

[VIEWPOINT]

Immobilier d'enseignement : les écoles à la conquête de nouveaux territoires

Décryptage des enjeux
immobiliers du secteur de
l'enseignement supérieur et
analyse des dynamiques de
marché, en Ile-de-France et
dans les régions

CBRE RESEARCH
SEPTEMBRE 2022



Introduction

Alors qu'elles avaient peu fait évoluer leur immobilier, les écoles d'enseignement supérieur portent désormais des projets ambitieux, élaborent des schémas stratégiques, rénovent leur siège historique ou développent de nouvelles implantations hors de leur territoire d'origine.

C'est un véritable changement de culture qui s'opère et se perçoit dans la demande de locaux : en effet, les écoles deviennent progressivement un segment incontournable des prises à bail. Le marché a tout particulièrement été animé par les écoles de commerce privées ces dernières années.

Compte tenu des dynamiques socio-démographiques, leurs besoins vont aller croissant dans le cadre de stratégies d'implantation qui concernent tout le territoire national. Toutefois, et malgré une importante demande exprimée, l'offre immobilière reste à ce jour quantitativement et qualitativement insuffisante.

Comment répondre aux besoins spécifiques des écoles ? Quels enjeux ces preneurs représentent-ils pour les investisseurs ? Comment recréer de la fluidité de l'offre ? Voici les questions auxquelles sont confrontées nos équipes au quotidien et sur lesquelles nous avons souhaité apporter un éclairage.

Part de l'enseignement supérieur dans les grandes transactions en IDF en 2021 (en volume - m²)

12 %

Part de l'enseignement supérieur dans les grandes transactions en région en 2021 (en volume - m²)

30 %

Méthodologie

Le domaine de l'enseignement supérieur représente une certaine hétérogénéité et un flou relatif dans les définitions. L'étude se focalise sur les écoles de commerce, universités, écoles d'ingénieurs, instituts d'études politiques sans s'interdire de regarder d'autres établissements de formation post-bac.

Peu suivi en tant que tel dans les statistiques de la demande placée (les transactions d'immobilier d'enseignement sont rattachées à l'immobilier de bureau), les établissements d'enseignement peuvent être classés en différents secteurs d'activités dans la nomenclature Immostat. L'INSEE définit quant à elle, à travers les codes APE/NAF, plusieurs types d'établissement post-bac, le MESRI a également sa typologie. Enfin, certaines transactions, parfois confidentielles, ne permettent pas d'identifier avec certitude le secteur d'activité du preneur. De ce fait, cela complexifie l'approche quantitative du sujet.

Par ailleurs, il n'est toujours pas possible dans le suivi de la demande placée de distinguer la nature des locaux (bureaux/locaux administratifs ou locaux spécifiquement dédiés à l'enseignement de type salles de cours, amphithéâtres, laboratoires). Par souci de cohérence globale, il a donc été décidé d'identifier les transactions par la nature du preneur et non par le type de locaux.

Pour compléter les données à disposition, CBRE a lancé une enquête sur la demande placée et la demande exprimée sur un panel de 12 métropoles régionales (aires urbaines). Toutefois, cette approche ne peut être considérée comme exhaustive : la présente étude ambitionne avant tout de dresser des tendances et de donner des clés de compréhension d'un phénomène récent et en forte croissance.

D'un marché de niche à un segment incontournable des transactions

L'analyse des transactions utilisateurs fait apparaître un volume de transactions croissant, majoritairement porté par la dynamique des écoles de management privées.

Une demande placée en augmentation

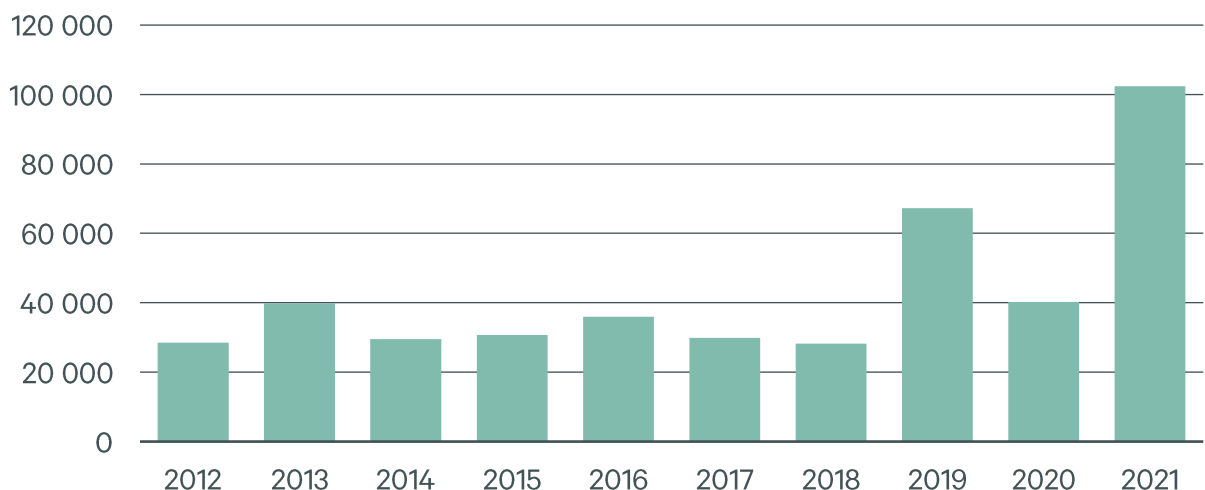
L'immobilier d'enseignement (au sens large) représente une part très minoritaire dans la demande placée de bureaux en Ile-de-France. Depuis 2012, ce sont 432 000 m² qui ont été placés sur le marché. Sur 10 ans, cela représente environ 2 % de la demande placée en bureaux. Toutefois, cette proportion relativement faible est à rapporter à la profondeur du marché de bureaux francilien. Pour autant, ces trois dernières années ont été marquées par une très nette accélération : ainsi, depuis 2019, les volumes annuels moyens ont été multipliés par 2. Le marché a tout particulièrement été animé par les écoles privées de management, qui ont été très dynamiques.

Les implantations d'écoles constituent souvent des transactions emblématiques, en termes de surfaces : ainsi, les établissements d'enseignement supérieur ont représenté 12 % des grandes transactions l'an passé. Les autres acteurs (autres formations post-bac, EdTech, formation continue) prennent à bail de plus petites surfaces.

La part de marché du secteur de l'immobilier d'enseignement, qui oscillait entre 1 et 2 % suivant les années, représente désormais entre 3 et 6 % du marché.

Il est probable que ces chiffres soient par ailleurs sous-estimés du fait de la difficulté d'identification de l'exhaustivité des transactions (cf. encart méthodologique en p.1)

Visuel 1 : transactions récentes du secteur de l'enseignement à Paris et en Ile-de-France (en m²)



Source : CBRE Research, T4 2021

La dynamique s'est poursuivie en 2022, avec notamment plusieurs prises à bail sur des immeubles à La Défense. Déjà présente sur ce territoire depuis 2009, l'IESEG a ainsi pris des surfaces complémentaires sur un des immeubles des Collines de l'Arche. Le *Career Center* de l'école (incubateur), les activités d'*Executive Education* et l'antenne locale *IESEG Network* (association des diplômés de l'école) y prendront place. Avec ce nouveau site, qui vient compléter les précédentes implantations (la Promenade, la Paroi Nord de la Grande Arche et le Socle), le campus de l'IESEG à la Défense totalisera 22 700 m².

Visuel 2 : exemples de transactions récentes à Paris et en Ile-de-France

ANNÉE	PRENEUR	TERRITOIRE	IMMEUBLE/ADRESSE	SURFACE (M ²)	STRATÉGIE PATRIMONIALE
2022	IESEG	La Défense	Collines de l'Arche	6 236	locataire
2022	ICN BUSINESS SCHOOL	La Défense	Collines de l'Arche	7 256	locataire
2021	INCOM BUSINESS SCHOOL	La Défense	Collines de l'Arche	545	locataire
2021	ICN BUSINESS SCHOOL	La Défense	Tour Atlantique	859	locataire
2021	INSEEC (OMNES EDUCATION)	La Défense	Cœur Défense	13 099	locataire
2021	ACADEMIE DE CRETEIL	Créteil	rue de l'Echat	21 707	propriétaire
2021	EM NORMANDIE	Clichy	30-32 rue Henri Barbusse	13 609	locataire
2021	EM GRENOBLE	Pantin	183 avenue Jean Lolive	5 860	locataire
2021	INSEEC (OMNES EDUCATION)	Paris	27-29 avenue Claude Vellefaux	3 000	locataire
2020	GALILEO GLOBAL EDUCATION	Paris	8 bis rue de la Fontaine au Roi	2 400	locataire
2020	GRUPE EDH SAS - ICART - EFAP	Paris	214 bvd Raspail	4 647	locataire
2019	SKEMA	Suresnes	le Bleriot- 1-5 rue Marcel Dassault	13 200	propriétaire
2019	GRUPO PLANETA	Paris	1-11 rue de Cambrai	6 615	locataire
2019	NEOMA BUSINESS SCHOOL	Paris	6 rue Vandrezanne	6 455	propriétaire
2019	KEDGE BUSINESS SCHOOL	Paris	40 avenue des Terroirs de France	3 214	locataire

Source : CBRE Research, T2 2022

Précaution méthodologique : la part de bureaux/locaux administratifs vs locaux spécifiquement dédiés à l'enseignement de type salles de cours, amphithéâtres, laboratoires n'est pas connue précisément pour l'ensemble des transactions.

