

Publié le 4 mai 2015

## Soclova : une offre adaptée au public étudiant

Dans une ville étudiante comme Angers, où la crise du logement n'est pas vraiment à l'ordre du jour, c'est au bailleur de s'adapter à sa clientèle. Une situation qu'a parfaitement intégrée la Soclova, la Sem de construction et de gestion de logements de la ville. Patrimoine, gestion locative et accompagnement personnalisé, rien n'est laissé au hasard pour s'assurer les faveurs d'un public exigeant.



« Sur 240 000 habitants, près de 30 000 sont des étudiants, la plupart du temps de passage et qui ne resteront pas à la fin de leur cursus ». Une situation rappelée par Thierry Lignier, directeur général de la Soclova, la Société d'économie mixte (Sem) de gestion et de construction de logements de la ville d'Angers. Une réflexion qu'il prolonge par une question : « comment les loger dans les meilleures conditions ? »

Cette clientèle intéresse particulièrement le directeur, mais nécessite une véritable adaptation, en premier lieu celle de l'offre locative. Depuis les années 80, la Soclova s'est affirmée comme un des principaux acteurs de la rénovation du centre-ville qui concentre aujourd'hui 15 % de son patrimoine. Une dynamique renforcée ces dernières années par le rachat d'immeubles privés conduisant la Sem à disposer de nombreux logements de type 1 et 2 correspondant mieux aux besoins et au budget du public étudiant. Le bailleur social doit également faire face à un important taux de rotation de 18 % par an, le double de la moyenne nationale. Une situation qui l'a obligé à innover et à modifier ses pratiques en matière de gestion locative pour limiter les vacances, attirer et retenir de nouveaux locataires.

### **Accompagnement, attractivité et réactivité, l'entreprise a dû s'adapter**

Car à Angers, c'est l'étudiant qui est en position de force. La crise du logement n'a pas atteint la capitale angevine, et la Soclova doit faire face à un marché très concurrentiel où les prix du privé sont alignés sur ceux du public. « Ici un étudiant sait qu'il trouvera son logement en quelques jours, il faut donc être attractif et réactif », poursuit Thierry Lignier. La Sem a donc aussi intégré cette donne. D'abord en travaillant sur la qualité de son offre locative aussi bien du point de vue de l'état général des appartements que de leur situation dans la ville. Pour s'assurer une visibilité et suivre les demandeurs au plus près, des équipes commerciales renforcées sont mises en place en mai et juin, à la période où les jeunes lancent leurs recherches. Une condition indispensable pour assurer le suivi individuel et personnalisé de chaque demandeur, depuis la consultation des annonces jusqu'à la commission d'attribution devenue hebdomadaire, en passant par la visite des lieux.

Pour se donner toutes les chances de convaincre et de coller aux mœurs d'un public jeune, la Soclova a largement développé son site internet. Recherches et demandes se font en un clic là où les procédures peuvent prendre des mois, voire des années, chez les bailleurs sociaux traditionnels. Pour compléter son travail de prospection et répondre au mieux aux besoins des étudiants, la Sem a par ailleurs développé des partenariats avec les universités pour faire connaître l'offre adaptée de la Soclova et permettre au bailleur de répondre au mieux aux besoins.

Julien Attal – Naja