



Constance **Uyttebrouck**Karolina **Zięba-Kulawik**Antoine **Paccoud**

Typologie de logements locatifs partagés, de courte durée et digitalisés

Introduction

Cette note porte sur un phénomène émergeant au Luxembourg, à savoir le développement sur le marché immobilier de **nouveaux types de logements** locatifs flexibles dits « partagés » – que les acteurs du marché désignent souvent comme du « co-living » – ainsi que des logements locatifs disponibles pour de courtes durées. Les technologies digitales et, particulièrement, les plateformes en ligne occupent un rôle central dans le développement et la gestion de l'ensemble de ces produits immobiliers. Ce phénomène a été observé dans la plupart des grandes villes européennes, en particulier celles qui ont été sujettes à une crise immobilière à la suite de la crise financière de 2008-2009. Plus généralement, les acteurs de l'immobilier proposent ces types de logements dans les contextes urbains tendus où il devient de plus en plus difficile d'accéder à la propriété privée et de trouver un logement en location abordable.

Ces produits flexibles – tant au niveau de leur organisation spatiale que de leur mode d'occupation – sont développés par l'intermédiaire de nouvelles sociétés spécialisées de gestion locative et **intéressent aussi bien les propriétaires que les pouvoirs publics et les usagers**. Pour les propriétaires, il s'agit d'actifs rentables assurant des taux d'occupation élevés, ce qui présente un avantage non négligeable dans le contexte actuel de crise immobilière. Du point de vue des pouvoirs publics, ces nouveaux produits contribuent à pallier au manque structurel de logements, en particulier pour les travailleurs recrutés à l'étranger, et contribuent au besoin des grands employeurs d'attirer et ancrer les « talents ». Cette vision peut néanmoins contredire un autre objectif central, notamment pour les autorités locales, qui est de répondre aux besoins en logement des familles, pour qui ces nouveaux produits ne sont pas adaptés. Pour les travailleurs internationaux des grandes entreprises et les « jeunes professionnels », avoir accès à une offre flexible, meublée, facile d'accès (par l'intermédiaire d'une plateforme) et, dans







certains cas, avec des espaces partagés facilitant l'interaction sociale, peut se révéler très attrayant.

Néanmoins, le développement de ce type d'offre locative dans d'autres contextes (par exemple, à Bruxelles où le co-living a émergé avec la création de la société Cohabs en 2016; Casier, 2023; ou à Amsterdam où diverses formes de logement partagé existent depuis plus longtemps; Ronald et al., 2023; Uyttebrouck et al., 2020) a révélé présenter de **sérieux risques,** notamment en termes d'effets sur le marché du logement (augmentation et instabilité des prix, dépendance aux grands investisseurs privés; Conte & Anselmi, 2022) et de mécanismes de sélection des occupants (exclusion de certains types de ménages, documentée par exemple en Suède; Grundström et al., 2024), qui pourraient contribuer à renforcer des mécanismes d'exclusion et d'inégalité sur le marché du logement. De tels effets seraient délétères au Luxembourg, où certains ménages à plus faibles revenus doivent déjà passer la frontière – quand ils ne sont pas restreints par leur visa – pour pouvoir se loger. Dans ce contexte, il semble dès lors essentiel de mieux connaître la nature et le mode de fonctionnement de ces segments du marché locatif dont le développement au cours de la dernière décennie semble avoir fortement progressé¹.

Au vu de ces enjeux et de leurs multiples implications, la présente note est pensée comme la première d'une série de publications. Dans ce qui suit, nous nous concentrons sur l'établissement d'une **typologie de logements locatifs partagés, de courte durée et digitalisés**, à partir des questions suivantes : quelles sont leurs caractéristiques, où se situent-ils, et quelles sont les stratégies des acteurs qui les développent ? Une deuxième publication (2025) portera sur les instruments (règlementations urbanistiques et sur le logement, PAG, incitants fiscaux, etc.) – et l'absence de certains outils – qui contribuent à stimuler (ou freiner) le développement de ce type de logements. Deux autres publications thématiques sont prévues à plus longue échéance, d'une part, sur le point de vue des occupants de ces logements, et d'autre part, sur le cas particulier des chambres meublées informelles (en ce compris les chambres à café), et les pistes méthodologiques qui permettraient de mieux les identifier et les analyser.

La première section identifie de manière générale les principaux types de logements partagés, de courte durée et digitalisés qui existent actuellement en milieu urbain. La typologie acteurs-produits présentée ensuite pour le cas du Luxembourg se base essentiellement sur des **données extraites des plateformes en ligne** au moyen de techniques de « web scraping » (section 2). La section 3 s'efforce de caractériser et analyser la localisation des deux types de produits les plus rencontrés au Luxembourg, à savoir le co-living et le logement court terme, ou location court terme (LCT étant utilisé indifféremment comme acronyme pour les deux dernières dénominations). Ensuite, la section 4 repart des acteurs spécialisés dans ces segments pour mettre en lumière les principaux éléments de leurs stratégies et mieux comprendre comment se développent ces produits. Au départ de la synthèse des types d'acteurs et produits identifiés au Luxembourg, la conclusion interroge les implications de ce phénomène à différents niveaux, afin d'alimenter le débat sur un secteur qui semble s'établir progressivement comme un segment incontournable de l'offre résidentielle.

Dans le logement en chiffres #15 publié conjointement avec le STATEC, l'Observatoire de l'Habitat a montré que le segment des chambres meublées (au sens large) est passé de moins de 3 % de l'offre locative entre 2010 et 2012 à environ 13,5 % en 2023 (Licheron & Ferring, 2024).







1. Les logements locatifs partagés, de courte durée et digitalisés

Avant de nous concentrer sur la situation du Luxembourg, cette section présente une typologie générale (Figure 1) qui permet de clarifier les termes et concepts utilisés dans la suite de la note. Nous distinguons la colocation et les chambres meublées louées par des particuliers de leur version (déclinée sous trois formes principales) professionnalisée et institutionnalisée – au sens où des arrangements (informels) entre individus, ainsi que leurs interactions et leurs pratiques, sont formalisés par une organisation tierce – dont il est question dans cette note.

FIGURE 1.

Vue d'ensemble des types de logements locatifs partagés, de courte durée et digitalisés

CHAMBRES EN COLOCATION CHAMBRES MEUBLÉES Colocation avec bail unique pour Chambres meublées (bail individuel) Professionnalisation public varié (v compris étudiants) louées par des particuliers à un public Institutionnalisation varié (y compris les laissés pour compte du marché locatif traditionnel) CO-LIVING **LOCATION COURT TERME RÉSIDENCES DE LOGEMENT** (LCT) PARTAGÉ Chambres meublées (bail individuel) Studios/appartements **meublés de** Résidences conçues pour combiner avec espaces partagés et services standing pour quelques nuits ou plus, studios, espaces partagés et services louées à de jeunes **expatriés** et des loués à des **travailleurs mobiles** en pour étudiants et/ou jeunes travailleurs « mobiles » en mission mission ou en cours de relocalisation professionnels

Caractéristiques communes: Flexibilité, expérience (en communauté), (espaces partagés) et services, période de transition, gestion digitalisée par une société spécialisée

Loin d'être un phénomène nouveau, la colocation fait référence à la cohabitation de plusieurs personnes liées par un bail unique. Au Luxembourg, si la colocation pouvait être organisée jusqu'à présent sur une base informelle, les colocataires sont depuis peu liés par un « pacte de colocation » (Gouvernement du Grand-Duché du Luxembourg, 2024). La colocation s'adresse à un public varié et concerne singulièrement les étudiants qui y ont recours afin de diminuer les coûts de leur logement et avoir des opportunités d'interaction sociale. La note 38 de l'Observatoire de l'Habitat a par ailleurs montré que 58 % des ménages en colocation sont des jeunes adultes, âgés de 19 à 35 ans (Górczyńska-Angiulli & Uyttebrouck, 2024). Nous différencions la colocation des chambres meublées louées avec un bail individuel (quand celui-ci existe) par des particuliers, principalement dans des immeubles de rapport. Ce segment est plus difficile à appréhender de par son niveau élevé d'hétérogénéité en termes de standing, degré d'informalité (et de légalité) et public « cible ». Au Luxembourg, une partie du segment des chambres meublées, aussi désigné comme les « chambres à café », s'adresse (in)directement aux laissés pour compte du marché locatif traditionnel et tire profit de leur vulnérabilité. Ce sous-segment concentre les cas de mal logement (conditions insalubres) et a retenu l'attention de nombreuses communes qui tentent de mieux le réguler et le contrôler.









