

Le Coliving : une nouvelle classe d'actifs d'investissement ?

Cyril AULAGNON

Associé
STONE UP

Adrien DURAZZINI

Associé
813 CAPITAL IDINVEST
PARTNERS

Marie-Suzanne LOCQUENEUX

Directrice développement
nouvelles activités
NEXITY

Réunion adhérents
28 novembre 2019

Le Coliving : une nouvelle classe d'actifs d'investissement ?

Cyril AULAGNON
Associé
STONE UP

Réunion adhérents
28 novembre 2019

stonup'

Coliving

IEIF

Stonup Consulting
26th of november 2019

Stonup Consulting



1.

Definition of Coliving

Space
Community
Service

« I can't define it, but I know when I see it »

Coliving is a solution of “Living as a Service” born to cater the emerging needs of the modern way of life.



Flexibility



Community activities



Ready-to-use



Interact with like-minded people



Amenities



Quality guaranteed

2.

Models of Coliving



Market segmentation approach

Depending on their space, service and community features, coliving offers take different forms.

#1 Space features

Analyse the localisation, the mix and the quality of spaces

Qualitative and quantitative indicators

- Density of **network**
- Quality of **architecture** and **furniture**
- Variety and size of **personal spaces**
- Variety and size of **common spaces**
- Variety and size of **work spaces**

#2 Service features

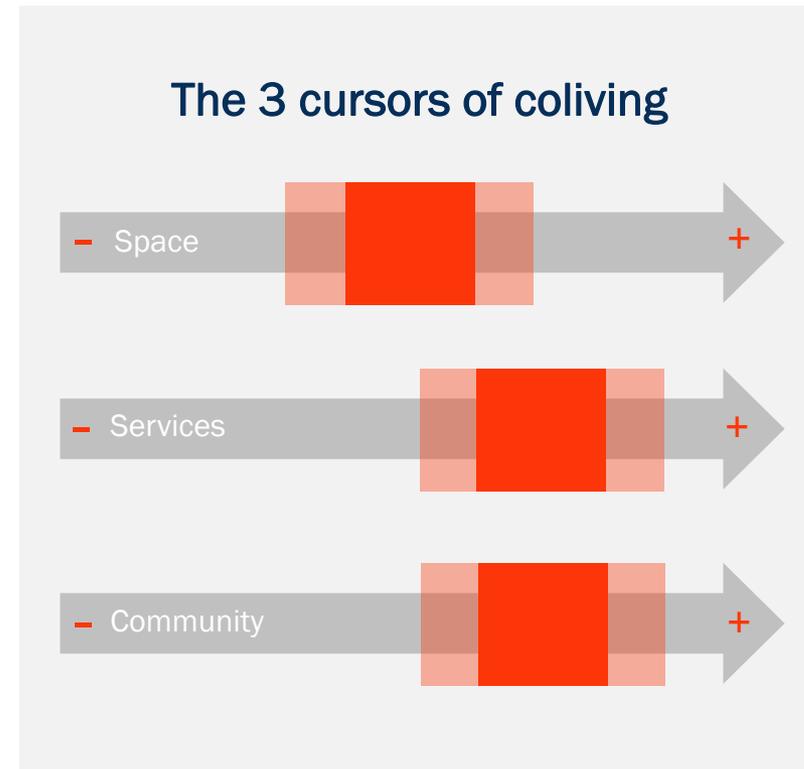
Analyse the availability and quality of services

- Ease of **booking**
- Flexibility of **engagement**
- Range and quality of **included services**

#3 Community features

Analyse the engagement with clients and between members

- **Matching** between members
- Presence of a **community manager**
- Variety and quality of **events**
- **Interaction tools** between guests
- Recognition on **social media**
- Size of global **members network**

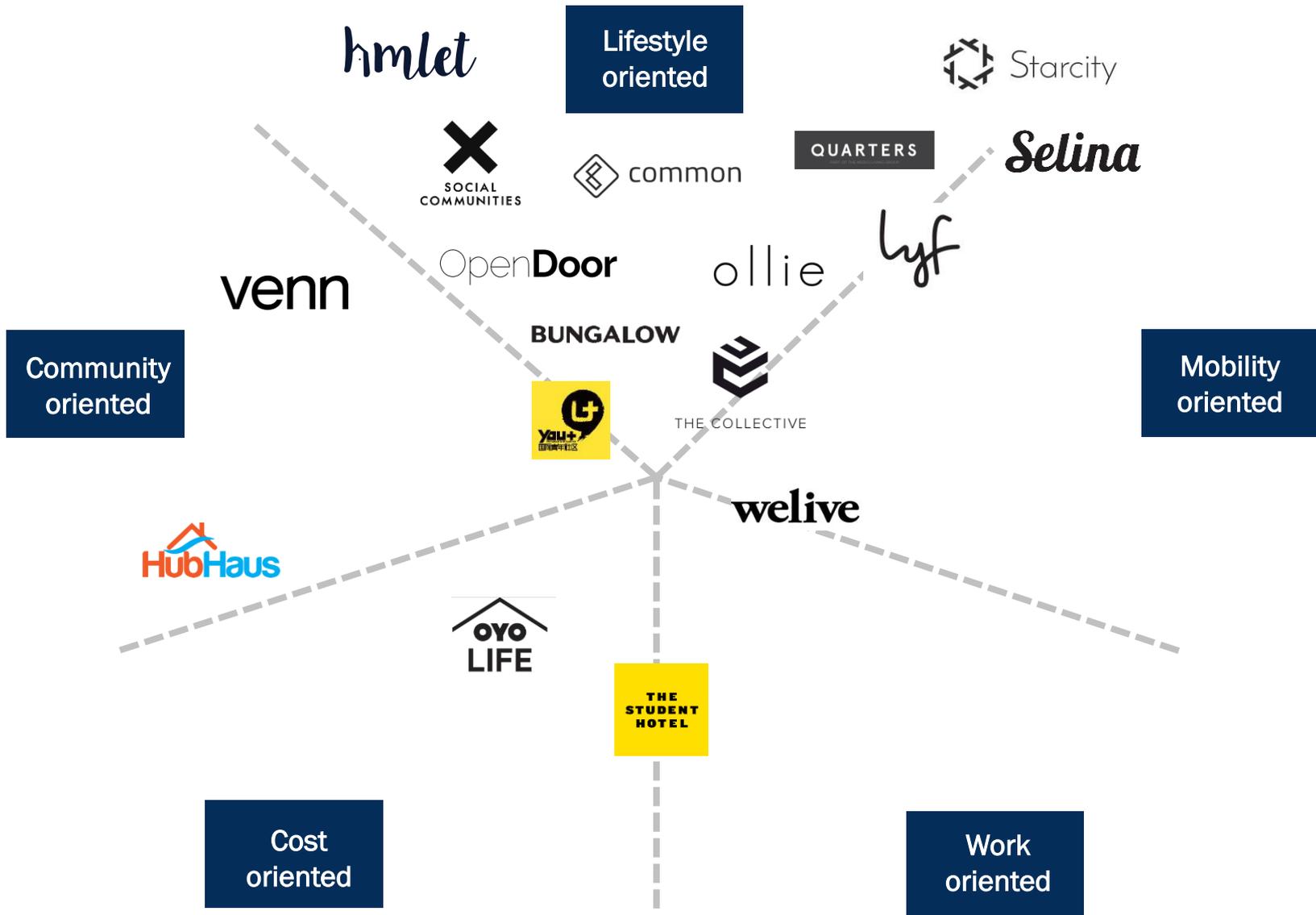


5 Coliving Models

Five different models of coliving can be identified.

