



Espace adhérent

[LES ÉTUDES](#) [RÉFLEXIONS IMMOBILIÈRES](#) [ÉCHANTILLONNAGE INDICES](#) [LES JEUDIS MATIN](#) [REVUE DE PRESSE](#) [UNE QUESTION ?](#)[🏠 Accueil revue de presse](#)

04/03/2014

Résidences pour seniors : un marché en plein boom

La France vieillit. Entre 2010 et 2030, la population des plus de 75 ans va croître de 45%! Une personne sur quatre est valide et autonome, mais fragilisée. Et s'il faut naturellement favoriser le maintien à domicile, l'hébergement intermédiaire que constitue la résidence pour seniors répond clairement à une attente, tant de la part des retraités que des investisseurs! Focus.

L'expression «senior» désigne majoritairement la population des 50 ans et plus. La cinquantaine est considérée comme l'âge d'entrée en «seniorat» parce que correspondant à une étape charnière dans la vie des individus. Des événements importants interviennent, en effet, à cet âge, générant une modification des comportements de consommation et d'achat: approche de la retraite, voire de la préretraite, naissance des premiers petits-enfants, départ des derniers enfants du foyer familial, prise en charge et/ou décès des parents, héritage perçu en moyenne vers 51 ans, emprunt immobilier remboursé en moyenne à 50 ans. En France, les seniors pèsent plus d'un tiers de la population actuelle et représenteront 40% de la population en 2020: le vieillissement va donc constituer le phénomène démographique majeur de ces vingt prochaines années. Avec un état de santé bien meilleur que celui de leurs aînés, un accroissement important de leur nombre et un pouvoir d'achat très correct, les seniors vont bouleverser de nombreux domaines d'activité, dont celui du logement. D'ailleurs, une étude du Syndicat national des résidences avec services (SNRA) prévoit qu'avec le vieillissement de la population, les résidences devront doubler leur parc si elles veulent répondre à la demande, et pointe le retard de la France par rapport à ses voisins européens.

Depuis le début des années 2000, des réflexions et des initiatives se font jour dans le domaine de l'immobilier, montrant que les acteurs du marché ont pris conscience de l'intérêt stratégique de représenter cette cible. Né dans les années 1980, le concept de la résidence avec services pour seniors reste un mode d'habitat qui se développe. Il semble que le secteur – qui reste encore aujourd'hui un marché de niche – s'oriente davantage aujourd'hui vers une offre de logements classiques adaptés aux seniors.

Non pas un, mais des seniors

Etablir un profil type du senior s'avère un exercice délicat, dans la mesure où il ne constitue pas une cible cohérente et uniforme. Les jeunes retraités (55 à 65 ans) qui ne se considèrent ni jeunes ni vieux, acceptent difficilement d'être catalogués comme des personnes âgées, l'entrée en vieillesse se faisant, selon eux, beaucoup plus tardivement, aux alentours de 80 ans. Les seniors tiennent à marquer leurs différences, les comportements évoluant avec l'âge. Les professionnels du marketing qui l'ont bien compris ont établi une typologie des comportements des seniors en quatre segments correspondant à quatre tranches d'âge: les 50-60 ans, les 60-75 ans, les 75-85 ans, les 85 ans et plus. Cette diversité de situations dans la population des seniors n'est pas sans incidence sur leurs attentes en matière d'habitat.

Précisément, les seniors âgés de 60 à 75 ans aspirent à l'indépendance et à un nouveau cadre de vie. Ce désir de changement d'environnement a conduit ces dernières années à une accélération des migrations liées à la retraite. La tranche des seniors âgés de 55 ans (pour ceux qui sont déjà à la retraite) à 69 ans constitue 49% des départs des pôles urbains. Les retraités quittent le milieu urbain pour les espaces ruraux et le littoral, les régions du sud et de l'ouest de la France ayant leurs préférences. Avec l'avancée en âge des générations très nombreuses du baby-boom d'après-guerre, ce phénomène va s'amplifier et constituer une tendance lourde de ces vingt prochaines années. Ces flux migratoires auront pour effet de dynamiser la demande de logements en province et notamment dans les régions du Sud. Or le stock de logements disponibles, façonné, entre autres, par des décennies de construction destinées aux primo-accédants, ne sera pas toujours adapté aux besoins des seniors.

