

Coliving : 5 nouvelles façons de vivre ensemble

<https://www.lesechos.fr/weekend/perso/coliving-5-nouvelles-facons-de-vivre-ensemble-1788297>

Il est sur toutes les lèvres. Le coliving, mot-valise qui englobe toutes les définitions du vivre-ensemble, est sans doute la tendance numéro 1 du marché immobilier. Segment embryonnaire en France mais déjà bien installé aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, le coliving s'affirme, depuis quelques années, comme une classe d'actifs à haut potentiel. En témoigne la profusion de nouveaux concepts et acteurs qui inondent le marché, soutenus financièrement par des investisseurs privés ou institutionnels séduits par la dimension sociétale, voire sociale, de ces programmes, en ligne avec la stratégie RSE des entreprises.

« Reposant sur des fondamentaux démographiques, le coliving est moins corrélé à l'activité économique que le bureau. Les gestionnaires de fonds y voient un moyen de diversifier leur patrimoine immobilier et de renforcer la part de résidentiel dans leur portefeuille d'actifs », explique Guillaume Joly, directeur de recherche France de BNP Paribas Real Estate. En 2021, le marché représentait 177 résidences, animées par 59 opérateurs. Les montants investis en coliving sur le territoire ont été multipliés par 13,5 avec 455 millions d'euros d'engagements et, selon les estimations du cabinet d'audit Mazars, la France devrait compter 14.500 lits sous ce format en 2023, contre 2.600 en 2020.

Si 70 % des opérations se font en Vefa (vente en l'état futur d'achèvement), la transformation des bureaux en logements ouvre un champ des possibles au coliving. *« Les volumes d'investissements grossissent à mesure que le parc se construit et que le modèle économique de ces résidences se consolide »,* note Florence Semelin, directrice du résidentiel chez JLL. À défaut d'historique - les premières opérations ont

été lancées en 2017 -, le coliving jouit de l'effervescence propre aux marchés naissants. Il a également été porté par la crise sanitaire.

Une profondeur de marché

Avec des taux de remplissage s'élevant, en moyenne, à 90 %, les résidences de coliving semblent avoir trouvé leur public. Entre la pénurie de logements neufs en France, le nomadisme grandissant des salariés et des schémas de vie moins rectilignes, la profondeur de marché est réelle. Proposant des séjours d'un mois à plus d'un an, le coliving se caractérise par des espaces de vie réduits pour faire la part belle à des parties communes pensées comme des lieux de vie, où de nombreuses activités sont proposées par des animateurs référents. « *Le rôle des community managers est de s'assurer qu'il y ait des interactions entre les résidents et de créer une bonne harmonie entre différents styles de vie* », précise Simon Gauchot, directeur des acquisitions chez Keys Reim.

Jeunes actifs se lançant dans le monde du travail, professionnels en mission, particuliers en phase de transition : les profils des occupants sont divers, même si le coeur de cible reste les 18-40 ans. Tous ont en commun un fort besoin de sociabilisation, d'autant plus marqué après les confinements imposés par le Covid. « *La réussite de ces opérations réside dans leur capacité à proposer un supplément d'âme, à travers des aménagements conviviaux où l'on peut se retrouver entre colocataires autour d'une bière au restaurant, avant de regagner son espace privé* », indique Sébastien Lorrain, directeur résidentiel de CBRE. Inspiré du modèle de l'hôtellerie lifestyle selon lequel le chiffre d'affaires de l'hébergement compte moins que celui rapporté par les services, le coliving déploie des solutions clés en main, avec un panel plus ou moins large de prestations à la carte.

Des offres de logement flexibles

D'une dizaine de chambres à plus de 1.000 lits, sur des segments économique, moyenne gamme ou ultra premium, le coliving se décline dans de multiples formats. Selon les opérateurs, les locataires signent un bail commercial de trois à six mois renouvelable ou un bail résidentiel meublé d'un an, mais certains fonctionnent à la nuitée. Seul mot d'ordre : la flexibilité. Dans la lignée du coworking, le coliving convertit l'immobilier résidentiel à l'économie d'usage.