| | Low-cost | Community | Lifestyle | Work | Mobility |
|--------------------|---|--|---|--|---|
| Space | | | | | |
| Services | | | | | |
| Community | | | | | |
| Users needs | <ul style="list-style-type: none"> Reduce costs Access to accommodation with fewer administrative costs | <ul style="list-style-type: none"> Share moments with like-minded individuals | <ul style="list-style-type: none"> Have access to high-end spaces and services | <ul style="list-style-type: none"> Have access to work facilities | <ul style="list-style-type: none"> Facilitate frequent transfers between different locations |
| Typical user types | <ul style="list-style-type: none"> New comer Financially-strained individual | <ul style="list-style-type: none"> Conviction-driven individuals | <ul style="list-style-type: none"> High-income individuals | <ul style="list-style-type: none"> Working professionals | <ul style="list-style-type: none"> Traveler on part-work/part-holiday trip |
| Examples | Hackerhouse | TechFarm | X Social Communities | Zoku | Roam |

Selected big operators



Selected Players on the French Market



3.

Coliving Design

User Experience

Building Environment

Business Model

stonup[®] Coliving Design Process

#1 DEFINE THE MARKET

Population addressed

Location guidelines

Offer positioning

DESIGN A PRODUCT #2

Customer expectations

Macro design

Operational model

#3 DEVELOP A PROTOTYPE

Day to day life

Micro design

Financial model

User experience

Building environment

Business model

stonup[®]

L'agence d'innovation immobilière.



Contacts

www.stonup.com

contact@stonup.com

Le Coliving : une nouvelle classe d'actifs d'investissement ?

Marie-Suzanne LOCQUENEUX
Directrice développement
nouvelles activités
NEXITY

Réunion adhérents
28 novembre 2019



COLIVING & VIVRE ENSEMBLE

POURQUOI NEXITY S'INTÉRESSE AU COLIVING ?

NOTRE AMBITION

Être utile au monde
dans lequel on vit,
être utile aux autres
en étant une
plateforme de
services créatrice de
valeur pour notre
société

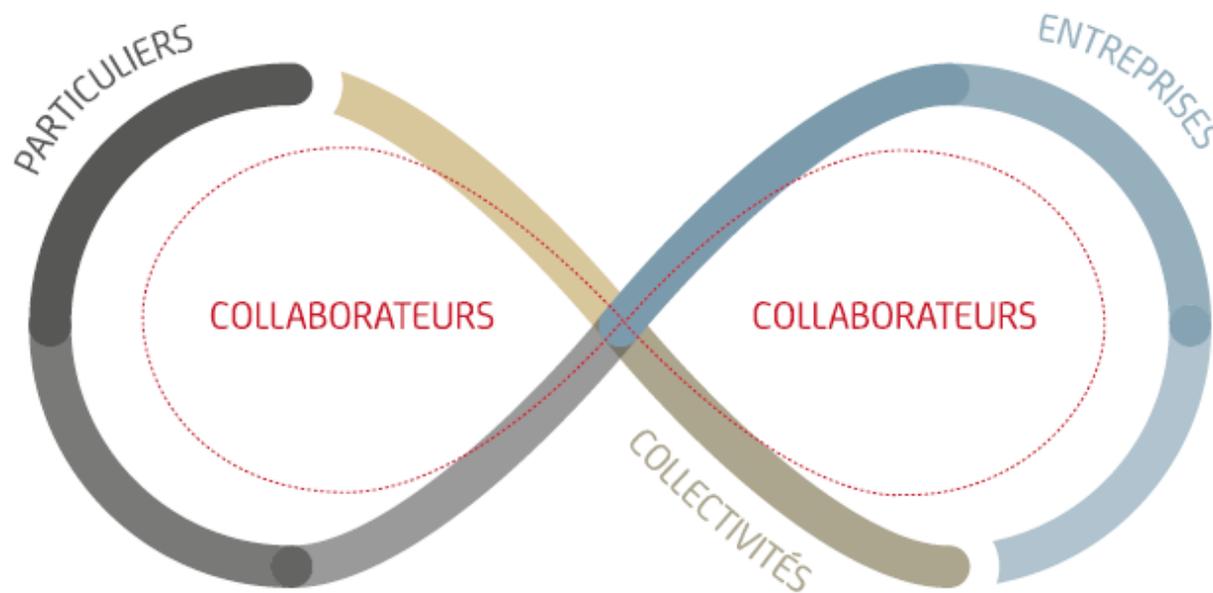
Nous devons donc :

- # Fournir des réponses aux **enjeux démographiques**, sociologiques et environnementaux
- # **Chercher dans les nouveaux usages** les réponses aux besoins de nos Clients et créer de la valeur partagée
- # **Penser la ville sur l'ensemble** de ses composantes
- # Construire **durablement**
- # **Agir localement** en respectant les territoires et leurs enjeux



POURQUOI NEXITY S'INTÉRESSE AU COLIVING ?

PLATEFORME DE SERVICE



UNE ORGANISATION CENTRÉE SUR CHACUN DE SES CLIENTS
UNE CROISSANCE « EN MARCHÉ » SUR CHACUN DE SES MÉTIERS

Les collaborateurs – Client Interne – sont au cœur de la transformation de Nexity, engagée dans une approche centrée sur le client et l'expérience utilisateur

- Promotion de logements neufs et terrains à bâtir**
- Administration de biens (syndic, gestion locative, locations,...) transactions, exploitation de résidences services (étudiantes et seniors)
- Réseaux de franchises
- Promotion d'immobilier d'entreprise**
- Property management, conseil en immobilier d'entreprise, coworking et aménagement d'espaces
- Villes & Projets :** aménagement, ensemble urbain, nouveaux usages urbains



POURQUOI VOUS MOBILISER SUR LE COLIVING ?

