

5 risques à évaluer avant d'investir dans un kot d'étudiant

Les résidences étudiantes vendues à la découpe promettent un rendement élevé pour un ticket d'entrée relativement faible. Mais des risques existent sur ce marché, comme sur celui des kots «à l'ancienne».

ISABELLE DYKMANS

C'est la rentrée, et avec elle son lot de publicités pour les fournitures scolaires, pour les activités parascolaires, mais aussi... pour l'investissement dans les kots d'étudiants. Les projets de résidences étudiantes vendues à la découpe par les promoteurs se multiplient, promettant à l'investisseur un rendement élevé (6% brut en moyenne) pour un ticket d'entrée relativement faible, aux alentours de 115.000 euros. Certains opérateurs proposent aussi des rendements garantis de 3,5 à 4% pendant un certain nombre d'années. Dans ces résidences pensées à l'américaine, tout est centré sur le bien-être des étudiants: décoration soignée, salle de bain privative, service de nettoyage, salle de sport, espaces communs chaleureux, petit-déjeuner, buanderie, etc., ceci à proximité des écoles et universités et des transports en communs. Face à ces rési-

dences, les petits kots aménagés dans des immeubles des années 1970 souffrent souvent difficilement la comparaison. Pour être concurrentiel face à ces kots de luxe, le kot à l'ancienne devra sans doute faire l'objet de rénovations et d'investissement dans certains équipements. Sans quoi le propriétaire sera peut-être obligé de revoir son loyer à la baisse pour se faire une place sur le marché désormais bien rempli des logements pour étudiants. Si l'investissement dans un kot, que ce soit dans le bâti existant ou dans un immeuble neuf, n'est pas à proscrire, voici cependant cinq risques que l'investisseur devrait évaluer avant le passage à l'acte.

1. L'offre et la demande

Il y a plusieurs années, un déséquilibre existait à certains endroits entre l'offre et la demande. Mais avec l'arrivée des gros opérateurs sur le marché du logement étudiant, l'offre semble actuellement rencontrer la demande ou s'en rapprocher très fort. Selon Ni-

colas Vincent, co-fondateur de la société de conseil à l'acquisition en immobilier BuyerSide, «les villes étudiantes sont chacune des micro-marchés. Mais de manière générale, l'offre semble s'équilibrer un peu partout avec la demande. Elle devient même un peu préoccupante à Delta (NDLR: un des campus de l'ULB), avec beaucoup de nouveaux bâtiments existants ou en construction. Je ne pousserais plus un investisseur par là-bas, vu le nombre de résidences étudiantes que l'on y trouve désormais».

2. La concurrence

Elle découle du point précédent. Si l'offre est suffisante, «le jeu de la concurrence va s'exercer entre les acteurs, avec en fin de compte, une pression sur les prix», poursuit-il. Qui dit pression sur les prix, dit naturellement pression sur le rendement, tant pour le propriétaire d'un kot dans une résidence que dans un immeuble ancien. D'autant plus que la concurrence ne vient pas seulement des résidences étudiantes. Le boom de la colocation, pour laquelle il existe désormais des baux spécifiques en Wallonie et à Bruxelles, est un exemple. Il est parfois moins cher de trouver une colocation sympa dans un appartement trois chambres que de prendre un kot...

3. Le nouveau bail étudiant

La Wallonie et la Région de Bruxelles-Capitale ont récemment introduit dans leur code du logement le bail étudiant. Comme le rappelle Adrian Devos, également associé chez BuyerSide, «le nouveau bail étudiant traduit la volonté du politique de donner davantage de souplesse à l'étudiant», notamment en ce qui concerne la rupture anticipée du bail. Cela crée davantage d'incertitude pour le propriétaire et l'éventuelle vacance locative en-

gendrée par une rupture anticipée du bail et pèse directement sur le rendement. Ce problème ne se pose toutefois pas pour les produits d'investissement à rendement garanti.

4. Le rendement

Nicolas Vincent estime que, à 5.000 ou 6.000 euros en moyenne du mètre carré, «les résidences étudiantes vendues à la découpe aux particuliers sont relativement chères». En tout cas comparé au prix du marché pour des appartements. Parallèlement, le rendement, quand il est garanti, est serré. «Il se situe gé-

nera pas non plus compter sur une belle plus-value».

S'il opte pour un (ou des) kot(s) dans un immeuble existant, «il pourra espérer un rendement de 5% net, s'il fait tout lui-même. Or, la gestion d'un kot représente un travail conséquent, étant donné la rotation plus fréquente et l'usure plus rapide».

5. L'immobilier géré

Pour l'achat d'un kot à la découpe dans une résidence, tout est question de la confiance en l'exploitant et de la manière dont il va gérer les lieux (et en maintenant la qualité sur la durée). Comme dans tout l'immobilier «géré» (les résidences-services pour seniors ou les centres de vacances sont un autre exemple), la question est de savoir si l'opérateur continuera à investir correctement dans la résidence pendant qu'il est aux commandes. Il n'est pas exclu que dans 10-15 ans, les copropriétaires doivent consentir des dépenses importantes de rénovation, qui viendront grignoter le rendement qu'ils ont obtenu toutes les années précédentes.

