



CONSULTIM
GROUPE



INVESTISSEMENT RÉSIDENCES ÉTUDIANTES



PRÉAMBULE

Dans un contexte macroéconomique et financier instable, il n'est pas toujours aisé pour un investisseur de faire les bons arbitrages. Un support apparaît pourtant idéal par ses caractéristiques immobilières et ses enveloppes de prix attractives : la résidence services pour étudiants.

Conjoncture démographique favorable, mobilité nationale et internationale accrue, rallongement de la durée des études... autant d'arguments qui apportent une grande lisibilité au marché du logement étudiant.

Néanmoins, un investissement en résidence étudiante doit respecter des règles strictes pour faire de ce placement une réussite.

Les pages qui suivent ont pour objectif de décrypter ce marché et ainsi vous permettre d'envisager votre investissement sereinement.

CONSULTIM

Consultim, est le leader national indépendant de l'épargne et assure au quotidien la sélection et le montage des meilleurs actifs immobiliers du marché. Ces derniers étant ensuite diffusés exclusivement par le biais de Professionnels du Patrimoine. Ce sont ainsi près de 72 700 logements et 1 200 résidences qui ont été commercialisés depuis 1995.

UN DÉFICIT STRUCTUREL DE LOGEMENTS ÉTUDIANTS

Le marché de la résidence pour étudiants est un marché porteur dont la demande est en constante augmentation. Investir dans ce type de résidence, pour sa retraite ou pour générer des revenus complémentaires, est un placement judicieux, à condition de faire les justes arbitrages et de connaître les fondamentaux de ce marché.

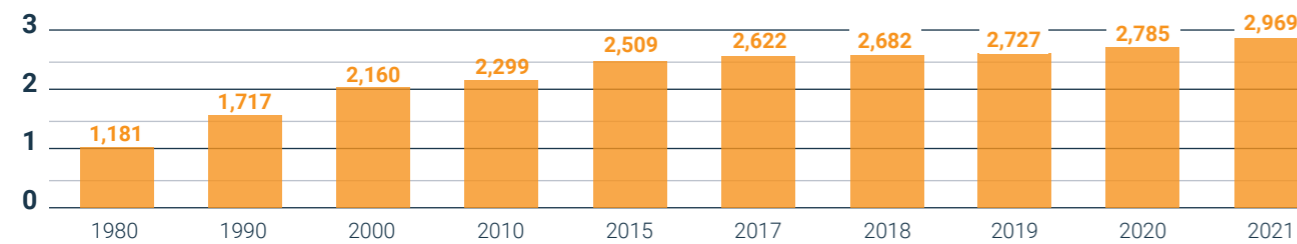
? Définition

L'INSEE définit un étudiant comme une personne inscrite dans un établissement d'enseignement post-secondaire, relevant ou non de l'enseignement supérieur.

Dans le cadre de la location d'un logement et en raison de règles particulières associées à ce statut, un étudiant doit impérativement justifier son inscription en fournissant une attestation à son bailleur.

