

Différents concepts pour accompagner le vieillissement de la population

- ▶ Les résidences destinées aux seniors offrent une habitation adaptée aux personnes âgées, de plus en plus nombreuses, grâce à un environnement sécurisé et convivial
- ▶ Les logements sont proposés à la vente auprès d'investisseurs privés et se distinguent d'un opérateur à l'autre par leur concept et leur mode de gestion

C'est un constat répété à de multiples reprises : la population française vieillit. La durée de vie s'allonge et le nombre de personnes âgées croît. L'une des conséquences est une modification des attentes des seniors en matière d'habitation. Un temps développées dans les années 80, les résidences qui leur sont dédiées ont à nouveau le vent en poupe. Des opérateurs s'immiscent dans le créneau et comptent ouvrir de nouveaux établissements à un rythme soutenu ces prochaines années.

Leur modèle consiste à vendre la majorité des logements à des investisseurs privés qui bénéficient du régime classique de loueur en meublé non professionnel (LMNP), du LMNP Bouvard si la résidence

est agréée qualité, voire du dispositif Scellier pour un rendement compris entre 4 % et 5 %.

Des personnes âgées valides. Les résidences seniors visent des personnes autonomes puisqu'aucun soin ne peut être délivré par le personnel de l'établissement. Elles se distinguent donc des Ehpad, maisons médicalisées qui accueillent des personnes dépendantes. Les résidences seniors s'adressent à des personnes âgées, en moyenne de 75 ans, souhaitant rompre leur isolement et vivre dans un environnement sécurisé.

Le point essentiel d'un tel investissement est bien sûr que ces résidences soient effectivement occupées car seule une frange de

la population âgée de plus de 70-75 ans à la recherche de convivialité et de services est prête à franchir le pas. En effet, jusqu'à présent et même si les mentalités changent, la plupart des seniors préfèrent encore rester le plus longtemps possible chez eux, et ce d'autant plus lorsqu'ils sont propriétaires de leur bien. Il est donc important que la résidence soit bien accueillie par la municipalité dans laquelle elle s'installe. « La majorité des seniors veut certes un logement adapté mais ne souhaite pas se retrouver rien qu'entre eux. Moins de 20 % acceptent d'être entourés de personnes du même âge, note Frédéric Serrière, fondateur de Senior Strategic, société d'études et de sites médias qui estime que les résidences seniors représentent 8.000 à 10.000 logements en France. Il faut compter 30 à 35 mois entre la demande de renseignements concernant une résidence et le déménagement de la personne. »

Par ailleurs, si le nombre de personnes âgées progresse, il n'en va pas de même de leurs revenus. Le revenu moyen d'un retraité est de l'ordre de 1.200 euros/mois alors que le coût d'une résidence senior peut aller bien au-delà. Pour autant, si des résidences s'adressent toujours à une clientèle aisée, d'autres sont désormais plus accessibles. En effet, l'éventail se décline désormais du haut de gamme, offrant de nombreux services inclus d'office dans les charges, à des gammes plus moyennes avec services facultatifs (voir le tableau).

De la ville à la campagne. De même, chaque enseigne défend un positionnement. Certaines privilégient les centres des grandes villes et d'autres des bourgs. « Neuf emplacements sur dix proposés ne sont pas adaptés. Nos critères d'implantation d'une résidence senior portent sur des biens situés dans le centre d'une ville de 100.000 habitants minimum ou dans des endroits exceptionnels qui attirent les personnes âgées (en bord de mer...), explique François Georges, président des Jardins d'Arcadie qui développe un nouveau modèle d'exploitation. Chaque décision immobilière a un impact sur la gestion. Il faut tenir compte

des flux migratoires et se baser sur la démographie de la région, les revenus et le schéma gérontologique. »

Les résidences Senioriales, filiale de Pierre & Vacances proposant des maisons dans le Sud, développent désormais en parallèle des appartements en ville. Un nouvel acteur initialement positionné sur les résidences de loisirs, Village Center Patrimoine, filiale du groupe Proméo, met en place un concept de maisons situées à la campagne. « 40 % des 14 millions de personnes de plus de 60 ans vivent en milieu rural, précise Bruno Vives, manager des ventes de Village Center Patrimoine. Les Hameaux de campagne vont intéresser les personnes seules vivant dans des grandes maisons à la campagne difficiles à entretenir et qui souhaitent rester à la campagne, ainsi que les citoyens d'origine rurale qui ont envie de retourner à la campagne. De plus, ce type de résidences correspond à la demande de nombreuses municipalités. »

Syndic de copropriété. De plus, les différentes enseignes se distinguent par leur mode de gestion ainsi que par les services proposés (assistance, animations, restaurations...).

