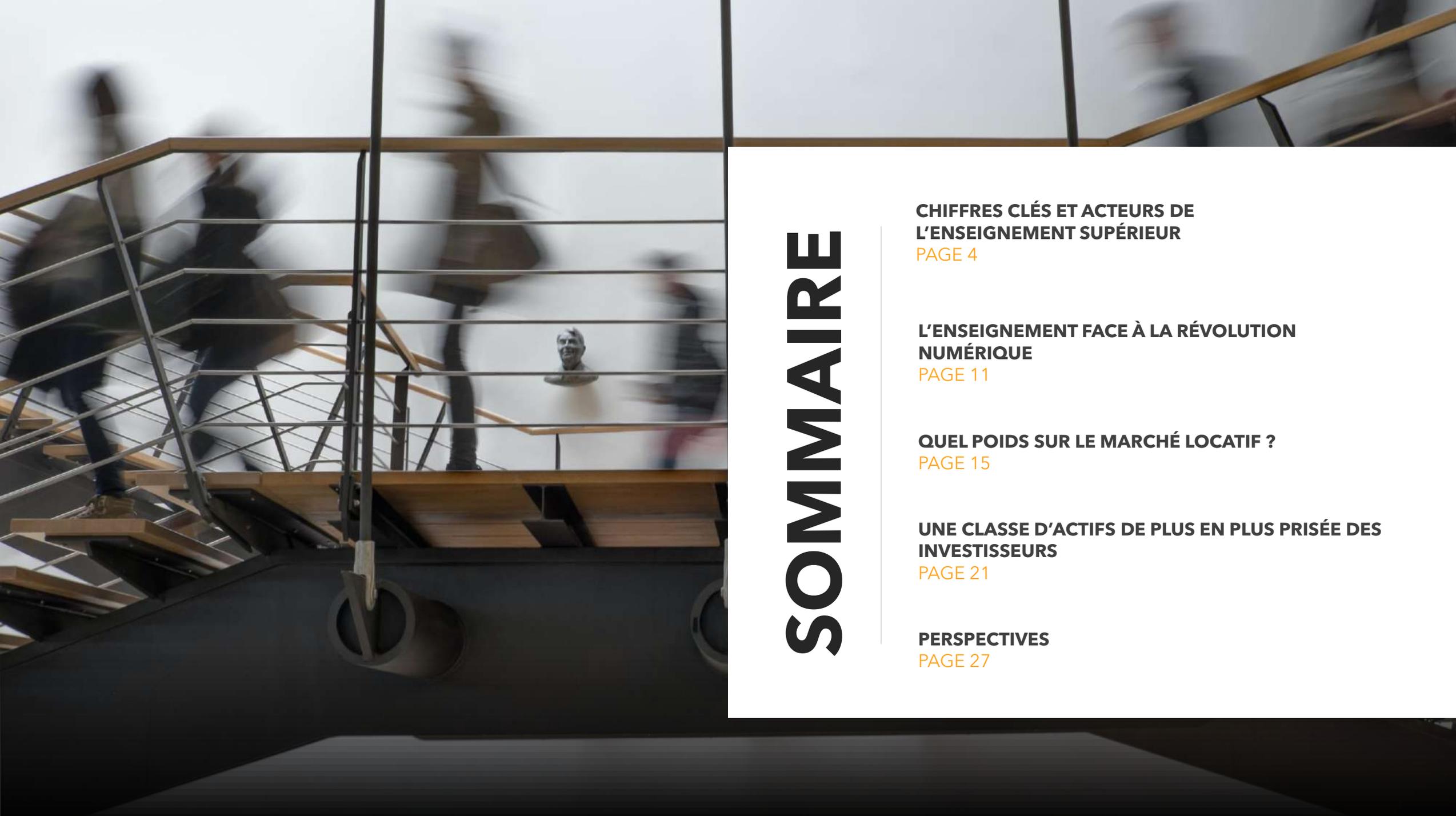


ZOOM SUR

L'immobilier d'enseignement.

Une classe d'actifs en plein essor



SOMMAIRE

CHIFFRES CLÉS ET ACTEURS DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

PAGE 4

L'ENSEIGNEMENT FACE À LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

PAGE 11

QUEL POIDS SUR LE MARCHÉ LOCATIF ?

PAGE 15

UNE CLASSE D'ACTIFS DE PLUS EN PLUS PRISÉE DES INVESTISSEURS

PAGE 21

PERSPECTIVES

PAGE 27



Introduction

Depuis le début des années 2000, les effectifs de l'enseignement supérieur ont fortement progressé en France. C'est dans le privé que la hausse a été la plus marquée, avec un nombre d'étudiants quasiment multiplié par deux en 20 ans grâce à des formations de plus en plus variées et professionnalisantes. Ce mouvement a été soutenu par l'essor de grands groupes (GALILEO, IONIS, etc.), qui ont procédé à de nombreuses acquisitions d'écoles. Les grandes écoles de commerce et de management se sont également développées, comme KEDGE ou encore NEOMA (issue du rapprochement en 2013 entre Reims Management School et Rouen Business School), et atteignent aujourd'hui des tailles considérables.

Généralisant des besoins immobiliers importants, cette expansion s'est traduite par la multiplication de projets de grands campus, destinés à absorber la croissance des effectifs et à opérer des regroupements d'écoles. En cinq ans, plus d'une dizaine de transactions locatives supérieures à 5 000 m² ont ainsi été recensées sur le marché des bureaux d'Île-de-France (SKEMA à Suresnes, NEOMA dans le 13^e, EM NORMANDIE à Clichy, etc.). Les locations de surfaces de taille intermédiaire se sont également accélérées. Le plus souvent comprises entre 1 500 et 4 000 m², celles-ci représentent la majorité des prises à bail.

La nécessité d'adapter les espaces aux nouveaux outils numériques joue également un rôle moteur dans les projets immobiliers des écoles. Ceci est encore plus vrai depuis le déclenchement de l'épidémie de Covid-19.

Soulignant les dangers du tout distanciel, la crise sanitaire a confirmé que l'avenir résidait dans la mise en place de dispositifs d'enseignement hybrides alliant distanciel et présentiel. Ainsi, l'immobilier constitue plus que jamais un levier essentiel, favorisant les interactions sociales et optimisant l'expérience d'apprentissage. Les locaux d'une école lui permettent également d'ancrer sa marque sur un territoire et de renforcer son attractivité. Les écoles se doivent donc de disposer de locaux très qualitatifs, flexibles et respectant certaines contraintes réglementaires (ERP), dont l'offre est particulièrement limitée dans les secteurs géographiques les plus recherchés.

La difficulté de satisfaire ces besoins immobiliers et les perspectives de croissance de l'enseignement supérieur privé expliquent l'engouement croissant des investisseurs pour l'immobilier d'enseignement. Leur permettant de diversifier leur patrimoine tout en répondant aux problématiques ISR, peu dépendantes des cycles économiques, surfant sur la hausse du nombre d'étudiants, les écoles bénéficient ainsi de leur statut de valeur refuge (baux longs, locataires solides, etc.), contrastant avec l'incertitude entourant le devenir d'autres types d'actifs.

Knight Frank explore pour la première fois le sujet des locaux d'enseignement, pan souvent méconnu de l'immobilier mais dont l'importance ne cessera de croître dans les prochaines années.



L'IMMOBILIER D'ENSEIGNEMENT

Chiffres clés et acteurs de l'enseignement supérieur.





Un enjeu d'attractivité internationale

LA FRANCE CONFIRME SA BONNE POSITION À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

L'Union européenne comptait **16,8 millions d'étudiants inscrits dans le supérieur en 2019**, soit une hausse de 500 000 élèves en cinq ans. Ce chiffre se compose d'une part importante d'étudiants internationaux en mobilité, population en forte augmentation depuis 2010 (+ 71 % en 10 ans). Si les facteurs géopolitiques et économiques expliquent l'attraction de l'Union européenne (Brexit, arrivée de réfugiés, etc.), celle-ci repose principalement sur la **qualité de son enseignement, la renommée de ses écoles** et les nombreux dispositifs facilitant les échanges internationaux (Erasmus par exemple) ou l'obtention de bourses d'études.

La France, qui est l'un des principaux pays de l'UE en nombre d'étudiants étrangers, s'attache depuis quelques années à renforcer sa position internationale. Grâce aux réformes facilitant les regroupements d'universités, celle-ci a gagné en visibilité dans le classement mondial de référence des universités, celui de Shanghai. 30 universités françaises figurent ainsi dans l'édition 2021, permettant à la France d'arriver **en 3^e position dans le monde, derrière les États-Unis et le Royaume-Uni**.



Les classements des universités ne sont pas une affaire banale. Ils sont suivis de près non seulement par les étudiants et les parents, mais aussi par les universitaires, les employeurs et les donateurs potentiels. Dans la compétition pour attirer les étudiants internationaux, un classement attrayant est une monnaie d'échange.

Source : *Le Nouvel Economiste*, 19 octobre 2021.