Micromarché, maxi-potentiel

Selon l'étude publiée en avril 2013 «Le marché des résidences seniors» de Xerfi-Precepta, un institut indépendant de rapports économiques sectoriels, le marché des résidences seniors comptait environ 380 établissements et plus de 30 000 logements en exploitation, à fin 2012. Une goutte d'eau comparée aux quelque 2 750 établissements d'hébergement pour personnes âgées autonomes (Ehpa) et aux 7 000 établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Une poussière comparée aux 10 millions de personnes âgées de 65 ans et plus, qui demeurent locataires ou propriétaires de leur logement «historique». Mais après des débuts laborieux et douloureux pour nombre de promoteurs et d'exploitants, le marché trouve progressivement sa place dans le paysage résidentiel des seniors. Ainsi, plus de deux cents résidences seniors devraient entrer en exploitation d'ici fin 2015, et bien plus encore à l'horizon 2020 selon les prévisions.



Les résidences avec services pour seniors ciblent les individus âgés d'environ 75 ans désireux de bénéficier de la plus grande autonomie et de conserver une véritable vie privée dans un cadre sécurisant: gardiennage 24 heures sur 24, télésurveillance, logements équipés d'une sonnette d'urgence, et dans certaines résidences, présence d'une gouvernante. La palette de services à la carte peut être plus ou moins large: restauration, coiffeur, pédicure, salle commune de loisirs, animations, accompagnement en voiture, assistance pour les tâches administratives, service d'entretien. Les logements individuels proposés, à la vente ou à la location, vont généralement du studio jusqu'au trois-pièces. Le format le plus fréquent est un deux-pièces d'une quarantaine de mètres carrés. En France, le concept de la résidence avec services pour seniors se développe, même s'il pâtit encore des erreurs des résidences de première génération où toutes les charges étaient imposées à tous les résidents et qui ont abouti, pour quelques-unes d'entre elles, à de retentissantes faillites. Aujourd'hui, la tendance est l'utilisation – et donc la facturation – des services à la carte, ce qui permet d'alléger les coûts. Les expériences les plus récentes de formules d'habitat seniors s'orientent donc plutôt vers une offre de logements «classiques» spécifiquement pensés pour cette catégorie de la population, la maison individuelle étant le type de logements privilégié par les

professionnels de l'immobilier.

Une stratégie pour le moins pertinente sachant qu'au sein de la population des seniors, presque trois sur quatre d'entre eux vivent en maison individuelle.

Enfin des modèles économiques qui fonctionnent!

Les résidences pour seniors, «véritable eldorado attendu du troisième âge», ont attisé les convoitises. Pourtant les échecs ont été nombreux au cours des dernières années, faute de modèles économiques pérennes. Preuve que le marché se structure progressivement, un nombre croissant d'opérateurs devient rentable et les leaders (Domitys, les Villages d'or, les Senioriales, les Jardins d'Arcadie, etc.) affichent des stratégies de croissance dynamiques: diversification des concepts, déploiement géographique, conquête de nouvelles cibles, etc. Ceci étant, si le potentiel de croissance du marché est indéniable, plusieurs menaces importantes perdurent: freins socioculturels (faible mobilité résidentielle choisie, appétence à l'égard des services à la personne, etc.), incertitudes sur l'attractivité fiscale et financière de l'investissement en résidence pour seniors, etc.

Même si sa part reste faible, comparée aux autres types d'hébergement destinés aux personnes âgées (logements adaptés du parc privé et social, Ehpa, Ehpad), le secteur des résidences pour seniors trouve progressivement sa place dans ce paysage résidentiel. Selon les estimations, son parc progresserait de 55% à l'horizon 2015, passant de 374 à 580 unités, pour un total de 50 000 logements.

A plus long terme, c'est-à-dire entre fin 2015 et fin 2020, et selon le scénario «médian» de Xerfi-Precepta, plus de quatre cents résidences seniors devraient entrer en exploitation. Cela permettrait alors d'atteindre mille unités à la fin 2020, pour un total de 83 000 logements. Traditionnellement, le parcours résidentiel des seniors est marqué par un maintien à domicile suivi d'une entrée dans une institution. Mais l'arrivée des premiers baby-boomers à la retraite modifie peu à peu la donne. Mobiles et réceptifs, ces papy-boomers «actifs» (60-74 ans) répondent plus favorablement aux projets et concepts originaux proposés par les opérateurs. Les seniors «fragilisés» (75-84 ans) sont également ciblés par ce type d'hébergement.

