



EN COUVERTURE IMMOBILIER

S'ouvrir des opportunités avec le coliving

Cette forme d'habitat, avec services et espaces partagés, attire de plus en plus, et pas seulement les jeunes. Les offres se multiplient, alliant flexibilité et accessibilité.



Je pensais rester trois mois, cela fait un an et demi. On a des chambres avec salle de bains, de nombreux services et beaucoup de convivialité. Pour 750 euros par mois, c'est l'idéal quand on arrive dans une nouvelle ville. SIMON LEDOUIT, locataire d'une résidence KenavHome à Rennes.

Ces dernières années, plusieurs acteurs immobiliers ont décidé de développer une offre de location alternative : le coliving, des maisons ou des immeubles composés de chambres individuelles et d'espaces de vie commune (cuisine, séjour, salle de cinéma, de sport, espace de coworking...). Cette proposition connaît une forte expansion : selon Colliers et Immostat, au troisième trimestre 2023, les investissements dans le logement totalisaient 2,2 milliards d'euros, dont 1 milliard pour le résidentiel classique et 370 millions pour le coliving, qui arrive en deuxième position devant les résidences étudiantes (345 millions) et seniors (95 millions). « Pour les investisseurs, cette classe d'actifs s'inscrit dans une vraie tendance », souligne Maxime

Sauvanet, directeur des investissements du groupe (Re)génération M Capital, qui précise que l'offre atteignait 2 600 lits en 2020, bientôt 14 500 lits en 2024 et devrait caracoler à 24 000 lits en 2025.

« Au début, les mairies redoutaient des lieux bruyants. Maintenant, elles apprécient notre capacité à créer des logements et revivifier les centres-villes », assure Maxime Sauvanet. L'offre séduit : plutôt que d'aller à l'hôtel, les jeunes actifs mutés dans une ville qu'ils ne connaissent pas ou les étudiants apprécient de se retrouver dans un lieu à taille humaine, de partager des moments conviviaux et de profiter d'un meublé avec services (ménage, blanchisserie). En outre, ces offres sont très flexibles : il est possible de louer pour une nuit, à la semaine ou au mois, voire uniquement deux ou trois jours par semaine pour ceux qui télétravaillent le reste du temps depuis leur résidence principale. Les loyers sont encadrés dans les zones tendues et les cautions classiques (15 jours à un mois de loyer selon la durée du séjour). Les baux varient aussi au regard du type de location (meublé, mobilité, court, moyen, long séjour).

Salariés et étudiants Maison ou appartement, les locataires ont le choix. « Nous avons acheté une maison de 300 m² en plein centre de Rennes. Sans jardin et avec travaux, elle n'intéressait personne », se souvient Thomas Blin, cofondateur de KenavHome. Sous le nom de Ker Laf, ses douze chambres ont été remplies en quelques jours (lire témoignage). Thomas Schmider, fondateur de Colodge, a lui aussi commencé avec la même envie de rénover de grandes maisons en déshérence et bien placées. D'abord à Lyon, puis Lille, Roubaix et Tourcoing. Elles ne font jamais plus de 500 m², avec des chambres d'au minimum 25 m². Les loyers oscillent autour de 600 euros par mois, tout compris. « Notre offre intéresse surtout des salariés nomades de grands groupes comme OVH », explique-t-il.

De son côté, The Boost Society fait construire et exploite de grandes résidences (250 à 400 chambres, jusqu'à 600 dans celle de Créteil), essentiellement pour étudiants. Les loyers ? De 250 euros mensuels à Clermont-Ferrand à 950 euros à Paris avec tous les services. De différentes tailles, les chambres permettent d'accueillir des couples avec enfants. « Nous avons 31 rési-

dences ouvertes et projetons d'en avoir une cinquantaine. Les taux d'occupation avoisinent les 100 % », détaille Jean-Baptiste Mortier, son PDG. Du côté de Sharies, les résidences varient de 15 à

200 chambres. « Nous exploitons 550 chambres et projetons d'en proposer 2 000 dans un proche avenir, soit environ 10 % du marché du secteur, explique Julien Morville, cofondateur de Sharies. Avec des pro-

files entre 20 et 83 ans ! » Pascale Besses-Boumard u ■

par Pascale Besses-Boumard U