Un secteur majeur du marché dans les régions

En région, le phénomène est loin d'être marginal : captant presque un tiers des volumes placés sur le segment des grandes transactions en 2021, l'immobilier d'enseignement est ainsi devenu le premier secteur d'activité, devant le public et le parapublic, moteurs traditionnels du marché. Dans le top 3 des plus de 5 000 m², deux prises à bail ont été faites par des acteurs du secteur : l'EM Lyon au 146 avenue Jean Jaurès à Lyon et IONIS également à Lyon, au 16 rue Jean-Marie Leclair.

Lors d'une enquête terrain récente auprès de ses 12 agences régionales, CBRE a recensé 193 000 m² et 57 transactions depuis 2017 réalisées par des établissements d'enseignement supérieur ou post-bac. Si cet échantillon n'est pas exhaustif (il porte sur un panel constitué des principales métropoles françaises), il donne néanmoins à voir la forte dynamique à l'œuvre sur ce secteur.

Visuel 3 : transactions récentes dans les principales métropoles régionales

ANNÉE	PRENEUR	TERRITOIRE	ADRESSE	SURFACE (M ²)	STRATÉGIE PATRIMONIALE
2022	ELISA AEROSPACE	BORDEAUX (ST JEAN D'ILLAC)	176 impasse du forestier	6 000	propriétaire
2022	INSEEC	BORDEAUX	36 quai des Chartrons,	4 200	locataire
2021	EM LYON	LYON	146 avenue Jean Jaurès	28 380	propriétaire
2021	IONIS	LYON	16 rue Jean Marie Leclair	18 142	propriétaire
2021	JUNIA	LILLE	16 rue Colson	7 272	propriétaire
2021	ISTC	LILLE (EURATECH)	Wenov - rue des templiers	6 741	locataire
2021	JUNIA	BORDEAUX	rue d'Armagnac	6 500	propriétaire
2021	ESMA	BORDEAUX, BÈGLES	boulevard Jean Jacques Bosc	5 500	propriétaire
2021	ESPOL	LILLE	85 boulevard Vauban	5 490	propriétaire
2021	EDUSERVICES	BORDEAUX	quai des Queyries	5 000	locataire
2021	IONIS	NICE	NC	4 800	propriétaire
2021	IONIS	TOULOUSE	avenue de Grande Bretagne	4 799	propriétaire
2021	YNOV	BORDEAUX	immeuble Iter, place Ravezies	4 700	propriétaire
2021	AFIP	LYON (VILLEURBANNE)	43 rue Georges Courteline,	3 962	locataire
2020	ISEG	LILLE	Boulevard Vauban	11 975	propriétaire

Source : CBRE Research, T2 2022

Précaution méthodologique : la part de bureaux/locaux administratifs vs locaux spécifiquement dédiés à l'enseignement de type salles de cours, amphithéâtres, laboratoires n'est pas connue précisément pour l'ensemble des transactions.

Croissance des besoins à moyen terme

Loin d'être transitoire, cette dynamique de croissance devrait se poursuivre dans les années qui viennent. En effet, le développement de l'enseignement supérieur, tout particulièrement privé, devrait être alimenté par de puissants déterminants : besoins des entreprises, facteurs socio-démographiques, essor de la mobilité étudiante internationale... autant d'évolutions qui vont générer de nouveaux besoins, et par conséquent une consommation de m² supplémentaires. Par ailleurs, si le développement du digital est une réalité, il ne se traduit pas forcément pas la disparition de l'implantation physique. Complémentaire de l'enseignement en présentiel, il ne saurait constituer l'intégralité de l'enseignement. Il peut également nécessiter la création de lieux physiques spécifiques.

Evolution des besoins des entreprises

Un des premiers déterminants de la demande vient des évolutions des besoins des entreprises. Le dynamisme de l'emploi des cadres et les tensions que cela induit sur les recrutements, mais également les besoins en termes de formation vont nécessiter non seulement de former les futurs cadres en nombre suffisant mais aussi de créer de nouveaux cursus sur des créneaux porteurs (digital, luxe, management du sport...) pour préparer aux métiers émergents. Cela passera par des propositions de formation initiale mais également continue.

Facteurs démographiques

Les besoins devraient également augmenter par le jeu des facteurs démographiques.

Le nombre d'étudiants dans l'enseignement supérieur privé a été multiplié par 2 en 20 ans avec un niveau approchant les 600 000 inscrits à la rentrée 2020¹, tandis que le nombre d'étudiants dans le public a connu une progression beaucoup moins importante².

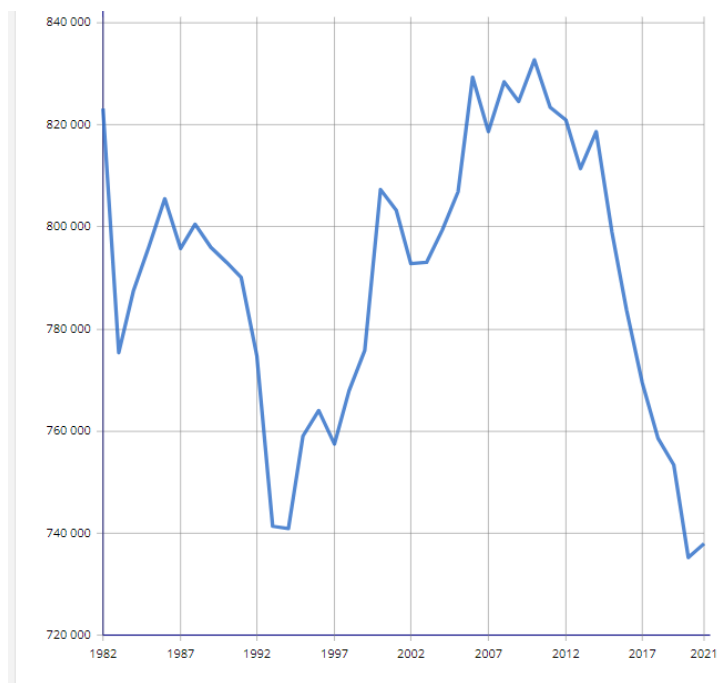
La part des étudiants dans le privé est ainsi passée de 13 % en 2000 à 21 % en 2020.

Le fort dynamisme de la natalité française observé entre 2000 et 2015 constituera un vivier d'étudiants pour les 15 prochaines années et devrait alimenter un important flux d'étudiants jusqu'en 2035.

¹Données du MESRI

²Idem

Visuel 4 : évolution des naissances depuis 1982



Note : donnée 2021 provisoire arrêtée à fin 2021 ; donnée 2020 révisée.

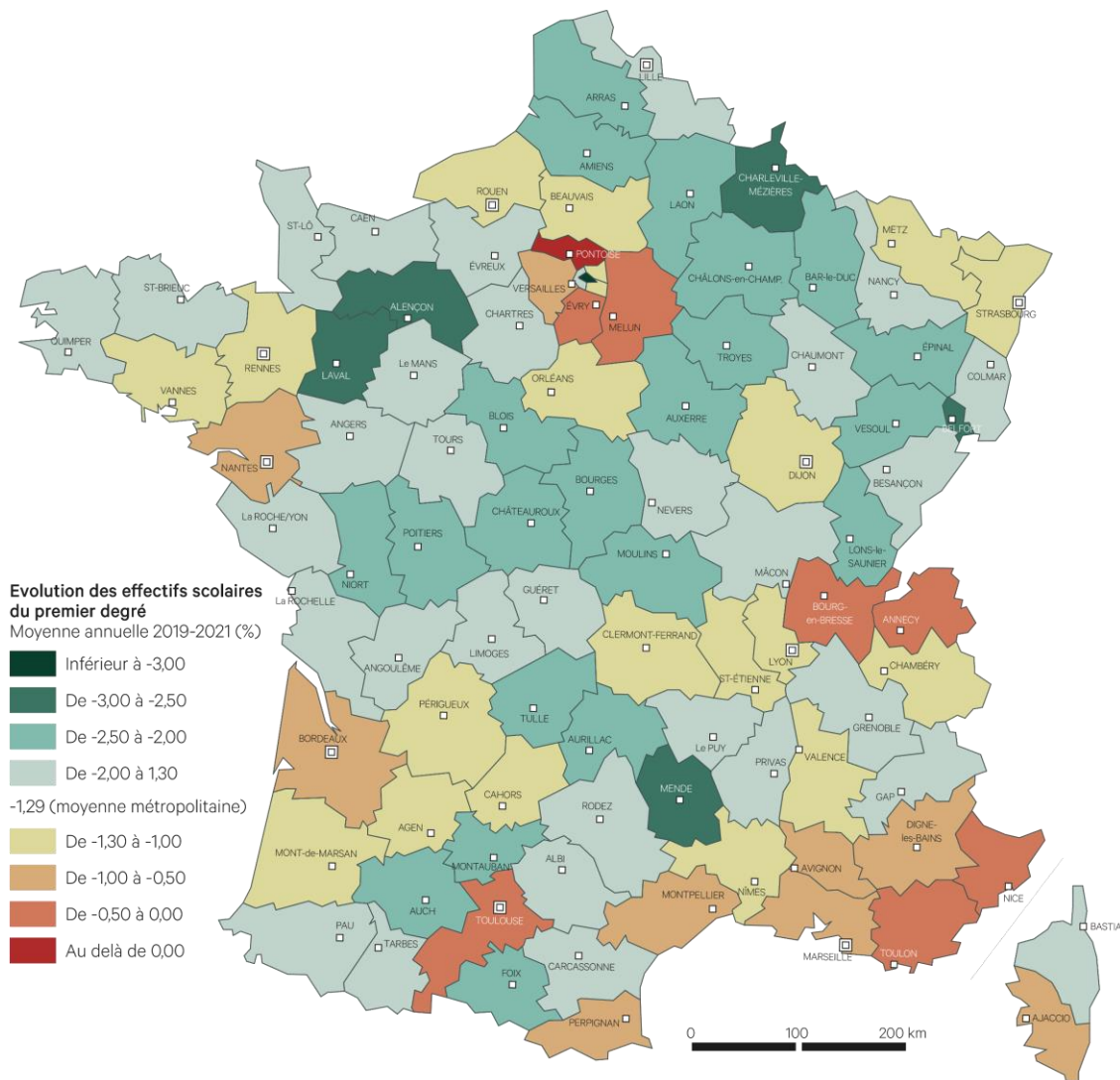
Lecture : en 2021, 738 000 enfants sont nés vivants.