« *En plus d'offrir à leurs locataires une grande liberté dans la durée d'engagement, des accompagnements à l'installation pour faciliter leur aménagement et des équipements,*

les opérateurs proposent des services immatériels allant de la gestion du logement, aux abonnements Internet et vidéo, en passant par les applications mobiles pour s'inscrire aux différentes activités, transformant l'habitation en expérience », indique Christelle Beaussier, en charge de la commercialisation des résidences avec services chez BNP Paribas Real Estate. La souplesse du modèle tient aussi à polyvalence de ses bâtiments, tantôt ouverts au public (ERP), tantôt privatifs mais toujours réversibles en logements classiques, en cas de changement de destination. À la croisée des chemins entre l'hôtellerie, la résidence services et la colocation, le coliving répond ainsi au besoin de mixité immobilière dans laquelle s'inscrivent les projets urbains de demain.

1. LOGEMENT ETUDIANT, NOUVELLE GENERATION

Avec près de 3 millions d'étudiants en France pour 375.000 logements dédiés, dont 152.600 résidences étudiantes qui couvrent seulement 5 % des besoins en 2022, l'offre immobilière est loin de répondre à la demande. Importé notamment en France par l'italien DoveVivo, le coliving pour étudiants, qui cible les générations Y et Z sensibles à l'esprit communautaire, est venu pallier ce manque en insufflant un vent de modernité sur un marché vieillissant. Le promoteur Nexity, détenteur depuis 2012 de la marque Studéa, a engagé un plan de rénovation de son parc de quelque 120 résidences afin de mieux répondre aux aspirations de leurs locataires.



Salle de relaxation sur le campus Ecla de Massy-Palaiseau. BOEGLY + GRAZIA

« *Nous avons adapté nos logements aux nouveaux usages. La scénographie des parties communes a été revue, faisant place à des espaces partagés propices aux échanges. La cuisine, d'une surface de 25 mètres carrés, est désormais ouverte sur le salon et devient un lieu d'accueil et de convivialité* », décrit Jean-Claude Bassien, directeur général délégué de Nexity. Outre la montée en gamme des équipements - pour une population « digital native », l'Internet haut débit et les applications connectées, inclus dans le loyer, sont un incontournable -, des ateliers de sensibilisation (coaching financier, nutritionnel, sensibilisation à la sécurité routière) sont organisés dans les espaces communs.

« *Nous voulons donner à nos étudiants les moyens de devenir des citoyens intégrés dans la société* », ajoute le directeur. Soutenir les étudiants dans leurs premiers pas vers l'âge d'adulte, c'est aussi le projet du groupe Lamotte, à travers le concept Fo'Lo qui accompagne les novices dans la vie en cohabitation. « *Chaque résidence sera gérée par un manager qui aura pour mission d'accueillir ces jeunes mais aussi de les rassurer, les guider dans la ville et leur donner des bonnes adresses pour leurs courses, leurs sorties et déplacements* », déclare Jean-Maurice Lam, responsable de l'activité résidences gérées pour Lamotte. La première résidence urbaine Fo'Lo ouvrira à Saint-Malo en septembre 2024.

Micro-résidences, maxi-accessibilité

Aux côtés des poids lourds du marché, les start-up opèrent une percée remarquée, à l'image de Roof qui a bouclé sa deuxième levée de fonds d'un montant de 10 millions d'euros en juin dernier. Née en septembre 2021, l'entreprise cofondée par Oussama Bourhaleb, Nicolas Leroy et Tarik Fahiti marche dans les pas de Colonies en concevant des micro-résidences à taille humaine, de dix à vingt chambres maximum, situées près des coeurs de villes et des universités. Son ambition : offrir à tous les étudiants les meilleures conditions pour réussir leur parcours universitaire. « *Nos logements sont éligibles aux APL et acceptent la garantie Visale d'Action Logement. Nous travaillons avec les associations pour placer les boursiers et participer, ainsi, à la démocratisation des études supérieures* », affirme Tarik Fahiti.



