



ÉTUDE

DÉCEMBRE 2025

PANORAMA DES RÉSIDENCES ÉTUDIANTES PRIVÉES DU CENTRE-VILLE DE MARSEILLE

PPA

ONT COLLABORÉ À CETTE ÉTUDE

P. Rousselot-Emard

J. Allfree

ÉTUDE

DÉCEMBRE 2025

PANORAMA DES RÉSIDENCES ÉTUDIANTES PRIVÉES DU CENTRE-VILLE DE MARSEILLE

Introduction.....	5
Méthodologie.....	7
PARTIE 1	9
ÉLÉMENTS DE CONTEXTE.....	9
PARTIE 2	19
RÉSIDENCES PRIVÉES POUR ÉTUDIANTS : UNE OFFRE POLYMORPHE ET COMPLEXE.....	19
PARTIE 3	27
OPÉRATEURS LOCAUX ET RELATIONS ENTRE ACTEURS.....	27
PARTIE 4	37
LES RÉSIDENCES SERVICES EN COPROPRIÉTÉ.....	37
PARTIE 5	43
LES RÉSIDENCES PRIVÉES DU TERRITOIRE D'ÉTUDE.....	43
ANNEXES	51
FICHES RÉSIDENCES.....	51

INTRODUCTION

Dans le cadre de son programme de travail partenarial, l'Agam a engagé en 2024 une étude pour mieux connaître la situation des résidences privées pour étudiants dans le territoire du PPA de Marseille. Cette étude s'inscrit dans la continuité de la stratégie de développement de l'offre et de l'accès au logement des étudiants portée par la Métropole dans le cadre du PLH. Elle apporte un éclairage complémentaire aux travaux menés par l'Observatoire Territorial du Logement Etudiant (OTLE AMP) depuis 2019 dans la Métropole Aix-Marseille-Provence.

La présente étude a été motivée à la suite d'un constat partagé notamment par la Ville de Marseille, l'EPAEM, la Métropole Aix-Marseille-Provence et la SPLA-IN Aix-Marseille-Provence. Dans le cadre de leurs actions communes sur le périmètre du Programme Partenarial d'Aménagement (PPA) dans le centre ville de Marseille, l'ensemble des partenaires a pu observer le désengagement des exploitants et des propriétaires, constaté sur plusieurs résidences lorsqu'elles arrivent en fin de bail commercial. Elles peuvent alors malheureusement s'inscrire dans une spirale de dégradation (exemple de l'ex-résidence du Gyptis, dans le 3^e arrondissement de Marseille).

Comptant un nombre important de résidences étudiantes, le centre-ville de Marseille est un territoire particulièrement exposé à ces phénomènes.

L'objectif de cette étude est donc de faire un diagnostic des résidences privées destinées aux étudiants dans le périmètre du centre-ville. La Métropole souhaite, en s'appuyant sur les éléments apportés par l'Agam, anticiper au mieux la croissance souhaitable et souhaitée du nombre de logements à destination des étudiantes sur le cœur de ville marseillais. Pour cela, elle ambitionne la définition d'un cadre juridico-technique à destination des futurs projets de résidences étudiantes privées.

Le présent document fait un état des analyses réalisées par l'Agam. Parmi les vingt-quatre résidences services privées que compte le territoire d'étude, trois semblent dégradées et appellent des investigations plus fines. Quatre pourraient se fragiliser à moyen terme et doivent être surveillées (partie 5).

MÉTHODE

Les objectifs poursuivis dans le cadre de cette étude sont de mieux connaître les résidences privées pour étudiants, en particulier celles en copropriété.

Afin de concourir à cet objectif, cinq phases ont été mises en œuvre.

PHASE 1 : ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

Cette étape vise à mieux comprendre la situation et les enjeux liés au logement des étudiants à Marseille et plus particulièrement dans son centre-ville.

PHASE 2 : RÉSIDENCES PRIVÉES POUR ÉTUDIANTS, UNE OFFRE POLYMORPHE ET COMPLEXE

A travers les échanges avec les acteurs du logement étudiants et la documentation, cette phase dresse une première lecture des spécificités des résidences services pour étudiants avec un zoom sur celles en copropriété.

PHASE 3 : OPÉRATEURS LOCAUX ET RELATIONS ENTRE ACTEURS

Cette phase s'appuie sur la réalisation d'entretiens avec les gestionnaires présents au sein du territoire d'étude. L'objectif est d'alimenter la connaissance de leurs stratégies et de leur modèle. Ils sagit également de mieux connaître le fonctionnement des résidences situées dans le territoire.

PHASE 4 : LES RÉSIDENCES SERVICES EN COPROPRIÉTÉ

Cette phase vise à construire une meilleure connaissance des enjeux spécifiques aux copropriétés en résidence-services.

PHASE 5 : LES RÉSIDENCES PRIVÉES DU TERRITOIRE D'ÉTUDE

Au regard du recensement réalisé dans le cadre de l'OTLE AMP croisé avec les données disponibles (DV3F, fichiers fonciers, VOC et RNI) et les entretiens avec les gestionnaires et syndics, cette étape vise à établir un diagnostic des caractéristiques des résidences privées dont celles qui ne sont plus gérées par un exploitant.

Une autre phase ayant pour objectif d'identifier des modèles alternatifs de mutation de résidences services pour étudiants ou de reprise en gestion devait être réalisée. Faute d'identifier des retours d'expérience probants, cette étape n'a pas pu être finalisée.

Du fait d'un croisement de législations, le secteur des résidences services est particulièrement complexe et devra faire l'objet d'une analyse complémentaire à cette étude. Il appelle de nombreux contentieux et une jurisprudence fournie. Afin de préciser les enjeux de statuts et de réglementation ainsi que les marges de manœuvre opérationnelles pour la collectivité, un volet juridique devra compléter cette étude.

PARTIE 1 - ÉLÉMENTS DE CONTEXTE

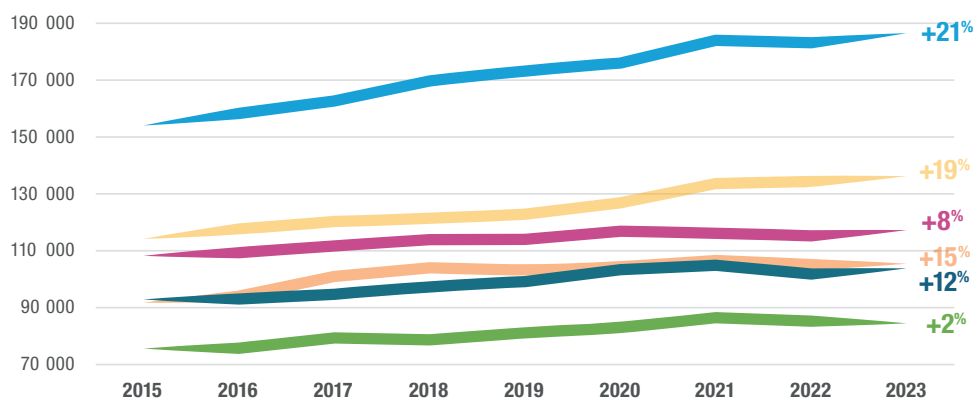
Aix-Marseille-Provence fait partie des principales métropoles « étudiantes » de France avec ses deux principaux pôles d'enseignement supérieur Aix-en-Provence et Marseille. Elle a connu une croissance des effectifs étudiants ces dernières années et, si un ralentissement est à prévoir dans les années futures, des leviers de croissance de la population étudiantes existent.

DES EFFECTIFS EN CROISSANCE ET DES BESOINS IMPORTANTS

AMP, cinquième métropole « étudiante » de France

La métropole d'Aix-Marseille-Provence compte près de 104 000 étudiants (rentrée 2023). Deux tiers de cet effectif correspond à des étudiants d'Aix-Marseille Université (AMU). Elle est la cinquième métropole qui compte le plus important effectif (hors grand Paris).

La population d'étudiants affiche une croissance stable avec toutefois un léger fléchissement entre les rentrées 2021 et 2022 (période post Covid), tendance observée sur l'ensemble des territoires, avec une reprise dès 2022. Sur la période 2015-2023, les effectifs étudiants d'AMP ont progressé de +12%.



ÉVOLUTION DES EFFECTIFS ÉTUDIANTS DANS LES PRINCIPALES MÉTROPOLIS UNIVERSITAIRES

- Métropole de Lyon
- Toulouse Métropole
- Métropole d'Aix-Marseille-Provence
- Métropole Européenne de Lille
- Bordeaux Métropole
- Montpellier Méditerranée Métropole

Marseille, plus de la moitié des étudiants de la métropole

A Marseille avec un effectif de 59 121 étudiants en 2023, cette population représente 7 % des habitants de la commune.

Les arrondissements centraux (1/2/3/5) comptent en 2023 près de 26 000 étudiants¹ inscrits dans les établissements publics sous tutelle du ministère en charge de l'Enseignement supérieur. Ils regroupent donc près de la moitié des étudiants de la commune (44%). L'effectif d'étudiants dans ces arrondissements a diminué depuis 2019, période durant laquelle ce territoire représentait 55 % de celui communal. Ces données n'intègrent toutefois pas tous les étudiants.

Avec le campus Saint-Charles, un positionnement du «centre» qui se renforce dans l'armature territoriale des sites d'enseignement

Les évolutions récentes ou en projet en matière d'enseignement supérieur et de logements dédiés aux étudiants réaffirment la place du centre-ville. Plusieurs projets ont été recensés dans le cadre des travaux réalisés par l'OTLE AMP. Il s'agit en particulier des évolutions qui sont intervenues dans le campus Saint-Charles.

Ce campus se caractérise par une augmentation récente du nombre d'étudiants liée à la (re)localisation de plusieurs établissements :

- ▶ Implantation de l'IMVT (Institut Méditerranéen de la ville et des Territoires) avec 1 300 étudiants dont la majorité des effectifs étaient auparavant sur le campus de Luminy ;
- ▶ L'école informatique Epitech Technology s'est installée Porte d'Aix dans l'immeuble Adriana ;
- ▶ Le Campus OMNES Education est en cours de construction (Place Marceau) et devrait ouvrir ses portes en 2026. 2 000 étudiants sont attendus dans cet établissement qui accueillera plusieurs écoles privées (INSEEC, ECE, Sup de Pub, ou encore HEIP).

Inscrite dans le cadre du Contrat de Plan État Région (CPER) 2021-2027, la cité internationale du Crous devrait également ouvrir ses portes en 2026. Elle proposera 225 logements (individuels et colocations) pour environ 300 lits disponibles.

(1) Source : ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche > Sous-direction des Systèmes d'information et études

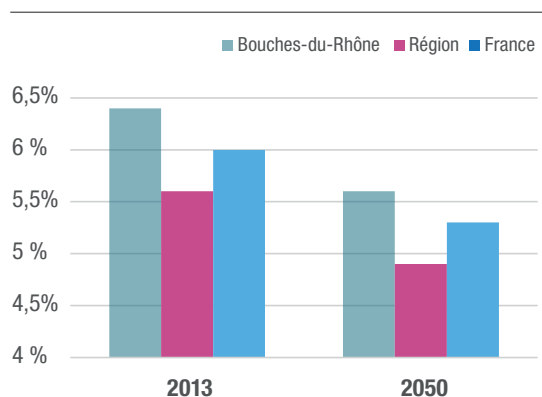
(2) Le logement des étudiants dans la Métropole Aix-Marseille-Provence – OTLE AMP

Perspectives d'évolution des effectifs et besoins locaux

Une baisse des effectifs dès 2025 à l'échelle nationale

Au niveau national, les tendances indiquent un ralentissement de la croissance à partir de 2025, puis un pallier en 2028 précédant une légère baisse jusqu'en 2033. Cette perspective résulte de la diminution du nombre de bacheliers par effet démographique. Celle-ci pourrait être compensée partiellement par la progression du taux de poursuite d'études post bac et la diversification des parcours. D'après ces travaux, le nombre d'étudiants au niveau national en 2033 pourrait être équivalent à celui de 2025 (Source Ministère Enseignement Supérieur, Service études, juillet 2025). Toutefois, il s'agit d'une estimation nationale et les projections démographiques locales s'inscrivent dans une autre tendance.

PART DES 20-24 ANS



Une baisse des effectifs plus tardive au sein de la métropole

A l'échelle de la métropole, les perspectives d'évolutions s'appuient sur l'arrivée dans l'enseignement supérieur des enfants nés à partir des années 2000. Les effets du pic des naissances du début des années 2000 se prolongent davantage localement qu'au niveau national, la diminution de la natalité ayant été plus tardive. La baisse des effectifs d'étudiants de l'enseignement supérieur n'apparaîtra qu'après 2030 au sein d'AMP. Sur la période précédente, entre 2020 et 2030, la croissance est estimée à +0,91 % par an, soit près de 1 000 étudiants supplémentaires par an en moyenne à l'échelle d'AMP.

Des besoins qui restent importants

Une évaluation des besoins en logements a été réalisée en 2022 dans le cadre de l'OTLE AMP². Elle porte sur la période 2020 – 2030 et s'appuie sur plusieurs hypothèses à l'échelle métropolitaine. Elle prend en compte les tendances démographiques

observées à l'échelle locale mais aussi d'autres paramètres tels que le taux de scolarisation ou de réussite aux épreuves du baccalauréat, ou encore de recrutement extraterritorial, lesquels ont un fort impact sur l'évolution des effectifs. Elle pointe des leviers locaux qui pourraient permettre une croissance des effectifs à horizon 2030 (+ 1 900 étudiants par an soit un effectif de 121 000 étudiants en 2030).

L'augmentation du taux de scolarisation des 18-24 ans ainsi que celle du taux de réussite au baccalauréat, ces deux indicateurs étant plus faibles que la moyenne nationale, pourraient augmenter le potentiel de futurs étudiants. Dans l'hypothèse retenue, l'objectif de +2 points supplémentaires de taux de réussite et de scolarisation, pourrait générer plus de 450 étudiants supplémentaires par an.

Un autre levier serait de renforcer l'attractivité du territoire pour une augmentation de +2 points de la part d'étudiants internationaux à horizon 2030. Dans cette hypothèse, la croissance générée serait aussi de 450 étudiants par an.

Ces hypothèses pourraient se traduire par un besoin estimé entre 424 logements supplémentaires par an (maintien du taux d'équipement actuel à horizon 2030) et 767 logements en augmentant le taux d'équipement de 3 points. L'ensemble de ces besoins n'a pas pour vocation de se traduire par la création de logements en résidences privées mais bien en majorité de se concrétiser par le développement du parc « aidé ». En respectant la répartition territoriale actuelle, la géographie de cette offre nouvelle se porterait pour 61 % à Marseille.

UN PARC DE LOGEMENTS DÉDIÉ AUX ÉTUDIANTS

Dans le cadre de la mise en œuvre de l'OTLE AMP, intervient une enquête sur les conditions de vie des étudiants. La dernière a été mise en œuvre en 2023³.

Parmi les étudiants interrogés et se déclarant décohabitants (66 % des interrogés), 40 % d'entre eux habitent dans le parc locatif ordinaire privé ou social (non dédié) et 44 % sont hébergés dans une résidence.

L'offre dédiée aux étudiants: trois grandes catégories

Si les étudiants décohabitants habitent majoritairement un logement qui ne leur est pas dédié (logement « ordinaire »), les résidences étudiantes se dé-

(3) Enquête sur les conditions de vie des étudiants : enquête conduite auprès de l'ensemble des étudiants d'AMU sur l'ensemble des campus d'Aix-Marseille université. 12 000 étudiants ont répondu dont plus de 70 % d'étudiants issus des établissements universitaires localisés à Aix-en-Provence et Marseille.

veloppent. Elles s'inscrivent dans trois principales catégories:

- ▶ **Le Crous**: à loyers modérés, ces logements en résidence universitaire sont réservés à des étudiants remplissant des conditions liées à des critères sociaux. Le modèle économique du Crous s'appuie sur la mutualisation des coûts de gestion de ses résidences. Cela s'est accompagné d'une géographie des résidences relativement concentrée en lien avec les principaux sites d'études. Si ce modèle tend à s'ouvrir cela reste timide; **44 % des places à l'échelle d'AMP.**
- ▶ **Le patrimoine des bailleurs sociaux**: cette offre de logements est à loyers encadrés. Réservée aux étudiants l'attribution de ces logements est soumise au respect de conditions de ressources; **11 % des places à l'échelle d'AMP.**
- ▶ **Les résidences privées pour étudiants**: proposant des loyers libres, elles sont de plusieurs natures: des résidences services dédiées aux étudiants (au moins 70 % des logements doivent être réservés à ce public) ou des résidences mixtes (étudiants et jeunes actifs). Elles relèvent essentiellement de dispositifs d'investissements locatifs répondant au statut du Loueur Meuble Non Professionnel. Ces résidences ciblent en priorité les étudiants de première année et ceux étrangers. Les leaders du marché en la matière sont Réside Etude (Estudines et Stud'City) et Nexity Studéa. **37 % des places à l'échelle d'AMP.**

QUELLE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT POUR LE PARC DU CROUS AIX-EN-PCE, MARSEILLE, AVIGNON ?

La stratégie portée par le Crous s'appuie sur l'optimisation du foncier existant pour se développer dans un contexte de pénurie foncière. Concrètement il s'agit de valoriser le foncier Crous et/ou Etat. Cela s'est traduit par la livraison de plusieurs programmes (Cornil à La Timone, Cité Internationale d'Aix-en-Provence). En ce sens, plusieurs projets sont portés par le Crous avec une livraison prévue dans les prochaines années (Cité internationale à Saint-Charles sur d'anciens locaux Crous notamment) et des études de surélévation sont également en cours.

A Marseille, le Crous constate des pressions différentes sur ses résidences, les plus éloignées du centre-ville perdant en attractivité. Les secteurs de la Timone et Saint-Charles subissent une très forte demande et dans un autre contexte, le secteur de la Plaine. Ce sont sur ces secteurs que le Crous cherche en priorité à développer l'offre bien qu'il y ait peu d'opportunités foncières.

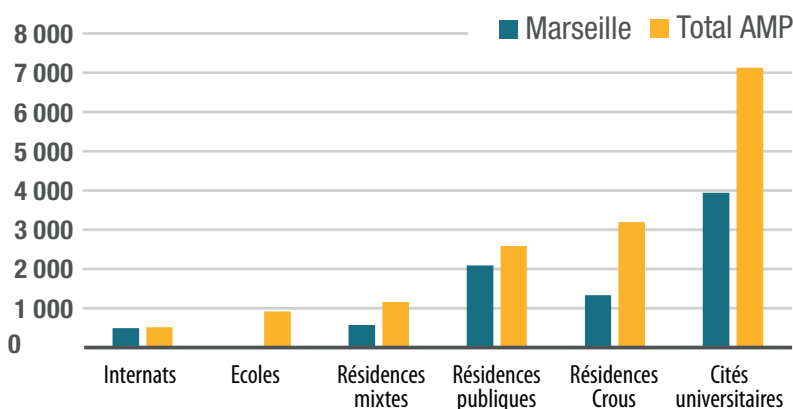
M. Marc Bruant Directeur du Crous lors de l'atelier OTLE AMP de février 2025



CAMPUS SAINT-CHARLES - © Agam

A Marseille, près de 14 000 logements dédiés aux étudiants⁴

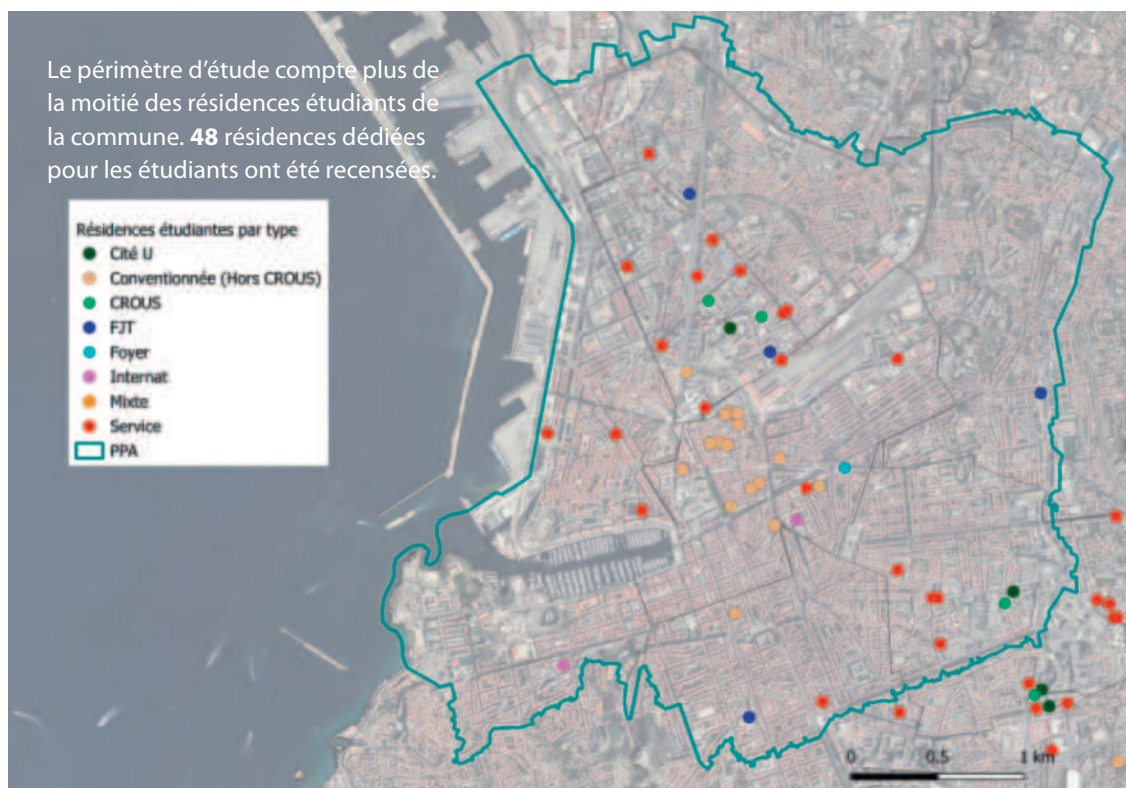
La métropole d'Aix-Marseille-Provence compte 23 129 logements dédiés aux étudiants, parmi lesquels 13 840 sont situés à Marseille. Ils se répartissent en 90 résidences (AMP : 144 résidences) dont 42 (47%) sont des résidences services. Celles sociales (Crous ou conventionnées) représentent quant à elles 42% des résidences (6 870 logements). On compte également 20 foyers (dont FJT) qui peuvent accueillir des étudiants mais ce ne sont pas des places dédiées.



	MARSEILLE		TOTAL A TOTAL AMP	
	Nombre de résidences	Nombre de places	Nombre de résidences	Nombre de places
Internat	7	488	10	876
Résidence mixte	3	573	12	1156
Crous	8	1 534	19	3 398
Conventionnée (hors Crous)	23	1 591	31	2 488
Cité U	7	3 745	12	6 929
Résidence-services	42	5 909	60	8 282
Total	90	13 840	144	23 129

(4) Les données de ce paragraphe sont issues de l'Observatoire Territorial du Logement Etudiants, OTLE AMP – source Enquête résidences étudiantes 2024.

DANS LE PÉRIMÈTRE D'ÉTUDES : UN PARC DE PLUS DE 5 500 PLACES DÉDIÉES AUX ÉTUDIANTS



RÉSIDENCES ÉTUDIANTES DU PÉRIMÈTRE

Elles représentent un total de 5 211 places (2 930 places pour les résidences services soit un équivalent de 2 707 logements).

Les résidences se répartissent à part égale entre logements à loyers encadrés (Crous/Bailleurs sociaux) et résidences services privées. Toutefois, en nombre de places, ce sont celles privées qui en offrent le plus (56%).

Il existe également 7 structures qui peuvent accueillir les étudiants mais pas exclusivement. Ainsi sur le périmètre on comptabilise 303 places en FJT, foyers et internats.

Une offre qui s'est développée ces dernières années

Ces dix dernières années, douze résidences ont été créées au sein du périmètre. Elles représentent un total de 2 000 nouvelles places. Comme à l'échelle métropolitaine, la croissance est largement portée par l'offre privée. Ainsi parmi les nouvelles résidences :

- ▶ 8 sont privées (1 336 places)
- ▶ 3 sont conventionnées (483 places)
- ▶ 1 est un internat (180 places)

	Total places	Nombre de résidences
Cité U	991	2
Conventionnée (Hors CROUS)	668	16
Résidence CROUS	622	3
Résidence-services	2 930	20
Total résidences	5 211	41



Des résidences qui perdent leur statut «étudiant»

Si de nouvelles résidences privées se développent, certaines semblent perdre leur vocation «étudiante». Cela peut relever de plusieurs situations (arrêt de gestion sans reprise, conditions non remplies pour conserver le statut, mutation de l'occupation...). Parmi celles qui ne sont plus en activité, quatre sont privées pour 362 places au total. Ces résidences n'accueillent plus un public exclusivement étudiant.