Champ : France hors Mayotte jusqu'en 2013 et y compris Mayotte à partir de 2014.

Source : INSEE, estimations de population et statistiques de l'état civil, naissances vivantes

A plus long terme, l'augmentation des effectifs que l'on observe dans les écoles primaires des villes secondaires devraient également stimuler les effectifs à la hausse en région. S'implanter dans des métropoles régionales, et parfois même secondaires, prend donc tout son sens pour les écoles : cela permet de se rapprocher de la demande et de lever les freins, psychologiques et financiers, à l'inscription.

Visuel 5 : évolution des effectifs scolaires du premier degré en France métropolitaine



Source : CBRE Research, d'après les données DEPP, RERS 2022

Essor de la mobilité internationale et attractivité de la destination France

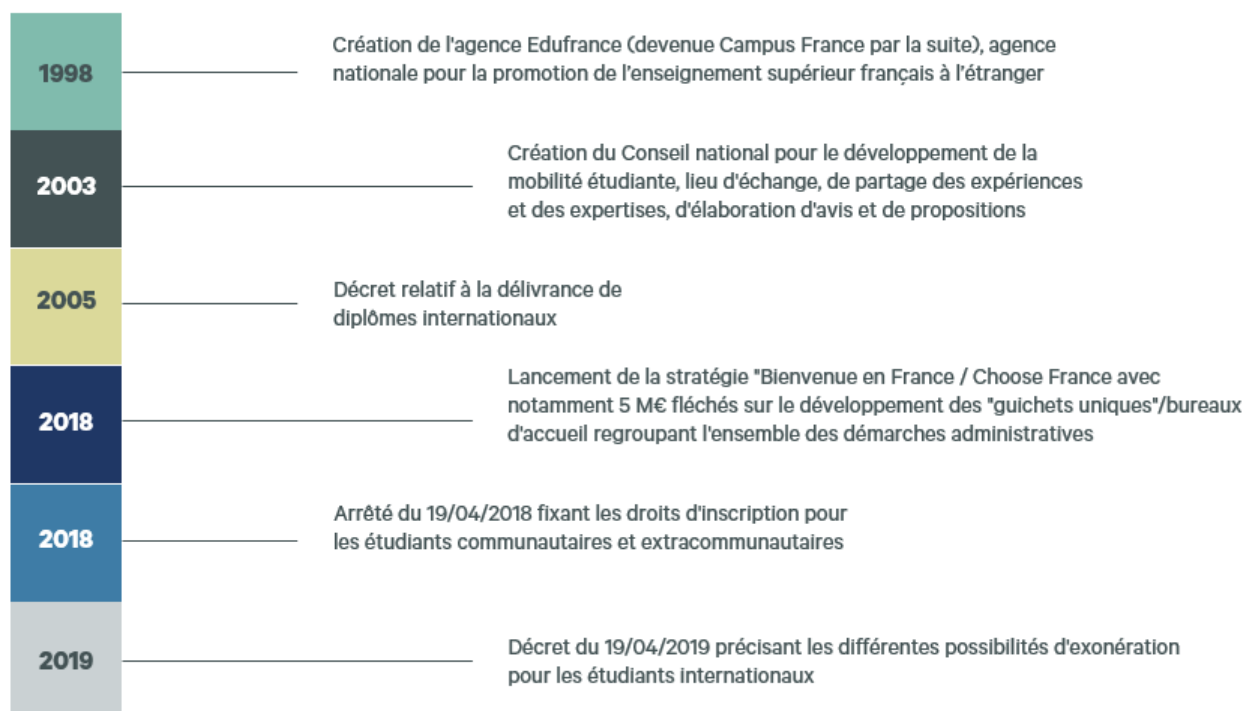
Enfin, l'essor de la mobilité internationale, avec + 57 % d'étudiants internationaux en mobilité en 10 ans³, est aussi un facteur d'augmentation des promotions. Si le phénomène de la mobilité internationale n'est pas nouveau (quoiqu'en nette croissance), les changements constatés sont du côté des zones émettrices (avec l'accroissement de la mobilité internationale, notamment en provenance des pays d'Afrique) et des pays de destination (fragilisation de la destination Royaume-Uni avec le Brexit qui sort du programme ERASMUS).

³Source : institut statistique de l'Unesco et estimations Campus France septembre 2021

Par ailleurs, la mobilité internationale, après avoir été très favorable aux universités bénéficie aujourd'hui aux écoles d'ingénieurs et de commerce. Ainsi, l'évolution des vœux formulés entre la rentrée 2010/2011 vs 2020/2021 fait apparaître une très nette progression du côté des écoles de commerce (+169 %) et des écoles d'ingénieurs (+120 %)⁴.

6^e pays d'accueil des étudiants en mobilité internationale, 4^e destination européenne en termes d'effectifs accueillis⁵ dans le cadre du programme Erasmus+, la France pourrait bien tirer son épingle du jeu ; et ce d'autant plus qu'elle a mis en place depuis plusieurs années les bases d'une politique d'accueil plus favorable et qu'elle a amélioré ses performances dans les principaux classements internationaux (*Times Higher Education*, classement de Shanghai...).

Visuel 6 : principaux jalons de la politique d'accueil des étudiants internationaux



La France est particulièrement attractive pour les étudiants en provenance du Maghreb, du Proche-Orient et d'Europe, de l'Afrique du Nord et de l'Afrique subsaharienne, cette dernière constituant un fort potentiel pour les années à venir.

Malgré la pandémie, le nombre de dossiers de candidature soumis en France a progressé de 20 % en 2020⁶ et l'objectif national est d'accueillir 500 000 étudiants étrangers d'ici 2027 (contre 370 000 en 2019).

⁴ Source : Campus France, 10 ans de mobilité en chiffres

⁵ Sources : ISU, janvier 2021, concernant les données 2018 et Commission européenne

⁶ Sources : Ministère de L'Europe et des Affaires étrangères (MEAE)/DGM/ESR, janvier 2021 cité dans Mobilité internationale, chiffres clés 2021 – Campus France. – statistiques réalisée sur les dossiers de candidature

Stratégies d'implantation et maillage territorial : plusieurs logiques à l'œuvre

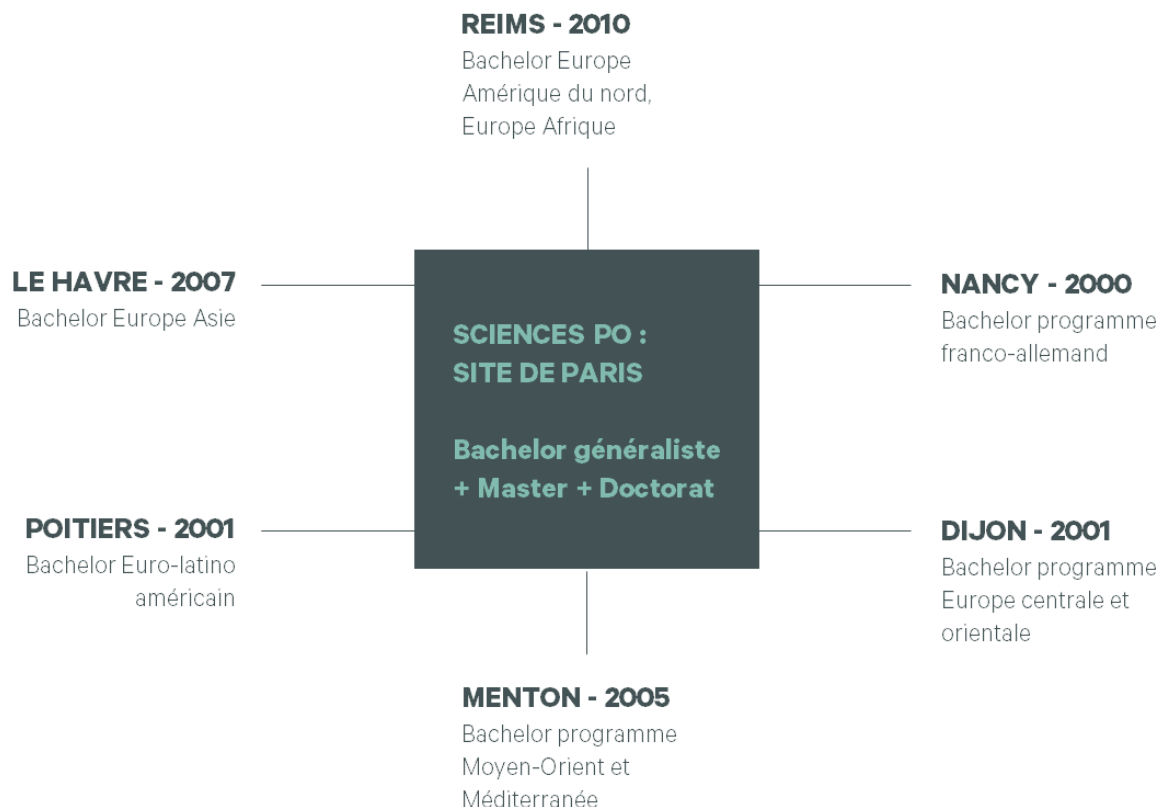
L'expansion géographique est un des axes majeurs de croissance pour les écoles. Celles-ci cherchent à avoir plusieurs implantations au niveau national et parfois international pour déployer leur stratégie de marque et générer de nouvelles recettes.