UN EFFECTIF D'ÉTUDIANTS MULTIPLIÉ PAR 2 DEPUIS LES ANNÉES 1980

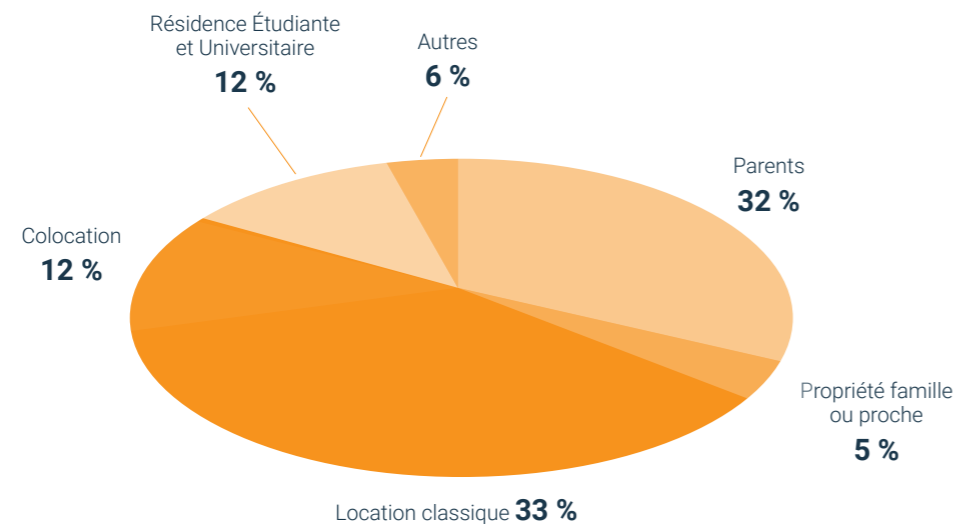
Evolution des étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur depuis 1980 (en millions)



Source : Ministère de l'éducation nationale Les étudiants / Repères et références statistiques – éditions 2021

2 ÉTUDIANTS SUR 3 SONT LOGÉS HORS DU DOMICILE FAMILIAL

Type de logement pendant la période universitaire



Source : Observatoire national de la vie étudiante - Conditions de vie des étudiants 2020.

Les chiffres précédents parlent d'eux-mêmes. La population étudiante en France atteint un effectif de plus de 2,9 millions et n'a cessé d'augmenter ces 30 dernières années. La France se situe d'ailleurs au 4^e rang mondial* des pays d'accueil d'étudiants étrangers. Par choix ou par nécessité, 2/3 de ces étudiants quittent le domicile des parents, plus de 1,7 million d'entre eux devant trouver une solution de logement durant leurs études secondaires.

*Source : Campus France - 2018

UN PARC DE LOGEMENTS INSUFFISANT

Le parc des logements spécialement destiné aux étudiants est évalué à un peu plus de 375 000 logements (logements CROUS, internats, résidences étudiantes...). Dans un contexte de pénurie, la quête d'un logement étudiant peut s'avérer très laborieuse.

À la rentrée 2021, on comptait 152 500 logements en résidences étudiantes. 61 nouvelles résidences ont été mises en service à la rentrée 2021. Malgré la création de nouvelles résidences, alors que les effectifs augmentent, le déficit en logements étudiants reste très important. À la rentrée 2021, le CROUS enregistrait 350 000 demandes pour seulement 173 000 places disponibles.

Source : Etude Xerfi 2021, l'Étudiant.fr

L'offre du parc public couvre seulement 11 % des besoins. Dans un contexte de pénurie, la quête d'un logement étudiant peut s'avérer très laborieuse. 30 % des étudiants qui disposent d'un logement distinct du domicile familial déclarent avoir trouvé leur appartement difficilement.



LA RÉSIDENCE ÉTUDIANTE, UNE SOLUTION D'INVESTISSEMENT ATTRACTIVE

LA RÉSIDENCE ÉTUDIANTE UNE SOLUTION SÉDUISANTE ET COMPLÈTE

La résidence services pour étudiants représente une réponse « clés en main » très appréciée de son public :

- **Entièrement meublés et équipés**, les logements offrent de nombreux atouts pour un étudiant souvent mobile (durée de location plus flexible que dans un bail classique, simplification du déménagement, budget ameublement inexistant).
- Principalement composées de logements de petites superficies, essentiellement de types studios et T2, ces résidences sont **parfaitement adaptées aux besoins des étudiants et à leur budget limité**.
- Au-delà de ces premiers aspects pratiques et fonctionnels, l'avantage d'une résidence étudiante est la mise à disposition de nombreux services (inclus ou à la carte suivant les résidences) : accès illimité à Internet, laverie, location de linge...
- Sur le plan financier, **le loyer fixé comprend l'ensemble des charges additionnelles** ; la gestion du budget du locataire est donc limpide, simplifiée et sans surprise.