CLASSEMENT DE SHANGHAI 2021

Les universités françaises figurant dans le Top 100 mondial

Université	Rang européen	Rang mondial
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	3	13
UNIVERSITE DE LA SORBONNE	7	35
UNIVERSITE PSL	9	38
UNIVERSITE DE PARIS	20	73

Source : 2021 Shanghai Academic Ranking of World Universities

CLASSEMENT DES MBA ET ÉCOLES DE COMMERCE DU FINANCIAL TIMES

4 des 10 meilleures écoles de commerce européennes

HEC Paris #1
INSEAD #3
ESSEC Business School #5
ECP Europe #8

5 des 16 meilleurs masters de management

HEC Paris #2
ESSEC Business School #3
ECP Europe #6
EDHEC Business School #16

Source : *Financial Times*

Parmi les meilleurs programmes MBA du monde

INSEAD #1
HEC Paris #7

5 des 10 meilleurs programmes Executive MBA du monde

HEC Paris #3
HEC/LSE/NYU #4
Tsinghua University/INSEAD #5
ECP Europe #7
INSEAD #9



L'enseignement privé en forte croissance

DES EFFECTIFS EN FORTE HAUSSE

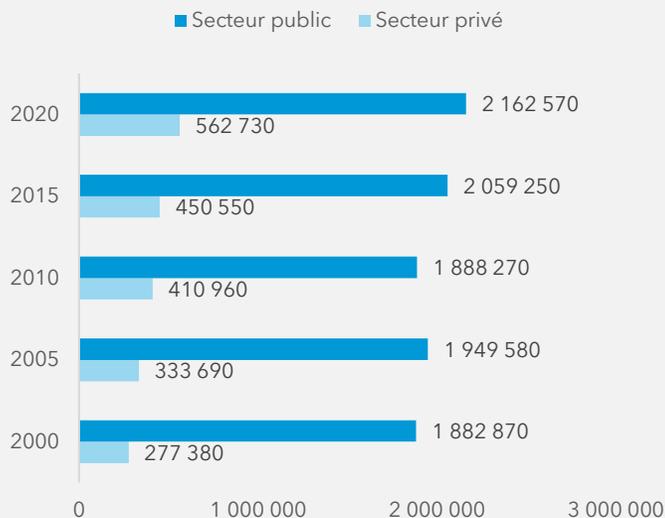
Depuis quelques années, le nombre d'étudiants ne cesse de croître. En 2019, on comptait **2,73 millions d'inscriptions dans l'enseignement supérieur (public et privé) en France**, dont un quart en Île-de-France. Particulièrement importante dans certaines académies (Nantes, Versailles, etc.), la hausse des effectifs, s'est poursuivie en 2020 (2,78 millions) et 2021 (2,81 millions) en raison de taux de réussite au baccalauréat exceptionnels. **La part des étudiants étrangers** (concentrés pour près d'un tiers en Île-de-France) a quant à elle reculé en raison de l'épidémie de Covid-19, mais **devrait à nouveau augmenter** avec l'amélioration du contexte sanitaire.

Le succès de l'enseignement supérieur privé contribue à ce dynamisme. Avec **un étudiant sur cinq inscrit dans un établissement privé**, son poids n'a cessé d'augmenter grâce à la reconnaissance par l'État d'un nombre croissant de diplômés et à son offre de formations professionnalisantes et variées, qui ont renforcé son attractivité croissante auprès des étudiants (exposition internationale, taux d'employabilité élevé, etc.). Ainsi, avec 562 700 étudiants en 2020, la croissance des effectifs dans le privé atteint **5 à 6 % chaque année depuis 2000** contre 1 à 2 % en moyenne dans l'enseignement.

La France compte plus de 3 000 établissements privés d'enseignement supérieur. Le chiffre d'affaires des groupes privés a pâti de la crise sanitaire mais il s'est tout de même maintenu à 4,4 milliards d'euros en 2020 (+ 0,7 % sur un an). Il devrait à nouveau augmenter en 2021 (+ 1,8 %), avant de renouer avec une croissance annuelle de 4 % environ une fois la mobilité étudiante internationale revenue à son niveau normal.

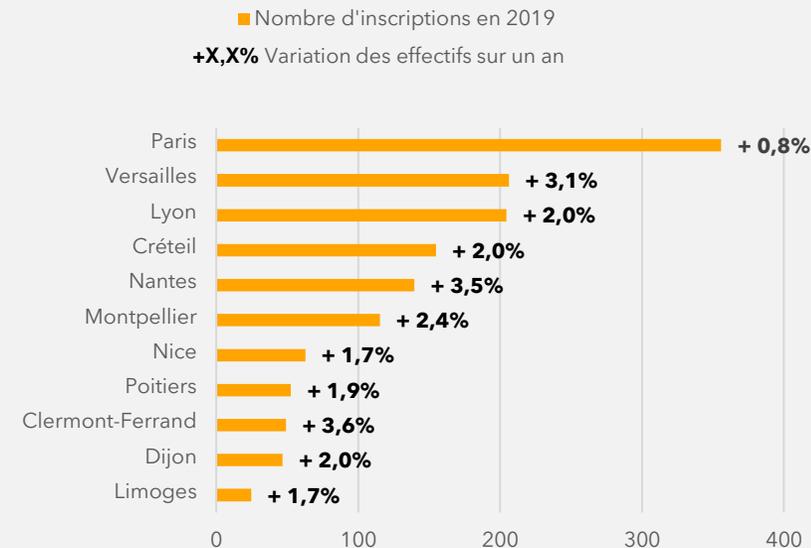
NOMBRE D'INSCRITS DANS L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

En France



ÉVOLUTION DES EFFECTIFS PAR ACADÉMIE

En France



Source : Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation (MESRI-SIES)



Chiffres clés de l'enseignement supérieur



2,73 millions
étudiants en France en 2019

dont

21 %
dans le secteur privé

26 %
en Île-de-France

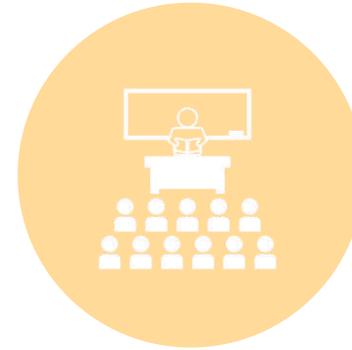


Le secteur de l'enseignement privé
comptait

563 000
étudiants en 2020

soit un gain de

152 000
étudiants en 10 ans



+ 5 à 6 %

croissance annuelle des effectifs de
l'enseignement supérieur privé

contre

+ 1 à 2 %
dans le secteur public



4,4 Mds €

CA de l'enseignement privé en France
en 2020

soit une progression de

+ 0,7 %
sur un an

Source : MESRI-SIES, Xerfi



Les acteurs de l'enseignement supérieur

Si l'offre est assez fragmentée, quatre grandes catégories peuvent être identifiées (hors universités) :

LES GRANDS NOMS

(Sciences Po, HEC, ESSEC, INSEAD, etc.)



Héritage des années 70 et du modèle des campus anglo-saxons, la plupart de ces grands noms ont choisi de s'installer en périphérie plus ou moins lointaine. C'est le cas de HEC, implantée depuis 1964 à Jouy-en-Josas (78). Sciences Po Paris fait figure d'exception. Historiquement ancré dans le 7^e, l'institution dispose d'une adresse à la hauteur de son prestige et de son rayonnement international. Cette présence sur la rive gauche sera confortée par l'inauguration en 2022 d'un nouveau campus dans l'Hôtel de l'Artillerie, acheté par Sciences Po en 2016.

LES AUTRES GRANDES ÉCOLES

(Skema, Neoma, EM Lyon, Kedge, etc.)



Ces écoles ont un rayonnement national voire international et privilégient des sites centraux et facilement accessibles, par exemple proches des gares afin de relier aisément les autres campus du groupe. C'est le cas de l'EM Lyon et de son campus de 5 500 m² inauguré en 2016 boulevard Diderot (Paris 12^e). Certaines s'établissent en périphérie afin de disposer de grandes surfaces permettant d'absorber la hausse des effectifs, à l'exemple de Skema qui a inauguré au début de 2021 à Suresnes, sur 30 000 m², son nouveau campus « Grand Paris ».

LES PORTEFEUILLES DE MARQUES

(Galileo, Ionis, AD Education, etc.)



Rassemblant plusieurs écoles dans des domaines variés (digital, commerce, art, etc.), les groupements les plus connus sont Galileo Global Education (Cours Florent, Studi, Paris School of Business, etc.), AD Education (Ecole de Condé, ESD, IAAD, etc.), Ionis Group (ISEG, ESME Sudria, etc.) ou Eduservice (MBWay, Pigier, ISCOM, etc.). Certains s'orientent vers une logique de masse, diversifiant l'offre et les secteurs visés, d'autres se spécialisant afin de se démarquer de la concurrence. Ces groupes cherchent plus généralement à renforcer leur image de marque et développent, dans ce cadre, de nouveaux projets de campus en centre-ville regroupant parfois plusieurs de leurs écoles.

LES PETITES ÉCOLES ET LES INDÉPENDANTS



Il s'agit principalement d'écoles indépendantes et ayant des finances plus limitées du fait de leur jeunesse ou de leur taille modeste. Dès lors, elles doivent s'associer à d'autres acteurs, développer des partenariats avec des grands noms de l'éducation ou bien seront absorbées par un réseau afin d'accélérer leur développement. L'essor des outils numériques leur permet également de s'orienter vers une offre à distance afin de limiter les coûts, immobiliers notamment.



Zoom sur les grands portefeuilles de marques



 **Actualité récente** : Le groupe mise sur la transition écologique et numérique pour développer son offre. Deux écoles de commerce proposeront ainsi de nouvelles formations en environnement (ESG green) et en intelligence artificielle (ESG data-IA) tandis que Paris School of Business (PSB) développera un MSC en *health & care management*.

 **Nombre d'étudiants** : 35 000 en France et 170 000 dans le monde



 **Actualité récente** : depuis le 1^{er} juillet 2021, les écoles d'ingénieurs du groupe (ESME Sudria, Epita, Ipsa et Sup'Biotech) ont choisi le statut de sociétés à mission afin de définir des objectifs à long terme en matière de responsabilité sociale (RSE, inclusion, etc.).

