

## L'immobilier des seniors en France

### Quelles stratégies pour évangéliser un marché à fort potentiel mais encore sous-exploité ?

L'immobilier n'échappe pas à la « seniormanía ». Population en hausse constante et dotée d'un pouvoir d'achat aujourd'hui élevé, les personnes âgées font l'objet de toutes les attentions de la part des promoteurs immobiliers. Généralistes (**Bouygues Immobilier, Nexity, Kaufman & Broad, Sogeprom, Akerys**, etc.) ou spécialistes (**Quiétude, PV Les Séniories, Aegide, Les Villages d'Or**, etc.), ces promoteurs se sont progressivement positionnés sur le segment des résidences services pour seniors et ont ainsi tenté de profiter de ce nouvel « eldorado du 3<sup>ème</sup> âge ». Le succès tant attendu de ces résidences est toutefois pour le moment très loin des attentes des professionnels en raison de deux grands facteurs explicatifs :

- ☞ Ce type de logement reste aujourd'hui **très onéreux**, à la vente comme à la location. Le niveau global des charges est en effet plombé par les multiples services proposés aux occupants (accueil, restaurant, animation, gardiennage, loisirs divers, etc.). Ces services ne répondent en outre pas forcément aux attentes de l'ensemble des résidents du fait des différences d'âge importantes. Au final, le rapport entre le niveau des charges et la valeur ajoutée perçue demeure souvent rédhitoire pour les clients potentiels ;
- ☞ Indépendamment du prix, les personnes âgées préfèrent rester **à leur domicile** tant qu'elles le peuvent. Plus de 90% des personnes âgées vivent ainsi dans un logement traditionnel et moins de 1% dans une résidence seniors. De plus, le maintien à domicile bénéficie de l'appui des pouvoirs publics (support des services à la personne, etc.) et des évolutions technologiques (domotique, téléassistance, etc.). Si, une fois en résidence, le client est fidèle, il demeure en revanche très difficile à capter.

Le maintien à domicile est par conséquent (et de loin) la principale menace pour un développement plus abouti des résidences services pour seniors. Le champ concurrentiel comprend également, mais dans une moindre mesure, les autres établissements d'hébergement, à savoir les maisons de retraite ou encore les logements foyers, ces derniers étant financièrement beaucoup plus accessibles que les résidences seniors. La concurrence entre les résidences seniors est quant à elle pour le moment faible, caractéristique d'un secteur encore en phase de structuration et dans lequel les bons modèles économiques restent à inventer.

L'analyse menée par les experts de **Precepta** a permis d'identifier trois grands facteurs clés de succès pour le lancement d'une résidence senior :

1. **Affiner la segmentation de la clientèle en amont** : par obligation de garantir un seuil minimal de rentabilité, les professionnels ciblent la population la plus vaste possible (allant de 65 à plus de 90 ans). Mais les attentes de ces clients sont trop hétérogènes. Une segmentation plus fine permettrait une meilleure adéquation entre les besoins et les services proposés et *in fine* une plus grande satisfaction générale ;
2. **Repenser l'offre : revoir le poids des services et leur mode de paiement.** Les résidences services pour les seniors sont caractérisées par un nombre (trop ?) important de services mis à disposition. En outre, certains services peuvent être proposés sans être effectivement utilisés, mais restent (injustement) inclus dans les charges. Fournir une offre de services « à la carte » accessibles au gré des envies des occupants et surtout faire payer en fonction des services réellement consommés, est une obligation pour alléger les charges.
3. **Renforcer les efforts en marketing et en communication** : le secteur est caractérisé par un déficit important en matière de communication tant à l'égard des occupants que des investisseurs ou des prescripteurs, rendant l'offre peu visible. Le développement à plus grande échelle du marché ne pourra pourtant se faire qu'avec plus de clarté sur les produits proposés : type de population au sein de la résidence, gamme de services proposés, mode de tarification, avantages fiscaux, etc.

L'urgence pour les opérateurs de repenser des modèles économiques plus viables pour eux et leurs clients est renforcée par la diminution attendue du pouvoir d'achat des seniors à moyen terme. La sensibilité au prix tendra ainsi à devenir de plus en plus forte au fil des années. Les professionnels se retrouvent ainsi confrontés à d'importants défis stratégiques pour créer et évangéliser le marché. La prime aux acteurs qui proposeront une offre réellement différenciante et compétitive sera *de facto* substantielle.