Face à une offre privée en logements traditionnels, rare et chère, la résidence services est un modèle très prisé de l'étudiant mais aussi de ses parents.

UNE OPPORTUNITÉ COMPLÉMENTAIRE : LA POSSIBILITÉ D'ACCUEILLIR UNE CLIENTÈLE NON ÉTUDIANTE !

Au-delà de son succès prouvé auprès de la cible étudiante, il est important de savoir que ce type de résidences services n'est pas exclusivement dédié à cette population. Ainsi, si elle est située en centre-ville et au pied des transports en commun, une résidence étudiante pourra également attirer une clientèle de touristes de loisirs ou d'affaires, confortant de ce fait son taux de remplissage.

UN INVESTISSEMENT QUI CONJUGUE CONFORT DE GESTION ET RENDEMENT PERFORMANT

Modèle largement plébiscité par les étudiants et leurs parents pour les raisons décrites précédemment, la résidence services pour étudiants présente tout autant d'avantages pour l'investisseur en comparaison avec un investissement en logement locatif traditionnel.

COMPARAISON AVEC UN INVESTISSEMENT LOCATIF TRADITIONNEL		
	STUDIO LOUÉ NON MEUBLÉ ⁽¹⁾	STUDIO EN RÉSIDENCE ÉTUDIANTE ⁽²⁾
RENDEMENT BRUT	3,60 %*	3,60 %*
Détail des charges		
Gestion locative	7 %*	-
Assurances 2,95 % + 1,55 % (loyers impayés, vacance locative, protection juridique)	4,5 %*	-
Charges de copropriété non récupérables (syndic, assurances, travaux etc.)	≈ 2,4 %*	≈ 1,8 %*
Frais de relocation (1 mois étant à la charge du propriétaire et 1 mois à la charge du locataire, sur une hypothèse d'un changement tous les 2 ans soit ½ mois de loyer par an)	≈ 4 %*	-
Risque d'absence de locataire entre chaque location (8 à 10 semaines par an selon l'observatoire CLAMEUR soit un mois de loyer par an)	≈ 8 %*	-
Entretien appartement à la charge du propriétaire (réfection peintures, sols, etc. soit ½ mois de loyer par an)	≈ 4 %*	≈ 1,8 %*
TOTAL DES CHARGES	29,9 %*	3,6 %*
RENDEMENT NET DE CHARGES	2,52 %*	3,47 %*

⁽¹⁾ rendement calculé sur la base du loyer / prix d'acquisition TTC - ⁽²⁾ rendement calculé sur la base du loyer HT / prix d'acquisition HT - * % du loyer exprimé en €

Pour obtenir un confort de gestion identique, un investissement en immobilier classique nécessite l'intervention d'un professionnel de la gestion locative, impliquant des dépenses complémentaires, notamment à chaque changement de locataire. Dans le cadre d'un logement étudiant où le turnover est souvent important, l'impact de ces frais peut avoir une incidence directe sur le rendement initial. En opposition à ce modèle, un investissement en résidence services propose le versement d'un loyer lissé sur l'année net de charges liées aux relocations et à l'exploitation quotidienne du logement.



LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UN INVESTISSEMENT EN RÉSIDENCE ÉTUDIANTE

Afin d'être en accord avec la demande locative et d'optimiser sa performance, un investissement en résidence services pour étudiants doit respecter des conditions strictes.