Depuis une dizaine d'années, l'émergence de sociétés spécialisées et l'avènement de l'immobilier de plateforme, sous l'impulsion des avancées dans les technologies digitales, ont permis d'institutionnaliser et de professionnaliser la colocation et la location de courte durée. Cela a mené au développement de ce que nous identifions comme trois nouveaux types de logements locatifs, distingués principalement en fonction du degré de partage d'espace et de la durée d'occupation :

- 1. Le **co-living**. Il s'agit de chambres meublées gérées par des sociétés professionnelles spécialisées qui offrent à chaque locataire d'une même unité de logement un bail individuel pour quelques mois ou plus. Cette offre vise un public cible précis (jeunes professionnels, travailleurs flexibles, nomades digitaux). Les sociétés gestionnaires proposent généralement des espaces partagés plus ou moins variés et avec un niveau de standing relativement élevé (de la simple cuisine à l'espace de co-working ou encore la salle de fitness ou de cinéma) ainsi que des services (typiquement, le nettoyage des parties communes, ainsi que la blanchisserie, par exemple).
- 2. La **location court terme** (LCT)². Il s'agit principalement de logements indépendants meublés et loués pour quelques nuits (parfois dès une nuit) par des sociétés professionnelles via des plateformes en ligne³. Comme dans le cas du co-living, cette offre au standing relativement élevé s'accompagne d'un ensemble plus ou moins extensif de services. Elle vise encore plus spécifiquement les travailleurs mobiles ou internationaux en cours de relocalisation. De par la courte durée des séjours proposés, le LCT se situe à cheval entre le secteur du logement et le secteur hôtelier en termes de règlementation⁴.
- 3. Les résidences de logement partagé. Il s'agit de bâtiments conçus pour accueillir exclusivement (ou en combinaison avec un rez-de-chaussée commercial par exemple) des chambres en co-living et/ou des petits logements avec espaces partagés et services. Cette catégorie comprend les résidences neuves de logement étudiant ainsi que des concepts similaires à destination des jeunes professionnels. Les espaces partagés sont ici destinés à créer de l'interaction sociale et compenser l'espace privé restreint. Dans les projets situés dans des quartiers périphériques ou des zones en (re)développement à des fins de densification et mixité fonctionnelle, les espaces partagés et services permettent aussi de pallier au manque d'aménités dans le quartier. Au-delà de la gestion professionnelle, la résidence appartient souvent à un propriétaire professionnel unique qui achète le projet en bloc (typiquement, un investisseur institutionnel).

De plus, au Luxembourg, la location de biens immobiliers à des fins touristiques via une plateforme commerciale comme Airbnb est considérée comme une activité commerciale à partir de 90 jours de location durant l'année en cours (pour plus d'informations : https://logement.public.lu/fr/support/fag/fag-bail-loyer.html).





^{2.} Nous excluons de la typologie l'offre purement touristique car nous nous focalisons ici sur l'offre dite « corporate » visant les travailleurs mobiles.

Les sociétés de logement en location court terme proposent néanmoins parfois des chambres en co-living disponibles dès une nuit.



Les principales caractéristiques communes de ces trois types sont :

- Le niveau élevé de flexibilité, présenté par les acteurs du secteur comme une réponse au besoin de mobilité du public cible et qui se situe principalement au niveau de la durée et des conditions de location.
- La mise à disposition d'espaces partagés, qui participent également à la flexibilité, ici spatiale, de ces logements. Le degré de partage d'espaces varie des aménités communes entre locataires de logements indépendants à la mutualisation de cuisines et salles de bains par des « co-livers ».
- L'expérience « sans tracas », au cœur de la promotion de ces produits, et assurée par le caractère meublé des logements et la mise à disposition de services aux locataires.
- La réponse à une situation de transition. Cette caractéristique est liée à la définition précise du public cible, qu'il s'agisse de jeunes adultes qui rentrent sur le marché du travail, de personnes plus avancées dans leur carrière qui sont mobiles pour leur travail, ou de personnes qui se retrouvent dans une situation transitoire suite à un évènement personnel (par exemple, durant une séparation).
- La gestion digitalisée, qui permet notamment aux futurs locataires d'effectuer une visite virtuelle de leur logement avant de signer le contrat de bail en ligne.
 La gestion quotidienne des locataires (problèmes techniques, réservation de services et d'espaces) peut également être digitalisée via une application mobile.
 L'accès à cette application requiert souvent de devenir membre du réseau de la société moyennant payement.
- La gestion par des sociétés spécialisées, jouant le rôle d'intermédiaire entre le propriétaire qui peut aussi bien être un bailleur individuel qu'un investisseur (institutionnel) et les locataires. Ces sociétés prennent en charge la mise en place du concept (co-living ou équivalent) et la gestion des espaces partagés et des services. Dans certains cas, elles sont également propriétaires des biens (voir section 4.1). Cette caractéristique essentielle permet de faire la distinction avec les chambres meublées offertes par des propriétaires bailleurs et des agents immobiliers « classiques ».





2. Focus sur l'offre des acteurs spécialisés dans le co-living et le logement locatif court-terme : identification et collecte de données

Au sein de la typologie générale décrite à la section précédente, le co-living et le LCT sont les types les plus répandus au Luxembourg. A contrario, les résidences de logement partagé ne représentent actuellement que quelques projets emblématiques au Luxembourg⁵. La suite de la note se concentre donc sur le co-living et le LCT. L'identification des principales sociétés actives dans ces segments au Luxembourg s'est faite via une veille du marché immobilier, principalement en ligne. La note se base sur l'analyse de l'offre des sociétés suivantes : Arca properties, Blueground, Cohabs, Flexiroom, Furnished et My space (deux sociétés d'Altea Immobilière), LuxFlat, Many Many, Relocate to Lux, Rent a Roo, Smartflats, Vauban et Fort (et la société LuxFriends récemment acquise par cette dernière et considérée sous le même pseudo que Vauban et Fort par la suite). D'autres grandes sociétés internationales de co-living telles que Habyt (Paperjam, 2023b) - société allemande présente dans plus de 30 villes avec 15.000 unités en gestion - ou Colonies (Paperjam, 2022b) - société française présente dans 17 villes et gérant 2.300 unités – ont annoncé leur entrée sur le marché du logement luxembourgeois mais n'y sont pas encore présentes de manière effective. Dans ce qui suit, les sociétés sélectionnées pour l'établissement de la typologie sont pseudonymisées afin de mettre l'accent sur leurs caractéristiques et celles de leurs produits.

Le <u>tableau 1</u> distingue les sociétés (renommées avec leur pseudonyme) selon le type de logement dans lequel elles sont principalement actives et leur caractère local ou international. Les annonces des sociétés ont été extraites via le « web scraping » de leur plateforme. Bien qu'elles soient toutes présentes sur d'autres types de plateformes, telles que les « marketplaces » (Airbnb), les services de voyage en ligne (Booking), les portails immobiliers luxembourgeois et les réseaux sociaux, nous avons choisi de partir de la plateforme de la société comme point unique d'extraction pour des questions de cohérence et pour éviter les doublons.

La **technique du** *web scraping* consiste en l'extraction automatique d'informations d'un site web. A l'aide d'un script *Python* de web scraping adapté et développé avec des librairies existantes ainsi que nos propres modules, nous avons pu extraire les éléments qui nous intéressaient de la structure HTML des pages web. Le script envoie d'abord des requêtes pour charger les pages web avant d'identifier et d'extraire de l'information spécifique (par exemple, titre de l'annonce, loyer, adresse) depuis le code HTML de la page. Les données extraites ont ensuite été structurées sous forme de tableau avec une ligne par annonce et une colonne par type d'information, après avoir supprimé les annonces avec valeurs aberrantes et manquantes. L'extraction des coordonnées pour les annonces avec une adresse précise a permis de visualiser les données sur les cartes présentées à la <u>section 3</u>.

Le premier de ce type est le projet Gravity à Differdange, dont les chambres appartenant à des propriétaires privés ne sont singulièrement (en comparaison avec ce qui est observé à l'étranger) pas gérées par une société spécialisée mais par un acteur « généraliste » (Genimmo).





⁵



TABLEAU 1.

Répartition des sociétés sélectionnées sur base de leur prédominance dans les secteurs du co-living ou du LCT et leur caractère local ou international.

	CO-LIVING (n=746)	LOCATION COURT TERME (n=273)
Sociétés locales (n=860)	Coliving loc 1 Coliving loc 2 Coliving loc 3	LCT loc 1 LCT loc 2 LCT loc 3 LCT loc 4
Sociétés internationales (n=159)	Coliving int 1 Coliving int 2	LCT int 1 LCT int 2 LCT int 3

Note : Chaque catégorie reprend entre parenthèses le nombre d'annonces identifiées, sur la base du web scraping des plateformes de ces acteurs (nombre total d'annonces extraites : n=1.019)

Cette méthodologie présente trois faiblesses principales que le lecteur doit garder à l'esprit dans la suite de la note :

- Les plateformes ne sont pas toujours exhaustives dans la présentation du portefeuille de logements des sociétés. Certaines ne reprennent que des biens types, d'autres uniquement les biens disponibles au temps t. Sur la base d'informations collectées par ailleurs sur ces acteurs, nous estimons que les portefeuilles réels sont au moins deux fois supérieurs aux annonces identifiées (n_{total} ~ 2.103).
- Les sociétés étudiées sont pour la plupart sujettes à une croissance rapide (voir section 4.2). Or, pour des questions de ressources et de faisabilité, l'extraction des données de chaque plateforme n'a été effectuée qu'une fois entre mai et octobre 2024, de sorte que les nouvelles annonces publiées depuis n'ont pas été prises en compte, ce qui accentue le caractère sous-estimé du portefeuille de chaque acteur.
- L'information disponible pour chaque annonce varie d'une plateforme à l'autre. Les informations récoltées ne comprennent pas toujours la localisation exacte, le loyer (à moins de remplir un formulaire de contact pour obtenir une offre) ou encore la surface de l'unité mise en location. Par conséquent, toutes les annonces n'ont pas pu être cartographiées (section 3.1), et toutes les sociétés ne sont pas systématiquement reprises dans l'analyse des loyers annoncés par mètre carré (section 3.2).

