

Pas d'institutionnels mais des investisseurs privés qui possèdent souvent plusieurs kots

► Hier, grands-parents ou parents investissaient pour leurs rejetons. Aujourd'hui...

Eckelmans Immobilier n'est pas le seul promoteur à développer des kots pour étudiants. Mais il est un des plus anciens – la société a été créée en 1963 – et un des plus actifs – à Bruxelles, Louvain-la-Neuve, Leuven et Gand. Il a été quelque fois approché par des investisseurs institutionnels, mais sa cible, ce sont les particuliers. Qui lui sont très fidèles, précise Thibault Van Dieren, directeur.

Jugez-vous que le marché du kot est en déséquilibre ?

Il n'y a pas de réponse unique. Prenons le cas de LLN. Sur le marché des "communautaires" de 4 à 6 chambres, il y a plus de demandes que d'offres. Mais pas sur celui des studios. Ces 10 dernières années, on a globalement peu construit. C'est qu'à l'époque, il y avait trop d'offres. Au fur et à mesure, les courbes se sont inversées. Depuis deux ans, des projets neufs recommencent à sortir. En 2008, nous avons mis 300 lits sur le marché néolouvaniste, et 100 de plus le seront en 2011, dans une résidence services (avec foyer de 400 m², BBQ...). Auxquels s'ajoutent ceux

en cours de construction par l'UCL. De quoi désengorger le marché.

Ces "lits", vous les gérez, mais pour compte de tiers. A qui les vendez-vous ?

Notre clientèle est essentiellement constituée de particuliers. Pas seulement de parents, comme il y a 20 ou 30 ans, mais d'investisseurs qui en possèdent souvent plusieurs et qui réinvestissent quand nous développons un nouveau projet. Au début, on vendait les chambres à la pièce, mais la multitude des copropriétaires se partageant les espaces communs posait problème. Aujourd'hui, on les vend par "commus" complets ou par groupe de 2 à 3 chambres.

Quel en est le rendement ?

Tout dépend de l'âge de l'immeuble. Pour les produits neufs, la rentabilité nette atteint 4,5 % (tous frais payés, plus-value à la revente non comprise). Et ce, que la chambre soit louée ou non... Le système que nous proposons est un "pool de location" : les propriétaires des résidences sont solidaires des recettes comme des risques (vacances, contentieux, travaux). Côté prix, il faut compter 50 000 € pour une chambre dans un "commu" de 4 ou 5. Pour un studio, les prix démarrent à 60 000 €. Peu de différence donc car dans les deux cas, la superficie, communs compris, équivaut à quelque 20 m². Dans un

grand "commu", les prix sont moins élevés, car le coût des espaces communs est plus largement réparti. Mais, même s'ils sont économiquement moins rentables, le marché demande des "communautaires" plus petits...

Et pour les kots plus anciens ?

Difficile à dire, car le marché est très hétéroclite. En une douzaine d'années, les prix de vente sont passés du simple au double. Mais pas les loyers. Entre 12 500 € il y a 12 ans pour une chambre dans un grand "commu" et 25 000 € aujourd'hui, la rentabilité est bien différente
C.M.