Chambre en micro-résidence étudiante, opérée par la start-up The Roof.DR

Roof met l'accent sur le bien-être et l'épanouissement de ses résidents en leur donnant accès à des visio-consultations avec des thérapeutes et des spécialistes en méditation ou développement personnel. Aujourd'hui présente dans quinze villes de France, la jeune pousse regarde vers la Belgique et le Portugal. Pour accélérer sa croissance, elle a créé sa propre foncière : une façon de garder la main sur ses actifs, tout en maîtrisant les investissements à injecter dans son parc immobilier. D'ici septembre 2023, elle projette d'atteindre le millier de chambres dans les principales villes étudiantes d'Europe.

« Big is beautiful »

Au sein du groupe Uxco, entité du Grand M Group détenu majoritairement par les fonds immobiliers privés de Brookfield Asset, les marques Uxco (ex-Suitétudes) et Ecla, qui représentent au total 56 résidences en France pour 7.500 lits, réinventent le logement étudiant sur deux échelles de grandeur. La première détient des résidences de 100 à 350 lits dans les villes étudiantes de taille moyenne. *« Nous avons créé une marque où les étudiants se reconnaissent autour d'événements fédérateurs, tels que le Raid 4L Trophy, dont nous sommes partenaires »*, pointe Maël Aoustin, président du directoire de Grand M Group. La Kabane, adresse montpelliéraine d'Uxco, joue à plein la carte de la vie étudiante en organisant des soirées sur son rooftop ou des animations pétanque.

LIRE AUSSI :

Uxco va créer une dizaine de mégacampus étudiants en Ile-de-France

Inaugurée en 2019, la résidence Ecla, avec ses 1.300 lits allant du studio au T5, est, quant à elle, le plus grand campus privé de coliving en Europe. Implantée à Massy-Palaiseau, au coeur de la communauté scientifique du plateau de Saclay, elle s'adresse à un public varié d'étudiants, de doctorants, de stagiaires ou d'étrangers en programme Erasmus. Le bâtiment, d'une surface de 40.000 mètres carrés, comprend 4.000 mètres carrés de parties communes réparties en salles de sport ou de gaming, studios de musique, espaces de coworking, cinéma privatisable, etc. Du coliving version XXL et all inclusive (hors boissons et linge), pour un montant de 850 euros à 900 euros par mois. *« Pour offrir un tel niveau de qualité de services et d'expérience à ce prix-là, il fallait aborder le marché par le prisme de la taille et viser une masse critique »*, remarque Maël Aoustin. Objectif atteint puisque 500 nouveaux lits ont ouvert dans la résidence Ecla durant l'été...

2. RESIDENCES SENIORS ET INTERGENERATIONNELLES

Elles s'appellent Colette, Pénates ou Complicity et prônent la mutualisation. Alors que l'espérance de vie en bonne santé progresse dans l'Hexagone depuis 2008 et que 20 millions de Français ont déjà soufflé leur soixantième bougie, la question du maintien à domicile des seniors devient cruciale. Selon la start-up Colette, 27 % des plus de 60 ans souffriraient de solitude : un sentiment qui s'est exacerbé avec la pandémie. Pour rompre l'isolement des plus âgés et favoriser l'entraide entre générations - les intentions de solidarité intergénérationnelle s'élevaient à près de 40 % chez les 18-24 ans fin 2020 -, l'entreprise aide les jeunes de moins de 30 ans à s'installer chez des seniors qui disposent d'une chambre libre à louer dans leur résidence principale.



Logement Habitat et Humanisme, ouvert aux jeunes actifs en insertion, aux femmes avec enfants et aux personnes âgées isolées ou handicapées. CHRISTOPHE POUGET

Afin de créer un « esprit de colocation », les candidats, hôtes comme locataires, font l'objet d'un profilage visant à identifier leurs motivations et situations respectives.