PRIVILÉGIER LES VILLES RÉSOLUMENT ÉTUDIANTES

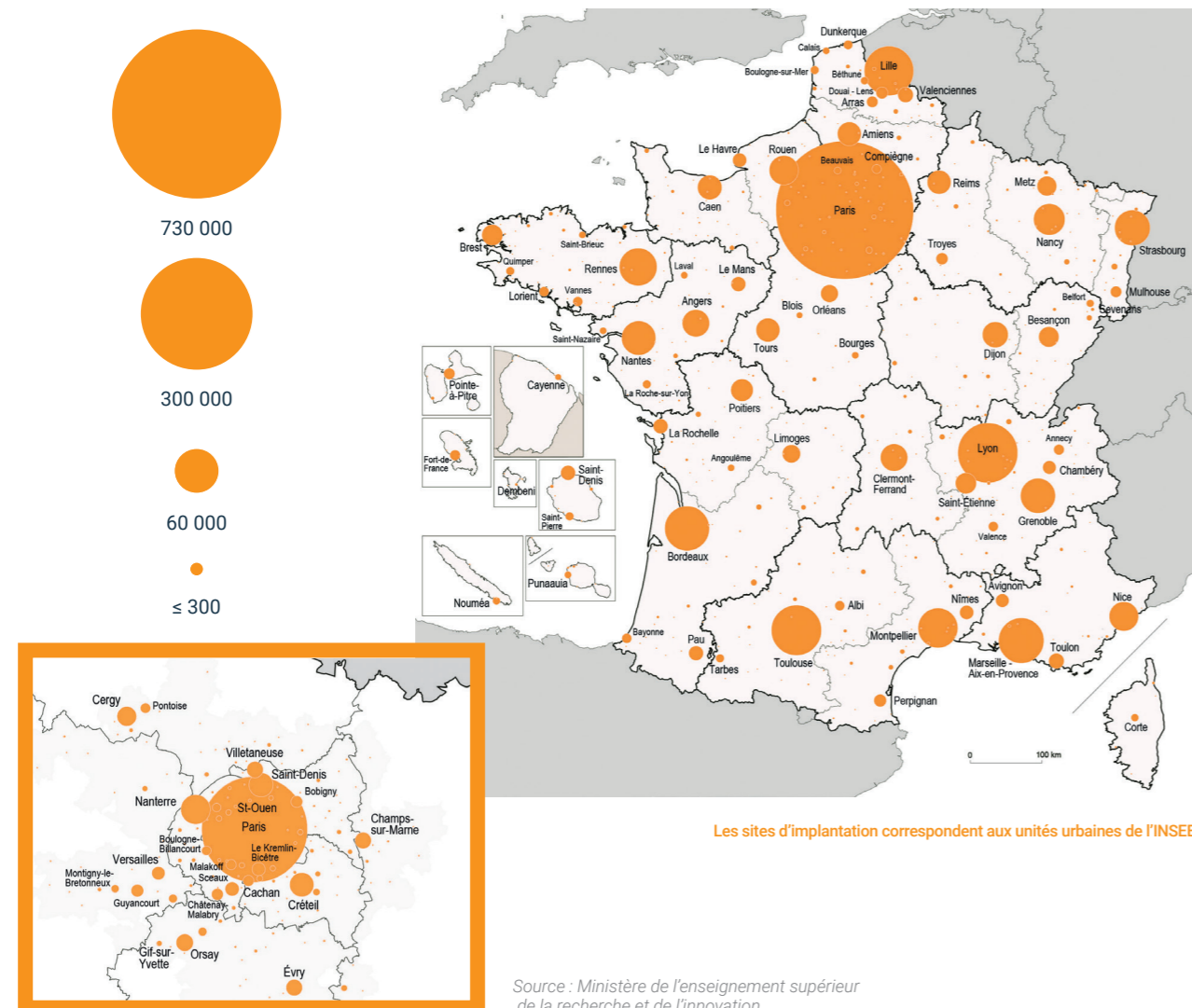
Même si cela peut sembler évident, le critère primordial pour un investissement réussi dans ce secteur est le choix de la localisation. Il est donc essentiel de privilégier les villes qui attirent une population étudiante suffisante et pour lesquelles un manque de logements pour cette catégorie de clientèle a été identifié.

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR EN FRANCE

Étudiants inscrits dans l'enseignement supérieur (année scolaire 2019/2020)

Répartition territoriale des 2 789 808 étudiants inscrits en établissements et formations d'enseignement supérieur

Seuls sont indiqués les libellés des sites principaux ainsi que les libellés des sites secondaires de plus de 3 000 étudiants.