Un cœur de cible en progression

Ces deux profils de seniors constituent donc un cœur de cible très actif puisqu'il progressera fortement à l'horizon 2030, avec l'entrée progressive des baby-boomers (personnes nées entre 1945 et 1975) dans ces classes d'âges. Les opérateurs sont donc appelés à adapter très vite leur offre, chaque profil ayant des attentes différentes. Les baby-boomers, qui souhaitent un confort matériel, immobilier et naturel, sont à la recherche de proximité (famille, amis, retour dans la région d'origine). Les seniors «fragilisés» privilégient, quant à eux, la sécurité matérielle et physique, ainsi que l'accès à des équipements sociaux et de santé.

Outre ces caractéristiques, les seniors sont attentifs à l'implantation géographique. Ils s'orientent vers trois catégories de lieux: les moyennes ou grandes villes des zones littorales ensoleillées, les grandes villes ou agglomérations dans lesquelles résident les descendants, et la proximité des villages ou les petites zones rurales pour un retour aux sources ou un maintien près des racines. Aujourd'hui, la résidence pour seniors s'impose, peu à peu, comme un mode d'hébergement à part entière. En effet, elle devient progressivement une alternative de plus en plus crédible au domicile «historique», en apportant une réponse adaptée en termes de concept, d'emplacement et/ou de prix. Pour ce

dernier facteur, les opérateurs doivent considérer qu'il existe une forte hétérogénéité des niveaux de vie des seniors à un âge donné, selon la région mais également suivant leur avancée en âge.

Construction d'un modèle viable

Même si les tendances sont positives, plusieurs menaces perdurent: freins socioculturels, incertitudes sur l'attractivité et la pérennité fiscale de l'investissement en résidence pour seniors, etc. Les acteurs du marché doivent élaborer une offre pertinente pour attirer de nouveaux clients et les fidéliser. Ensuite, ils devront construire un modèle économique performant en s'appuyant tout particulièrement sur le rôle de «guichet unique» des représentants des exploitants au sein de la résidence. Enfin, les opérateurs doivent repenser leur stratégie marketing-communication et se doter d'une stratégie d'image en cohérence avec la démarche identitaire. En effet, ils souffrent d'un manque de reconnaissance des pouvoirs publics et de leur clientèle potentielle, notamment, et pour gagner en crédibilité, ils doivent absolument multiplier les initiatives. Forts de modèles d'activité plus solides et rentables, les acteurs renforcent leur présence partout en France pour séduire de nouveaux clients. Ainsi, les projets ne ciblent plus uniquement les zones littorales (Arc atlantique et Grand Sud), où les opérateurs sont déjà bien implantés, mais également des territoires comme le Grand Centre et le Grand Nord, jusque-là quelque peu délaissés.

Un secteur très concurrentiel

En plein essor, ce marché attise les convoitises. Les «pionniers» qui dominent le marché en 2012 renforceront leur position à l'horizon 2015 grâce à l'élargissement de leur parc. Ainsi, Domitys, les Senioriales, les Jardins d'Arcadie et les Villages d'or vont créer près de quatre-vingts nouveaux ensembles mis en exploitation d'ici à fin 2015. Nexity n'est pas en reste avec l'exploitation de quarante résidences, dont huit nouvelles ouvertes en 2013. Des nouveaux acteurs rejoignent aussi le marché, attirés par son fort potentiel de croissance, à l'instar de résidences Cogedim Club, Sairenor, Ovélia ou encore le groupe Stéva, portés par des groupes de promotion immobilière, d'hébergement de loisirs ou des groupes de maisons de retraite. Leur entrée sur le marché a été assez rapide grâce à leur capacité financière, leur savoir-faire et leur bonne maîtrise des modèles économiques d'exploitation rentables.

