

NEXITY STUDEA : gestionnaire leader de la résidence étudiants

Nexity Studéa, filiale du groupe Nexity présidé par Alain Dinin, gère 16 000 logements étudiants. Ses missions comprennent la commercialisation locative, la gestion et l'exploitation de 130 résidences en France et en Suisse. Pascal Pedoux, Président-Directeur général de Nexity Studéa, revient sur le développement de cette société qu'il dirige depuis 2009.

M² Pouvez-vous rappeler l'émergence de la résidence étudiants au sein du groupe Nexity ?

Pascal Pedoux : Le concept Nexity Studéa s'est affiné, affirmé et développé en poursuivant parallèlement ouvertures et arbitrages. Aujourd'hui, la marque couvre 59 villes françaises avec une densité plus forte sur Paris/première couronne et sur Grand Lyon. Nous sommes également présents en Suisse à Genève, Lausanne et Ecublens. Le format moyen est de 100 à 150 logements, voire 200 à 250 en région parisienne. La résidence de Strasbourg-Winston, plus grande capacité d'hébergement regroupée en un seul bâtiment, composée de 404 lots, est d'une taille atypique.



investisseur par la signature d'un bail commercial d'une durée ferme de 10 ans et apporte une garantie de versement des loyers indexés. Le rendement est attractif, régulier et sécurisé, de l'ordre de 4 %.

M² Comment se positionne l'activité de la filiale Studéa au sein du groupe Nexity ?

P. Pedoux : L'appartenance au groupe Nexity est une force. Elle fonctionne, pour les particuliers qui investissent notamment dans les résidences produites par notre Groupe, comme une garantie. Notre rôle est d'accompagner, tout au long de leur investissement, les bailleurs qui ont fait confiance aux équipes de la promotion qui réalisent et vendent ces produits de défiscalisation à des copropriétaires ayant généralement le statut fiscal de bailleur loueur en meublé non professionnel. Nexity Studéa s'engage vis-à-vis de chaque

M² Vos nouvelles résidences sont-elles toutes réalisées par Nexity ?

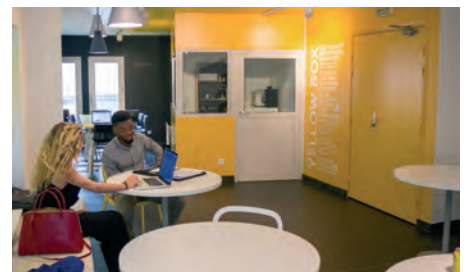
P. Pedoux : Nexity nous donne la priorité sur l'ensemble des projets mais nous travaillons aussi avec d'autres promoteurs. Notre rythme est de quatre à cinq ouvertures par an. Des projets sont en cours en proche périphérie parisienne, à Bagneux, Clamart, Malakoff, Suresnes, Bagnolet... Nous nous intéressons également à Aubervilliers et Saint-Ouen. Nous étudions également des projets dans les villes universitaires de province.

Les leviers fiscaux ont été récemment reconduits par les pouvoirs publics si bien que la période est toujours favorable. Nous pouvons projeter des développements sur les trois à quatre prochaines années. L'emplacement est une autre donnée stratégique qui nécessite la plus grande vigilance. Quelques campus ont ainsi subi un changement d'implantation. Ce fut le cas dans certaines villes de province...



M² Hormis l'emplacement, quelles sont les caractéristiques du produit « Studéa » ?

P. Pedoux : Nous travaillons avec un cahier des charges extrêmement précis : surfaces, organisation et optimisation de l'espace, coin nuit / coin études, équipements, mobilier, ergonomie, normes à respecter, matériaux, décoration intérieure... Les maîtres d'ouvrage doivent satisfaire à nos standards de qualité de vie, d'esthétique, de praticité et bien sûr, à nos normes d'exploitation. Les résidences sont sécurisées dès l'entrée. Les appartements, d'une surface minimum de 19 m², sont équipés et meublés. Ils disposent d'une kitchenette et d'une salle de bains et de toilettes individuelles. La connexion internet haut



débit illimitée est incluse dans le tarif de location. De multiples services font partie du concept, compris ou proposés à la carte : ménage, location de linge et vaisselle, cafétéria, service de petit-déjeuner, parking, laverie, des espaces communs sont également mis à disposition de nos clients pour leurs permettre de travailler ou de se retrouver... La réservation peut se faire entièrement en ligne en quelques clics.

M² Comment s'organise la vie d'une résidence ?

P. Pedoux : Dans quasiment toutes nos résidences, nous prévoyons un logement de fonction qui est attribué au gestionnaire. Son rôle est capital. Il accueille les étudiants et reste quotidiennement à leur écoute pour veiller au bon déroulement...

de leur séjour. Il gère la mise à disposition de certains espaces de réunion ou de co-working. Il est à l'initiative d'animations ou de moments de rencontre... Son profil est différent selon la clientèle d'un site. La moyenne d'âge des étudiants est de 20/25 ans, dans nos résidences situées à proximité des grandes écoles, alors que près de certains campus, nous accueillons un nombre grandissant de bacheliers mineurs qui passent brutalement du cocon familial à la vie indépendante plus ou moins éloignée de leurs proches. Le rôle d'accompagnement du gestionnaire est alors essentiel et rassurant pour les familles.