Toutefois, ce premier exercice d'identification et de cartographie reste très utile pour l'établissement de la typologie et des principales tendances liées à l'émergence du co-living et du LCT au Luxembourg. En complément de l'extraction et de l'analyse des données des annonces, nous avons effectué une analyse visuelle des vues à rue de chaque annonce pour laquelle une adresse était renseignée (à l'aide de l'outil *Street Smart*, cyclomedia). Nous avons également collecté et analysé de manière qualitative des informations en ligne sur chaque société (sites web, réseaux sociaux, média) au moyen du logiciel *NVivo*.







La caractérisation des acteurs et de leurs produits présentée dans les sections suivantes se base sur une grille d'analyse dont les variables sont reprises au <u>tableau 2.</u>

TABLEAU 2.

Variables utilisées pour la caractérisation des acteurs et des produits

Acteurs et leurs stratégies	Acteurs clés et relations entre acteurs Etendue géographique – pays d'origine Modèle de gestion Date de création de la société Stratégie de « branding » Public cible Sélection et gestion des locataires Canaux de diffusion des annonces
Portefeuille et types de produits	Stratégie de localisation (nombre d'annonces par quartier) Portefeuille: bâtiments entiers/portefeuille éclaté Bâtiments existants/neufs Densité moyenne (nombre d'étages sur rez-de-chaussée) Types de bâtiments (maison, immeuble) Types d'unités (chambre, studio, appartement) Standing (bas, moyen, élevé) Prix de location moyen (par unité, par m²) Services proposés, y compris via une application mobile Durée minimum d'occupation Frais d'adhésion







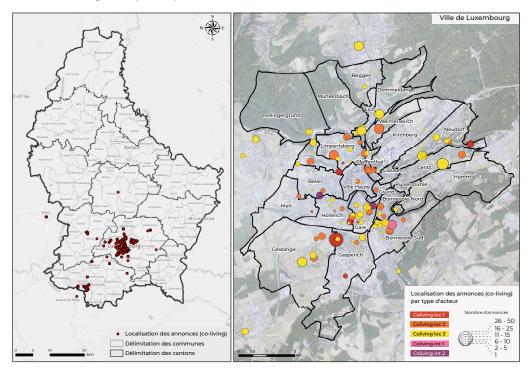
3. Caractérisation et localisation du co-living et du LCT au Luxembourg

Cette section se concentre sur les types de *logements* produits et gérés par les sociétés analysées (voir <u>section 2</u>), avec un accent sur leur localisation, le niveau de loyer annoncé et les configurations spatiales rencontrées.

3.1 Concentration à Luxembourg-ville (et sa couronne) et dans le Sud

L'offre de co-living (Figure 2) et de LCT (Figure 3) se concentre dans et autour de Luxembourg-ville, principal pôle d'emploi du pays qui rassemble les grandes entreprises des secteurs de l'économie de la connaissance et les institutions européennes et internationales. Un pôle secondaire existe également au Sud du pays, autour du site de Belval, où la majorité des annonces sont sur la commune d'Esch-sur-Alzette et sont offertes par un nombre restreint d'acteurs plutôt locaux (deux sociétés de co-living et deux de LCT, dont une internationale). Outre les institutions publiques nationales et le principal campus universitaire, Belval accueille également les sièges secondaires de plusieurs banques et une partie des activités métallurgiques subsistant au Luxembourg. Quelques annonces de sociétés de co-living ont également été identifiées de l'autre côté de la frontière, à Arlon (Belgique) et Audun-Le-Tiche (France).

FIGURE 2. Localisation des annonces des sociétés de <u>co-living</u> à l'échelle du pays (gauche) et à Luxembourg-ville (droite)



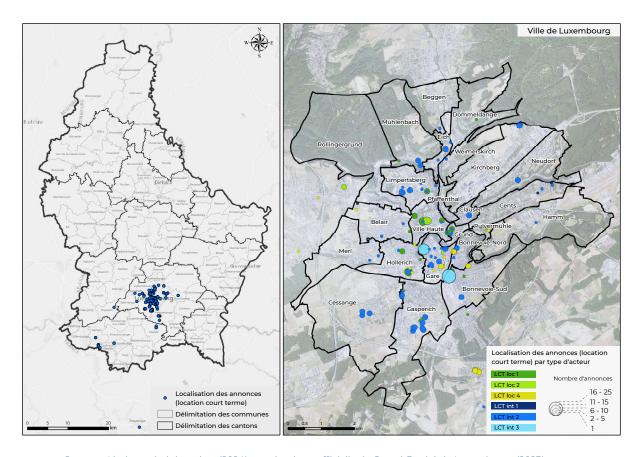
Sources : Limites administratives (2024) et orthophoto officielle du Grand-Duché de Luxembourg (2023) - data.public.lu ; carte de base - Esri, OpenStreetMap ; web scraping d'annonces de logements locatifs (2024) ; Auteurs : K. Zięba-Kulawik, C. Uyttebrouck, LISER 2024







FIGURE 3. Localisation des annonces des sociétés de <u>LCT</u> à l'échelle du pays (gauche) et à Luxembourg-ville (droite)



Sources: Limites administratives (2024) et orthophoto officielle du Grand-Duché de Luxembourg (2023) - data.public.lu; carte de base - Esri, OpenStreetMap; web scraping d'annonces de logements locatifs (2024); Auteurs: K. Zięba-Kulawik, C. Uyttebrouck, LISER 2024

Dans la ville de **Luxembourg**, les **quartiers les plus prisés** sont, par ordre d'importance, Bonnevoie (Nord et Sud), Gare, Gasperich, Limpertsberg et Cessange. Les annonces des sociétés de co-living apparaissent toutefois plus dispersées dans les quartiers de la ville que le LCT. Suivant la typologie de quartiers établie par l'Observatoire social de la Ville de Luxembourg (Zdanowska & Durand, 2023), la prépondérance de ces quartiers est cohérente avec le **public typiquement visé** par les sociétés étudiées (voir section 4.5) et **les niveaux de prix élevés** qui incitent sans doute d'autant plus les propriétaires à optimiser le rendement locatif de leurs biens :

• **Bonnevoie** et **Gare** ont une situation sociale relativement moins favorisée que d'autres parties de la ville, mais ces quartiers concentrent une population jeune avec une mobilité résidentielle élevée (Gare), qui fait partie du public cible du co-living, et dans une certaine mesure du LCT.









- À **Cessange** et **Gasperich**, le profil socio-économique est situé dans la moyenne communale, la part de néo-résidents est importante ce qui est une fois de plus cohérent avec le public cible du co-living et du LCT et les prix de vente des logements sont parmi les plus élevés de la capitale.
- Le **Limpertsberg** fait partie des quartiers cosmopolitains et aisés de la capitale les plus prisés par les néo-résidents, où les niveaux de salaires (et les prix de vente des logements au m²) sont les plus élevés de la ville et où le taux d'emploi est notamment important dans le secteur finance et assurances et les institutions européennes, des milieux encore une fois ciblés par les acteurs du co-living et, particulièrement, du LCT.

En ce qui concerne les stratégie de localisation des activités des sociétés de coliving et de LCT, l'analyse qualitative révèle que plusieurs sociétés locales visent une internationalisation à court terme. Si quatre sociétés locales n'ont pas annoncé à ce jour un tel objectif, deux autres l'ont annoncé sans le réaliser et une société de co-living s'est ouverte à la Grande Région. Du côté des sociétés internationales, deux sont des sociétés belges (une de co-living, l'autre de LCT) qui s'étendent à la ville de Luxembourg exclusivement alors que d'autres sont des sociétés multinationales présentes dans de nombreux pays (une de co-living, deux de LCT). L'internationalisation plus ou moins rapide des sociétés est permise par des stratégies de croissance au moyen d'outils financiers et digitaux (voir section 4.2).