L'exploitant, la clé de voûte

Seuls la qualité de l'exploitant, son savoir-faire et son antériorité sur le marché permettent la pérennisation du modèle. En effet, ce «ménage à trois» – entendez par là: investisseur, occupant et exploitant – ne peut fonctionner que si les résidences tournent, affichent un taux d'occupation maximal et sont donc rentables. Si l'exploitant s'effondre, c'est tout le montage qui sombre avec lui, redressement fiscal à la clé. Sans parler de la catastrophe humaine pour les résidents restants. Retenir un acteur reconnu qui a fait ses preuves, un groupe solide permet de minimiser les risques. La taille minimale d'une résidence est de quatre-vingts logements de façon à pouvoir absorber les coûts de fonctionnement. Comme il s'agit avant tout d'un bien immobilier, son emplacement est donc primordial, d'autant qu'on sait que les occupants sont des personnes âgées, moins aisément mobiles. La résidence doit donc être en ville, bien desservie par des transports, proche des commerces et des professionnels de santé. Ce critère est sine qua non. Incontestablement, le service à la carte le plus apprécié est le repas du midi, servi au restaurant. Son coût varie entre 10 et 20 €. Au-delà du simple aspect financier, la résidence doit pouvoir également lutter contre le fléau qui touche cette population: la solitude. La présence d'ateliers, de conférences, d'animations, de réunions et d'un accueil ouvert est également un critère de choix.

Des avantages financiers pour l'investisseur

Des chiffres qui parlent d'eux-mêmes

En France, la retraite moyenne est de l'ordre de 1 200 € par mois, ce qui cache évidemment de lourdes disparités. Mais le rappel permet de se remettre en mémoire le fait que nombre de personnes ne peuvent y accéder et que les tarifs pratiqués par l'exploitant doivent rester raisonnables. Comme l'affirme Frédéric Walther, le directeur général de Domitys : «Nous avons toujours pratiqué une politique de prix accessibles, autant sur les loyers que pour les services, ce qui nous garantit d'excellents taux d'occupation et nous permet de servir le rendement promis à nos investisseurs.» En province, les tarifs de location démarrent à 575 € pour le loyer d'un studio, hors services. Il faut compter environ 750 € pour un deux-pièces et à partir de 1 000 € pour un trois-pièces. En région parisienne et dans les grandes villes, les loyers sont plus élevés. Côté investissement, il est possible d'acquérir un appartement à partir de 12 000 € – un ticket d'entrée peu élevé. Les rendements varient autour de 4% annuels. Parmi les avantages, il faut signaler qu'il n'y a pas d'impayés de loyers et pas de dégradation de l'habitat.

De très belles incitations fiscales

Les résidences pour seniors ayant l'agrément qualité bénéficient de trois avantages fiscaux: l'investisseur peut avoir le statut de loueur en meublé professionnel (LMP) ou non professionnel (LMNP), bénéficier de la réduction d'impôt Bouvard – s'il est LMNP – et récupérer la TVA ayant grevée l'achat. La réduction d'impôt Bouvard est de 11% du prix d'acquisition, retenu dans la limite annuelle de 300 000 € et étalée sur neuf ans, lorsque la gestion est confiée par bail commercial à un exploitant professionnel, pour une durée minimale de neuf ans, soit une réduction d'impôt maximale de 3 300 € par an. L'acquéreur peut souhaiter renoncer à cette réduction d'impôt et pratiquer l'amortissement, déductible de ses revenus. Ce choix s'avère judicieux pour les contribuables ayant de forts revenus et étant imposés dans les tranches les plus élevées du barème. Par ailleurs, cela lui permet de laisser intact son plafond de 10 000 € de niches fiscales. Quant à la récupération de la TVA, elle impose de devoir conserver le bien au moins vingt ans, sous peine de devoir reverser la TVA initialement récupérée au prorata du nombre d'années manquantes. Les résidences pour seniors sont une solution parmi d'autres dans un contexte où le marché des «personnes âgées», cible privilégiée des investisseurs, est en croissance permanente, et la problématique du logement un vrai enjeu de société.

Attention aux fonds de concours!

Ces fameux fonds de concours, les propriétaires de résidences en entendent généralement parler... Mais un peu tard! Ce qu'ils ignorent au moment de l'achat, c'est que le promoteur a souvent intégré dans le prix de vente de leur appartement une somme représentant une à trois années de loyers, parfois plus.

