

LE MARCHÉ DU COLIVING EN FRANCE

DÉVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES



source : my name is bernard



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

L'immobilier
d'un monde
qui change

SOMMAIRE

1. INTRODUCTION
2. AUX ORIGINES DU COLIVING
3. COMMENT SE PRÉSENTE LE COLIVING EN FRANCE ?
4. LE MARCHÉ FRANÇAIS DU COLIVING
5. LES ENJEUX JURIDIQUES DU COLIVING
6. PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DU MARCHÉ

1



INTRO- DUCTION :

LES DÉFIS DU
LOGEMENT
POUR LES
PERSONNES EN
TRANSITION

LES DIFFICULTÉS D'ACCÈS AU LOGEMENT DANS LES MÉTROPOLIS

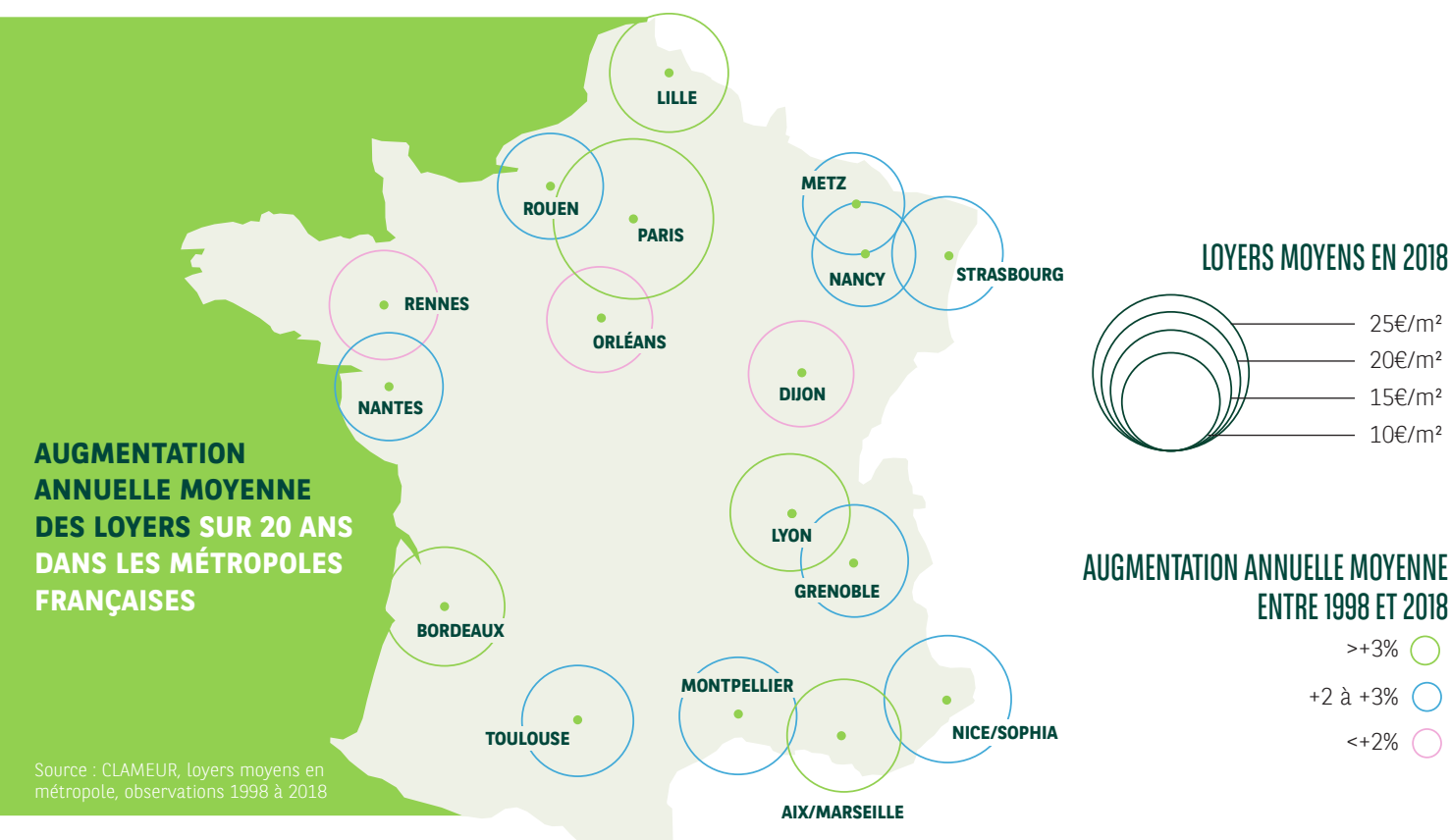
UNE DIFFICULTÉ CROISSANTE D'ACCÈS AU LOGEMENT EN ZONE TENDUE

Dans les métropoles françaises, l'accès au logement est difficile : au-delà du simple fait des loyers qui augmentent, la recherche d'un logement qui convient se présente parfois comme laborieuse. Tout d'abord, la constitution d'un dossier de candidature n'est pas toujours simple à effectuer, et demande à la fois d'avoir des garants solides et une situation financière confortable. Ensuite, selon la stabilité ou non de la situation professionnelle ou familiale, et notamment pour les personnes en période de transition, entre deux étapes de leur vie. Cette période étant faite d'incertitudes, il n'est pas toujours possible de se projeter sur la durée d'occupation du logement voulu.

LES LOYERS SUIVENT LA PRESSION DE LA DEMANDE DANS LES PRINCIPAUX MARCHÉS

Les loyers dans les métropoles ont augmenté de manière significative sur les 20 dernières années. Les principales d'entre elles sur un rythme supérieur à 3%/an en moyenne, comme Paris, Lyon, Marseille, Lille ou Bordeaux.

Seules Rennes, Dijon et Orléans détiennent des croissances de loyers contenues sous la barre des 2%/an en moyenne. Toutes les autres sont situées entre 2%/an et 3%/an.



LES BESOINS DE LOGEMENT DES PERSONNES EN PÉRIODE DE TRANSITION DANS LEUR VIE

LES BESOINS DE LOGEMENT EN PÉRIODE DE TRANSITION

En période transitoire, les besoins en logement sont particuliers. Par définition, la durée de cette période de transition est **courte**, elle relie une situation sociale/familiale d'origine à une situation sociale/familiale souhaitée. Pour partie cette durée est aussi **méconnue** ; il est, *a priori*, compliqué pour ces personnes de s'engager sur des durées de locations définies.

LES PRINCIPALES PÉRIODES TRANSITOIRES DE LA VIE

Les trois principales périodes transitoires identifiées sont : la période **étudiante**, qui correspond à une tranche d'âge comprise entre 18 et 25 ans, la période d'**entrée dans la vie active**, de 20 à 35 ans, et la période de **jeunes seniors** de 55 à 65 ans. Ces trois périodes sont les plus susceptibles d'être des périodes transitoires d'un point de vue professionnel ou familial. Ces catégories de population sont

aujourd'hui toutes en augmentation, et de plus en plus à la recherche d'une solution de logement adaptée.

LE COLIVING COMME RÉPONSE À CES BESOINS

Le coliving propose une offre de logement aux personnes traversant ces périodes : pour des durées flexibles, il offre une solution de logement intégrée, associée à des services et à une communauté. Cela permet à des personnes qui s'installent seules d'avoir accès à une communauté de vie, de pouvoir profiter d'une installation rapide et clé-en-main et de vivre une véritable expérience avec des services à leur disposition.

ÉTUDIANTS



TRANCHE D'ÂGE :
18 / 25 ans

FACTEURS D'UNE
PÉRIODE TRANSITOIRE :
études,
décohabitation

JEUNES ACTIFS



TRANCHE D'ÂGE :
20 / 35 ans

FACTEURS D'UNE
PÉRIODE TRANSITOIRE :
contrats de travail
courts, mobilité
professionnelle

JEUNES SÉNIORS



TRANCHE D'ÂGE :
55 / 65 ans

FACTEURS D'UNE
PÉRIODE TRANSITOIRE :
fin de carrière,
préparation de la
retraite

LES TROIS PRINCIPALES PÉRIODES DE TRANSITION

L'AUGMENTATION DES PERSONNES VIVANT SEULES ET À LA RECHERCHE D'UNE VIE EN COMMUNAUTÉ

TOUTES LES TRANCHES D'ÂGE DES COLIVERS SONT CONCERNÉES PAR L'AUGMENTATION DE LA VIE SEUL :

Pour chaque classe d'âge, la tendance est commune : de plus en plus de personnes vivent seules. Entre 1990 et 2012, le nombre de ménages constitués d'une seule personne est passé de 6 à 9 millions, soit une hausse significative de 50%.

Pour les catégories d'âge des colivers, le premier facteur est comportemental : en 2012, les jeunes de 20 à 29 ans en couple mettaient de plus en plus de temps à fonder un ménage.

Chaque catégorie d'âge de colivers est concernée par le phénomène d'augmentation de la vie solitaire.

Entre 1999 et 2015, la tranche d'âge des 20/24 ans a progressé de 2,9 points, passant à 20% le nombre de personnes vivant seules. Ce chiffre important correspond aux étudiants ou jeunes actifs, qui ont déjà vécu le phénomène de décohabitation avec le logement familial.

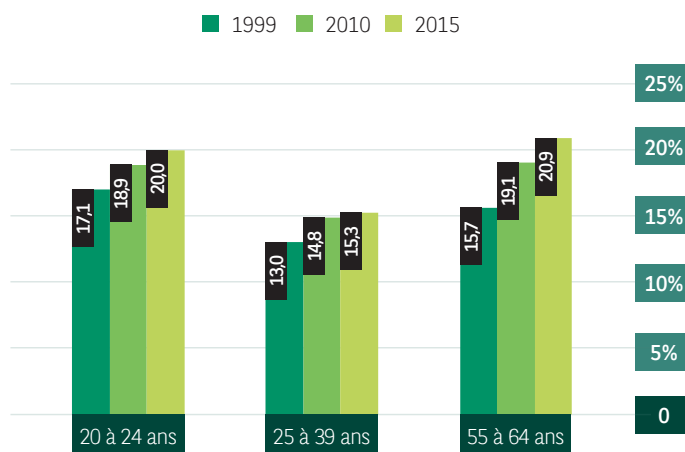
La catégorie 25/39 ans comporte 15,3% de personnes vivant seules. Cette catégorie d'âge est plus faible car elle correspond à des personnes ayant fondé une famille et vivant encore avec leurs enfants. Toutefois, elle est aussi en augmentation de 2,3 points.

Enfin, pour la catégorie des jeunes seniors, de 55 à 65 ans, la plus forte augmentation est enregistrée (+5,2 points en 15 ans). Elle correspond à des personnes qui vivaient déjà

seules ou des personnes dont les enfants sont partis. C'est donc la catégorie d'âge qui comporte la plus grande part de personnes vivant seules à 20,9%.

La vie solitaire est parfois choisie, parfois subie. Cette augmentation de personnes vivant seules sont autant de colivers potentiels, à la recherche d'une vie en communauté.