Des stratégies multisites sur tout le territoire national

Les écoles ont de plus en plus une logique multisite leur permettant d'accroître leur influence. C'est par exemple le cas de Sciences-Po Paris qui, entre 2000 et 2010, a développé six campus régionaux thématiques. En adoptant cette stratégie centrifuge pour le niveau *bachelor*, l'école a permis aux jeunes bacheliers de faire leurs deux premières années en région, souvent à proximité du domicile familial.

Ces campus régionaux, exploités sous la bannière « Sciences-Po Paris », sont à différencier des IEP de Province, créés majoritairement dans les années 1940-50, et qui sont le plus souvent des établissements publics administratifs associés à des universités locales.

Visuel 7 : stratégie centrifuge – le cas de la décentralisation des bachelors de Sciences-Po Paris



Ces dernières années, on a vu également se déployer une logique de développement centripète : des écoles de commerce privées de région, à la recherche d'une adresse parisienne, se sont implantées à Paris ou dans sa banlieue proche : c'est par exemple le cas de l'EM Lyon en 2016, de l'EM Grenoble et l'EM Normandie en 2013 ou encore de l'INSEEC. Ces mouvements sont, pour certains, postérieurs à des fusions, regroupements ou acquisitions.

Par ailleurs, plusieurs établissements ont des implantations dédiées à la formation continue : Neoma Business School a ouvert le Paris Executive Campus en 2009, l'ESSEC propose des formations dédiées aux professionnels dans des locaux situés au CNIT à La Défense.

Au-delà de l'adresse parisienne, qui n'est pas systématique, c'est plus globalement un fonctionnement en réseau qui tend à se généraliser. C'est le cas par exemple de l'ESSCA qui a développé 7 sites en France, en complément de sa primo-implantation à Angers ; ou encore de l'ESTP Paris qui a ouvert des campus à Troyes (en 2017) et à Dijon (en 2019), en sus de son site historique de Cachan. Le nouveau campus d'Orléans devrait ouvrir à la rentrée 2023.

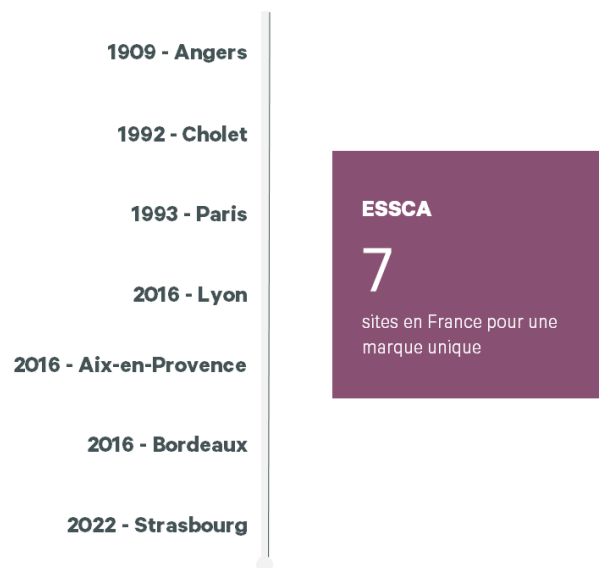
Les écoles trouvent un double intérêt à cette stratégie multisite :

- l'élargissement géographique du recrutement et la diversification des profils sont sources de nouvelles recettes ;
- cela leur permet de répondre à des évolutions sociétales et aux aspirations des nouvelles générations, et de préserver ainsi leurs flux financiers futurs. Ces campus à taille humaine, proches du domicile familial, séduisent des élèves encore jeunes et leurs familles. Car venir à Paris ne fait plus recette auprès des étudiants et cela représente un coût non négligeable, avec des frais de logement qui s'ajoutent à une scolarité déjà onéreuse.

Visuel 8 : création de campus régionaux – ESTP Paris



Visuel 9 : stratégie de maillage - ESSCA (Angers)



NB : les villes et dates indiquées sur le visuel ci-dessus concernant la primo-implantation sur un territoire, indicateur qui nous a paru pertinent pour identifier la stratégie de maillage. Au sein des territoires déjà couverts, des mouvements ou évolutions ont pu avoir lieu (mais ne sont pas indiqués ici) : ainsi, le site historique d'Angers a été agrandi en 2009, tandis qu'en Ile-de-France, l'ESSCA a déménagé à Boulogne-Billancourt en 2010.

A l'international, du campus offshore au campus connecté ?

Dans les années 1990, prenant la mesure d'une compétition accrue sur le plan international, les universités et grandes écoles françaises ont mis en place des politiques de développement à l'international : celles-ci se sont notamment traduites par une « offshorisation » de campus ou diverses autres formes de partenariats, majoritairement tournés vers des pays en développement. Pour les uns, il s'agissait de développer le rayonnement de la France, de recruter de nouveaux étudiants, d'augmenter les revenus, ainsi que de favoriser des liens institutionnels et de recherche ; pour les autres, il s'agissait de former les élites et limiter la fuite des cerveaux.

C'est ainsi que des universités françaises ont été créées par exemple en Egypte en 2002 et en Arménie en 2003. L'INSEAD a ouvert un campus *offshore* à Singapour en 2000, l'Ecole Centrale à Pékin en 2005, la Sorbonne à Abu Dhabi en 2006 et l'ESSEC à Singapour en 2006.

Le développement de campus *offshore*, dynamique dans les années 2000, avait été un peu mis en pause au profit de formats plus légers, alors que les écoles se focalisaient davantage sur le territoire national. En effet, des partenariats et coopérations, dispositifs moins coûteux ont été privilégiés. Quelques groupes d'enseignement supérieur privé seulement avaient conservé une stratégie d'expansion à l'international (Ionis Education, Ad Education, Galileo, Insec...).

Toutefois, avec la pandémie, la question se pose sous un angle nouveau : enjeu de continuité des parcours, probable recentrage des mobilités internationales au niveau régional plutôt qu'au niveau intercontinental... La donne a sensiblement changé. Si l'enseignement à distance a été une solution d'urgence efficace, sa pérennisation sous la forme de campus connectés est déjà en cours.

La mobilité internationale pourrait prendre de nouvelles formes : développement de campus numériques et remise à l'ordre du jour de politique de délocalisation de campus pourraient être des pistes de plus en plus explorées. Certains pays ambitionnent également de se positionner comme des hubs majeurs : comme Dubaï et son projet de *Dubaï international Academic City*.

L'immobilier, un enjeu d'attractivité pour les écoles

Longtemps relégué au rang de sujet secondaire, l'immobilier est désormais au cœur des préoccupations des écoles. Face à une concurrence accrue pour attirer les meilleurs étudiants, les écoles se lancent dans des projets immobiliers ambitieux, conçus comme de véritables vitrines, et permettant de promouvoir une marque forte et dynamique.

Des projets immobiliers qui sont de véritables vitrines

Les établissements d'enseignement supérieur, et tout particulièrement les écoles de commerce font face à de nouveaux défis : en effet, dans un contexte de plus en plus concurrentiel et mondialisé, il faut rester attractif auprès des futurs élèves qui ne jugent plus les écoles à leurs seules performances scolaires et professionnelles mais à une « expérience usager » plus globale.

Par ailleurs, les nouvelles générations sont sensibles aux enjeux environnementaux et aux engagements des écoles en ce sens. Il s'agit aussi de proposer aux élèves, futurs managers, un environnement de travail semblable à ce qu'ils trouveront dans leur future vie professionnelle.

Ainsi, le nouveau campus de l'EM Lyon intègrera aux côtés de la business school une plate-forme de colearning dédiée à l'employabilité et aux métiers du futur.



HappyIndex®School, un classement qui sonde les étudiants

Parmi les 5 critères soumis chaque année à près de 15 000 étudiants est notamment abordée la qualité des équipements mis à leur disposition, aux côtés d'autres facteurs tels que la stimulation intellectuelle, ou encore les perspectives d'emploi.

Au final, 70 établissements sur les 250 écoles et universités notées sont accrédités par HappyIndex®School 2021.