Cette «survaleur» est ensuite versée par le promoteur à l'exploitant sous forme d'une subvention, officiellement pour lui permettre d'acheter du mobilier et supporter des pertes au démarrage de l'activité. Mais qui, dans les faits, est généralement utilisée pour servir des loyers artificiellement gonflés, opération qui ne peut durer que quelques années. Et quand les fonds de concours sont épuisés, les loyers cessent d'être réglés. Cette pratique a été plusieurs fois constatée dans les résidences de tourisme gérées par des exploitants, depuis en faillite.

Exemples d'habitat individuel

C'est connu, les Français adorent habiter en habitat individuel. D'où l'idée de leur proposer une maison pour senior. C'est ce qu'a fait Maisons France Confort, dès 2000, et qui est relancé aujourd'hui avec une gamme au catalogue clairement dédiée aux soixante ans et plus. Fort du constat que les cinquante à soixante ans représentent plus d'un tiers des acquéreurs du neuf et qu'ils sont plus nombreux chaque année, Patrick Vandromme, le P-DG de Maisons France Confort, présente une ligne de maisons avec un espace de vie situé au rez-de-chaussée (chambre, salle de bain, dressing), placé sous alarme et équipé de douche à l'italienne, de larges couloirs, etc. L'acquéreur bénéficie d'un avant-projet très pointu, de services d'accompagnement à l'achat et d'une équipe de conseillers spécialement formés. Autre exemple, la société Sairenor s'est spécialisée dans les résidences village pour seniors. Toujours située à moins de 500 mètres du centre-ville, une résidence village, gérée par un responsable sur place à plein temps, comprend, outre sept pavillons de cinq logements, un accueil, des locaux communs. Un boulodrome et un jardin partagé offrent des lieux de rencontres propices au renforcement du lien social. Par ailleurs, des animations sportives et culturelles sont proposées aux résidents; ces activités sont ouvertes également aux autres personnes de la commune. Les résidences sont implantées dans des villes voisines d'agglomérations de taille moyenne comportant entre 5 000 et 20 000 habitants. Sairenor a dix-huit programmes en cours.

Autonomie et absence de médicalisation

Les résidences pour seniors s'adressent à des personnes valides et autonomes qui habitent des appartements et qui sont libres de leurs déplacements et activités. Contrairement aux Ehpa et aux Ehpad, ces résidences ne sont pas médicalisées.

Ce que disent les professionnels

Philippe Charton, président de Villages d'or Commercialisation

Un logement accessible à tous

L'habitat pesant un peu plus dans le budget des seniors, nous avons souhaité maintenir les coûts pour les rendre accessibles à une large population, à 75% de femmes seules dont les revenus mensuels n'excèdent pas 1 200 €. Il n'y a pas d'exploitant dans nos vingt-neuf résidences, mais une régisseuse chargée de l'accueil et de la conciergerie, jouant également un rôle d'animatrice. Nous pouvons ainsi proposer des appartements d'environ 40 m² pour un loyer mensuel de 500 €. Il s'agit de copropriétés ordinaires d'environ quatre-vingts logements, occupés à la fois par des propriétaires ou des locataires. Les logements sont adaptés au bien-veillir: douche à l'italienne, barres de maintien, larges couloirs, etc. Nous restons propriétaires d'un club-house de 100 m² pour proposer des animations gratuites. Comme il s'agit de lutter contre l'isolement des occupants, nos résidences sont situées proches de toutes les commodités.

Frédéric Walther, directeur général d'AEgide-Domitys

Un devoir de moralité

On ne répètera jamais assez que c'est le gestionnaire qui remplit et maintient le remplissage de la résidence. Par ailleurs, il a un vrai devoir de moralité vis-à-vis de l'occupant qui est une personne fragile. Nous ne sommes pas dans le domaine du soin, mais dans celui de l'hébergement intermédiaire qui permet de faire de la prévention à la dépendance, de maintenir l'autonomie et de retarder l'entrée en Ehpad. Sur le plan financier, il faut proposer des programmes à des prix cohérents, à la fois, pour l'investisseur et l'occupant, avec une location d'environ 15 €/m², hors services, afin de maintenir un rendement entre 4 et 4,5%, issu d'un taux de remplissage avoisinant les 100%. Il faut un équilibre d'ensemble. C'est un placement grand public d'épargne à long terme qui nécessite une véritable gestion et un vrai professionnalisme et non un raisonnement de promoteur.