3.2 Loyers annoncés par mètre carré élevés

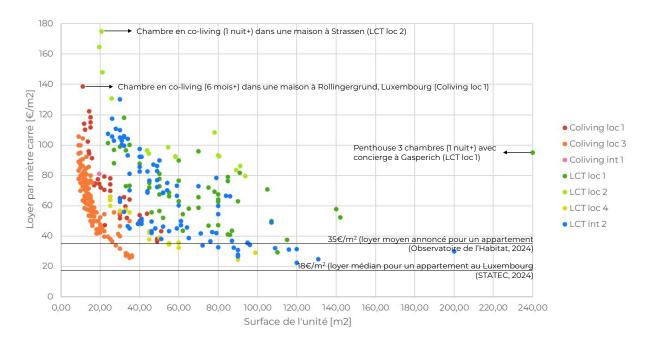
Sur les 12 sociétés analysées, les loyers annoncés par mètre carré ont pu être estimés pour 7 sociétés afin d'obtenir des valeurs indicatives sur les niveaux de loyer pratiqués (Figure 4). Pour les autres, nous n'avions pas accès à la surface de la chambre ou de l'unité mise en location, ou dans certains cas plus rares, il n'était pas possible de connaître le loyer à moins de remplir un formulaire de contact pour recevoir une offre personnalisée. Parmi les sociétés pour lesquelles l'information était disponible, certaines renseignaient un loyer mensuel, d'autres un tarif par nuit, avec éventuellement un facteur correctif pour une location mensuelle (par exemple, réduction de 10 % sur le tarif à la nuitée), facteur que nous avons pu extraire au moment du scraping et appliquer à la nuitée pour recalculer le loyer mensuel. Pour les chambres en co-living, la surface des espaces partagés n'est pas prise en compte dans le calcul du loyer par mètre carré. De ce point de vue, ce dernier pourrait être considéré comme surestimé, la surface à laquelle le locataire ayant accès étant supérieure au seul espace privatif de la chambre. Cependant, l'indicateur ne prend pas en compte non plus les frais d'adhésion ni les charges liées à l'offre de services, ce qui contrebalance dans une certaine mesure le caractère défavorable de la faible surface considérée.





FIGURE 4.

Loyer annoncé par mètre carré en fonction de la surface de l'unité mise en location, pour l'ensemble des sociétés analysées pour lesquelles cette information a pu être calculée.



Note : Par unité, on entend une chambre (11 à 34 m² dans la base de données), un studio (22 à 41 m²) ou un appartement (33 à 240 m2).

Sources: Web scraping d'annonces de logements locatifs (2024)

Les loyers annoncés par mètre carré calculés pour le co-living et le LCT sont globalement bien plus élevés que sur le marché locatif privé classique où le loyer moyen annoncé est de 35 €/m² pour un appartement en 2024 (Ministère du Logement - Observatoire de l'Habitat, 2024a). Nous détaillons ci-après quelques prix pour chaque segment.

Chambres en co-living

Les loyers par mètre carré les plus élevés concernent les chambres en co-living, l'annonce la plus chère (175 €/m²) correspondant à une chambre de 21m² louée à partir d'une nuit par *LCT loc 2*. Si le loyer mensuel par mètre carré peut sembler artificiel du point de vue du locataire qui séjourne moins d'un mois dans cette chambre, il ne l'est pas du point de vue du propriétaire à qui un taux d'occupation (proche) de 100 % est assuré, et qui perçoit donc de l'ordre de 3.600€ en un mois, uniquement pour cette chambre. Pour toute la maison, qui comprend 4 chambres, le revenu mensuel total (pour autant que le taux d'occupation sur cette période soit de 100 %) est estimé à 13.291 €, suivant les tarifs pratiqués pour les autres chambres. Ce montant est largement supérieur au loyer moyen annoncé de 4.475 € courant pour une maison dans la ville de Luxembourg (Ministère du Logement - Observatoire de l'Habitat, 2024b).







La société *Coliving loc 3* propose des chambres plus dispersées dans le pays et d'un standing moins élevé, ce qui se reflète dans les prix (vraisemblablement fixés de manière quasi systématique selon la surface), certaines annonces présentant un loyer par mètre carré même en-dessous du seuil de 35 €/m². Hormis une chambre à Neudorf (Luxembourg), les autres annonces en deçà de ce seuil concernent des chambres situées à Esch-sur-Alzette, Leudelange et Reckange-sur-Mess. *A contrario*, les chambres les plus chères de la société (106 €/m²) sont toutes situées dans la capitale, dans l'un des quartiers prisés pointés précédemment. La société Coliving int 1 ne représente qu'un point sur le graphique (et sur les cartes) car elle n'avait ouvert qu'une résidence au Luxembourg au moment de l'extraction de données de la plateforme, mais trois autres ouvertures étaient prévues dans les mois suivants.

Studios et appartements loués en LCT

Concernant les studios et appartements loués en LCT, la figure 4 met en évidence une valeur extrême correspondant à un penthouse situé à Gasperich et géré par LCT loc 1 qui propose un service de conciergerie. Malgré sa surface de 240 m², ce bien d'exception présente un loyer par mètre carré de 95 €/m². Cette société propose des biens avec des niveaux de loyer assez hétérogènes qui reflètent, comme pour Coliving loc 3, la diversité de localisation des annonces ; le loyer annoncé par mètre carré le plus élevé concerne un studio (32 m²) à Gasperich (118 €/m²) alors que le moins élevé correspond à un appartement (110 m²) à Pétange (29,5 €/m²). Ces écarts sont encore plus marqués pour LCT int 2, dont l'annonce avec le loyer par mètre carré le plus élevé correspond à un studio dans le quartier Gare, alors que plusieurs annonces sont sous le seuil de 35 €/m² et localisées aussi bien dans la capitale que dans sa couronne (par exemple, Fentange) ou au Sud du pays (Sanem). Cette hétérogénéité de prix pourrait partiellement s'expliquer par le fait que cette société travaille avec des partenaires franchisés. Les écarts de loyers sont par contre moins marqués dans l'offre de LCT loc 4 qui se situe similairement à un niveau de standing inférieur, les annonces aux prix les moins et plus élevés (respectivement 24 et 66 €/m²) concernant toutes les deux des appartements situés dans la ville de Luxembourg.

^{6.} Cette surface respecte néanmoins les critères de salubrité et d'habilité fixant la surface d'une chambre à 9 m² (Gouvernement du Grand-Duché du Luxembourg, 2024).







3.3 Diversité de configurations spatiales et d'environnements bâtis

Le co-living et le LCT se développent sous **quatre formes principales** au Luxembourg, en termes de configuration spatiale et d'environnement bâti. Chacune d'entre elles est décrite ci-après en suivant la <u>figure 5</u> de la gauche vers la droite :

- Une première configuration trouvée au sein du stock de logements existants correspond à des maisons divisées et converties en co-living. Du point de vue spatial, il s'agit de la configuration la plus proche de la colocation classique. Le cas de la maison gérée par *Coliving loc 1* sous forme de 10 chambres et un studio (section précédente) est typique de cette configuration et comprend des espaces partagés (une buanderie et plusieurs séjours avec coin cuisine voir figure 6).
- Toujours dans le stock existant, des studios et appartements dans des immeubles anciens peuvent soit être loués en LCT ou divisés en co-living, le nombre de chambres étant maximisé pour ne garder parfois qu'une cuisine commune.
- Le même phénomène est observé dans les **immeubles neufs** où certains investisseurs **achètent des biens** avec la vocation de les **louer en LCT** (ou plus rarement les diviser en co-living).
- Enfin, certains **immeubles neufs** ont été **conçus pour être loués comme des résidences de co-living** (ou de logement partagé voir <u>section 1</u>), suivant une logique *Build-To-Rent*, et potentiellement pour de courtes durées. Dans ce cas, les chambres sont rassemblées en sous-ensembles (éventuellement configurés de manière à pouvoir les convertir un jour en appartements classiques) autour d'une pièce de vie commune (<u>figure 7</u>).

FIGURE 5.

Vue d'ensemble de la typologie en fonction de la configuration spatiale et de l'environnement bâti (combinaison de vues Street Smart et de photos personnelles)

Maisons anciennes converties en co-living



Immeubles anciens avec 1 ou pl. appart, co-living et/ou LCT



Immeubles neufs avec 1 ou pl. appart. co-living ou LCT



Immeubles neufs de co-living, logement partagé et/ou LCT



Densité plus élevée; Quartiers plus périphériques







FIGURE 6.

Exemple de configuration spatiale d'un plan d'étage de maison en co-living, organisé autour d'une pièce de vie commune (orange) et de trois chambres privatives (bleu) équipées chacune d'une salle de bain.

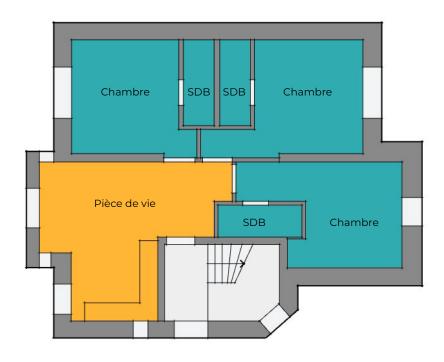


FIGURE 7.