L'objectif : constituer les meilleurs binômes possibles, qui vont s'entendre dans la durée. Sur un autre credo, Les Pénates s'adresse aux seniors autonomes qui

souhaitent « vieillir entre amis » et les accompagne dans leur projet immobilier. L'entreprise achète et/ou réhabilite des maisons de maître en centre-ville, qu'elle loue à une dizaine de résidents, assortie d'une offre de services (présence d'une gouvernante pour le ménage, blanchisserie, préparation des repas) et de packs thématiques (bien-être, épicurien, nature, culture, etc.) en option. Une première maison de 600 mètres carrés a ouvert ses portes à Mazamet, dans le Tarn, en avril dernier.

Cultiver le bien-vivre ensemble

Lancées par le groupe Eiffage Immobilier en 2018, les résidences intergénérationnelles Cocoon'Âges se composent d'un tiers de seniors, un tiers de familles et un tiers de jeunes actifs ou étudiants. « *Nos mesures d'impact démontrent les bienfaits du mélange des générations. Après dix-huit mois de cohabitation, 82 % de nos bénéficiaires disent avoir des relations avec un ou plusieurs voisins d'une autre génération. Beaucoup nous disent avoir trouvé dans leur résidence une deuxième famille et certains voisins se sont même mariés !* » raconte Elise Airaud, directrice Silver économie chez Eiffage Immobilier.

LIRE AUSSI :

Etudiants : vivre avec des seniors, à quel prix ?

Ainsi, les retraités participent à l'aide aux devoirs, les familles monoparentales se partagent les gardes d'enfants et les plus jeunes font les courses pour les moins valides : un écosystème vertueux orchestré par un animateur responsable du « bien-vivre ensemble ». Ce dernier est présent à 80 % du temps les deux premières années de vie de la résidence puis s'efface peu à peu pour laisser la communauté s'organiser en autonomie. Au rez-de-chaussée des immeubles, une maison des projets et des associations fait office de place du village et maintient la connexion avec la vie locale. Dans la résidence Cocoon'Âges de Bordeaux, une locataire en formation pour devenir professeur de yoga donne, depuis six mois, des cours à une vingtaine de cohabitants, âgés de 20 à 80 ans. Eiffage gère onze résidences de ce type et 21 autres sont engagées, à raison de cinq ouvertures par an.

Logements sociaux et inclusifs

À destination des publics fragiles, des solutions d'hébergement à vocation sociale existent aussi. Habitat et Humanisme possède 47 maisons neuves, composées de 15 à 50 logements du T1 au T4, ouvertes aux jeunes travailleurs en insertion, aux femmes

avec enfants et aux personnes âgées isolées ou handicapées, à faibles ressources. Ces dernières sont prises en charge par un coordinateur financé par l'Etat dans le cadre de la loi Elan pour l'habitat inclusif, qui les aide à se réinsérer dans un projet de vie sociale et collective. « *Nos résidences sont un lieu de respiration pour les familles, les personnes en difficulté et les seniors qui vivaient dans des logements inadaptés, parfois insalubres* », observe Carol Poméon, directrice du développement chez Habitat et Humanisme.

Des étudiants bénévoles logeant sur place contribuent à la vie de la maison. « *Les animateurs sont là pour réinitier des moments de rencontres entre les habitants et les sécuriser en leur donnant accès aux aides et aux services numériques ou administratifs dont ils ont besoin* », précise la directrice qui rappelle que le fonctionnement de ces habitats repose, avant tout, sur la motivation des bénévoles. Les investisseurs peuvent toutefois devenir actionnaires de la Foncière d'Habitat et Humanisme. Sous réserve d'être conservés pendant cinq ans, les titres souscrits ouvrent droit à l'avantage IR-SIEG, à savoir, une réduction d'impôt sur le revenu de 25 %, au titre des revenus 2022, du montant de la souscription.