C'est un véritable changement de culture qui s'opère : alors qu'elles avaient peu fait évoluer leur immobilier, les écoles se lancent dans des plans stratégiques immobiliers et portent désormais des projets ambitieux, faisant parfois intervenir de grands architectes, à l'instar de Wilmotte & Associés (EM Normandie à Clichy, nouveau campus parisien de Sciences Po Paris) ou de Philippe Chiambaretta (nouveau campus de l'EM Lyon dans le quartier Gerland).

Des projets initiés pour différents motifs

Les écoles ciblent des locaux neufs et performants et face à ce mouvement de fond, une forme d'émulation semble jouer : même les écoles les plus prestigieuses (Sciences-Po, écoles de commerce consulaires telles que l'ESCP ou HEC...), qui ont une attractivité intrinsèque, se mettent à moderniser leur site d'origine.

Différents motifs guident ces mouvements : nouvelles implantations sur des territoires jusque là non couverts, déménagement avec agrandissement tout en restant sur le territoire d'origine (ou à proximité immédiate), rationalisation du parc immobilier... Face à une offre insuffisante, la restructuration des campus existants est également une piste regardée par les établissements.

NOUVELLES IMPLANTATIONS

L'ESSCA inaugurera son nouveau campus strasbourgeois de 1 200 m² à la rentrée de 2022/2023 au sein de « l'espace européen de l'entreprise » à Schiltigheim (zone d'activités tertiaires et d'innovation qui accueille d'autres établissements d'enseignement). Pour la rentrée 2022, 30 places seront proposées pour la 1^{re} année de *bachelor* en management international et 30 places pour la 1^{re} année du programme Grande école.

DÉMÉNAGEMENT AVEC AGRANDISSEMENT

NEOMA a un projet de nouveau campus de 35 000 m² à Reims, sur le terrain des magasins généraux dans la zone de Port Colbert. Un protocole a été signé en 2020 pour l'achat du terrain. Ce nouveau site permettra d'accueillir 4 700 étudiants et sera doté de 85 salles de classes, 2 amphithéâtres et un auditorium. L'emménagement est prévu à la rentrée 2025 et Neoma quittera alors ses locaux actuels.

RATIONALISATION DU PARC IMMOBILIER

Début 2022, **Sciences Po Paris** a inauguré son nouveau campus au 1 rue St Thomas. Le site réunit 4 écoles de niveau master, neuf centres de recherche et programmes transversaux, ainsi que l'Institut des compétences et de l'innovation. Ce projet est le fruit d'une stratégie de rationalisation immobilière permettant de passer d'une vingtaine à une douzaine de sites, tous situés au nord et au sud du boulevard Saint Germain.

REDÉVELOPPEMENT SUR SITE AVEC RÉNOVATION

En 2021, **HEC** a lancé une phase de définition de son projet stratégique de réinvention de son campus de Jouy-en-Josas inauguré en 1964. Cette phase durera un an, et les premiers bâtiments verront le jour en 2026. Le projet créera 25 000 m² d'activités, 10 000 m² de résidences (soit 600 logements). Au total, 15 700 m² seront rénovés, 6 500 m² seront restructurés et 10 500 m² démolis. Au sein de son Château (bâtiment classé), HEC offrira un pôle Executive Education qui se veut conforme aux plus hauts standards internationaux.

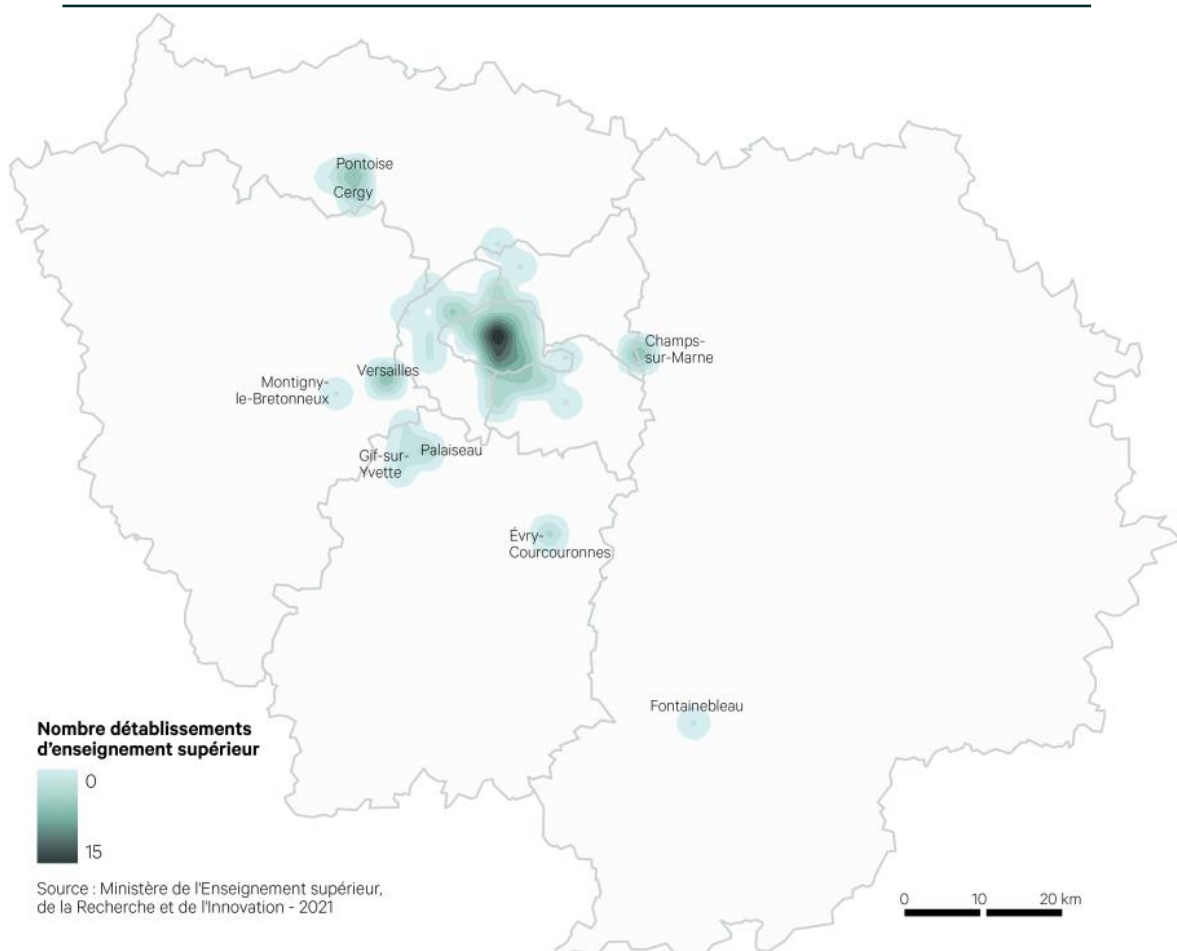
Sites d'implantation : centralité et animation sont plébiscitées

Paris, métropoles régionales, ou secondaires : les territoires ciblés varient suivant les stratégies. Toutefois, au sein de ces territoires, la prime est accordée à la centralité. En effet, dans les régions étudiées, la majorité des demandes ciblent le centre-ville : sur un échantillon de 12 métropoles, et de 78 demandes exprimées et non pourvues à ce jour, 77 % des utilisateurs souhaitent une implantation en centre-ville contre seulement 23 % une implantation en périphérie. Pour l'enseignement supérieur privé, ce tropisme est encore plus marqué.

En Ile-de-France, Paris intra-muros reste la localisation privilégiée et exprimée en première intention, l'adresse parisienne jouant particulièrement pour les étudiants étrangers ; les Hauts-de-Seine sont un territoire de report naturel, du fait des aménités qu'ils proposent, d'un marché moins tendu et d'un meilleur rapport qualité prix. On a vu notamment plusieurs implantations récemment à La Défense et en péri-Défense.

L'enseignement public, quant à lui, obéit davantage à des logiques territoriales (politiques publiques, clusters, implantations historiques...). Ainsi, un certain nombre d'universités et d'écoles d'ingénieurs, sont localisées en dehors de Paris : Polytechnique et Centrale sont à Saclay, l'Ecole des Ponts Paris Tech à Champs-sur-Marne, l'Ecole vétérinaire est à Maisons-Alfort.

Visuel 10 : répartition géographique des établissements publics et privés en Ile-de-France



LES 5 CRITÈRES CLÉS DE LOCALISATION

- 1 Un site accessible, au pied d'une station de transport en commun, près d'un hub idéalement pour les villes disposant d'une offre de transport en commun.
- 2 Un quartier vivant, animé, avec des commerces.
- 3 Une ambiance urbaine apaisée et un sentiment de sécurité.
- 4 La proximité des zones économiques tertiaires, avec un profil multi-activités.
- 5 La possibilité de se loger à proximité.

Toutefois, les écoles ont des difficultés pour trouver de nouveaux locaux répondant à ces critères de localisation. L'offre sur le marché est restreinte et elles se heurtent parfois également aux réticences des élus (qui craignent la paupérisation du centre-ville et la dégradation de l'offre commerciale) ou des investisseurs (qui leur préfèrent parfois un preneur plus classique).

“

En région, comme en Ile-de-France, la demande exprimée est une demande de centralité, au plus près des aménités urbaines et de la vie économique.