- ▶ **Easylogement République:** 81-83-85 rue de la République, 13002 Marseille (86 places -80 logements)
- ▶ **Campus St-Charles:** 58 rue de Crimée, 13003 Marseille (80 places – 80 logements)
- ▶ **Le Jardin des Facs:** 12 rue de Crimée, 13003 Marseille (40 places – 40 logements)
- ▶ **Studea Marseille Centre:** 18 rue Horace Bertin, 13005 Marseille (156 places – 104 logements)



RÉSIDENCE CAMPUS SAINT-CHARLES © Agam



Stratégie d'implantation des opérateurs, le centre : un territoire d'enjeux

Les entretiens réalisés avec les opérateurs montrent que ceux-ci privilégient la proximité des lieux de vie, des TCSP. Ils sont attentifs également aux prix du marché ainsi qu'au nombre d'étudiants potentiel et à l'offre déjà existante.

Plusieurs gestionnaires se spécialisent également dans l'offre autour des campus « fac de médecine » (Twenty Campus/Les belles années). Les besoins sont importants avec un recours aux résidences services par des étudiants plus divers que pour les autres formations. Le taux de remplissage est donc élevé et la rotation faible (ils conservent souvent leur logement l'été).

Au-delà de ces critères prioritaires pour les exploitants, leur implantation est aussi fonction de leur capacité à se positionner sur un marché très concurrentiel. Lors de la mise en œuvre de programmes privés desquels ils pourraient assurer la gestion, ils sont mis en concurrence les uns avec les autres. L'opérateur retenu est bien souvent le plus offrant, c'est-à-dire celui qui proposera les montants de loyers les plus élevés. Cela permet au promoteur de commercialiser plus facilement son programme en affichant un rendement locatif élevé. Toutefois, cela peut mettre en difficulté les exploitants. Ces derniers ont souligné leurs difficultés d'implantation au sein du marché marseillais. Ils s'interrogent sur la capacité des autres gestionnaires à se positionner sur un niveau de loyers élevé. Eux-mêmes rencontrent des difficultés pour construire un équilibre (prix du marché/concurrence/rentabilité) satisfaisant pour les promoteurs au regard des prix vendus.

S'ils cherchent tous des opportunités, ils ne sont pas tous prêts aux mêmes concessions pour capter des résidences.

Ces constats sont le témoignage d'un modèle économique fragile qui tend à favoriser des opérateurs plus offensifs et les modèles hybrides (étudiants/jeunes actifs). Ils fragilisent les gestionnaires mais aussi les propriétaires soumis à des révisions de loyers qui ne correspondent plus à leurs capacités financières.

QUELS CRITÈRES DE SÉLECTION DE LEUR LOGEMENT PAR LES ÉTUDIANTS ?

Quelle que soit la commune, deux critères sont fortement scrutés par les étudiants : en premier lieu le loyer puis la proximité du lieu d'études. Viennent ensuite, la qualité de vie du quartier et son environnement (commerce, bruit, proximité du centre) puis la superficie et les équipements du logement et enfin la proximité avec des infrastructures de transport.

Marseille se distingue avec des critères de qualité de vie du quartier et d'accès aux transports en commun davantage mis en avant par les étudiants interrogés.

Les ateliers territoriaux réalisés dans le cadre de l'OTLE AMP en 2025 précisent le point de vue des étudiants. Selon eux, le centre-ville présente « l'avantage de la proximité des transports en commun et d'un environnement dynamique avec toutes les aménités. Cependant, certains quartiers centraux à l'instar de la gare Saint-Charles ou certains quartiers du 1er arrondissement sont jugés comme non sûrs. Les quartiers de la Plaine, Castellane, Timone sont largement plébiscités.⁵⁾»

(5) Extrait de *Dynamique et géographie métropolitaine des résidences étudiantes*, Octobre 2025

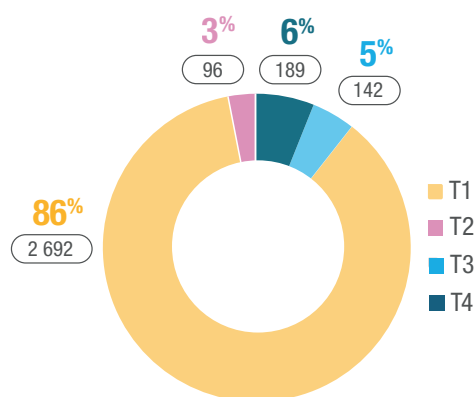
Les résidences services privées dans le territoire d'étude

Dans le territoire d'études, vingt résidences services privées ont été recensées. Quatre autres ont « disparu » c'est-à-dire qu'elles n'ont plus le statut de résidence dédiée aux étudiants.

Composée en majorité de types 1, elles représentent un parc de logements très particulier constitué de très petites surfaces. Ils ne peuvent s'adapter qu'à un public très ciblé de personnes seules pour une occupation durant une période limitée dans leur parcours de vie.

Au-delà des logements, ces résidences comptent également des parties à usage collectif (pièce de vie, salle de sport, cafétéria, gardien pour certaines) et offrent à leurs résidents des prestations incluses dans le loyer et d'autres complémentaires et optionnelles souvent de type hôtelières (déjeuner,

TYPLOGIE DES LOGEMENTS



ménage, literie...). En ce sens, elles peuvent proposer des services proches des résidences de tourisme et elles tendent parfois à s'orienter vers ce type d'occupation afin d'améliorer leur rentabilité et leur taux de remplissage.

RÉSIDENCES SERVICES PRIVÉES EN ACTIVITÉ

Résidence	Adresse	Gestionnaire	Logts	Prix moy vente €/m²	Nb ventes 10 ans	Tx vente	Année livraison	Etat de conventionnement	Code_postal
Marseille Canebière	9 rue Sénac de Meilhan 13001 Marseille	Artémisia	150	2008	2	1%	2013	sortie de conventionnement	13001
Les Estudines Flammarion	8 allée Simone Gébelin 13001 Marseille	Résidé Études - Les Estudines	131	4011	3	2%	2017	toujours conventionné	13001
Le Vieux-Port	6 rue Bonneterie 13002 Marseille	Fac-Habitat	58	0	0		2016	sortie de conventionnement	13002
Les Estudines Marseille République	63 rue de la République 13002 Marseille	Kley	206	0	0		2013	sortie de conventionnement	13002
Marseille La Major	1 rue Mazenod 13002 Marseille	YouFirst Campus	179	0	0		2017	toujours conventionné	13002
Campus des Sciences Marseille	72 boulevard de Strasbourg 13003 Marseille	Greystar / Mycampus	196	0	0		2016	en voie de sortir de conventionnement	13003
Kley Marseille	23 rue Mathieu Stilatti 13003 Marseille	Kley	313	0	0		2018	toujours conventionné	13003
Les Estudines Nedelec Saint-Charles	21 boulevard Charles Nédelec 13003 Marseille	Résidé Études - Les Estudines	91	0	0		2014	en voie de sortir de conventionnement	13003
Néoresid Phocéenne	73 rue Hoche 13003 Marseille	GSA Résidences	92	1865	13	14%	2009	sortie de conventionnement	13003
René Magnac	25 rue Honnorat 13003 Marseille	Fac-Habitat	119	2498	17	14%	2010	sortie de conventionnement	13003
Résidence étudiante Provence	119-121 boulevard National 13003 Marseille	StudiLodge	113	0	2	2%	2012	sortie de conventionnement	13003
Résidence Suittétudes Le 124	124 boulevard National 13003 Marseille	UXCO Student	119	0	0		2015	en voie de sortir de conventionnement	13003
Studéa Euroméditerranée	67 rue Peyssonnel 13003 Marseille	Nexity Studéa	143	0	0		2014	en voie de sortir de conventionnement	13003
Studéa Euroméditerranée 2	11 rue René Cassin 13003 Marseille	Nexity Studéa	130	2845	17	13%	2015	en voie de sortir de conventionnement	13003
Studéa Marseille Croix D'azur	2 rue du Pasteur Heuzé 13003 Marseille	Nexity Studéa	180	0	0		2012	sortie de conventionnement	13003
Carré Blanqui	142 rue Auguste Blanqui 13005 Marseille	Les Belles Années	133	0	0		2024	toujours conventionné	13005
Carré Saint-Pierre	98 rue Saint-Pierre 13005 Marseille	Les Belles Années	84	0	2	2%	2015	en voie de sortir de conventionnement	13005
Studéa Marseille Ferrari (Patio Vitalis)	60 rue Ferrari 13005 Marseille	Nexity Studéa	88	0	0		2012	sortie de conventionnement	13005
Studéites Marseille Castellane	5 rue Viviane Spagnolo 13005 Marseille	Studéites	112	0	0		2017	toujours conventionné	13005
Les Estudines Castellane	100 rue d'Italie 13006 Marseille	Résidé Études - Les Estudines	80	3596	2	3%	2012	sortie de conventionnement	13006

RÉSIDENCES SERVICES AYANT PERDU LEUR STATUT « ÉTUDIANT »

Résidence	Adresse	Gestionnaire	Logts	Prix moy vente €/m²	Nb ventes 10 ans	Tx vente	Année livraison	Etat de conventionnement	Code_postal
CAMPUS ST CHARLES	58 rue de Crimée, 13003 Marseille	CITY AXIMO	80	0	0			sortie de conventionnement	13003
EASYLOGEMENT REPUBLIQUE	81-83-85 rue de la République, 13002 Marseille	EASYMOMENTHOME	80	0	0			sortie de conventionnement	13002
LE JARDIN DES FACS	12 rue de Crimée, 13003 Marseille	SIGA	40	2289	71	178%		sortie de conventionnement	13003
STUDEA MARSEILLE CENTRE	18 rue Horace Bertin, 13005 Marseille	NEXITY STUDEA	104	3033	48	46%		sortie de conventionnement	13005

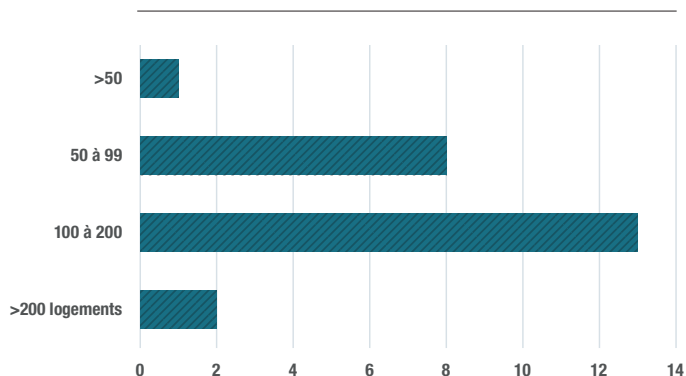
Si elles comptent en moyenne 135 logements, le seuil de rentabilité est estimé à 80 logements. Au sein du territoire, deux sont particulièrement importantes avec plus de 200 logements (Les Estudines Marseille République, Kley Marseille). Treize comptent entre 100 et 200 logements (dont 1 ayant perdu sa vocation), et neuf comptent moins de 100 logements.

Les résidences services se développent depuis plus de trente ans mais cette offre s'est intensifiée dans

les années 2010 à 2020. Elles représentent actuellement 3% du parc de logements des arrondissements centraux. Elles demeurent encore un produit très promu par les réseaux de commercialisation nationaux. En effet, en 2025, il est l'un des seuls dispositifs d'investissement immobilier mobilisable partout, ouvrant des possibilités de défiscalisation.

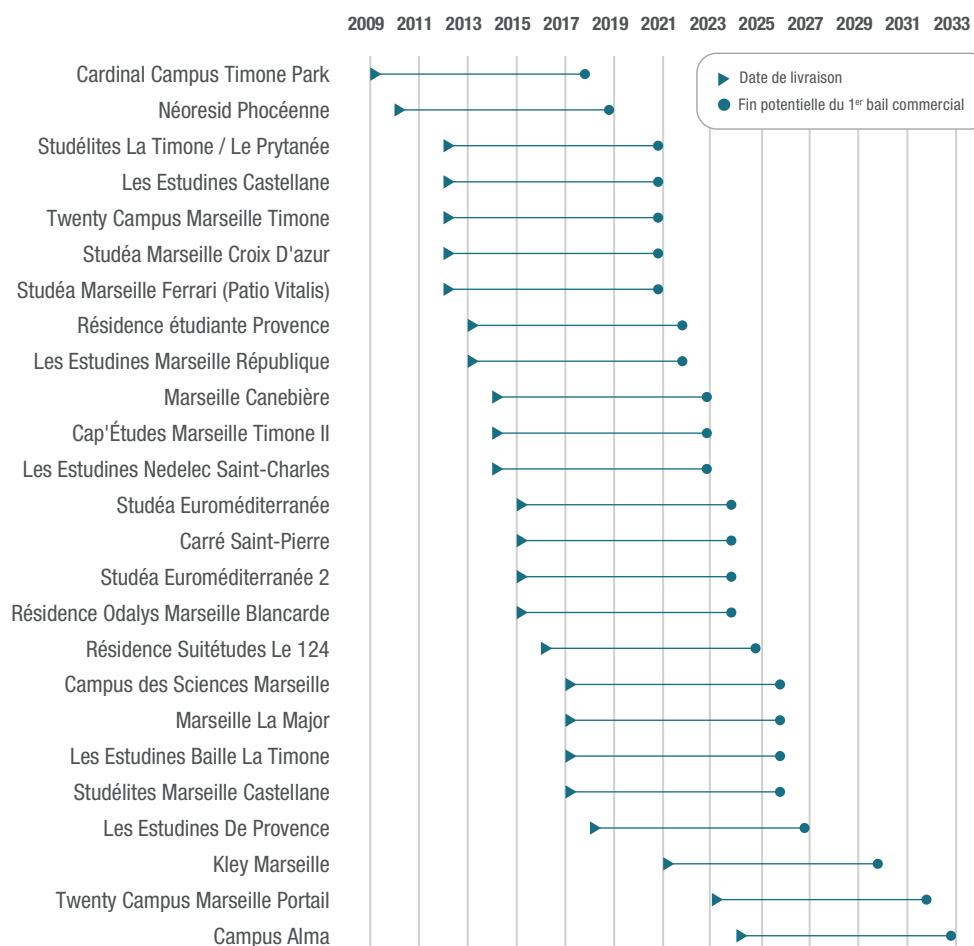
Au regard de leurs périodes de construction, la plupart de ces résidences ont déjà connu un bail commercial voir deux. Certaines ont changé déjà une fois d'exploitant.

RÉSIDENCES - SERVICES SELON NOMBRE DE LOGEMENTS



L'offre de logements à destination des étudiants apparait plurielle dans le centre-ville de Marseille. Elle se répartit presque à part égale entre logements conventionnés (à loyers encadrés) et ceux libres. La croissance de ces derniers est toutefois la plus rapide. Ces résidences privées demeurent un produit d'investissement de premier choix, la pénurie de logements étudiants étant largement relayée nationalement. Si celle-ci est une réalité, pour le territoire qui nous concerne, cette pénurie est celle de l'offre à loyers encadrés à bas prix.

RÉSIDENCES PRIVÉES AVEC ANNÉE DE CONSTRUCTION



PARTIE 2

RÉSIDENCES PRIVÉES POUR ÉTUDIANTS : UNE OFFRE POLYMORPHE ET COMPLEXE

Marseille est une ville étudiante de premier plan à l'échelle nationale. Cette situation s'accompagne d'une forte attractivité pour les opérateurs privés du logement étudiants. En conséquence, le développement de l'offre de logements privés pour étudiants a été dynamique ces dernières années principalement sous la forme de résidences services.

Ce segment immobilier est un secteur particulièrement complexe. En effet, il mêle les législations liées au logement, à la copropriété, au commerce et au domaine fiscal. Ce croisement de législations, malgré les tentatives du législateur, ne permet pas de poser un cadre clair. Ainsi le terme « résidence-services » s'accompagne de nombreux modèles différents non dans leur fonctionnement, relativement similaire, mais dans les relations entre les propriétaires et les exploitants et les modalités de gestion. Ce domaine est très nourri en matière de contentieux et la « gestion facile » ou la formule « clés en main » vantée par les commercialisateurs est loin d'être toujours le cas.

Cette partie a vocation à clarifier les principaux dispositifs et modèles sans toutefois chercher l'exhaustivité.

LES RÉSIDENCES SERVICES, ÉLÉMENTS DE CADRAGE

Les résidences services sont des immeubles constitués d'une part de logements privatifs et d'autre part de services. Elles disposent souvent d'espaces collectifs. Pour être reconnues comme destinées à un public étudiants, condition nécessaire pour que les propriétaires des logements bénéficient d'avantages fiscaux, la législation impose un ratio de 70 % d'étudiants au sein de l'établissement sous peine que les avantages fiscaux soient retirés.



Résidences Services



Des services spécifiques non individualisables

- L'accueil permanent
- Du personnel spécifique
- Libre accès aux espaces de convivialité et jardins



Un ensemble d'habitations constitué de logements autonomes

Une définition commune quel que soit le public accueilli

Elles sont définies par l'article L631-13 du CCH « La résidence-services est un ensemble d'habitations constitué de logements autonomes permettant aux occupants de bénéficier de services spécifiques non individualisables. Les services spécifiques non individualisables sont ceux qui bénéficient par nature à l'ensemble des occupants. Les catégories de ces services sont définies par décret, pris après avis de la Commission nationale de concertation. Des services spécifiques individualisables peuvent être également souscrits par les occupants auprès de prestataires. Le délai de préavis préalable à la résiliation de ce contrat ne peut excéder un mois ».

L'article D631-27 précise les catégories de services spécifiques non individualisables :

- ▶ l'accueil personnalisé et permanent des résidents et de leurs visiteurs ;
- ▶ la mise à disposition d'un personnel spécifique attaché à la résidence, le cas échéant complétée par des moyens techniques, permettant d'assurer une veille continue quant à la sécurité des personnes et à la surveillance des biens ;
- ▶ le libre accès aux espaces de convivialité et aux jardins aménagés.

Ces services non individualisables sont fournis par des prestataires avec lesquels des conventions sont établies. Ces conventions prévues au deuxième alinéa de l'article 41-1 de la loi du 10 juillet 1965 doivent notamment préciser :

- ▶ leur durée ;
- ▶ les conditions de leur renouvellement et de leur dénonciation ;
- ▶ les modalités de surveillance par le conseil syndical de leur exécution ;
- ▶ les conditions de communication par le prestataire des documents relatifs à cette exécution ;
- ▶ l'objet et les conditions financières de la fourniture du ou des services ainsi que les conditions matérielles et financières d'occupation des locaux de la résidence.

ZOOM : UNE TENDANCE CROISSANTE, L'HYBRIDATION DES RÉSIDENCES SERVICES

Les conditions économiques n'étant pas toujours favorables et le coût du logement pour les étudiants en hausse les incite à trouver des solutions alternatives, les exploitants s'orientent vers des modèles hybrides. Ceux-ci mélangent de plus en plus la population étudiante avec celle des courts séjours. L'équilibre entre la destination « habitation » et celle « hôtelière » finit par ne pas toujours être tranchée. Les services apportés sont déterminants pour clarifier cette qualification.

En effet ces résidences peuvent aussi proposer des prestations annexes (ménage, blanchisserie...). Celles-ci sont dites individualisables, elle sont non-obligatoires.

Avec ces prestations, les résidences pour étudiants se rapprochent parfois d'un modèle hôtelier. La frontière entre logement et résidence hôtelière est parfois floue.

RÉSIDENCE-SERVICES, UN PRODUIT D'INVESTISSEMENT

Le logement en résidence-services est un produit immobilier largement promu dans le cadre des réseaux de commercialisation nationaux. Les arguments de vente sont centrés sur son rendement locatif et sa simplicité de gestion. Il bénéficie de plusieurs dispositifs d'avantages fiscaux qui ont contribué à sa promotion. Ainsi, la plupart des résidences services privées sont des copropriétés détenues par des investisseurs privés qui ont fait l'acquisition d'un ou plusieurs logements. Pour cet investissement plusieurs dispositifs de défiscalisation ont pu être mobilisés dont deux en particulier : statut LMNP (Loueur en Meublé Non professionnel) et Censi-Bouvard (investissement locatif réservé aux résidences services).

Le statut LMNP : l'option d'un régime d'amortissement

Le statut de Loueur Meublé Non Professionnel est destiné aux investisseurs dont les recettes annuelles ne dépassent pas 23 000 € par an (article 155, IV du Code Général des Impôts). Pour bénéficier de ce statut, le loueur doit également exercer une activité principale autre. (Article 155, IV du CGI). Il permet d'optimiser le cadre fiscal en ajoutant des avantages spécifiques aux régimes classiques. Les principaux leviers fiscaux sont :

(6) Les étudiants se définissent comme des personnes inscrites dans un établissement d'enseignement secondaire ou supérieur, dans une école technique supérieure ou dans une grande école ou classe du second degré préparatoire à ces écoles. Les personnes qui effectuent un stage, rémunéré ou non, dans le cadre d'études poursuivies dans l'un des établissements ou écoles mentionnés au VI-A § 120 sont également considérées comme des étudiants pour l'application de la réduction d'impôt. Les personnes liées par un contrat de travail avec leur employeur et inscrites dans l'un des établissements mentionnés VI-A § 120, sont également considérées comme étudiantes.

- ▶ un abattement forfaitaire de 50% sur les revenus locatifs en micro-BIC (contre 30% en location non meublée);
- ▶ la possibilité d'amortir le bien et les meubles en régime réel;
- ▶ la récupération de la TVA sur l'investissement initial.

Deux régimes d'amortissement sont possibles : le réel et le micro-BIC. Ils s'adressent à des investisseurs aux profils distincts puisque la différence entre les deux tient aux montants investis. Le régime réel s'adresse automatiquement aux investisseurs dont les recettes totales locatives brutes annuelles dépassent 77 700€ même s'il est possible de choisir ce régime en ayant un petit patrimoine alors que celui dit « micro-bic » est celui qui correspondra à des investisseurs qui acquièrent un ou deux logements. Il s'agit de la majorité de la clientèle.

Le régime réel simplifié

Le régime réel simplifié a pour principe de réduire l'assiette de la taxation voire de générer un déficit. Pour cela il permet de déduire certaines charges (intérêts de prêt pendant 10 ans, frais de travaux générant amélioration, frais d'entretien, charges de copropriété...). En LMNP s'ajoute le levier fiscal de l'amortissement du bien et du mobilier (déduction de la perte de valeur du logement et du mobilier). Ainsi chaque composant du bien va correspondre à un pourcentage de la valeur du bien et à une durée pour l'amortir.

> Ce régime pour être efficace appelle à une planification à moyen terme des travaux et des dépenses avec comme objectif des charges déductibles qui dépassent les revenus fonciers. Le déficit ainsi créé peut être imputé sur les revenus globaux à concurrence d'un plafond avec un dépassement reportable sur les revenus fonciers des dix années suivantes. Avec ce mécanisme, ce régime est plutôt favorable à l'entretien du patrimoine. L'amortissement ne pouvant pas créer de déficit (il se reporte sur les années suivantes sans limite de temps), pour être fiscalement optimisé, il nécessite de conserver le bien pendant une durée d'au moins dix à douze ans. Ce temps de portage est également nécessaire pour que la plus-value en cas de vente ne soit pas due (hors SCI). En effet, en 2025 l'avantage fiscal lié à l'exclusion des amortissements du calcul de la plus-value a été supprimé.

Le régime micro-BIC

Le régime micro-BIC est plus simplifié. Il permet un abattement forfaitaire de 50% des revenus locatifs bruts, sans déduction des charges réelles.

> Sans mécanismes d'amortissement fiscal à long terme, il engage moins d'enjeux fiscaux d'entre-

tien et de conservation du bien. Il est toutefois soumis aux mêmes obligations de durée de mise en location.

Le LMNP est un régime fiscal basé sur l'amortissement. Il n'a pas de durée d'engagement mais dans les faits pour une réelle optimisation, le bien doit être conservé 10 à 12 ans (hors micro-BIC). Engageant une gestion comptable relativement complexe pour mettre en œuvre l'amortissement (régime réel), il est intéressant pour les investisseurs disposant de plusieurs biens. Son régime micro-BIC présente l'avantage de la souplesse et d'un abattement de 50% plutôt que 30% en micro-BIC classique. Ce statut ouvre également la possibilité de récupération de la TVA sur l'achat dans certains cas.

Le dispositif Censi-Bouvard jusqu'en 2024

Ce dispositif s'appuie sur le principe d'une réduction d'impôt sur l'acquisition de biens neufs en résidence-services. Il impose la location du bien pendant 9 ans à un exploitant et il n'est pas cumulable avec l'amortissement du bien rendue possible pour le régime réel en LMNP. Ce dispositif peut donc être adopté de façon complémentaire au LMNP mais sans pouvoir appliquer l'amortissement durant les années de défiscalisation du bien.

Il permet une réduction d'impôt de 11% du montant HT de l'investissement, plafonnée à 300 000€/an. Elle est répartie sur 9 années, de manière équitable. Il est possible de reporter son avantage fiscal, pendant 6 ans, si le montant de la réduction est supérieur à l'impôt à payer. Le report de la réserve est toutefois conditionné au maintien du bien en location, pendant l'année concernée. Prorogée jusqu'en 2024, il a pris fin en 2025.

Cumuler les régimes LMNP et Censi-Bouvard permet de bénéficier d'une réduction d'impôts (11% du prix d'achat HT). Le LMNP permet quant à lui 50% d'abattement en régime micro-BIC et la récupération de la TVA.