3. LIEUX DE VIE POUR JEUNES ACTIFS

Avec 2.787 espaces de coworking en France, en hausse de 60 % depuis 2019 selon Ubiqdata, le travail nomade s'inscrit durablement dans le monde de l'entreprise. Le télétravail encourage les mobilités, conduisant les professionnels à partager des bureaux à proximité de leur habitation ou à opter pour le coliving plusieurs nuits par semaine afin de se rendre sur leur lieu de travail. Moins onéreux que l'hôtel, les séjours dans les résidences urbaines destinées aux jeunes actifs couvrent aussi les besoins des entreprises. « *Depuis la crise sanitaire, les grands groupes peinent à recruter, surtout à Paris où il est difficile de se loger et qui ne fait plus rêver les candidats. Il y a une vraie volonté, de la part des employeurs, à développer des bénéfices pour leurs salariés et regagner, ainsi en attractivité* », constate Axelle Baillet, directrice chez DoveVivo France.

Le groupe qui vient de racheter Chez Nestor, opérateur d'un parc de plus de 1.500 chambres en coliving, a signé un contrat avec la chaîne de restauration Big Mamma pour les aider à loger plusieurs de leurs employés. « *Afin d'accompagner leur développement, ils ont besoin de recruter de nombreuses personnes en salle et en cuisine, notamment en provenance d'Italie. Or l'hébergement est le premier blocage à l'embauche* », souligne la directrice. DoveVevo accueillera ces nouveaux collaborateurs

sur son site d'Asnières-sur-Seine. En plus des 98 logements équipés en coliving, cet immeuble de standing qui abritait les anciens locaux de L'Oréal, comprend un espace de coworking, une salle de sports, ainsi qu'un jardin et un grand rooftop. « *Le bâtiment séduit, par la qualité de ses espaces, les entreprises qui s'engagent pour le compte de leurs salariés* », se félicite Axelle Baillet. Elle voit, sur ce marché, des perspectives de croissance prometteuses.

« Living as a service » : une logique d'usage

Partie du constat que l'âge moyen des colivers s'établissait entre 25 et 49 ans, la start-up Colodge (née en 2014) conçoit des espaces permettant de vivre pleinement son individualité au sein d'une communauté. « *Passé 30 ans, les envies sont différentes, les locataires sont davantage en quête de stabilité. Ils souhaitent protéger leur intimité, grâce à des espaces personnels bien délimités, tout en profitant des avantages de la vie en collectivité* », assure Thomas Schmider, fondateur de Colodge. Oubliées les chambres monacales, les maisons aménagées par la société, d'une surface de 400 à 500 mètres carrés, dont 40 % sont réservés aux espaces communs, proposent des suites de 20 mètres carrés avec salle de bains attenante et toilettes séparées.

Si les free-lances, consultants et salariés fraîchement embauchés sont son cœur de cible, elle travaille aussi avec les entreprises qui lui signent un contrat pour des immeubles entiers. À Roubaix, par exemple, l'hébergeur de sites Internet OVH a privatisé cinq maisons exploitées par Colodge pour y loger ses salariés venant de la région parisienne. Les options d'hébergement de la marque varient d'une semaine à trois ans. Les cadres en mission ponctuelle souscrivent un contrat de prestations de services. « *Nous appliquons une vision à long terme de 'living as a service', en donnant la possibilité à nos locataires d'être abonnés à nos offres et de se loger dans nos maisons partout dans le monde* », détaille le fondateur. Dans ce sens, Colodge, qui possède 300 chambres en activité, prévoit d'en réaliser 200 supplémentaires, dont une dizaine à Dallas aux Etats-Unis.

Résidences au cœur des villes

En partenariat avec la Caisse des Dépôts, The Babel Community s'est donné pour mission de redynamiser les centres-villes, grâce à la création de résidences alliant coliving et coworking. Les espaces de travail intégrés occupent entre 800 et 1.200 mètres carrés et sont ouverts aux entreprises locales. « *Le coworking apporte de la vie dans la résidence qui reste animée tout le long de l'année. Notre open space est très*

fréquenté par les télétravailleurs, qu'ils soient indépendants ou salariés d'une banque ou d'un fournisseur d'énergie », relève Benoît Jobert, cofondateur de The Babel Community. Cette clientèle « business » permet d'amortir les espaces communs et les services.