 **Nombre d'étudiants** : plus de 30 000



 **Actualité récente** : le groupe a récemment annoncé un nouvel investissement de 100 millions d'euros (dont 50 millions dédiés à l'immobilier) et un plan stratégique pour les cinq ans à venir, visant à faire passer le nombre d'étudiants à plus de 40 000.

 **Nombre d'étudiants** : 30 000

 **Nombre d'écoles** : 33 en France (Paris School of Business, Cours Florent, Penninghen, Strate, Atelier de Sèvres, etc.)

 **Projets immobiliers en cours** : PSB est annoncée sur les 20 000 m² de l'ex campus AgroParisTech, rue Claude Bernard dans le 5^e. D'autres projets verront le jour prochainement à l'image de l'installation en 2022 de la Web School Factory dans le 13^e.

 **Nombre d'écoles** : 26 (Esme Sudria, EPITA, EPITECH, IPSA, ISG, etc.)

 **Projets immobiliers récents** : L'école d'ingénieurs ESME Sudria a ouvert un nouveau campus dans le 6^e arrondissement au 34 rue de Fleurus. Déjà présente près de Montparnasse et en banlieue parisienne, ces 3 500 m² entièrement restructurés permettront à l'école d'élargir son offre de formations.

 **Nombre d'écoles** : 12 (INSEEC, ECE, Sup de Pub, etc.)

 **Projets immobiliers en cours / récents** : Le groupe procède à des regroupements-extensions de campus parisiens, avec une surface passant de 40 000 m² à 60 000 m² et se concentrera sur Eiffel, La Villette et à La Défense au lieu de 10 sites actuellement. D'autres campus sont en cours de développement, comme celui du 37 quai de Grenelle dans le 15^e arrondissement (bâtiment Castor), qui accueillera prochainement l'INSEEC.

EXEMPLES D'AUTRES GROUPES





Paris, terre d'élection de grandes écoles et universités étrangères

Dans un contexte de forte concurrence entre métropoles européennes, Paris met à profit son attractivité pour attirer des établissements étrangers. Implantée à Paris depuis 2003 et 10^e du classement de Shanghai, **l'Université de Chicago** a par exemple choisi de renforcer sa présence en France afin d'attirer encore davantage d'étudiants européens, moyen-orientaux et africains. D'ici 2022, UChicago se dotera d'un nouveau campus de 9 500 m² (comprenant 86 logements et 2 500 m² de locaux d'enseignement) développé par Icade et situé à proximité de la gare d'Austerlitz dans le 13^e arrondissement. Pour Robert J. Zimmer, Président de l'université de Chicago : « *l'agrandissement du campus parisien témoigne de son succès en tant que destination intellectuelle primordiale pour les professeurs, les étudiants et les anciens élèves* ».

Holberton School, la start-up créée en 2015 dans la Silicon Valley, a quant à elle choisi le 15^e arrondissement, au 45 rue Linois, afin d'ouvrir sa première école parisienne. « *L'Europe fait face à un besoin croissant d'ingénieurs et de formations de qualité. De plus, Paris est un des trois hubs majeurs de la Tech en Europe et l'une des villes les plus en demande de développeurs de haut niveau.* » expliquait Julien Barbier, co-fondateur et CEO de Holberton. Le réseau d'écoles possédait déjà deux campus français, à Laval et à Lille, et accélère son expansion en France comme à l'international. Soutenu par sa levée de fonds en mars 2021 (20 millions de dollars), le réseau devrait compter plus d'une trentaine d'implantations dans le monde d'ici la fin de l'année.

Dans un contexte de hausse continue des effectifs dans l'enseignement privé et d'engouement croissant pour des parcours alternatifs au secteur public, le marché français constitue ainsi une excellente opportunité pour l'expansion d'universités et d'écoles privées étrangères **désireuses de se développer en Europe afin d'accroître leur rayonnement international et de gagner des parts de marché.**





L'IMMOBILIER D'ENSEIGNEMENT

L'enseignement face à la révolution numérique.





Boom de l'enseignement hybride

UNE RÉVOLUTION EN MARCHÉ

Lors des grandes grèves de 2019, les outils numériques avaient déjà permis d'assurer des cours malgré les difficultés de déplacement. L'épidémie de Covid-19 leur a donné un nouveau coup d'accélérateur, généralisant, dans l'urgence, la mise en place du e-learning. Fortes de cette expérience, **les écoles proposent désormais des dispositifs d'enseignement hybrides**, alliant présentiel et distanciel. L'INSEEC a par exemple choisi d'investir 40 millions d'euros afin de généraliser 15 à 30 % du cursus en digital pour tous ses étudiants.

Grâce à l'adoption massive de nouveaux outils pédagogiques, l'apprentissage s'ouvre ainsi 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. Le développement d'une offre à distance peut ainsi aider les écoles disposant de surfaces réduites et faisant face à la hausse de leurs effectifs à **mieux maîtriser leur croissance**.

Certains établissements peuvent aussi s'appuyer sur l'essor du numérique pour optimiser leurs mètres carrés, même si **la tendance n'est pas à la franche réduction des surfaces**. Le but est plutôt de tirer parti de cette rationalisation pour relocaliser leur campus à des endroits stratégiques (proximité d'entreprises ou d'écoles du même

réseau, meilleure capacité à relier d'autres campus du même groupe, sites plus centraux, etc.). Enfin, l'utilisation accrue du numérique et les investissements réalisés dans les technologies de pointe se traduisent aussi par l'intégration d'espaces dédiés modulables au sein des nouveaux campus (incubateur, centre de recherche et de coworking, espace start-up, *digital factory*, etc.), dont le but est également d'intensifier les liens entre monde du travail et de l'enseignement.

Dans tous les cas, **le tout distanciel n'est pas d'actualité**. Au-delà des problèmes de surcoût pour les étudiants (équipement en matériel informatique, hausse des frais d'inscription, etc.) et de logements souvent inadaptés, la crise sanitaire a montré combien la généralisation de l'enseignement à distance n'était pas sans risques. En témoigne l'enquête de la Fédération des Étudiants Francophones (FEF) qui, menée auprès de plus de 7 700 étudiants à la fin de 2020, révèle que 60 % d'entre eux ont développé un sentiment d'abandon et de décrochage. L'impact a également été conséquent pour les enseignants (fatigue, liens distendus avec les élèves, etc.). **Les locaux sont donc plus que jamais nécessaires aux écoles** : en plus d'ancrer leur marque sur un territoire, les campus favorisent ainsi les interactions sociales et font pleinement partie de l'apprentissage.



POUR UNE PÉDAGOGIE AGILE

Ces nouveaux outils digitaux permettent un fonctionnement **hybride** ou **comodal*** (mixant physique et télé-présence) grâce à la captation des cours, au déploiement de classe virtuelle ou l'utilisation de documents collaboratifs par exemple.

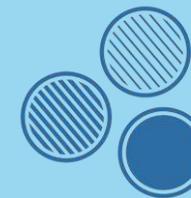
L'INSEEC U utilise un écran géant interactif permettant de suivre un cours en simultané dans plusieurs campus ou classes différentes.



PRIME À L'INTERACTIVITÉ

Fini le traditionnel cours magistral, l'école se tourne désormais vers l'interactivité entre élèves et professeurs grâce à de nouveaux outils et à un aménagement flexible : disposition des tables, murs d'écrans interactifs, possibilité de déplacement, zonage des activités, etc.

Cette pratique améliore la concentration des élèves et privilégie l'échange afin de tirer le collectif vers le haut.



NOUVEAUX ESPACES ET NOUVEAUX USAGES

Sur le plan financier, l'aménagement des locaux et la multiplication des lieux d'apprentissage informels représentent un coût évident (box individuel, salle connectée, etc.). Les écoles misent toutefois sur ces nouveaux espaces afin de diversifier l'expérience éducative et favoriser le bien-être des étudiants.

L'Université de Cergy-Pontoise a aménagé un « FacLab » ouvert à tous les étudiants afin qu'ils puissent développer des projets collaboratifs et expérimentaux.

*Le fonctionnement hybride signifie que le cours peut se faire par alternance en classe ou à distance. À l'inverse, le fonctionnement comodal implique une gestion simultanée d'une classe physique et virtuelle de manière synchrone ou non.



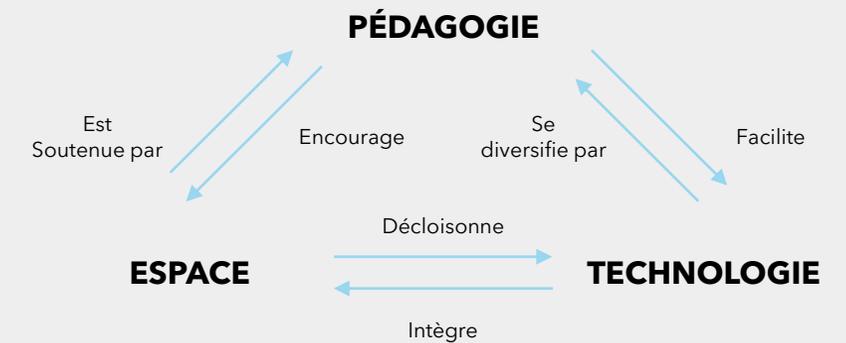
Repenser les espaces d'apprentissage

Avec l'avènement de l'ère numérique, **l'immobilier et l'aménagement des locaux sont devenus des leviers stratégiques d'optimisation de l'apprentissage**. Comme l'indique une publication de l'UC Louvain, « *l'arrimage efficace de l'espace avec les stratégies pédagogiques et les possibilités technologiques permet d'envisager la création d'un environnement complet où chaque dimension soutient la dynamique d'apprentissage* ».