Exemple de configuration spatiale d'un appartement en co-living composé d'une pièce de vie commune (orange) et de cinq chambres privatives (bleu) équipées chacune d'une salle de bain.









A l'échelle du bâtiment, les quatre configurations se distinguent aussi en termes de **densité**, les immeubles neufs présentant souvent (mais pas systématiquement) des densités plus élevées que les immeubles anciens, et à plus forte raison, les maisons. Tous types d'annonces confondus, les quartiers présentant les densités moyennes les plus élevées (6 étages sur rez-de-chaussée ou plus) sont le Kirchberg, Gasperich et la Ville haute (Luxembourg) ainsi que Belva⁷l. *A contrario*, les densités moyennes les plus faibles se situent soit dans des quartiers plus anciens de la ville, tels que le Pfaffenthal, soit dans des communes plus rurales ou périphériques (par exemple, Reckange-sur-Mess ou Hesperange).

La répartition géographique des différents types de bâtiments (immeubles à appartements et maisons [figure 8], et bâtiments neufs et existants [figure 9]) met en évidence certains quartiers de première couronne de la ville de Luxembourg avec une concentration d'immeubles neufs liés à des projets urbains, comme à Gasperich où se situe le site de la Cloche d'Or. Gasperich concentre aussi les densités les plus élevées (immeubles jusqu'à 17 étages sur rez-de-chaussée). D'autres quartiers plus centraux concentrent plutôt les maisons existantes, en particulier Bonnevoie. Au sein du pôle secondaire de Belval, les annonces situées dans le stock existant sont logiquement rassemblées dans la partie ancienne d'Esch-sur-Alzette, alors que celles dans les immeubles neufs sont concentrées sur le site de Belval.

Un immeuble situé à Audun-Le-Tiche (France) qui présente également une densité élevée (R+11) n'est pas repris ici, étant un cas isolé dans cette commune.

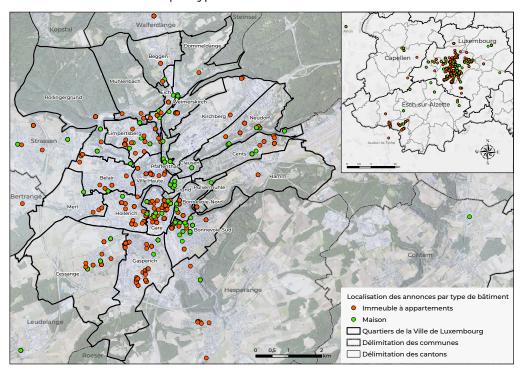




^{7.}



FIGURE 8. Localisation des annonces par type de bâtiment

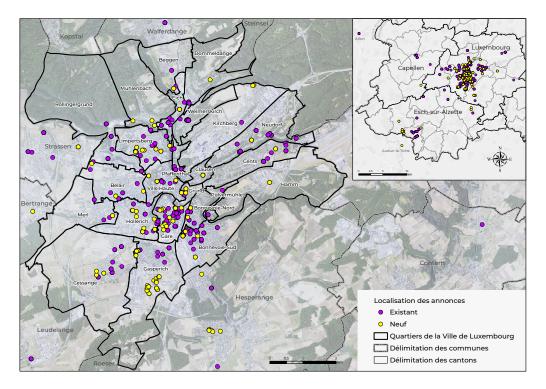


Sources : Limites administratives (2024) et orthophoto officielle du Grand-Duché de Luxembourg (2023) - data.public.lu ; carte de base - Esri, OpenStreetMap ; web scraping d'annonces de logements locatifs (2024) ; Auteurs : K. Zięba-Kulawik, C. Uyttebrouck, LISER 2024





FIGURE 9. Localisation des annonces: bâtiment neuf ou existant



Sources : Limites administratives (2024) et orthophoto officielle du Grand-Duché de Luxembourg (2023) - data.public.lu ; carte de base - Esri, OpenStreetMap ; web scraping d'annonces de logements locatifs (2024) ; Auteurs : K. Zięba-Kulawik, C. Uyttebrouck, LISER 2024

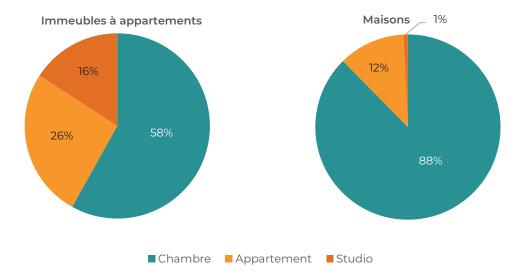
Quel que soit le type de bâtiment, la majorité des annonces <u>collectées</u> (y compris celles pour lesquelles l'adresse n'est pas connue) concernent des **chambres** (<u>figure 10</u>), en particulier au sein des maisons (88 %). La localisation en fonction du type d'unité (<u>figure 11</u>) conforte les observations qui précèdent, les studios étant plus concentrés dans les quartiers neufs (Gasperich) et les chambres étant majoritaires dans des quartiers comme Bonnevoie-Sud. Le pôle secondaire de Belval reflète aussi une division chambres (Esch ancien) versus appartements (Belval) cohérente avec la répartition des maisons existantes et des immeubles à appartements neufs.





FIGURE 10.

Répartition du type d'unité au sein des immeubles à appartements (gauche) et des maisons (droite). Cette répartition comprend toutes les annonces pour lesquelles le type d'unité et le type de bâtiments sont connus, y compris les annonces qui n'ont pas pu être localisées sur les cartes (adresse complète non disponible).



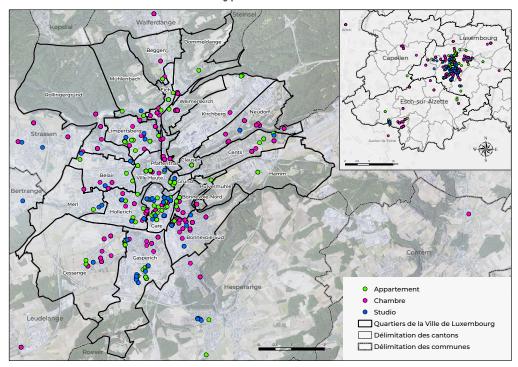
Source: Web scraping d'annonces de logements locatifs (2024)







FIGURE 11. Localisation des annonces selon le type d'unité



Sources : Limites administratives (2024) et orthophoto officielle du Grand-Duché de Luxembourg (2023) - data.public.lu ; carte de base - Esri, OpenStreetMap ; web scraping d'annonces de logements locatifs (2024) ; Auteurs : K. Zięba-Kulawik, C. Uyttebrouck, LISER 2024

Qu'en est-il de la **diversité** des types d'unités et de bâtiments **au sein du portefeuille** de chaque société analysée ?

Pour les sociétés de co-living, mise à part une des sociétés locales qui se distingue par une approche *Build-To-Rent* et une plus grande proportion de chambres dans des immeubles à appartements neufs par rapport à ses concurrents, ces derniers se focalisent majoritairement, voire uniquement, sur le stock existant. Ce qui les différencie est que les sociétés internationales tendent à diviser des maisons entières en chambres, tandis que le portefeuille des sociétés locales est plutôt réparti dans des immeubles où les appartements sont divisés en chambres.

Chez les sociétés de LCT, seules deux sociétés locales ont tendance à préférer le stock existant, et l'une d'elles propose même une maison avec des chambres en co-living court-terme, en complément de l'offre d'appartements. Trois autres sociétés (dont deux internationales) se développent similairement à la fois sur le neuf et l'existant (répartition pratiquement 50/50) et se focalisent sur les appartements (et les studios pour *LCT int 1*). Les deux dernières sociétés offrent similairement une proportion quasi équivalente de studios et d'appartements, l'une, locale, plutôt dans le stock existant et l'autre, internationale, sensiblement plus dans le neuf.







4. Eléments de stratégie des acteurs du secteur

Après avoir présenté les types de logements développés par les sociétés spécialisées dans le co-living et le LCT au Luxembourg, cette section revient aux acteurs et à leurs stratégies de développement et de gestion, afin de mieux comprendre comment elles interagissent avec le marché immobilier, attirent de nouveaux occupants et se positionnent vis-à-vis des grands employeurs et des autorités publiques.

4.1. Trois principaux modèles de gestion

Trois grands modèles de gestion ont été identifiés pour le co-living et le LCT (<u>Tableau 3</u>) à partir de l'analyse qualitative d'informations en ligne relatives aux acteurs sélectionnés (voir <u>section 2</u>).