The Babel Community, des résidences en centre-ville mêlant coliving et coworking.DR

En outre, de nombreux événements (petits-déjeuners, formations, prises de parole d'experts...) sont programmés pour mettre en relation les colivers et les coworkers ainsi que pour faciliter l'intégration des nouveaux arrivants (sessions de présentation des locataires, course à pied en groupe, soirée « Babel paie sa mousse » le vendredi soir). *« Nous avons tout mis en place pour que les jeunes actifs qui débarquent dans une ville inconnue ne se sentent pas perdus et parviennent à se construire, s'ils le désirent, un réseau »*, poursuit le cofondateur. Proposant des séjours d'un à douze mois, The Babel Community navigue entre les standards du logement meublé et de l'hôtellerie (literie de qualité, grands placards, lave-vaisselle, congélateur, four, etc.). D'une surface de 25 à 45 mètres carrés, les appartements sont conçus pour recevoir des invités.

4. L'HÔTELLERIE, AU RYTHME DU « BLEISURE »

La crise sanitaire a mis un coup d'arrêt aux voyages d'affaires, mais le télétravail a généralisé une pratique jusque-là réservée aux free-lances : le « bleisure », contraction de « business » et « leisure » qui conjugue travail et loisirs. Une étude publiée en juillet par Le Génie des lieux, un cabinet de conseil spécialisé dans la réalisation d'espaces de travail, révèle que seulement 26 % des Français feraient une pause estivale sans aucune connexion avec leur bureau. En revanche, 79 % déclarent vouloir emporter leur matériel de travail en vacances afin de conserver un lien professionnel. Ces derniers, pour 92 % d'entre eux, se mettront donc en quête d'une connexion wi-fi et d'espaces aménagés pour le télétravail sur leur lieu de vacances.

Face à ce nouvel afflux de travailleurs nomades, les hôtels déploient davantage de services à destination des professionnels. Le site Outside, fondé en 2015, cible les nomades qui cherchent à articuler harmonieusement leurs vies personnelle et professionnelle. « *Vivre et travailler dans des endroits magnifiques entourés de personnes intéressantes* » : tel est le mantra de cette start-up américaine qui compte des milliers de membres dans le monde entier (France, Etats-Unis, Mexique, Bali, Portugal, Costa Rica...) et 42 espaces aménagés pour le travailleur à distance. À Bidart, Outside propose ainsi à la location, dans un château basque, quinze chambres privées avec salles de bains, bureaux, wi-fi 65mbps, imprimante, télévision connectée, cuisine équipée... Et planches de surf ! Ces espaces sont mis à la disposition d'entreprises, de groupes d'amis ou de familles qui souhaitent partager un logement, travailler ensemble tout en visitant des sites d'intérêt touristique.

LIRE AUSSI :

De Capbreton à Seignosse, nos bonnes adresses dans les Landes

Prestations hôtelières... et métavers

En décembre 2021, The Ascott Limited, la filiale du gestionnaire d'investissements immobiliers CapitaLand Investment Limited (CLI), spécialisée dans l'hébergement hôtelier, annonçait la signature de son premier établissement de coliving en Europe sous la marque lyf, lancée en 2016. Ce concept d'hébergement, qui s'établira dans une ancienne imprimerie à proximité du métro Gambetta à Paris, doit voir le jour au premier trimestre 2024. L'offre lyf est façonnée pour les milléniaux - ou ceux qui en ont l'état d'esprit - qui représentent un quart des clients d'Ascott. « *C'est un concept dans l'air du temps pour voyageurs connectés, avides de nouvelles technologies et de*

communication », résume Philippe Mettey, vice-président sales et marketing Europe d'Ascott.