Détail par communes pour l'unité urbaine de Paris

OPTER POUR DES RÉSIDENCES QUI RÉPONDENT AUX ATTENTES DES ÉTUDIANTS ET DE LEURS PARENTS

- La localisation à proximité des lieux d'enseignement, des transports et du centre-ville est un élément qu'il ne faut pas négliger. Une étude approfondie des campus avoisinants et des moyens de transports pour s'y rendre sera donc le gage d'un investissement réussi.
- Le niveau de prestations est un critère également très étudié par les futurs locataires. Dans la majorité des cas, les décideurs sont les parents et ils sont très attentifs au confort et à la sécurité du logement de leurs enfants. Ils sont aussi très demandeurs de services qui faciliteront le quotidien de leurs enfants. Ainsi, des résidences étudiantes avec laverie, salle de petit-déjeuner voire salle de sport obtiendront la préférence des locataires.

VALIDER LA COHÉRENCE DU LOYER AVEC LE MARCHÉ LOCATIF LOCAL EN TENANT COMPTE DES PRESTATIONS DE LA RÉSIDENCE

La population étudiante dispose, de manière générale, de moyens financiers limités. Même si l'on tient compte des aides existantes (APL notamment), le positionnement tarifaire des résidences doit être pertinent. Le niveau de loyer doit donc faire l'objet d'une étude de marché rigoureuse ayant pour but d'apprécier la cohérence économique globale du projet :

- Cette étude permet d'estimer au plus juste la demande en logements et l'offre au niveau local afin d'éviter les situations de suroffre.
- Elle repose ensuite sur une analyse fine de l'offre concurrente et du pouvoir d'achat des étudiants sur la zone concernée afin de déterminer un loyer compétitif, garant du bon remplissage de la résidence. Un loyer attractif par rapport à l'environnement local pourra aussi avoir comme avantage d'inciter l'étudiant à conserver son appartement pendant la période estivale, de peur de ne pas retrouver de logement aux niveaux de loyer et prestations équivalents.

S'ASSURER DE LA JUSTE VALEUR D'ACHAT DU LOGEMENT

De la même manière que pour la valeur locative, il conviendra de vérifier que la valeur patrimoniale de l'investissement en résidence étudiante est en adéquation avec le prix de l'immobilier traditionnel local.



La résidence services étudiants représente une réponse adéquate aux besoins des étudiants et aux attentes de leurs parents, alliant sérénité et convivialité. Cependant, dans l'objectif d'investir dans un actif performant et pérenne, il conviendra de prendre en compte les qualités immobilières du support envisagé et l'adéquation des services avec les besoins des résidents.

LE SAVOIR-FAIRE CONSULTIM

PRÈS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE AU SERVICE DES INVESTISSEURS

En raison de la complexité du marché de l'investissement immobilier, il convient de s'entourer de spécialistes ayant une très bonne connaissance de ce marché.

Depuis sa création, Consultim est la référence en matière d'investissement en immobilier géré et bénéficie d'une expertise reconnue par l'ensemble du marché sur le secteur des résidences étudiantes.

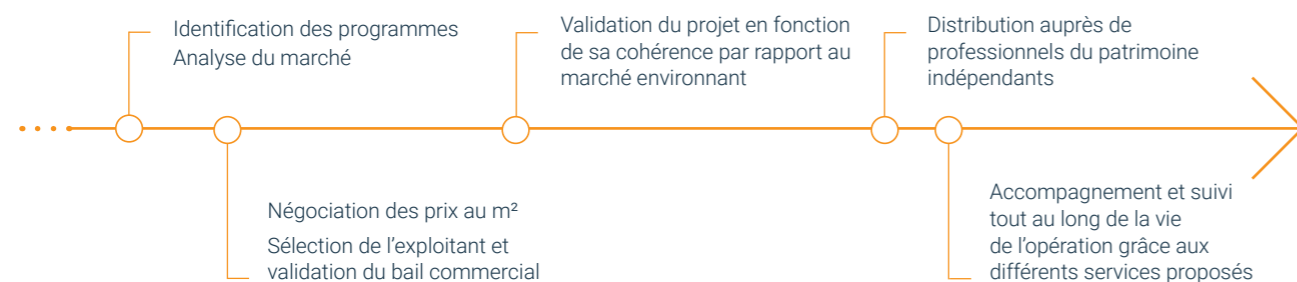
Depuis 1995, Consultim a mis en place des partenariats avec les exploitants les plus expérimentés et négocie pour vous des tarifs d'acquisition optimisés et des baux commerciaux conférant pérennité, performance et confort.

