

# Nexity Studéa

## Nexity Studéa redonne du sens aux résidences pour étudiants

Acteur de référence dans le secteur des résidences avec services pour les étudiants, Nexity Studéa a connu toutes les évolutions de ce marché depuis sa création en 1987. Si la période du confinement a impacté l'entreprise, celle-ci, depuis, a fait bien mieux que se défendre : elle se projette dans l'avenir avec l'entrain que lui confère sa capacité d'innovation, comme nous l'explique son président-directeur général depuis 2009, Pascal Pedoux.



Pascal Pedoux, PDG de Nexity Studéa

### Quelles sont les principales caractéristiques de Nexity Studéa ?

**Pascal Pedoux :** Nous sommes exploitant de plus de 120 résidences services pour étudiants en France, d'une capacité moyenne de 130 logements et pouvant aller jusqu'à 400 logements. Dans l'Hexagone, nous sommes présents dans plus de 50 villes, et réalisons plus de 27.000 locations chaque année pour 15.000 logements. Un tel ratio illustre la volatilité structurelle de notre marché, ce qui ne nous empêche pas d'afficher un taux de remplissage annuel de l'ordre de 95 %. L'ensemble de ces paramètres fait de nous l'acteur de référence sur le marché de la résidence privée pour étudiants.

### Plus intrinsèquement et au-delà des chiffres, comment définiriez-vous votre « ADN » ?

**P. Pedoux :** Tout d'abord, je pense que l'appartenance à un grand groupe immobilier comme Nexity constitue un marqueur de référence de notre identité. Ensuite, au sein de Nexity Studéa, nous bâtissons tous nos projets pour les cinq ans à venir sur le triptyque proximité/bien-être/responsabilité. Proximité parce que nos résidences sont clairement intégrées dans leur quartier via des accords

avec des commerçants et acteurs locaux, mais aussi parce que nous favorisons la convivialité en interne. La notion de bien-être va de soi quand on tente de créer des conditions de vie optimales pour ses clients : elle passe par la qualité de l'hébergement et par la prise en compte constante de leurs « desiderata ». Enfin, sur le volet responsabilité, nous accompagnons et sensibilisons nos locataires aux enjeux sociaux et environnementaux. En témoignent, nos solutions de mobilité douce (vélo, trottinette électrique...) proposées par nos partenaires ou encore notre partenariat avec un réseau de psychologues. Cela a été salué par le prix de l'Initiative en 2018 lors du RDVLE (Rendez-Vous du Logement Etudiant).

### Qui sont vos investisseurs ?

**P. Pedoux :** Globalement, sur les 15.000 logements que nous gérons, la proportion est de l'ordre de 90 % d'investisseurs individuels pour 10 % d'institutionnels. Mais ces derniers font un retour en force. Ils se sont rendus compte que ce marché des résidences pour étudiants était efficient et pérenne. Nous enregistrons de plus en plus d'investissements « en bloc » sur nos résidences. En ce qui concerne les particuliers, leur statut est toujours essentiellement celui de bailleur-loueur en meublé non professionnel, dans le cadre de baux commerciaux de 10 ans qui bénéficient de leviers fiscaux permettant d'amortir les investissements et de récupérer la TVA, et dont la rentabilité tourne entre 3,5 et 4 % par an.

### Concrètement, qu'offrez-vous à vos étudiants en plus de leur logement ?

**P. Pedoux :** La ligne directrice à laquelle nous sommes fidèles est de co-construire en permanence l'offre de services avec nos clients. Nos managers de résidence, en lien avec notre département marketing, organisent régulièrement des tables rondes avec les occupants. A partir de là, nous bâtissons de nouveaux cahiers des charges « produit » avec des lo-

gements modernes et optimisés et des espaces communs totalement repensés. Autrement dit, peu occupés, ceux-ci se transforment en lieux de vie adaptés à tous les usages des étudiants (cuisine commune/espace coworking/salon bibliothèque/espace de jeux...). Par ailleurs, nous offrons à nos locataires une gamme de services complète et digitale : programme d'animations riche et varié : ateliers de sensibilisation (nutrition, sécurité routière, gestion budget), soutien psychologique ; et proposons aussi tous les services utiles au quotidien : consignes pour recevoir des colis, laveries, wi-fi, application mobile. La quasi-totalité de ces services sont offerts à nos clients.

### Quelle est l'importance du digital dans vos résidences ?

**P. Pedoux :** La fluidité de la connexion internet est évidemment cruciale notamment dans ce contexte avec la multiplication des cours en distanciel. Nous avons réalisé des investissements lourds pour équiper toutes nos résidences avec la fibre. Ce n'est pas anodin de dimensionner un réseau pour qu'une centaine de personnes ou plus puissent faire de la visioconférence au même moment.