FACTEURS DÉVELOPPEMENT MARCHÉ COLIVING

RÉPONDRE AUX BESOINS CLIENTS

LES DIFFICULTÉS D'ACCÈS AU LOGEMENT DANS LES ZONE TENDUES.

LES BESOINS DE LOGEMENT EN PÉRIODE DE TRANSITION DE VIE.

L'AUGMENTATION DES PERSONNES VIVANT SEULES ET À LA RECHERCHE DE LIEN SOCIAL.

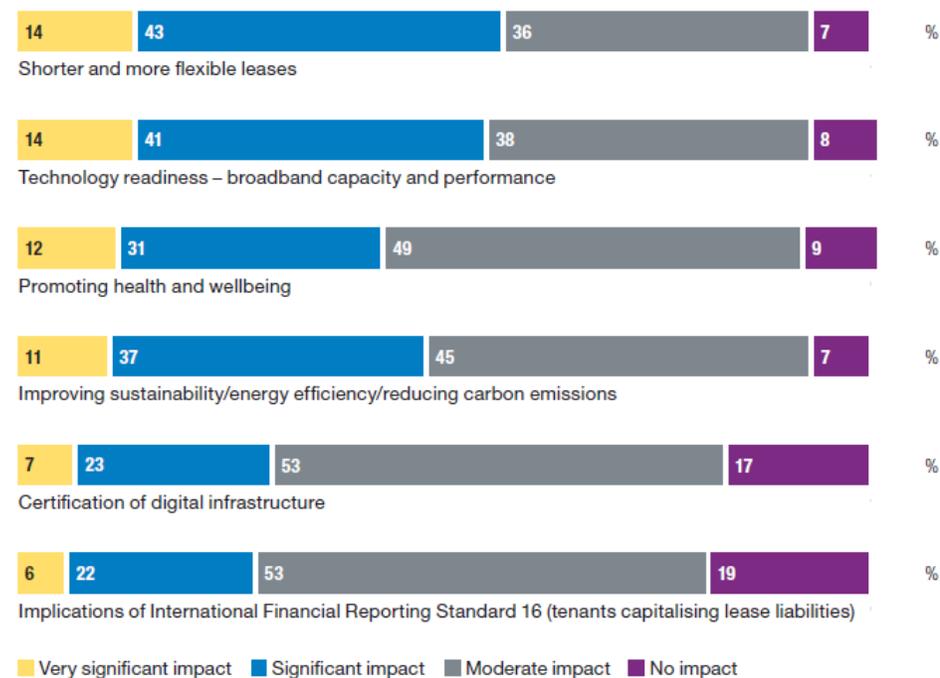
FLEXIBILISATION DU MARCHÉ DE L'EMPLOI

AUGMENTATION DU BUDGET HABITAT (LOGEMENT, TRANSPORT, EAU, ELECTRICITE, WIFI, CHAUFFAGE)

REDUCTION QUALITE DE VIE

ANTICIPER LES TENDANCES DE FONDS DE L'IMMOBILIER

Figure 1-11 Factors influencing real estate strategies over the next 3-5 years

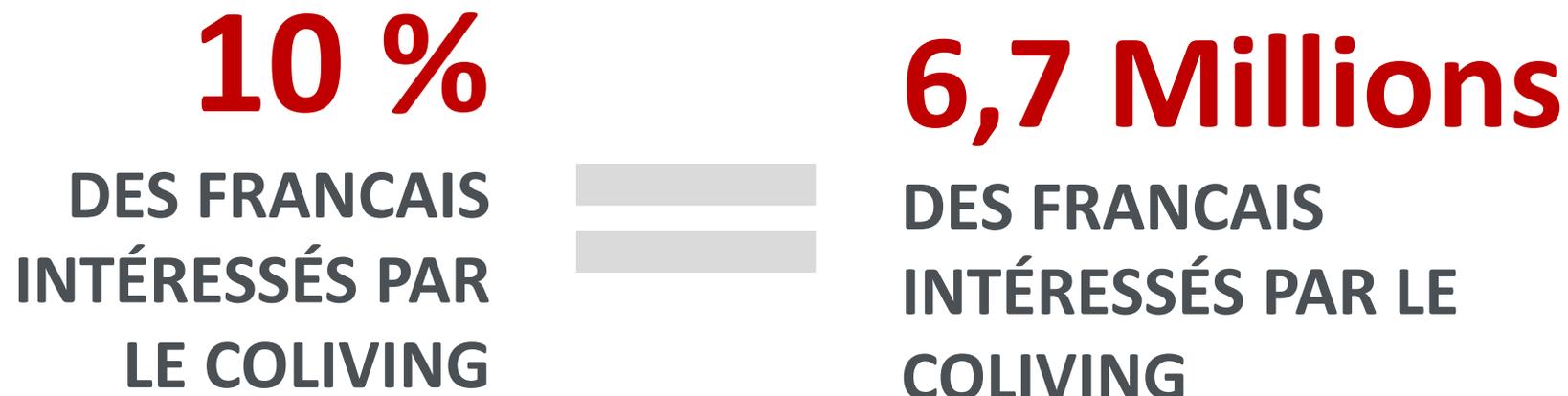


Source: Emerging Trends Europe survey 2019



MARCHÉ ATTRACTIF A FORT POTENTIEL

POUR LES OPERATEURS, PROMOTEURS, INVESTISSEURS



Uniquement 2 500 Lits
DÉPLOYÉS EN FRANCE



COLIVING UN PRODUIT GÉRÉ ALTERNATIF

CONSTRUITE SUR 3 PILIERS

PILIER IMMOBILIER

ESPACE PRIVATIF LOGEMENT

(APPARTEMENT MEUBLÉ AVEC
COMMODITÉS : EAU, ÉLECTRICITÉ, WIFI)

ESPACES COMMUNS & PARTAGÉS

(SALON, CUISINE ÉQUIPÉE, SALLE DE
SPORT, TERRASSE, JARDIN...)

ESPACES OUVERTS AU PUBLIC

(SOCLE ACTIF, ROOFTOP, COWORKING,
RESTAURANT)

PILIER SERVICES

DIGITALISATION DU PARCOURS CLIENTS

(FACILITÉ L'ACCÈS À OFFRE, CONTRAT
SUR-MESURE, GESTION DES INCIDENTS)

ANIMATION COMMUNAUTÉ

(EVENEMENTIEL, REFERRENT UNIQUE,
ENTRAIDE ENTRE RESIDENTS)

SERVICES QUOTIDIEN

(CONCIERGERIE, MENAGE, PRESSING,
ASSURANCE, STOCKAGE, RESTAURATION,
EPICERIE, LAVERIE, VELO ELECTRIQUE ...)

