

# Swiss Life REIM (France)

Fondée en 2007 et présidée par Frédéric Bôl, Swiss Life REIM (France) est la filiale de gestion d'actifs immobiliers du Groupe Swiss Life. Leader sur le marché des Opci, la société compte 39 fonds sous gestion dont huit en club deal. A fin mars 2016, l'ensemble du patrimoine géré représente plus de 7,6 Md€ répartis sur 298 immeubles, soit un parc de 2,1 millions de m<sup>2</sup> : bureaux, commerces, logements, santé, hôtels et résidences étudiantes. Alfred de Crépy, gérant de portefeuilles, fait le point sur les structures dédiées aux résidences étudiantes.

## La résidence étudiante comme investissement pour institutionnels

### M<sup>2</sup> Quel est le point de départ de l'intérêt de Swiss Life REIM (France) pour les résidences étudiantes ?

Alfred de Crépy : Différentes analyses nous ont convaincu de la nécessité de répondre, dans de bonnes conditions, à la demande d'hébergement des étudiants. Fidèles à notre capacité d'innovation, nous avons ainsi mis en place un club deal en fédérant huit institutionnels. Les acquisitions ont débuté en 2013. Ce fonds, clos depuis 2014, détient huit résidences en exploitation pour une valeur de 75 M€ et 915 logements. Deux sont situées en région parisienne à proximité de centres universitaires, l'une à Ivry-sur-Seine, l'autre à Massy-Palaiseau en connexion avec le plateau de Saclay et des grandes écoles. Les six actifs en régions sont localisés à Lyon, à proximité de l'université Claude Bernard, à Grenoble en face du campus de Saint-Martin-d'Hères, à Marseille, près de la gare Saint-Charles et des facultés Aix-Marseille-Provence, à Bordeaux-Talence dans le quartier de la faculté de médecine et à Nantes, au cœur du pôle Tertre-Lombarderie.



100 M€ dont 65 ont d'ores et déjà permis de prendre position sur quatre résidences à Amiens, Créteil, Rouen / Mont-Saint-Aignan et Villejuif. L'objectif est d'at-

teindre une taille de 120 M€ en se portant acquéreur d'actifs en Vefa, voire plus marginalement de résidences existantes à rénover.

Nous ciblons les métropoles de l'Hexagone, mais aussi d'Allemagne, de Belgique et des Pays-Bas. Le groupe Swiss Life a pris une participation significative dans chacun des deux fonds.

### M<sup>2</sup> Réalisez-vous des investissements de ce type sous d'autres formes que celle du club deal ?

A. de Crépy : Nous avons acquis quatre résidences pour environ 60 M€ pour un fonds sur mesure dédié à une caisse de retraite. Ces actifs affichent une véritable identité ISR avec des loyers bonifiés, inférieurs de 10 à 15 % à ceux du marché. Les logements sont situés à Marseille, Montpellier, Strasbourg et Bordeaux-Talence. Nous pouvons aussi collaborer dans le cadre d'un mandat de gestion. La sélection des produits s'effectue alors en partenariat avec nos mandants.

ports en commun et des lieux de vie des étudiants, soit en centre-ville, soit au sein d'un campus lorsqu'il existe un besoin avéré d'hébergement.

La taille minimum de nos résidences est de 90 lots. La plus importante est aujourd'hui une Vefa qui comptera 380 lots. Le format d'un studio type est de l'ordre de 19 m<sup>2</sup> incluant une salle de bains et une kitchenette. Le bail de l'étudiant est de 12 mois. Les résidences « chercheurs » comme à Saint-Martin-d'Hères disposent d'un espace plus vaste et de prestations plus qualitatives. Le bail est aussi plus souple en relation avec des séjours de trois à cinq mois. Ce produit cible une demande plus haut de gamme. Dès qu'un projet se prête à une offre diversifiée, nous incluons ce format « chercheur » pour environ 20 % du programme. Nous réfléchissons actuellement, pour une offre en centre-ville, à des formules de colocation.

Les espaces communs représentent environ 300 m<sup>2</sup> pour une résidence d'une centaine de lots. Ils comprennent systématiquement une cafétéria, un hall spacieux et accueillant, une laverie, et de façon optionnelle une salle de sport équipée, ou encore des espaces de co-working... Des commerces ou restaurants en pied d'immeuble et quelques parkings peuvent compléter l'ensemble. ...

### M<sup>2</sup> En juin 2015, vous avez ouvert un second Opci ciblé sur cette même thématique.

#### A quel stade en êtes-vous ?

A. de Crépy : Des résultats satisfaisants nous ont en effet incité à poursuivre notre stratégie en créant, après la clôture du premier fonds, un second club deal composé de sept institutionnels. Celui-ci est encore ouvert. La souscription s'élève à

### M<sup>2</sup> Quelles sont les caractéristiques des résidences retenues par vos services ?

A. de Crépy : Le premier critère, à propos duquel nous avons une extrême exigence, est un emplacement de grande qualité, à proximité des trans-



Saint-Martin-d'Hères

## M<sup>2</sup> Comment s'effectue la gestion ?

**A. de Crépy :** Le choix de l'exploitant est une autre clé de l'attractivité d'une résidence, de son taux d'occupation et donc de sa valeur. Après l'identification d'un produit présentant une faisabilité satisfaisante, nous contactons un exploitant dans l'objectif de contracter un bail ferme de neuf ans. Nous finalisons avec lui les intentions du promoteur et de l'architecte : optimisation du plan et du descriptif technique, efficacité énergétique du bâtiment...