DE GRANDS PRINCIPES D'AMÉNAGEMENT

- **Penser le campus de manière globale afin d'accroître l'efficacité des espaces et l'expérience des étudiants**
- **Privilégier la collaboration, la polyvalence et la mobilité**
- **Diversifier les usages et les espaces (formels et informels) pour encourager de nouvelles synergies**
- **Favoriser la flexibilité en adaptant les espaces à des formules d'apprentissage changeantes**

TROIS DIMENSIONS POUR ORGANISER LES ESPACES D'APPRENTISSAGE



Source : *Learning Spaces in Higher Education : Positive Outcomes by Design*



Université de Poitiers, espace coworking



FST Nancy, programme Mut@camp



University of Warwick, Learning Grid



UFR STAPS, salle PECT



Zoom sur la EdTech

UN SECTEUR EN PLEINE EFFERVESCENCE

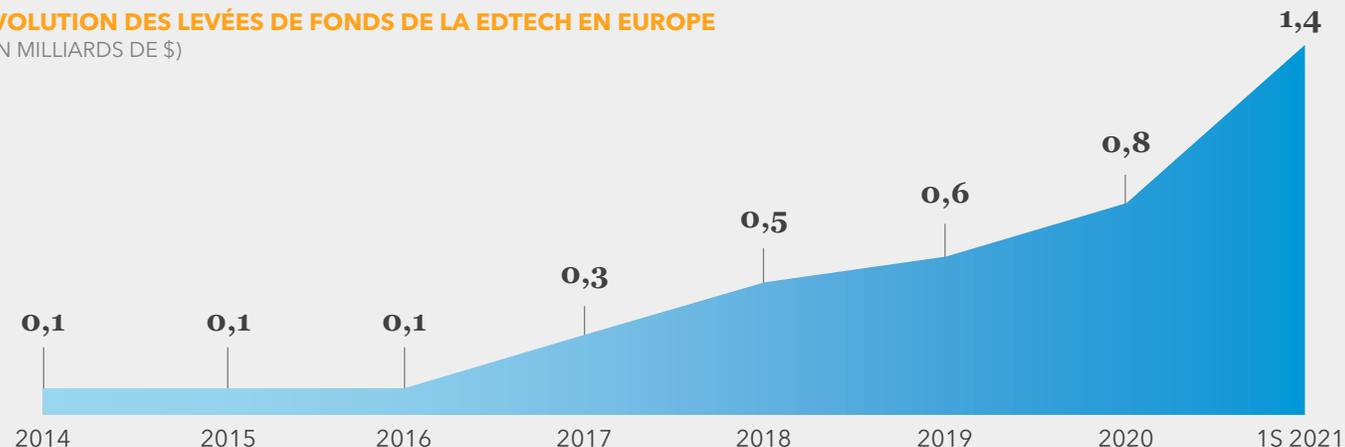
Contraction des mots « éducation » et « technologie », l'EdTech désigne au sens large les technologies de l'éducation. Une EdTech est donc une société s'appuyant sur la technologie pour offrir **de nouvelles approches de l'apprentissage**, accompagnant ainsi la révolution numérique dans le domaine de l'enseignement. Parmi les entreprises les plus connues de la EdTech, citons OpenClassRooms, école en ligne qui offre des parcours diplômants et professionnalisants à plus de trois millions d'étudiants chaque mois dans le monde, ou encore 360Learning, plateforme SaaS de formation en ligne B2B qui, après avoir levé 41 millions de dollars en 2019, a finalisé **un tour de table de 200 millions de dollars en 2021**.

Cette dernière opération permet à la France de consolider sa **deuxième place sur le marché européen des EdTech, juste derrière le Royaume-Uni**. L'écosystème français de la EdTech, qui représenterait environ 7 000 emplois dans l'Hexagone, prend donc de plus en plus d'importance. Pour preuve, le nombre de start-up a augmenté de 47 % en 3 ans (sources : Deloitte Digital / Caisse des Dépôts et Consignation). Par ailleurs, l'association EdTech France recense **plus de 350 entreprises appartenant à ce secteur, dont une grande majorité (60 %) sont situées en Île-de-France**, loin devant les régions Auvergne-Rhône-Alpes (8 %) et PACA (7 %). En Île-de-France, c'est dans Paris qu'elles sont les plus nombreuses, et notamment dans ces arrondissements centraux que ciblent généralement les start-up pour y implanter leurs bureaux (2^e, 3^e, 9^e, etc.).

Le volume des prises à bail des Edtech reste pour l'instant limité, d'autant que **nombre d'entre elles privilégient les espaces de coworking** (comme OpenClassRooms, installée depuis 2020 sur plus de 2 000 m² chez Deskeo dans le 19^e), et que les start-up offrent de plus en plus la possibilité de télétravailler. Cela dit, les entreprises de la EdTech pourraient avoir besoin de davantage de surfaces de bureaux afin d'accompagner leur croissance, la crise sanitaire ayant eu pour effet d'accélérer la révolution numérique et les besoins d'enseignement à distance.

ÉVOLUTION DES LEVÉES DE FONDS DE LA EDTECH EN EUROPE

(EN MILLIARDS DE \$)



Source : HolonIQ

TOP 5 DES LEVÉES DE FONDS DE LA EDTECH EN EUROPE DEPUIS 2018

(EN MILLIONS DE \$)



Source : Brighteye Ventures

L'IMMOBILIER D'ENSEIGNEMENT

Le marché locatif .





Multiplication des grandes opérations

Les prises à bail ou acquisitions de locaux par des écoles supérieures se sont multipliées ces dernières années en Île-de-France. Si celles-ci ne sont à l'origine que d'une part limitée de l'ensemble des commercialisations de surfaces tertiaires, leur volume a toutefois nettement progressé. Au total, **73 transactions supérieures à 1 000 m² ont été recensées depuis 2016 dans Paris et sa région** représentant un volume de 234 740 m², dont 47 330 m² en 2019, 49 310 m² en 2020 et 50 920 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. 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 arrondissement pour en faire son nouveau campus parisien, SKEMA BUSINESS SCHOOL achetant la même année l'immeuble « Helys » à Suresnes (13 200 m²).

Depuis le déclenchement de la crise sanitaire, d'autres grandes prises à bail ont animé le marché des bureaux, comme la location par l'EM NORMANDIE de l'immeuble « H2B » à Clichy (13 700 m²). Anciennement située rue Ranelagh dans le 16^e, l'école intégrera ses nouveaux locaux en 2022. L'EM Grenoble, installée depuis 2020 dans le 14^e sur 2 500 m², a par ailleurs pris à bail un bâtiment à construire de 6 000 m² à Pantin, qu'elle devrait intégrer en 2023.

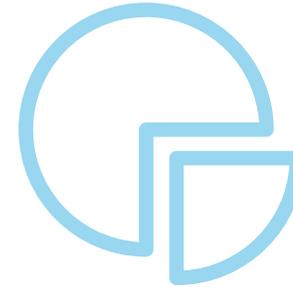
CHIFFRES CLÉS



73 transactions locatives >1 000 m² ont été identifiées entre 2016 et 2021 en Île-de-France.



Source : Knight Frank



234 740 m² placés entre 2016 et 2021 dont **53 %** dans Paris intramuros.



Le loyer moyen francilien atteint **378 €/m²/an** entre 2016 et 2021, contre **431 €/m²/an** dans Paris intramuros.



2021 : une année riche de grands projets

EXEMPLES DE GRANDS PROJETS (PRISES À BAIL ET INAUGURATIONS)



En 2019, SKEMA BUSINESS SCHOOL s'est emparée d'« Helys », ancien siège d'Airbus à Suresnes, dans le but de développer son Campus Grand Paris. Ce dernier a été inauguré en 2021 dans l'immeuble rénové et transformé en CINASPIC. Véritable vitrine de la marque, il dispose des dernières innovations technologiques et d'un centre de recherche en intelligence augmentée.



Auparavant située dans le 9^e arrondissement, NEOMA BUSINESS SCHOOL a acquis en 2019 les 6 500 m² du 6 rue Vandrezanne dans le 13^e arrondissement. Durant la restructuration, le projet, inauguré en 2021, a évolué pour répondre aux nouvelles attentes post-Covid des étudiants. Ainsi, l'enseignement est hybride tandis que l'école propose des aménagements variés (salles de créativité, incubateur, etc.) et des outils numériques novateurs (tableaux interactifs, etc.).



En 2021, l'EM Normandie a signé un BEFA portant sur la totalité de l'immeuble « H2B » à Clichy, à livrer cette année. Le campus disposera des meilleures technologies et d'une multitude de commodités (FabLab, espace de coworking, gaming zone, learning center, etc.). Sa localisation stratégique permettra de rapidement rejoindre la gare Saint-Lazare ainsi que les autres campus de l'école (Caen et Le Havre).



Paris concentre la grande majorité des projets

Paris reste le théâtre d'une grande majorité de mouvements (58 % du nombre total de prises à bail > 1 000 m² en Île-de-France depuis 2016 et 53 % en volume). Ces mouvements concernent principalement la **rive gauche, secteur d'implantation traditionnel de l'enseignement supérieur**. Ainsi, Paris Sud concentre 67 % du volumes des prises à bail > 1 000 m² recensées dans Paris intramuros, devant Paris Nord Est (29 %).