Une première possibilité est que les **sociétés acquièrent directement les biens mis en location**. Chaque bien est alors détenu par un SPV (avec un niveau maximal d'endettement lié à la valeur des actifs) ou une SCI⁸, et l'ensemble est associé à une holding et éventuellement une société de services. Il s'agit du modèle le plus risqué, car il implique de plus hauts niveaux d'endettement, mais aussi le plus rentable, un haut niveau de rentabilité étant requis par le type de financements liés à cet endettement. Ces sociétés sont d'ailleurs généralement soutenues par des fonds d'investissement internationaux. On le retrouve chez les deux sociétés de co-living internationales – dont l'une envisage une entrée en bourse en 2026 – ainsi qu'une société de LCT locale, dont on peut supposer qu'elle peut assumer le risque lié à ce modèle du fait qu'il s'agit d'une filiale d'un grand promoteur immobilier luxembourgeois.

Le deuxième modèle relève de la **sous-location**. Dans ce cas, la société conclut un accord de long terme avec le propriétaire du bien (jusqu'à 10 ans), lui assure un loyer et un taux d'occupation élevés (min. 93 % pour *LCT int 2*) et prend souvent en charge l'ameublement. Les acteurs concernés sont deux sociétés locales et une grande société internationale, mais qui fonctionne notamment avec des partenaires locaux franchisés. Dans certains cas, le propriétaire peut être un employeur qui a acquis des biens pour loger son personnel. Par rapport aux deux autres modèles, celui-ci correspond à des niveaux de risque et de rendement intermédiaires.

Le troisième et dernier modèle correspond à de la **gestion locative pure**. La société qui assure la gestion locative et les services établit un contrat de plusieurs années pour cette mission avec les propriétaires et se rémunère via une marge prise sur les loyers (selon les sociétés, 8 % à 15 % du loyer est reversé). À l'opposé du premier modèle, les niveaux de risque et de rendement sont ici plus faibles (bien que toujours estimés de l'ordre de 5.5-6% par *Co-living loc 1* dans une interview dans la presse), mais la simplicité du modèle permet une croissance rapide du nombre d'unités gérées. Ce modèle est utilisé par une société de co-living locale et deux sociétés de LCT, l'une locale et l'autre internationale.

Une SCI (Société Civile Immobilière) est un type de société permettant de détenir du patrimoine immobilier. Elle permet de placer les immeubles dans une structure juridique distincte de l'entreprise qui les exploite.





un SPV (*Special Purpose Vehicle*) est une structure juridique créée pour un objectif précis (par exemple, la possession d'un actif) et qui permet d'isoler certains risques.



Certaines sociétés combinent enfin **plusieurs modèles** de gestion. Par exemple, *LCT int 3* combine de la sous-location avec de la gestion simple (à travers une marge prise sur les loyers) qui reflète la combinaison de location à (très) court terme avec des solutions à plus long terme. De la même manière, deux autres sociétés qui appartiennent au même groupe immobilier, propriétaire d'une petite partie du portefeuille (98 chambres avec une SCI par immeuble), permettent de combiner du long terme (6 mois et plus) et du court terme (dès 2 semaines).

TABLEAU 3.

Récapitulatif des modèles de gestion identifiés parmi les sociétés analysées, leur description et les types de sociétés concernées

Propriété	Sous-location	Gestion locative
Acquisition des biens mis en location (via des SPV ou des SCI associés à une holding et éventuellement une société de services) Risque et rendement élevés	Accord de long terme avec des propriétaires à qui le loyer et des taux d'occupation élevés sont assurés Risque et rendement	Marge sur les loyers pour assurer la gestion locative et les services Risque et rendement plus faibles
	intermédiaires	
Plutôt co-living et acteurs internationaux	Plutôt acteurs locaux	Plutôt LCT et acteurs locaux

Combinaison de modèles : sous-location et gestion avec une marge ; propriété d'une partie du portefeuille combinée avec un des deux autres modèles ; sociétés de LCT et de plus long terme appartenant au même groupe immobilier.

4.2. Croissance (ultra) rapide au moyen d'outils digitaux et financiers

Comme l'a pointé la <u>section1</u>, le recours aux **outils digitaux** pour la sélection et la gestion des locataires est un élément clé des logements locatifs partagés et de courte durée au sens large. Cela s'est vérifié dans l'analyse des sociétés étudiées au Luxembourg dont la grande majorité ont recours de manière plus ou moins extensive au digital pour automatiser les différents aspects de la gestion, ce qui leur permet de minimiser les ressources humaines en interne et contribue à accélérer leur croissance. Pour certaines d'entre elles, il s'agit aussi d'un véritable moyen de démarcation par rapport à la concurrence et de marketing. Ainsi, la majorité des sociétés de co-living étudiées proposent une visite virtuelle, ce qui est autrement plus rapide qu'une visite sur place avec un agent. Ces mêmes sociétés utilisent aussi le digital pour gérer et animer la communauté de « co-livers ». En particulier, une société explique utiliser le digital pour le « matching » des locataires. Certaines offrent aussi la possibilité pour les locataires de signer le contrat de bail ou de courte durée virtuellement (3 sociétés de co-living et 2 de LCT) et/ou d'accompagner l'entrée dans les lieux de manière digitale (2 sociétés de co-living et 4 de LCT). La gestion quotidienne est également partiellement digitalisée,







notamment en offrant la possibilité aux locataires de signaler des problèmes de maintenance virtuellement (3 sociétés de co-living et 1 de LCT), parfois via une application digitale de la société (2 sociétés de co-living et 1 de LCT).

Un autre élément essentiel de la croissance rapide d'une partie des sociétés est le recours aux **levées de fonds**. Parmi les acteurs étudiés, une société de co-living internationale et trois sociétés de LCT y ont recours pour réaliser certains objectifs stratégiques tels qu'atteindre un certain seuil de nombre d'unités gérées ou pénétrer un nouveau marché à l'international. À titre d'exemple, la société belge Cohabs, active au Luxembourg depuis peu, a été fondée en 2016 à Bruxelles et a démarré avec une seule maison de co-living. Des levées de fonds régulières lui ont permis d'atteindre 11 millions d'euros de revenus en 2023, ouvrir 940 lits en 2024 et viser le billion d'actifs en 2025...soit moins de 10 ans après sa création. Parmi ses partenaires financiers belges, on retrouve la SFPIM (Société Fédérale de Participation et d'Investissement), la banque Belfius et AG Real Estate (la filiale immobilière de la compagnie d'assurance du même nom). De grands acteurs internationaux sont aussi derrière la société ; Ivanhoé Cambridge (acteur global de l'investissement immobilier basé au Canada) détient près de 50 % de son capital. La société a par ailleurs déclaré dans les médias qu'elle envisageait une entrée en bourse en 2026 (L'Echo, 2024). Au sujet de son modèle de gestion et de son déploiement au Luxembourg, le CEO expliquait dans une interview en 2022:

'« Nous avons sollicité 70% du financement auprès des banques et les 30% complémentaires proviennent de prêteurs subordonnés», explique le jeune CEO. «Ce mécanisme nous oblige à avoir un rendement élevé.» Toutefois, avec le temps, ils ont un peu changé leur approche et se sont désormais orientés vers des biens qui ne sont plus amortis à 100%, ce qui leur a permis d'entrer sur des marchés tels que Paris ou Luxembourg. «Il y a quelques mois, nous avons réalisé une levée de fonds de 68 millions d'euros. Notre priorité devient donc de trouver des actifs adaptés à notre business »'. (Paperjam, 2022a)

Devenir une société cotée en bourse est également un objectif pour Blueground (Kathimerini, 2024), société de LCT fondée en 2013, qui a fait appel à des levées de fonds de différents types chaque année depuis 2017 (impliquant des banques, investisseurs et fonds de placement privés) avec l'objectif de gérer plus de 40.000 unités dans 50 villes en 2025 (au Luxembourg, la société n'en gère que 89 à notre connaissance). Outre les levées de fonds, l'expansion rapide de la compagnie a été permise par des accords de franchise et la création d'un réseau de partenaires. Une autre société de LCT étudiée a utilisé les levées de fonds à une plus petite échelle pour réaliser ses objectifs d'expansion dans de nouvelles villes. L'internationalisation via des levées de fonds est aussi un objectif (non réalisé à ce jour) pour une des sociétés de LCT locales. Outre les difficultés d'ordre méthodologique de maintenir une veille de l'évolution du marché et une estimation juste du portefeuille des sociétés au Luxembourg (voir section 2), ce type de croissance très rapide pourrait contribuer au risque d'instabilité sur le marché du logement mentionné dans l'introduction.