PILIER IMPACTS

TERRITORIAL // ENVIR.

(MUTUALISATION DES EQUIPEMENTS,
ECONOMIES D'ENERGIE, ...)

SOCIAL

(BIEN-ETRE UTILISATEURS)

ECONOMIQUE

(CREATION EMPLOIS DIRECTS &
INDIRECT, ANIMATION COMMERCIALE,)





DIVERSITÉ DES TERRITOIRES D'IMPLANTATION ?

FRANCE ENTIÈRE, EUROPE, EN FONCTION DE LA CIBLE CLIENT



Villes cibles des opérateurs de coliving en France en 2019

GRANDES MÉTROPOLES

VILLES RÉGIONALES

VILLES SECONDAIRES

VILLES TOURISTIQUES

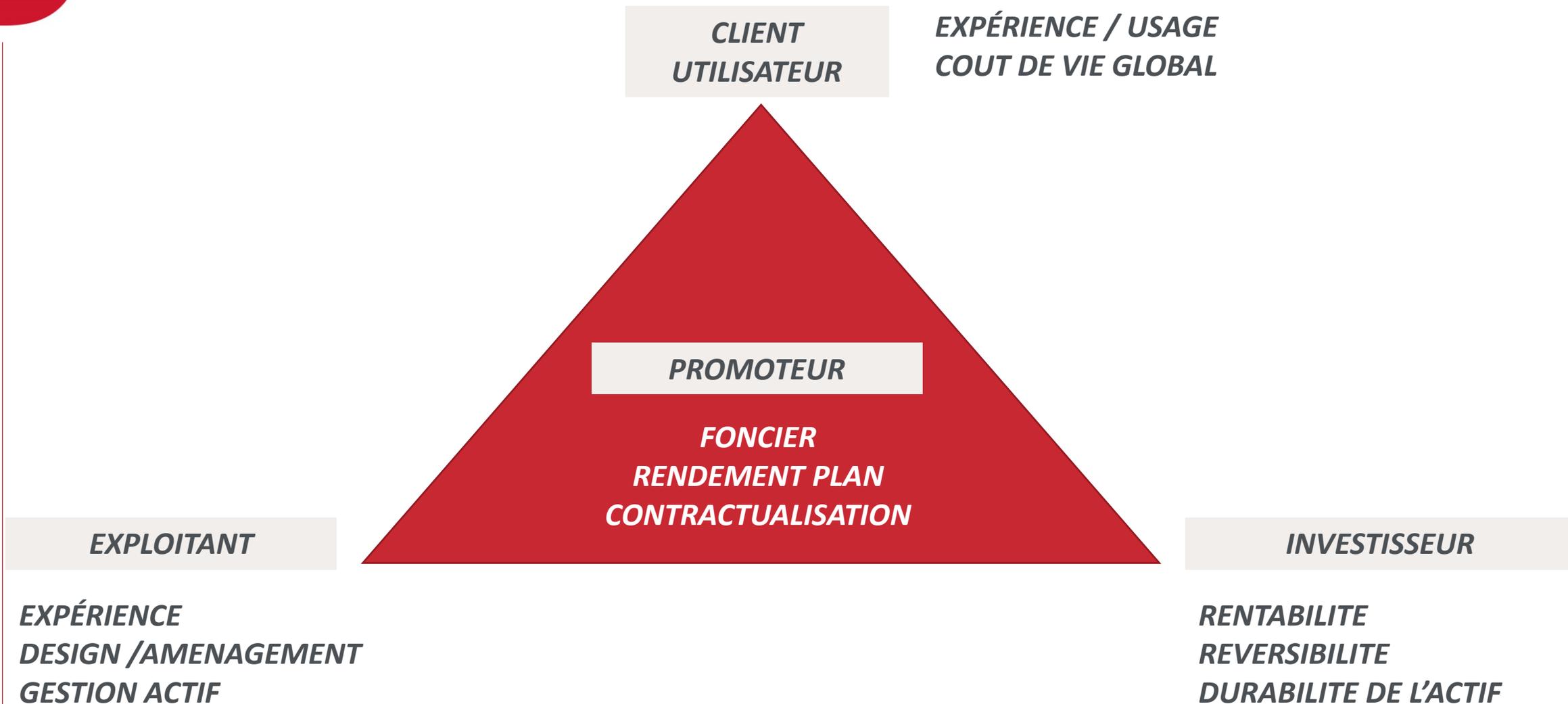
VILLES RURALES

Et en Europe....



