise des clés par le propriétaire et la remise en location classique offrent une porte de sortie du modèle », confirme Jérôme Rusak. « Selon son emplacement, la résidence peut rester une résidence étudiante ou être transformée en résidence seniors, ou en résidence d'affaires », propose Estelle Billi.

A partir de 60 000 €

Autre facteur important de l'attractivité du logement étudiant : son prix, relativement abordable, autour de 100 000 € en moyenne, s'agissant de petites surfaces. « Il faut compter entre 60 000 et 150 000 €, soit un prix au mètre carré de 7 000 à 8 000 € maximum pour les localisations les plus proches de Paris », calcule Jérôme Rusak.

Une gamme tarifaire qui fait du logement étudiant un actif de choix pour commencer à se constituer un patrimoine immobilier. « Moins cher que l'Ehpad, le segment étudiant peut être aussi plus concerné pour de jeunes investisseurs, qui se projettent pour leurs propres enfants, poursuit Jérôme Rusak. Certains se tournent dans un second temps vers l'Ehpad, après avoir déjà investi en résidence étudiante. Tout dépend de leur appétence de leur compréhension de la problématique. » Le modèle intéresse aussi les investisseurs souhaitant percevoir un revenu complémentaire non fiscalisé à la retraite. « Le choix de la résidence étudiante convient particulièrement à ceux qui n'ont pas le temps ou l'énergie de gérer un patrimoine immobilier classique », souligne Estelle Billi.

Rentabilité moyenne de 3,50 %

« Quant à la rentabilité, elle atteint en moyenne 3,50 % nets avant fiscalité, toutes régions confondues, avec des disparités territoriales », indique Alban Gautier. Les grandes métropoles

Quelle alternative en résidence gérée ?

A budget équivalent (environ 120 000 € HT), l'investisseur peut se diriger vers la résidence de tourisme : « les prix sont actuellement attractifs, l'épidémie de Covid-19 ayant détourné les acquéreurs. Et la rentabilité est meilleure en résidence tourisme. La reconversion est aussi plus simple : un T2 face à la mer se transforme aisément si l'exploitant s'en va », propose Benjamin Nicaise.

L'investisseur peut aussi opter pour un petit lot en résidence pour seniors qui jouit d'une forte appétence. « Attention cependant à bien étudier le modèle de l'exploitant et son bilan d'exploitation prévisionnel sur la résidence, les modèles étant très différents d'un gestionnaire à l'autre (services proposés à la carte ou dans le package, niveau de loyer mensuel par rapport aux revenus des habitants, ratio loyer investisseur/chiffre d'affaires, offre concurrentielle...) », prévient Alban Gautier.



affichent des rentabilités proches de 3,30 %, voire moins à Paris, même s'il demeure possible de trouver de très beaux produits avec des rentabilités plus élevées. Le rendement apparaît certes un peu moins élevé qu'en SCPI, mais il reste attractif et présente l'avantage de provenir d'un bien tangible déterminé : « un aspect qui peut rassurer certains investisseurs », souligne Estelle Billi. De plus, il s'agit ici d'immobilier résidentiel, et non de bureau. »

Grâce à la fiscalité du loueur en meublé, les loyers perçus ne sont pas fiscalisés avant une vingtaine d'années minimum, à condition d'opter pour l'imposition réelle au BIC qui permet de déduire les charges et d'amortir le bien. « Le rendement distribué est alors en principe net d'impôt et de prélèvements sociaux », conclut Estelle Billi. Un véritable atout pour l'investisseur en quête de revenus complémentaires à la retraite, avec de surcroît une protection contre l'inflation. »

Jusqu'au 31 décembre – sauf éventuelle reconduction –, l'option pour le dispositif Censi-Bouvard offre une réduction de 11 % sur neuf ans. L'amortissement n'est, en revanche, pas possible, une potentielle imposition des loyers encaissés reste donc possible. Le choix entre les deux solutions doit faire l'objet d'un calcul sur mesure. « Sur des durées courtes, le Censi-Bouvard sort souvent gagnant. En optant pour le réel sur les cinq ou six premières années, l'investis-

seur va déduire un important niveau de charges et amortir les meubles, avant de passer au régime micro-BIC. Sur du long terme, l'option pour le LMNP est souvent plus avantageuse. Une autre idée peut consister à revendre au terme du Censi-Bouvard pour un nouvel investissement, à amortir cette fois », suggère Estelle Billi.

Des frais un peu plus élevés

Parmi les freins à l'investissement en résidence étudiante, le fait que le bien ne sera pas destiné à l'utilisation personnelle de l'acquéreur ; ce dernier doit en être conscient. Les travaux de rénovation effraient également certains investisseurs, en particulier s'agissant d'étudiants, réputés pas toujours soigneux et dont la rotation accélère la dégradation du bien. « La résidence étudiante exige une rénovation complète tous les douze ans : sols, moquettes, salles de bain, mobilier... », précise Benjamin Nicaise. En dehors de ces travaux, l'entretien est assuré par l'exploitant.