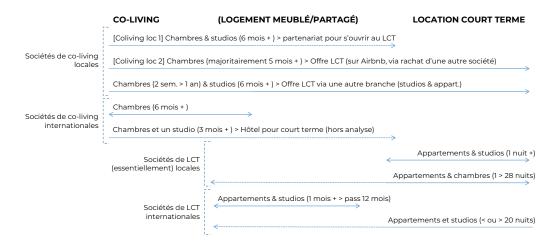


4.3. Diversification des types de produits offerts et des plateformes de diffusion

L'ensemble des sociétés analysées tend à **diversifier les produits locatifs** offerts (voir la vue d'ensemble, <u>figure 12</u>), à la fois **en termes de durée de location et de types d'unités**. Certaines relient explicitement cette diversification à une volonté d'offrir différentes options résidentielles qui accompagnent le parcours de vie de leurs occupants. Les sociétés de co-living locales s'ouvrent au LCT, via des partenariats, le rachat d'autres sociétés dont le portefeuille est diffusé sur une plateforme à part telle qu'Airbnb, ou encore une autre branche d'une société mère. La société *Coliving int 2* est un cas à part dont la branche court terme est un hôtel, dès lors exclue de l'analyse (le secteur hôtelier destiné à des fins touristiques n'est pas considéré dans cette note). Inversement, certaines sociétés de LCT s'ouvrent à des types d'unités qui relèvent du co-living ou à une offre de plus longue durée. Par exemple, *LCT int 2* propose des contrats de 12 mois permettant une mobilité interne des résidents au sein de son portefeuille ainsi que la possibilité de mettre ce contrat en pause pendant deux mois. La mobilité interne est aussi favorisée par les sociétés de co-living, notamment pour optimiser les taux d'occupation dans les différents biens.

FIGURE 12.

Vue d'ensemble de la diversification des sociétés en termes de types de produits locatifs (durée, type d'unité)



Un autre aspect de cette diversification est le **recours à une plus grande variété de plateformes de diffusion** (voir le recensement des plateformes utilisées à la <u>figure 13</u>). Pour rappel, tous les acteurs étudiés dans cette note possèdent leur propre plateforme de diffusion d'annonces, laquelle a été utilisée pour l'extraction des données des annonces. Certaines sociétés l'utilisent comme unique moyen de diffusion ou se contentent de



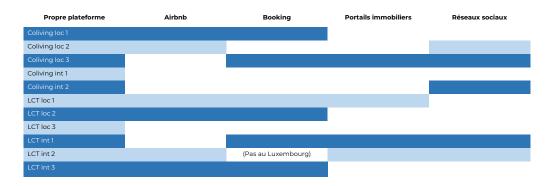




diffuser quelques annonces sur les réseaux sociaux. D'autres maximisent les canaux de diffusion en postant également des annonces sur les portails immobiliers, Booking et/ou Airbnb. D'autres encore limitent cette diversification à des biens spécifiques de leur portefeuille. Par exemple, *Coliving loc 2* utilise Airbnb uniquement pour les biens de sa société sœur récemment acquise et qui sont loués en LCT alors que les biens mis sur sa propre plateforme sont loués pour du plus long terme. Cette diversité de produits et de moyens de diffusion peut contribuer à rendre ce marché émergeant moins lisible et, tout comme la croissance rapide, compliquer le suivi de son évolution.

FIGURE 13.

Aperçu des plateformes de diffusion utilisées par l'ensemble des sociétés analysées



4.4. Travail étroit avec les employeurs

Les **partenariats** entre des sociétés de co-living et de LCT et des employeurs sont un autre élément central de la stratégie des acteurs du secteur au Luxembourg. La plupart des sociétés mentionnent les principaux employeurs de leurs résidents. Les grandes sociétés de consultance (les « Big Four ») sont récurrentes, de même que les multinationales comme Amazon ou Arcelor Mittal. Si certains acteurs du LCT travaillent plutôt en collaboration avec des sociétés de relocalisation, d'autres collaborent de façon plus ou moins étroite avec ces employeurs. Cette collaboration reste plutôt informelle aujourd'hui chez les sociétés de co-living locales et consiste à s'intégrer dans le processus d'accueil des nouvelles recrues effectué par les services de ressources humaines (par exemple, en proposant des ristournes sur les loyers ou les frais d'adhésion ou de packages). La collaboration est plus formelle chez les sociétés de LCT et peut aller jusqu'à une relation où l'employeur est le client direct.

L'analyse qualitative a identifié des **arguments** utilisés de manière récurrente par les sociétés **pour attirer les employeurs**. Les sociétés de LCT identifient leur offre comme une réponse au besoin des employeurs d'attirer les nomades digitaux. L'ensemble des sociétés étudiées présente aussi son offre de logements « flexibles » et de « haut standing » comme une aide à la « rétention » des talents. De manière générale, la question de l'attractivité des talents est au cœur de la crise du logement au Luxembourg, le manque de logements abordables étant vu comme une barrière directe à la prospérité et à la compétitivité du pays, comme l'a récemment mentionné le Ministre du Logement dans une interview donnée au Luxembourg Times :









« Nous avons besoin que les gens qui s'installent au Luxembourg soutiennent notre croissance économique, et ceci arrivera seulement si nous pouvons offrir du logement à tous les segments du spectre socio-économique. Aujourd'hui, cela est remis en question et pèse sur notre cohésion sociale. Si nous ne résolvons pas la crise du logement, nous devrions nous inquiéter de la paix sociale dans notre pays. Et c'est pourquoi le logement est une priorité pour ce gouvernement. » (Luxembourg Times, 2024; Traduit de l'Anglais par les auteurs)

Au-delà de l'attractivité, les services offerts par les sociétés (et chez certains acteurs du co-living, la communauté) sont présentés comme des moyens de rendre les employés (qui résident dans ce type de logements) plus productifs et opérationnels, comme mentionné par exemple dans une communication de la société de co-living Many Many sur les réseaux sociaux :

« Et hop! Employés logés, employés soulagés, et par magie (ou presque), beaucoup plus opérationnels. » [Poste LinkedIn, avril 2024]

Ce type de discours contribue au consensus apparent entre acteurs du marché du logement, employeurs et autorités publiques autour d'une vision du co-living et du LCT comme « solutions » à la crise du logement.

4.5. Définition d'un public cible précis et anticipation de ses besoins

La définition relativement précise et restrictive du **public cible** est un autre élément distinctif de la stratégie des acteurs du logement partagé, de courte durée et digitalisé. Les sociétés de co-living visent de manière plus ou moins large les « jeunes professionnels ». Par exemple, Furnished mentionne dans la description de ses annonces « *réservé exclusivement aux jeunes professionnels* ». Vauban&Fort est plus précis dans la définition de son public cible, qui correspond à des travailleurs expatriés âgés de 22 à 42 ans et salariés d'une grande entreprise. De la même manière, la société Many Many a nommé une de ses résidences HENRYs pour « *High Earners,Not Rich Yet* » (personnes aux revenus élevés, pas encore riches). Quant aux acteurs du LCT, ils visent de manière ciblée des travailleurs à distance « senior » ou en déplacement professionnel. Toutes les sociétés utilisent aussi la sélection de profils spécifiques de locataires comme argument auprès des propriétaires à qui elles promettent des locataires « premium » ou « soigneusement sélectionnés ».

À ces locataires triés sur le volet sont promis divers éléments qui reflètent une **anticipation de leurs besoins** présumés. Ainsi, le marketing des différents produits est centrée sur l'offre d'une expérience à la fois « sans soucis » et abordable. Par exemple, le site web de Relocate To Lux mentionne :









« Que vous soyez un nouvel arrivant à la recherche d'un logement temporaire ou une entreprise à la recherche de solutions de logement corporatif au Luxembourg, Relocate To Lux est là pour rendre votre expérience agréable et sans tracas. » [Site web: https://www.relocatetolux.lu/fr/about-us.html]

En lien avec la section précédente, les sociétés de co-living mettent aussi en avant les bénéfices de la communauté comme un moyen pour les locataires de se sentir moins seuls et d'avoir des opportunités de réseautage (puisqu'ils partagent leur logement avec des profils similaires au leur) qui contribuent à accroître leur productivité. Le CEO de Vauban&Fort mentionnait aussi l'apport de la communauté dans la capacité des entreprises à ancrer leurs salariés au Luxembourg dans une carte blanche de 2023 :

« Le fait que les locataires soient socialement intégrés dans une communauté de co-living qui fonctionne et qu'ils se sentent bien est essentiel pour nos entreprises partenaires qui dépendent de la volonté de leurs salariés qualifiés de rester au Luxembourg »

(Paperjam, 2023a; Traduit de l'Anglais par les auteurs)

Comme précédemment mentionné, la flexibilité des produits permet également une mobilité résidentielle élevée, y compris au sein du portefeuille de la société, ce qui est cohérent avec la volonté des sociétés d'attirer des jeunes travailleurs expatriés dont on suppose qu'ils doivent être mobiles pour leur carrière. Ainsi, le secteur rencontre les besoins de flexibilité d'un public qui peine à trouver sa place sur le marché traditionnel.







Conclusion

Cette note s'est attachée à proposer une typologie de **logements locatifs partagés,** de courte durée et digitalisés, un phénomène toujours émergeant mais en rapide progression au Luxembourg. Ces logements peuvent être vus comme des formes institutionnalisées et professionnalisées de la colocation et de la location de chambres meublées, dont les trois principales formes sont le co-living, la location court terme (LCT) et les résidences de logement partagé. Leurs grandes caractéristiques communes sont le niveau élevé de flexibilité, la mise à disposition d'espaces partagés, l'expérience « sans tracas », la réponse à une situation de transition, et la gestion digitalisée par des sociétés spécialisées.