M² Quels nouveaux services proposez-vous ?

P. Pedoux : Internet dans une configuration toujours plus efficace étant l'équipement n°1 indispensable aux étudiants, nous déployons la fibre optique partout où cela est possible. Nous investissons actuellement, fortement et sur la durée dans la connectique qui permet de faciliter la vie des étudiants notamment par un accès connecté aux différents services associés à leur résidence. Les innovations



résultent souvent de tables-rondes que nous organisons, au cours desquelles les résidents expriment leurs souhaits d'évolution. Plusieurs nouveautés ont ainsi vu le jour, certaines avec des partenariats extérieurs. Un service d'auto partage est accessible à Sèvres, Massy et Cachan, en association avec Ubeego. Le système Stimergy que nous testons à Grenoble va être étendu : il permet de baisser la facture électrique en utilisant la chaleur des serveurs informatiques pour produire l'eau chaude sanitaire. Dans le même temps, nous avons, grâce à un partenariat avec Direct Energie, baissé la facture énergétique de 10 %. Autre innovation, les distributeurs Easy Meal : à toute heure, boissons et plats cuisinés sont disponibles à

des prix raisonnables. Plus de 25 000 produits sont vendus chaque mois sur une cinquantaine de résidences équipées.

M² Comment procédez-vous pour améliorer le remplissage des résidences pendant les périodes de vacance saisonnière ?

P. Pedoux : Tout d'abord, les contrats Nexity Studéa sont souples et permettent de changer de résidence à tout moment en cours d'année, au gré des cursus, des affectations, des stages... Membre de la Studéa community, chaque locataire bénéficie ainsi d'une mobilité facilitée à l'intérieur du réseau, sans frais supplémentaires et avec le minimum de démarches. Nous avons aussi des contacts avec des universités étrangères et recevons leurs étudiants, notamment pendant les mois d'été. Nous proposons aux entreprises la possibilité de loger leurs stagiaires ou jeunes actifs. Sur ce mode du court séjour, nous sommes également référencés sur Booking.com.

M² Que représente l'équipe dédiée de Nexity Studéa ?

P. Pedoux : La structure est regroupée autour d'un siège opérationnel basé à Lyon et en fonction de la taille des sites de un à deux collaborateurs. En période haute, nous recrutons environ une centaine de personnes en renfort. Nous contractualisons plus de 20 000 baux par an dont 80 % entre début juin et fin septembre ! Chaque bail signifie l'entrée d'un locataire à gérer. En ce qui concerne les nouvelles ouvertures, nous commençons à prendre possession des lieux six mois avant la livraison. La plupart des copropriétaires nous délèguent les formalités de réception de leurs lots. Nous accompagnons ainsi le maître d'œuvre jusqu'à la livraison.

M² Envisagez-vous un développement à l'étranger ?

P. Pedoux : Le marché suisse, où nous sommes présents, est également porteur. La demande locative y est très forte. En France, nous disposons d'avantages fiscaux pour les particuliers. Dans les autres pays, les investisseurs sont éventuellement des caisses de retraite / fonds de pension.

M² Etudiez-vous d'autres formules de résidences-services ?

P. Pedoux : Nous testons à Lille, sur une réalisation Nexity que nous venons d'ou-



vrir, un mix de lots mono locataire et d'appartements en colocation, soit deux à trois chambres et une pièce commune. Cette dernière formule représente un tiers de la capacité totale de la résidence. Une autre configuration visant conjointement deux cibles différentes, étudiants et tourisme d'affaires et/ ou de loisir, sera expérimentée en 2019 à Massy, puis à Toulouse. C'est un produit plus complexe, notamment sur le plan de l'accueil et des services attendus, sensiblement différents selon la cible.

Une déclinaison, adaptée aux seniors actifs, localisée au cœur de villes moyennes, a été lancée récemment, sous la marque Nexity Edenéa, une entité que je dirige également. Le format type est de 65 logements maximum, avec vidéo surveillance, animations et services en partenariat avec des associations locales... Dans le cadre d'un appel d'offres, nous avons retenu Filien ADMR qui déploie la téléassistance dans toutes les résidences Edenéa, permettant ainsi à nos occupants de rester en contact 24H/24. Urrugne au Pays Basque et Pézenas près de Montpellier ont inauguré le concept. Les prochaines ouvertures sont prévues à Ollioules près de Toulon, Rézé et Tours en 2017. La commercialisation locative se déroule sur un temps différent. Un contrat étudiant se signe en trois clics tandis qu'il faut, en moyenne, trente heures de négociation pour conclure une location senior. ■



19 rue de Vienne - 75008 Paris
0820 830 820
www.nexity-studea.com