

STUDELITES : l'hébergement étudiant du pôle résidentiel de BNP Paribas Immobilier

Au sein du pôle résidentiel de BNP Paribas Immobilier, présidé par Olivier Bokobza, BNP Paribas Immobilier Résidences Services, dirigé par Grégoire Heudes, réalise et gère deux concepts : les Résidences Studélites pour les étudiants et les Résidences Hipark pour une clientèle d'affaires ou de tourisme.

Grégoire Heudes revient sur les particularités des Résidences Studélites.

M² Pouvez-vous revenir sur les débuts de la résidence étudiante dans le groupe BNP Paribas Real Estate et décrire la situation actuelle ?

Grégoire Heudes : Nous bénéficions d'un savoir-faire de longue date puisque notre première résidence étudiante a été réalisée en 1993. Elle a été suivie d'autres réalisations en Ile-de-France, marché où nous sommes toujours très actifs. Nous avons ainsi des résidences à Paris dans les 13^{ème}, 14^{ème} et 19^{ème} arrondissements, ainsi qu'à Boulogne-Billancourt, Montrouge, Issy-les-Moulineaux... Nous avons par ailleurs en cours de développement, une opéra-

tous commercialisés auprès de particuliers. Depuis, nous avons développé toute notre production d'hébergement étudiant sous cette marque Studélites. Nous totalisons à ce jour 52 résidences en exploitation dont 23 en Ile-de-France qui représentent plus de 6 100 lots et dont la commercialisation s'est effectuée auprès d'une clientèle de particuliers essentiellement issue de BNP Paribas. Celle-ci acquiert un lot en copropriété avec un rendement



M² Le marché se durcit-il ?

G. Heudes : Il est en effet globalement plus tendu, particulièrement en province. Une ville comme Lyon connaît une certaine suroffre avec un afflux brutal de 10 nouvelles résidences en une seule année, représentant

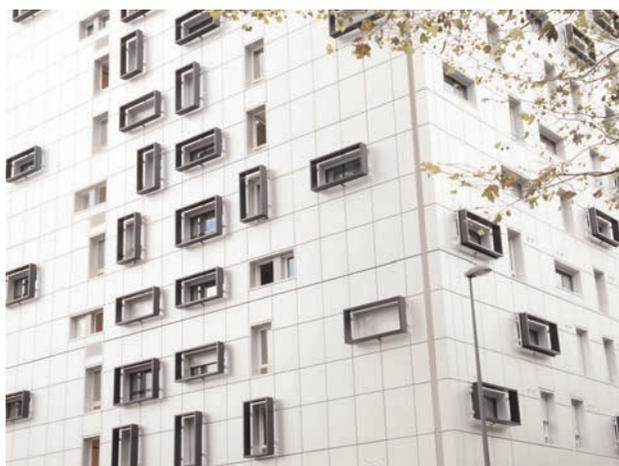
un peu plus de 1 000 logements. C'est la raison pour laquelle nous sommes très vigilants en régions et cherchons à accentuer notre présence dans le

Grand Paris. Toutefois, des agglomérations telles que Bordeaux, Toulouse, Montpellier... nous paraissent présenter aujourd'hui un potentiel satisfaisant. Notre développement s'effectue désormais sur la base d'un rythme moyen de deux résidences par an.

Nous prenons rarement des emplace-



Résidence Le Capitole, Paris



Résidence Carline, Grenoble

tion en province à Marseille et deux autres en région parisienne : l'une à Gentilly près de la Cité internationale et une autre à Maisons-Alfort. Notre groupe a également acquis en 2005 un portefeuille d'une vingtaine d'actifs en province sous l'enseigne Studélites,

financier garanti. Le rythme d'écoulement est très satisfaisant. A titre d'exemple, un programme de 191 lots dans l'agglomération bordelaise a été entièrement commercialisé en trois semaines sur la base d'une rentabilité de 3,80 % sur neuf ans.

ments sur des Campus et privilégions le secteur urbain à proximité des transports, des commerces et des équipements, critères déterminants pour les étudiants.

Une bonne localisation est une condition essentielle de réussite. ●●●

M² Quels sont les services fournis dans les Résidences Studélites ?

G. Heudes : Notre clientèle se compose majoritairement d'étudiants en début de cycle supérieur. Leur famille attache de l'importance à la présence permanente d'un responsable de résidence et à la sécurité en général. Toutefois, notre offre reste essentiellement composée de lots individuels. Les appartements de colocation avec deux chambres et une pièce commune représentent environ 1/4 des unités dans nos nouvelles opérations. Nous assurons l'accueil, le ménage, la fourniture du linge, le petit-déjeuner en cafétéria, les connexions internet...



Chantier résidence, Marseille



Fitness et cafétéria, résidence Le Tivoli, Grenoble

Des espaces communs sont dédiés au travail collectif et à l'animation. Une salle de fitness, et parfois un sauna, sont aussi proposés. Prochainement, nos résidences seront dotées d'outils digitaux aux services de nos clients. En introduisant de l'animation, nous offrons plus que de l'hébergement.

M² Combinez-vous parfois une résidence Studélites avec une résidence hôtelière Hipark, concept de tourisme et d'affaires proposé par votre groupe ?

G. Heudes : Nous avons réalisé à Marseille une résidence étudiante Studélites et une résidence hôtelière Hipark sur le même site. Les deux concepts s'inscrivent dans deux bâtiments jumelés mais distincts. Les attentes des deux clientèles sont bien différentes.

M² Envisagez-vous des opérations à l'étranger ?

G. Heudes : Notre groupe est implanté dans plusieurs métropoles européennes.

Une telle exportation de notre savoir-faire pourrait ainsi, être facilitée. Toutefois, le dispositif fiscal du pays d'accueil n'est pas adapté à notre principe actuel de commercialisation et nécessiterait un rapprochement auprès d'investisseurs institutionnels.

M² A ce propos, la vente aux institutionnels est-elle une éventualité ?

G. Heudes : Nous ne l'avons jamais pratiquée pour ce type de produit. La situation peut toutefois évoluer. D'ailleurs, BNP Paribas REIM s'intéresse, pour ses différents fonds, au Résidentiel. L'hébergement étudiant

pourrait ainsi s'inscrire dans cette politique de diversification. Une demande de rendement, de la part des institutionnels, d'environ 4,5 %, n'est toutefois pas simple à résoudre vu les évolutions constantes des coûts de construction et du foncier. De plus, le budget « logement » des étudiants est de plus en plus contraint. ■



**BNP Paribas Immobilier
Résidences Services**

167 quai de la Bataille de Stalingrad
92867 Issy-les-Moulineaux Cedex
01 55 65 20 22