D'une part, les résidences initialement créées telles que les Hespérides et les Jardins d'Arcadie sont gérées par leur syndic de copropriété. Ainsi, pour une centaine d'appartements, la résidence comprend une vingtaine de salariés. « Le fonctionnement du restaurant et du service infirmier est compris dans les charges de copropriété car

il n'y a pas de formule à la carte. Ainsi, par exemple, pour un T2, les charges s'élèvent en moyenne à 800 euros/mois payés par le bailleur qui les répercute sur le locataire à hauteur de 750 euros », explique Pierrick Dumoulin, président de l'Association nationale des copropriétés avec services, qui indique que ces résidences à but non lucratif sont pour la plupart bien gérées et toujours en fonction depuis plus de 20 ans. L'investisseur dans ce type de résidence doit avoir connaissance qu'en cas d'absence de locataire, c'est lui qui devra régler la totalité des charges de copropriété. Ce modèle n'est aujourd'hui pas repris pour les produits destinés aux investisseurs locatifs.

« Les seniors regardent si les services existent au cas où ils en auraient besoin plus tard mais ils ne veulent plus de package et préfèrent être libres »

Exploitation Intégrée... Selon Frédéric Walther, directeur général de Domitys, deux éléments permettent d'échapper aux problèmes rencontrés lorsque les résidences sont gérées par des copropriétés. « Il faut éviter la confusion entre les charges et les services en distinguant les charges de copropriété - entretien espaces verts, gardiennage comme un immeuble

de bon standing... De plus, les services doivent être dus uniquement par les résidents qui les utilisent et qui signent un contrat de services avec l'exploitant. »

Dorénavant est donc développé un autre modèle de gestion adopté par Domitys et les nouvelles résidences des Jardins d'Arcadie : un exploitant - une société commerciale - gère la résidence, propose les services avec du personnel dédié et verse les loyers aux investisseurs. Indépendamment du loyer et des charges de copropriété, les résidents paient obligatoirement un forfait représentant les services de base, puis facultative-ment d'autres services. Reste à cette activité d'être rentable. « Une résidence atteint son rythme de croisière au bout de deux ans, indique Frédéric Walther. Un fonds de concours couvre les deux premières années et une franchise de loyer de trois mois est appliquée aux investisseurs. Toutes nos exploitations sont aujourd'hui positives. »

... ou sous-traitée. Enfin, d'autres enseignes se positionnant davantage en tant que promoteur n'imposent pas le paiement de services minimum, mais seulement à la carte. D'après Frédéric Serrière, « les seniors regardent si les services existent au cas où ils en auraient besoin plus tard mais ils ne veulent plus de package et préfèrent être libres ». Ainsi, des acteurs limitent leur intervention à une sélection de prestataires de services locaux et à un ou deux salariés, ce qui restreint de ce fait les charges. C'est, par exemple,

le choix des Senioriales en ville. « Les deux employés Senioriales rattachés à la copropriété mettent à la disposition des résidents une offre ciblée de services à la carte leur garantissant confort, sécurité et bien-être », indique Bruno Derville, président des Senioriales. Et aussi des Hameaux de campagne. « Nous avons choisi de sous-traiter ces services à une société de prestations agréée qualité. Ce choix justifie le fait qu'il n'y ait pas d'équipement de restauration collective, par exemple », explique Olivier Ganivenq, directeur général de Village Center Patrimoine.

Implantation, mode de gestion et standing distinguent donc les résidences seniors et l'investisseur fera son choix selon ses convictions pour accompagner le vaste marché du vieillissement de la population. ■

PÉLAGIE TERLY

ÉVOLUTION DES MARCHÉS FINANCIERS

DEPUIS LE 1^{er} JANVIER 2010 (EN POINTS ET EN %), AU 19/05/10 à 17h30

CAC 40	3.511	-10,80
DJ EUROSTOXX 50	2.618	-11,69
DAX 30	5.984	+0,45
FTSE 100	5.163	-4,60
S&P 500	1.103	-1,05
DOW JONES	10.349	-0,75
NASDAQ COMPOSITE	2.275	+0,30
NIKKEI 225	10.186	-3,41