Laurence Picano, directrice générale d'Ovelia

Au cœur des villes

La livraison de notre troisième résidence nous a confortés dans notre choix de n'implanter des résidences qu'en cœur de villes, proches de tous les services et avec des transports au pied. Au-delà de l'habitat qui doit être naturellement adapté, c'est la notion de services qui est primordiale. Ils doivent être proposés à la carte et correspondre à la multiplicité des besoins des occupants: restauration le midi, animations, aide administrative, etc. La résidence services doit bien porter son nom et permettre aux seniors de conserver l'indépendance d'un appartement tout en bénéficiant d'écoutes attentives. Nous privilégions l'humain à la domotique.

François Georges, président du SNRA et des Jardins d'Arcadie

Un marché actif, mais attention à l'exploitation

Le domaine des résidences avec services pour seniors est actif, mais comme il s'adresse à une population vulnérable, il faut être extrêmement attentifs à la qualité de l'exploitation. Trois critères sont fondamentaux: la résidence doit être correctement placée, elle doit atteindre la taille critique de 70 à 80 logements qui lui permet d'assurer les services, la restauration notamment, et être tenue par un exploitant qui possède la puissance financière suffisante pour tenir les deux premières années, le temps que la résidence se remplisse. Il faut retenir un exploitant connu qui gère déjà plusieurs résidences et se méfier des fonds de concours apportés par les grands promoteurs. Du côté du SNRA, le Syndicat national des résidences avec services pour aînés, nous réfléchissons à la mise en place d'un label qui

reprendrait un socle de services et irait au-delà des exigences de l'agrément qualité. A l'horizon 2020, nous estimons qu'il y aura mille résidences capables d'accueillir plus de cent mille résidents.

Bruno Derville, P-DG des Senioriaies

Humanisme et services à la carte

Grâce à nos implantations en maisons-villages et en résidences en villes, nous savons que chaque senior a des attentes différentes, en fonction de son âge, de sa situation, son état de santé. S'ils apprécient de se retrouver ensemble parce qu'ils ont le même rythme de vie, ils ne souhaitent cependant pas payer des forfaits pour des services que tous n'utilisent pas, ni voir trop de charges grever leur budget. Nous ne mettons donc pas volontairement à leur disposition de piscine ou de restaurant, ni une réception ouverte toute la nuit. En revanche, nous gérons un club-house avec des animations gratuites, et le régisseur de chaque résidence noue des accords avec des prestataires de services pouvant apporter tout service à la carte, tel une restauration à domicile. Nous sommes également très attentifs à ce que nous disent nos résidents et nous multiplions les points de dialogues, les rendez-vous sur le terrain, les comités de réflexion senior. Un exploitant de qualité sait faire preuve d'une véritable humanité et doit souhaiter sans cesse apporter des améliorations.

Olivier Baussard, directeur de la prescription de Cogedim Vente

Garantir une valeur intrinsèque

Aujourd'hui, habiter un appartement en résidence seniors ne signifie pas renoncer à une qualité de vie mais, bien au contraire, à en acquérir une nouvelle. C'est pourquoi, chez Altarea Cogedim, nous privilégions des emplacements en centre de très belles villes, proches de toutes les commodités, afin de garantir la valeur intrinsèque du bien immobilier, car c'est bien de cela qu'il s'agit avant tout. C'est un véritable gage de valorisation du patrimoine. Notre développement vise une clientèle haut de gamme, à la recherche d'un bien-veillir confortable, avec un grand niveau d'exigence. Et si, dans le pire des scénarios à venir, les résidences venaient à ne plus être «seniorisées», les immeubles sont de véritables copropriétés dotées d'appartements de deux et trois-pièces, prêtes à une deuxième vie de logements, sur des emplacements de premier ordre. Les parties communes sont également transformables en lieux annexes. Une résidence seniors doit, aujourd'hui, être gérée sur le long terme, par une équipe pérenne et formée, et bénéficier de l'appui d'un grand groupe.

Dominique de Noronha

[Partager cet article](#)