Le concept de coliving Lyf (ici à Singapour) ouvrira à Paris en 2024.DR

Via l'application mobile Discover ASR, les résidents de Lyf Gambetta Paris pourront activer l'ouverture automatique de leur appartement, les check-in, check-out et paiements sans contact, mais également réserver les activités proposées ou interagir avec d'autres résidents ainsi qu'avec les réceptionnistes. Lyf Gambetta Paris proposera 139 logements, de la chambre « solo » aux chambres privées jumelées avec cuisine commune, pour des durées de séjour d'une nuit à plusieurs mois. Ascott a l'ambition de déployer 150 établissements sous la bannière Lyf d'ici à 2030, dans toutes les capitales et métropoles régionales du monde. Depuis l'été, l'expérience Lyf se vit aussi dans le métavers, grâce au Lyf Innovation Lab qui utilise les technologies immersives de réalité virtuelle et augmentée pour réaliser des visites de logement à 360 degrés.

Hébergements multifonctionnels

Pour les acteurs traditionnels de l'hôtellerie, la pandémie a bousculé les équilibres et modifié les repères des clients. *« Qu'il s'agisse des clientèles professionnelles ou familiales, la volonté de différencier les espaces n'a jamais été aussi prégnante qu'aujourd'hui. Le coliving y répond en déclinant trois espaces en un - les parties privatives, les lieux de convivialité et le site en lui-même - qui matérialisent les trois degrés d'intimité recherchés par la clientèle »*, expose Xavier Desaulles, directeur général du réseau d'appart'hôtels Adagio dont la clientèle se compose à 50 % d'affaires et 50 % de loisirs.

Le modèle, plus autonome que l'hôtellerie, a particulièrement bien fonctionné durant la crise sanitaire. Le groupe le fait aujourd'hui évoluer vers une offre de coliving, en test depuis avril, dans sa résidence de Paris-Bercy. *« Nous aspirons à une mixité des usages sur un même site, par des typologies de populations différentes. Ce brassage des clientèles apporte une approche moderne de l'hôtellerie qui n'est plus réduite à un rôle purement fonctionnel »*, soutient le directeur. La polyvalence du coliving ancre, de plus, les résidences urbaines dans une démarche RSE vertueuse. *« Il ne suffit pas d'avoir un hôtel à la campagne pour être écologique. Les hébergeurs urbains sont en phase avec les exigences environnementales, en optimisant les surfaces et en adoptant une exploitation frugale et multifonctionnelle de leurs établissements »*, mentionne Xavier Desaulles. Adagio prévoit de doubler son parc d'appart'hôtels d'ici les cinq prochaines années et de proposer, à terme, quatre à huit lots en coliving dans chaque résidence.

5. DE LA COLOCATION À L'HABITAT PARTAGE

Pratique informelle exercée depuis des décennies, le marché de la colocation s'est progressivement structuré. Précurseur du coliving, la cohabitation sauvage, plus souvent réservée aux étudiants, a fait l'objet d'une standardisation, à mesure que les demandes de logements individuels se sont intensifiées, dans tous les segments de la population. Deuil, divorce, rupture, baisse des revenus : les motivations pour s'installer en colocation sont multiples.

Des logements sur mesure

À en croire les réponses formulées par les candidats à la colocation interrogés en 2021 par la plate-forme de location entre particuliers LocService, les trois grands avantages de ce mode d'hébergement sont les suivants : rencontrer de nouvelles personnes (73 %), réduire son budget (49 %) et profiter d'un logement plus grand (30 %). Le

