

Communiqué de presse

2 décembre 2021

Une étude Knight Frank inédite

L'immobilier d'enseignement, une classe d'actifs en plein essor

Depuis le début des années 2000, les effectifs de l'enseignement supérieur ont fortement progressé en France. La hausse a été particulièrement importante dans le secteur privé, qui a su mettre en valeur son offre de plus en plus variée et professionnalisante. Générant des besoins immobiliers importants, cette expansion s'est traduite par la multiplication de projets de grands campus, destinés à absorber cette croissance et à opérer des regroupements d'écoles. Parallèlement, la nécessité d'adapter les espaces aux nouveaux outils numériques joue également un rôle moteur dans les projets immobiliers des écoles. Dans ce contexte, quelles sont les perspectives pour le marché de l'immobilier d'enseignement ?

Boom de l'enseignement hybride

L'épidémie de Covid-19 a donné un coup d'accélérateur à l'enseignement à distance. Fortes de cette expérience, les écoles proposent désormais des dispositifs d'apprentissage hybrides, alliant présentiel et distanciel, qui permettent de s'adresser à un public élargi (étudiants, salariés, etc.), disponible à tout moment et au rythme de chacun. Une telle évolution n'est pas sans conséquence sur l'immobilier d'enseignement. « *Si la crise sanitaire a accéléré la révolution numérique, le tout distanciel n'est pas pour autant d'actualité. Les publics de l'enseignement supérieur ont en effet besoin d'interagir et cela dans des lieux adaptés aux nouveaux modes d'apprentissage et aux nouvelles attentes des étudiants. Comme pour l'immobilier des bureaux, les services, la qualité des espaces et la localisation sont donc devenus des critères fondamentaux* » analyse David Bourla, Directeur des Etudes chez Knight Frank France. Nombre d'écoles et de grands groupes d'enseignement cherchent ainsi à optimiser leur immobilier en privilégiant des endroits stratégiques (proximité d'entreprises ou d'écoles du même réseau, sites plus centraux, environnements animés, etc.) dans le but de réenchanter l'expérience d'apprentissage et renforcer leur attractivité.

Multiplication des projets de nouveaux campus

Les prises à bail ou acquisitions de locaux tertiaires par les écoles et groupes de l'enseignement supérieur se sont multipliées ces dernières années. Si celles-ci ne sont à l'origine que d'une part limitée de l'ensemble des commercialisations, leur volume a toutefois nettement progressé en cinq ans. Au total, un peu plus de 70 transactions supérieures à 1 000 m² ont été recensées depuis 2016 dans Paris et sa région, représentant un volume de 235 000 m², dont 47 000 m² en 2019, 49 000 m² en 2020 et 51 000 m² depuis le début de 2021. « *Si l'activité continue de reposer en majorité sur des locations de surfaces intermédiaires, le plus souvent comprises entre 1 000 et 4 000 m², les dernières années ont été marquées par l'augmentation du nombre de grands mouvements. Plus d'une dizaine de transactions supérieures à 5 000 m² ont ainsi été enregistrées ces cinq dernières années, alors qu'aucune n'avait été recensée lors des cinq années précédentes* » précise David Bourla. En 2019, NEOMA BUSINESS SCHOOL a par exemple fait l'acquisition de 6 500 m² de bureaux au 6 rue Vandrezanne dans le 13^e pour en faire son nouveau campus parisien, SKEMA BUSINESS SCHOOL achetant la même année « Helys » à Suresnes (13 200 m²). Depuis le déclenchement de la crise sanitaire, d'autres grandes prises à bail ont animé le marché, comme la location par l'EM NORMANDIE de l'immeuble « H2B » à Clichy (13 700 m²) et celle par l'EM Grenoble de 6 000 m² à Pantin. Enfin, le groupe OMNES Education a finalisé la prise à bail d'une surface supérieure à 10 000 m² à La Défense.

Knight Frank
7 Place Vendôme, 75001 Paris,
+33 1 43 16 88 88

[knightfrank.fr](https://www.knightfrank.fr)

Your partners in property for 125 years

Paris, place forte de l'enseignement supérieur

Paris reste le théâtre de la majorité des mouvements de plus de 1 000 m² recensés depuis cinq ans en Ile-de-France (53 % en volume). La rive gauche reste le secteur d'implantation traditionnel de l'enseignement supérieur. « *La capitale est particulièrement prisée des grands groupes privés qui, dans une logique de flagships et afin de renforcer leur attractivité nationale et internationale privilégient des quartiers animés, centraux et bien connectés aux transports. Plusieurs projets récents concernent le quartier latin et ses alentours. D'autres pôles, plus excentrés, voient également se développer les campus, sur des surfaces plus ou moins grandes, comme le secteur de Beaugrenelle dans le 15^e, ou encore le 13^e arrondissement. Sur la rive droite, les quartiers ciblés sont principalement ceux de l'est et du nord, qui permettent de concilier adresse parisienne et maîtrise des coûts immobiliers* » explique David Bourla. Le département des Hauts-de-Seine est, de loin, le deuxième pôle après Paris en raison de son statut de pôle tertiaire majeur et de la concentration de nombreux sièges sociaux, qui offrent d'importantes synergies avec le monde de l'entreprise.

