

IMMOBILIER

Le kot étudiant : un marché stabilisé aux rendements variés

En ébullition il y a quelques années, le marché du logement étudiant s'est développé, stabilisé, mais aussi professionnalisé. De quoi perdre en attractivité ? Pas forcément. Mais tout dépend de la formule choisie.

CÉCILE DANJOU

Ce lundi, c'est au tour des étudiants de reprendre le chemin des salles de classe, des amphis, mais aussi... de leur kot. Un bien immobilier qui est devenu au fil du temps un produit d'investissement à part entière, entraînant une professionnalisation de ce marché un peu particulier. « Historiquement, il y a toujours eu des gens qui ont fait des kots d'étudiants. Mais ces cinq dernières années, quelques opérateurs se sont spécialisés dans ce domaine. Ça a permis de créer un professionnalisme et d'offrir des produits mieux adaptés, des résidences avec des aménagements intérieurs spécifiques pour les étudiants, des espaces communs, du wi-fi, etc. », décrit Eric Verlinden, le CEO du groupe Trevi. « On a construit de plus en plus de kots d'étudiants organisés, structurés, à Bruxelles, Gand, Anvers, Namur et Liège ». Une offre plus abondante, une demande stable... Le marché est donc bien plus équilibré aujourd'hui. « Il est même en légère décroissance, car le kot n'est plus une denrée rare ».

Un produit quasi « financier »

Le particulier qui souhaite se lancer sur ce créneau dispose de deux options. Soit il opte pour une de ces résidences « organisées », soit il achète un petit logement sur le marché résidentiel classique qu'il loue à un étudiant. La pre-

Kot versus coloco

Aujourd'hui, le kot étudiant a une concurrente : la colocation. De plus en plus d'étudiants choisissent en effet de louer un bien plus important et de s'y installer à plusieurs en partageant les espaces, le loyer et les frais. Pour Eric Verlinden, nul doute que cela a eu des effets sur le marché. « Son équilibre s'est aussi fait à travers la colocation », pointe le CEO de Trevi Group. Sur ce créneau aussi, les choses se sont professionnalisées. On a vu ainsi naître des groupes spécialisés qui achètent de grandes maisons, aménagent les espaces et gèrent la location des chambres, la cuisine commune, etc. L'offre ne s'adresse pas forcément qu'aux étudiants, mais aussi aux stagiaires ou aux jeunes professionnels. Gare toutefois aux prix des loyers qui ne sont pas toujours bon marché. C.D.A.



Le marché des kots ou des colocations est plus équilibré aujourd'hui, l'offre est plus abondante et la demande plus stable.

© BRUNO D'ALBAZOTTI

mière possibilité est moins risquée, elle est aussi plus confortable. Car une fois la résidence construite, c'est souvent un opérateur qui s'occupe de tout : gestion des locaux, mise en location, rotation des locataires, perception des loyers, etc. Le propriétaire n'a donc plus grand-chose à faire. « Vous n'avez pas de perte de loyer, pas d'ennuis ou de tracas liés à la gestion. L'opérateur assure aussi le rendement global de l'opération ». Un rendement garanti qui sera forcément moins élevé que si on choisit de prendre les choses en main tout seul. Combien peut-on espérer ? Entre 2,5 % et 3 % net, selon les professionnels du secteur. « Mais c'est du long terme, 12 ans, 18 ans ou 21 ans », précise Eric Verlinden. Les prix des logements, eux, débutent souvent autour de 115.000 euros. Point d'attention si on choisit cette formule : « Il faut être vigilant à la qualité de l'opérateur. Être certain que c'est quelqu'un qui a vraiment pignon sur rue, qui a prouvé son track record passé. Il garantit des reve-

nus sur une certaine durée, il doit donc être solide sur le long terme », conseille Nicolas Vincent, Managing Director de la société de conseil en investissement immobilier Buyerside. Pour Eric Verlinden, il est aussi probable qu'à terme, la plus-value soit moins importante que sur un bien classique.

La location en direct

La deuxième option est plus traditionnelle : vous achetez votre kot dans une résidence sans opérateur ou directement sur le marché classique, un petit studio par exemple. Niveau prix, il faut tabler - selon la localisation évidemment - sur 125.000, 135.000 euros, avec ensuite un loyer autour de 500 euros par mois. Au final, le rendement sera plus élevé que si on opte pour une résidence organisée. « Vous allez arriver entre 4 % - dans les zones les plus demandées comme Bruxelles, Gand ou Anvers - et 5,5 % », assure Eric Verlinden. Pour Nicolas Jacquet, CEO de la société de conseils Own, on peut même

grimper jusqu'à 6 %. Dans tous les cas, c'est un peu plus que ce que l'on peut espérer sur l'immobilier résidentiel classique (plutôt autour de 3 %). Mais... Car il y a un « mais », voire des « mais ». Gare au poids de la gestion par exemple. « Les étudiants ne prennent pas un kot pour dix ans, il y a donc beaucoup de turnover. Il y a aussi peut-être un peu plus de contentieux, un peu plus d'impayés car l'étudiant est moins solvable », poursuit Nicolas Jacquet. « Et puis l'immeuble loué à des étudiants va s'user plus vite qu'un immeuble classique. Chaque année, il faut repeindre, changer les joints de la douche », ajoute de son côté Nicolas Vincent, qui conseille d'être très attentif à la localisation du bien. « La proximité pour les étudiants est vraiment cruciale. Un bon réflexe avant d'investir, c'est de bien regarder l'endroit, de se demander quelles sont les universités, les écoles à proximité, combien ça représente d'étudiants, etc. »