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UNE OPÉRATION

MONTAGE COLLABORATIF





CLIENT : DIVERSITÉ DE CIBLE & DES EXPÉRIENCES A CHAQUE CIBLE SON EXPÉRIENCE



ETUDIANT
1,2 M



TRANSITION
MOBILITE
4,3 M



NOMADE
PROFESSIONNEL
18 M Déplacements



JEUNE ACTIF
1,9 M



SEDENTAIRE
« SOLO »
10 M



JEUNE SENIOR
7 M



EXPLOITANT : DIVERSITE D'EXPERIENCE / PRODUITS

FRANÇAIS, PAN EUROPÉEN, INTERNATIONAUX

SURFACE SDP *

DESTINATION HOTELIERE

DESTINATION RESIDENTIEL

GRANDE TAILLE

+ 5000 M2



TAILLE INTERMÉDIAIRE

1000 M2 à 5000 M2



TAILLE PETITE

MOINS DE 1000 M2

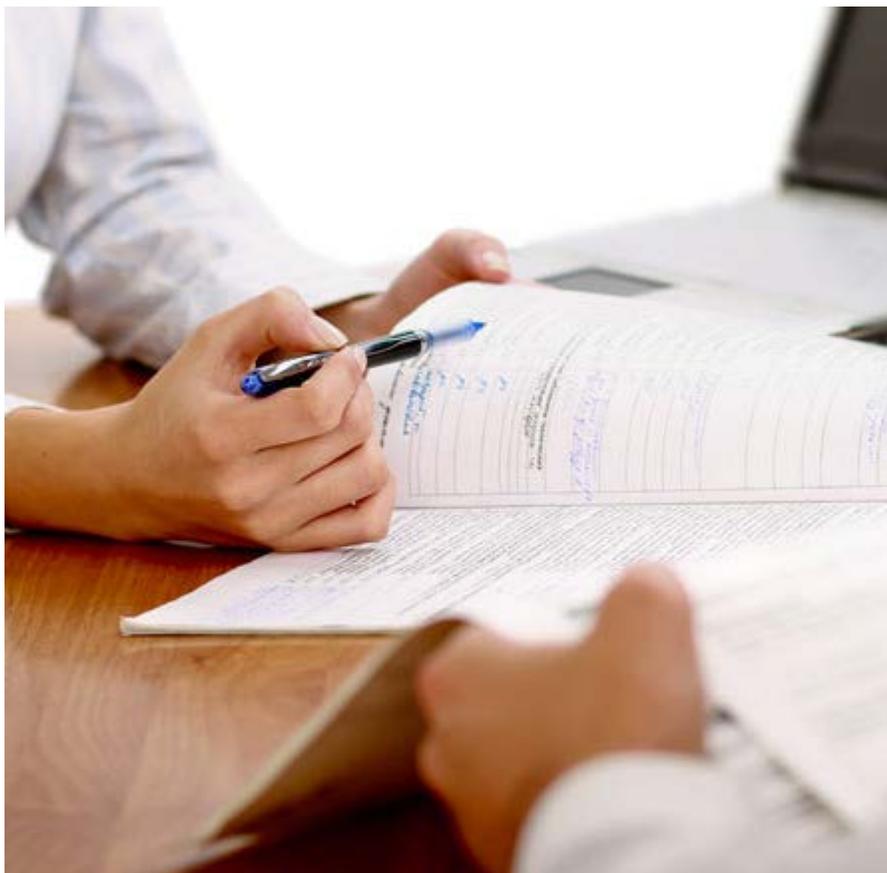


* SDP (Surface de plancher) : répartition des surfaces logement/Espaces partagés/Espaces ouverts au public varie en fonction des exploitants



COMMENT MONTER UNE OPÉRATION ?

3 PARTIES PRENANTES, DES EXPERTS & 2 MODÈLES DE CONTRACTUALISATION



2 MODÈLES DE CONTRACTUALISATION

LIEN ENTRE INVESTISSEUR(S) ET EXPLOITANT(S)

Prise à bail :

- L'exploitant garanti un loyer fixe, ou loyer fixe et variable à l'investisseur.
- Modèle : VEFA / BEFA
- Investisseur : Propriétaire des murs
- Exploitant : propriétaire du fonds de commerce

Mandat de gestion / Contrat de management :

- L'investisseur verse une redevance à l'exploitant et ce dernier s'engage sur un revenu d'exploitation net (NOI) à l'investisseur.
- Investisseur : propriétaire des murs et du fonds de commerce
- Exploitant : expert en gestion opérationnelle



COMMENT MONTER UNE OPÉRATION ?

ENJEUX DE RÉNOVATION & PROGRAMMATION

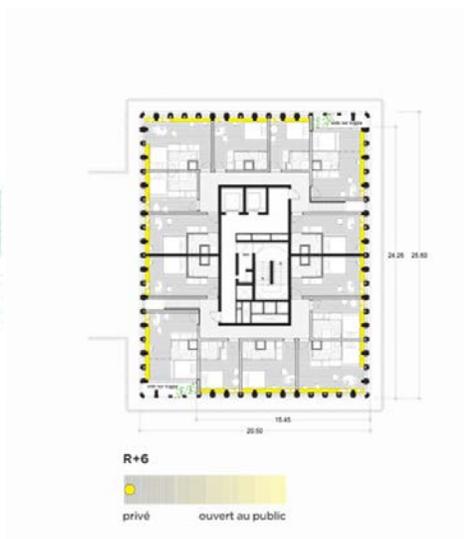
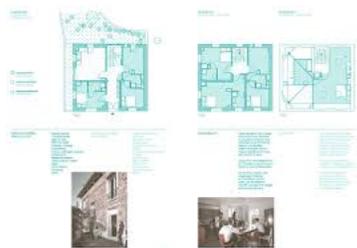
2 TYPOLOGIES DE FONCIERS CIBLE

Projet neufs :

- Grands appels à projet (ex. C40)

Réhabilitation :

- Bureau (ex. Siège Adoma)
- Résidentiel
- Hôtellerie
- Résidentiel
- Autres : Garage , logistique



PROGRAMMATION

- **Enjeux de réversibilité des produits :**
 - Bureau
 - Résidentiel
- **Optimisation des rendements de plan :**
 - Surface individuelle (12 – 22 m²)
 - Surface commune (1m² à 10 m²/LOT)
 - Suppression des couloirs
- **Optimisation des aménagements :**
 - Espace chambre + Salle d'eau + toilette
 - Cuisine commune ou privative
 - Espaces communs valorisés (Auditorium, Studio photo, Studio gym,)

Le Coliving : une nouvelle classe d'actifs d'investissement ?

Adrien DURAZZINI
Associé
813 CAPITAL IDINVEST
PARTNERS

Réunion adhérents
28 novembre 2019



IEIF: PRESENTATION COLIVING



 **813**
CAPITAL

idinvest
PARTNERS

 eurazec

Co living reflète en termes immobiliers l'impact de l'évolution du cycle technologique.

Nous avons vu avec l'arrivée d'une technologie perturbatrice, des **moments de dichotomie cyclique**. Le cycle technologique a rencontré le cycle économique, tant en termes de nouvelles sources de richesse qu'en termes de réorganisation du monde de l'entreprise. La **flexibilité et l'économie en réseau** ont soulevé des questions sociales, la répartition des richesses bien sûr, mais aussi en matière **de logement**.

Le marché du logement ne s'est pas encore adapté à la **demande croissante d'une main d'œuvre instruite, orientée services** et dont le contrat de travail reflète la **flexibilité de** la nouvelle organisation du travail.

Nous avons vu la **même situation** au cours de la dernière période d'une technologie perturbatrice et dichotomie de cycle, due à la **thermodynamique**, où le besoin social d'adapter les structures de logement à l'évolution de la main-d'œuvre a amené certains employeurs visionnaires tels que Jean-Baptiste André Godin à créer une résidence équipée pour leur employé.



COLIVING : FORME DE RÉSIDENCE AVEC SERVICES OÙ LES ESPACES COMMUNS SONT MUTUALISÉS.

| |
|--|
| Offre tout compris |
| Design moderne et espace privé meublé |
| Équipements collectifs et espaces communs partagés |
| Durée de location flexible |