Des contraintes spécifiques

Les établissements d'enseignement supérieur font face à plusieurs contraintes en matière d'implantation. Pour ceux reconnus par l'État, le choix devra se porter sur un immeuble à *destination d'équipement d'intérêt collectif et services publics*, tandis que les autres pourront s'orienter vers des bureaux ou des locaux commerciaux. Les contraintes liées à un établissement recevant du public (ERP type R) limitent également le choix. Elles sont donc réglementaires et conditionnent les ratios capacitaires et les aspects techniques (normes sécurité incendie, accessibilité PMR, etc.), et sont également fiscales. « *À Paris, où l'offre de bureaux est généralement limitée, le marché est encore plus contraint pour ces types de locaux. De plus, les groupes recherchent des gabarits parfois importants, plus rares dans la capitale, afin de s'étendre ou d'opérer des regroupements d'écoles. Dans les secteurs les plus recherchés, où l'offre de locaux existants adaptés est particulièrement rare, la transformation de locaux tertiaires ou commerciaux laisse donc entrevoir de nouvelles opportunités* » précise David Bourla. De fait, les opérations de mise aux normes et de changement de destination se sont multipliées ces dernières années.

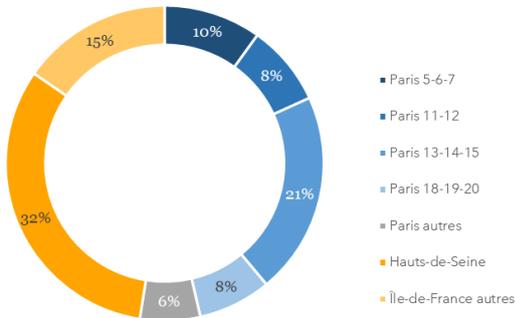
Un produit d'investissement de plus en plus recherché

Depuis 2011, les acquisitions d'écoles n'ont totalisé qu'un milliard d'euros d'investissement environ en Île-de-France (contre 15 milliards investis en moyenne chaque année sur le marché des bureaux). Toutefois, ces opérations sont de plus en plus courantes. Le pic a été atteint en 2019, avec un peu plus de 250 millions d'euros.

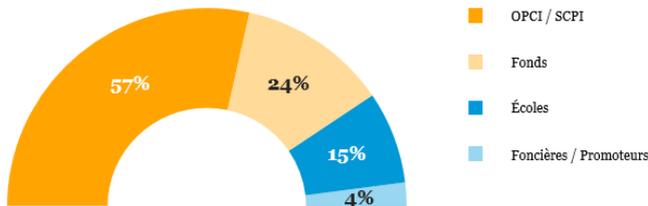
Comme pour le marché locatif, Paris représente une grande part de l'activité sur le marché de l'investissement. Depuis dix ans, 74 % des volumes investis sur le marché francilien de l'immobilier d'enseignement l'ont été dans la capitale, dont une part significative sur la rive gauche. Autres pôles importants abritant de nombreuses écoles, le Croissant Ouest et La Défense totalisent quant à eux 17 % des volumes investis depuis 2011. La 1^{ère} couronne n'en concentre que 9 % sur la même période. A l'image des projets menés par l'EM Normandie à Clichy et l'EM Grenoble à Pantin, les opportunités d'investissement pourraient néanmoins s'y multiplier. D'autres écoles seront en effet tentées de s'y installer grâce à des conditions de marché plus favorables (grandes surfaces abondantes et moins onéreuses, amélioration de l'accessibilité grâce aux nouvelles lignes du Grand Paris, proximité de programmes de résidences étudiantes, etc.). Les transactions sont plus modestes en région. L'activité y est concentrée dans quelques grandes métropoles, comme Lyon où LA FRANÇAISE REM a récemment acquis l'école STRATE DESIGN dans le 2^e arrondissement.