PART DES PERSONNES VIVANT SEULES PAR CLASSE D'ÂGE (%)



Source : Insee RGP

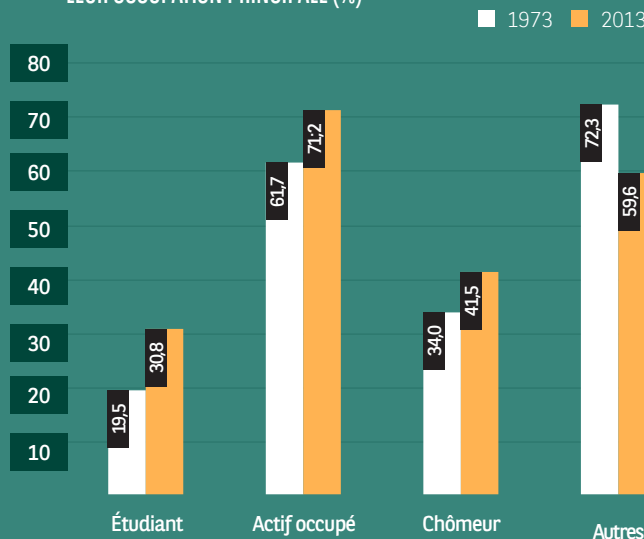
TOUTES LES CATÉGORIES DE PERSONNES ACTIVES ET ÉTUDIANTES :

Pour la classe d'âge comprise entre 18 et 29 ans, le nombre de personnes seules tient en partie du fait qu'il y ait de plus en plus de personnes qui décohabitent.

Entre 1973 et 2013, la part des étudiants quittant le domicile familial est passée de 19,5% à 30,8%, soit plus de 11 points d'augmentation. Ce phénomène s'explique d'abord par la démocratisation des études supérieures longues, dans des villes universitaires qui sont principalement les métropoles. Pour les actifs, la tendance est équivalente à celle des étudiants.

La part des personnes ayant décohabité est passée de 61,7% à 71,2% pour les actifs occupés et de 34% à 41,5% pour les chômeurs. Seule la part des inactifs a baissé de 72,3% à 59,6%

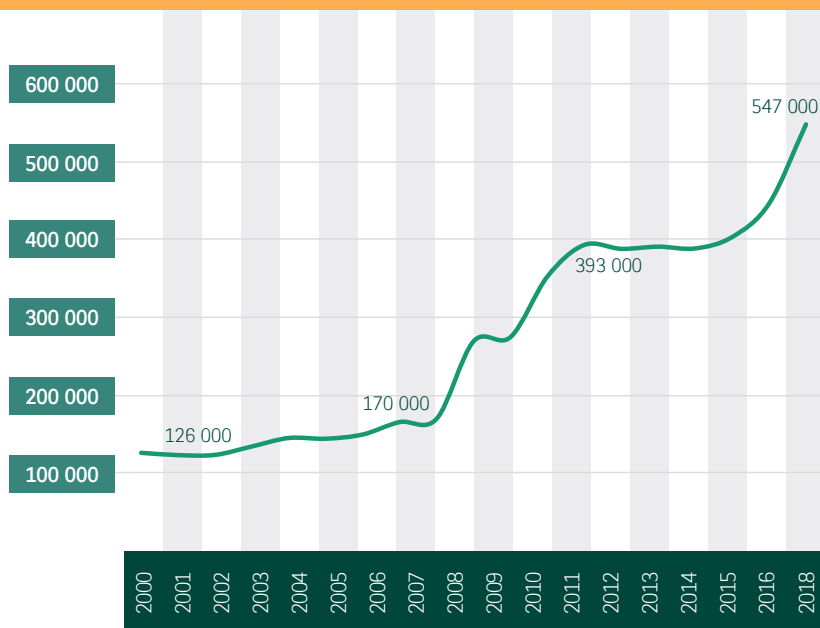
PART DE PERSONNES DE 18 À 29 ANS EN DÉCOHABITATION SELON LEUR OCCUPATION PRINCIPALE (%)



Source : Insee, enquêtes Logement 1973 et 2013.

UNE AUGMENTATION DES ÉTUDIANTS ET DES AUTO-ENTREPRENEURS

NOMBRE DE CRÉATIONS ANNUELLES D'ENTREPRISES INDIVIDUELLES ET D'AUTO-ENTREPRISES DANS LE SECTEUR TERTIAIRE



Source : Insee

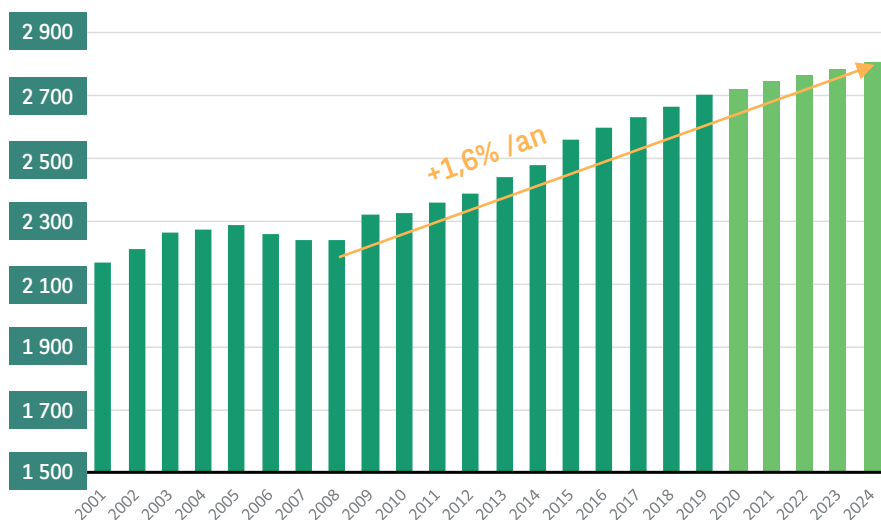
UNE CROISSANCE CONTINUE DU NOMBRE D'ÉTUDIANTS ET DE CRÉATIONS D'AUTO-ENTREPRISES DE SERVICES :

Le nombre de créations d'entreprises individuelles de services a explosé ces dernières années. Au début des années 2000, il était d'environ 125 000, pour atteindre aujourd'hui près de 550 000, soit plus de quatre fois plus, en moins de 20 ans. Ce nouveau cadre de travail, qui sort du salariat, **ne permet pas d'obtenir dans les premiers temps** de l'activité un contrat de travail qui garantisse à un bailleur une stabilité de revenus ni de séjour. Ce sont potentiellement des personnes pour lesquelles le coliving serait une solution d'hébergement.

La démographie étudiante aussi suit une croissance soutenue et constante. Entre 2008 et 2019, la population est passée de 2,2 millions à **2,7 millions en 2019**. Selon le ministère de l'Enseignement Supérieur elle atteindra même 2,8 millions en 2024, soit une croissance annuelle moyenne de 1,6% en 15 ans.

De plus, la France accueille davantage d'étudiants étrangers, qui représentent **12%** des effectifs en France et 41% des doctorants. Les étudiants étrangers, n'ayant pas forcément le temps de constituer un réseau social à leur arrivée, du temps à consacrer pour chercher un logement ou un dossier rédigé en français ont un accès plus limité au parc libre ; le coliving se présente comme une solution d'hébergement plus facile d'accès.

NOMBRE D'ÉTUDIANTS EN FRANCE



Source : MENESR

■ prévisions

1

UNE CONCENTRATION DES ÉTUDIANTS DANS LES MÉTROPOLIS UNIVERSITAIRES

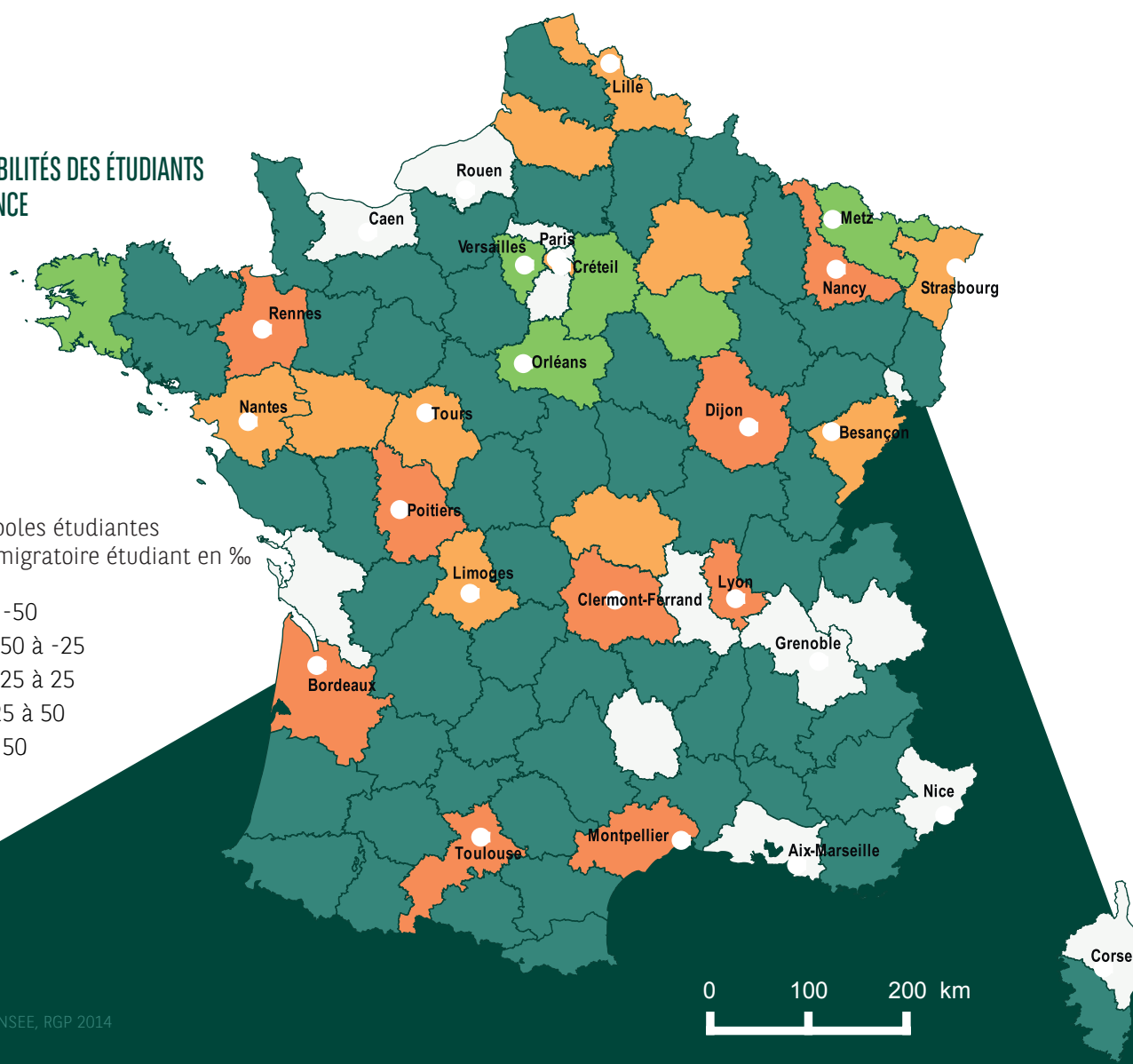
LES ÉTUDIANTS PLUS MOBILES SONT AMENÉS À CHERCHER UN LOGEMENT DANS LEUR VILLE D'ÉTUDE

La démocratisation des études supérieures longues tend à concentrer les étudiants dans les villes universitaires. De 2008 à 2018, le nombre d'étudiants inscrits en Master (bac+5) a augmenté de 27%.