Nos partenaires doivent partager notre vision long terme du produit. Nous travaillons notamment avec Sergic à Nantes et Palaiseau, Réside Etudes à Marseille Saint-Charles, Ivry-sur-Seine et Strasbourg, Nemea à Marseille et Créteil, ou Studyo à Bordeaux.

Un intendant, salarié de l'exploitant, a outre une fonction de gardien, une

mission d'animation des lieux en organisant des événements favorisant les rencontres. Par ailleurs, l'intendant contribue aussi à la commercialisation locative. Le gestionnaire prend en charge l'ensemble des travaux (hormis les travaux de structure couverts par les garanties décennales des promoteurs) et en particulier l'entretien courant et le rafraichissement des lieux après le départ d'un locataire. Les travaux pouvant rester à la charge du propriétaire sont provisionnés pour être effectués au terme des neuf ans du bail qui coïncide avec la cession des actifs et la liquidation du fonds.

## M<sup>2</sup> Avec quelles sociétés de promotion travaillez-vous ?

**A. de Crépy :** Nous travaillons régulièrement avec Immobilier Développement, Linkcity/Cirnad déjà sur cinq opérations, Icade à Strasbourg et pour l'appel à candidatures « Réinventer Paris », Sogeprom, Constructa, Bouygues Immobilier, Pitch Promotion... Il n'est pas aisé de sourcer des produits. Nous sommes plus exigeants que les particuliers. Dans la vente au détail, la marge promoteur est aussi plus élevée. Toutefois, notre engagement accélère la commercialisation et réduit la prise

de risque du maître d'ouvrage. Un asset manager de Swiss Life REIM (France) supervise le chantier, contrôle son cadencement afin d'être en phase avec le calendrier universitaire, assiste à la réception des travaux...

Swiss Life REIM (France), précurseur de l'investissement immobilier sur ce type d'actifs en France, a acquis depuis 2010 une connaissance unique de ce marché. Grâce à son expérience, la société de gestion sélectionne ses projets en fonction de la qualité de la localisation, du rendement et de la liquidité de l'actif à terme. Les investissements sont réalisés avec des acteurs solides avec lesquels Swiss Life REIM (France) a su établir des partenariats



de long terme, promoteurs, exploitants... Grâce à une combinaison optimale du choix des acteurs et des emplacements, nos résidences atteignent en général des taux d'occupation proches de 100 %.

## M<sup>2</sup> Quelles sont les attentes de vos souscripteurs ?

**A. de Crépy :** Ils sont intéressés par un produit résilient, construit aux dernières normes environnementales, générant des revenus « sécurisés » et stables. Cette typologie d'actif génère un rendement plus élevé que le logement traditionnel, accompagné à la revente, d'une plus-value générée grâce à un foncier bien localisé. La sortie peut prendre la forme d'une vente en bloc ou bien à la découpe voire un panachage des deux formules.

## M<sup>2</sup> Comment envisagez-vous l'évolution du marché ?

**A. de Crépy :** La mobilité accrue des étudiants français et étrangers constitue un facteur favorable à notre entreprise. Ce nomadisme a besoin de solutions d'hébergement flexibles. Quant à l'évolution, la demande reste largement supérieure à l'offre et de nombreux développements de résidences étudiantes sont à prévoir.



Entrer dans un tel fonds, permet à l'investisseur de bénéficier de ce marché en pleine croissance mais aussi du savoir-faire et de l'efficacité d'une équipe experte en la matière. Swiss Life REIM (France), gérant d'actifs immobiliers pluridisciplinaire, est reconnue à la fois comme spécialiste de cette typologie et de l'outil Opci.

Pour une dizaine de résidences effectivement mises en place, il nous faut décrypter environ 200 dossiers ! Nous pouvons intervenir sur un projet à des stades différents : en Vefa ou dans une unité déjà en exploitation, nécessitant une rénovation. Nous allons répondre plus souvent à des consultations aux côtés des maîtres d'ouvrage. Notre engagement intéresse et rassure aménageurs et collectivités qui ont parfois souffert des conséquences de ventes à la découpe débridée. Un tel partenariat nous permet de prendre part à l'édification d'un ensemble mixte, voire d'un nouveau quartier, pour y inscrire une résidence étudiante. Celle-ci devient alors un véritable objet environnemental et social, proposant des constructions neuves qui répondent aux dernières normes tout en facilitant l'accès au logement autonome pour les étudiants. ■



**SwissLife**  
Asset Managers

Swiss Life Reim (France)  
42 allées Turcat Méry - CS 70018  
13417 Marseille Cedex 8  
13 avenue de l'Opéra - 75001 Paris  
+33 (0)1 40 15 16 07  
www.swisslife-reim.com