Sur la base de l'extraction des données des annonces de 12 sociétés, la typologie s'est focalisée sur le co-living et le LCT, les deux segments les plus présents au Luxembourg, et en particulier sur la caractérisation à la fois des produits et des acteurs qui les développent. Du côté des produits, l'offre se concentre actuellement à Luxembourg-ville et sa couronne, et dans une moindre mesure au Sud du pays, autour du site de Belval. Ces tendances sont cohérentes avec le public cible visé (jeunes professionnels et travailleurs mobiles de l'économie de la connaissance) et le niveau de pression sur le marché du logement dans ces localités qui peut encourager les propriétaires bailleurs à chercher des alternatives plus rentables. Les loyers annoncés par mètre carré sont généralement élevés, en particulier pour les petites unités, bien qu'une grande disparité existe d'une société à l'autre et au sein de leur portefeuille, suivant la localisation notamment. Ces segments se déclinent aussi en différentes configurations spatiales, selon le type d'unité (les chambres restant toutefois majoritaires), et selon que celles-ci se trouvent dans des maisons ou des immeubles à appartements, et dans le stock existant ou neuf. La diversité de l'offre se retrouve aussi dans le type d'environnement bâti, selon sa densité et son caractère (péri-)urbain.

L'analyse de la stratégie des acteurs spécialisés, qui interviennent comme intermédiaires entre propriétaires et locataires, a permis de mettre en évidence cinq éléments clés de leur stratégie. Nous avons d'abord identifié les trois principaux modèles de gestion utilisés (propriété, sous-location, gestion locative avec une marge) et les types d'acteurs concernés par ces modèles. Nous avons également mis en évidence comment l'utilisation des outils digitaux tout au long du parcours du locataire (depuis la visite virtuelle du bien jusqu'à la gestion des problèmes de maintenance) et le recours aux levées de fonds d'une partie des sociétés permettent de soutenir une croissance rapide. Les logiques financières observées pour ces dernières sociétés confirment dans une certaine mesure l'idée que ce type de produits locatifs participe à la financiarisation du logement, deux des sociétés analysées envisageant de rentrer en bourse. L'analyse s'est ensuite penchée sur la diversification des types d'unités et de durées de location, permettant aux acteurs d'offrir un panel de solutions suivant le parcours de vie du public cible, ainsi que sur le recours à une diversité croissante de plateformes de diffusion des annonces. Les deux derniers éléments de stratégie ont permis de pointer le rôle donné par les acteurs de ces nouvelles formes de logement à leurs produits dans la résolution de la crise d'attractivité des talents via la collaboration avec les employeurs et la définition précise du public cible (généralement, les salariés de ces grandes entreprises) et de ses besoins (y compris en termes de productivité). Ainsi, l'analyse du co-living et du LCT illustre la réaffirmation du lien étroit entre marchés du logement et du travail.









Cette synthèse nous permet d'interroger les implications du logement partagé, de courte durée et digitalisé selon trois perspectives. Du point de vue du marché du logement, nous avons pointé que le co-living et le LCT présentent des loyers par mètre carré élevés et des rendements attractifs dans le contexte immobilier actuel. Ils sont aussi présentés comme une alternative abordable pour un public cible précis. Partant de ce paradoxe, et du fait que ces segments ne sont accessibles qu'à une partie des locataires au Luxembourg, il serait opportun de mieux comprendre la **relation dynamique entre l'émergence de ces produits et la crise du logement**, et d'étudier leur impact sur le marché immobilier sur le temps long.

Cela nous amène à la perspective des acteurs publics, qui tendent à voir ces nouvelles formes de logement comme un outil d'attractivité des talents internationaux, bien que certaines voix prônent la prudence face à l'impact potentiel de cette offre sur les prix du logement dans certaines communes. Il serait dès lors utile de mieux comprendre pourquoi, où et comment ces produits sont soutenus (ou freinés), et comment cela se reflète aux niveaux règlementaire et stratégique. Ces questions feront l'objet de la prochaine note sur cette thématique, à travers l'analyse des instruments d'action publique dans le développement des logements locatifs, partagés et de courte durée.

Enfin, la perspective des habitants ne devrait pas être négligée dans les débats futurs sur l'évolution de ce secteur, qui semble devenir un élément incontournable du marché locatif privé. Il serait en premier lieu important de voir dans quelle mesure les usagers de ces logements correspondent au public cible défini par les sociétés et si leurs besoins sont réellement rencontrés. Il serait également intéressant de comprendre comment la mobilité résidentielle élevée dans ces segments impacte les perspectives résidentielles de différents profils de locataires. Une meilleure compréhension de ces questions pourrait contribuer au débat public relatif à l'ancrage des talents sur le long terme et à la rétention des familles au Luxembourg.





Références

Casier, C. (2023). Le coliving ou la financiarisation des maisons bruxelloises. *Brussels Studies*. https://doi.org/10.4000/brussels.6781

Conte, V., & Anselmi, G. (2022). When large-scale regeneration becomes an engine of urban growth: How new power coalitions are shaping Milan's governance. *Environment and Planning A*, 54(6), 1184–1199. https://doi.org/10.1177/0308518X221100828

Górczyńska-Angiulli, M., & Uyttebrouck, C. (2024). *Situation des jeunes adultes sur le marché du logement luxembourgeois*. Ministère du Logement - Observatoire de l'Habitat. https://logement.public.lu/fr/publications/observatoire/note-38.html

Gouvernement du Grand-Duché du Luxembourg. (2024). Logement. Version consolidée applicable au 1er mai 2024. Recueil réalise par le Ministère d'Etat - Service central de législation. www.legilux.public.lu

Grundström, K., Grander, M., Lazoroska, D., & Molina, I. (2024). Sharing housing: a solution to – or a reflection of – housing inequality? *Journal of Housing and the Built Environment*. https://doi.org/10.1007/s10901-024-10130-9

Kathimerini. (2024, 5 juin). Greek furnished rental startup Blueground enters the unicorn club. https://www.Ekathimerini.Com/Economy/Real-Estate/1240603/Greek-Furnished-Rental-Startup-Blueground-Enters-the-Unicorn-Club/.

L'Echo. (2024, 11 mai). Cohabs lève 130 millions d'euros pour financer sa croissance mondiale. https://www.Lecho.Be/Entreprises/Immobilier/Cohabs-Leve-130-Millions-d-Euros-Pour-Financer-Sa-Croissance-Mondiale/10545315.Html.

Licheron, J., & Ferring, M. (2024). *Le logement en chiffres n°15 - mars 2024*. STATEC - Observatoire de l'Habitat, LISER. https://logement.public.lu/fr/publications/observatoire/logement-en-chiffres-15.html

Luxembourg Times. (2024, September 19). Luxembourg has 'some catching up to do' on affordable housing. https://www.Luxtimes.Lu/Luxembourg/Luxembourg-Has-Some-Catching-up-to-Do-on-Affordable-Housing/18409101.Html.

Ministère du Logement - Observatoire de l'Habitat. (2024a). Offres et prix annoncés pour la location d'appartements entre le 1er juillet 2023 et le 30 juin 2024. In https://data.public.lu/fr/datasets/loyers-annonces-des-logements-par-commune/.

Ministère du Logement - Observatoire de l'Habitat. (2024b). Offres et prix annoncés pour la location de maisons entre le 1er juillet 2023 et le 30 juin 2024. In https://data.public.lu/fr/datasets/loyers-annonces-des-logements-par-commune/.

Paperjam. (2022a, 24 janvier). Cohabs, nouvel acteur du coliving à Luxembourg. <u>Https://Paperjam.Lu/Article/Cohabs-Nouvel-Acteur-Coliving-</u>.

Paperjam. (2022b, 11 mai). Colonies lève un milliard d'euros pour la colocation. <u>Https://Paperjam.Lu/Article/Colonies-Leve-Milliard-Euros-c.</u>

Paperjam. (2023a). The coliving (R)evolution. https://paperjam.lu/article/the-coliving-revolution

Paperjam. (2023b, July 5). Habyt arrive sur le marché luxembourgeois à Howald. https://paperjam.lu/article/habyt-arrive-sur-marche-luxemb









Ronald, R., Schijf, P., & Donovan, K. (2023). The institutionalization of shared rental housing and commercial co-living. *Housing Studies*, 1–25. https://doi.org/10.1080/02673037.2023.2176830

Uyttebrouck, C., van Bueren, E., & Teller, J. (2020). Shared housing for students and young professionals: evolution of a market in need of regulation. *Journal of Housing and the Built Environment*. https://doi.org/10.1007/s10901-020-09778-w

Zdanowska, N., & Durand, F. (2023). *Typologie et caractérisation des quartiers de la capitale*. Observatoire social. Ville de Luxembourg. Février 2023. https://www.vdl.lu/sites/default/files/media/document/Rapport%20Observatoire%20Social%20Ville%20de%20Luxembourg%202_Final.pdf