EXEMPLES DE SERVICES INCLUS


Services publics
Électricité, gaz et eau


Internet
Wifi


Gym


Blanchisserie


Fournitures


Linge


Télévision


Concierge

ESPACES PARTAGÉS


Salle de séjour

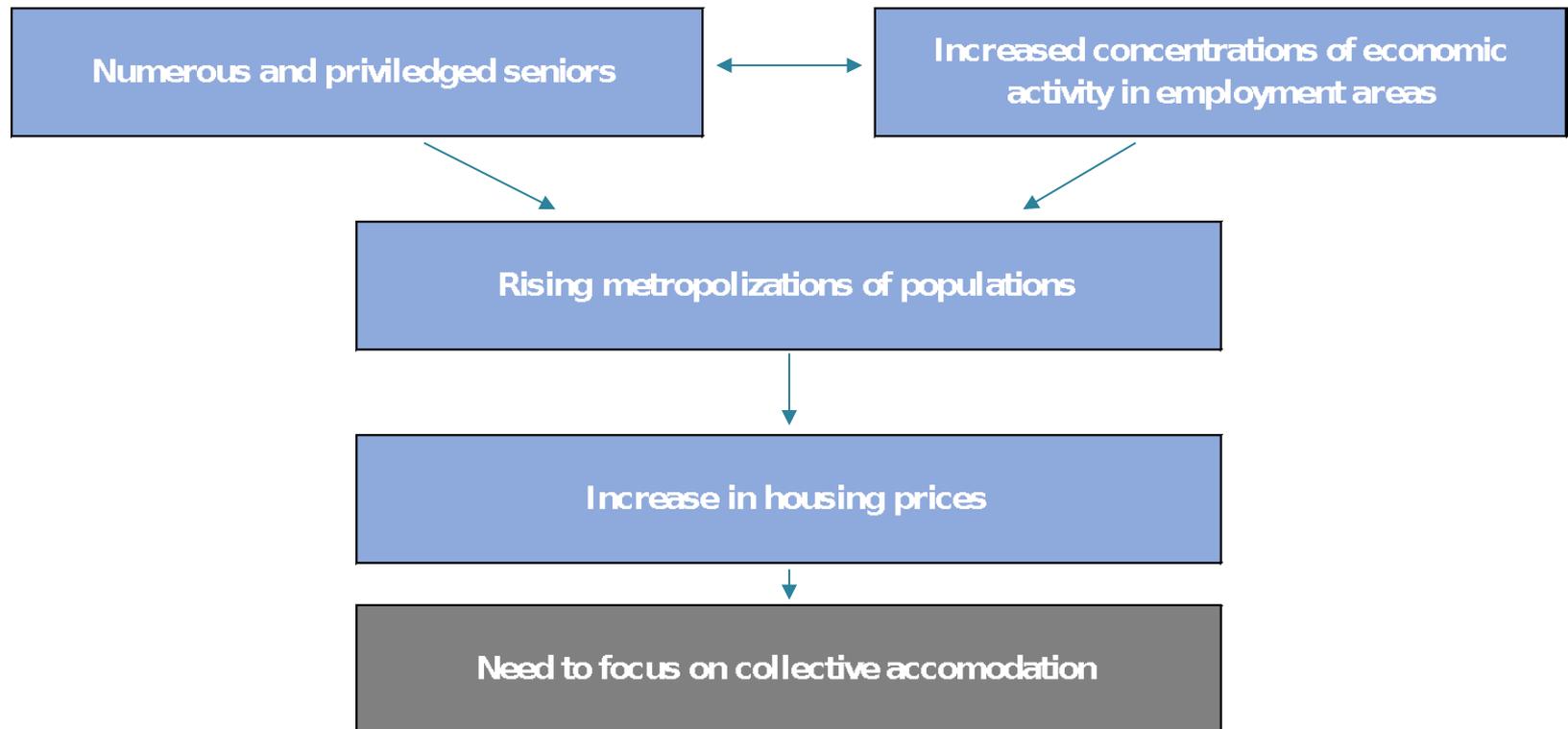

Jardin


Nettoyage

L'augmentation de la richesse foncière s'est concentrée sur la génération plus âgée dans les zones urbaines de premier ordre.

Elle est exacerbé par l'augmentation de la population des diplômés et la concentration des emplois d'études supérieures dans les régions urbaines

Conduit à une pénurie d'opportunités de logement pour les jeunes



Les déséquilibres structurels du marché locatif français se répartissent en quatre grands domaines, qui alimentent la demande de Coliving :

- **Flexibilité** - La colocation est une bonne solution pour les personnes de passage qui sont in situ trop longtemps pour un hôtel, mais qui ont besoin d'une flexibilité que le logement locatif traditionnel n'offre pas.
- **Administratif / légal** - Les exigences imposées aux locataires potentiels en France en termes de sécurité du bail, de preuve de revenus et d'antécédents professionnels sont lourdes.
- **Communauté** – Le Coliving offre une expérience communautaire à ceux qui recherchent une option plus sociale que de vivre seuls.
- **Offre** - Le stock de logements résidentiels dans les zones sous pression est insuffisant pour répondre à la demande et n'est souvent pas à la hauteur des normes modernes.



Les clients d'aujourd'hui sont habitués à accéder à tout type de services depuis leur smartphone, de la nourriture, à l'accès aux transports (voitures, transports en commun, scooters partagés...).

En termes d'immobilier, il y a aussi la possibilité de gérer les services publics liés au logement. Mais la plupart des opérateurs de coliving ont poussé l'expérience plus loin en permettant à un cycle complet d'être géré par une application.

Easy admin & communication

Building information

- View your space
- Features & facilities
- Gravity news & updates

Feel part of a community from Day 1

Sync your social media & connect with members & partners

- Facebook
- LinkedIn
- Instagram

Tailor made approach

Manage your services

- Cleaning & laundry
- Order furniture
- Request maintenance
- Room swapping

Discover

Sign up platform

- Classes
- Events
- Counselling

Life & Business Made Easy

Promotions

- Post on community wall
- Introduce your business
- Enjoy partner discounts

Efficient Planning

Booking platform

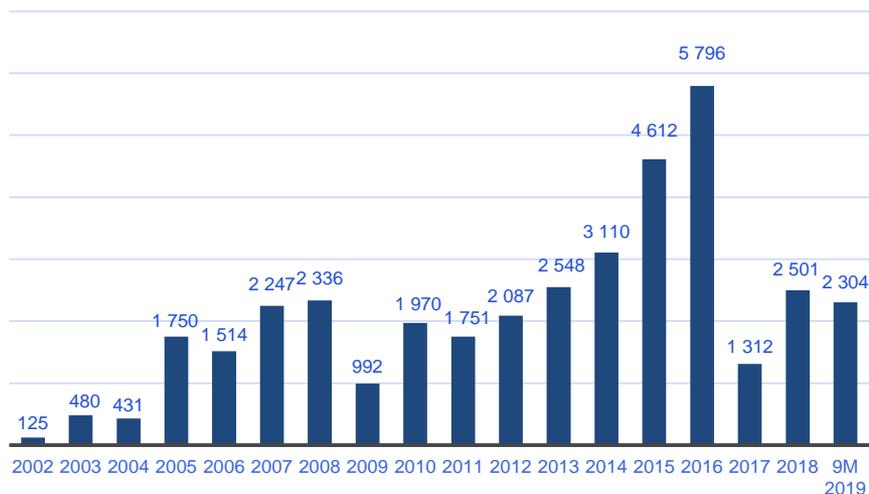
- Exhibition space
- Co-working desks
- Vacant beds

DÉFINITION ALTERNATIVE DE L'IMMOBILIER

- Actifs immobiliers en dehors des segments commerciaux traditionnels (retail, bureaux, hôtels, restaurants, etc.)
- Les secteurs incluent notamment : l'hébergement, le logement étudiant, le self-storage, l'éducation, les parkings et les data centers.