coliving cumule ces intérêts en rajoutant une dimension servicielle et professionnelle à la colocation. Depuis 2008, l'opérateur Colocatère travaille en tandem avec les conseillers en gestion de patrimoine pour produire des logements sur mesure, en fonction de l'enveloppe budgétaire et du cahier des charges des propriétaires. *« Nous avons transformé le marché de la colocation en produit d'investissement éligible au LMNP ou au déficit foncier, pour les particuliers qui souhaitent sortir des sentiers battus des lois de défiscalisation de type Pinel »*, explique Sébastien Champion, cofondateur de Colocatère. La société transforme les actifs immobiliers existants en biens meublés, adaptés à la colocation. L'offre n'excède pas 18 chambres (400 m²), avec une moyenne de 4 à 10 chambres (80 à 200 m²) par maison individuelle ou appartement. Pour une colocation de 4 chambres, le budget minimal se chiffre entre 350.000 et 400.000 euros hors travaux, jusqu'à dépasser le million d'euros dans les métropoles régionales les plus tendues. Un investissement patrimonial, avec potentiel de plus-value après travaux, qui peut délivrer un rendement net entre 4,5 % et 5 % en fonction de la région et de la taille de la location. Soit un à deux points de plus que l'immobilier d'habitation classique.

Concepts personnalisés

Par son effet taille et ses solutions tout-en-un, le coliving maximise les atouts de la colocation. Lancée en 2017, la start-up française Sharies a ouvert, début juin, sa première résidence de coliving à Vanves, aux portes de Paris : un immeuble d'une surface de près de 1.600 mètres carrés pour 57 clés réparties entre des studios et des appartements partagés de cinq et six chambres, un espace fitness comprenant des zones de cardio-musculation et de cours collectifs, une salle de cinéma, une laverie ainsi qu'un nouveau concept de restauration ouvert au public, de 7 h 30 à 23h, et exploité par le groupe.

De fait, Sharies présente la particularité d'être un opérateur global et intégré. *« Nous intervenons sur l'ensemble de la chaîne de création de valeur de nos projets, depuis leur conception jusqu'à leur exécution, puis leur exploitation. N'ayant pas vocation à devenir propriétaires des actifs, l'entreprise s'engage comme locataire unique auprès des investisseurs institutionnels au travers de baux sécurisés à long terme »*, fait valoir Julien Morville, cofondateur et CEO de Sharies. Dotée d'une équipe interne spécialisée en conception et architecture, la société développe sa propre gamme de mobilier, fabriquée en Europe et majoritairement issue du réemploi. *« Nous privilégions les espaces confortables, au design soigné et chaleureux, équipés d'un mobilier modulable*

et sur mesure. » Afin que chaque résidence affiche sa propre signature, Sharies fait appel à des artistes locaux tels que le graffeur Nasty qui a personnalisé celle de Vanves.

Communauté d'intérêts

De la colocation à l'habitat partagé, il n'y a qu'un pas, mais encore faut-il avoir des intérêts communs sur lesquels échanger. Marqué par un voyage en Californie qui lui a fait découvrir les vertus du coliving, Victor Augais, fondateur de La Casa, a assis son modèle d'hébergement sur une logique de cooptation entre locataires. « *Chaque candidat est interrogé pour s'assurer qu'il a bien compris le principe et qu'il est prêt à vivre en communauté, avec les compromis que cela implique* », justifie le fondateur, assumant une forme de sélection à l'entrée. Les premiers arrivants deviennent les fondateurs de la maison qui recruteront les prochains locataires.



Salle de cinéma à la Casa Asnières : la colocation par cooptation.DR

Autre spécificité de cette offre, les Casa sont thématiques. Amoureux des plantes, fins gourmets, sportifs chevronnés ou cinéphiles se retrouvent ainsi réunis dans des

maisons de dix à quinze chambres, équipées en fonction du projet collectif défini (salle de projection, jardins, local à vélo, cuisine dernier cri...). Tous les quinze jours, un dîner est livré à la communauté et des événements inter-Casa sont organisés tous les mois et demi. « *Nous avons mis en oeuvre des recettes pour transformer une simple colocation en véritable habitat partagé qui a vocation à tisser du lien social* », conclut Victor Augais. Pour ce dernier, le coliving a remis la notion de service client au coeur du marché immobilier, marquant « *la fin des interminables files d'attente de locataires dans les escaliers pour visiter des appartements médiocres* », espère-t-il. Le changement de mentalité est en cours.