Cette expérience fait aujourd'hui de Consultim le leader de la commercialisation de résidences étudiantes



- **72 700 lots** commercialisés depuis 1995
- Grâce à la confiance de **plus de 2 500 professionnels du patrimoine**
- Une expertise reconnue : **1^{ère} place au palmarès Gestion de Fortune** pour la 16^{ème} année consécutive

MÉTHODOLOGIE



LES SERVICES



Suivi de l'investissement
Le 1^{er} property manager
dédié à l'immobilier géré



Financement
Spécialiste du financement
de l'immobilier locatif



Expertise-comptable
Spécialiste de l'investissement immobilier
avec une dimension fiscale,
sociale et comptable

DES PARTENAIRES SÉLECTIONNÉS AVEC SOIN

Un exploitant de qualité est le gage d'un investissement réussi. L'exploitation est un secteur d'activité très spécifique qui impose un savoir-faire particulier. Consultim veille à sélectionner drastiquement des exploitants reconnus dont le modèle de développement a été analysé et validé par une équipe experte.



LA REVENTE D'IMMOBILIER GÉRÉ

Pour chaque support d'investissement, l'une des questions fondamentales qu'il convient de se poser est « support est-il liquide ? », autrement dit « existe-t-il un marché de la revente ? ».

La réponse est clairement affirmative, toutefois ce ne sont pas les agences immobilières traditionnelles qui pourront vous accompagner compte tenu de la spécificité liée au bail commercial. Il conviendra donc de faire appel à un spécialiste de la revente de logements gérés sous bail commercial.

LB2S, filiale de Consultim, est la 1^{re} agence nationale dédiée au marché secondaire de l'immobilier géré sous bail commercial. Créée en 2012, LB2S pourra vous accompagner dans la revente rapide et optimisée de votre bien. Son équipe constituée d'une trentaine d'experts s'appuie sur sa maîtrise des composantes juridiques, fiscales et économiques de votre investissement, associée à son réseau national de partenaires pour réussir la vente de votre bien. LB2S a déjà commercialisé plus de 7 600 logements gérés sous bail commercial depuis sa création et le rythme ne cesse de s'accélérer.



DÉCOUVREZ LE GUIDE DE L'IMMOBILIER GÉRÉ

Consultim met également à disposition un guide plus généraliste sur l'immobilier géré qui vous permettra de mieux appréhender ce modèle d'investissement.

Nous vous invitons à contacter directement votre professionnel du patrimoine pour obtenir cette documentation.





GUIDE DE L'INVESTISSEMENT RÉSIDENCES ÉTUDIANTES

Pour vous assurer que cette offre réponde à vos besoins, à vos projets, à votre situation personnelle, financière et patrimoniale, une étude personnalisée réalisée par un Professionnel du Patrimoine qui vous assistera pour comprendre la portée et les risques de l'opération est nécessaire. La législation en vigueur, le marché de l'immobilier d'investissement et votre situation personnelle et financière étant susceptibles d'évolution, les informations présentes sur ce document ne sont données qu'à titre purement indicatif.

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle est interdite.

CONSULTIM GROUPE HOLDING, SAS au capital de 71 972 781 euros - 3 allée Alphonse Fillion 44120 VERTOU - 849 032 503 RCS NANTES



CONSULTIM
GROUPE