Ce dispositif est adapté aux investisseurs possédant peu de patrimoine et recherchant une défiscalisation rapide et une gestion facilitée. Si le bien doit être loué à un exploitant pendant au moins neuf ans, ce dispositif n'encourage pas à conserver le bien à long terme l'avantage fiscal s'éteignant. De même, il n'est pas favorable à l'investissement dans l'entretien du bien, cela ne procurant aucun avantage fiscal.

TVA récupérable sur l'achat du logement

Les logements acquis neufs (livrés depuis moins de cinq ans et achetés à un promoteur) ou en VEFA ainsi que ceux situés en résidence-services sont soumis à la TVA, laquelle est récupérable dans certaines conditions :

- ▶ répondre du statut LMP ou LMNP ;
- ▶ détenir le bien et le louer pendant au moins vingt ans ;
- ▶ l'activité de location doit être soumise à TVA.

Les locations meublées professionnelles ou non professionnelles (LMP/LMNP) sont exonérées de la TVA si les prestations sont fournies de manière accessoire et dans des conditions qui diffèrent de celles des hébergements hôteliers (louage de choses/louage de services). Ainsi, si la résidence-services ne propose pas de prestations para-hôtelières, elle n'est pas soumise à la TVA et celle-ci n'est donc pas récupérable sur l'achat du bien. Les charges déductibles incluent les intérêts d'emprunt, l'amortissement et les frais de gestion. Les services à fournir pour être soumis à TVA sont trois des quatre suivants :

- ▶ accueil et réception des locataires ;
- ▶ fourniture du linge de maison ;
- ▶ service de petit-déjeuner ;
- ▶ entretien et ménage régulier du logement.

Ils sont souvent présentés comme « obligatoires » dans les résidences services ce qui n'est pas le cas. Ils le sont pour récupérer la TVA et ainsi optimiser fiscalement l'achat.

Dans ce contexte, l'investisseur doit signer un bail commercial avec un exploitant. Celui-ci assurera la gestion et la fourniture des services para-hôtelières. Le bail doit mentionner :

- ▶ les prestations para-hôtelières fournies aux locataires ;
- ▶ l'application de la TVA sur les loyers perçus ;
- ▶ l'engagement de location.

Si le propriétaire ou l'exploitant ne respectent pas les conditions, l'administration peut demander le remboursement de la TVA récupérée. La simple proposition des services suffit s'ils sont potentiellement disponibles.

Cette possibilité encourage le développement d'un modèle alternatif combinant public étudiant et accueil de courte durée. En effet, coupler ces activités permet d'optimiser le remplissage de la résidence. Pour mémoire, les résidences doivent être occupées par au moins 70% d'étudiants. Le non-respect du seuil d'occupation entraîne la remise en cause de l'avantage fiscal.

RÉSIDENCES SERVICES : UN ACTIF FINANCIER

Avec le développement de l'offre de résidences services privées la concurrence s'est exacerbée. Afin de développer leur parc, les opérateurs ont optimisé leur activité. En ce sens, les enjeux économiques sont devenus majeurs. Plusieurs mécanismes ont pu être mis en œuvre. S'ils restent marginaux, ils sont à identifier car leur effet de fragilisation des résidences est majeur.

Les fonds de concours

Pour convaincre les investisseurs, les promoteurs sont parfois tentés de « booster » les taux de rendement potentiels des résidences. Pour cela ils utilisent les « fonds de concours ». En pratique, le promoteur conserve une partie du prix de vente (fonds de concours) qu'il reverse au gestionnaire. Celui-ci peut alors, au moins pendant les premières années, payer aux propriétaires des loyers surévalués par rapport à la rentabilité réelle de la résidence.

Dans cette configuration, les appartements ont été vendus à un prix plus élevé que le prix normal. Le loyer proposé est mécaniquement au-dessus du prix. Le gestionnaire se trouve donc en pratique dans l'impossibilité de le payer sans disposer du fonds de concours. Une fois celui-ci épuisé, soit l'exploitant renégocie les loyers à la baisse soit il revend son bail à un autre exploitant. Il a l'avantage du rapport de force puisque les investisseurs, engagés dans un bail commercial (Cf. infra) sont captifs. Les propriétaires se retrouvent en difficulté financière les loyers n'étant pas toujours suffisants pour faire face aux échéances bancaires. Si le fonds de concours est une charge pour le promoteur, il lui permet de majorer sa marge à un niveau supérieur au coût du fonds.

La vente de lots en « package »

Bien souvent le promoteur et le gestionnaire appartiennent au même groupe. Celui-ci a souvent une filiale d'exploitation, de gestion (il est a minima syndic provisoire quand la copropriété est nouvelle) et de marchand de biens. Il maîtrise ainsi toutes les fonctions essentielles à la résidence. Dans cette configuration les marges de manœuvre des investisseurs sont restreintes.

Sans qu'il soit nécessaire de recourir à un fonds de concours, son principe peut être mis en œuvre. La société de promotion comble régulièrement les pertes du gestionnaire, dans le cadre des relations de groupe via une structure dédiée à l'exploitation

qui sera subventionnée par le groupe. Comme pour les fonds de concours, ces pratiques sont encadrées. Toutefois les biais restent importants.

La mutualisation des résidences

Afin d'être les plus concurrentiels possibles, les gestionnaires de résidences se dotent de systèmes d'information, s'organisent pour optimiser la performance de leur gestion comptable en les centralisant au niveau de leur siège.

L'optimisation de la gestion peut également s'orienter vers des pratiques litigieuses qui consistent à couvrir les pertes d'une résidence par les autres au sein de leur portefeuille.

Ces pratiques, si elles sont marginales, peuvent avoir des conséquences très importantes sur le devenir des résidences concernées.

RELATION CONTRACTUELLE ENTRE LE PROPRIÉTAIRE ET L'EXPLOITANT : DIFFÉRENTS MODÈLES DE GESTION PLUS OU MOINS SOUPLES

Le montage entre le propriétaire et la société d'exploitation peut prendre plusieurs formes. La plus courante est la conclusion d'un bail commercial. Le mandat de gestion, bien que très peu pratiqué pour les résidences – services pour étudiants en copropriété, reste une option. En fonction du cadre choisi, le gestionnaire va conclure pour le compte du propriétaire, en son nom (bail commercial) ou au nom du propriétaire (mandat de gestion), les contrats de mise à disposition avec les occupants. Une alternative en auto-gestion sans exploitant est aussi possible.

Ces montages diffèrent sur plusieurs points.

Le bail commercial, un contrat clé en main mais qui fragilise le propriétaire

Ce type de montage est le plus représenté. Il repose sur un contrat de bail commercial signé entre le propriétaire et l'exploitant de la résidence. Il définit les conditions de location et de gestion des logements. Son objet comprend la mise à disposition de locaux et la fourniture d'un certain nombre de services.

Un contrat relevant du code du commerce

Ce type de contrat entre dans le cadre de la législation classique des baux commerciaux comme n'importe quelle activité commerciale. Dans ce

contexte, la mise à disposition du logement par son propriétaire (bailleur) est assimilée à un fonds de commerce. Celui-ci appartient à la société d'exploitation (preneur du bail ou locataire). Ce point est très important car il peut générer des frais de perte d'exploitation en cas de dénonciation du bail par le bailleur (comme pour un commerce classique). Le propriétaire est donc relativement captif. Il ne peut récupérer son bien quand il le souhaite.

Comme le propriétaire investisseur est contraint de louer son logement a minima neuf années pour bénéficier des avantages fiscaux et, selon le dispositif fiscal retenu il peut être contraint à ce qu'il soit « géré par un exploitant », il est aussi tributaire de l'exploitant. Si celui-ci rompt le bail avant ce délai, le propriétaire risque de perdre ses avantages fiscaux. De plus, le cadre du bail commercial peut permettre la récupération de la TVA mais pour cela l'investisseur s'engage à louer son bien pendant vingt années. Si la résidence perd les services apportés par le gestionnaire, le propriétaire risque de rembourser la TVA qu'il aura récupéré.

Bien souvent les investisseurs s'endettent sur une durée de 15 à 20 ans. La garantie de bénéficier d'une gestion pérenne et rigoureuse est donc fondamentale pour le propriétaire et pour la bonne santé de la résidence.

Durée du bail

En la matière, pas de règles. Le bail commercial a une durée standard de 9 ans mais peut aller jusqu'à 12 ans. Le bail commercial classique fonctionne selon une logique dite « 3/6/9 ». Certains exploitants proposent des baux d'une durée de dix ans. La durée du bail est parfois « ferme » (9 ans ou 10 ans), le locataire (exploitant de la résidence) renonce à son droit de donner congé à l'issue de chaque période triennale. Ils s'engagent à ne pas renégocier le bail durant toute sa durée.

Le propriétaire (bailleur du bail commercial) ne peut pas donner congé avant la fin du bail. Dans le cas contraire, une indemnité d'éviction est à verser à l'exploitant-locataire. Elle est calculée sur la base du déficit d'exploitation sur la période restante normalement à courir jusqu'au terme du bail. Elle est due en cas de :

- ▶ **refus de renouvellement** sans motif légitime : faute grave de l'exploitant, non-respect des obligations contractuelles ;
- ▶ **congé pour reprise** : reprendre les locaux pour les exploiter soi-même ou les affecter à un autre usage.

Le locataire (exploitant) peut donner congé à chaque échéance triennale (sauf exceptions prévues par la loi). Ainsi au bout de trois ans puis de six ans et enfin au bout de neuf ans, le gestionnaire peut décider de renouveler le bail commercial (renouvellement souvent tacite à 3 et 6 ans) ou de le résilier. En cas de résiliation avant neuf ans, s'ils veulent conserver leurs avantages fiscaux, les propriétaires doivent trouver un nouveau gestionnaire pour la résidence.

Fin de bail « à terme »

A son échéance (9 ans), le bailleur ou le preneur peuvent solliciter l'autre partie pour une offre de renouvellement. Si celle-ci est à l'initiative du locataire, en tant que propriétaire du fonds, il bénéficie d'un droit au renouvellement de son bail commercial s'il est immatriculé au registre du commerce et des sociétés (RCS) et s'il exploite effectivement le fonds de commerce. Il peut donc solliciter le propriétaire, lequel devra répondre dans les trois mois (sans réponse l'offre est réputée acceptée). A défaut de congé (avec ou sans offre de renouvellement) signifié par le bailleur ou le preneur, le bail commercial se poursuit tacitement.

Lorsque le locataire a reçu un congé avec offre de renouvellement de la part de son bailleur, il a la possibilité de :

- ▶ **refuser l'offre de renouvellement** : le bail commercial prend fin. Le bailleur ne verse pas au locataire d'indemnité d'éviction ;
- ▶ **accepter le renouvellement et le cas échéant le nouveau loyer proposé** : un nouveau contrat est signé dans les mêmes termes ou avec des ajustements validés par les deux parties ;
- ▶ **accepter le renouvellement mais en refusant le nouveau loyer** : les parties peuvent convenir à l'amiable d'un loyer convenant à chacun. S'ils ne parviennent pas à un compromis, ils peuvent saisir la commission départementale de conciliation des baux commerciaux (CDC) pour trouver un accord.

En cas de cession du bail commercial, celui qui rachète le bail dispose d'un droit au renouvellement du bail durant les six premières années de celui-ci. Au terme du bail, le non-renouvellement d'un ou plusieurs contrats avec l'exploitant n'implique pas toujours la fin de l'activité de résidence.

Elles montrent que le secteur des résidences services répond à des logiques économiques propres. Celles-ci dépassent largement le seul cadre de la simple transaction immobilière. La présence d'un tiers qui va assurer le fonctionnement et la gestion de la résidence est structurante.



LES ESTUDINES FLAMMARION - © Agam

TACITE PROLONGATION DU BAIL

En l'absence de congé, le bail commercial est prolongé pour une durée indéterminée. Il se poursuit aux mêmes conditions. Le loyer reste donc le même.

Après l'expiration, le bailleur ou le locataire peuvent mettre fin au bail commercial à tout moment, à condition de respecter un préavis. Elle peut l'être pour renouvellement du bail ou pour congé sans proposition de renouvellement.

Le locataire peut céder son fonds de commerce. Le nouvel exploitant s'inscrit dans les conditions du bail initial. Le risque de fragilisation de la résidence est important dans ce contexte. Les propriétaires ne choisissent pas le nouvel exploitant. Ils peuvent ne pas renouveler le bail commercial ou en renégocier les conditions ce qui peut également fragiliser l'exploitant.

Si la durée du bail dépasse 12 ans à compter de la conclusion du bail initial, le bailleur peut déplaçonner le loyer. Il n'est alors plus fixé en fonction des indices de référence mais il peut être fixé à la valeur locative entraînant souvent une hausse importante pour le locataire.

Contenu du bail commercial

Le bail définit le rôle de chacun des deux parties dans la gestion du bien. La répartition des charges entre le locataire et le propriétaire est le produit d'une négociation ou des habitudes de travail du gestionnaire preneur du bail. Le bail doit clairement stipuler cette répartition (décret du 3 novembre 2014).

Ce contexte reste toutefois porteur d'ambiguïtés partiellement clarifiées par la loi Pinel du 18 juin

2014. Le décret n° 2014-1317 du 3 novembre 2014 fixe une liste des charges, impôts et travaux qui ne peuvent pas être imputés au locataire. Il s'agit en particulier les **grosses réparations** (façades, toitures, gros œuvres), les **travaux de mise en conformité**, les **honoraires de gestion** (honoraires du syndic de copropriété par exemple).

En général, les charges d'entretien courant (petites réparations locatives, nettoyage des parties communes, consommation d'eau, d'électricité, de chauffage des parties communes), les charges liées à l'exploitation des locaux (consommation énergétique des locaux loués, frais d'équipement et de maintenance des équipements essentiels à la sécurité incendie notamment) et les taxes et impôts locaux sont supportées par le locataire.

S'agissant d'une location meublée, le mobilier est généralement à la charge du propriétaire en cas d'usure « normale » liée à son ancienneté et ne relevant pas directement d'une dégradation par l'occupant (le bail précise alors une période). Le bail commercial peut toutefois contenir des clauses limitant le renouvellement du mobilier durant sa durée initiale. Le renouvellement n'est pas toujours prévu dans le bail. Le gestionnaire est le garant de la bonne gestion du patrimoine et le maintien en bon état au fil des ans.

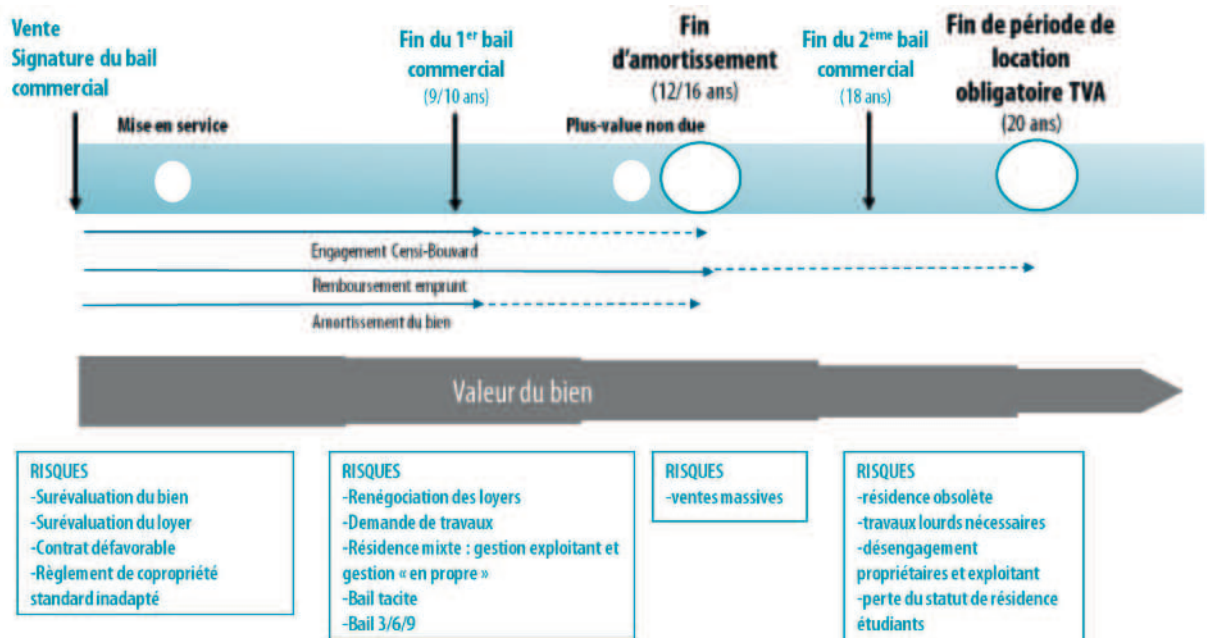
Le loyer

Le bail commercial garantit un loyer fixe au bailleur, complémenté parfois par un loyer variable. Il est effectivement possible d'inclure dans le contrat « une clause de recette ». Elle indexe une partie au chiffre

d'affaires généré par la résidence. Elle est peu pratiquée. Il n'existe pas de règle de définition du loyer, il est fixé selon le rendement potentiel et les prix du marché mais aussi selon la stratégie des acteurs (promoteur/exploitant).

Le loyer est revalorisé annuellement (selon l'indice des loyers commerciaux ILC). Il peut être répercuté en totalité ou partiellement sur le montant du loyer (indexation plafonnée du loyer). A la fin du bail commercial et dans le cadre de la signature d'un nouveau contrat, le montant du loyer peut être renégocié à la hausse ou à la baisse en fonction du rendement de la résidence. En cas de bail tacite (au-delà de la durée du premier bail), il ne peut pas évoluer sans accord des deux parties. Comme indiqué précédemment, passé 12 ans, le montant du loyer peut être fixé librement par le propriétaire. Dans le cadre de la renégociation, le pouvoir est du côté de l'exploitant qui a des moyens de pression sur le propriétaire: s'il renonce à la gestion de la résidence, le propriétaire connaîtra des difficultés à trouver un nouveau gestionnaire et il risque de perdre ses avantages fiscaux.

Ce mode de gestion est privilégié par les propriétaires investisseurs car il ne pose pas de difficultés de gestion (l'exploitant prend en charge totalement la gestion) et il assure des loyers garantis durant la durée du bail. Il n'est toutefois pas sans risques, les propriétaires étant souvent mal informés des clauses de ce contrat. Le rapport de force entre propriétaire gestionnaire est largement du côté de ce dernier.



PRINCIPALES ÉTAPES CHARNIÈRES D'UNE RÉSIDENCE-SERVICES - Un modèle à risques Des ensembles immobiliers amenés à se dévaloriser dès leur création (hors campus médecine)

Mandat de gestion, une option qui mobilise plus le propriétaire mais moins contraignante à long terme

Le mandat de gestion est un contrat encadré par le Code civil (article 1984 à 2010) et la loi Hoguet, par lequel le propriétaire d'un bien immobilier confie la gestion locative de son bien à un exploitant (munie d'une carte professionnelle et de garanties financières). Celui-ci est rémunéré pour les prestations qu'il conduit. Comme pour le bail commercial, ce contrat prévoit les missions de l'exploitant, ses obligations et ses droits, ainsi que la rémunération de l'exploitant et la durée du mandat.

Le mandat n'est pas soumis aux exigences de durée d'un bail commercial et le propriétaire perçoit une redevance versée par la société d'exploitation, normalement calculée en fonction du chiffre d'affaires réalisé. Le mandataire facture des honoraires et des prestations. Le coût est estimé de 5% à 7% du loyer. Dans ce cadre, l'exploitant s'engage à mener les missions qui lui sont confiées et à en rendre compte. Il doit respecter les règles légales et assurer le bon entretien du bien, veiller à sa gestion (paiement des charges locatives...). Ses missions sont à géométrie variable en fonction du contenu du contrat. Si sa mission est toujours a minima de percevoir les loyers et payer les charges de copropriété, il peut aussi prendre en charge la recherche de locataires, les états des lieux, le suivi de travaux éventuels. La fixation de sa durée est souple (1 an à une durée indéterminée). Le mandant peut demander une résiliation à l'échéance avec un préavis de 1 à 3 mois (sauf clauses spécifiques).

Cette formule plus souple est peu mobilisée. Elle n'offre pas de garantie de loyers et nécessite davantage de mobilisation des propriétaires en matière de gestion pour garantir leurs droits. Le fonds de commerce reste chez le propriétaire ainsi le mandataire (exploitant) n'a pas de droit au renouvellement ou à des indemnités d'éviction. La qualité du mandataire est donc structurante ainsi que l'investissement des propriétaires. Elle nécessite un cadre clair afin d'éviter les contentieux (notamment concernant les responsabilités juridiques du mandataire) et de s'assurer d'avoir chiffré l'ensemble des prestations nécessaires pour gérer la résidence. Nous n'avons pas identifié de résidences gérées sur ce modèle.

La société d'autogestion, une voie alternative émergente

Ce modèle est très peu développé. Il s'appuie sur la gestion autonome par les propriétaires. Ils constituent une société de gestion à qui ils vont louer leur lot via un bail commercial.

La société de gestion peut assurer elle-même l'administration de la résidence. Elle deviendra alors employeur en recrutant le personnel nécessaire. Elle peut aussi déléguer la gestion à un prestataire indépendant. C'est alors un tiers qui gère la résidence. Le rapport contractuel qui lie l'exploitant et la société de gestion avec un contrat de mandat, s'avère plus souple et favorable au propriétaire.

Bien souvent les propriétaires ne sont pas suffisamment informés pour choisir une option plutôt qu'une autre et pour en mesurer les conséquences. Les promoteurs contractualisent en amont avec un exploitant qui, soit appartient à leur propre groupe, soit est choisi par mise en concurrence des opérateurs. Pour pouvoir obtenir la gestion, les opérateurs sont obligés de proposer des loyers élevés qui peuvent parfois les fragiliser. Globalement, le processus de sélection du gestionnaire tend à fragiliser les propriétaires (soit car ils n'ont pas le choix du mode de gestion soit parce que l'exploitant s'engage dans un projet non viable à long terme).

Dans un contexte immobilier difficile, le marché des résidences services pour étudiants reste en croissance. Toutefois, avec un potentiel de clientèle qui devrait tendre à la baisse dès à 2030, des investissements qui ont pu s'orienter vers des territoires fragiles, peu attractifs, l'équilibre économique des résidences existantes sera questionné. Le contexte immobilier actuel, porté par un segment locatif privé très tendu, permet aux résidences de rester positionnées sur le marché. Toutefois, face à une offre nouvelle plus moderne et plus agile, elles pourraient ne plus trouver leur public et devenir une offre déqualifiée. La concurrence oblige les acteurs à se repositionner sur le rapport prix/rentabilité en particulier pour les résidences existantes les moins bien positionnées. Cette logique se fait souvent au détriment des propriétaires.

PARTIE 3

OPÉRATEURS LOCAUX ET RELATIONS ENTRE ACTEURS

Comme détaillé précédemment, les résidences services font intervenir plusieurs acteurs. Dans leurs relations, les propriétaires des logements ne sont pas souvent en position dominante. Ce contexte de non-coopération est un facteur de fragilisation important des résidences.

LES ACTEURS DES RÉSIDENCES SERVICES

Dans les résidences services pour étudiants, trois principaux acteurs entrent en jeu :

- ▶ **le promoteur** : il réalise la résidence, vend les lots et bien souvent choisit l'exploitant de la résidence et son modèle de gestion voire pour les groupes très intégrés, il est syndic de la copropriété dans ses premières années. C'est souvent aussi lui qui propose les clauses structurantes du règlement de copropriété.
 - > C'est un acteur clé qui pose les bases du fonctionnement à venir de la résidence.
- ▶ **le propriétaire investisseur** : il acquiert un ou plusieurs lots, il contractualise avec l'exploitant et il décide de l'administration de la copropriété.
 - > En tant que propriétaire, il va avoir à prendre des décisions structurantes pour l'avenir de la résidence et ne dispose pas toujours de tous les outils de négociation ;
- ▶ **l'exploitant (ou gestionnaire)** : il gère la résidence dans le cadre du contrat passé avec chaque propriétaire.
 - > garant de la bonne tenue et du bon fonctionnement de la résidence, il est souvent en position dominante face aux propriétaires mais il est dépendant des promoteurs et de ses propres stratégies de groupes.

Ensemble, ils entretiennent des relations complexes chacun ayant ses propres enjeux et contraintes. Cela crée des jeux d'acteurs et des dérives qui fragilisent les résidences.

Le jeu des acteurs

Les relations entre ces différents partis présentent de nets déséquilibres. Cela n'a pas d'incidences majeures dans un contexte favorable où la demande est importante et la rentabilité forte. Ce sont dans les périodes ou les environnements difficiles que cela pèse sur le fonctionnement de la résidence. Cette configuration est celle que l'on peut retrouver dans une partie du territoire d'études.

Les relations entre les différents acteurs sont particulièrement structurantes pour la résidence à certaines étapes charnières. Elles génèrent ainsi un processus cumulatif d'atouts ou de faiblesses.

A l'étape du projet : promoteur/exploitant, un rapport de force ou de subordination.