La capitale reste particulièrement prisée des grands groupes privés qui, **dans une logique de flagships et afin de renforcer leur attractivité nationale et internationale**, désirent une adresse parisienne et privilégient des quartiers animés et bien connectés aux transports. Parmi les projets parisiens les plus récents, citons celui de l'ESME SUDRIA (groupe IONIS), qui s'est installée sur 3 500 m² rue de Fleurus dans le 6^e arrondissement, à quelques mètres du jardin du Luxembourg. Auparavant installée à Levallois-Perret, l'EFJ (groupe EDH) a récemment ouvert un campus non loin de là, sur 4 500 m² au 214 boulevard Raspail. Enfin, un autre projet de plus grande envergure est en préparation dans le 5^e arrondissement voisin, avec **l'implantation annoncée de PARIS BUSINESS SCHOOL ainsi que d'autres écoles du groupe GALILEO GLOBAL EDUCATION sur les 20 000 m² de l'AGROPARISTECH** rue Claude Bernard.

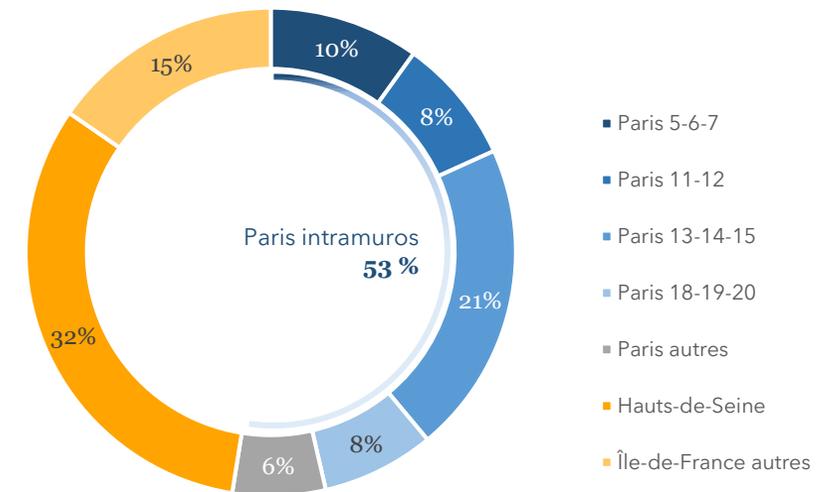
Deux autres pôles, plus excentrés, voient également se développer les implantations d'écoles privées sur des surfaces

plus ou moins grandes : le secteur de Beaugrenelle d'une part (Paris 15^e), où l'INSEEC (Groupe OMNES) renforce sa présence, et le 13^e arrondissement d'autre part (NEOMA rue Vandrezanne, WEB SCHOOL FACTORY impasse Nationale, etc.). Sur la rive droite, les quartiers privilégiés sont principalement ceux de l'est et du nord de la capitale, qui permettent de **concilier adresse parisienne et maîtrise des coûts immobiliers** (campus Bellevue dans le 20^e, etc.).

Si Paris représente une part importante des projets d'écoles supérieures, sa part sur les volumes de commercialisation tend néanmoins à se réduire au fil des ans en raison des grandes opérations réalisées en 1^{ère} couronne. Si quelques-unes d'entre elles ont récemment été signées en Seine-Saint-Denis (EM GRENoble à Pantin), le département des Hauts-de-Seine demeure de loin, le deuxième pôle francilien après Paris. Deux secteurs sont particulièrement ciblés par les écoles : **Boulogne-Billancourt d'une part, et La Défense et les communes proches du quartier d'affaires** d'autre part qui, en raison de leur statut de pôles tertiaires majeurs et de la concentration de nombreux sièges sociaux, offrent **d'importantes synergies avec le monde de l'entreprise**.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DE LA DEMANDE PLACÉE > 1 000 M² DEPUIS 2016

En volume, en Île-de-France



Source : Knight Frank

**EXEMPLES DE TRANSACTIONS LOCATIVES DE LOCAUX D'ENSEIGNEMENT**

RECENSÉES SUR LE MARCHÉ DES BUREAUX D'ÎLE-DE-FRANCE

ANNÉE	ÉCOLE / GROUPE	ADRESSE	VILLE	SURFACE
2021	EM NORMANDIE	H2B, 30-32 RUE HENRI BARBUSSE	CLICHY (92)	13 700
2021	INSEEC	CŒUR DÉFENSE, 110 ESP. DU GÉNÉRAL DE GAULLE	COURBEVOIE - LA DÉFENSE (92)	13 500
2021	EM GRENOBLE	183 AVENUE JEAN LOLIVE	PANTIN (93)	5 860
2021	ESI BUSINESS SCHOOL	16-18 RUE DU DÔME	BOULOGNE-BILLANCOURT (92)	1 650
2021	RENNES SCHOOL OF BUSINESS	9 RUE D'ATHÈNES	PARIS 9 ^e	1 500
2020	ESME SUDRIA	34 RUE DE FLEURUS	PARIS 6 ^e	2 900
2020	EFJ PARIS	214 BOULEVARD RASPAIL	PARIS 14 ^e	4 500
2020	FONDATION ROBERT DE SORBON	18 RUE DE MARTIGNAC	PARIS 7 ^e	2 800
2020	DIGITAL CAMPUS PARIS	8 BIS RUE DE LA FONTAINE AU ROI	PARIS 11 ^e	2 400
2020	EM LYON	6-8 RUE LEGRAVEREND	PARIS 12 ^e	1 700
2019	SKEMA BUSINESS SCHOOL	HELYS, 1-5 QUAI MARCEL DASSAULT	SURESNES (92)	13 200
2019	NEOMA BUSINESS SCHOOL	6 RUE VANDREZANNE	PARIS 13 ^e	6 500
2019	ESLSCA BUSINESS SCHOOL (PLANETA)	11 RUE DE CAMBRAI	PARIS 19 ^e	6 100
2019	WEB SCHOOL FACTORY	3 IMPASSE NATIONALE	PARIS 13 ^e	2 900
2019	EM GRENOBLE	98 RUE DIDOT	PARIS 14 ^e	2 550
2019	LISAA PARIS MODE	3-5 RUE LAROMIGUIERE	PARIS 5 ^e	2 100
2019	EVC (AD EDUCATION)	17-19 RUE PECKET	PARIS 15 ^e	1 700
2018	EDC PARIS BUSINESS SCHOOL	74-80 RUE ROQUE DE FILLOL	PUTEAUX (92)	4 800
2018	ESPI	12 RUE BELGRAND	LEVALLOIS-PERRET (92)	3 800
2018	KEDGE BUSINESS SCHOOL	LE LUMIÈRE	PARIS 12 ^e	3 000
2017	INSEEC	43 QUAI DE GRENELLE	PARIS 15 ^e	4 520
2017	CLCF / CIFACOM	20 RUE DE BELLEVUE	PARIS 19 ^e	4 130
2017	TOULOUSE BUSINESS SCHOOL	164 RUE DE JAVEL	PARIS 15 ^e	1 950



Source : Knight Frank



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 (ex **CINASPIC***), 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 d'une part **réglementaires**, conditionnant les ratios capacitaires (entre 3 et 6 m² en moyenne par élève dans Paris), **techniques** (normes sécurité incendie, accessibilité PMR, etc.) et **fiscales**. Si la TVA n'est pas récupérable par les écoles, certains actifs disposent d'un régime plus avantageux à seulement 2,5 %. Il s'agit de locaux soumis à la contribution aux revenus locatifs (CRL).

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 limitée, **la transformation de locaux tertiaires ou commerciaux laisse entrevoir de nouvelles opportunités**. Ainsi, les opérations de mise aux normes et de changement de destination se sont multipliées ces

*Constructions et installations nécessaires aux services publics ou d'intérêt collectif
Ces derniers sont définis dans les documents d'urbanisme des communes (PLU).

dernières années. En 2019, GDG INVESTISSEMENTS avait par exemple acquis le 34 rue de Fleurus à Paris 6^e afin de réaliser une restructuration lourde ainsi qu'une mise aux normes ERP des 2 900 m² de bureaux en vue de sa location au groupe IONIS. BEAUMONT Capital a également entrepris de restructurer et transformer « Vision Seine » à Courbevoie (9 800 m²) en locaux d'enseignement d'ici 2023.

Les établissements privés ne se cantonnent pas à l'Île-de-France. Motivés par la recherche d'une bonne qualité de vie, un coût de la vie moins élevé et la qualité des enseignements dispensés dans certaines écoles, de plus en plus d'étudiants privilégient les régions. Développer leur maillage territorial est ainsi devenu un enjeu majeur pour les établissements supérieurs privés, qui ciblent les grandes métropoles pour développer leur offre et accroître leurs effectifs tout en maintenant la même exigence de qualité au sein de tout le réseau (locaux modernes, image de la marque, engagement environnemental et sociétal, etc.).



Le marché de l'immobilier pour les écoles privées est peu mature, ce n'est pas simple de trouver de nouveaux bâtiments. Or parier sur la croissance future n'est possible que si l'on anticipe deux à trois ans à l'avance des projets immobiliers qui permettent de la gérer.

Mathias Emmerich, Président du groupe Omnes Education, cité dans Les Echos du 27 octobre 2021.



L'IMMOBILIER D'ENSEIGNEMENT

Le marché de l'investissement.





