

## Logement étudiant : CléSup, nouvel acteur du conseil en immobilier créé par Laurent Batsch



ETA - Paris - mercredi 20 mai 2020 - Actualité n° 177891

« Les établissements d'enseignement supérieur rencontrent souvent des obstacles concernant le logement étudiant. C'est la plupart du temps une question de manque d'habitude ou de connaissance vis-à-vis de ce sujet, car ce n'est en effet pas leur mission principale », déclare [Laurent Batsch](#) à News Tank le 18/05/2020.

C'est pour les aider à faire face à ces obstacles que l'ancien président de l'Université Paris Dauphine - PSL lance une activité de conseil en immobilier, CléSup, Conseil logement étudiant.

Afin d'accompagner les établissements d'enseignement supérieur, « quel que soit leur statut et leur projet », Laurent Batsch s'entoure de Vincent Dubois, ingénieur ESTP, gestionnaire d'actifs et assistant à maîtrise d'ouvrage dans le domaine des résidences gérées, ainsi que de Nicolas Delesque et Philippe Campinchi, co-organisateurs des RDV du logement étudiant.

Il s'agit, selon l'ancien président d'université, d'une « approche public-privé : nous sommes une structure privée mais nous espérons pouvoir remplir une fonction d'intérêt général ».

Ensemble, ils souhaitent créer un club, ouvert à tous les établissements d'enseignement supérieur. « Ce sera un lieu de partage d'expérience, où seront organisés des séminaires et des conférences en ligne pour que chacun fasse

part de son témoignage », indique Laurent Batsch, qui voit ce club comme un outil pour entretenir le réseau des acteurs du secteur.

« Notre conviction est la suivante : ce sont surtout les idées qui manquent. Avec ces conférences, des études de cas pourront ainsi être présentées aux membres du club. Beaucoup d'établissements ne soupçonnent pas ce qu'ils pourraient faire, en voyant ces exemples, cela peut leur donner des idées », déclare Laurent Batsch.

En dehors de ce club, CléSup offrira également aux établissements des prestations de service d'accompagnement s'ils souhaitent se lancer : « Nous pourrions aider les établissements à faire un diagnostic des options possibles et les épauler jusqu'à l'assistance à maîtrise d'ouvrage et l'accompagnement des opérations de montages ».

Cette activité est principalement destinée aux établissements, mais Laurent Batsch indique que CléSup sera également « amené à beaucoup travailler avec un certain nombre d'opérateurs, de sociétés d'économie mixte et des collectivités locales ».

### **« Face à une telle pression, il n'y a jamais trop d'acteurs » (L. Batsch)**

« Du fait de fortes tensions foncières, dans les agglomérations notamment, il y a aujourd'hui de gros besoins de logement étudiant. Ces tensions sont dues à plusieurs facteurs, le foncier disponible et la démographie évidemment, mais également des conjonctures liées à l'enseignement supérieur comme l'ouverture de masters qui ne recrutent plus strictement localement, ou encore la question de la mobilité internationale entrante », indique Laurent Batsch.

*« Face à une telle pression, il n'y a jamais trop d'acteurs : il ne s'agit pas de remplacer ceux qui sont présents, mais de renforcer l'offre. »*

D'autant qu'une offre de logement représente aussi un « élément d'attractivité » : « Lorsque les métropoles régionales ont de grandes difficultés à loger leurs étudiants, elles en souffrent forcément, tout comme les établissements de ce territoire ».

Dans ce contexte, l'appui des collectivités « compte beaucoup » et, à l'heure des élections municipales, « il est sans doute temps de se mettre autour de la table pour parler de projets ».

### **« Les établissements ne savent pas toujours ce qu'ils peuvent faire »**

Selon Laurent Batsch, les établissements d'enseignement supérieur « s'appuient, et ils ont raison de le faire, la plupart du temps sur le Crous ou des prestataires privés » pour assurer la construction et la gestion de logements étudiants.

« C'est bien normal et naturel que l'offre de logement vienne d'abord de ces acteurs spécialisés. Il nous est apparu que les établissements eux-mêmes ne savent pas toujours ce qu'ils peuvent faire en la matière », ajoute-t-il.

Selon lui, « si l'on compare avec des établissements anglo-saxons par exemple, où tout est fait pour que les étudiants passent le plus clair du temps sur place, en France, ce n'est pas vraiment le cas ».

« Nos établissements sont plus souvent insérés dans un tissu urbain, ce qui contraint l'espace, mais même dans ces cas-là, il y a des solutions », ajoute-t-il.