Par ailleurs, une grande partie de la vie en communauté passe désormais par les outils digitaux. Cela va d'une application mobile où



les étudiants peuvent échanger entre eux ainsi qu'avec nos équipes, aux animations en ligne (cours de cuisine, cours de sport, soirées organisées par nos équipes...).

Ce qui nous permet de maintenir le lien et la convivialité dans nos résidences tout en respectant les consignes sanitaires.

### Quelle a été votre traversée, votre Odyssée de la crise sanitaire ?

**P. Pedoux :** Notre priorité a été de protéger nos collaborateurs et nos clients. Nos espaces partagés ont fermé dans les résidences et nos salariés sont restés confinés dans leurs bureaux. Durant la période du confinement, environ 40 % de nos 15.000 locataires sont restés logés dans nos structures, dont beaucoup d'étudiants étrangers. Un certain nombre de locataires sont rentrés chez leurs parents tout en conservant leur logement chez nous. Si bien entendu, nous n'avons pas accueilli de nouveaux clients pendant la période de confinement et avons enregistré beaucoup de départs, nous avons malgré tout réussi à réaliser une belle campagne pour la rentrée de septembre.



Studéa Villeneuve-d'Ascq

### Comment avez-vous mené cette campagne ?

**P. Pedoux :** Nous avons mis en place des offres adaptées et attractives qui ont permis à nos locataires de réserver un logement sans attendre les résultats du Bac. En contrepartie de quoi nous leur faisons bénéficier d'un mois de loyer offert en septembre ou en octobre. Le fait est que nous sommes revenus à un taux d'occupation de plus de 99 % au plan national. Plus globalement, nous avons saisi cette période pour faire évoluer fortement la relation client vers le digital : envoi de préavis à distance, alors que cela se faisait par courrier auparavant. Des états des lieux « autonomes » et dématérialisés sont effectués par le locataire lui-même et validés par notre responsable de résidence, lequel va sous 48 heures faire l'état des lieux contradictoire dans l'appartement sans avoir à croiser l'occupant. Tout cela nous a obligé à nous remettre en cause et je dirais que le digital a pris beaucoup de formes et beaucoup de force durant cette période.



Studéa Bagneux

### Quelles sont vos ambitions en termes de développement ?

**P. Pedoux :** Déjà, nous avons honoré nos loyers auprès de nos investisseurs et respecté nos engagements. Pour la suite, notre plan de marche 2018-2028 prévoit une quarantaine d'ouvertures sur 10 ans, soit quatre par an, ce qui est ambitieux sur un marché qui ne connaît pas un développement exponentiel. Nous livrons une opération d'envergure de plus de 200 logements à Bagneux fin 2020 sur un très bon emplacement au carrefour de la Vache noire. En région parisienne, trois résidences vont ouvrir l'année prochaine à Massy - Palaiseau, proche de la gare TGV (250 appartements), Suresnes (plus de 220), Paris 19<sup>ème</sup> (plus de 100). En province, deux ouvertures sont programmées à court terme à Montpellier, une à Bordeaux et deux sur des marchés intermédiaires où nous sommes déjà présents, à savoir Clermont Ferrand (105-110 logements) et Tours (90). Notre maillage national nous permettra également de développer des résidences de petite taille (30 à 70 logements) en centre-ville et à proximité de nos résidences actuelles.

### Vous avez annoncé un plan de rénovation de votre parc existant, qu'en est-il ?

**P. Pedoux :** Notre objectif est de rénover 3.400 logements et 100 % des espaces communs de toutes nos résidences, ce qui sera fait à plus de la moitié fin 2021. Concrètement pour un studio, cela signifie refaire le sol et les peintures, changer le mobilier,



Studéa Villeneuve-d'Ascq



Studéa Strasbourg

le bloc kitchenette et le bloc lavabo, soit 5 à 6.000 € de budget. Nous faisons cela au fur et à mesure de la vacance locative et de l'accord de participation de nos bailleurs. Par ailleurs, nous avons confié une mission à l'école Strate Ecole de Design pour repenser les espaces communs de la résidence de Sèvres dont ils sont en partie locataires. Ce projet pilote sera déployé ensuite aussi bien dans notre parc existant que dans nos futurs programmes. Il s'agit d'un concept innovant où les espaces sont pensés pour favoriser l'échange et l'apprentissage par le partage au travers de rencontres quotidiennes et d'activités entre locataires. Un concept qui redonne du sens à nos résidences et qui permet à nos étudiants de s'épanouir pleinement.



Studéa Sèvres : projet d'atelier pour les étudiants du Strate Design

**studéa** nexity  
La ville à vivre

77 boulevard Vivier Merle  
69428 Lyon cedex 03  
Tél. : 04 37 91 37 50  
www.nexity-studea.com

Publi-rédactionnel