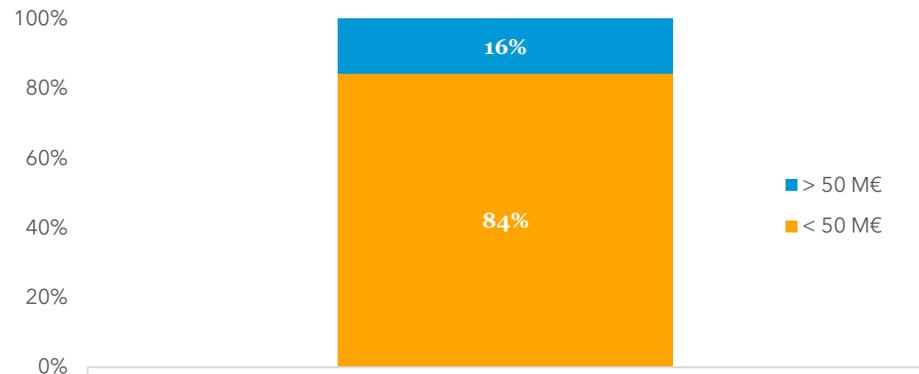
Une classe d'actifs de plus en plus prisée

UN MARCHÉ DE NICHE, MAIS UN ENGOUEMENT CROISSANT

L'immobilier d'enseignement ne représente qu'une petite part des volumes investis. Depuis 2011, les acquisitions d'écoles ont en effet totalisé un milliard d'euros environ en Île-de-France. Toutefois, ces opérations sont de moins en moins rares. Le pic a été atteint en 2019, avec un peu plus de 250 millions d'euros investis. Une somme gonflée par deux ventes utilisateurs supérieures à 50 millions d'euros : l'achat par NEOMA du 6 rue Vandrezanne dans le 13^e et par SKEMA d'« Helys » à Suresnes. **Les ventes réalisées pour le compte d'investisseurs sont quant à elles le plus souvent inférieures à 50 millions d'euros**, généralement comprises entre 10 et 40 millions d'euros.

Depuis le début de la crise sanitaire, l'engouement des investisseurs institutionnels pour les écoles s'est accru, comme illustré par la réalisation de plusieurs transactions (achat par SWISS LIFE du 34 rue de Fleurus dans le 6^e, achat par LA FRANÇAISE du nouveau campus de l'EM Grenoble à Pantin, etc.). L'immobilier d'enseignement leur permet ainsi de **diversifier leur patrimoine, tout en répondant aux problématiques ISR. Peu dépendantes des cycles économiques**, surfant sur la hausse du nombre d'étudiants, **les écoles bénéficient ainsi de leur statut de valeur refuge** (baux longs, locataires solides, etc.), contrastant avec l'incertitude entourant le devenir d'autres types d'actifs.

RÉPARTITION DES VOLUMES INVESTIS DEPUIS 2011 PAR TRANCHE DE MONTANT* EN ÎLE-DE-FRANCE, EN NOMBRE



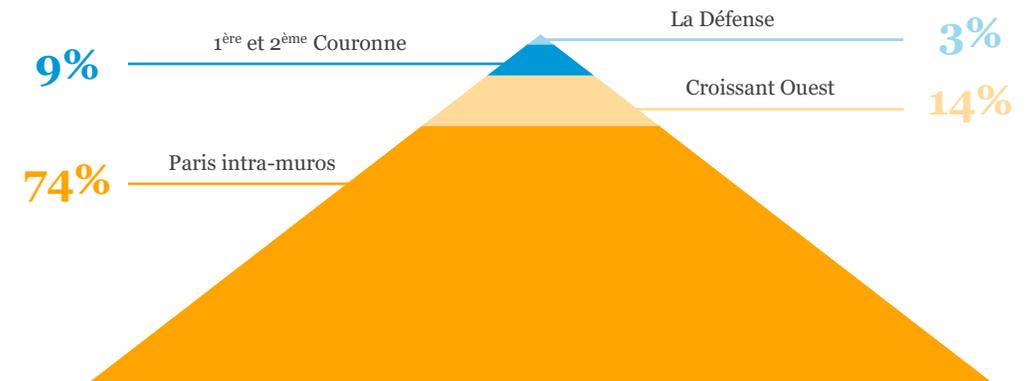
Source : Knight Frank / *Incluant les ventes utilisateurs.

PARIS CONCENTRE LA GRANDE MAJORITÉ DES VOLUMES INVESTIS

La localisation de l'actif demeure un critère prépondérant. C'est pourquoi les marchés les plus établis sont sur-représentés dans les volumes investis. Depuis dix ans, **Paris intramuros**, place forte de l'enseignement supérieur, **a ainsi concentré 74 % des volumes investis** sur le marché francilien de l'immobilier d'enseignement, 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. **Son poids devrait néanmoins s'accroître** : à l'image des projets menés par l'EM Normandie à Clichy et l'EM Grenoble à Pantin, les opportunités d'investissement pourraient en effet s'y multiplier, quelques écoles pouvant être 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, stock important de bureaux vacants à transformer, 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.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES VOLUMES INVESTIS DEPUIS 2011* EN ÎLE-DE-FRANCE, EN VOLUME (M²)



Source : Knight Frank / *Incluant les ventes utilisateurs.



Quels acteurs ?

LES COLLECTEURS D'ÉPARGNES, PRINCIPAUX ACTEURS DU MARCHÉ

Les Français dominent le marché de l'enseignement. Si les investisseurs étrangers ne représentent qu'une part très modeste des volumes d'acquisition, celle-ci pourrait néanmoins progresser avec l'arrivée progressive à maturité de cette classe d'actifs et compte-tenu de la recherche croissante de produits alternatifs et sécurisés par les fonds internationaux.

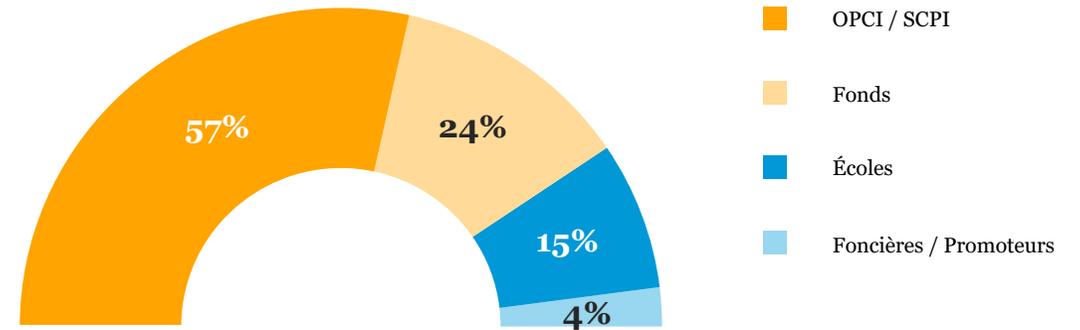
La diversification des profils est déjà à l'œuvre s'agissant des types d'acteurs intervenant sur le marché de l'immobilier d'enseignement. **Si foncières et promoteurs sont des acteurs traditionnellement importants, à l'instar d'HERTEL** qui a récemment mené plusieurs projets de campus à Paris (campus « Eiffel », « Bellevue » et « Castor ») ou Montrouge (EFFICOM), les dernières années ont surtout été marquées par **la percée des collecteurs d'épargne**. Ces derniers ont ainsi été à l'origine de près de 60 % des volumes investis depuis 2011, devant les fonds (24 %) et les écoles (15 %). Plusieurs peuvent être cités, comme SOFIDY, PRIMONIAL REIM et surtout LA FRANÇAISE REM, à l'origine de nombreuses opérations significatives depuis quelques années en Île-de-France (campus Bellevue à Paris, EM GRENOBLE à Pantin) et en région (STRATE DESIGN à Lyon).

UNE CLASSE D'ACTIFS À PART ENTIÈRE

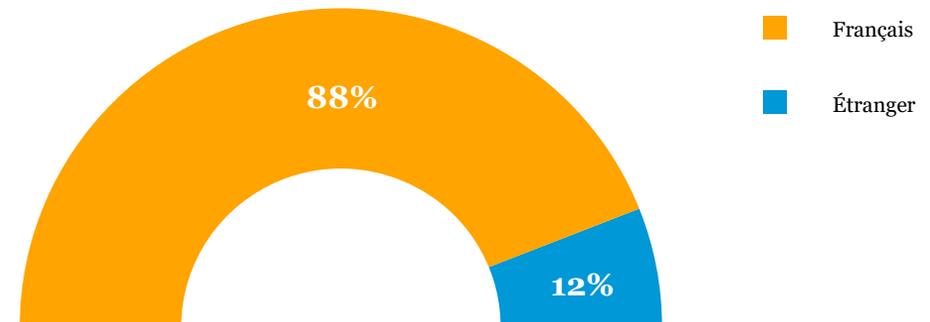
Témoignant de l'engouement croissant des investisseurs pour les écoles, **des véhicules dédiés leur sont même désormais consacrés**. Ainsi, QUAERO CAPITAL a récemment annoncé le lancement du premier fonds immobilier exclusivement dédié à l'immobilier d'enseignement afin de constituer un portefeuille de 200 M€ constitué de 15 à 20 actifs en France (v. pp. 25-26).

Nul doute que les prochains mois devraient voir l'appétit des investisseurs se renforcer. Au-delà du statut de valeur refuge de cette classe d'actifs, les écoles ont en effet des besoins immobiliers importants du fait de l'essor continu de l'enseignement privé, de la concentration du secteur autour de grands groupes et de la nécessaire adaptation des locaux aux modes d'enseignement hybrides nés de la révolution numérique. Dès lors, **les partenariats entre écoles et investisseurs institutionnels devraient se multiplier**. Des opérations d'externalisation pourraient notamment permettre aux écoles de professionnaliser et d'optimiser leur immobilier, et de se concentrer sur leur cœur de métier afin de renforcer leur position sur un marché très concurrentiel.

RÉPARTITION DES VOLUMES INVESTIS PAR TYPES D'ACQUÉREURS* EN ÎLE-DE-FRANCE, EN VOLUME (M²) ENTRE 2011 ET 9M 2021



RÉPARTITION DES VOLUMES INVESTIS PAR NATIONALITÉ* EN ÎLE-DE-FRANCE, EN VOLUME (M²) ENTRE 2011 ET 9M 2021



Source : Knight Frank / *Incluant les ventes utilisateurs.