- L'industrie a vu le marché de l'immobilier alternatif croître de façon exponentielle au cours des dernières années. Par exemple, son sous-segment "logement étudiant" est désormais considéré comme un courant dominant de l'investissement immobilier.
- La popularité auprès des investisseurs de la catégorie d'actifs immobiliers alternatifs (" biens immobiliers productifs de revenu ") est due à sa faible corrélation avec les autres catégories d'actifs, à sa liquidité et surtout à son profil de revenu stable.

Investissement en immobilier de services en France

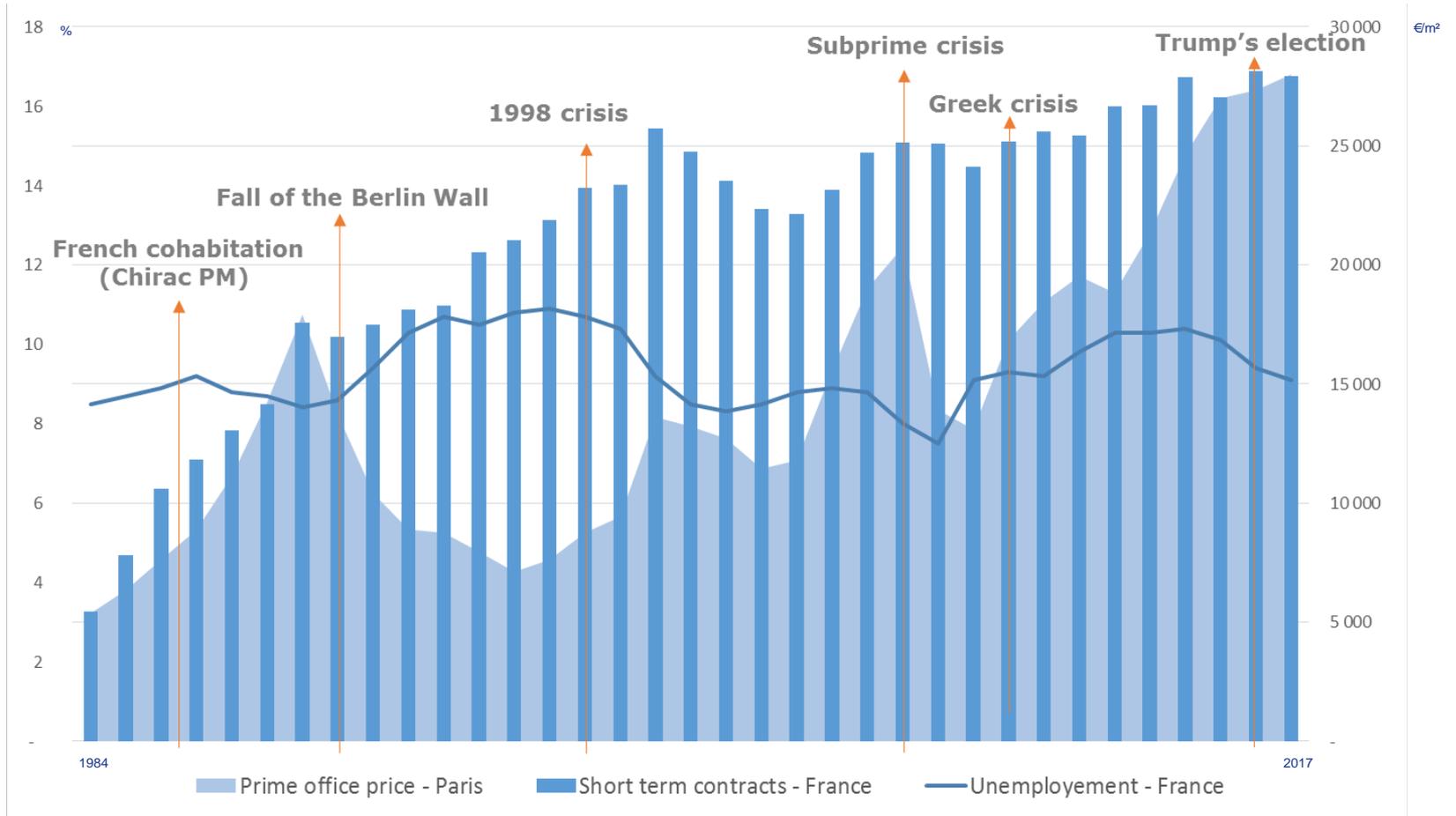


2002 - 2019 ; en millions d'euros

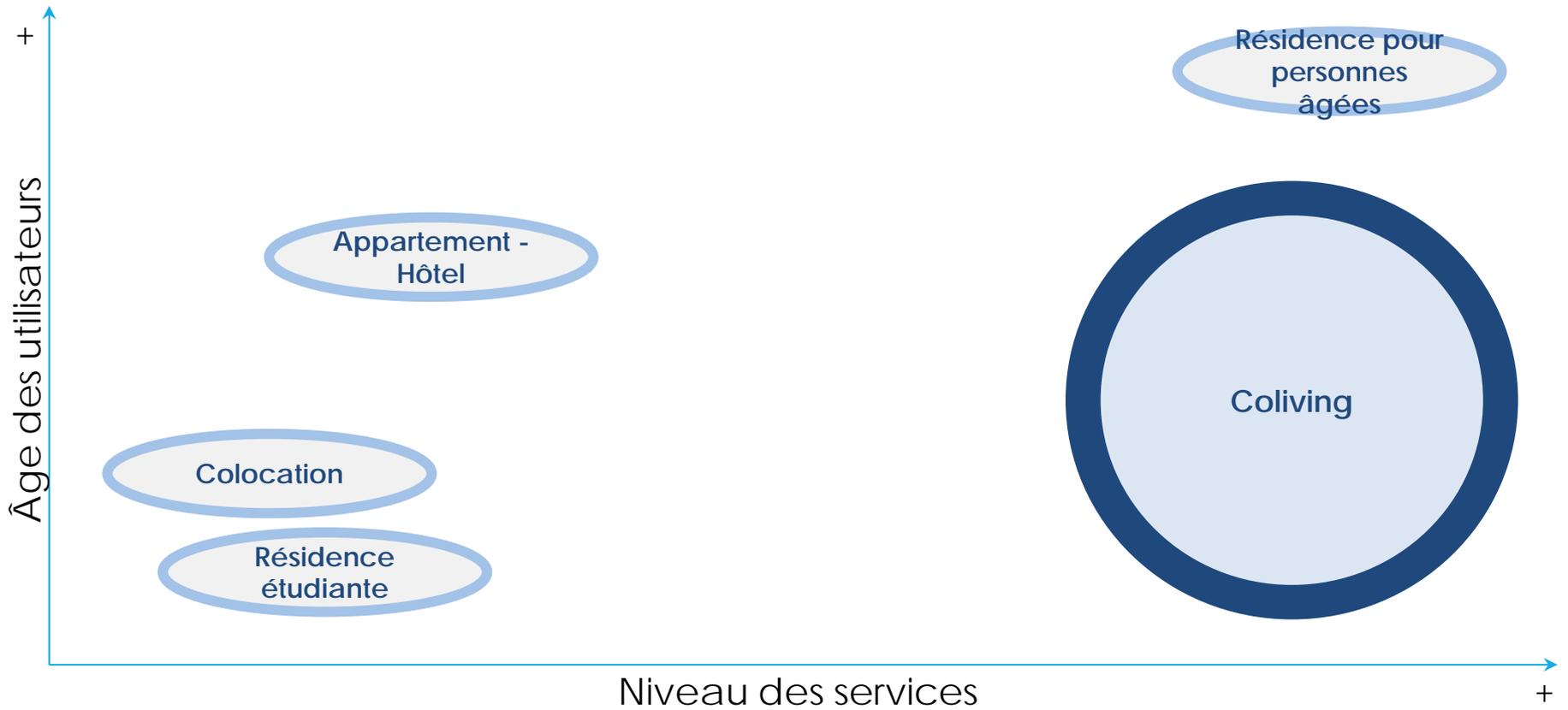
Montants investis en immobilier de services en France



En % de l'investissement global en immobilier d'entreprise



Source : Crédit Foncier Immobilier, Labour Market Statistics



| | Hôtels | Logement étudiant | Logement pour personnes âgées | Édifice résidentiel | Coliving |
|---|--------------|-------------------|-------------------------------|---------------------|--------------|
| Volatilité | ● | ○ | ○ | ○ | ○ |
| Maintenance | ● | ● | ● | ○ | ● |
| Obsolescence | ● | ○ | ● | ○ | ○ |
| Saisonnalité | ● | ● | ○ | ○ | ○ |
| Risque lié aux locataires | ○ | ○ | ● | ● | ○ |
| Gestion de l'entreprise | ○ | ○ | ○ | ● | ○ |
| Risque juridique | ○ | ○ | ○ | ● | ● |
| RISQUE TOTAL / 28 | 13 | 11 | 11 | 13 | 7 |
| Rendement du marché (Soucre : Crédit Foncier Immobilier) | 3.75% | 3.5% | 3.5% | 2.5% | 3.25% |

Faible risque ○ Risque élevé ●



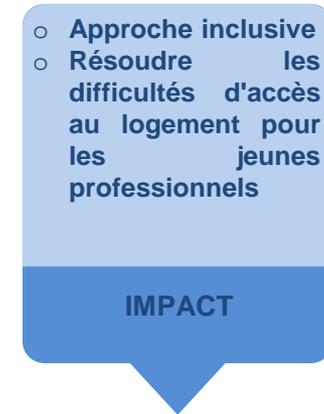
MARCHE FAVORABLE

- Augmentation de la demande d'investissements résiduels de la part des investisseurs.
- Demande sous-jacente croissante d'une économie basée sur l'utilisation.
- Moins de dépenses d'investissement que d'autres classes d'actifs immobiliers alternatifs.
- Performances élevées par rapport au résidentiel grâce à l'avantage des services payants pour les utilisateurs



PROFIL RISQUE/RENDEMENT ATTRACTIF

- Rendement élevé grâce au service généré par la résidence.
- Opérateurs paneuropéens existants disposant de moyens financiers solides.
- Effet de levier contrôlé de 60 à 65% LTV et LTC, avec des banques de premier rang institutionnelles qui commencent à couvrir l'industrie.



- Environnement tarifaire stable