Aux premières étapes du développement de la résidence, le rapport avec l'exploitant est structurant. Le cadre de la résidence gérée prévoit d'emblée qu'un exploitant prenne en charge son fonctionnement. En la matière, deux principales options :

- ▶ un modèle de gestion standardisé pour les groupes intégrés (promotion-commercialisation-gestion-syndic) ou l'exploitant est membre du groupe. La relation des différentes branches au sein du groupe étant elle-même un sujet à part entière et non exempte de rapport de subordination ;
- ▶ la mise en concurrence dans les autres cas, laquelle, comme indiqué précédemment, peut

introduire des biais dès le démarrage de l'exploitation et ainsi fragiliser la résidence: loyers trop élevés par rapport au rendement effectif de la résidence qui fragilisera l'exploitant (déficit économique, non-paiement des charges, défaut d'entretien) ou le propriétaire (renégociation des baux avec loyers à la baisse).

L'expérience du groupe qui gèrera la résidence et son modèle économique sont structurants pour l'évolution de la résidence et dans la relation entre l'exploitant et les propriétaires.

La commercialisation de la résidence : Promoteur/investisseur, une transaction dans un cadre opaque

Les logements sont bien souvent vendus sur plan par des réseaux de commercialisation nationaux. L'investisseur entre dans un processus d'achat d'un produit financier (le logement) qu'il n'a bien souvent jamais vu (aucune connaissance de l'environnement, qualité des logements...) et qu'il ne connaît qu'à travers le point de vue d'un courtier. Outre le fait que cela « désincarne » la fonction du bien (loger des étudiants), le processus commercial avec un accompagnement de « A à Z » réduit les choix de l'acquéreur. Il tend à focaliser l'investisseur sur les premières étapes du processus (l'achat) mais peu sur la vie de la résidence. Les arguments commerciaux pointent la rentabilité et la « gestion facile » mais n'alertent bien souvent pas les investisseurs sur les risques. De même, ils ne sont bien souvent pas informés du cadre précis dans lequel ils investissent (obligations, droits de l'exploitant...).

Cette première étape fragilise les propriétaires qui ne s'engagent pas en toute connaissance.

La vie de la résidence : la relation exploitant/propriétaires

Comme détaillé dans la partie précédente, dans le cadre d'un bail commercial (modèle dominant), le rapport de force est largement en faveur du gestionnaire (locataire au titre du bail). Il dispose de deux avantages.

D'une part, il est mieux protégé que le propriétaire. La législation garantit la disposition des locaux nécessaires à son activité.

D'autre part, il a la possibilité de dénoncer le bail commercial ce que le propriétaire ne peut pas faire ou avec plus de contraintes. Cela lui donne l'ascendant sur le propriétaire qui doit rembourser un emprunt. Il ne peut pas se permettre de perdre voir de rembourser les avantages fiscaux dont il a bénéficié.

Dans ce contexte, la fin du bail commercial liant le propriétaire (bailleur) à l'exploitant (locataire), est

une période charnière, d'autant plus si les étapes suivantes n'ont pas été bien négociées par le propriétaire :

- ▶ contenu du règlement de copropriété;
- ▶ engagement de l'exploitant et clauses du bail commercial;
- ▶ montage financier de l'investissement.

Les propriétaires peuvent être contraints de baisser les montants des loyers, réaliser d'importants travaux... Généralement les difficultés ne surviennent pas lors du premier bail mais lors de son renouvellement les conditions proposées étant souvent plus contraignantes (passage d'un bail ferme à un 3/6/9 notamment).

Le quotidien de la résidence : syndic/l'exploitant et propriétaires

Le syndic qui assure la gestion de la copropriété joue un rôle majeur. Il occupe, comme le gestionnaire, une fonction cruciale dans l'entretien et le bon fonctionnement de la résidence. Toutefois, son positionnement n'est pas toujours clair. Bien souvent au début de la vie de la copropriété, il appartient au même groupe que celui du promoteur ou de l'exploitant. Il entretient également parfois des partenariats avec les grands groupes de gestionnaires. Dans cette configuration, les copropriétaires ont tout intérêt à voter rapidement un changement de syndic afin de recréer une relation de confiance avec un professionnel neutre et spécialisé dans le domaine des résidences services.

Une grande partie des résidences du territoire d'étude sont gérées par le même groupe que l'exploitant.

LES OPÉRATEURS PRÉSENTS DANS LE PÉRIMÈTRE D'ÉTUDE

Au sein du périmètre d'étude, la plupart des leaders nationaux de la gestion de résidences-services pour étudiants est présente. Ces structures peuvent être classées en plusieurs catégories.

Parmi cette catégorie d'opérateur, Axa Réal Estate Investment fait partie des leaders mondiaux :

- ▶ **les fonds immobiliers** non cotés réglementés (SCPI, OPCI) ou non-réglés en capital investissement sont spécialistes de l'immobilier. Ils investissent directement dans des immeubles physiques dont la valeur est basée sur une expertise immobilière (et non sur les fluctuations du marché). Leurs revenus sont essentiellement liés aux loyers perçus. Leur activité est moins volatile, celle-ci n'étant pas destinée à produire des liquidités à court terme.

- ▶ **les Foncières cotées en bourse (Siic)** « opérateurs-intégrés » ont pour activité d'investir des capitaux dans l'immobilier et d'en assurer un rendement maximum. Leurs actions sont cotées en bourse et ils détiennent de l'immobilier via une structure financière. La valeur de leurs actifs est fixée par le marché. Elle peut donc être décorrélée de la valeur réelle patrimoniale. Leurs activités sont arbitrées par des choix stratégiques financiers et leur positionnement est guidé par le rendement économique. Ils n'ont pas souvent vocation à conserver leurs actifs plus d'une dizaine d'années. Leur modèle s'appuie sur les plus-values à la revente. La détention de leurs résidences peut évoluer rapidement au gré des enjeux économiques qui leurs permettront d'atteindre les objectifs qu'ils se fixent. Le groupe Gecina appartient notamment à cette catégorie ;
- ▶ **les groupes nationaux administrateurs de biens spécialisés dans la gestion** de résidences (tourisme, seniors, étudiants) et qui n'ont pas d'autres activités hormis celles liées à la gestion de bâtiments. Ils s'opposent aux précédents acteurs en gérant du patrimoine physique. Ils sont de moins en moins présents sur le marché et se sont progressivement regroupés avec d'autres groupes ou ils ont diversifié leurs activités.

Le paysage des acteurs du domaine a fortement évolué ces dernières années. D'une part, il a bénéficié d'un volume très élevé de capitaux financiers. D'autre part, il a vu l'apparition de nouveaux acteurs financiers : les fonds d'investissement immobilier. Les résidences sont pour la plupart devenues des actifs financiers soumis à une gestion de plus en plus court termiste. Ces acteurs ont connu une forte concentration ces dernières années. Cela a eu un impact sur leurs portefeuilles et les résidences ont changé de mains.

Pour les groupes ou filiales assurant la gestion de résidences, ils s'inscrivent eux-aussi dans une activité en pleine mutation. Pour la plupart d'entre eux, elle couvre l'ensemble de la chaîne de valeur de l'immobilier résidentiel. Dans les dernières années, leur activité s'est diversifiée investissant la sphère des locations temporaires et l'immobilier tertiaire.

Les acteurs présents dans le périmètre d'étude

Douze groupes différents sont présents au sein du périmètre d'étude. Parmi eux cinq ont été rencontrés, trois n'ont pas donné suite à nos demandes d'entretien (Nexity Studéa, Réside Etudes et GSA) et pour quatre nous n'avons pas pu identifier d'interlocuteur.

Fac habitat (SMERRA) - échange le 13 mars 2025

Fac Habitat est une association à but non lucratif qui a pour objet de proposer des logements aux étudiants et aux jeunes de moins de trente ans. Elle a développé des partenariats avec des bailleurs sociaux pour gérer leur patrimoine et offre ainsi des locations à loyers maîtrisés. Fac habitat appartient au groupe SMERRA lequel a également développé la marque « Logifac » qui gère des logements pour étudiants non conventionnés.

Groupe national composé de 2 entités :

- ▶ Fac Habitat: résidences conventionnées propriété de bailleurs sociaux ;
- ▶ Logifac (non présent dans notre périmètre d'étude): gestion de résidences pour étudiants en copropriété privées.

> 1 seule résidence à Marseille (Académie Vélodrome)

Le montage des résidences

- ▶ Fac Habitat: convention avec le bailleur social propriétaire (10 ans et tacite reconduction) ;
- ▶ Logifac: baux commerciaux de 9 ans

Fonctionnement des résidences

- ▶ présence de gardiens formés aux premiers secours / alertes incendie, présence de caméras de surveillance, de lieux communs, d'animation, d'activité de prévention ;
- ▶ Taux de rotation moyen Marseille: 40%

> un projet en ULS pour 2027

Cet opérateur pointe des difficultés à se positionner sur une offre centre-ville « libre », au regard des prix du foncier, les loyers à proposer seraient trop élevés pour un modèle de gestion viable.

Kley (Group The boost Society) - échange le 25 mars 2025

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPOLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Le Vieux-Port (13002)	1997		32 T1, 20 T1bis, 6 T2, 1 T3		T1 327€ pour 32m ² T1 bis 417€ pour 36m ² T2 479€ pour 60m ² ; T3 570€ pour 70m ² Charges: 128€ T1; 180€ T2
RENÉ MAGNAC (13003)	2010		113 T1, 6 T2		T1 557€ pour 22m ² ; T2 525€ pour 32m ² ;

Fondé en 2014, The Boost Society, est un investisseur/propriétaire/exploitant de résidences gérées, dont l'actionnaire majoritaire est Axa Investment Managers. Il a été récemment recapitalisé par un fonds souverain norvégien ainsi que par le Crédit agricole et d'autres banques. Cela lui permet de développer des projets en fonds propres avec une croissance forte dans le secteur du Co-living.

Le groupe

- ▶ groupe international implanté en France;
- ▶ 2 branches:
 - > The boost society pour le Co-living (Co Living Hife - 3 résidences, aucune à Marseille).
 - > Kley: résidences étudiantes (30 résidences)
 - > Priorité d'implantation: région Parisienne et Espagne.

Le montage des résidences

- ▶ Répond à des appels à candidature locaux
- ▶ Achète en bloc: propriétaire et exploitant
- > A connu des difficultés à s'implanter à Marseille, coûts d'achat trop élevés.

Fonctionnement des résidences

- ▶ Augmentation annuelle des loyers calé sur l'objectif des actionnaires;
- ▶ Difficultés de location
 - > Taux d'occupation cible 79%;
 - ▶ Formule hybride étudiants/jeunes actifs (20% de jeunes actifs: forte sollicitation 1er emploi, chercheurs) avec possibilité de contrats courts (1 à 3 mois), baux mobilité ou classiques.
- ▶ Très forts dispositifs de sécurité sur St-Charles Stilatti;
- ▶ pour chaque résidence: un directeur/directeur adjoint et 1 agent de sécurité.

Stratégie en matière d'entretien du patrimoine:

- ▶ Plan Capex, tous les ans: 30 000€ pour une résidence telle que celle de Saint-Charles;
- ▶ Stratégie sur le long terme: gros entretiens et programmes de rénovation réguliers (maintenir un standing).

Projets

Le groupe ne compte pas de projet à Marseille. Ils se développent en fonction des opportunités et des actionnaires. La stratégie du groupe est davantage de se développer en coliving en Espagne ou en Ile-de-France. Récemment re-capitalisé par un fonds

de pension, le rendement des actifs court terme est une priorité du groupe. La stratégie de revalorisation annuelle des loyers calculée sur 10 ans en est le témoignage. En effet, elle n'est pas durable et génère une dé-corrélation des résidences avec le marché immobilier. C'est déjà le cas dans la résidence Stilatti à Marseille. Au regard de la structure du groupe, il paraît peu probable qu'ils conservent résidence à long terme.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
KLEY MARSEILLE (13003)	2018	313	273 T1, 32 T1bis, 6 T2, 1 T3		T1 580€ pour 19m ² ; T1 bis 600€ pour 25m ² ; T2 690€ pour 32m ² ; T3 570€ pour 70m ² Charges: 50€ T1
MARSEILLE REPUBLIQUE (13002)	2013	206	187 T1, 15 T1bis, 4 T2, 1 T3		T1 750€ pour 22m ² ; T1 bis 780€ pour 2m ² ; T2 880€ pour 50m ² ; T3 570€ pour 70m ²



RÉSIDENCE KLEY - © Agam

Twenty Campus (Groupe Sergic) - rencontré le 27 mars 2025

Le groupe Sergic est un groupe national « familial ». Il intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeurs immobilière depuis la gestion et la valorisation du patrimoine, à l'exploitation de résidences avec services en passant par un accompagnement technique à la transition énergétique de l'immobilier.

Le groupe

- ▶ Sergic: société par actions;
- ▶ groupe national composé de 2 entités;
- ▶ Activités: syndic, résidences étudiantes, co-living, hôtellerie, résidences séniors, gestion locative, expertise technique des bâtiments.

Le montage des résidences

- ▶ Différents modèles: première exploitation ou reprise de gestion de résidences déjà existantes (mono -propriété ou copropriété);
- ▶ Loyers fixés nationalement (cibles).

Fonctionnement des résidences

- ▶ Un responsable de résidence présent sur chaque site;
- ▶ Larges prestations incluses dans le tarif (ménage, Internet, petit déjeuner, accès salle sport);
- ▶ Entretien fréquent pour maintenir les résidences en bon état et conserver leur attractivité;
- ▶ Syndic.

La société limite les risques en développant des partenariats avec les écoles et en privilégiant l'implantation proche des campus fac de médecine.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Twenty Campus Marseille Timone (13005)	2012	140	125 T1, 2T1bis, 13 T2		600€ pour 18m ² ; T1 à 630€; T1b 665€ et T2 770€ HC Charges: 50€ (électricité)
Twenty Campus Marseille Portail (13005)	2021	108	100 T1, 8 T2		Studio: 630€ et T2: 780€ HC
1 projet de reprise de gestion	Projet 2026				

Les belles années (groupe Valority) - rencontré 4 février 2025

Le groupe Valority développe historiquement son activité autour de l'accompagnement de la stratégie de patrimoine de ses clients: gestion du patrimoine et investissement. L'offre du groupe s'est développée en intégrant les domaines du placement financier, de la gestion locative, du financement des projets (crédit immobilier, négociation, optimisation) et de revente de biens.

Le groupe

- ▶ Valority: SASU - groupe national composé de 16 entités dédiées;
- ▶ Activités: gestion de patrimoine, courtage, administration de biens, syndic et promotion (marginale).

Le montage des résidences

- ▶ Commercialisation: réseau bancaire ou en ligne (vente 80000€ à 100000€ à de petits propriétaires);
- ▶ Commercialisation tous dispositifs (Pinel, Censi Bouvard, LMNP, Denormandi);
- ▶ Baux commerciaux de 10 ans, le bail démarre à la livraison (été);
- ▶ BEFA: bail en l'état futur achèvement: achète systématiquement avec le bail commercial;
- ▶ Ajustement des loyers en fonction du prix du marché et de la concurrence et revalorisation des loyers tous les 3 ans.

Fonctionnement des résidences

- ▶ Un gestionnaire par résidence qui gère le fonctionnement de la résidence, les locations et remises en location, le partenariat avec les écoles ...
- ▶ Investissement sur des travaux tous les 3 à 5 ans. La spécificité de ce groupe est de commercialiser une partie des biens qu'il va gérer. La prise de risque est limitée avec un positionnement principalement à proximité des campus de médecine.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Carré Saint Pierre (13005)	2015	84	81 T1, 3 T2	2035	515€ pour 21m ²
Carré Blanqui (13005)	2024	133	132 T1, 1 T2	2034	515€ pour 20m ²

Studilodge (groupe C3F) - rencontré 6 mai 2025

Studilodge appartient au groupe C3F qui se définit comme un «opérateur Global des métiers de l'immobilier». Il exerce avec ses filiales les métiers de la promotion Immobilière, la gestion Immobilière et l'exploitation de résidences services, la conception et la réalisation d'EHPAD ainsi que de maisons médicales. Le groupe a également une activité d'administration de biens & Syndic de copropriétés.

Le groupe

- ▶ Groupe national basé à Lyon;
- ▶ Studilodge peut gérer des résidences non conçues par le groupe mais peut aussi s'articuler avec les autres filiales de conception et construction;
- ▶ Studilodge est en charge de la gestion et de la location des résidences pour étudiants. Il a récemment étendu son activité avec Résilodge à une offre de séjours de courts et moyennes durées à destination des personnes en déplacement professionnel ou touristique.

Le montage des résidences

- ▶ Baux commerciaux «fermes» sur une période de 10 ans à compter de la date de livraison de la résidence;
- ▶ Le renouvellement ne se fait pas sur la même durée ni de façon «ferme». Il est en général de 9 ans selon un fonctionnement 3/6/9;
- ▶ Le groupe favorise par le renouvellement «tacité». Studilodge sollicite un renouvellement auprès des propriétaires.

Fonctionnement des résidences

- ▶ Afin de combler la vacance sur certaines périodes de l'année (entre avril et août généralement), des logements sont inscrits sur Airbnb ou Booking pour de la location temporaire;
- ▶ Le groupe a été confronté à des résidences qui n'étaient pas rentables initialement. Des partenariats et des actions ont été mises en place pour améliorer la rentabilité.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
RÉSIDENCE ÉTUDIANTE PROVENCE (13003)	2012	113	2032 (bail 3/6/9)	T1 465 € pour 26m ² ; T2 609€ pour 47m ² ; T1b 665€L et T2 770€ HC Charges : 90€ T2

Studelite (Groupe BNP Paribas Real Estate) - non rencontré

Studelite est une marque du groupe BNP Paribas Real Estate filiale immobilière de BNP Paribas, acteur bancaire international.

Fonctionnement des résidences :

- ▶ Programme Stud'Live pour animer les résidences et les services partagés;
- ▶ Présence d'un responsable sur chaque site.

Ce gestionnaire n'ayant pas répondu à nos sollicitations, nous ne connaissons pas précisément le fonctionnement de ses résidences et sa stratégie.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPOLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Studelites Marseille Castellane (13006)	2017	112	96 studios, 16 T2	Non connu	Studios 565 € pour 23m ² T2 657€ pour 40m ² Charges: 112€ T2

Uxco Group (ex marque suitédudes maintenant marques UXCO Student et ECLA)

UXCO Group est une foncière qui recouvre plusieurs activités dont l'investissement, la promotion et l'opération d'immobilier résidentiel et d'hôtellerie. En 2019 Brookfield Asset Management (immobilier, infrastructure, énergie...) devient l'actionnaire majoritaire du groupe, lequel prend une dimension internationale.

Le groupe est investisseur et propriétaire de ses actifs. Il mène une activité de gestion de ses résidences pour étudiants et de co-living.

Un partenariat a été récemment signé entre Uxco Group et la Banque des territoires pour la promotion du logement «étudiants» dans le cadre de l'immobilier «géré». Ce partenariat s'inscrit dans le cadre du programme Agile. Il vise la création de 75 000 lits étudiants d'ici 2030, avec un budget de 5 Md€. Il se décline en deux volets:

- ▶ 50 000 lits à loyer abordable
- ▶ 25 000 lits à loyer libre

Dans ce cadre Uxco Group livrera 7 000 nouveaux lits d'ici 2027 (non social). Ce plan de développement concerne la promotion de **18 nouvelles résidences** étudiantes, avec deux gammes com-

plémentaires portées en promotion en interne au groupe (Océanis) ou en VEFA :

- ▶ Ecla: résidences XXL (500 à 1 000 lits) dans les grandes métropoles universitaires (+100 000 étudiants);
- ▶ Uxco Student: formats intermédiaires (150 à 500 lits), destinés aux villes moyennes (+20 000 étudiants).

Nous n'avons pas pu rencontrer de représentant du groupe. Nous n'avons donc pas pu clarifier la situation de la résidence «Le 124», laquelle est une copropriété dans un groupe qui semble favoriser la propriété directe de ses résidences dans le cadre d'un modèle global et très intégré. Cela pose question quant à la gestion sur le long terme de cette résidence-services.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Résidence Suitétudes Le 124 (13003)	2015	119	107 T1, 8 T1 bis, 4 T2	Mars 2029 Bail 3/6/9	T1 528 € pour 23m ² ; T2 758€ pour 43m ² Charges: 30€ T2

GSA Résidences (groupe Grand Sud Accueil)

Ce groupe basé à Aix compte des résidences principalement établies dans le sud de la France. Il est spécialisé dans les reprises de résidences.

A partir de 2012, le groupe a renforcé sa position sur le marché des courts et moyens séjours.

En juin 2021, le groupe a réalisé une scission avec maintenant deux entités :

- ▶ **GSA-Résidences**: cette entité conserve les 11 résidences situées dans le sud de la France, notamment à Aix-en-Provence, Montpellier, et Sophia Antipolis;
- ▶ **Neoresid Holding**: cette société prend en charge les 11 résidences restantes, principalement situées au nord de Valence.

Comme les autres groupes, GSA intensifie sa stratégie de diversification en orientant son offre vers le marché des séjours de courte durée.

Malgré nos sollicitations, nous n'avons pas pu rencontrer de représentant du groupe. Nous n'avons donc pas pu clarifier la situation de la résidence «Néoresid Phocéenne», reprise par le groupe. Au

regard du nombre de ventes intervenues lors de la reprise, il est très probable que les loyers aient été négociés fortement à la baisse.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Néoresid	2009	92	87 T1, 5 T2		T1 350€ pour 21m ² ; T2 560€ pour 32m ² Charges: 60€ T1

Canvas (groupe Greystar)

Le groupe Greystar est implanté en Californie. Il est spécialisé dans l'investissement, le développement et la gestion d'actifs immobiliers résidentiels. Le groupe gère pour un fonds de pension Allemand (Catella Investment Management) des résidences dont il rachète progressivement les actifs en France. Il constitue également son patrimoine par l'acquisition de résidences en VEFA dans les grandes villes Européennes.

Localement la résidence de cet opérateur est gérée par My campus (qui semble être une agence immobilière spécialisée dans le court séjour).

Nous ne sommes parvenus à identifier un interlocuteur pour ce groupe.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Campus des Sciences (13003)	2016	196	163 T1, 13 T1bis, 14 T2, 5T3	Non connu	T1 555€ pour 23m ² ; T2 601€ pour 26m ²



Nexity Studea (non rencontré)

Groupe coté en bourse depuis 2004, capitalisé à l'origine par le crédit foncier de France (CFF) dont il se sépare au profit de la caisse d'épargne (BPCE). Celle-ci a à son tour réduit sa participation, elle vend ses actions au Crédit agricole et au crédit mutuel en 2015.

Acteur intégré des métiers de l'immobilier : Aménageur, promoteur et exploitant, Nexity a une activité très étendue par acquisition ou participation à de nombreux groupes (Century 21, Guy Hoquet, PERL, ...).

En avril 2024, Nexity a engagé un plan social concernant 500 salariés. Il s'est également séparé de plusieurs de ses filiales.

Cet opérateur n'a pas donné suite à nos nombreuses sollicitations. Nous avons toutefois rencontré le syndic d'une des résidences qui a pu nous donner quelques informations.

Gécina

Le groupe Gécina est une Foncière non cotée en bourse. Il gère des dizaines de milliards d'euros d'immobilier à l'échelle mondiale. Il intervient sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'immobilier résidentiel et tertiaire en allant de la conception à la construction et en assurant la gestion de résidences. La stratégie du groupe vise à accélérer la rotation de son portefeuille d'actifs en cédant ceux dits « matures » pour réinvestir dans des projets plus créateurs de valeur et sur des secteurs en développement.

En 2025, Gecina a cédé son portefeuille YouFirst Campus au groupe GSA (Global Student Accommodation) et Nuveen Real Estate (TIAA). La résidence La Major à Marseille appartient à ce groupe et est maintenant gérée par la marque Yugo.

Nous ne sommes parvenus à identifier un interlocuteur pour ce groupe.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Studéa Euro-Méditerranée	2014	143	138 T1, 5 T2,	Bail renouvelé pour 9 ans (3/6/9)	T1 510€ pour 19m ² T2 640€ pour 30m ²
Studéa Euro-Méditerranée 2	2015	130	130 T1	Tacite prolongation depuis 2024	T1 470€ pour 23m ²
Studéa Marseille Croix D'azur	2012	180	175 T1, 5 T1 bis,	2030 (bail de 9 ans 3/6/9)	T1 500€ pour 20m ² , T1bis 550€ pour 25m ²
Studéa Marseille Ferrari (Patio Vitalis)	2012	88	78 T1, 10 T1bis	Tacite prolongation depuis 2021	T1 550€ pour 28m ² , T1bis 700€ pour 35m ²

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Marseille La Major (13002)	2017	179	169 T1, 10 T2,	Non connu	T1 602€ pour 22m ² ; T2 1 116€ pour 53m ² Charges 176 T1

Odalys Campus (Groupe Duval)

Le groupe est une entreprise familiale à mission qui s'inscrit dans une approche globale de l'immobilier, articulée autour d'une foncière, de la promotion et de l'exploitation. Elle se développe en France et à l'étranger où le groupe diversifie ses activités (assurance, alimentaire, énergies...). Le Groupe Odalys a entamé une politique de diversification au-delà de l'hébergement, devenant progressivement un acteur multi-métiers. Avec Odalys Invest, le groupe se positionne, pour ses clients, sur le marché de la revente d'appartements en résidences gérées par Odalys dans le cadre de la continuité du bail commercial.