**EXEMPLES DE TRANSACTIONS INVESTISSEMENT DE LOCAUX D'ENSEIGNEMENT**

EN FRANCE

ANNÉE	ÉCOLE / GROUPE	ADRESSE	VILLE	ACQUÉREUR	SURFACE
2021	EM GRENOBLE	183 AVENUE JEAN LOLIVE	PANTIN (93)	LA FRANÇAISE REM	5 860
2021	LISAA PARIS MODE	5 RUE LAROMIGUIÈRE	PARIS 5 ^e	SOFIDY	2 430
2021	THE LENNEN BILINGUAL SCHOOL	9 AVENUE DE VILLARS	PARIS 7 ^e	BLACKROCK	1 650
2021	COURS FLORENT	37-39 AVENUE JEAN JAURÈS	PARIS 19 ^e	QUAERO CAPITAL	1 400
2021	STRATE DESIGN	23 RUE PAUL MONTROCHET	LYON (69)	LA FRANÇAISE REM	2 200
2021	INSEEC MSC & MBA	31 QUAI DE LA SEINE	PARIS 19 ^e	QUAERO CAPITAL	1 700
2020	ESME SUDRIA	34 RUE DE FLEURUS	PARIS 6 ^e	SWISS LIFE AM	3 090
2020	IRTS	145 AVENUE PARMENTIER	PARIS 11 ^e	LA FRANÇAISE REM	4 470
2020	ECV PARIS	17-19 RUE PÉCLET	PARIS 15 ^e	WHITEROCK	1 690
2019	CIFACOM / CLCF	20 RUE DE BELLEVUE	PARIS 19 ^e	LA FRANÇAISE REM	4 270
2019	LISAA PARIS ARCHITECTURE	75 RUE PASCAL	PARIS 13 ^e	PRIMONIAL REIM	2 710
2019	ESPI	12 RUE BELGRAND	LEVALLOIS-PERRET (92)	OFI PIERRE	3 100
2019	ALLIANCE FRANÇAISE*	34 RUE DE FLEURUS	PARIS 6 ^e	GDG INVESTISSEMENTS	3 090
2019	WEB SCHOOL FACTORY**	3 IMPASSE NATIONALE	PARIS 13 ^e	QUAERO CAPITAL	1 600
2017	IRIS	6-8 IMPASSE DES DEUX COUSINS	Paris 17 ^e	PRIMONIAL REIM	2 260
2017	IPAG	5 RUE DAREAU	Paris 14 ^e	SWISS LIFE	2 500

Source : Knight Frank / *Locaux libérés par l'Alliance française dans le cadre du projet de restructuration mené par GDG Investissements

**Ex locaux de Pôle Emploi démolis dans le cadre du projet de développement des nouveaux locaux de Web School Factory.





QUAEROCAPITAL



Olivier Lutz
Head of Real Estate, Quaero Capital

Pourriez-vous nous présenter QUAERO CAPITAL ?

Olivier Lutz : Fondée à Genève en 2005, QUAERO CAPITAL est une société franco-suisse dont les actifs sous gestion, cotés et non cotés, représentent à ce jour 3 milliards d'euros. Lancée en 2017, son activité immobilière s'est concentrée à l'origine sur des actifs de bureaux value-add de taille intermédiaire, situés à Paris, en 1^{ère} couronne et en Région, au travers de notre OPCCI Foncière Quaero 1.

C'est dans le cadre de ce fonds, clôturé en 2020 et représentant un peu plus de 100 millions d'euros d'actifs sous gestion, que nous avons notamment fait l'acquisition en 2018 des 4 500 m² du bâtiment « G5 » à Bordeaux, dans le secteur des Bassins à Flot, ou encore en 2019 du « Cyteo », immeuble de 3 650 m² situé à Rueil-Malmaison.

Vous dédiez un OPCI à l'immobilier d'enseignement. Pouvez-vous nous en dire plus sur ce fonds et vos premières opérations d'acquisition ?

Olivier Lutz : Nous avons en effet décidé de lancer le premier fonds exclusivement dédié à l'immobilier d'enseignement fin 2020. Notre objectif est de constituer un portefeuille de 200 millions d'euros d'actifs sur cette thématique, sachant que notre pipeline sécurisé représente d'ores et déjà 60 millions d'euros. Nous venons par exemple de finaliser l'acquisition des 1 400 m² de locaux du prestigieux Cours Florent dans le 19^e arrondissement, et bouclerons bientôt plusieurs opérations dans l'Hexagone.

Quels sont vos critères d'acquisition ?

Olivier Lutz : Les opérations sur lesquelles nous nous positionnons se situent principalement à Paris mais aussi dans des communes de 1^{ère} couronne, proches de la capitale et très bien reliées aux transports en commun. Hors de l'Île-de-France, nous cibons essentiellement les centres-villes des grandes métropoles régionales telles que Lyon, Aix-Marseille, Lille ou Nantes qui, comme Paris, sont les territoires d'implantation privilégiés des écoles privées en raison de l'animation urbaine recherchée par les étudiants.

Ces opérations portent sur des montants compris entre 5 et 40 millions d'euros et des surfaces de 2 000 à 4 000 m², qui constituent la majeure partie du marché de l'immobilier d'enseignement supérieur. Cela dit, nous ne visons pas uniquement le segment de l'enseignement supérieur privé. Si ce profil d'utilisateur représente environ 70 % de notre activité, notre stratégie inclut également les centres de formation professionnelle ainsi que les établissements scolaires primaires et secondaires (de type Montessori, bilingues, etc.).

La crise sanitaire a-t-elle conforté votre stratégie, et si oui pour quelles raisons ?

Olivier Lutz : La décision de lancer ce fonds dédié à l'enseignement a même été le fruit de notre réflexion pendant la crise sanitaire ! Nous sommes en effet partis du constat que le risque n'était plus assez rémunéré sur le marché des bureaux et qu'il nous fallait réorienter notre stratégie sur des actifs plus résilients, décorrélés des cycles économiques. L'immobilier d'enseignement, nouveau sous-segment de l'immobilier tertiaire, répond tout à fait à cet objectif : le taux de croissance du secteur est légèrement supérieur à 2 % en 2020 contre une chute de l'ordre de 8 % pour le PIB français. Avec un taux de croissance régulier depuis plus de 30 ans, les écoles peuvent s'engager sur des baux de longue voire de très longue durée. Nous sommes par exemple en train de finaliser la signature d'un bail avec une école prête à s'engager sur une durée de 24 ans ! Par ailleurs, notre conviction est que la révolution numérique ne se traduira pas par une réduction des surfaces occupées par les groupes d'enseignement ; elle leur permettra de mieux maîtriser leur croissance et de gérer l'augmentation du nombre d'étudiants en leur permettant d'assurer une partie des cours à distance.

Par ailleurs, nous avons déjà un *track record* sur cette thématique via notre premier fonds avec, notamment, l'opération de construction située Impasse Nationale, à Paris 13^e, que nous menons en partenariat avec le Groupe GALILEO GLOBAL EDUCATION pour leur école de management du numérique La WEB SCHOOL FACTORY. Nous avons pu constater, à cette époque, l'asymétrie entre un marché en forte croissance et la quasi-inexistence d'offres immobilières adaptées aux besoins et aux contraintes des groupes d'enseignement



Quelles sont justement ces contraintes ?

Olivier Lutz : Il s'agit avant tout de contraintes techniques et réglementaires, liées à la nécessité de disposer de locaux ERP. Or, adapter ou transformer des locaux de bureaux en établissements ERP n'est pas aisé, que ce soit à Paris ou dans les centres-villes des grandes métropoles. Cela étant dit, il est difficile de généraliser tant le secteur de l'éducation se caractérise par sa grande diversité s'agissant des types d'écoles ou de leur statut, expliquant la variété des besoins à satisfaire en matière d'immobilier. Ainsi, les écoles de grande renommée, auxquelles les étudiants accèdent sur concours et dont les campus se trouvent plus souvent en périphérie, se distinguent de celles appartenant à des groupes privés, dont l'attractivité dépend notamment de la qualité du campus et de son emplacement en cœur de ville.

Les contraintes techniques et réglementaires se doublent de contraintes économiques. En effet, les écoles sont particulièrement attentives à leur taux d'effort calculé à partir du capacitaire des locaux et, pour la plupart, ne peuvent pas s'aligner sur les loyers les plus élevés du marché. C'est pourquoi les quartiers parisiens hors QCA sont un bon compromis leur permettant de concilier environnement dynamique et coût immobilier maîtrisé.

Comment voyez-vous évoluer le marché de l'enseignement dans les années à venir ?

Olivier Lutz : Face à la croissance sans discontinuité du secteur de l'enseignement privé et à la pression concurrentielle élevée entre ces différents groupes, l'immobilier restera un facteur d'attractivité essentiel, aussi bien en matière de qualité des espaces que de localisation. La crise sanitaire a en effet accéléré la mise en place

d'un modèle hybride mêlant présentiel et distanciel qui, comme pour les bureaux, se traduit par une recherche accrue de centralité et le besoin de renforcer les interactions sociales. De là découle pour nous la nécessité de développer une offre moderne et flexible. Dès lors, nul doute que les partenariats entre groupes d'enseignement et investisseurs institutionnels vont se développer, leur permettant de se concentrer sur la poursuite de leur développement et de disposer de campus adaptés aux grands enjeux du monde éducatif de demain.



Fiat Lux, Impasse Nationale, Paris 13^e Futur campus de La Web School Factory (Groupe Galileo Global Education)



L'IMMOBILIER D'ENSEIGNEMENT

Perspectives.





Quelles perspectives ?