Ainsi, ils sont de plus en plus nombreux à quitter le domicile familial d'origine et cherchent à se loger dans les métropoles. Le solde migratoire positif d'étudiants est notamment important dans les départements de Paris (80%), Meurthe-et-Moselle pour Nancy (71%), Haute-Garonne pour Toulouse (71%) et Rhône pour Lyon (63%).

LES MOBILITÉS DES ÉTUDIANTS EN FRANCE

Métropoles étudiantes
Solde migratoire étudiant en %



Source : INSEE, RGP 2014

PROFILS-TYPES DES PERSONNES EN TRANSITION



ÉTUDIANT/ ENTRÉE VIE ACTIVE

DES REVENUS
FAIBLES
MAIS UNE
GRANDE PART
DU BUDGET
CONSACRÉE AU
LOGEMENT

TRANCHES D'ÂGE

18 à 24 ans

REVENUS MÉDIANS

12 000€/an en Ile-de-France et 8 000€/an dans les métropoles régionales

BUDGET LOGEMENT

Faible, environ 550€ en Ile-de-France et 400€ dans les métropoles régionales

BESOIN DE LOGEMENT

Court-terme, soit une année universitaire (quelques mois), soit plusieurs. Valable pour les étudiants en décohabitation



JEUNE ACTIF

DES REVENUS
PLUS
IMPORTANTES
AVEC UN PLUS
GRAND BUDGET
LOGEMENT

TRANCHES D'ÂGE

25 à 34 ans

REVENUS MÉDIANS

30 000€/an en Ile-de-France et 25 000€/an dans les métropoles régionales

BUDGET LOGEMENT

650€ en Ile-de-France et 500€ dans les métropoles régionales, car citadin ayant un revenu en conséquence

BESOIN DE LOGEMENT

Moyen-terme, soit pour une mission professionnelle, soit pour se lancer dans une nouvelle activité professionnelle à son compte ou non



JEUNE SÉNIOR

DES REVENUS
IMPORTANTES
MAIS UN
BUDGET
LOGEMENT
REDUIT

TRANCHES D'ÂGE

55 à 64 ans

REVENUS MÉDIANS

40 000€/an en Ile-de-France et 31 000€/an dans les métropoles régionales

BUDGET LOGEMENT

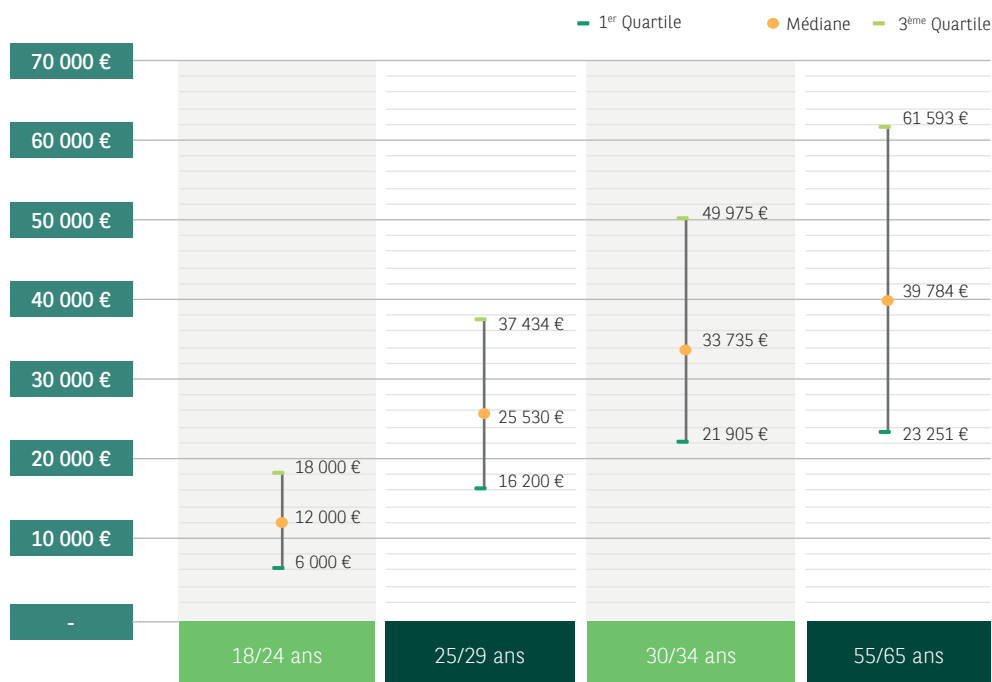
450€ en Ile-de-France et 400€ dans les métropole, mais la majorité de cette tranche d'âge est propriétaire (75%) en fin de carrière et en transition pour le départ à la retraite, sans enfant à charge directement

BESOIN DE LOGEMENT

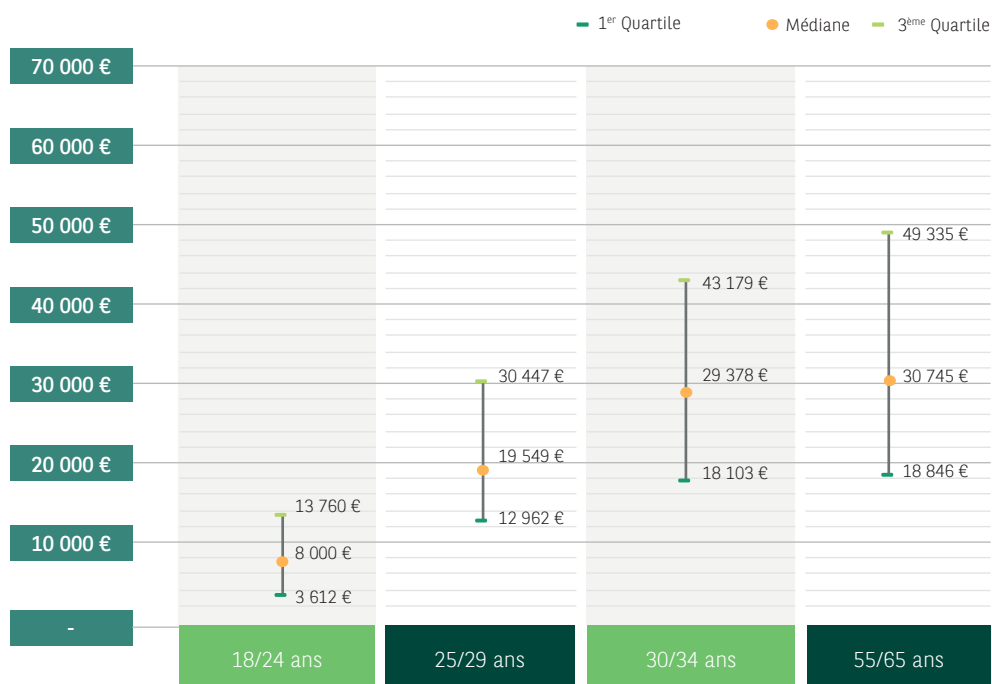
Besoin transitoire en recherche soit d'un achat, soit d'une location pour une vie animée, et ayant ou non revendu sa première propriété

LES REVENUS MOYENS DANS LES CLASSES D'ÂGE DES PERSONNES EN TRANSITION

LES REVENUS PAR CLASSE D'ÂGE EN IDF



LES REVENUS PAR CLASSE D'ÂGE DANS LES MÉTROPOLIS RÉGIONALES



Source : Enquête logement 2013

LES LOYERS MOYENS DANS LES CLASSES D'ÂGE DES PERSONNES EN TRANSITION

LES LOYERS PAR CLASSE D'ÂGE EN IDF



LES LOYERS PAR CLASSES D'ÂGE DANS LES MÉTROPOLIS RÉGIONALES



Source : Enquête logement 2013

ANALYSE DES BESOINS DES COLIVERS

Ces besoins concernent les personnes en période de recherche et de transition. Ils sont majoritairement des urbains qui cherchent à se loger dans des zones de marchés tendues. En termes de catégories d'âge, ce sont des personnes depuis l'entrée en étude (17/19 ans) jusqu'aux jeunes seniors en transition. La plupart des personnes vivent seules et sont détachées d'une vie familiale (parents ou enfants).

BESOIN EN MATIÈRE D'HÉBERGEMENT

Les catégories de colivers expriment un besoin de **logement abordable** avec pour critères principaux, le prix et l'accessibilité à des lieux stratégiques (famille, centre-ville, travail, lieu de formation). Ils cherchent principalement des logements de petite taille adaptés pour une personne ou qui se rapprochent de cette

typologie de logement, meublés ou non en fonction soit de la possession de mobilier soit de la durée de séjour projetée au moment de la location. Les critères secondaires sont l'état du logement (l'étage, la luminosité, un ascenseur...).

« Le premier critère est le prix, ensuite la localisation (proche des commerces, transports, espaces vert...), ensuite la superficie et enfin l'agencement des pièces. »

Alan

RECHERCHE DE LOGEMENT

Dans la configuration où la personne est **jeune active ou étudiante**, elle ne dispose pas nécessairement de revenus ni de stabilité professionnelle ou familiale. En face, le marché du logement sur ce segment dans les zones tendues est sous-offreur. Les critères de choix sont donc souvent très limités par le prix, faute de pouvoir choisir. La recherche est donc perçue comme laborieuse puisqu'elle demande un temps conséquent, la constitution d'un dossier solide, la recherche de garants... Les outils internet sont désormais quasi-exclusifs pour

la recherche, car ils permettent à la fois une facilité d'accès aux offres, une couverture géographique globale et une comparaison facilitée avec des photos et une mise en page commune. Les agences immobilières ne sont pas priorisées. En revanche, les agences ayant pris le virage du numérique, publient sur internet leurs annonces et restent ainsi un canal de recherches utilisé. Les relations directes avec les propriétaires sont préférées pour éviter de payer des frais d'agence.