”

Stanislas Leborgne
Executive Director
Régions



Une offre insuffisante, quantitativement et qualitativement

Au-delà des critères de localisation, les écoles font face à des enjeux particuliers. Du fait de leur activité, elles ont besoin de locaux spécifiques, leur permettant d'accueillir du public. Les locaux qu'elles occupent doivent répondre à deux conditions cumulatives : d'une part, être classés établissement recevant du public (ERP) : d'autre part, relever au PLU, de la destination « équipements d'intérêt collectif et services publics » (EICSP, remplaçant l'ancienne catégorie des Cinaspic).

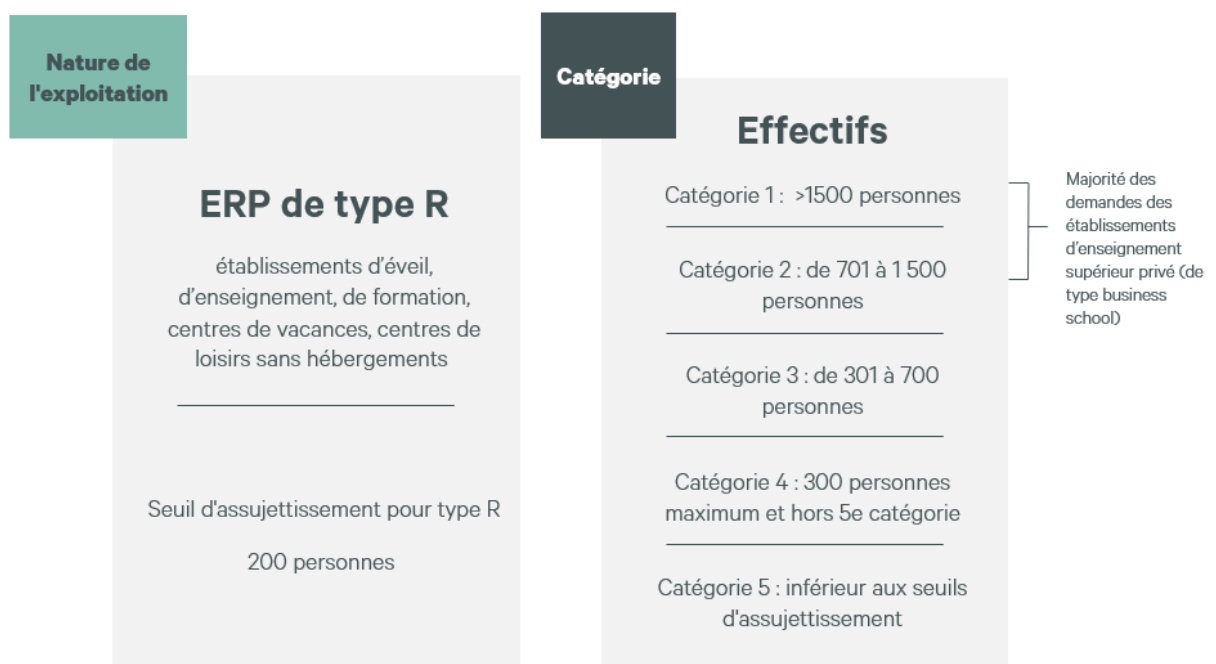
Cette double nécessité est source de difficultés supplémentaires pour les utilisateurs : existence d'une offre adéquate sur le marché répondant par ailleurs aux autres critères, procédures et délais supplémentaires pouvant retarder le projet et avoir un effet dissuasif sur le propriétaire...

Le classement ERP : une réglementation pour la sécurité incendie

Le classement ERP (établissement recevant du public) relève du Code de la Construction et de l'Habitation et a pour objectif d'assurer la sécurité des personnes et des biens, notamment en cas d'incendie (sorties de secours, escaliers en nombre suffisant). Il s'applique en phase de construction et d'exploitation à des bâtiments dans lesquels des personnes extérieures sont admises. Il doit également être renouvelé lors d'un changement d'utilisateur, puisqu'il est attaché à l'exploitant.

La procédure de classement ERP prend généralement entre 3 et 6 mois d'instruction (suivant la nécessité ou non d'engager des travaux), auxquels s'ajoutent 1 à 3 mois pour la constitution du dossier suivant la complexité.

Visuel 11 : locaux ERP & écoles



Une fois l'offre ERP identifiée, encore faut-il que la catégorie d'ERP convienne, sachant que la majorité des demandes se concentrent sur les catégories 1 et 2 qui sont les plus rares, particulièrement au centre de Paris. Compte tenu de la rareté de l'offre et de la spécificité de leurs besoins, les écoles vont privilégier la recherche de clés en main locatifs ou d'opération en compte propre, projets qui se feront donc très en amont.

A défaut, les écoles vont s'orienter vers des bâtiments (le plus souvent à usage de bureaux) pouvant être facilement transformés en ERP. Ainsi, par exemple sur les Collines de l'Arche, d'importants travaux avaient été réalisés notamment pour augmenter le capacitaire de l'immeuble afin d'accueillir en première intention un centre de coworking de près de 14 000 m² : ce sont finalement des écoles qui ont pris à bail les surfaces remises en commercialisation.

Transformer un immeuble standard en ERP est souvent possible et ne présente généralement pas de difficultés majeures sauf cas particuliers. Toutefois, plusieurs conditions sont à respecter et étapes à prévoir. Il faut par exemple s'assurer que les façades et les baies sont accessibles, que la desserte pompier est possible.

Il est nécessaire de s'entourer d'experts de la question pour couvrir les sujets techniques, juridiques et financiers, ce qui peut allonger la durée des négociations avec le propriétaire.



C'est néanmoins une piste intéressante pour la transformation de bureaux obsolètes sur des territoires en suroffre qui rencontrent des difficultés de commercialisation, et tout particulièrement là où les valeurs locatives des écoles se rapprochent voire dépassent les loyers bureaux.

Au premier trimestre 2022, dans le cadre de sa stratégie value-add, MIMCO Asset Management a acquis un ensemble immobilier tertiaire obsolète de 2 000 m² à Courbevoie afin de le transformer en école ou Cinaspic. Pour cela, des travaux devront permettre de transformer les bâtiments en ERP (les catégories 2 et 3 sont visées). L'immeuble est situé au 246 boulevard Saint-Denis, à Courbevoie, dans un secteur limitrophe d'Asnières, où l'attractivité tertiaire est limitée.



246 boulevard Saint-Denis, Courbevoie

La destination EICSP (ex CINASPIC) : la réglementation de l'usage des sols dans les PLU

Le classement EICSP relève du Code de l'urbanisme et vise à contrôler l'affectation des sols. Il s'applique en phase de construction et en cas de changement de destination (par exemple, transformation d'un immeuble de bureau en école). Contrairement au classement ERP, la destination est attachée au foncier et non à l'occupant. La catégorie EICSP est valable tant que la destination n'est pas modifiée. Tout changement de destination (dans un sens ou dans l'autre) nécessite une procédure spécifique.

La loi ALUR a supprimé la notion de CINASPIC en 2015. Depuis la réforme de la nomenclature du PLU, et pour les PLU qui auraient été approuvés après 2016, les établissements d'enseignement relèvent de la destination "équipements d'intérêt collectif et services publics" (EICSP) et de la sous-destination établissements d'enseignement, de santé et d'action sociale. Elle recouvre l'ensemble des établissements d'enseignement (maternelle, primaire, collège, lycée, université, grandes écoles...), les établissements d'enseignement professionnels et techniques, les établissements d'enseignement et de formation pour adulte.

QUELS FREINS DU CÔTÉ DES INVESTISSEURS ?

Certains bailleurs sont réticents à l'idée de voir la destination de leur immeuble changer pour en faire une école. En effet, une fois le terme du bail échu, ils craignent de restreindre la cible d'utilisateurs potentiels et ne pas pouvoir revenir à la destination initiale (incertitude pesant sur l'évolution de la politique publique et du PLU).

Par commodité, certains bailleurs privilégieront des locataires de bureaux qui sont souvent leur cœur de cible.



Immeuble Le Blériot à Suresnes

© Lola Barra pour Skema Business School

Un allongement des délais de décision

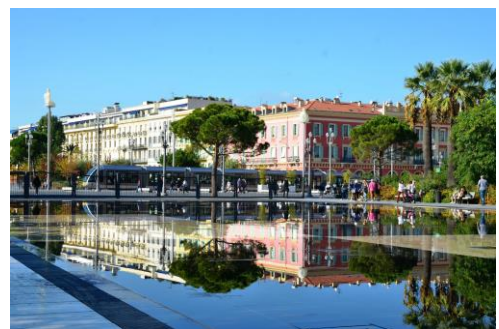
Faute d'offre adaptée, les délais de décision sont longs. La durée moyenne de recherche est de 13,5 mois sur notre panel régional : toutefois, il faut noter qu'il s'agit d'une donnée à la date d'entrée de la demande. Même sur certaines agglomérations dynamiques en termes de demande placée, l'offre ne suit pas la demande.

Nous avons ainsi identifié des demandes datant de plusieurs années : certaines écoles sont en recherche de locaux depuis 5 ou 6 ans. La situation est tout particulièrement tendue à Bordeaux, Toulouse, Toulon ou encore Nice.

L'indicateur de la demande placée restitue insuffisamment la dynamique de ce marché. La tension à l'offre conduit en effet les établissements d'enseignement à reporter leurs projets. Les taux de transformation pourraient être optimisés par la production d'une offre adaptée.