« *L'immobilier d'enseignement permet aux investisseurs institutionnels de diversifier leur patrimoine, tout en répondant aux problématiques ISR* » observe David Bourla. Peu dépendantes des cycles économiques et surfant sur la hausse du nombre d'étudiants, les écoles jouissent de plus en plus de leur statut de valeur refuge (baux longs, locataires solides, etc.). « *Contrastant avec l'incertitude entourant le devenir d'autres types d'actifs, l'engouement des investisseurs pour les écoles s'est accru depuis le début de la crise sanitaire et devrait se traduire par de nouvelles opérations significatives dans les prochains mois* » conclut David Bourla.

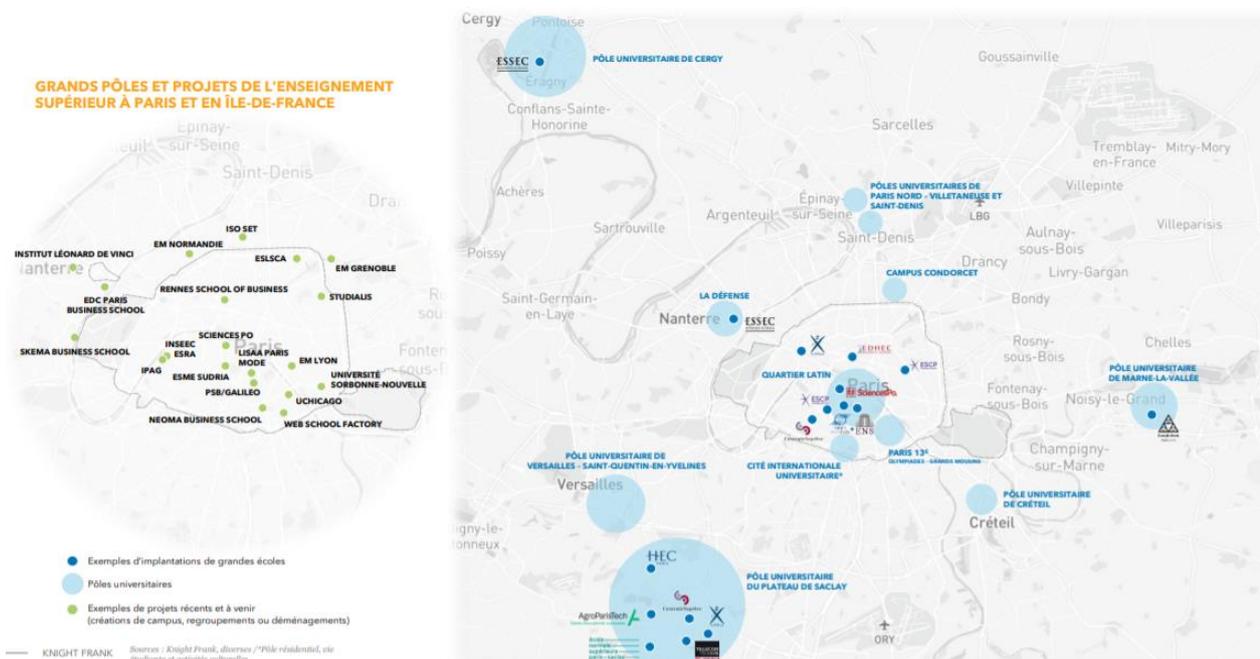
Répartition géographique des prises à bail et acquisitions de locaux par des écoles et groupes de l'enseignement supérieur
Surfaces > 1 000 m², depuis 2016 en Ile-de-France



Répartition des volumes investis en immobilier d'enseignement selon les types d'acquéreurs
En Ile-de-France, en volume entre 2011 et 2021



Grands pôles et projets de l'enseignement supérieur en Ile-de-France



Contact Presse Knight Frank :

Galivel & Associés – Carol Galivel / Doriane Fougères 01 41 05 02 02 – 06 09 05 48 63
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com

Knight Frank en bref

Fondé il y a 125 ans en Grande-Bretagne, le groupe Knight Frank apporte aujourd'hui son expertise comme conseil international en immobilier grâce à plus de 16 000 collaborateurs intervenant depuis 384 bureaux dans 51 pays. Sa branche française, créée il y a près de 50 ans, intervient sur le marché de l'immobilier d'entreprise et résidentiel.

Avec ses 75 collaborateurs intervenant depuis Paris, Knight Frank France est organisée autour de 5 lignes de service : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier Services & Commercial Agency), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), le Capital Markets (investissement), le Retail Leasing (location commerces) et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

www.knightfrank.fr

www.immobilier.knightfrank.fr