« Pour avoir mon dernier logement, j'ai bataillé, dès que j'ai su que ce logement était vide, je me suis absentée de mon travail afin d'être la première à le visiter et être sûre de l'obtenir. En effet, une semaine plus tôt j'avais visité un appartement qui correspondait à mon idéal mais qui malheureusement m'est passé sous le nez, car le propriétaire a choisi la priorité, j'étais deuxième dans les visites. »

Christina

« Aujourd'hui, le canal qui fonctionne le mieux, c'est incontestablement internet. Le plus complet avec photos sans avoir à trop se déplacer. On peut se faire une idée assez vite suivant nos critères. »

Vincent

« Ce fut d'abord un peu compliqué car étant en période d'essai dans mon nouveau travail de l'époque, personne n'avait vraiment confiance pour me louer un appartement sans être sûr qu'à la fin de la période d'essai j'occupe toujours mon emploi et que donc je puisse payer le loyer. »

Michael

RECHERCHE DE SERVICES/ACTIVITÉS

Les services les plus recherchés sont d'abord ceux que l'on retrouve dans des logements conventionnels et qu'on pratique nous-mêmes, sans avoir à l'extérioriser : du mobilier, de l'équipement, un accès internet, des prestations de property management ou facility management (gestion du bail et versement du loyer, intervention du propriétaire pour une réparation, prestation de ménage, accès à une buanderie). Viennent ensuite les services complémentaires.

Les activités privilégiées sont d'abord sur celles facilement accessibles, qui ne mobilisent pas un temps long et que l'on peut pratiquer soit en individuel soit avec la communauté (principalement des activités multimédia télé et jeux, sport). Dans une moindre mesure, sont recherchées les activités plus communautaires et plus longues comme une soirée à thème, un jeu de société ou encore un atelier (cuisine, bricolage, révisions, travail..)

« Dans le coliving j'imagine qu'il y a des machines à laver et sèche-linge, le wifi, de quoi se divertir (livres, tv, jeux etc), la cuisine est équipée en électroménager et vaisselle, mais on peut également amener sa vaisselle.

Peut-être également un service de ménage pour les espaces communs? »

Gabrielle

« Je citais des activités type projection de films, jeux de carte. Pourquoi pas des soirées dansantes, avec au début la présence d'un prof pour un cours type salsa ou kizomba. Des activités avec un prof de sport: abdo, yoga, ... Des sorties aussi! Sorties culturelles ou loisirs...»

Élodie

RECHERCHE DE L'ASPECT COMMUNAUTAIRE

L'aspect communautaire est **recherché mais s'il n'empiète pas sur la vie privée** de chaque coliver. Il doit être possible «d'accéder à la communauté » sans avoir à la subir, et donc de choisir lorsque l'on souhaite un moment privatif ou non. Ce qui se traduit dans l'aménagement de l'espace, avec une

chambre privative qui contient un maximum d'équipements pour pouvoir vivre en autonomie (dont une salle de bain privative), et pouvoir accéder aux espaces communs qui tiennent alors de l'ordre du récréatif et du loisir et non de l'obligation.

« J'aimais bien le côté « être tranquille » chez moi c'est pour ça que j'ai voulu vivre seul. Aujourd'hui je suis plus ouvert à faire de la colocation car j'ai envie de découvrir des nouvelles personnes et aussi me sentir moins seul le soir par exemple quand je rentre de vacances.

Ça fait partie des avantages de la colocation : ne pas être seul et donc moins s'ennuyer, partager des moments sympas avec quelqu'un d'autre, partager des repas, apéros... aussi ça permet de payer moins cher le loyer tout en étant dans un bel appartement ou maison. »

Michael



Source : KLEY

2



AUX ORIGINES DU COLIVING

ORIGINES DE LA VIE EN COMMUNAUTÉ

AUTOUR DE L'HABITAT

UN LIEN ENTRE LIEU DE VIE ET LIEU DE TRAVAIL

Plusieurs expériences de vie en communauté ont existé depuis le XIXème siècle. L'exemple le plus connu en France se situe à Guise, dans le Familistère construit par M. Godin. Durant la Révolution Industrielle, les logements ouvriers étaient pour la plupart insalubres. L'employeur proposait alors des logements familiaux salubres à ses employés. L'intérêt était de créer une **communauté des employés** autour de l'outil de production, et d'avoir ses salariés proches du lieu de travail, pour leur éviter des temps de transports longs. Ce modèle se retrouve en partie dans des expérimentations de coliving actuelles. The Babel Community propose par exemple dans ses espaces du coliving et des parties dédiées au coworking ; ainsi il est possible pour un coliver de travailler tout ou partie de son temps dans le même espace que son lieu de résidence. A Paris, après l'installation de Station F, un campus de start-up, la résidence de coliving Flatmates a été créée à proximité pour pouvoir loger les startuppers qui y travaillent.

D'autres expériences de résidences partagées ont vu le jour par la suite, sans pour autant revendiquer ou essayer d'impulser une communauté parmi les résidents. C'est le cas pour la plupart des **résidences gérées** comme les résidences étudiantes, d'affaires ou seniors. Les résidents y partagent des services mutualisés ou non, mais de façon individuelle, dans une logique unique d'économie d'échelle. Enfin, le modèle de l'auberge de jeunesse, davantage étudié pour une clientèle de passage sur un séjour court, n'offre que des espaces communs mais sans possibilité d'animation d'une communauté.



Source : The Babel Community

LES ORIGINES DU COLIVING, PREMIERS DÉVELOPPEMENTS DANS LE MONDE ANGLO-SAXON

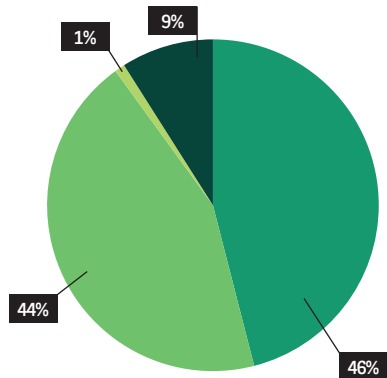
Sur le modèle d'un espace privatif intégré à un espace communautaire, le **cohousing** s'est énormément développé en Grande Bretagne et aux États-Unis. Le cohousing consiste à planifier un quartier par tous ses habitants et d'y consacrer de larges espaces pour y organiser des activités communes. Les activités sont des animations comme des repas de quartier, et les espaces de loisirs sont des parcs. Les espaces privatifs quant à eux restent privés. Aux USA, les communautés comportent entre 20 et 40 maisons individuelles, et une maison commune dans laquelle se trouvent de grandes salles de vie pour organiser des repas et des animations. Il existe environ 160 communautés de ce type aujourd'hui.

En France, plusieurs termes existent pour désigner le cohousing : l'habitat participatif ou le cohabitat. Il est constitué par des projets de quartiers qui réunissent plusieurs ménages voulant vivre sous ce régime de communauté. Dans ce modèle, c'est une initiative qui part des résidents pour construire leurs logements et leur communauté ; c'est l'inverse pour le coliving où le projet est construit en amont et proposé à la location où les colivers vont se greffer à la communauté.

Toujours au XIXème siècle, il existait des « **boarding houses** » : sur le même principe que les Foyer Jeunes Travailleurs, appelées pensions de famille car tenues par une famille qui en était à la fois le propriétaire-bailleur et exploitant. Ces pensions étaient destinées à des nouveaux citadins, les exodés ruraux qui n'avaient pas de réseau social dans leur ville d'arrivée et qui venaient en premier lieu pour obtenir une opportunité d'emploi. C'était aussi un accès au logement dans de bonnes conditions où bon nombre étaient insalubres. Cette pension sert de logement transitoire dans le parcours d'habitation. Dès l'origine, il est conçu pour être une solution d'habitation de court-terme, en attente d'une stabilisation sociale (soit sur le plan familial, soit sur le plan professionnel, soit les deux). Ces pensions n'incluaient pas de dimension de services ni une volonté d'impulser une communauté parmi les membres.

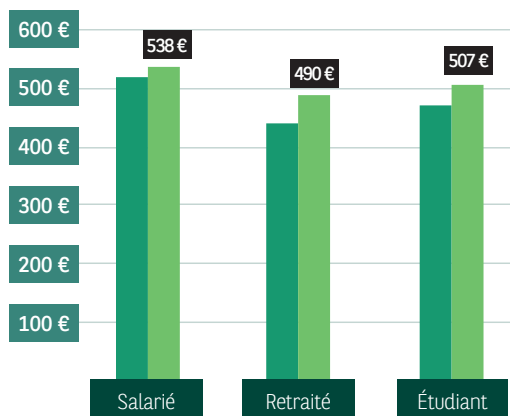
STATUT DES COLOCATAIRES EN 2018

Étudiants Salariés Retraités
Autres



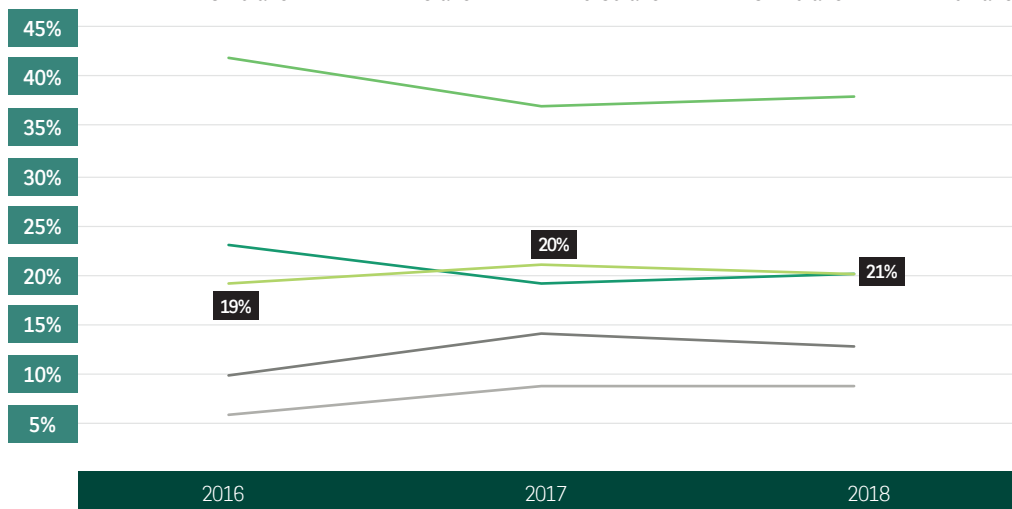
BUDGET MOYEN DES COLOCATAIRES SELON LE STATUT

2017 2018



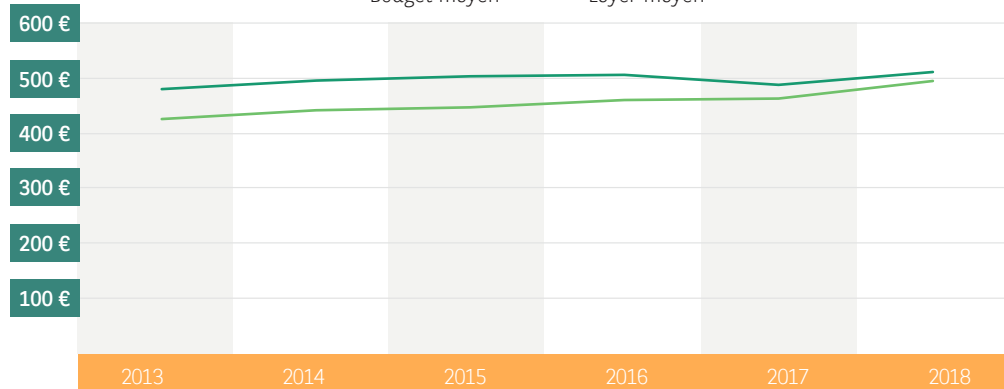
RÉPARTITION DES COLOCATAIRES SELON L'ÂGE

18/20 ans 21/25 ans 26/30 ans 31/40 ans 40+ ans



ÉVOLUTION DES BUDGETS ET LOYERS MOYENS DES COLOCATAIRES

Budget moyen Loyer moyen



Source : Blog Appartager 2018

LA COLOCATION, PRÉMIÈRES DE LA COMMUNAUTÉ À L'INTÉRIEUR DE L'HABITAT

A la différence des résidences gérées ou des pensions de famille, la colocation tient de la mise en commun d'espaces au sein de la cellule d'habitation et d'une initiative des locataires et non d'un bailleur. C'est une solution qui peut être à la fois subie, choisie pour une raison économique, ou voulue, pour poursuivre la vie en communauté. En France, la colocation prend de plus en plus d'ampleur, et pas uniquement chez les étudiants qui cherchent une solution de logement court-terme abordable.