Au regard de son expérience dans le domaine des activités de l'hébergement touristique, Odalys semble présenter un modèle très intégré proposant logements étudiants et locations de courte durée. L'équilibre entre ces deux activités pose question. Malgré nos sollicitations, nous n'avons pas pu rencontrer de représentant du groupe.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Résidence Odalys Campus Marseille (13001)	2013	150	80 T1, 40 T1bis, 30 T2,	2 032	T1 535€ pour 21m ² ; T2 695€ pour 33m ² Charges 70 T1

Les caractéristiques des groupes qui assurent la gestion des résidences et leur modèle économique sont des éléments à prendre en considération.

Nombre d'entre eux ont vu leurs activités se diversifier. Si certains étaient des opérateurs spécialisés, d'autres ont « acquis » cette activité en se déployant. Ce sont tous des acteurs nationaux avec une expertise reconnue. Plusieurs d'entre-eux ont connu des évolutions récentes. Ils ont pour la plupart renforcé la financiarisation de leurs activités soit en étant recapitalisés soit en intégrant des fonds d'investissement immobilier.

Les échanges que nous avons pu avoir avec des experts des résidences-gérées nous ont fait part de leur perception de la réputation des différents exploitants. Ce sont des points de vue qui restent à considérer avec précaution. Selon eux, certaines structures accompagnent davantage la phase de sortie de conventionnement (Studélites, Cap Études, Odalys) et d'autres ont une posture plus offensive avec les propriétaires lorsque la résidence n'est pas rentable (RésidÉtudes, Nexity – Studéa, Les Belles Année).

Ces différents groupes développent tous des activités d'accompagnement de la revente des logements dans leurs propres résidences et, pour certaines, hors de leurs résidences.

Stud'City et les Estudines (Groupe Réside études)

Réside études est un groupe français associant les métiers de gestion-exploitation, et de promotion-développement de résidences avec services (étudiants, hôtellerie et séniors). Le groupe peut être propriétaire des résidences ou les gérer pour des propriétaires privés. Il dispose aussi d'une activité de revente.

Le groupe a mis en place un Plan de sauvegarde en 2023 décliné en plan de redressement sur le volet résidences séniors. En 2024, une feuille de route stratégique a été construite. Elle se traduit par la liquidation de la branche Séniors fin 2024 après reprise, dans le cadre de son redressement judiciaire, des résidences par de nouveaux exploitants. Le groupe s'inscrit dans une logique de recentrage sur les résidences pour étudiants et les Apparthotels. Malgré nos sollicitations, nous n'avons pas pu rencontrer de représentant du groupe qui n'ont pas souhaité donner suite à nos demandes d'entretien.

	DATE DE LIVRAISON	NB. DE LOGEMENTS	TYPLOGIE	FIN DU BAIL COMMERCIAL	LOYERS
Les Estudines Marseille Castellane (13006)	2012	112	96 studios, 16 T2,	09/2030 bail de 9 ans 3/6/9	Studio 565€ pour 23m ² ; T2 695€ pour 40m ² charges: 112€ T2
Les Estudines Nedelec Saint-Charles	2014	91	88 T1, 3 T2	non connu	T1 : 503€/19 m ² ; T2 : 773€/31 m ²
Les Estudines Flammarion (13001)	2017	121	117 T1, 4 T2	non connu	T1 : 534€/18 m ² ; T2 : 710€/27 m ²



PARTIE 4

LES RÉSIDENCES SERVICES EN COPROPRIÉTÉ

Les résidences services pour étudiants appartiennent pour la majeure partie d'entre elles au régime de la copropriété. Leur statut particulier s'accompagne de spécificités dans leur fonctionnement et leur gestion. Celles-ci n'ont pas toujours été anticipées par le législateur. Impliquant l'intervention de tiers extérieurs et l'articulation de plusieurs réglementations, leur régime de copropriété est complexe.

Cette partie vise à identifier les grandes logiques de la réglementation de ces copropriétés et les enjeux sous-jacents. Au regard de la complexité de ce secteur, une analyse juridique plus fine est nécessaire via une étude complémentaire à celle-ci.

LE RÉGIME JURIDIQUE DES ENSEMBLES IMMOBILIERS EN RÉSIDENCE-SERVICES

Les résidences services pour étudiants peuvent appartenir à plusieurs régimes juridiques. Les deux principales options sont la monopropriété et la copropriété.

Les monopropriétés

Les monopropriétés sont des résidences services qui appartiennent à un propriétaire unique (personne morale ou personne physique). Plusieurs modèles :

- ▶ Le propriétaire peut en assurer lui-même la gestion locative et la fourniture des services non-individualisables. Les relations contractuelles entre ce dernier et les résidents sont régies par l'article L.631-15 du Code de la construction et de l'habitation et par la loi du 6 juillet 1989 portant le statut des baux d'habitation (CCH : L.631-16).
 - > il s'agit du modèle de la résidence Kley
- ▶ Le propriétaire peut faire appel à un exploitant qui assurera la gestion et les services.
 - > il s'agit du modèle des résidences des bailleurs sociaux tels que Vilogia avec Fac-Habitat.

Cette organisation est peu répandue, elle nécessite un investissement financier conséquent qui immobilise des liquidités et dont la rentabilité pour les investisseurs n'est pas toujours la plus compétitive. Considérés comme des actifs financiers, les portefeuilles changent souvent d'opérateur (hormis pour les bailleurs sociaux). Si ces mouvements concernent les monopropriétés, ils touchent aussi les copropriétés.



Les copropriétés

Le statut de copropriété s'applique à tout bâti à usage total ou partiel d'habitation et dont la propriété est répartie par lots entre plusieurs personnes. Le régime de la copropriété est relativement complexe dans le cadre des résidences services. Il a été réformé à plusieurs reprises.

Les copropriétés en résidence-services bénéficient d'un statut particulier dit « régime résidence-services » (chapitre IV bis de la loi du 10 juillet 1965). Il permet d'étendre l'objet du Syndicat de Copropriétaires par le Règlement de Copropriété, s'il fournit aux occupants de l'immeuble des services spécifiques (restauration, surveillance, loisirs...). Ce n'est toutefois pas toujours le cas. De même, le règlement de copropriété peut prévoir l'affectation de certaines parties communes à la fourniture, aux occupants de l'immeuble, de services. Au regard de ce contexte, deux principales formes de copropriétés en résidences services.

Le syndicat a un objet étendu à la fourniture des services

Cette configuration implique que le Syndicat des copropriétaires gère directement les services ou les confie à un tiers via une convention. Ces copropriétés peuvent produire elles-mêmes les services (s'ils ne sont pas individualisés) ou les acheter en bloc à un prestataire. L'Assemblée générale a la possibilité de donner au Conseil syndical délégation pour les décisions relatives à la gestion courante des services spécifiques.

Ces charges de services sont assimilées à des charges communes générales de copropriété et celles de fonctionnement constituent quant à elles

des dépenses courantes. Aucune distinction entre les charges habituelles des parties communes et celles relatives aux services spécifiques n'est opérée. La nature des services offerts est définie par le règlement de copropriété puisqu'elle est constitutive même de l'objet du syndicat. Les locaux utilisés pour ces services sont des parties communes ou des lots appartenant au syndicat des copropriétaires.

Le rôle du syndicat se limite à la conservation de l'immeuble et à l'administration des parties communes.

Lorsque le syndicat n'a pas d'objet étendu et que donc (a priori) le syndicat ne gère pas les services, plusieurs options sont possibles.

- ▶ Les services peuvent ne pas relever du régime de la copropriété. Dans cette configuration, ce sont bien souvent les exploitants qui les apportent en accord avec les copropriétaires. Ils s'opèrent dans des espaces dédiés qui sont des lots privatifs possédés par le promoteur ou le gestionnaire ou qu'ils louent. Dans cette configuration, le promoteur vend au gestionnaire (ou acquiert lui-même lorsque l'exploitant est une de ses filiales) le ou les lots consacrés à la prestation de services et à différentes personnes physiques les lots d'habitation.
- > Ce modèle est plutôt marginal.
- ▶ Les services sont mis en œuvre dans les parties communes, possibilité ouverte par la loi d'adaptation de la société au vieillissement (ASV) du 28 décembre 2015 et le décret du 26 octobre 2016. Leur affectation à la fourniture, aux occupants

de l'immeuble, de services spécifiques s'accompagne d'une affectation claire des charges de fonctionnement et d'entretiens de ces espaces. Elle doit faire l'objet d'une convention de cinq ans au plus et renouvelable.

D'autres configurations sont sans doute possibles (parties communes spéciales, parties communes à jouissance privative ?). Elles ont notamment une incidence sur la répartition des charges.

Les charges de copropriété

Du fait de leur statut de résidence-services et de la dimension « services », les charges et leur répartition sont des sujets stratégiques dans ces ensembles immobiliers. Jusqu'en 2015, la loi clarifiait mal ce sujet. Depuis, la loi a apporté des précisions.

Charges liées aux services, une répartition encore floue

L'article 10 de la Loi du 10 juillet 1965, précise que : « Les copropriétaires sont tenus de participer aux charges entraînées par les services collectifs et les éléments d'équipement commun en fonction de l'utilité objective que ces services et éléments présentent à l'égard de chaque lot, dès lors que ces charges ne sont pas individualisées. Ils sont tenus de participer aux charges relatives à la conservation, à l'entretien et à l'administration des parties communes, générales et spéciales, et de verser au fonds de travaux mentionné à l'article 14-2-1 la cotisation prévue au même article, proportionnellement aux valeurs relatives des parties privatives comprises dans leurs lots, telles que ces valeurs résultent des dispositions de l'article 5... »

En résidence-services, en plus des charges générales, les copropriétaires versent des charges dites spéciales liées aux services collectifs et équipements communs.

Ainsi, deux principaux types de charges :

- ▶ les charges relatives à la conservation, l'entretien et l'administration de l'immeuble ;
- ▶ les charges liées aux services et équipements collectifs et communs qui correspondent aux frais d'entretien et de fonctionnement de ces services et équipements. Leur répartition est fonction du Règlement de copropriété et sa date (avant ou après juin 2016).

La participation aux charges spéciales est déterminée en fonction de l'utilité objective que ces services et éléments présentent pour chaque lot. Ce sujet reste toutefois complexe selon les modalités

d'inscription de ces services collectifs dans le règlement de copropriété.

Charges de copropriété : entre propriétaire et exploitant, une clarification récente de la répartition

La loi PINEL et son décret d'application ont fixé la liste des charges, travaux, impôts, taxes et redevances qu'il n'est pas possible d'imputer au locataire (dont baux commerciaux) conclus ou renouvelés depuis le 4 novembre 2014. Avant cette loi, la répartition entre propriétaire et exploitant était librement établie.

Le bail commercial doit désormais comporter un inventaire précis et limitatif.

- ▶ les charges devant être impérativement supportées par le bailleur (propriétaire) : Les grosses réparations visées à l'article 606 du Code civil touchant au bâti, les travaux pour remédier à la vétusté ou pour mettre en conformité avec la réglementation le local loué ou l'immeuble, les impôts et taxes liées à la propriété des locaux, les honoraires du bailleur liés à la gestion des loyers du local loué ;
- ▶ les charges pouvant être contractuellement supportées par le preneur (exploitant) : les dépenses courantes d'eau, de gaz et d'électricité, les dépenses d'entretien et de réparations courantes, les dépenses d'équipement de la copropriété, les travaux d'embellissement dont le montant excède le coût du remplacement à l'identique, les impôts, taxes et redevances liés à l'usage du local ou de l'immeuble ou à un service dont bénéficie le locataire.

Aucune liste ne précise dans le détail les charges de copropriété pouvant être imputées au preneur. La Loi PINEL introduit la notion de charges exorbitantes c'est-à-dire celles ne procurant aucun bénéfice direct au locataire qui seront déduites lors de l'appréciation de la valeur locative du bien au moment de la révision ou du renouvellement du bail.

Les obligations de l'exploitant quant aux charges dues à la copropriété

L'exploitant est considéré comme un tiers à la copropriété. A ce titre, il n'a pas à assumer le paiement de ses charges directement au syndic. Le copropriétaire bailleur demeure l'unique débiteur des charges de copropriété vis-à-vis du syndicat des copropriétaires, même lorsque celles-ci ont été transférées dans le cadre d'un bail commercial. Ainsi, le copropriétaire bailleur sera le débiteur en cas de non-paiement des charges dues par l'exploitant et c'est lui qui sera la cible des procédures engagées.

Résidence-services en copropriété : les organes

Les copropriétés en résidence-services comptent les mêmes organes de la copropriété (syndic, conseil syndical et syndicat des copropriétaires). Comme précisé précédemment, ils peuvent avoir des missions étendues. Ils ont toutefois la spécificité de devoir collaborer avec l'exploitant et le contrat qui le lie aux copropriétaires et à la convention qu'il peut partager avec la copropriété.

Le syndicat des copropriétaires

Doté d'une personnalité juridique, il vote les décisions concernant la gestion de l'immeuble lors de l'Assemblée générale. Il peut se voir confier la fourniture de services. S'il est le siège des décisions qui concerne la copropriété, il est souvent peu actif dans les résidences services. Le modèle de ces ensembles immobiliers encourage cet état : les projets sont, le plus fréquemment, vendus sur plan à des propriétaires non-locaux. Il leur est promis une gestion complètement prise en charge. Cela renforce leur désinvestissement. La participation aux assemblées générales est souvent au plus bas. Ainsi, les décisions nécessitant une majorité absolue ou la double majorité peinent à être prises. Pour celles relevant de l'article 25, elles le sont finalement à la majorité des présents ou représentés (second tour). Si cela débloque la décision, cette situation interpelle quant à la démocratie au sein de la copropriété en particulier pour les décisions structurantes. Dans les copropriétés en résidence-services, la capacité à enclencher des changements ou à s'engager dans des actions lourdes pour la copropriété (changement de syndic, évolution de la composition du Conseil syndical, travaux...) est faible. En témoigne une petite proportion des copropriétés qui ne sont pas gérées par un syndic appartenant au même groupe que leur exploitant.

Ce dernier ne peut prendre part aux décisions prises dans le cadre de l'Assemblée générale. Toutefois, il peut prévoir des mandats de représentation relativement à la gestion de la copropriété.

Le Conseil syndical

Dans les résidences services, la présence d'un Conseil syndical est obligatoire. Il joue un rôle majeur dans les échanges avec le syndic sur les problématiques du quotidien et les prises de décisions « simples ». Son implication peut permettre de mieux mobiliser les copropriétaires dans un contexte où le taux de participation aux AG est souvent très faible. Il est toutefois fréquent de voir des copropriétés sans Conseil syndical faute de candidats.

Il a pour mission de représenter les intérêts des copropriétaires dans la gestion et la maintenance de la copropriété. La loi Elan, adoptée le 23 novembre 2018, a renforcé ses prérogatives en ouvrant la possibilité d'une délégation de pouvoir accrue par l'Assemblée générale. Celle-ci concerne des décisions relevant de la gestion courante. Dans les résidences services, s'il n'a pas de compétence étendue, il est consulté et donne son avis sur les projets de conventions concernant les services. Il a également pour mission de surveiller l'exécution de ces conventions et de présenter à l'Assemblée générale un bilan annuel. S'il a reçu délégation pour les décisions relatives à la gestion courante des services spécifiques, son rôle est encore plus important.

Le syndic

Organe exécutif de la copropriété, il la représente auprès de l'exploitant. Il agit en tant que mandataire du syndicat des copropriétaires. Avec la loi ALUR, il peut également intervenir en tant que prestataire de services. Il peut conclure avec le syndicat une convention qui concerne la fourniture des services qui profitent à tous les résidentes (services spécifiques non individualisables).

Responsable de la gestion de la copropriété et de l'organisation des instances nécessaires à celle-ci, il est souvent démuni face à une participation très faible et à l'impossibilité de voter certaines décisions.

ZOOM : LES SYNDICS DES RÉSIDENCES ÉTUDIANTS DU TERRITOIRE D'ÉTUDE

Les résidences du périmètre d'étude sont gérées par des syndic professionnels (aucun syndic bénévole). Le profil diffère de celui constaté dans le parc global des copropriétés avec une moindre représentation des leaders nationaux (aucune copropriété gérée par Foncia et peu de copropriétés gérées par Citya). Cela s'explique notamment par la structure des groupes gestionnaires.

Treize syndic différents gèrent ces copropriétés, majoritairement des entreprises présentes à l'échelle nationale mais aussi quelques syndic locaux, en particulier pour les résidences identifiées comme sorties de cette labellisation.

Des syndic sont « internalisés » au groupe gestionnaire de la résidence-services

La plupart des résidences sont gérées par des filiales ou services internes au groupe auquel elles appartiennent. Nous avons identifié cinq syndic répondant à cette configuration :

LAMY

Il s'agit du syndic du groupe Nexity. Il n'est pas spécialisé dans la gestion des résidences services mais dispose d'un service dédié. Au sein du périmètre, c'est le plus représenté avec quatre copropriétés :

- Studéa Euroméditerranée 2 et Studea Ferrari (Patio vitalis).
- deux autres copropriétés qui ne sont pas exploitées par le groupe Nexity : Studélite Castellane et Néorésid Phocéenne

Marseille Studéa Croix d'Azur, n'est plus géré par le syndic Lamy.

SGIT GESTION

Ce syndic appartient au groupe Duval (marque Odalys). Il est spécialisé dans les résidences gérées. Il est syndic de Campus Canebière du groupe Odalys.

VALORITY

Il s'agit de la branche gestion de copropriété du groupe auquel appartient la marque les Belles années. Il gère les deux résidences du groupe : Carré Blanqui et Carré Saint-Pierre

QUADRAL PROPERTY

Ce gestionnaire appartient au groupe The boost Society détenteur de la marque Kley. Il gère la copropriété de Kley « Marseille République ».

GÉDIRA

Il s'agit du groupe C3F gestionnaire des résidences StudyLodge. Il gère la résidence Provence.

L'ensemble de ces syndic a une agence locale (sauf Gédira).

Des syndic spécialisés

CÉLAVI SYNDIC

Cet opérateur est spécialiste de la gestion de copropriétés en résidence-services en LMNP. Il gère la copropriété Studéa Croix d'Azur.

CLB GESTION

Petit syndic (72 copropriétés en gestion) implanté à Paris qui gère des copropriétés classiques mais aussi de nombreuses copropriétés en résidence-services notamment de la marque Estudines comme c'est le cas à Marseille (Les Estudines Castellane).

Ces syndic n'ont pas d'agences locales.

Des syndic plus généralistes

Quatre résidences apparaissent être gérées par des agences locales :

CITYA CARTIER

SQUARE HABITAT – CABINET LIEUTAUD
GESTION IMMOBILIÈRE LONGCHAMP
IMMO DE FRANCE PROVENCE

Ce sont principalement des résidences qui semblent être sorties du statut de « résidence-services étudiants ».

Le règlement de copropriété : un document stratégique

Le règlement de copropriété, souvent établi en partenariat avec le promoteur lors de l'élaboration du programme immobilier, est un document central. Il a une incidence sur la gestion de la copropriété, son fonctionnement et in fine les possibilités qu'elle aura à évoluer.

La destination de l'immeuble : un enjeu majeur pour les résidences services.

La destination de l'immeuble est un cadre au sein de la copropriété qui encadre les comportements individuels des copropriétaires et les prises de décision du syndicat.

Concourent à la destination de l'immeuble son caractère (la qualité de l'architecture, des matériaux de construction et des finitions, la configuration et la superficie des espaces communs et des parties privatives, la nature et l'importance des services et équipements collectifs), sa situation géographique (secteur résidentiel, commercial...).

Le règlement de copropriété stipule la destination de l'immeuble. Sa définition dans le règlement de copropriété ne peut être modifiée qu'après un vote unanime du syndicat des copropriétaires.

La copropriété en résidence-services pour étudiants doit faire l'objet d'une attention particulière avec une définition plus fine que celle d'une copropriété « classique ». Plusieurs options sont possibles et le choix est stratégique car il peut permettre une évolution plus ou moins souple de la situation de la résidence et de son occupation. Elle peut être qualifiée dans le règlement de « résidence-services pour étudiants », ce qui permet une clarification quant aux services et à l'administration de la copropriété. Toutefois, cette destination peut figer l'occupation et poser des problèmes en cas de mutation. La destination est donc un enjeu en cas de cessation de son activité mais aussi en cas de difficultés de remplissage où la tentation de faire muter l'usage des lieux pourra être forte.

ZOOM : LA DESTINATION

La qualification de la destination des résidences services en urbanisme est complexe, elle dépend de nombreux critères tels que les services et les modalités d'occupation.

Avant 2016 de multiples destinations étaient possibles. Depuis 2016, deux possibilités pour les résidences services : Habitation ou Commerce et activités de service. Chacune est divisée en deux sous-catégories :

-pour l'habitation : logement (logement principal, secondaire ou occasionnel) ou hébergement (résidences ou foyers avec services telles que les résidences universitaires)

-pour le commerce : hôtels (accueil de touristes dans des établissements commerciaux qui offrent à une clientèle de passage qui n'y élit pas domicile, des chambres ou des appartements meublés en location, ainsi qu'un certain nombre de services) ou autres hébergements touristiques (résidences de tourisme et les villages de vacances).

En fonction des services fournis notamment ceux « à la carte », la destination peut être qualifiée comme liée au tourisme. Toutefois, le fait que la résidence soit dédiée à un public et les conditions d'occupation priment. L'affectation à une population déterminée (étudiants) combinée à l'existence de services communs non individualisés spécifiques à la population (accueil permanent et personnalisé ; personnel spécifique attaché à la résidence ; espaces communs ...) caractérise l'existence d'un hébergement.

La durée de l'occupation est elle aussi importante pour différencier le logement de la vocation touristique. Le seuil entre occupation pérenne et de passage est difficile à définir. La durée de l'occupation détermine aussi la soumission ou non de la résidence à la législation des établissements recevant du public.

Les résidences services pour étudiants sont sans conteste la destination habitation. Pour leur sous-destination, l'analyse est plus complexe et dépend des services communs. La jurisprudence fait état de situations de sous-destination « hébergement », certaines étant toutefois affectée en « logement ». Dans cette configuration, leur reconversion en un immeuble de logement « classique » est donc possible.

Pour d'autres occupations, il peut se produire une incompatibilité en particulier lorsque celle-ci se voit affectée à une occupation de type hôtelière (les locations de courte durée devraient par exemple appartenir à la sous-destination « autres hébergements touristiques ») ou au coliving.

Les résidences pour étudiants comptent des parties à usage collectif. C'est le règlement de copropriété qui détermine l'affectation et les conditions de leur jouissance. La nature juridique de ces parties de l'immeuble n'est pas toujours claire (Cf. supra). Ces espaces peuvent être propriété de l'exploitant, propriété d'un seul propriétaire (le promoteur en général) et loués à l'exploitant ou encore des parties communes (ordinaires, spéciales ou à usage privatif avec ou sans droit de jouissance privatif).

C'est bien souvent le promoteur qui impose son propre modèle concernant les espaces à usage collectif. Les propriétaires investisseurs ne mesurent pas toujours la portée de ce choix.

ZOOM

Nous identifions via les fichiers fonciers quatre copropriétés au sein desquelles le promoteur pourrait être propriétaire de lots (probablement les lots destinés aux services communs). Les données ne nous permettent pas d'être certains de cette information. Il s'agirait des copropriétés :

- Les Estudines Castellane
- Résidence Provence
- Studéa Croix d'Azur
- Studélite Marseille Castellane



PARTIE 5

LES RÉSIDENCES PRIVÉES DU TERRITOIRE D'ÉTUDE

Au regard des éléments précédents, des visites de terrain et des échanges que nous avons pu avoir avec les gestionnaires ou syndics, voici l'état de la situation. Il n'est pas exhaustif. Seule une partie des gestionnaires ont accepté d'échanger avec nous et peu de syndics ont apporté une réponse favorable à nos demandes d'entretien. Les deux grands groupes Nexity Studéa et Réside'Etudes n'ont pas répondu à nos sollicitations.

MONOPROPRIÉTÉS OU COPROPRIÉTÉS : UN POTENTIEL DE DIFFICULTÉS DIFFÉRENT

Parmi les résidences étudiées :

- ▶ 4 sont des monopropriétés (1 résidence Kley, 2 résidences gérées par Fac habitat et 1 résidence « Estudines Nédelec Saint-Charles » répertoriée comme appartenant à un investisseur privé)
- ▶ 20 ont un statut de copropriété dont toutes sont présentes dans le registre des copropriétés. A noté que la résidence Kley République a un seul propriétaire des logements (Kley). Seuls les locaux commerciaux et les dépendances appar-

tiennent à d'autres propriétaires. René Magnac (Vilogia) est elle aussi une copropriété particulière où la résidence pour étudiants (propriété du bailleur social) appartient à la même copropriété que des logements libres et partage des espaces communs avec d'autres copropriétés.

Pour les copropriétés, l'analyse des données disponibles dans le cadre du registre national d'immatriculation (RNI) et de la VOC montre que par rapport à leurs spécificités, la plupart de ces copropriétés apparaissent « banalisées » dans le registre :

- ▶ seules cinq copropriétés sont identifiées comme « résidence-services » (Marseille Canebière, Suitétudes Le 124, Studéa Euroréditerranée 2, Carré Blanqui, Estudines Castellane) ;
- ▶ cinq sont dotées d'une ASL, cadre qui permet de partager les coûts d'entretien et d'assurer une gestion collective des espaces et équipements partagés.