Il souhaite donc faire prendre conscience aux établissements de deux choses :

« Il existe plusieurs critères d'attractivité pour un logement étudiant : le prix, le temps d'accès à l'établissement en transport en commun, plutôt que la distance en elle-même ;

pour couvrir le coût de la gestion locative du bâtiment de logement étudiant, il faut autour de 120 chambres en général. Cela ne signifie pas que les établissements doivent devenir propriétaires, ils peuvent simplement être réservataires comme ils le font souvent auprès des Crous », précise Laurent Batsch.

### **La dévolution du patrimoine universitaire**

Laurent Batsch évoque par ailleurs un « contexte particulier » du fait de la dévolution du patrimoine universitaire en cours depuis plusieurs années.

« Pour quelques universités ayant des réserves foncières, ce procédé leur permet d'envisager l'implantation de résidences étudiantes sur leur campus », déclare-t-il.

« Cette dévolution est pour le moment sur une base de volontariat, mais il est certain que les incitations à y avoir recours vont être, selon moi, plus pressantes.

*C'est une logique inexorable : l'État s'impliquera de moins en moins dans la gestion de patrimoines locaux, peut-être que les régions et les départements y contribueront, bien que cela ne fasse pas partie de leurs missions principales », ajoute Laurent Batsch.*

### **Une étude de faisabilité en cinq étapes**

CléSup propose aux établissements d'enseignement supérieur, écoles et universités, une étude de faisabilité, au prix de 6 900€ HT, en cinq étapes. Son objet : « montrer à l'établissement qu'il peut faire des choses, lui indiquer lesquelles, sans pour autant les faire à sa place », indique Laurent Batsch.

#### **Étudier le site en question et le marché dans lequel il s'inscrit**

1/3

« Nous réunissons des informations au sujet du site grâce à un questionnaire et un premier échange avec l'équipe responsable de l'établissement.

Nous faisons à ce moment là une étude de marché pour faire le point de l'offre de logements étudiants existante aux environs », indique Laurent Batsch.

### **Diagnostic du besoin exprimé**

2/3

« Nous réalisons un diagnostic du besoin exprimé pour essayer de le valoriser en volume et localisation. Nous proposons alors un tableau des actions possibles et de leur ordre de priorité.

Cela peut par exemple passer par des actions de type : création d'un service de logement dédié, mise en place de mesures d'accompagnement, gestion directe ou indirecte de logements, exploitation ou valorisation du patrimoine de l'établissement, etc. »

### **Visite sur place**

« Après quoi nous nous rendons sur le site pour le visiter, rencontrer les interlocuteurs et échanger sur les diagnostic établi et ce qu'ils en pensent. »

### **Remise d'un rapport détaillé**

3/3

« Par la suite, nous remettons aux acteurs un rapport effectués en quelques semaines qui intègre l'état des lieux, l'étude de marché du logement étudiant, ainsi que nos préconisations.

Nous détaillons ainsi la gamme d'actions que nous suggérons d'activer, ainsi que l'identification de partenaires potentiels (collectivités, Crous, bailleurs sociaux ou opérateurs privés) et évidemment le modèle économique possible. »

### **Rencontre avec les équipes**

« Une fois le rapport remis aux équipes nous les rencontrons pour en discuter, faire le point sur cet état des lieux et échanger sur les éventuelles suites à donner. »

## **L'expérience de Laurent Batsch à la tête de l'Université de Dauphine - PSL**

Laurent Batsch a été président de l'Université de Dauphine - PSL de 2007 à 2016. Durant cette période, il travaillait « en bonne intelligence avec les Crous franciliens, mais qui sont eux-mêmes soumis à une demande très forte ».

Concernant le logement étudiant, « nous avons eu deux opportunités :

La **foundation** a investi son capital dans l'acquisition de studios à Nanterre (Hauts-de-Seine) et a délégué la gestion locative : la foundation s'est endettée pour acheter ces studios et rembourse la dette grâce aux loyers ;

La création d'une **filiale de l'université**, Dauphine Housing, validée par le rectorat, pour être en réservation de studios à Saint-Ouen (Seine-Saint-Denis) pour la somme de 50k€ : nous n'avons rien acheté, mais la filiale paie un loyer global, couvert par le loyer des étudiants ».

*« Dans le premier cas, les donateurs de la fondation sont très contents de voir que leur capital est placé, notamment pour loger des étudiants. Dans le second, il a fallu investir pour créer la filiale, et cela fonctionne ensuite avec les loyers perçus », détaille Laurent Batsch.*