En 2018, les colocations étaient presque autant représentées par des étudiants (46%) que des salariés (44%) ; l'année précédente la part d'étudiants était plus faible (40%). Concernant les tranches d'âge, les personnes de 31/40 ans et 40+ sont de plus en plus nombreuses, représentant aujourd'hui 22% des colocataires contre 16% il y a deux ans. À l'inverse, pour les personnes âgées de 18/20 ans et 21/25 ans, leur part a baissé de 65% à 58%. Ils sont toujours majoritaires, mais la colocation tend à se démocratiser à toutes les tranches d'âge.

Pour ce qui est du budget moyen, il a augmenté de 1,4%/an de 2013 à 2018. Dans un même temps, le montant du loyer moyen a augmenté de 3,3%/an ! Cependant le budget dépend d'abord du statut du colocataire. Pour un retraité, le budget moyen est plus faible qu'un étudiant ou qu'un salarié.

LE MARCHÉ DU COLIVING DÉJÀ BIEN DÉVELOPPÉ EN ASIE

En Asie, et notamment en Chine, le coliving est déjà un marché mature. Il est principalement orienté sur le modèle de grandes résidences. L'opérateur YOU+ propose des grandes résidences de coliving avec au total 25 espaces dans lesquels sont proposés plus de 20 000 logements. Le concept offre des espaces privatifs importants (de 20 m² à 50 m²), sur une durée d'engagement de 6 mois au minimum. Harbour Apartments est lui aussi un opérateur de coliving chinois sur le modèle de grandes résidences avec au début de l'année 2018 plus de 75 résidences pour 15 000 colivers (soit en moyenne 200 colivers), avec pour ambition d'ouvrir d'ici 5 ans un million de chambres. Pour l'heure, Harbour Apartments a déjà réalisé une première levée de fonds d'1,4 Md \$ et une seconde de 2,6 Mds \$.



Source : Mingtiandi





Source : **MY NAME
IS BERNARD**

3



COMMENT SE PRÉSENTE LE **COLIVING** **EN FRANCE** ?

LE COLIVING, UNE FORME D'HABITAT ET UN MODE DE VIE

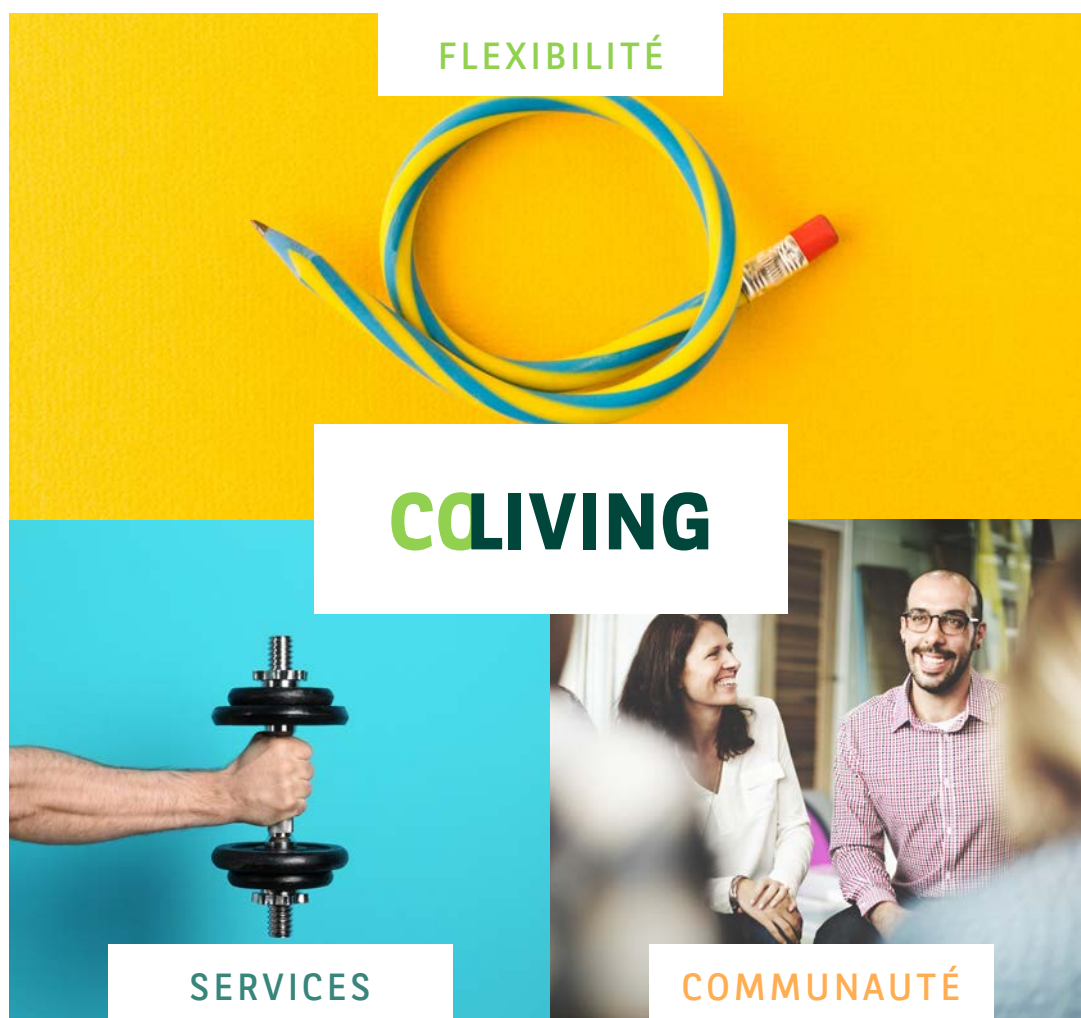
LE COLIVING SE DÉFINIT COMME UNE FORME D'HABITAT FLEXIBLE, AVEC DES SERVICES ET UNE COMMUNAUTÉ

La définition du **coliving** est assez large, **chaque opérateur en a sa propre conception**. Elle regroupe toutefois trois grands principes généraux.

La **flexibilité**, au sens large pour les colivers qui sont pour la plupart des personnes dans une phase de transition de leur vie. Il en va de la flexibilité sur la durée d'engagement dans la résidence, la flexibilité d'installation avec une offre « plug-and-play » qui permet d'emménager dans un logement déjà meublé et équipé, avec tous les abonnements (énergie, eau, internet) immédiatement disponibles.

Le coliving inclut aussi la notion de **services**. Ils peuvent être de plusieurs natures comme des services (équipements, services multimédia, entretien) et des activités (sport, meetups, cinéma).

Enfin le coliving inclut la notion de **communauté**. Les colivers ont accès à des espaces communs qui permettent des interactions sociales entre les différents membres, tout en conservant une intimité avec un espace qui leur est privatif.



LES STRUCTURES DE COLIVING

LE FORMAT DE LA PETITE RESIDENCE

Modèle : en général dans des maisons de villes, donc petites en superficie et souvent sur un ou plusieurs étages. Elles sont constituées de plusieurs petites pièces.

Taille des structures : quelques chambres avec un espace commun de la taille d'un salon avec une cuisine. Les salles de bains sont parfois communes, ces résidences comportent peu de suites.

Services et communauté : les charges d'une location sont généralement toutes incluses dans le loyer car il est très difficile de les individualiser (énergies et eau). Les services inclus sont aussi difficilement individualisables, notamment les abonnements aux contenus digitaux, le facility management... Seules les participations aux activités via des inscriptions peuvent être scindées.

LE FORMAT DE LA RESIDENCE INTERMEDIAIRE

Modèle : des modèles très hétéroclites, aussi bien des grandes maisons réhabilitées que des constructions sur-mesure. Pour ces modèles de résidences, on trouve principalement des opérateurs intégrés, qui maîtrisent d'un bout à l'autre la chaîne de valeur que ce soit de l'acquisition du bien voire du terrain si il y a une intention de promotion immobilière.

Taille des structures : environ une dizaine à une trentaine de lits. Le contour est flou puisque aux extrémités les résidences peuvent tout à fait être considérées comme un autre type de structure. Cette dimension

apporte généralement la possibilité d'un community management à temps plein ou à temps partiel. Cette taille permet donc à la fois d'avoir des services et un community management importants tout en gardant l'esprit communautaire « rapproché » (les résidents se connaissent par leur prénom).

Services et communauté : énormément de services et activités communes récurrentes. Permet d'individualiser certains services ou certaines activités afin de proposer un loyer de base plus abordable. D'autres services restent communs et inclus dans le loyer.

LE FORMAT DE LA GRANDE RESIDENCE

Modèle : Modèle sous la forme d'une résidence avec un nombre de lits important, ce type de résidences est à même de diversifier son offre en différentes solutions d'hébergements (studio, chambre, chambre partagée) et de proposer un accès à la communauté. Son importance permet d'avoir un personnel conséquent sur site et de proposer un accueil permanent, des activités très récurrentes et d'individualiser encore davantage les prestations.

Taille des structures : au moins une cinquantaine de lits environ, mais la moyenne

se situerait davantage autour de 100 lits. Certaines résidences existantes dépassent plusieurs centaines de lits.

Services et communauté : la palette de services et d'activités proposés est beaucoup plus importante. Certains proposent par exemple de grands espaces de coworking ou de restauration, d'ailleurs accessibles la plupart du temps aux personnes non membres de la résidence.

LES TYPOLOGIES DE LOGEMENTS EN COLIVING

STUDIO

LE PLUS GRAND FORMAT DE LOGEMENT QUI PERMET À LA FOIS D'ÊTRE ENTIÈREMENT AUTONOME ET DE PROFITER DE LA COMMUNAUTÉ

Le studio inclut une partie chambre privative meublée, une salle de bain et une cuisine privative.