Cela montre que les règlements de copropriété ne mentionnent pas la destination précise des résidences dans la plupart d'entre elles.

Quels risques pour les copropriétés ?

Les nombreuses difficultés que peuvent connaître ces copropriétés ont été décrites précédemment : fragilisation de l'ensemble immobilier par absence de gestionnaire, inflations des charges et baisse du rendement fragilisant l'ensemble, règlement de copropriété imprécis sur les services et équipements collectifs, défaillances financières des gestionnaires ou des propriétaires, répartition des charges peu transparente... Elles sont pour certaines inhérentes à toutes les copropriétés mais, pour celles qui se jouent dans la relation entre l'exploitant et les propriétaires, elles sont spécifiques et créent des situations juridiques complexes auxquelles les propriétaires peinent à faire face. Parmi celles-ci notons en particulier :

- ▶ le fait de perdre la qualité de résidence à vocation étudiante. Cela peut résulter du changement de public qui peut se produire insidieusement (remplissage par des séjours de courte durée, location à un public banalisé par des propriétaires qui ont rompu leur bail commercial par exemple) ou encore les services collectifs non assurés du fait du non-renouvellement d'une partie des baux commerciaux ;
- ▶ un manque de clarification des charges (copropriété, services et entretien global lié au bail commercial tel que le renouvellement du mobilier non anticipé) générateur de dettes liées à des montants qui deviennent trop élevés dans un contexte où l'équilibre financier socle de l'investissement des propriétaires n'est plus au rendez-vous. De même, pour assurer le bon fonctionnement des services collectifs et la bonne attractivité de la résidence, les charges supportées par les propriétaires peuvent monter en flèche (réparation, systèmes de sécurité, ...). Les assurances sont un poste qui pèse particulièrement lourd et a connu une forte croissance ces dernières années ;
- ▶ la stratégie de l'exploitant est le principal vecteur de difficultés : son retrait de l'exploitation de la résidence, la renégociation des conditions,...
- ▶ un abandon par des propriétaires captifs (difficultés pour vendre) confrontés à un investissement qui coûte plus qu'il ne rapporte. Des décisions et un gros entretien qui n'est plus assuré.

L'analyse des fichiers fonciers nous permet de mieux connaître la nature des propriétaires de logements. Ce sont majoritairement des personnes physiques détentrices d'un seul lot d'habitation dans la copropriété.

La localisation est elle aussi un facteur structurant de la bonne santé de la résidence. Les opérateurs rencontrés nous ont par exemple tous signalé des problèmes de sécurité dans les copropriétés situées dans le 3^e arrondissement. Ils ont des impacts forts sur les charges (financement d'un gardien par les copropriétaires, réparation, perte d'attractivité...). L'éloignement des lieux d'études et de vie est aussi un facteur de fragilité.

Ce type de résidence présente des caractéristiques tellement spécifiques que la reconversion de ces produits semble complexe dans un régime de copropriété. Nous n'avons pas rencontré d'exemple portés par le secteur privé. Face aux difficultés, les opérateurs semblent avoir davantage fait le choix d'accompagner les reventes via des filiales dédiées. Dans ce contexte, l'environnement joue un rôle structurant dans la capacité qu'aura la copropriété à se maintenir en bon état.

Les monopropriétés, des « actifs financiers »

Les monopropriétés ne sont pas exemptes de difficultés. Celles-ci sont particulièrement liées à la nature de leur propriétaire et à sa stratégie patrimoniale. Elles appartiennent fréquemment à des groupes qui gèrent « des actifs » pour lesquels ils recherchent la meilleure rentabilité et dont ils peuvent se séparer si celle-ci n'est pas au rendez-vous. Pour ces résidences, les principaux risques sont les suivants :

- ▶ stratégie court-termiste visant à obtenir la plus grande rentabilité afin de céder les actifs au meilleur de leur prix (rentabilité boostée artificiellement pour valoriser l'actif et le céder au plus haut : pas de gros entretien, loyers surévalués...)
- ▶ mutation des actifs à un rythme élevé entraînant une spirale de dégradation par effet « d'essorage » de la résidence avant chaque cession ;
- ▶ politique d'objectifs inadaptée car trop éloignée du terrain et qui va tendre à déqualifier la résidence.

Au regard de ces éléments, une attention particulière sur ces résidences est à apporter par la collectivité en organisant un suivi régulier de leurs évolutions (évolution des loyers dans le cadre de l'OTLE AMP, taux d'occupation, stratégies des groupes, achats/reventes).

PEU DE TRANSACTIONS DANS LES RÉSIDENCES POUR ÉTUDIANTS

Le suivi des transactions (sources données DV3F) dans les résidences privées pour étudiants montre un volume relativement restreint de transactions. Quelques résidences présentent plus de mutations que d'autres. Les périodes de renouvellement des baux semblent charnières.

De plus en plus d'opérateurs se spécialisent dans la revente de logements en LMNP en résidence gérée. De même, les principaux groupes de gestionnaires ont développé des filiales de revente. Ils se positionnent sur des résidences avec des baux en cours. Les résidences qui ne sont plus gérées entrent quant à elles dans le marché immobilier classique.

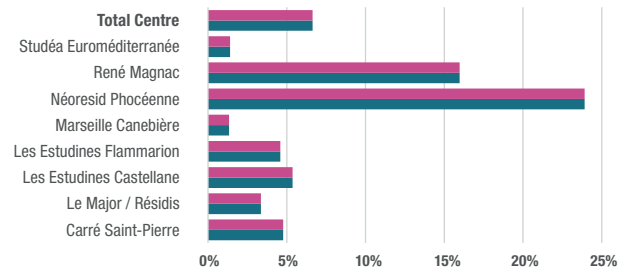
Quelques résidences au rythme de ventes actif

Neuf résidences ont connu des transactions depuis 2010. Les transactions représentent en moyenne 7% des logements.

61% des transactions se concentrent dans seulement deux résidences. Elles connaissent un taux de mutation élevé mais pour l'une d'entre elle liée à la structure de la copropriété :

► **Néorésid phocéenne** : 92 logements dont 22 ont changé de propriétaire (25%). La résidence mise en service en 2010 a été reprise en gestion par le groupe GSA en 2019, les premières transactions apparaissent à cette période au rythme de 3 à 5 transactions par an. Les vendeurs et les acheteurs sont des personnes physiques. Les ventes sont régulières, en 2025 plusieurs logements sont encore en vente (2 782€/m²);

> Pour cette résidence, les ventes se sont déclenchées après 9 ans, probablement à la fin du premier bail commercial.



TAUX DE MUTATION 2010-2024

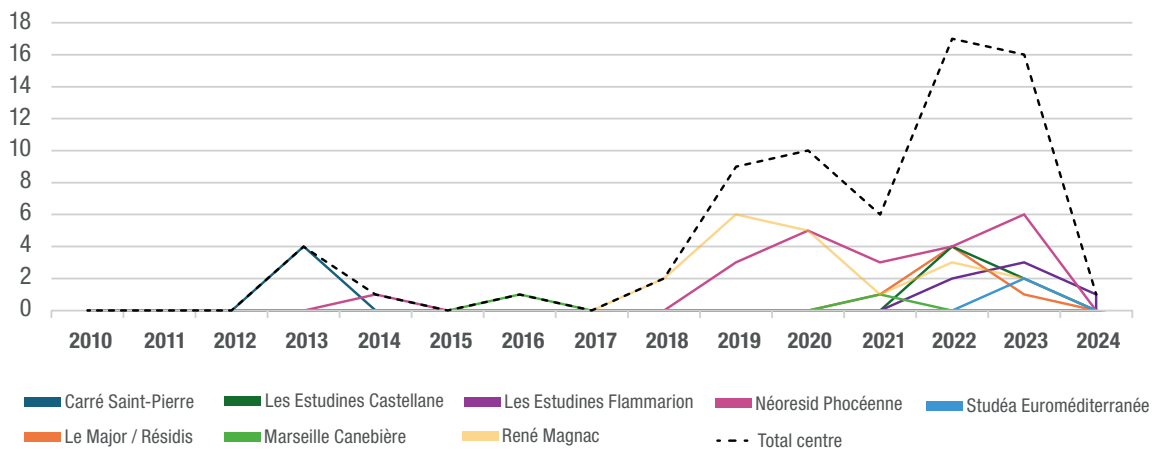
► **René Magnac** : cette résidence est propriété de Vilogia. Elle compte 119 logements. Il semble que les ventes ne soient pas attachées à la résidence laquelle est toujours gérée par Fac Habitat pour le compte du bailleur social. Nous supposons que sur la parcelle se situe d'autres logements hors résidence. 19 ont changé de propriétaire.

Une autre résidence connaît également une situation spécifique :

► **Studéa Euroméditerranée 2** qui s'inscrit dans un projet mixte (résidence pour étudiants et libre). Si la résidence compte 130 logements, le projet global en compte plus de 300. 26 logements ont été vendus à partir de 2020 avec un pic constaté en 2022 (13 ventes) mais sans doute hors résidence (T2 et T3 majoritaires). Les vendeurs et acheteurs sont des personnes physiques. Les ventes doivent s'inscrire en adéquation avec la fin du dispositif de défiscalisation des logements hors résidence (Pinel).

Six autres résidences connaissent des ventes mais selon un rythme plus mesuré : 1% à 5%.

Si en moyenne une ou deux résidences connaissent des ventes avant 2020, le rythme s'accélère à partir de cette année avec quatre résidences en 2020 (16



NOMBRE DE TRANSACTIONS

transactions), six en 2021 (13 transactions), sept en 2022 (35 transactions) et huit en 2023 (27 transactions). Cela peut être corrélé aux dates de mise en service de ces résidences, la moitié d'entre elles arrivant en fin de bail commercial entre 2019 et 2023. 47% des ventes concernent des T1. Il s'agit de la typologie d'appartement la plus vendue dans la plupart des résidences.

En 2025, plusieurs résidences connaissent à leur tour quelques ventes. Il s'agit en particulier de Marseille Canebière, Marseille La Major, Résidence Provence, Le 124 et Croix d'Azur. Les prix s'établissent entre 3 100€/m² et 3 300€/m². Les appartements sont vendus avec le bail commercial.

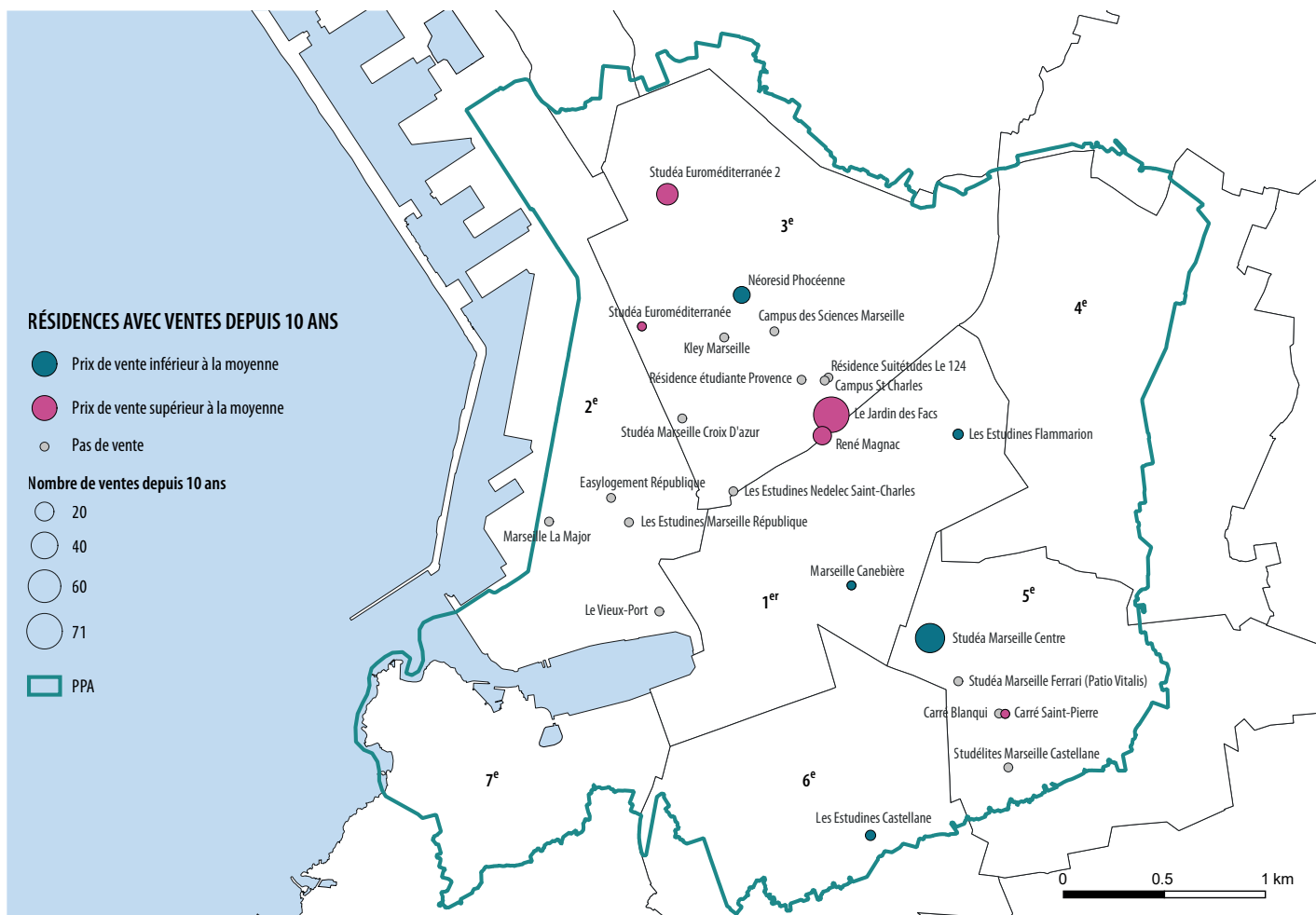
Le nombre de transactions n'est toutefois pas un indicateur suffisant. En effet, certaines résidences comptent, selon les interrogés, beaucoup de logements en vente mais celles-ci n'aboutissent pas faute d'attractivité.

Les prix des transactions

Le prix des transactions s'établit à 3 318€/m² en moyenne sur la période 2010-2024.

Il est le plus élevé dans la résidence Carré Saint Pierre car il intègre les ventes de logements neufs qui ont été finalisées en 2013 (7 819€/m²) et le plus faible dans la résidence Néoresid Phocéenne (1 898€/m² sur la période).

Depuis 2020, date à partir de laquelle le nombre de transactions est significatif, les prix tendent à la hausse. Ils se situent dans la moyenne des prix du premier arrondissement (2 637€/m² en 2020 et 3 392€/m² en moyenne en 2023), supérieurs à la moyenne du 3^e arrondissement (1 525€/m² en 2020, 1 971€/m² en 2023) et inférieurs à la moyenne du 2^e (2 763 en 2020, 3 631€/m² en 2023). Toutefois, à typologie comparable (T1), les prix sont inférieurs à ceux constatés dans le 1^{er} et le 2^e, ils sont supérieurs à ceux du 3^e.



CHARGES ET DETTES, UNE BONNE SANTÉ GLOBALE

Sur la base des informations disponibles dans le RNI, une analyse des charges des copropriétés du périmètre d'étude est possible.

Les «charges courantes» s'établissent en moyenne à 1036€/an/lot d'habitation (résidences services du panel hors «sorties»). Toutefois, de grands écarts apparaissent entre les copropriétés:

- ▶ **six copropriétés ont un montant inférieur** à cette moyenne avec trois d'entre elles dont le montant est particulièrement faible ce qui interroge quant aux prestations dispensées (Studéa Ferrari, Le 124 et Résidence Provence) ;
- ▶ **cinq copropriétés présentent un montant supérieur** à cette moyenne ;
- ▶ concernant les **copropriétés «sorties» du panel**, le montant moyen s'établit à 1006€/lot/an avec des copropriétés proches de cette moyenne.

A noter, elles s'inscrivent dans un modèle qui permet de récupérer une partie des charges, lesquelles pèsent en moindre mesure sur les propriétaires.

Parmi les copropriétés ayant toujours le statut de résidence-services, quatre ont des dettes fournisseurs et rémunérations supérieures à 10% du budget de la copropriété:

- ▶ **la résidence Provence**: la dette est de 53% du budget (19000€). Elle est toutefois le fait d'un seul copropriétaire ;
- ▶ **Les Estudines Flammarion**: la dette est de 23000€ et se répartit entre 25 copropriétaires. Elle atteint 26% du budget. A noter que dans cette copropriété récente les charges sont particulièrement élevées. Le budget de la copropriété a augmenté de près de 30% depuis 2021 ;
- ▶ **Le 124**: la dette s'établit à 15000€ (sommes restant dues) et atteint 20% du budget de la copropriété. Le budget et la dette semblent plutôt stables ;
- ▶ **Néoresid Phocéenne**: la dette s'établit à 35000€, elle représente 26% du budget. Elle se distribue entre sept copropriétaires. Le montant moyen des charges dans cette copropriété est très élevé. La dette apparaît stable.

Parmi les quatre copropriétés qui n'ont plus de gestionnaire, trois sont en situation de dette de 10% ou plus:

- ▶ **Jardins des facs**: la dette représentant 36% du budget (57000€) réparti entre 46 copropriétaires. Le montant des sommes restant dues a plus que doublé depuis 2023. Cette copropriété a changé

de syndic et ses charges courantes ont augmenté de +31% en 3 ans (budget: +27%).

- ▶ **Campus Saint-Charles**: dans cette copropriété, la dette est de 61000€ soit 23% du budget. Elle se répartit entre 32 copropriétaires. Cette copropriété a elle aussi changé de syndic. Le registre n'a pas été actualisé ;
- ▶ **Jean Jaurès**: 16% de dettes (9000€) celle-ci se répartit entre 6 copropriétaires. Le budget a augmenté de +32% depuis 2023.

SITUATION DES RÉSIDENCES SERVICES DU PÉRIMÈTRE

Au regard des analyses et entretiens réalisés avec les opérateurs, nous pointons plusieurs résidences pour lesquelles une vigilance apparaît nécessaire. Cet état est réalisé au regard de la connaissance que nous avons pu capitaliser.

Trois copropriétés potentiellement en voie de dégradation

Deux de ces copropriétés n'ont plus le statut de résidences pour étudiants, elles ont des dettes, et leur occupation n'est plus étudiante. Elle apparaît non adaptée à la taille des logements.

- ▶ **Jardin des facs**: cette copropriété n'a plus de gestionnaire et n'accueille plus un public d'étudiants. Elle donne des signes de fragilités dans le cadre du Registre National d'immatriculation (dettes importantes et en augmentation, changement de syndic lequel n'a pas répondu à nos nombreuses sollicitations) ;
- ▶ **Campus Saint-Charles**: cette copropriété n'a, elle aussi, plus de gestionnaire. Elle n'accueille plus un public d'étudiants. Elle donne des signes de fragilités dans le cadre du Registre National d'immatriculation (dette élevée, changement de syndic qui n'a pas donné suite à nos nombreuses sollicitations, registre non actualisé) ;
- ▶ **Néoresid Phocéenne**: cette résidence date de 2010, elle a été reprise par GSA. Elle a fait l'objet de nouveaux baux commerciaux lesquels s'achèvent fin 2027. Des ventes sont intervenues à partir du renouvellement du bail. Le prix des transactions est bas et elles sont nombreuses. Les propriétaires sont principalement des personnes physiques. Ils sont pour certains (8) multipropriétaires mais majoritairement de deux logements. La copropriété est endettée et le montant des charges est très élevé. Une procédure judiciaire est en cours. Il est très probable qu'une partie des logements ne soient plus gérés par l'exploitant.

Ces copropriétés nécessiteraient des investigations plus poussées à court terme.

Quatre copropriétés à surveiller

Ces copropriétés ont, excepté l'une d'entre elles, toujours une activité de résidence-services pour étudiants. Elles présentent toutefois des facteurs qui pourraient entraîner leur fragilisation :

- ▶ **Jean Jaurès** : cette copropriété n'a plus de gestionnaire et n'accueille plus un public d'étudiants. Elle donne des signes de fragilités dans le cadre du Registre National d'immatriculation (dette mais faible dans un contexte de budget en hausse) ;
- ▶ **La Résidence Provence** : nos échanges avec le gestionnaire invitent à surveiller cette résidence dont la rentabilité ne semble pas assurée (taux d'occupation bas), des ventes sont intervenues avant la fin du 1er bail et certains propriétaires gèrent seuls leur logement. Les propriétaires sont majoritairement des personnes physiques. La dette est élevée malgré des charges faibles. Les services collectifs semblent s'exercer dans des lots qui appartiennent au promoteur ou au gestionnaire ;
- ▶ **Le 124** : cette copropriété est gérée par le groupe Uxco, lequel est en pleine expansion et tend à se défaire de ses actifs « matures ». Il gèrait précédemment cette résidence sous sa marque « Suite études ». Le bail commercial a été renouvelé en 2020 sur un modèle 3/6/9 (dénonçable chaque période triennale). La copropriété connaît des dettes malgré des charges tirées au plus bas. Un nombre important de logements est en vente ;
- ▶ **Studéa Croix d'Azur** : les échanges avec le syndicat montrent des propriétaires captifs qui ne parviennent pas à vendre, une hausse des charges liées à la sécurité, des propriétaires qui paient leurs charges mais une situation qui pourrait évoluer en cas de ventes. De nombreux logements sont en vente. Le bail a été renouvelé avec un loyer à la baisse. Il dure jusqu'en 2030 mais est dénonçable par période triennale.

Parmi ces quatre résidences, Provence et Néorésid Phocéenne présentent des signes de fragilité et Jean Jaurès a perdu sa vocation. Elles sont à investiguer. Le 124 présente un risque de fragilisation, même si celui-ci n'est pas avéré.

Nous avons contacté les syndicats de l'ensemble de ces copropriétés, seul un nous a répondu (Célavi).

Une monopropriété qui nécessite également vigilance

- ▶ **Kley** : cette résidence nécessite une vigilance au regard de l'environnement difficile, du nombre de logements et de la stratégie du groupe (décorrélation des loyers à ceux du territoire et fonds de pension en recherche de rentabilité court terme).

En annexe de ce document, sont disponibles les fiches par résidence.

L'analyse réalisée montre que le secteur des résidences services privées répond à des logiques de rendements financiers plus qu'à des enjeux de réponse aux besoins en logement des étudiants. Cela se traduit souvent par un investissement en totale méconnaissance des enjeux du secteur et du cadre juridique, lequel est d'une très grande complexité. Si le législateur a engagé des simplifications, le croisement des réglementations reste trop difficile à maîtriser pour des non-initiés. Il est source de nombreux contentieux et d'une fragilisation particulièrement forte des investisseurs, en particulier dans les périodes difficiles et les territoires fragilisés.

Au sein du périmètre nous avons identifié vingt résidences services privées en copropriété (dont seize avec de multipropriétaires). Les propriétaires en sont majoritairement des personnes physiques qui ont acquis ces logements dans le cadre d'investissements. Les comptes-rendus d'assemblées de copropriétés auxquels nous avons pu accéder montrent qu'ils sont souvent désengagés de leur logement. Les exploitants sont quant à eux soumis à des modèles économiques qui sont souvent contradictoires avec les intérêts des propriétaires. Cela laisse beaucoup de résidences dans une situation précaire : bail tacite, bail dénonçable en 3/6/9 ... Côté exploitants un basculement vers des locations de courte durée semble s'opérer pour garantir l'occupation de ces résidences.

Si sept copropriétés attirent particulièrement notre attention, nombreuses sont celles qui seraient à mettre sous surveillance sur le long terme.

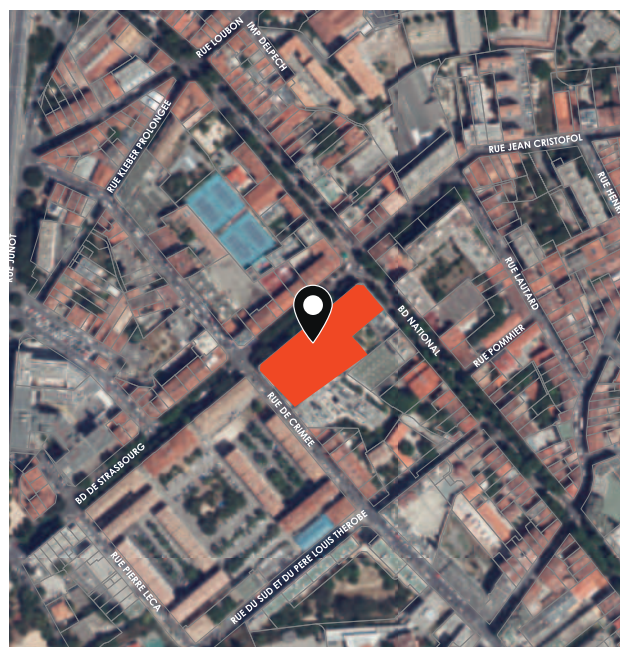
ANNEXES

FICHES RÉSIDENCES

RÉSIDENCE : CAMPUS DES SCIENCES MARSEILLE



© Architecte : Remy Marciano



Adresse	72 boulevard de Strasbourg
Arrondissement	13003
Gestionnaire	My campus (Canvas Groupe Greystar)
Syndic	Non connu
Exploitant	Canvas Groupe Greystar
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2016
Fin du bail commercial	2025
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	196
Nombre de places	218
Typologie des logements	163 T1, 13T1 bis, 14 T2, 5T3+
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	31
Charges de la copropriété	Non connu
Taux de dette	Non connu

Appréciation terrain

Contexte urbain

La résidence se situe à proximité de nombreux commerces et des lignes de bus, dans un quartier animé du 3^e arrondissement.