Le bail spécifie les dépenses à la charge de l'acquéreur. « Les frais de gestion sont souvent un peu plus élevés que dans d'autres types de résidence, en raison du turnover, de la nécessité d'effectuer plus régulièrement de petits travaux et d'un personnel plus nombreux », signale Jérôme Rusak. →

A ces frais s'ajoutent classiquement les frais de notaire (qui sont réduits en Vefa), les charges de copropriété non récupérables, la taxe foncière, l'assurance propriétaire non occupant et les frais de comptabilité qui sont eux déductibles. « Quant au mobilier, il faut compter 2 500 à 3 000 € environ, tous les dix ans », indique Alban Gautier.

Potentiel de plus-value

Une plus-value est-elle envisageable ? « L'investisseur en résidence étudiante achète un rendement, pas une plus-value », répond Jérôme Rusak. Mais sans être un bien patrimonial, le logement étudiant profite de la conjoncture et devrait rester cher. Le prix en résidence gérée dépend fortement de la rentabilité. « Si les taux restent bas, les rendements vont continuer à baisser. Dans deux ans, nous vendrons une rentabilité à 3 %. De plus, les loyers sont indexés. Dans ce contexte, la perspective de plus-value est réelle. Le fait que le

marché campe aujourd'hui à un niveau élevé sur l'étudiant, faisant preuve de stabilité, constitue un argument supplémentaire. Le risque de baisse de valeur est nettement moins important que dans l'immobilier résidentiel classique, plus volatil ; car plus un produit bouge, plus il monte, plus le risque de baisse est sérieux », analyse Benjamin Nicaise. Est-il alors opportun d'arbitrer et de profiter d'une conjoncture porteuse pour revendre ? Pas forcément. Les plus-values immobilières restent très taxées ; l'immobilier ne cesse de monter ; les opérateurs ont résisté à la crise sanitaire ; le risque locatif est faible... « Au regard du contexte, conserver a du sens, en vue, peut-on espérer d'une belle sortie », considère Jérôme Rusak.

Métropoles ou villes moyennes ?

Avant de se lancer dans un investissement en résidence étudiante, l'acquéreur s'attardera évidemment sur la qualité de l'emplacement.

Le logement choisi doit se situer à moins de vingt minutes d'un pôle universitaire. L'idéal reste de cibler une grande ville, et un bien proche des infrastructures et des transports. « Mieux l'immeuble est placé, meilleur est le gestionnaire choisi, souligne Estelle Billi. Il y a en effet une vraie concurrence sur le marché des gestionnaires quand une résidence sort de terre... » Les campus reviennent d'ailleurs en centre-ville, attirés par une volonté nouvelle des élus. « Il faut en tout cas viser un bassin d'au moins dix mille étudiants, conseille Alban Gautier. Et ne surtout pas dépendre d'une école de cinq cents étudiants. »

« Cibler une ville secondaire peut être une bonne idée, propose Benjamin Nicaise. Les institutionnels n'y sont pas. Et la résidence sera la seule de la ville. »

Les villes moyennes offrent d'ailleurs souvent un rendement supérieur aux grandes métropoles. « Dans certaines villes, le peu d'offres en logement étudiant peut sembler attrayant. Méfiance toutefois : si une nouvelle résidence s'installe, elle peut faire baisser le rendement », prévient Jérôme Rusak.

Attention à l'exploitant

La qualité de la promotion pèse également dans le choix de la résidence, tout comme la cohérence du prix avec son environnement.

L'investisseur prendra aussi soin de bien choisir l'exploitant : quelle est son antériorité, son emprise locale, son aptitude à verser les loyers dans la durée ? Mieux vaut miser sur un opérateur un peu conséquent pour un taux de remplissage intéressant. Toutefois, certains acteurs locaux négocient de gros partenariats avec les universités et ne doivent donc être négligés. L'analyse du gestionnaire est essentielle. « Le loyer versé aux investisseurs constitue la première dépense de l'exploitant. Cette charge doit représenter entre 50 et 60 % de son chiffre d'affaires. Un ratio à respecter et à regarder aux jumelles ! Les dépenses prévisionnelles d'exploitation doivent être analysées sur dix ans au moins, à l'aune du respect de ces ratios prudents », explique Alban Gautier. Le bail sera également étudié de près, même s'il est assez normé en résidence étudiante.

Enfin, il est fortement recommandé de passer par un expert-comptable spécialiste du LMNP qui, pour 400 à 500 € par an, évitera bien des tracas.

Désormais mieux structuré et parfaitement lisible, le marché du logement étudiant est devenu le favori des conseillers en gestion de patrimoine en matière de résidence gérée. Attention, toutefois. « A quoi ressemblera ce marché dans quinze ans, s'interroge Benjamin Nicaise. Difficile de le savoir. Rappelons-nous qu'il y a dix ans, tout le monde voulait investir dans le tourisme... Preuve qu'on ne sait jamais de quoi demain sera fait. Les CGP doivent aussi savoir conseiller d'autres solutions, des produits moins à la mode... »

■ Elisa Nolet

Loyer mensuel d'un T1 étudiant



Paris : 857 €.
Nice : 621 €
Lyon : 575 €
Bordeaux : 569 €
Marseille : 516 €
Montpellier : 499 €
Lille : 495 €
Strasbourg : 494 €
Toulouse : 486 €
Nantes : 458 €
Grenoble : 449 €
Rennes : 433 €

Source: LocService

1. Etude LocServices : « Les chiffres-clés du logement étudiant en France en 2021 »

2. Etude Savills : « Logement étudiant : les résidences étudiantes ont le vent en poupe », mai 2019.