Il permet de vivre en autonomie mais étant situé dans une résidence de coliving, il est aussi possible d'accéder aux espaces communs et de profiter des activités et de la communauté.

Ce type de logement est plus rare et se trouve généralement dans la typologie des grandes résidences, plus à même de proposer une multitude de solutions d'hébergements. Dans les résidences de coliving, le studio est la solution la plus onéreuse.

CHAMBRE INDIVIDUELLE

LA CHAMBRE INDIVIDUELLE OBLIGE LE COLIVER À PARTICIPER À LA COMMUNAUTÉ DE SA RÉSIDENCE TOUT EN CONSERVANT UN ESPACE PRIVATIF

Elle inclut une chambre meublée privative avec généralement une salle de bain. La chambre individuelle ne contient pas d'autres lits ni d'espace cuisine.

Cette solution d'hébergement reste moins onéreuse qu'un studio mais la surface privative est moins importante. C'est la solution la plus

répandue et la plus sollicitée. C'est d'ailleurs l'unique offre dans la typologie des petites résidences. Elle permet et oblige à participer à la communauté pour les repas et les activités par exemple.

CHAMBRE PARTAGÉE

LA CHAMBRE PARTAGÉE OFFRE UNE SOLUTION PLUS ABORDABLE MAIS SANS ESPACE PRIVATIF

Elle inclut une chambre meublée avec généralement une salle de bain. Elle contient plusieurs lits pouvant accueillir de 2 à 6 personnes. De la même façon pour les chambres individuelles, les espaces de cuisine sont des espaces communs de la résidence.

Cette solution est la moins onéreuse mais

n'offre pas d'espace privatif. Elle est présente principalement dans les grandes résidences, mais elle reste l'offre la moins commune.

AUTRES FORMES D'HABITAT PARTAGÉ QUI SE RAPPROCHENT DU COLIVING

Le coliving étant nouveau, il comporte aujourd'hui une définition large et des contours flous. Il se doit d'inclure néanmoins les notions de **flexibilité, services et communauté**.

Plusieurs nouveaux concepts d'habitat se rapprochent du coliving, mais ne comprennent pas toutes les dimensions qu'il implique.

LES RÉSIDENCES SERVICES :

Les résidences services proposent des logements entiers ou des chambres individuelles avec un certain nombre de services aux résidents. Elles mettent à disposition des espaces communs et des services additionnels, en général. Cependant elles ne peuvent être considérées comme du coliving car elles ne proposent pas d'animer une communauté avec des interactions entre

les différents membres, et elles n'offrent pas de système de locations flexibles et transitoires. Elles sont de plus très sectorisées selon les catégories d'habitants, qu'ils soient étudiants, touristes ou seniors. Les résidences services constituent un nombre important de logements en France : environ 180 000 logements pour les seules résidences étudiantes et seniors.

LA COLOCATION :

Les colocations en France prennent principalement deux formes : la première est une location unie à l'initiative des locataires, sur un bail commun et sans gestionnaire intermédiaire. Elle ne comporte pas d'aspect de flexibilité puisque les différents colocataires sont solidaires sur le bail et ne comporte pas non plus d'aspect de services puisqu'il n'y a pas de prestataire.

La seconde est la colocation organisée, par l'intermédiaire d'un gestionnaire qui loue de façon individuelle une chambre dans un grand logement, où les membres peuvent disposer des espaces communs. Là encore, les prestations de services ne sont pas présentes, et il n'y a pas non plus d'animations de la communauté autre que le partage des pièces communes.

OPÉRATEURS DE COLOCATIONS ORGANISÉES



COLOCATÈRE

implanté dans les villes de Lille, Toulouse...

CHEZ NESTOR

CHEZ NESTOR

implanté dans les villes de Lyon, Montpellier, Toulouse...

LES SERVICES EN COLIVING

L'OFFRE IMPORTANTE DE SERVICES AUX MEMBRES RÉSIDENTS FAIT PARTIE DE L'ADN DU COLIVING

Tous les colivings ont ce point commun de proposer une offre d'hébergement clé-en-main, avec un package de services compris. Pour la plupart, c'est un argument commercial fort que de proposer des logements avec un nombre important de services inclus dans le loyer et d'autres en supplément.

Les services comprennent aussi bien des prestations matérielles, comme du mobilier,

des équipements ou encore des prêts de matériel. Ils comprennent aussi des prestations immatérielles comme des abonnements numériques, une gestion administrative, une plateforme d'animation de la communauté. Enfin, les services proposés sont aussi des activités, notamment avec des sorties ou activités dans la résidence pour les colivers, projections cinémas, ateliers cuisine...

SERVICES MATÉRIELS

- Meubles dans la partie privative et la partie commune
- Équipements : télévision, électroménager, buanderie
- Équipement personnel : literie, affaires de bain, vaisselle



SERVICES IMMATÉRIELS

- Services numériques : internet, abonnement musique, vidéo
- Gestion du logement : gestion facilitée en ligne, assurance habitation, abonnements eau-électricité
- Facility management : entretien des parties communes et privatives, maintenance des équipements et de la résidence



ACTIVITÉS

- Sorties communes avec les membres
- Activités cuisine
- Projections cinéma
- Espaces de sport
- Espaces de coworking



STATISTIQUES

MÉTHODOLOGIE

STATISTIQUES SUR LES OPÉRATEURS OBSERVÉS

ANALYSE STATISTIQUE DES DIFFÉRENTES CARACTÉRISTIQUES DU COLIVING

Le modèle du coliving étant encore flou, et interprété différemment par chaque opérateur, il peut être analysé par caractéristiques pour comparer similitudes et distinctions.

L'approche est réalisée par nombre d'opérateurs et non par nombre de sites. En effet, la majorité des opérateurs n'ont ouvert qu'un site, et le développement du nombre d'opérateurs et de sites étant exponentiel, il faudrait actualiser les statistiques à une fréquence soutenue.

La lecture se fait donc par quartile, où chaque statistique est analysée selon le nombre d'opérateurs inclus dans chaque catégorie.

EXEMPLE

PART D'OPÉRATEURS		STATISTIQUE
	Min	4
1 ^{ER} QUARTILE	25%	6
MÉDIANE	50%	9
3 ^{ÈME} QUARTILE	75%	12
	Max	21

Lecture : 25% des opérateurs de coliving proposent une surface inférieure ou égale à 6 m².

STATISTIQUES - LES SERVICES

NOMBRE DE SERVICES INCLUS



LA MOITIÉ DES COLIVING PROPOSENT PLUS DE 9 SERVICES

L'offre de services est importante chez tous les opérateurs de coliving. Ils se distinguent toutefois par le nombre qu'ils proposent. 50% des coliving proposent 9 services/activités ou plus et jusqu'à 21 services.

Les premiers services inclus sont généralement les services matériels comme le mobilier, l'équipement et l'équipement personnel. Les prestations de facility management et de gestion locative sont aussi courantes. En revanche, les prestations non-incluses dans le loyer sont plus rares : seuls 23% des opérateurs en proposent. Ces services sont principalement un accès à un parking voiture, des repas livrés ou préparés, des courses ou des paniers de légumes livrés et des espaces de stockages supplémentaires.

La distinction est aussi forte entre les différentes structures de coliving : pour les petites résidences, sont inclus généralement les services matériels et certains éléments des services immatériels. Sans community management en permanence, il est plus difficile de proposer des services quotidiens d'animations et d'organiser des activités, mais certains coliving le font. Les services et activités en supplément sont exclusivement proposés dans les grandes résidences, qui sont à même d'obtenir et proposer des prix abordables avec une économie d'échelle.

Source : BNP Paribas Real Estate, Homy – Coliving, cohabiter, 2018

STATISTIQUES - LES SURFACES

SURFACE PRIVATIVE PAR PERSONNE (M²)

UNE DISTINCTION MARQUÉE ENTRE LES OPÉRATEURS SUR LA SURFACE PRIVATIVE PROPOSÉE

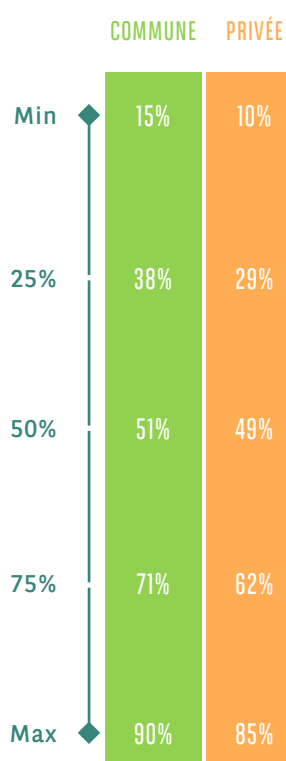
La surface privée minimum est de 5 m² et correspond à une surface dans une chambre partagée. Cette surface permet d'offrir un loyer faible et des espaces communs plus importants en compensation. L'opérateur peut alors être compétitif en matière de prix.

La moitié des opérateurs proposent 17 m² de surface privative, ce qui correspond à la taille d'une chambre, dans laquelle il est possible d'y aménager une petite salle de bain privative. Ce format, majoritaire, correspond donc aux opérateurs proposant des chambres privatives.

25% des opérateurs proposent une surface privative égale ou supérieure à 28 m². Cette surface correspond davantage à un logement complet d'une pièce ; avec une salle de bain privative et une cuisine.



RATIO SURFACE COMMUNE



L'ASPECT COMMUNAUTAIRE DES COLIVINGS EST PRÉSENT PAR LA SURFACE DÉDIÉE

En moyenne, c'est 52% de la surface des coliving, qui est consacrée aux espaces communs, quelle que soit la structure de la résidence. Les colivings partagent le fait qu'une communauté de résidents se crée grâce à une surface dédiée, qui sert pour à la fois des activités communes (jeux, repas, regarder un film) et individuelles dans l'espace commun (cuisine, buanderie, lecture).

Cependant, les opérateurs sont très disparates. Certains proposent une résidence avec une part très importante en surface commune (90%), avec une vie axée sur la communauté et des petites surfaces privatives qui ne sont pas faites pour y passer du temps. A l'inverse, d'autres proposent des surfaces privatives très importantes (85%). Dans ces résidences, l'aspect communauté n'est pas forcément relégué car il est possible de proposer aux résidents des activités communes en dehors de la résidence.

Toutefois, 25% des opérateurs proposent des surfaces égales ou supérieures à 38% de surfaces communes, les résidences proposant des parties communes restreintes sont donc minoritaires.

Source : BNP Paribas Real Estate, Homy – Coliving, cohabiter, 2018

STATISTIQUES - LES COLIVERS

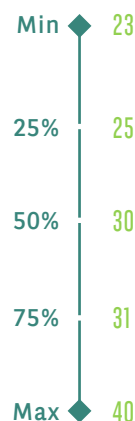
ÂGE MOYEN DES COLIVERS

UNE SOLUTION MAJORITAIREMENT UTILISÉE PAR DES JEUNES ACTIFS, POUR L'INSTANT

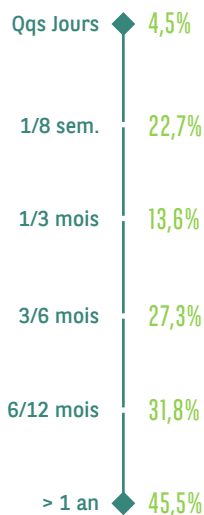
L'âge moyen d'une résidence à une autre varie peu. En 2018, la médiane était d'environ 30 ans. Ce n'est donc pas une offre uniquement destinée aux étudiants et jeunes actifs qui commencent leur vie professionnelle. Le minimum observé est de 23 ans.