UN CONTEXTE FAVORABLE

- Poursuite de la hausse des effectifs de **l'enseignement supérieur privé**. Le Ministère de l'Enseignement supérieur annonce près de **3 millions d'inscrits en 2028 (+ 5 % en dix ans)**.
- Poursuite de la **concentration du secteur autour de quelques grands groupes**, permettant aux écoles de développer de nouvelles synergies et de réaliser des économies d'échelle en mutualisant certains services (administration, communication, etc.).
- **Nouvelles prises de participation de fonds d'investissement** (ARDIAN / AD EDUCATION, CAPZA / YNOV, etc.), permettant aux groupes d'enseignement d'accélérer leur croissance et de renforcer leur stratégie de diversification géographique
- Poursuite de **l'essor de l'enseignement hybrides et adaptation des espaces d'apprentissage**.
- Renforcement de la volonté d'**engagement social et environnemental** (RSE) des écoles, qui les incite notamment à privilégier des locaux performants en matière de consommation d'énergie.

MONTÉE EN PUISSANCE DU MARCHÉ LOCATIF

Augmentation progressive des volumes commercialisés, illustrant la croissance du secteur de l'enseignement privé et la tendance au regroupement d'écoles sur des surfaces de plus grande taille et plus qualitatives.

Création de nouvelles opportunités liées à l'accélération des **transformations et changements de destination d'actifs existants** et au développement de bâtiments neufs et performants, notamment situés près des futures grands hubs du Grand Paris Express.

Des atouts pour plusieurs territoires : Paris intra-muros (héritage, centralité, vitrine, etc.), 1^{ère} couronne francilienne (grandes surfaces, amélioration des transports, etc.) et métropoles régionales (expansion des grands groupes, qualité de vie, dynamique démographique, etc.)

UN MARCHÉ DE PLUS EN PLUS ATTRACTIF POUR LES INVESTISSEURS

Une **attractivité renforcée** auprès des investisseurs (rendement sécurisé, baux longs, opportunités de réversion positive, etc.)

Rôle accru des investisseurs institutionnels français et de fonds étrangers qui cherchent à **diversifier leur patrimoine**.

Potentiel encore important pour des **opérations d'externalisation**. Nombre d'écoles (ou d'anciens dirigeants d'écoles) sont encore propriétaires de leurs murs



Knight Frank en bref

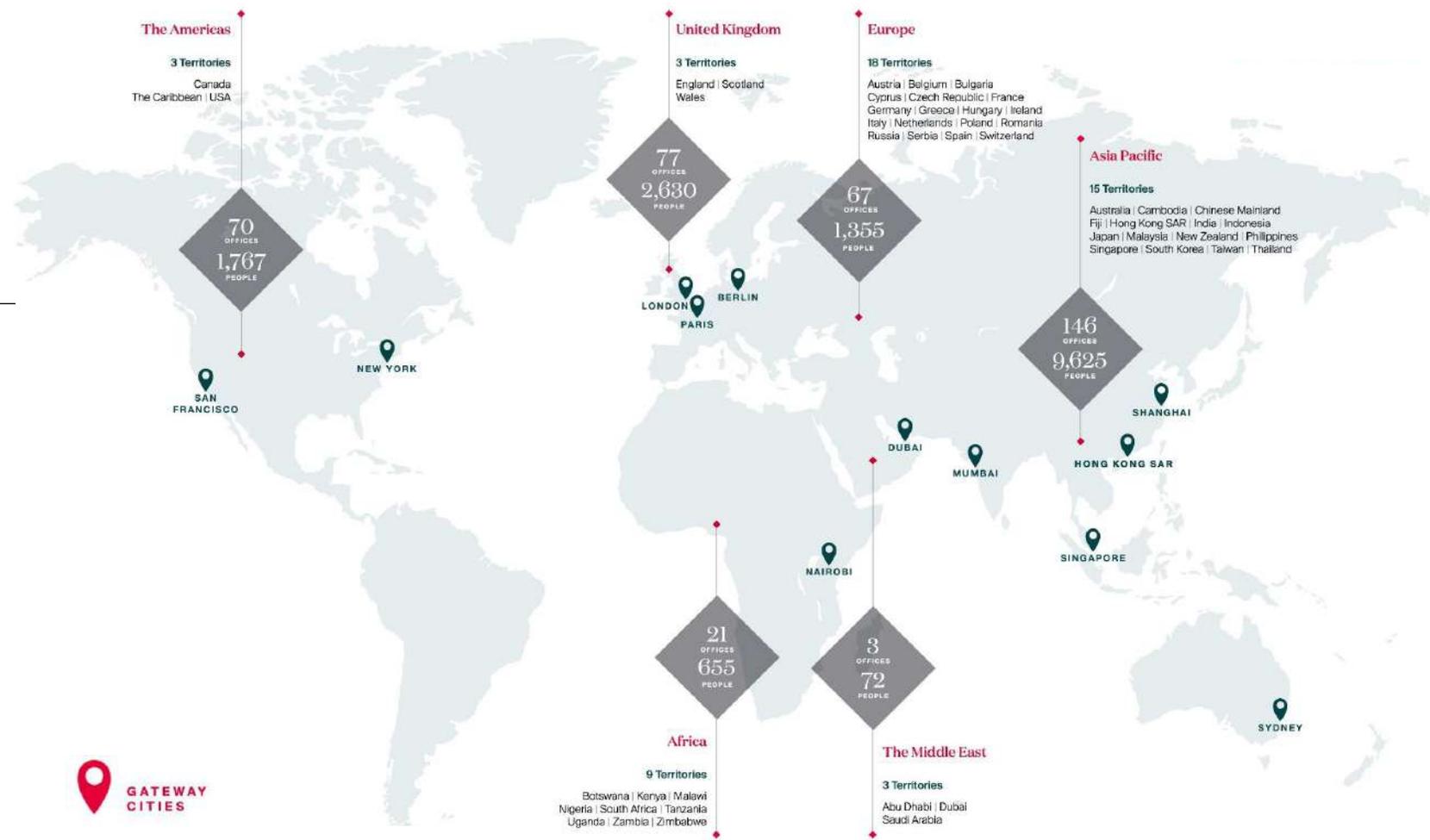
384 BUREAUX
16 000 COLLABORATEURS
51 PAYS

Knight Frank est un conseil international en immobilier.

Son bureau parisien, créé il y a près de 50 ans, est organisé autour de 5 lignes de services : la commercialisation de bureaux et le conseil aux utilisateurs (Occupier Services & Commercial Agency), l'aménagement d'espaces de travail (Design & Delivery), le Capital Markets, le Retail Leasing et l'expertise avec sa filiale Knight Frank Valuation & Advisory.

Knight Frank France est la filiale française de Knight Frank LLP, société d'origine britannique fondée il y a 125 ans, aujourd'hui implantée 51 pays. Elle apporte à ses clients la compétence de plus de 16 000 professionnels depuis ses 488 bureaux.

Plateforme globale, partnership indépendant, spécialisé en immobilier tertiaire comme résidentiel, regroupant des professionnels engagés auprès de leurs clients, Knight Frank bénéficie d'un positionnement unique dans le monde du conseil immobilier. Forte d'une cote de confiance constante et d'une intégrité reconnue, Knight Frank s'impose toujours plus comme le conseil de choix.



Villes stratégiques où Knight Frank est un acteur clé. Nous souhaitons y développer notre activité en accompagnant nos clients dans tous leurs projets immobiliers.



Contacts



Vincent Bollaert
CEO France

+33 (0)1 43 16 88 90
+33 (0)6 86 48 44 62

vincent.bollaert@fr.knightfrank.com



David Bourla
Head of Research

+33 (0)1 43 16 55 75
+33 (0)7 84 07 94 96

david.bourla@fr.knightfrank.com



Matthieu Garraud
Partner, Co-Head of Capital Markets

+33 (0)1 43 16 65 22
+33 (0)6 07 70 56 90

matthieu.garraud@fr.knightfrank.com



Annabelle Vavasseur
Research analyst

+33 (0)1 43 16 64 71
+33 (0)6 43 64 76 88

annabelle.vavasseur@fr.knightfrank.com



Antoine Grignon
Partner, Co-Head of Capital Markets

+33 (0)1 43 16 88 70
+33 (0)6 73 86 11 02

antoine.grignon@fr.knightfrank.com



Guillaume Raquillet
Head of Occupier Services and Commercial Agency (OSCA)

+33 (0)1 43 16 88 86
+33 (0)6 15 79 46 64

guillaume.raquillet@fr.knightfrank.com

© Knight Frank SNC 2021

Le département Études et Recherche de Knight Frank propose des services d'analyse de marché et de conseil stratégique en immobilier pour de nombreux clients internationaux, qu'ils soient privés, institutionnels ou utilisateurs.

Les études de Knight Frank sont disponibles sur le site KnightFrank.fr
Les données utilisées pour la production de cette étude proviennent de sources reconnues pour leur fiabilité ainsi que des outils Knight Frank de suivi des marchés immobiliers.

Malgré la grande attention prêtée à la préparation de cette publication, Knight Frank ne peut en aucun cas être tenu pour responsable d'éventuelles erreurs. En outre, en tant qu'étude de marché générale, ce document ne saurait refléter l'avis de Knight Frank sur des projets ou des immeubles spécifiques. La reproduction de tout ou partie de la présente publication est tolérée, sous réserve expresse d'en indiquer la source.

Crédits images : ©Freepik, ©AdobeStock, ©The Noun Project

PUBLICATIONS RÉCENTES



Le marché des bureaux en Île-de-France
Octobre 2021



Le marché de l'investissement en France
Octobre 2021



Transformation de bureaux en logements
Utopie ou véritable opportunité ?
Juin 2021