Bordeaux

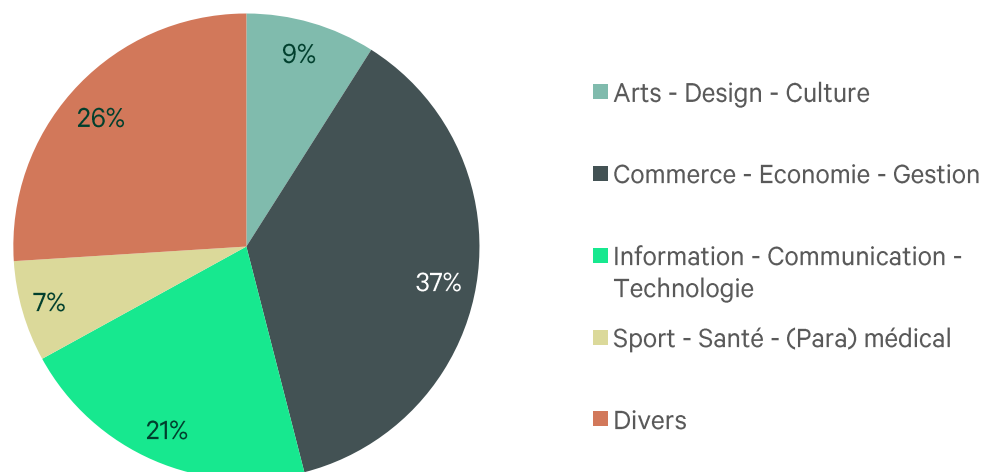


Nice



Toulouse

Visuel 12 : répartition de la demande exprimée par secteur d'activité dans les régions étudiées



Source : CBRE Research, T2 2022, enquête réalisée sur un panel de 12 métropoles régionales

DES PRENEURS QUI PRÉSENTENT DE NOMBREUX ATOUTS POUR LES INVESTISSEURS

Pour les investisseurs, les écoles présentent de nombreux atouts : ce sont des locataires solides financièrement et pérennes, ce qui vient sécuriser le cash-flow dans le temps. Ce sont par ailleurs des activités résilientes et contracycliques, qui présentent en temps de crise et de mutation de véritables atouts. Enfin, ce sont des actifs qui viennent renforcer la stratégie ESG des acteurs.

Des locataires solides financièrement

Les cursus se faisant sur 3 à 5 ans (suivant que la procédure d'intégration se fait post-bac ou après deux années de classes préparatoires), les établissements d'enseignement supérieur ont une visibilité sur leurs flux financiers sur plusieurs années. Rares sont les utilisateurs de bureaux pouvant se prévaloir d'une telle situation. Pour les écoles de commerce tout particulièrement, les frais d'inscription sont élevés (cf. tableau ci-dessous) et en forte augmentation : le site Major-prépa a réalisé une étude en 2018, qui montrait une évolution très nettement haussière pour un grand nombre d'établissements. Ainsi en 10 ans (soit entre 2009 et 2018), le coût du cursus complet dans les principales écoles de commerce a augmenté en moyenne de 64,1 % avec des différences notables d'une école à une autre (cf. quelques exemples ci-dessous).

Au-delà de l'augmentation des frais de scolarité, les écoles ont aussi augmenté la taille de leur promotion, accroissant ainsi leurs ressources propres de manière substantielle, ce qui leur confère une rare solidité financière. Ces stratégies ont été des facteurs de forte croissance ces dernières années et compte tenu des évolutions démographiques présentées précédemment, cette dynamique devrait encore se poursuivre sur plusieurs années.

Visuel 13 : évolution du coût du cursus complet en 10 ans : quelques exemples

Etablissement	FRAIS DE SCOLARITE			Nb étudiants intégrés post prépa	Recettes 2018
	2009	2018	Evolution 10 ans		
HEC PARIS	26 900 €	46 050 €	71,2%	373	17 176 650 €
ESSEC Business School	29 400 €	45 000 €	53,1%	400	18 000 000 €
ESCP Europe	25 200 €	47 400 €	88,1%	375	17 775 000 €
EM LYON Business School	23 500 €	44 500 €	89,4%	525	23 362 500 €
EDHEC Business School	25 000 €	46 800 €	87,2%	525	24 570 000 €
Audencia Business School	21 600 €	41 450 €	91,9%	485	20 103 250 €
Grenoble EM	24 900 €	37 528 €	50,7%	495	18 576 360 €
Neoma Business School	24 008 €	35 500 €	47,9%	770	27 335 000 €
Skema Business School	24 115 €	42 500 €	76,2%	535	22 737 500 €
Toulouse Business School	24 700 €	35 700 €	44,5%	323	11 531 100 €

Source : major-prepa, enquête sur les frais de scolarité

Les écoles sont capables de mobiliser leurs fonds propres pour des projets d'ampleur : par exemple, Sciences Po Paris, pour son nouveau campus du 1 rue St Thomas a mobilisé 30,5 M€ de fonds propres (soit 16 % du total du projet se chiffrant à 190 M€).

Par ailleurs, les établissements ayant un statut de sociétés commerciales à but lucratif (c'est le cas notamment d'Insee, Groupe IONIS, IGS, Galileo et des écoles privées de management) ne dépendent pas de subventions publiques : ils ont un modèle financier solide, fondé sur l'autogestion. Enfin, les stratégies de regroupement et de constitution de groupes forts, ayant parfois fait entrer à leur capital des fonds d'investissement, leur confèrent une véritable force de frappe sur le plan financier.

En termes de niveau de loyers, les établissements d'enseignement supérieur sont en mesure de supporter des loyers relativement élevés. Tout type de surfaces confondues, 41 % de la demande placée s'est faite sur des loyers > 450 € (contre 44 % pour l'ensemble des utilisateurs bureaux). Certes, les écoles ne pourront pas se positionner sur les biens les plus chers des quartiers centraux d'affaires où le loyer *prime* flirte avec les 1 000 €/m² pour Paris ; toutefois, sur d'autres territoires, y compris parisiens et en proche couronne, elles peuvent tout à fait assumer les mêmes loyers qu'un utilisateur de bureaux, voire plus : la situation est en effet extrêmement variable d'une zone à une autre et dépend de l'attractivité tertiaire du secteur.

UN RAISONNEMENT EN TAUX D'EFFORT

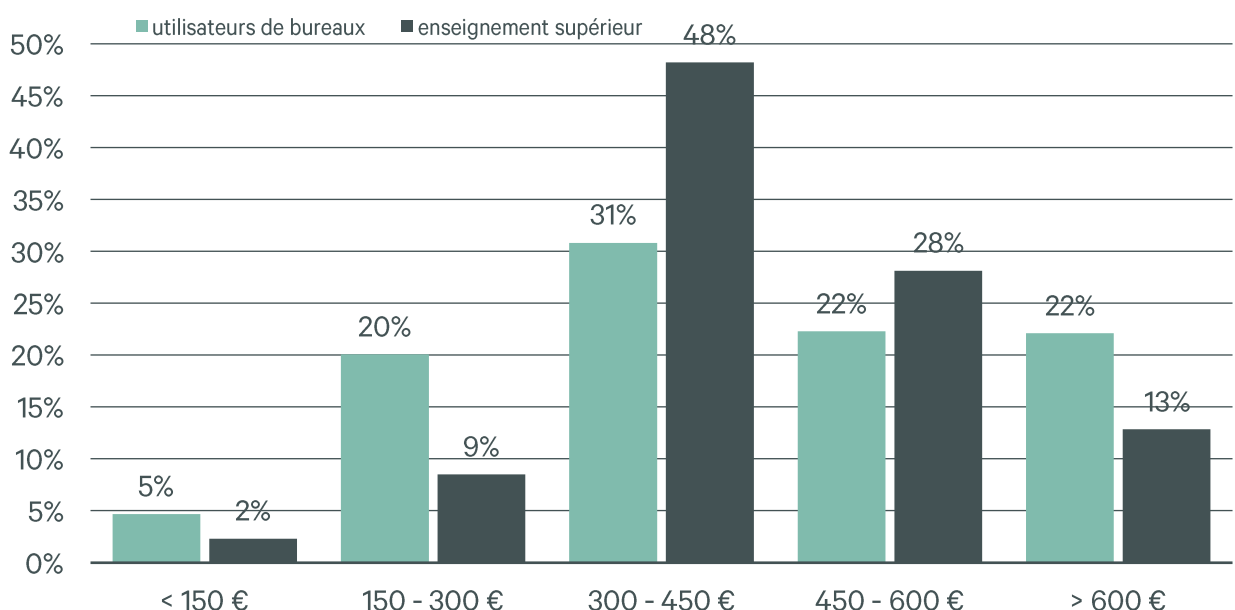
Si le loyer permet des comparaisons entre type de preneurs, il faut savoir que les écoles raisonnent plutôt en taux d'effort qu'en loyer en €/m².

$$\text{TAUX D'EFFORT} = \frac{\text{LOYER}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES}}$$

$$\text{CHIFFRE D'AFFAIRES} = \text{NB ETUDIANTS} \times \text{FRAIS D'INSCRIPTION}$$

Elles ne pondèrent donc pas (ou moins) les loyers en fonction de la nature des surfaces (sous-sols, surfaces aveugles). Elles pourront ainsi installer un amphithéâtre en sous-sol.