75% des coliving sont habités par des membres dont l'âge moyen est compris entre 23 et 31 ans. Ces âges correspondent davantage à des jeunes actifs en fin d'études que des étudiants. Pour la plupart, ils sont en situation de transition professionnelle et / ou familiale.

L'écart d'âge dans les résidences est lui important. Du plus jeune au plus âgé, il est en moyenne de 23 ans ; il y a donc, en moyenne, une bonne mixité générationnelle dans les résidences.



DURÉE DE SÉJOUR



LA DUREE DE SEJOUR LONGUE PRIVILEGIEE

Contrairement à un *a priori* répandu, les espaces de coliving n'accueillent pas majoritairement des personnes pour une durée de séjour courtes.

Seuls 4,5% des colivings comprennent une part significative de personnes (25%) restant pour quelques jours. L'offre hôtelière ou les plateformes d'hébergement de l'économie collaborative sont davantage sollicitées pour ce type de besoin. Les opérateurs peuvent aussi dédier quelques logements ou lits de leur résidence à l'accueil de personnes pour un court séjour. L'objectif étant de conserver les locataires le plus longtemps possible dans les résidences.

Ainsi, près de la moitié (45,5%) des coliving accueillent une part significative de personnes (au moins 25%) qui restent plus d'un an dans la résidence. Cela correspond soit aux personnes qui souhaitent les caractéristiques du coliving pour leur logement dès le départ (les services et la communauté), soit des personnes venues pour un temps court, en transition et qui ont trouvé un logement adapté à leurs besoins et qui veulent rester.

Part des résidences comprenant une part significative (>25%) de personnes pour une durée de séjour donnée.

Source : BNP Paribas Real Estate, Homy – Coliving, cohabiter, 2018

4



LE MARCHÉ FRANÇAIS DU COLIVING

LES MODÈLES DES DIFFÉRENTS OPÉRATEURS

LES MODÈLES ÉCONOMIQUES DES OPÉRATEURS

Selon leur modèle, les opérateurs de coliving optent pour la possession des murs de leurs résidences de coliving ou non.

Certains opérateurs se positionnent sur le modèle d'exploitation exclusivement, en contractant un bail commercial avec un propriétaire puis des contrats d'habitations avec les colivers.

D'autres opérateurs constituent leur patrimoine en possédant les murs des résidences de coliving, en exploitation.

LES MODÈLES DE COLIVING DES OPÉRATEURS

Les opérateurs proposent dans leur ensemble une base de services inclus dans le loyer : des équipements individuels et collectifs, du mobilier nécessaire pour une installation immédiate et une gestion administrative des contrats facilitée.

Ils se différencient principalement sur le niveau de services inclus ou non. Sur les services matériels, la totalité inclut un mobilier et un équipement minimum que l'on retrouve dans une location meublée classique. Certains opérateurs y installent un service de laverie, des équipements audiovisuels (télévision, consoles de jeux, chaîne hifi), des équipements supplémentaires en cuisine (machine à café), équipements récréatifs, prêts de matériels, mobilité partagée (vélos, voitures) et des équipements personnels (litterie, batterie de cuisine, vaisselle).

Sur les services immatériels, la totalité des opérateurs inclut une gestion administrative facilitée, les abonnements inclus dans le loyer (eau, énergies) et l'abonnement internet. En fonction des opérateurs, des abonnements numériques sont aussi inclus (plateformes SVOD, plateformes musicales et même plateformes de jeux vidéo), une plateforme numérique de gestion locative (application mobile ou site internet) et des services qui facilitent la vie (entretien, conciergerie, service de livraison...).

Enfin, différentes activités sont proposées via des espaces mis à disposition : comme du coworking, du sport, des projections de cinéma. Certains opérateurs proposent aussi des activités pour animer la communauté des colivers d'une même résidence.

LES DIFFÉRENTS MARCHÉS CIBLES

Les opérateurs de coliving ont pour point commun de cibler la catégorie de colivers « jeunes actifs » et de prioriser leur développement en milieu urbain, dans les principales métropoles. Selon les opérateurs, les catégories cibles de colivers peuvent varier, incluant soit les trois principales catégories (étudiants, jeunes actifs et jeunes seniors) ; certains se focalisent uniquement sur la catégorie « étudiants ». En Europe, les opérateurs se développent principalement dans les grandes métropoles, mais avant tout dans les villes dont ils sont originaires.

UN DEVELOPPEMENT PROTEIFORME

Le coliving devrait connaître un développement important du fait de la pluralité des opérateurs. Les premières ouvertures de résidences coliving ont été faites par des opérateurs spécialisés sur le produit. Néanmoins, le modèle prometteur inspire d'autres opérateurs professionnels de l'immobilier résidentiel avec services : les gestionnaires de résidences étudiantes, d'appart'hôtels et les hôteliers. Le développement du coliving sera donc constitué par la création de résidences par des opérateurs dédiés, et par la transformation du parc des résidences services et hôtelières.



source : La Casa

EXEMPLES D'OPÉRATEURS SELON LES TAILLES DE RÉSIDENCES

LE FORMAT DE LA GRANDE RESIDENCE

		
MARSEILLE 80 PLACES	PALaiseau 1300 PLACES	LONDRES 550 PLACES

LE FORMAT DE LA RESIDENCE INTERMEDIAIRE

		
NEUILLY-PLAISANCE 15 PLACES	BRUXELLES 22 PLACES	LILLE 12 PLACES

LE FORMAT DE LA PETITE RESIDENCE

	
BIARRITZ 5 PLACES	PAU 9 PLACES

Source : Opérateurs

LE MARCHÉ DU COLIVING

ACTUEL EN FRANCE

LE MARCHÉ DU COLIVING ENCORE PEU RÉPANDU

Aujourd'hui, le marché du coliving représente plus de 5 000 places en France.

L'Île-de-France représente environ la moitié du marché, avec peu de places dans Paris intramuros mais plutôt dans les communes de la Petite et de la Grande couronnes.

LES PROJETS DE COLIVING SE CONCENTRENT SUR L'ÎLE-DE-FRANCE

Près de 3 500 nouvelles places de coliving sont en projet dans les métropoles françaises.

La plupart d'entre elles sont concentrées en Île-de-France, qui va, dans un premier temps, faire le marché du coliving.

5



LES ENJEUX **JURIDIQUES** **DU** **COLIVING**

LES CONTRAINTES JURIDIQUES POUR LE COLIVING : UN ENJEU D'ADAPTATION

LES ENJEUX D'ADAPTATION

Le coliving est un nouveau mode d'hébergement qui ne trouve pas son équivalent dans l'offre existante. Il est adapté pour certaines durées de séjours, différentes d'un logement classique ou encore différentes d'une nuitée hôtelière. Plusieurs interrogations se posent alors pour les bailleurs comme pour les colivers :

ENJEU #1 : QUELLE SÉCURITÉ DE REVENUS LOCATIFS POUR LES BAILLEURS ?

Dans le modèle du bail civil, une caution est versée au moment de l'état des lieux et peut servir le cas échéant à recouvrer des arriérés de loyer. De plus, des garants peuvent prendre le relais en cas de défaut de paiement du locataire. Sur le modèle hôtelier, aucun garant n'est demandé, et le paiement du séjour s'effectue généralement à la nuitée. Comment garantir les revenus locatifs au bailleur de coliving ?

ENJEU #2 : QUELLE SÉCURITÉ POUR LES COLIVERS ?

Sur un logement meublé, le propriétaire est tenu de présenter un préavis de trois mois pour récupérer son bien, sinon le bail est reconduit tacitement chaque année. Pour une nuitée hôtelière, la location prend fin selon les heures indiquées pour le check-out. Comment le coliver peut se prémunir d'une expulsion du logement ?

ENJEU #3 : QUEL ACCÈS AUX AIDES AU LOGEMENT ?

Les aides aux logements sont versées sous conditions de ressources et dans le cadre d'une durée de séjour supérieure à deux mois en tant que résidence principale. Pour un public n'ayant pas ou peu de revenus comme les étudiants, et pour les personnes ayant des faibles revenus au début de leur vie professionnelle, les aides au logement peuvent conditionner l'accès à un logement. Comment en garantir l'accès au coliver ?

ENJEU #4 : QUELLES ÉVOLUTIONS POSSIBLES ?

Dans l'hypothèse d'un bail meublé, si les équipements et l'ameublement sont insuffisants, le bail peut être requalifié en location vide. Pour l'évolution des loyers, ils sont indexés sur l'indice de révisions des loyers. Dans le cas de figure d'un renouvellement de bail récurrent, comment le maintenir proche du loyer initial pour le locataire, et comment le faire suivre l'évolution du marché pour le bailleur ?

DEUX PRINCIPALES INTERROGATIONS POUR LES OPÉRATEURS

STATUT DE RÉSIDENCE PRINCIPALE

Le coliving est par définition destiné à des personnes en transition, à tout moment de la vie et donc à des personnes qui ne savent pas *a priori* quelle sera leur durée de séjour. De fait, le contrat de location le plus adapté est difficile à choisir.

A partir d'une durée de séjour de 8 mois, le logement est obligatoirement en résidence principale. Cette disposition permet aux colivers, dans les conditions de revenus particulières, d'accéder aux aides au logement. Pour le bailleur, la résidence principale du coliver induit un encadrement du loyer et des contraintes pour la refacturation des charges.

DESTINATION D'USAGE DANS LES DOCUMENTS D'URBANISME

Pour la création d'un nouvel espace, il faut choisir entre la destination d'hôtellerie qui tient de l'immobilier commercial, ou la destination habitat.

La destination hôtelière n'est pas soumise à la création d'une part de logements sociaux dans la résidence, mais la prestation doit s'apparenter à de l'hôtellerie.

La destination hébergement permet de proposer des logements sans que cela s'apparente exclusivement à de l'hôtellerie. À Paris, si le foncier est au préalable destiné à de l'immobilier commercial, la conversion en hôtellerie ne posera pas de problème en cas de retour à l'usage d'origine. En revanche, la conversion en destination d'habitat ne permet pas un retour en arrière.