Par ailleurs, dans une copropriété à 20 ou 30 personnes, il est parfois difficile de tomber d'accord sur les investissements à réaliser dans les parties communes. «Souvent, tout est beau sur le papier pendant les dix premières années, mais que se passera-t-il quand il faudra consentir des frais importants pour maintenir la qualité de la résidence ? Si tout le monde n'est pas d'accord ? Et quid si l'exploitant s'en va ? », souligne encore Nicolas Vincent. Selon David Katz, le risque de copropriété et l'attention à apporter au futur du bien «post gestion» sont également des paramètres importants à prendre en considération pour l'investisseur.

«Le jeu de la concurrence va s'exercer entre tous les acteurs avec en fin de compte, une pression sur les prix.»

NICOLAS VINCENT
ASSOCIÉ BUYERSIDE

néralement entre 3,5 et 4% brut, alors que l'on vise du 4 à 4,5% sur des appartements classiques», explique-t-il.

David Katz, responsable de la division invest chez Trevi, ajoute qu'avec ce type de produits à rendement garanti, «l'investisseur se trouve en plein dans un risque de taux. Si les taux montent, et c'est la tendance qui devrait se dessiner, il se retrouve avec un produit qui lui rapporte moins que les taux du marché. Or, il ne

PUBLICITÉ

Mercedes-Benz forme le futur de la mobilité

Une initiative de Mercedes-Benz.

En 1886, la première automobile remédiait à l'un des grands problèmes de l'époque: les déjections des chevaux qui tiraient les calèches. Actuellement, l'industrie automobile est confrontée à une nouvelle (r)évolution.

La Formule E va-t-elle bouleverser des courses automobiles où chevaux et puissance représentent des concepts centraux? Les enfants d'aujourd'hui devront-ils encore décrocher un permis de conduire? Serons-nous toujours propriétaires d'une voiture ou adhérons-nous à l'économie des plateformes? Ces questions (et bien d'autres) sont au programme du défi de Mercedes-Benz: réinventer l'automobile. Niels Kowollik, CEO de Mercedes-Benz Belgium Luxembourg, nous en explique les tenants et aboutissants.

Qu'implique exactement la réinvention de l'automobile?

"Nous nous trouvons dans une phase de transformation inédite: cesser d'être un pur constructeur d'automobiles traditionnelles pour devenir un fournisseur de mobilité et de services de mobilité. Et cela vaut à la fois pour

nos voitures, nos camionnettes, nos camions et nos autobus. Cette évolution a un nom de code: CASE. Notre ambition est de donner corps à la mobilité de demain à l'aide de véhicules Connectés de manière intelligente, Autonomes et Électriques, en combinaison ou non avec des Services partagés."

Quel est le rôle du constructeur traditionnel dans cette évolution? Ne craignez-vous pas que des entreprises technologiques comme Google et Apple se jettent sur ce marché?

"Pour nous, les nouvelles tendances en matière de mobilité constituent une opportunité, non une menace car la voiture jouera toujours un rôle important. Et bien que ces géants de la technologie disposent de vastes connaissances technologiques, le marché automobile ne les intéresse pas. Car le développement d'une voiture est nettement plus complexe que la fabrication d'un smartphone, par exemple. En outre, la voiture conserve un potentiel commercial très important. Même si les voitures partagées et autres services de mobilité gagnent en popularité dans les villes, il y aura toujours de la place pour une voiture personnelle. En d'autres termes, plusieurs univers vont coexister. De plus, nous disposons au sein de notre maison-mère des plateformes et applications requises pour des services de mobilité. Nous disposons d'un

système de gestion de flotte. Nous disposons d'un partenaire financier avec Financial Services. Nous disposons de la voiture. Notre défi? Réunir tous ces éléments dans un nouvel écosystème."

Le résultat le plus visible de cette stratégie est sans nul doute l'électrification des véhicules.

"Nous lancerons une dizaine de véhicules électriques propulsés par batterie d'ici à 2022. Nous couvrirons ainsi tous les segments, de la Smart aux SUV en passant par les compactes. Nous avons même créé

"Faire de la voiture le cœur de la future mobilité individuelle, où tout est interconnecté."

Niels Kowollik,
CEO de Mercedes-Benz Belgium Luxembourg

une marque distincte pour ces modèles: EQ, pour Electric Intelligence. L'EQC, notre premier modèle EQ, sera présenté en première mondiale début septembre."

"Ce sera le début de notre @évolution électrique, qui sera totalement intégrée dans les autres piliers de notre stratégie CASE. Grâce à la connectivité intelligente, le conducteur saura à l'avance où et quand il pourra recharger sa voiture et combien de temps cela lui prendra. Par l'intermédiaire de nos services financiers, la facturation s'effectuera de manière entièrement électronique. Et si, demain, cette voiture électronique roule de manière autonome, vous descendrez de votre voiture à votre lieu de rendez-vous et la voiture recherchera elle-même une place de stationnement ou partira transporter d'autres personnes. Dans votre voiture autonome électrique, vous pourrez vous reposer pendant votre trajet, envoyer vos derniers e-mails et réserver une table dans le restaurant favori de votre chéri(e) pour une petite sortie improvisée en amoureux. C'est précisément le centre du nouvel écosystème: faire de la voiture le cœur de la future mobilité individuelle, où tout est interconnecté."



Scannez la voiture avec l'app de L'ECHO et regardez la vidéo sur le futur de la mobilité

Echo
CONNECT

Echo Connect offre aux entreprises, organisations et organismes publics l'accès au réseau de L'ECHO, pour partager leur vision, leurs idées et leurs solutions avec la communauté de L'ECHO. Mercedes-Benz est responsable du contenu.