Visuel 14 : comparaison des loyers faciaux en IDF entre 2019 et 2021 par type de preneurs



Source : CBRE Research

Des locataires pérennes

A plusieurs égards, les écoles sont des locataires pérennes, avec un cash flow plus sécurisé que les locataires de bureaux.

Les établissements d'enseignement supérieur s'engagent sur des durées longues, et il n'est pas rare de les voir signer des baux de 9 ou 12 ans ferme. Ainsi, pour 52 % des m² placés en IDF en immobilier d'enseignement, des baux ferme de 9 ans et plus ont été signés (vs 33 % pour les utilisateurs de bureaux). Pour les grandes transactions (> 5 000 m²), cette proportion monte à 100 % vs 75 % pour les utilisateurs de bureaux.

La part des baux de 12 ans ferme est particulièrement surreprésentée : ce sont 33 % des m² placés pour les établissements d'enseignement supérieur > 5 000 m², contre 24 % pour les utilisateurs de bureaux.

Sur le long terme, ce sont des locataires fidèles à l'adresse, qui resteront souvent dans leurs locaux bien au-delà de la durée d'engagement initial s'ils n'y sont pas trop à l'étroit. Des locaux complémentaires pourront également être pris à proximité. Ainsi, le campus parisien de l'IESEG à La Défense s'est constitué par adjonctions successives.

Du fait de la tension à l'offre sur le marché et de l'enjeu de localisation, ce sont des preneurs qui seront également enclins à se positionner en amont des projets, et sont donc des candidats tout trouvés pour des précommercialisations réussies.

“

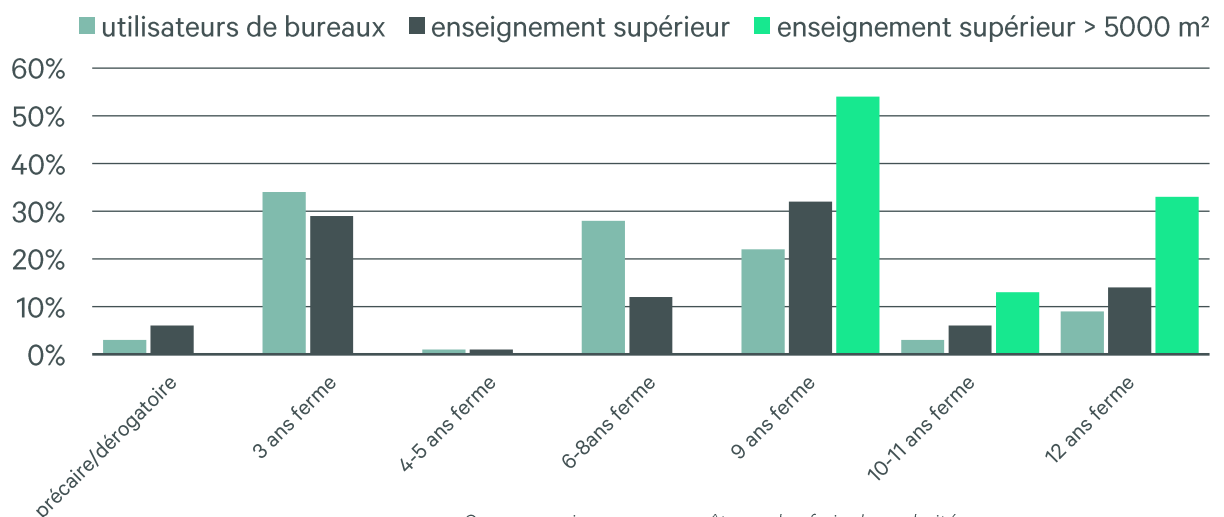
Du fait de leur business model, les écoles de management bénéficient d'une visibilité et d'une sécurisation de leurs flux financiers sur plusieurs années. Peu de preneurs peuvent se prévaloir d'une telle solidité.

”

”

Caroline Nachtwey
Director, Bureaux Grands Projets

Visuel 15 : comparaison des durées d'engagement dans les baux



Source : major-prepa, enquête sur les frais de scolarité

Un actif de plus en plus regardé

Actif de niche, l'immobilier d'enseignement intéresse de plus en plus d'acteurs : si certains investisseurs s'en font une spécialité, d'autres acteurs du marché au profil plus généraliste souhaitent en intégrer dans leur portefeuille car ces preneurs présentent plusieurs atouts.

- C'est une activité résiliente et contracyclique, qui suscite un intérêt particulièrement en temps de crise. Pour les investisseurs, ce sont des opportunités rares pour capitaliser un loyer sécurisé sur une durée ferme longue.
- Les taux de rendement offerts sont intéressants : si les investisseurs craignent parfois une décote en raison du caractère CINASPIC, il faut noter que sur certains territoires, le taux *prime* peut se rapprocher du taux bureaux. Par ailleurs, l'intérêt grandissant crée aussi plus de compétition entre les acheteurs potentiels.
- C'est un produit compatible avec les feuilles de route ESG et qui répond à des enjeux de diversification.

L'intérêt est donc croissant pour ce type d'actifs et les craintes quant à la liquidité sont tempérées par la multiplication récente des acheteurs potentiels. Ce ne sont plus seulement les *pure players* qui regardent ces actifs mais également des généralistes.

Les écoles peuvent aussi se porter acquéreur de leurs locaux : c'est par exemple le cas de l'Institut catholique de Lille qui a acheté à SFL l'immeuble Le Vaisseau (6 300 m² à Issy-les-Moulineaux) ou de Skema Business School qui possède le Blériot à Suresnes. Du côté des preneurs, le marché devient plus profond et cette tendance devrait se confirmer avec les évolutions socio-démographiques en cours. Si le marché a été porté par les écoles de management privées, d'autres établissements devraient prendre le relais dans les années qui viennent.

L'enjeu reste la constitution d'une offre quantitativement et qualitativement suffisante qui permettrait de fluidifier le marché. Au fur et à mesure que l'évolution des modes de travail redessinent la géographie tertiaire, la transformation en ERP d'immeubles de bureaux obsolètes devrait prendre tout son sens.



Immeuble Le Vaisseau à Issy-les-Moulineaux

© SFL – Paul Maurer

A propos de CBRE

Numéro 1 mondial de l'immobilier d'entreprise, CBRE propose ses services aux utilisateurs, propriétaires, investisseurs du monde entier. Qu'il s'agisse de conseil, de commercialisation, d'aménagement d'espace, d'investissement, de gestion immobilière ou d'expertise, nous avons la capacité de mobiliser l'ensemble de notre réseau, à Paris, en régions et partout dans le monde pour couvrir l'ensemble des besoins immobiliers des entreprises. En France, 1 500 collaborateurs, passionnés par l'immobilier, construisent pour nos clients des réponses personnalisées, qu'il s'agisse de renforcer leur attractivité pour leurs salariés, d'améliorer les performances opérationnelles ou de conquérir de nouveaux marchés. Nous aidons les entreprises à concevoir l'immobilier comme une opportunité de création de valeur.

76 rue de Prony
75017 Paris
T +33 (0)1 53 64 00 00
www.cbre.fr

Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CBRE ou du groupe CBRE.

Pour en savoir plus sur CBRE Research ou disposer d'études supplémentaires, consultez le Global Research Gateway : <https://www.cbre.com/research-and-reports#sort=%40publishdate%20descending>

Les études publiées par CBRE France sont également disponibles sur : <https://www.cbre.fr/fr-fr/etudes>

Ce document est une publication de la société CBRE. Toutes les marques et logos, déposés ou non, sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

Document non contractuel.

Parution : septembre 2022

Contacts

Marion Vion-Dury
Associate Director
Research France
+33 (0) 1 53 64 22 75
marion.viondury@cbre.fr

Caroline Nachtwey
Director – Bureaux Grands Projets
+33 (0) 6 19 58 31 75
caroline.nachtwey@cbre.fr

Stanislas Leborgne
Executive Director - Régions
+33 (0) 6 08 18 38 26
stanislas.leborgne@cbre.fr

Pierre-Edouard Boudot
Executive Director
Research France
+33 (0) 1 53 64 36 86
pe.boudot@cbre.fr

Alexandre Fontaine
Executive Director
Agence bureaux IDF
+33 (0) 1 53 64 35 02
alexandre.fontaine@cbre.fr

Yves Gourdin
Head of Investment - Régions
+33 (0) 1 53 64 37 16
yves.gourdin@cbre.fr

© Copyright 2022. All rights reserved. This report has been prepared in good faith, based on CBRE's current anecdotal and evidence based views of the commercial real estate market. Although CBRE believes its views reflect market conditions on the date of this presentation, they are subject to significant uncertainties and contingencies, many of which are beyond CBRE's control. In addition, many of CBRE's views are opinion and/or projections based on CBRE's subjective analyses of current market circumstances. Other firms may have different opinions, projections and analyses, and actual market conditions in the future may cause CBRE's current views to later be incorrect. CBRE has no obligation to update its views herein if its opinions, projections, analyses or market circumstances later change.

Nothing in this report should be construed as an indicator of the future performance of CBRE's securities or of the performance of any other company's securities. You should not purchase or sell securities—of CBRE or any other company—based on the views herein. CBRE disclaims all liability for securities purchased or sold based on information herein, and by viewing this report, you waive all claims against CBRE as well as against CBRE's affiliates, officers, directors, employees, agents, advisers and representatives arising out of the accuracy, completeness, adequacy or your use of the information herein.