Aspect extérieur

Bâtiment récent faisant partie d'un programme comportant des logements et des commerces.

Éléments sur fonctionnement

La résidence est gérée par une agence immobilière qui semble spécialisée dans la location de résidences pour étudiants et les locations de courte durée.

Stratégie du groupe

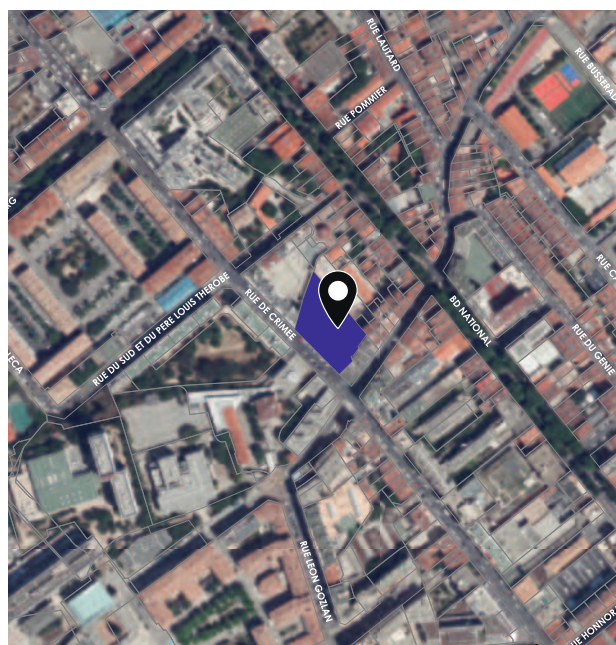
Commentaires

La résidence se situe à proximité d'autres résidences étudiantes sur le boulevard national, dont certaines pourraient présenter des signes de difficulté (ventes, départs d'étudiants). Se pose la question de l'avenir de cette résidence au regard de sa localisation.

RÉSIDENCE : CAMPUS SAINT-CHARLES



© Architecture : DR



Adresse	58 rue de Crimée
Arrondissement	13003
Exploitant	Pas de gestionnaire
Syndic	Citya Aximo
Type de résidence	Privée
Date de construction	?
Fin du bail commercial	Sortie de bail commercial
En QPV ?	oui

Nombre de logements	80
Nombre de places	80
Typologie des logements	
Nombre de ventes depuis 10 ans	
Typologie des logts vendus	0
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	0
Loyer avec charges €/ m² T1	0
Charges de la copropriété	250 308€
Taux de dette	23%

Appréciation terrain

Dans un quartier peu qualitatif loin des commerces et TCSP (métro St-Charles 15 minutes environ)
 Façade en assez bon état mais manque d'entretien
 Le bâtiment visiblement n'accueille plus uniquement des étudiants. La signalétique ne fait plus penser à une résidence étudiante

Éléments sur fonctionnement

Cette résidence n'est plus gérée par un exploitant.

Stratégie du groupe

Commentaires

A investiguer

Résidence qui a perdu sa vocation d'accueil d'étudiants et qui semble donner des signes de fragilités.

RÉSIDENCE : CARRÉ BLANQUI



© Architecte : Cabinet 3A Architectes Associés

Adresse	142 rue Auguste Blanqui
Arrondissement	13005 Marseille
Exploitant	Les Belles Années (Groupe Valority)
Syndic	Valority syndic
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2024
Fin du bail commercial	2034
En QPV ?	Non

Nombre de logements	133
Nombre de places	134
Typologie des logements	132 T1, 1 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer hors charges €/ m² T1	25,75€/m ²
Loyer avec charges €/ m² T1	29€/m ²
Charges de la copropriété	Non connu
Taux de dette	Non connu

Appréciation terrain

Contexte urbain : proximité des commerces, équipements et TCSP. Résidence proche de la fac de médecine.

Aspect extérieur

Façade en bon état, résidence récente avec un taux d'occupation élevé. La résidence bénéficie d'un gestionnaire dédié.

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : un gestionnaire dédié à la résidence qui en assure le fonctionnement et la location. Occupation : 100%

Stratégie du groupe

Positionnement proche des facs de médecine pour un meilleur remplissage et moins de mobilité. Baux commerciaux de 10 ans.

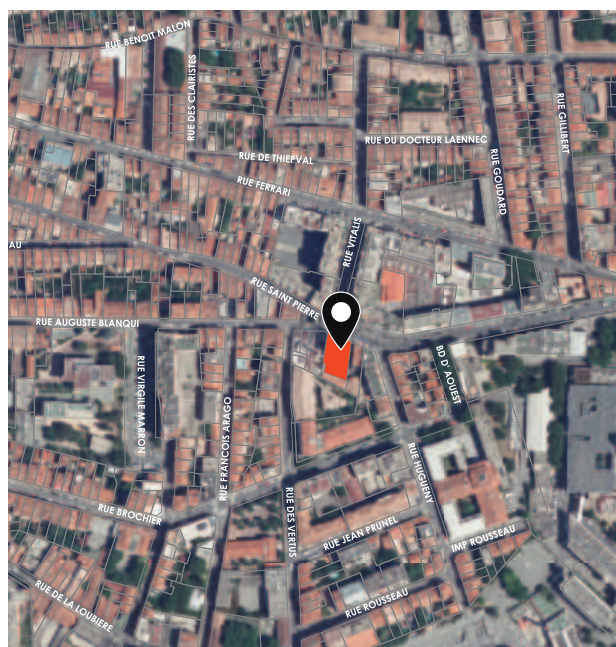
Commentaires

La résidence se situe à proximité d'autres résidences étudiantes sur le boulevard National, dont certaines pourraient présenter des signes de difficulté (ventes, départs d'étudiants). Se pose la question de l'avenir de cette résidence au regard de sa localisation.

RÉSIDENCE : CARRÉ SAINT-PIERRE



© Architecture : Archipôle Sud Maître d'ouvrage : Bouwforfonds Manignan



Adresse	98 rue Saint-Pierre
Arrondissement	13005 Marseille
Exploitant	Les Belles Années
Syndic	Valority Syndic
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2015
Fin du bail commercial	2033
En QPV ?	Non

Nombre de logements	84
Nombre de places	87
Typologie des logements	81 T1, 3 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	2
Typologie des logts vendus	2 T3
Prix moyen de vente €/m²	Commercialisée en 2013 à 7 819€/m ²
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	25,75€/m ²
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

Contexte urbain : proximité TCSP, commerces et facs de médecine

Aspect extérieur : résidence en bon état, régulièrement entretenue.

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : un gestionnaire dédié à la résidence en charge de son fonctionnement et des mises en location.

Stratégie du groupe

Positionnement à proximité des facs de médecine

Commentaires

-

RÉSIDENCE : EASYLOGEMENT RÉPUBLIQUE



© Architecte : DR



Adresse	81 rue de la République
Arrondissement	13002 (agence immobilière)
Exploitant	Easymoment home
Syndic	Gestion immobilière Longchamp
Type de résidence	Résidence qui n'est plus à vocation étudiante
Date de construction	?
Fin du bail commercial	Non connu
En QPV ?	oui

Nombre de logements	80
Nombre de places	86
Typologie des logements	
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	0
Loyer avec charges €/ m² T1	0
Charges de la copropriété	250 308€
Taux de dette	23%

Appréciation terrain

En centre ville proche des commerces et TCSP dans un bâtiment ancien rénové.

Aspect extérieur

Façade en bon état.
Aucun signalétique pour indiquer présence d'une résidence étudiante.

Éléments sur fonctionnement

La résidence est gérée par une agence immobilière. Celle-ci semble spécialisée dans les locations de courte durée.

Stratégie du groupe

-

Commentaires

Cette copropriété a perdu sa vocation d'accueil d'étudiants. Elle semble en bon état.

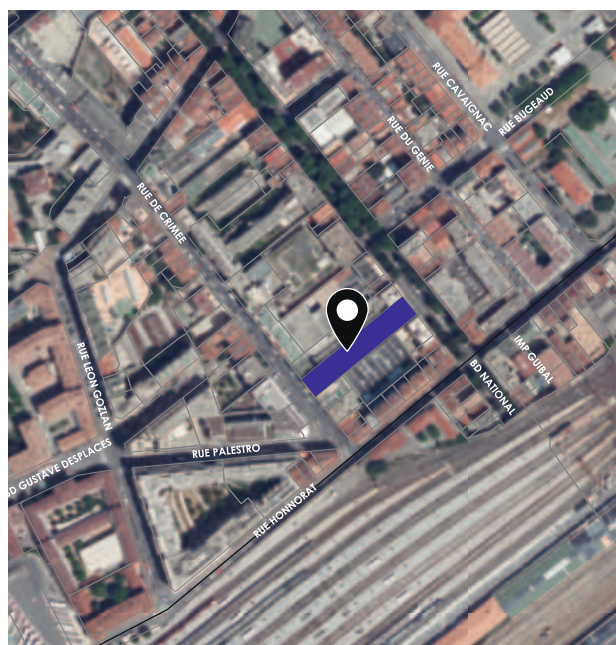
Le RNI mentionne une dette de plus de 60 000€ dont 25 000€ de dette fournisseurs. La dernière Assemblée générale enregistrée au registre date de 2022.

Elle mériterait des investigations complémentaires.

RÉSIDENCE : LE JARDIN DES FACS



© Maître d'ouvrage : Lamy Résidences



Adresse	12 rue de crimée
Arrondissement	13003
Exploitant	Pas de gestionnaire
Syndic	Square Habitat Cabinet Lieutaud
Type de résidence	Copropriété qui n'est plus à vocation étudiante
Date de construction	1990
Fin du bail commercial	Non connu
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	131
Nombre de places	
Typologie des logements	82 T1 et 2T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	
Charges de la copropriété	123 290€
Taux de dette	46%

Appréciation terrain

Contexte urbain: problèmes de sécurité et de squattage du hall d'entrée

Aspect extérieur

Bon état apparent mais présence de dégradations (feu, graffitis, jet d'ordures...)

Éléments sur fonctionnement

L'occupation a muté et n'est plus étudiante
Pas de gardien

Stratégie du groupe

-

Commentaires

Résidence-services qui a perdu sa vocation de résidence pour étudiants.

Avec un taux d'impayés élevé (46% du budget) et une occupation inadaptée à la structure des logements cette résidence présente des signes de dégradation.

Le syndic n'a pas donné suite à nos demandes d'entretiens

A INVESTIGUER EN PRIORITE

RÉSIDENCE : JEAN JAURÈS



© Architecte : DR

Adresse	18 rue Horace Bertin
Arrondissement	13005
Exploitant	Néant
Syndic	Immo de France Provence
Type de résidence	Copropriété qui n'a plus de vocation étudiante
Date de construction	
Fin du bail commercial	
En QPV ?	Non

Nombre de logements	56
Nombre de places	
Typologie des logements	
Nombre de ventes depuis 10 ans	
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	
Charges de la copropriété	54 110€
Taux de dette	16%

Appréciation terrain

Aspect extérieur

L'aspect extérieur de la copropriété est correcte. Des signes montrent qu'elle semble accueillir des familles.

Éléments sur fonctionnement

Cette résidence n'accueille plus d'étudiants.

Stratégie du groupe

Commentaires

Copropriété qui connaît une dette (16% du budget). La dette est relativement restreinte (près de 10 000€) mais le budget de la copropriété est en forte hausse (+32% en deux ans).

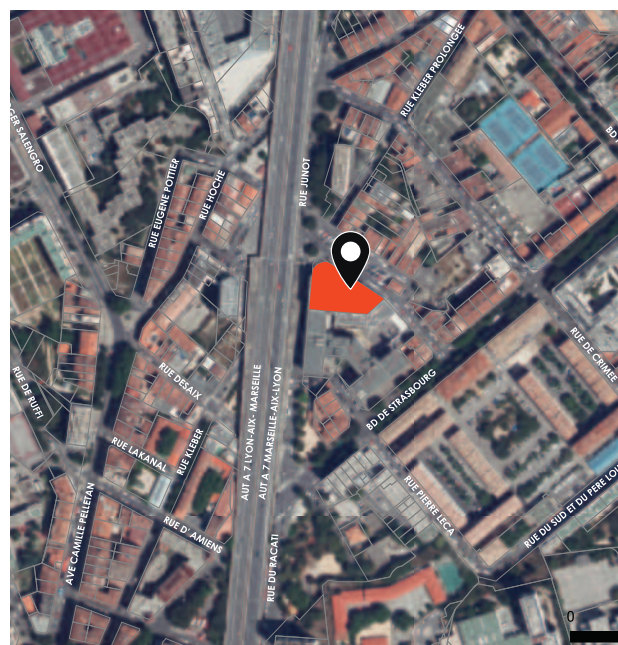
L'occupation a muté et la résidence ne loge plus des étudiants. Le syndic n'a pas donné suite à nos demandes d'entretien.

A INVESTIGUER EN PRIORITE

RÉSIDENCE : KLEY MARSEILLE SAINT-CHARLES



© Langram architectes



Adresse	23 rue Mathieu Stilatti
Arrondissement	13003
Exploitant	KLEY – The Boost society
Syndic	
Type de résidence	Résidence-services monopropriété
Date de construction	2018
Fin du bail commercial	Non concernée
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	313
Nombre de places	327
Typologie des logements	273 T1, 32 T1bis, 6 T2, 1 T3
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m ²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m ² T1	40,35€/m ²
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

Aspect extérieur

Bâtiment en bon état mais qui a subi des dégradations et présente plusieurs éléments de sécurité. L'environnement est peu qualitatif (bruit, dégradations ...)

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : directeur + directeur adjoint et agent technique.

Occupation : 89%, location difficile. 30% d'étrangers.

Agent de sécurité la nuit, résidence très sécurisée.

Stratégie du groupe

Le groupe est propriétaire et exploitant (achat en bloc). Travaux de gros entretiens réguliers. Partenariat avec des écoles.

Le groupe a été re-capitalisé récemment. Il semble réorienter ses actifs davantage vers le coliving. Il pourrait se défaire de cette résidence en perte de rentabilité dans les années à venir.

Commentaires

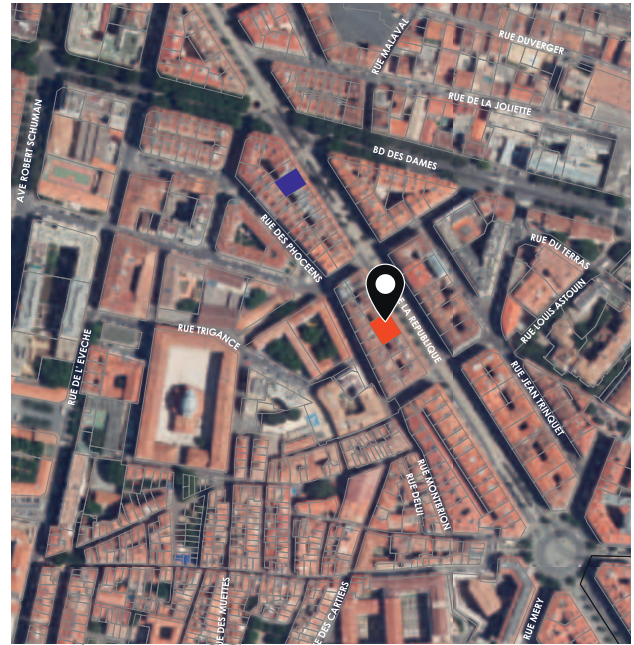
Turn-over important et stratégie de positionnement loyers qui tend à nuire à l'attractivité de cette résidence localisée dans un environnement difficile.

A SURVEILLER

RÉSIDENCE : KLEY MARSEILLE RÉPUBLIQUE



© Architecture : DR



Adresse	63 rue de la République
Arrondissement	13002
Exploitant	Kley (The Boost society)
Syndic	
Type de résidence	Résidence-services privée en monopropriété
Date de construction	2013
Rachat groupe Kley	2023
Fin du bail commercial	Non concernée
En QPV ?	

Nombre de logements	206
Nombre de places	225
Typologie des logements	187 T1, 15 T1bis, 4 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
loyer hors charges €/ m² T1 (CC)	41,5€/m ² (45,4€/m ²)
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

Contexte urbain : rue de la République à proximité des commerces, services et TCSP

Aspect extérieur

Reprise d'une résidence par le groupe Kley (Les Estudines), bâtiment en cours de rénovation (logements)

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : un Directeur et un Directeur adjoint affecté à la résidence

Occupation : 70 % (travaux dans la résidence), taux d'occupation de 90 % en temps normal. 20 % d'étrangers et 20 % de jeunes actifs (1er emploi ou chercheurs) avec des baux courts (mini 3 mois)

Agent de sécurité la nuit

Prestations hôtelières en plus

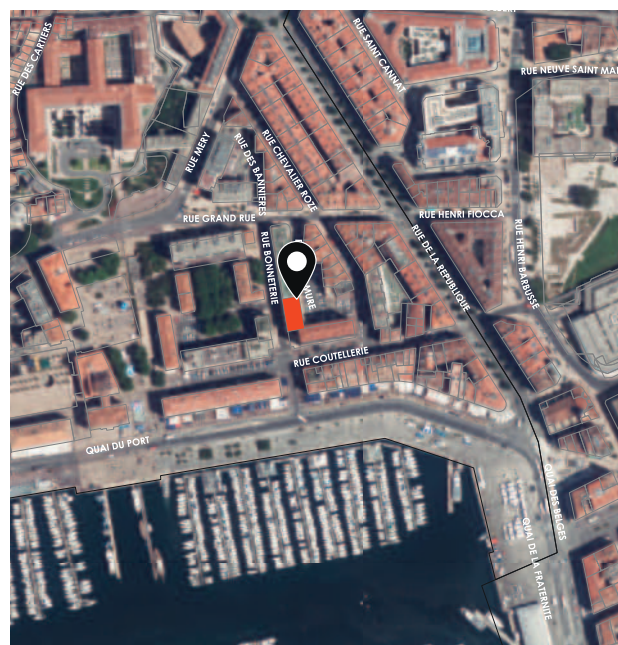
Stratégie du groupe

Niveaux des loyers mal adaptés au contexte local avec des objectifs d'augmentation pluriannuels et déconnectés du marché.

RÉSIDENCE : LE VIEUX-PORT



© Architecture : DR



Adresse	6 rue Bonneterie
Arrondissement	13002
Exploitant	Fac-Habitat
Propriétaire	Villogia
Type de résidence	Résidence conventionnée monopropriété
Date début de gestion	1997
Date de construction	1997
Fin du bail commercial	Non concernée
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	58
Nombre de places	84
Typologie des logements	53 T1, 6 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	12,9€/m ² (PLS)
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

Contexte de centre-ville proche du Vieux-Port, commerces et TCSP

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : résidence conventionnée

Occupation : 97%, rotation 40%/an

Présence d'un gardien formé aux premiers secours / alerte incendie, présence de caméras de surveillance, de lieux communs, d'animation, d'activité de prévention. A noter, charges élevées.

Stratégie du groupe

Le groupe conventionne avec des bailleurs sociaux. La durée de conventionnement est de dix renouvelable par tacite reconduction.

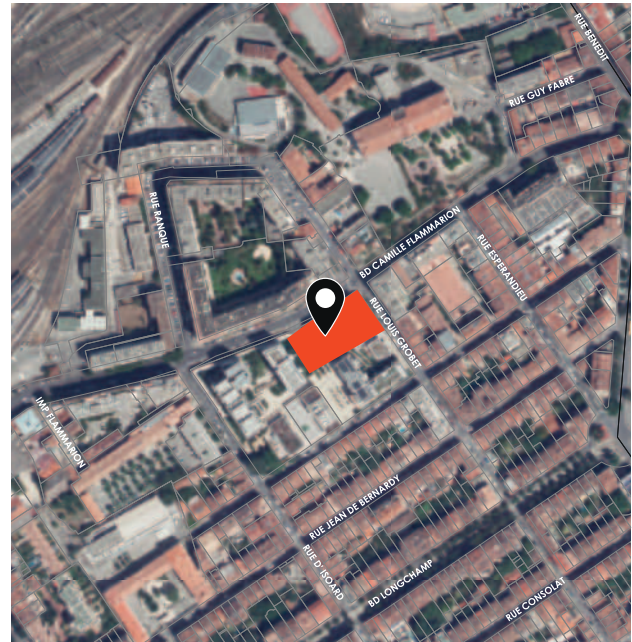
Commentaires

Réhabilitation faite récemment par le bailleur, plus de difficultés à remplir que les deux autres résidences au regard de l'éloignement avec la faculté.

RÉSIDENCE : LES ESTUDINES FLAMMARION



© Architecture : DR



Adresse	8 rue Simone Gebellin
Arrondissement	13001
Exploitant	Résidé Études - Les Estudines
Syndic	SL IMMOBILIER
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2017
Fin du bail commercial	NR
En QPV ?	non

Nombre de logements	121
Nombre de places	125
Typologie des logements	117 T1, 4 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	6
Typologie des logts vendus	1 T1, 1 T2, 2 T3, 1 T4 (parcelle mixte résidence-services et libre, les transactions concernent probablement le secteur libre)
Prix moyen de vente €/m²	4 280€/m ² (T1)
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	30
Charges de la copropriété	86 725€
Taux de dette	26%

Appréciation terrain

Contexte urbain : proximité gare, facs et TCSP
Aspect extérieur : récent en bon état

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion
Occupation

Stratégie du groupe

Cette copropriété connaît une dette importante et très diffuse (la moitié des copropriétaires sont en situation det dette). Plus du tiers de la dette concerne des fournisseurs. Ses charges sont particulièrement élevées et en hausse. Au regard de la situation, son organisation semble complexe (ASL).

Commentaires

Le groupe connaît des difficultés, lesquelles ont concerné principalement sa branche «séniors». Il a toutefois mis en place un plan de sauvegarde en 2023 et il se recentre sur ses activités étudiants et appartotels.

Le gestionnaire n'a pas souhaité donner suite à nos demandes d'entretiens.

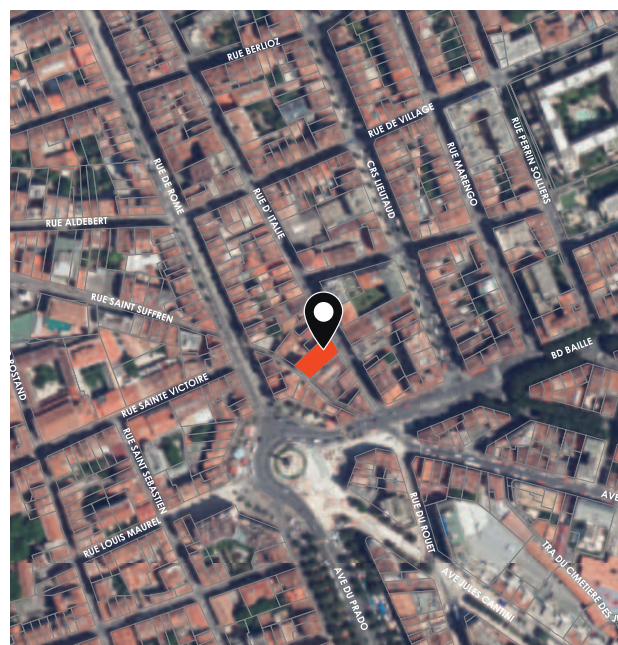
Pas de retour de la part du syndic.

Mieux connaître la situation de cette copropriété serait à envisager.

RÉSIDENCE : LES ESTUDINES CASTELLANE



© Architecture : Bercoulaut Fabienne ATELIER9



Adresse	100 rue d'Italie
Arrondissement	13006 Marseille
Exploitant	Résidé Études - Les Estudines
Syndic	CLB GESTION
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2012
Fin du bail commercial	30/09/2030 - 9 ans en 3/6/9
En QPV ?	

Nombre de logements	80
Nombre de places	90
Typologie des logements	53 T1, 17 T1bis, 10 T2,
Nombre de ventes depuis 10 ans	6
Typologie des logts vendus	4 T1, 2 T2
Prix moyen de vente €/m²	3 756€/m2 en 2023
Ecart de prix avec le quartier	0
Loyer avec charges €/ m² T1	31/m ²
Charges de la copropriété	80 667€
Taux de dette	6%

Appréciation terrain

Contexte urbain: contexte de centre-ville proche des commerces et services ainsi que des TCSP

Aspect extérieur

Façade sale mais qui ne présente pas de désordres apparents.