- Réversibilité de l'actif
- Une demande croissante d'actifs immobiliers alternatifs suite aux nouvelles tendances macroéconomiques et sociales (coliving, etc.).

1^{ère} acquisition réalisée

DONNÉES CLÉS

| | |
|-----------------------------|----------------------|
| Est. Achèvement : | 2022 |
| Superficie bâtie terminée : | 2,661 m ² |
| Nombre d'unités : | 55 |
| Types d'unités : | Studios |
| Nombre d'étages : | 4 |
| Opérateur : | Colonies |
| Type de bail : | BEFA |

Acquisitions complétées Q3 2019

La propriété est située à Versailles dans le célèbre quartier des antiquaires au 2-5 rue du Bailliage avec une surface utile de 2 661 m².

Le projet consiste à transformer une partie de l'immeuble actuellement utilisé pour des bureaux en résidence de co-living, permettant aux résidents de séjourner dans un quartier prime et d'accéder à un logement avec des services haut de gamme.

Colonies a signé le 10 avril 2019 un bail en BEFA. Les locaux commerciaux sont déjà loués et occupés.

La stratégie vise à conserver les antiquaires qui permettent d'optimiser la valeur de la Propriété.



Demande accrue de biens immobiliers alternatifs de la part d'investisseurs institutionnels

- Marché immobilier alternatif - Actifs immobiliers en dehors des segments commerciaux traditionnels
- Sa part a augmenté (> 18% des allocations OPCV/SCPI)
- Principalement sous l'impulsion de la demande des investisseurs institutionnels pour des investissements garantissant un rendement stable et des risques atténués par des garanties de qualité supérieure....
- Réversibilité et résilience dues à la solidité des garanties en place évaluées de manière indépendante.

Le Coliving est une nouvelle tendance avec de puissants moteurs macro sociologiques

- Augmentation de la démographie diplômée ;
- Augmentation du nombre de contrats de travail temporaires ;
- Augmentation des séjours professionnels de courte durée ;
- Diminution de la popularité de l'immobilier en tant qu'investissement personnel pour les Milleniums



MERCI POUR VOTRE ATTENTION



Le Coliving : une nouvelle classe d'actifs d'investissement ?

Cyril AULAGNON

Associé
STONE UP

Adrien DURAZZINI

Associé
813 CAPITAL IDINVEST
PARTNERS

Marie-Suzanne LOCQUENEUX

Directrice développement
nouvelles activités
NEXITY

Réunion adhérents
28 novembre 2019