LES DIFFÉRENTES OPTIONS JURIDIQUES POUR LA LOCATION

BAIL CLASSIQUE

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

Le bail classique est généralement signé pour une durée de 3 ans pour un logement vide, et 1 an pour un logement meublé. Cette durée engage uniquement le propriétaire en cas de reprise du bien pour vente ou utilisation ; il est à tout moment résiliable par le locataire moyennant la durée d'un préavis. Le préavis est de 3 mois pour un logement vide en zone tendue et d'un mois pour un logement vide en zone tendue ou meublé. Pour constituer un

dossier de locataire, le bailleur peut demander plusieurs pièces justificatives qui attestent de la situation financière du candidat. Le bailleur peut également demander une caution égale à un ou deux mois de loyers selon la nature du bail, et demander au locataire d'avoir un garant qui s'engage à prendre le relai du versement du loyer, en cas de défaut de paiement du locataire.

PRINCIPALES CONTRAINTES

Dans les faits, le bail civil se montre contraignant pour la recherche de logement, tant un dossier de candidature est long à constituer pour un locataire. Pour obtenir un logement à la location, il est nécessaire de

présenter un dossier complet et solide, avec des garanties financières du locataire, ce qui n'est pas toujours le cas pour des personnes en transition professionnelle ou étudiantes.

MEUBLÉ TOURISTIQUE / LOCATION SAISONNIÈRE

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

Le contrat de meublé touristique est beaucoup moins encadré par la loi que le bail classique : ni sur le montant du loyer, ni sur la liste des équipements et ameublement à fournir. De plus, il comprend une durée d'occupation définie dans le temps fixée par les deux

parties au moment de la contractualisation. La période d'occupation est courte puisqu'elle est de maximum 90 jours, sinon le bail est requalifié en bail classique. Il n'y a donc par essence pas de révision de loyer.

PRINCIPALES CONTRAINTES

Pour le locataire, il n'est pas nécessaire de constituer un dossier. Cela peut donc entraîner une insécurité sur les revenus locatifs du bailleur. De plus la reconduction n'est pas possible pour un locataire provisoire qui souhaite rester davantage, le type de contrat

ne convient pas. Enfin, la location saisonnière ne permet pas au locataire une éligibilité aux aides au logement puisque l'hébergement ne peut être considéré comme résidence principale.

BAIL MOBILITÉ

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

Le bail mobilité se présente comme une alternative intermédiaire entre les baux classiques et les locations saisonnières. Il existait lui aussi depuis la loi du 6 Juillet 1989, mais a été réactualisé avec la loi ELAN. La durée de location peut être comprise entre 1 et 10 mois maximum. Ce qui lui confère une date butoir et une durée potentiellement plus longue que les 90 jours d'une location

saisonnière. De plus, ce contrat ne comporte pas de dépôt de garantie. Il est donc plus facilement accessible pour le locataire, mais confère une insécurité pour le bailleur. Ce type de bail n'est accessible qu'à une certaine catégorie de personnes : les étudiants, les personnes en formation ou reconversion professionnelle, en apprentissage, en stage ou service civique.

PRINCIPALES CONTRAINTES

Ce type de bail n'apporte pas de solution pour des durées de location supérieures à 10 mois, auquel cas le bail mobilité serait reconduit en

bail classique. De plus, il est proposé à un public restreint, dans lequel ne se retrouveraient pas certains colivers (jeunes seniors).

	ENTRÉE DANS LE LOGEMENT Durée de séjour	MEUBLÉ TOURISTIQUE Courte	BAIL MOBILITÉ Moyenne	BAIL MEUBLÉ Longue
USAGES	Résidence temporaire : ne peut être considérée comme principale avec réception du courrier permanente ou résidence fiscale.		Résidence principale : si le bail est > 8 mois. Baux de 1 à 10 mois maximum.	Résidence principale : bail de 1 an (ou 3 ans si loué vide).
AMEUBLEMENT ET EQUIPEMENT	Libre .		Réglementé : liste d'ameublement officielle.	Réglementé : liste d'ameublement officielle.
NIVEAU DE LOYER	Libre avec taxe de séjour.		Réglementé ou libre.	Réglementé ou libre.
ELIGIBILITE AIDES AUX LOGEMENTS	Non sur un contrat locatif inférieur à 2 mois.		Oui sur un contrat locatif supérieur à 2 mois et si résidence principale.	Oui sur un contrat locatif supérieur à 2 mois.
RESILIATION	Bailleur : motif légitime (faute locataire), dans la cadre contractuel. Locataire : motif légitime (faute bailleur), dans le cadre contractuel		Bailleur : motif légitime (faute locataire), dans la cadre légal. Locataire : préavis 1 mois.	Bailleur : préavis de 3 mois, dans la cadre légal. Locataire : préavis 1 mois.
GARANTIES	Montant libre (cadre contractuel).		Aucune garantie possible.	2 mois de loyer hors charges.
PUBLIC CONCERNÉ	Toute personne.		Étudiants, apprentis, personnes en mobilité ou en formation professionnelle.	Toute personne.

LOGEMENT-FOYER

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

Le logement-foyer est un cadre juridique particulier qui reconnaît une distinction entre des espaces privatifs et des espaces communs partagés. Ce format juridique est adapté pour une offre de services en plus du logement et

il est possible de les inclure dans le loyer de base ou de les proposer à la carte. Le logement-foyer sort du cadre du bail classique et de ses obligations (encadrement du loyer).

PRINCIPALES CONTRAINTES

Ce type de contrat est utilisé pour offrir un cadre protecteur à ces occupants et il est utilisé pour des résidences destinées aux personnes fragiles. Le logement-foyer est principalement employé pour des foyers jeunes travailleurs ou

des résidences sociales pour personnes âgées. Les espaces de coliving ne se destinent pas à accueillir un public particulier et pourraient ne pas considérer le logement-foyer comme adapté.

À LA FRONTIÈRE ENTRE L'HÔTELLERIE ET L'HÉBERGEMENT

La solution pourrait être dans un contrat de location *sui generis* qui se situerait entre l'habitat et la prestation hôtelière.

Il serait donc adapté pour du coliving : avec une flexibilité dans la durée d'occupation,

la reconnaissance d'un accès à des espaces communs en plus de la location d'un espace privé et la possibilité d'y inclure des services compris dans le loyer et d'autres en supplément.



6



PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION **DU** **MARCHÉ**

LE COLIVING PROVISOIRE

LA LOGIQUE DE TRANSFORMATION PROVISOIRE DES ACTIFS POUR EN INTENSIFIER LES USAGES

La tension sur le marché du logement est de plus en plus forte dans les métropoles. Pour y pallier la start-up Vivahouse propose une solution de reconversion transitoire d'actifs qui n'ont plus d'usage. Par exemple, le centre commercial Whiteleys CC, Bayswater, à l'Ouest de Londres, a vu sa galerie commerciale se désertier et n'a plus d'usage. Cet espace vacant a été réinvesti et réaménagé par la start-up, qui a pu créer des logements sur site : cet usage trouve une demande bien supérieure à cet endroit que l'usage commercial, et les appartements ont trouvé preneurs.

L'intérêt de cette reconversion légère tient dans la réversibilité du projet : seuls des aménagements intérieurs de mobilier temporaire ont été réalisés, ce qui réduit le coût de 70% par rapport à une restructuration lourde traditionnelle. De plus, si l'opportunité d'un retour à l'usage commercial se dessine, il sera possible de reconvertir à nouveau l'actif rapidement. Ces économies ont permis d'offrir des loyers de 680€/mois avec un panel de services, ce qui pour le secteur est deux fois inférieur à la moyenne du marché.

UN ÉLARGISSEMENT DES USAGES DANS LES ESPACES DE COLIVING

L'INTÉGRATION DE NOUVEAUX USAGES DANS LES RÉSIDENCES DE COLIVING ET L'OUVERTURE VERS LA VILLE

Le modèle du coliving propose par définition une multitude de services. Mais dans une ère où les usages sont de plus en plus mixtes et diversifiés au sein d'un immeuble, ils peuvent se présenter comme les premiers espaces à offrir des services à la fois pour les membres résidents et pour les personnes extérieures.

Babel Community en est un exemple : l'opérateur propose à la fois des espaces de coliving et de coworking, mais ils ne sont pas réservés aux seuls colivers du site. Cette mixité d'usages permet à la fois d'offrir des services aux colivers mais aussi des services aux habitants de la ville. Ce modèle ne se limite pas aux espaces de coworking : il serait possible d'envisager des commerces, des activités, des services en rez-de-chaussée, qui profitent sur le même principe aux colivers et aux habitants. Ce modèle existe déjà en Allemagne où il est courant de construire sur un distributeur alimentaire des logements dans les étages ; cependant ce modèle n'est pas encore appliqué à du coliving ni en centre-ville de grandes métropoles.

BNP Paribas Real Estate est une société par actions simplifiée au capital de 383 071 696 € dont le siège social est au 167, quai de la Bataille de Stalingrad – 92867 Issy-les-Moulineaux Cedex – 692 012 180 RCS Nanterre. La collection Smart Métropole est une publication du département Business Marketing & Communications de BNP Paribas Real Estate et elle est réalisée en collaboration avec le Département Research et les équipes BNP Paribas Real Estate des métropoles concernées. Le présent document a pour but de procéder à une information générale. Les informations contenues dans ce document ont un caractère strictement informatif, elles n'emportent aucun avis ni accord contractuel de la part de BNP Paribas Real Estate. En outre, ces informations doivent être prises en considération au moment de la date de publication du document et non au moment de sa consultation. BNP Paribas Real Estate décline ainsi toute responsabilité pour toute information, inexactitude ou omission portant sur les informations disponibles sur ce document, ainsi que toute éventuelle utilisation qui pourrait en être faites. Toute reproduction, représentation, diffusion ou redistribution, totale ou partielle, du contenu de ce document par quelque procédé que ce soit sans l'autorisation expresse et préalable de BNP Paribas Real Estate constituerait une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la Propriété Intellectuelle en France, et/ou par toute disposition applicable conformément au droit national de chacun des Etats où le présent document fait l'objet d'une publication par BNP Paribas Real Estate.

Crédits images : shutterstock, photo coliving : JULES VERNE NANTES,
logo COOLIVING, logo COLOCATÈRE, logo CHEZ NESTOR

Réalisation : BNP PARIBAS REAL ESTATE - STUDIO 360

6 MÉTIERS en Europe

Une vision à 360°

Contact presse :

Amira TAHIROVIC-HALILOVIC

amira.tahirovic-halilovic@bnpparibas.com

+33 (0)1 55 65 22 08

+33 (0)6 37 78 12 17

Claire LENORMAND

claire.lenormand@bnpparibas.com

+33 (0)1 55 65 22 84

+33 (0)6 75 68 39 03

Nicolas OBRIST

nicolas.obrist@bnpparibas.com

+33 (0)1 55 65 21 15

+33 (0)6 77 21 27 55

Laurent PAVILLON

laurent.pavillon@bnpparibas.com

+33 (0)1 47 59 22 56

+33 (0)6 03 37 47 28



@BNPPRE_FR @ColivMe

#BeyondBuildings

www.realestate.bnpparibas.fr



PROPERTY DEVELOPMENT | TRANSACTION | INVESTMENT MANAGEMENT | PROPERTY MANAGEMENT | VALUATION | CONSULTING



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

L'immobilier
d'un monde
qui change