Éléments sur fonctionnement

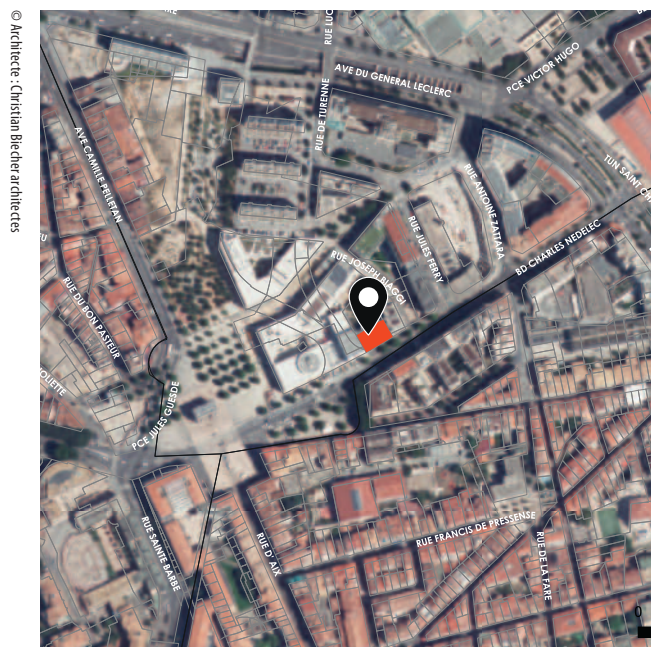
Stratégie du groupe

Le groupe connaît des difficultés, lesquelles ont concerné principalement sa branche «séniors». Il a toutefois mis en place un plan de sauvegarde en 2023 et il se recentre sur ses activités étudiants et apparthotels.

Commentaires

Le gestionnaire n'a pas souhaité donner suite à nos demandes d'entretiens.

RÉSIDENCE : LES ESTUDINES NÉDELEC SAINT-CHARLES



© Architecte : Christian Bledier architectes

Adresse	21 boulevard Charles Nédelec
Arrondissement	13003 Marseille
Exploitant	Résidé Études - Les Estudines
Syndic	CGS
Type de résidence	Résidence-services en copropriété
Date de construction	2014
Fin du bail commercial	Non connue
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	91
Nombre de places	94
Typologie des logements	88 T1, 3 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	0
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	27€/m ²
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

La résidence se situe à proximité du campus Saint Charles. Elle est desservie par les TCSP et proche des commerces et services. Son environnement est marqué par des problèmes d'insécurité et la résidence a connu des dégradations. Le bâtiment présente toutefois un bon état général.

Éléments sur fonctionnement

Non connus

Stratégie du groupe

Le groupe connaît des difficultés, lesquelles ont concerné principalement sa branche «séniors». Il a toutefois mis en place un plan de sauvegarde en 2023 et il se recentre sur ses activités étudiants et appartements.

Commentaires

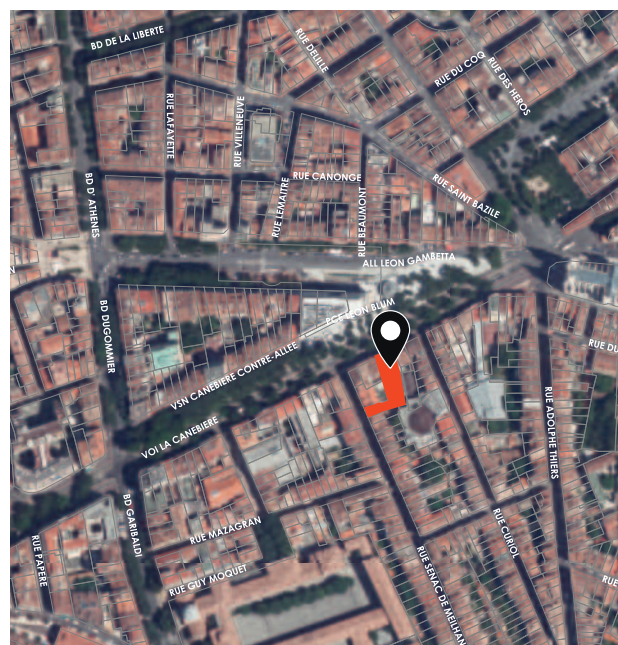
Le gestionnaire n'a pas souhaité donner suite à nos demandes d'entretien.

Le syndic n'a pas répondu à nos sollicitations.

RÉSIDENCE : MARSEILLE CANEBIÈRE



© Architecture : Yves Rostagno architecte



Adresse	9 rue Sénac de Meilhan
Arrondissement	13001
Exploitant	Odalys Artémisia gestion
Syndic	SGIT GESTION
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2013
Fin du bail commercial	30/06/2032
En QPV ?	oui

Nombre de logements	150
Nombre de places	180
Typologie des logements	80 T1, 40 T1bis, 30 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	2
Typologie des logts vendus	1 T1, 1 T3
Prix moyen de vente €/m²	2 008€
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	36€/m2
Charges de la copropriété	110 293€
Taux de dette	0%

Appréciation terrain

Contexte urbain: résidence centrale située sur la Canebière

Aspect extérieur

Bâtiment rénové en bon état

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion: locations à l'année ou en occupation temporaire (tourisme) avec prestations hôtelières par le groupe Odalys.

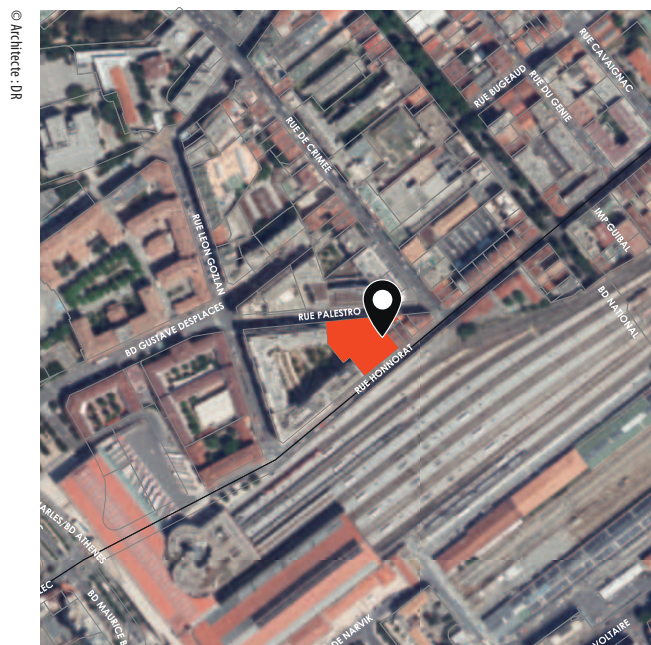
Stratégie du groupe

Mixe logements étudiants et occupation saisonnière

Commentaires

Loyer contractuel du bail commercial: 3 197 € / an. L'équilibre entre l'occupation par des étudiants et des touristes pose question. Le risque de non-respect des conditions pourrait fragiliser les propriétaires (perte des avantages fiscaux) et la résidence.

RÉSIDENCE : RENÉ MAGNAC



© Architecte : DR

Adresse	25 rue Honnorat
Arrondissement	13003 Marseille
Exploitant	Fac-Habitat
Syndic	Erilia
Type de résidence	Résidence- services conventionnée mono-propriété
Date de construction	2012
Fin du bail commercial	Non concerné
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	119
Nombre de places	125
Typologie des logements	113 T1, 6 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	(Autres logements présents sur la parcelle)
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m ²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer hors charges €/ m ² T1 (Loyer charges comprises)	12,7€/m ² (18,2€/m ² - 105€/mois)
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

Appréciation terrain

Contexte urbain

Localisation proche de la gare Saint-Charles à proximité de commerces, TCSP et lieux d'études mais environnement peu qualitatif.

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : résidence conventionnée

Occupation 97%, rotation 40%/an

Présence d'un gardien formé aux premiers secours / alerte incendie, présence de caméras de surveillance, de lieux communs, d'animation, d'activité de prévention.

Stratégie du groupe

Le groupe conventionne avec des bailleurs sociaux. La durée de conventionnement est de dix renouvelable par tacite reconduction.

Commentaires

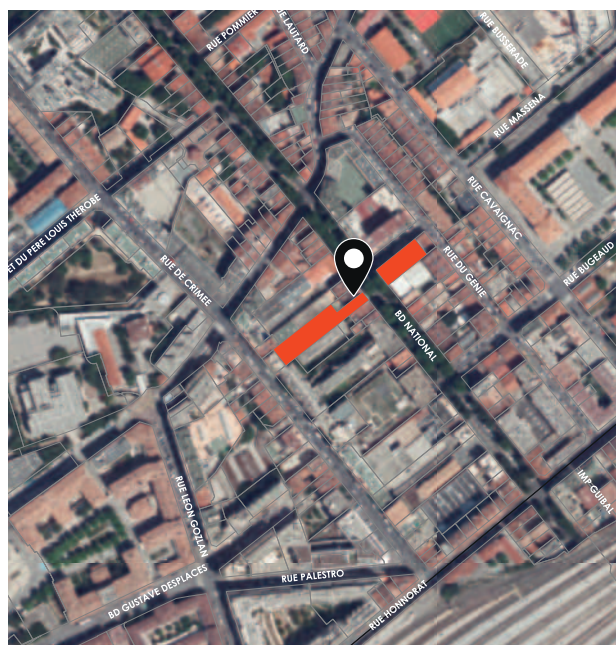
Logements conventionnés en PLS du T1 au T2 (19 à 30 m²).

Niveau des charges élevé.

RÉSIDENCE : ÉTUDIANTE PROVENCE



© Architecture : Pierre et J. Philippe ROQUEMARE-AUBARÈRE



Adresse	119-121 boulevard National
Arrondissement	13003 Marseille
Exploitant	StudiLodge (groupe C3F)
Syndic	Gedira (groupe C3F)
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2012
Fin du bail commercial	30/04/2032 (bail renouvelé en 3/6/9)
En QPV ?	oui

Nombre de logements	113
Nombre de places	148
Typologie des logements	78 T1, 35 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	2
Typologie des logts vendus	1 T1, 1T3
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer hors charges €/ m² T1	27,2€/m2
Loyer avec charges €/ m² T1	31,1€/m2 (70€ dont électricité et wifi)
Charges de la copropriété	35 622€
Taux de dette	53%

Appréciation terrain

Contexte urbain : résidence dans un quartier animé mais peu qualitatif, loin des tramway et métro.
Aspect extérieur : façade manque un peu d'entretien mais semble être en bon état.

Éléments sur fonctionnement

Occupation : étudiants et quelques actifs + location temporaire d'avril à aout pour limiter la vacance.
Pas de gardien

Stratégie du groupe

Renouvellement des baux pour une période de 9 ans (dénonçable par période triennale)

Commentaires

La copropriété présente une dette importante (53% de son budget) malgré des charges faibles. Des ventes sont intervenues avant la fin des baux commerciaux et certains logements ne sont plus gérés par l'exploitant lequel semble rencontrer des difficultés de remplissage. Il a pointé la non-rentabilité de cette résidence lors de sa livraison. Le recours à des locations de courte durée semble confirmer que cette situation perdure.

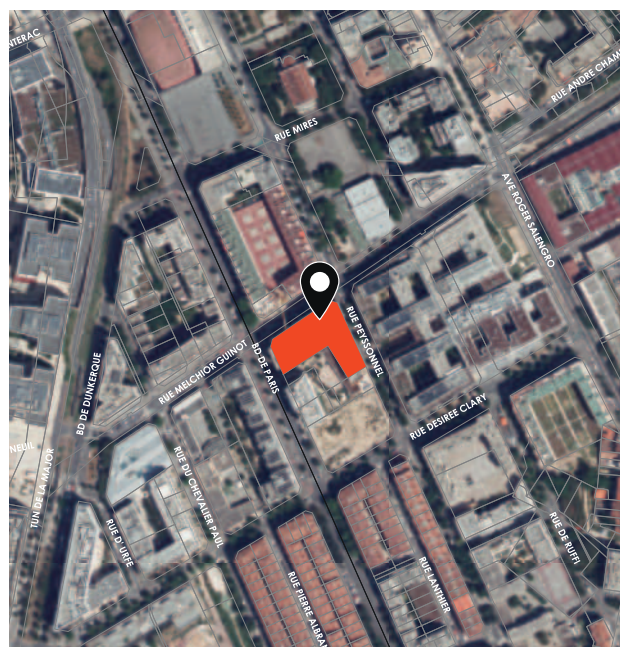
Loyer annuel hors taxes est de 3 326 € / an

A INVESTIGUER

RÉSIDENCE : STUDÉA EUROMÉDITERRANÉE 1



© Architecte : POISSONNIER / FERRANI



Adresse	67 rue Peyssonnel
Arrondissement	13003
Exploitant	Studéa Nexity
Syndic	Non connu
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2014
Fin du bail commercial	En cours pour 9 ans (3/6/9)
En QPV ?	Oui

Appréciation terrain

Contexte urbain dans le quartier Euroméditerranée, proche des TCSP.

Aspect extérieur

Bâtiment neuf, en bon état

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion

Occupation

Stratégie du groupe

Commentaires

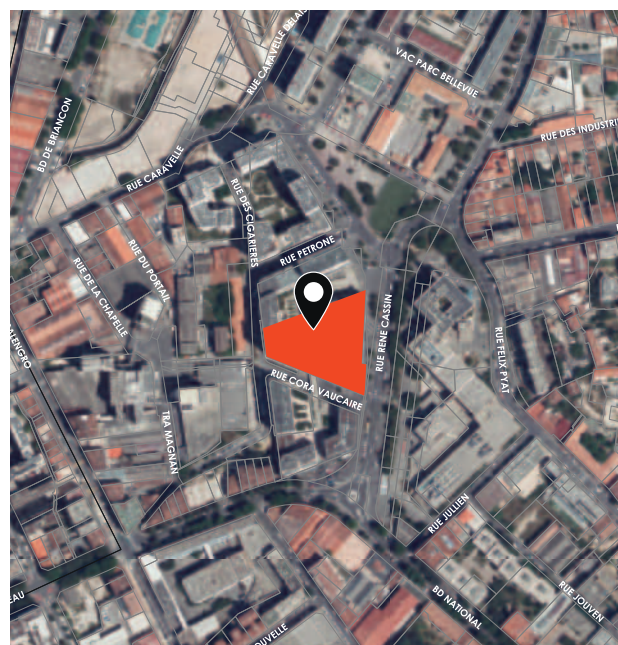
Cette résidence compte plusieurs logements à la vente en 2025.

Nombre de logements	143
Nombre de places	
Typologie des logements	T1 et T2
Surface des logements m²	17 à 31 m ²
Nombre de ventes depuis 10 ans	Des ventes en cours en 2025
Typologie des logts vendus	T1
Prix moyen de vente €/m²	3 700€/m ²
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	27,28€/m ²
Charges de la copropriété	
Taux de dette	

RÉSIDENCE : STUDÉA EUROMÉDITERRANÉE 2



© Architecture : C+I ARCHITECTES



Adresse	11 rue René Cassin
Arrondissement	13003
Exploitant	Studéa Nexity
Syndic	Lamy
Type de résidence	Résidence_services privée en copropriété
Date de construction	2015
Fin du bail commercial	Bail commercial arrivé à échéance en 2024. Tacite prolongation depuis
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	130
Nombre de places	
Typologie des logements	
Nombre de ventes depuis 10 ans	26 (mais inclus des ventes hors résidence)
Typologie des logts vendus	1T1, 11T2, 10 T3, 3 T4, 1 T5
Prix moyen de vente €/m²	2 935€/m2 (T1)
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	
Charges de la copropriété	171 481€
Taux de dette	5%

Appréciation terrain

Contexte urbain : environnement bruyant, dans un quartier peu qualitatif du 3^e arrondissement. Proche des TCSP et quelques commerces

Aspect extérieur

Manque d'accueil/attractivité pour les étudiants, mais la façade semble être en bon état.

Éléments sur fonctionnement

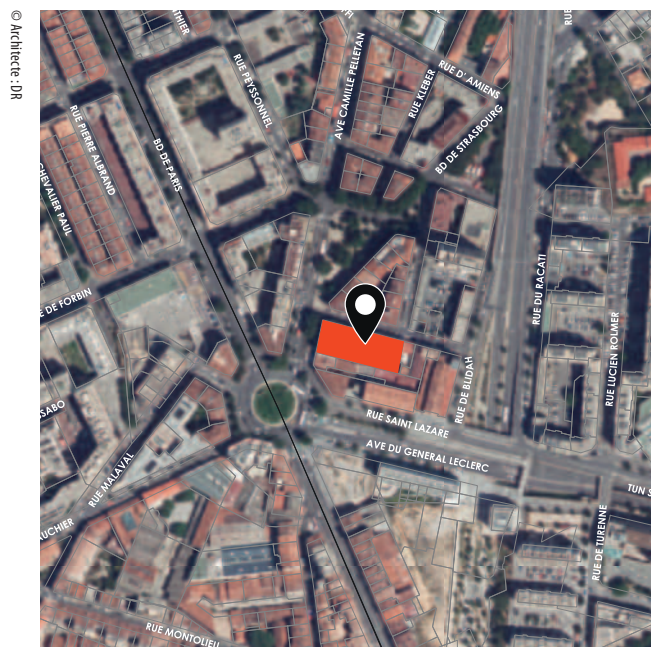
Non connus

Stratégie du groupe

Commentaires

Charges de copropriété élevées, petit impayé (5% du budget). Le taux de présence aux Assemblées Générales est faible.

RÉSIDENCE : STUDÉA MARSEILLE CROIX D'AZUR



Adresse	66 av. Camille Pelletan
Arrondissement	13003
Exploitant	Nexity Studéa
Syndic	Celavi Syndic
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2010
Fin du bail commercial	01/10/2030 (congé possible tous les 3 ans)
En QPV ?	Oui

Nombre de logements	160
Nombre de places	
Typologie des logements	Studio de 19 m ² au T1 bis de 26 m ²
Nombre de ventes depuis 10 ans	1
Typologie des logts vendus	T1
Prix moyen de vente €/m ²	3 372€/m ²
Ecart de prix avec le quartier	23€/m ²
Loyer avec charges €/ m ² T1	
Charges de la copropriété	160 117€
Taux de dette	9%

Appréciation terrain

Contexte urbain : contexte dégradé, problèmes de sécurité autour de la résidence qui génèrent des frais.

Aspect extérieur

Bon état, des travaux réalisés régulièrement (chaufferie, hall, espaces communs par le gestionnaire)

Éléments sur fonctionnement

Mode de gestion : des charges tirées au plus juste par le syndic mais couts liés à la sécurité

Stratégie du groupe

Les locaux d'exploitation sont dans la copropriété

Commentaires

Renouvellement du bail en 2021 avec renégociation des loyers. **Le loyer annuel hors taxes est de 3 293 € / an.**

Nombreux logements en vente mais qui peinent à trouver preneur.

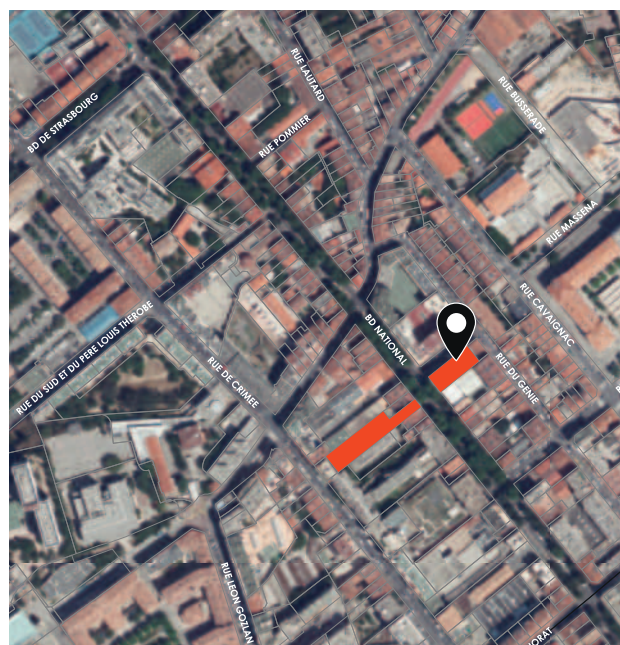
Des copropriétaires volontaires et solvables, qui paient leurs charges malgré de fréquents suppléments liés aux problèmes de sécurité du quartier (réparations...). La sécurité pose problème, une seule assurance accepte encore d'assurer la copropriété, renégocié annuellement. Entretien réalisé avec le syndic, lequel est spécialisé dans la gestion de résidences services.

A SURVEILLER : (risque de dégradation si les propriétaires mutent)

RÉSIDENCE : RÉSIDENCE LE 124



© Architecte: Archimed



Adresse	124 boulevard National
Arrondissement	13003
Exploitant	UXCO Student
Syndic	Citya Cartier
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2015
Fin du bail commercial	31/03/2029 (congé possible par période triennale)
En QPV ?	oui

Nombre de logements	119
Nombre de places	123
Typologie des logements	107 T1, 8 T1b, 4 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	0,4 logements à la vente en 2025
Typologie des logts vendus	T1
Prix moyen de vente €/m ²	3 060€/m ²
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m ² T1	24€/m ²
Charges de la copropriété	70 949€
Taux de dette	20%

Appréciation terrain

Environnement bruyant, peu qualitatif, loin des TCSP

Aspect extérieur

Bâti récent, d'apparence peu qualitatif du fait de nombreuses dégradations (graffitis, détériorations...).

Éléments sur fonctionnement

Gardien : présence d'un gardien au regard de l'environnement. Non pris en charge par l'exploitant (charges de copropriété)

Stratégie du groupe

Résidence Suitétudes reprise en gestion par Uxco.

Commentaires

A noter, une dette des copropriétaires qui représente 20% du budget mais un montant qui reste limité.

Loyer annuel hors taxes de 3 128 € / an.

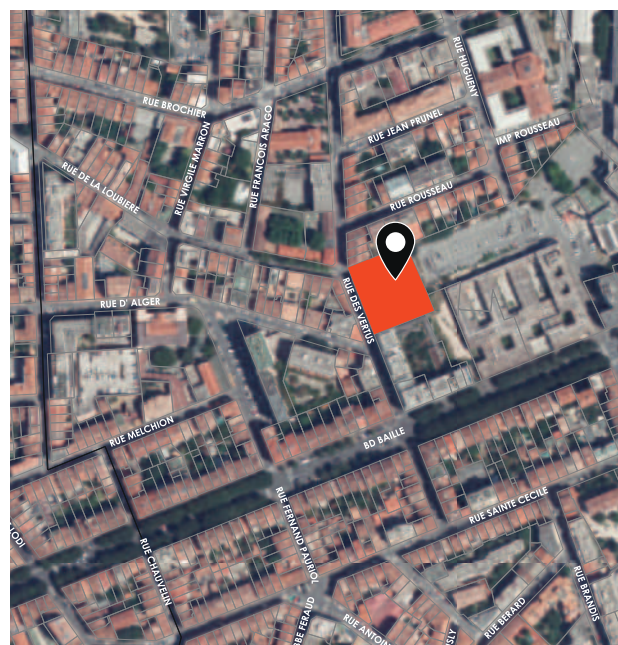
Le gestionnaire et le syndic n'ont pas donné suite à nos demandes d'entretiens.

Logements en vente en 2025 (3 125€/m²)

RÉSIDENCE : STUDÉLITES MARSEILLE CASTELLANE



© Architecture : FALOSME ET LEFRÈRE



Adresse	5 rue Viviane Spagnolo
Arrondissement	13006
Exploitant	Studélites
Syndic	Lamy
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2017
Fin du bail commercial	Non connu
En QPV ?	Non

Nombre de logements	112
Nombre de places	
Typologie des logements	
Nombre de ventes depuis 10 ans	
Typologie des logts vendus	
Prix moyen de vente €/m²	
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	
Charges de la copropriété	81 191€
Taux de dette	5%

Appréciation terrain

Contexte urbain : proches des facultés de médecine et des TCSP, environnement assez qualitatif, calme mais proche des aménités.

Aspect extérieur

Bâtiment récent, bien entretenu, accueil bien identifié

Éléments sur fonctionnement

Pas de gardien
Cafétéria, une salle de sport, un sauna et une laverie

Stratégie du groupe

Commentaires

Copropriété sans dette mais charges élevées.

RÉSIDENCE : NÉORESID PHOCÉENNE



Adresse	73 rue Hoche
Arrondissement	13003 Marseille
Exploitant	GSA Résidences (reprise Nexity)
Syndic	Lamy
Type de résidence	Résidence-services privée en copropriété
Date de construction	2009
Fin du bail commercial	31/12/2027
En QPV ?	

Nombre de logements	92
Nombre de places	97
Typologie des logements	87 T1, 5 T2
Nombre de ventes depuis 10 ans	22
Typologie des logts vendus	21 T1, 1 T2
Prix moyen de vente €/m²	2 361 €/m ² en 2023
Ecart de prix avec le quartier	
Loyer avec charges €/ m² T1	
Charges de la copropriété	133 660 €
Taux de dette	26 %

Appréciation terrain

Environnement bruyant, peu qualitatif, loin des TCSP

Aspect extérieur

Bon état, petit manque d'entretien et d'accueil pour les étudiants

Éléments sur fonctionnement

Contexte urbain : environnement fragilisé et relatif éloignement des lieux d'études.

Stratégie du groupe

GSA n'a pas donné suite à nos demandes d'entretien.

Commentaires

Résidence qui a fait l'objet d'une reprise de gestion par le groupe GSA. 22 ventes dont la majeure partie depuis 2019 (coïncide avec la fin du 1^{er} bail et la reprise de gestion). Il est probable que la rentabilité des biens ait fortement baissé. Les prix de vente des lots sont bas. Charges élevées et dettes élevées (26%). Une procédure judiciaire est en cours. Le syndic n'a pas donné suite à nos demandes d'entretien.

Loyer annuel contractuel : 2 782 € / an

A INVESTIGUER