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, PRECEPTA met à la disposition des dirigeants du secteur un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information, stimuler la réflexion et préparer les décisions. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

**Frank Benedic**  
Directeur de Precepta

## **L'immobilier des seniors en France**

### **Quelles stratégies pour évangéliser un marché à fort potentiel mais encore sous-exploité ?**

*Edition : Juillet 2009*

- **L'analyse du positionnement des opérateurs**
- **Les facteurs de croissance du marché à moyen terme**
- **Les prévisions immobilières (2009-2010)**
- **Le décryptage des rapports de forces concurrentiels**
- **Les facteurs clés de succès pour lancer une résidence seniors**
- **L'analyse des performances économiques et financières des groupes**

#### **UNE ETUDE INDISPENSABLE**

**L'étude la plus complète pour comprendre le marché immobilier destiné aux seniors**, les enjeux et les perspectives ainsi que le contexte concurrentiel spécifiques à ce secteur d'activité. Les travaux de recueils d'informations, d'enquête et d'analyse ont été coordonnés par Thomas Roux, directeur d'études, responsable du pôle immobilier et services au sein de Precepta.

Ce document exceptionnel de 320 pages comprend trois niveaux d'information :

1. une « synthèse exécutive » qui tire tous les enseignements de 3 mois d'enquêtes ;
2. une analyse et un décryptage des stratégies des opérateurs ;
3. une somme exceptionnelle d'informations sur le marché immobilier des seniors.

#### **PRECEPTA, STIMULATEUR DE STRATEGIES**

Les études de Precepta sont publiées à sa seule initiative. Elles sont réalisées avec la plus grande rigueur professionnelle et une indépendance d'esprit totale. Elles ont pour but d'offrir une représentation vivante des évolutions décisives d'un marché et de la concurrence sectorielle. Elles mettent à disposition des décideurs une analyse pertinente des positionnements et des performances des entreprises. Les études s'inscrivent dans une méthodologie rigoureuse et éprouvée.

Precepta a accumulé plus de 20 ans d'expérience dans l'analyse des stratégies d'entreprise et de leur environnement concurrentiel. Son intégration dans le groupe Xerfi en 2004 lui a permis de renforcer ses moyens d'investigation et d'accéder aux meilleures sources de données. Chaque étude Precepta est ainsi l'outil de référence indispensable pour stimuler la réflexion et préparer les décisions.

Retrouver le catalogue complet des études Precepta sur les sites [precepta.fr](http://precepta.fr) ou [xerfi.com](http://xerfi.com).

# L'immobilier des seniors en France

## Quelles stratégies pour évangéliser un marché à fort potentiel mais encore sous-exploité ?

### 1. SYNTHÈSE EXECUTIVE

Destiné aux décideurs, ce document est volontairement concis, et met en relief les principaux enseignements à tirer de l'étude. Il a été conçu comme un document de travail pour stimuler la réflexion et préparer la prise de décision.

### 2. LES FONDAMENTAUX DU BUSINESS

#### 2.1. Intégrer les fondamentaux

- 2.1.1. Evaluer le poids des logements « seniors » en France
- 2.1.2. Identifier les différents types de logement destinés aux seniors
- 2.1.3. Décrypter les comportements résidentiels des seniors par tranche d'âge
- 2.1.4. Analyser le segment des résidences services seniors

#### 2.2. Délimiter le champ concurrentiel

- 2.2.1. Appréhender les forces en présence
- 2.2.2. Identifier les possibilités de localisation
- 2.2.3. Mesurer l'intensité concurrentielle et le degré de maturité du marché

### 3. IDENTIFIER LES FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX DE CROISSANCE

#### 3.1. Anticiper les évolutions démographiques

- 3.1.1. S'appuyer sur un vieillissement croissant de la population
- 3.1.2. Evaluer l'accroissement de la dépendance
- 3.1.3. Tenir compte de la préférence pour le maintien à domicile
- 3.1.4. Comprendre les facteurs agissant sur la mobilité des seniors
- 3.1.5. Appréécier le rôle des aidants familiaux
- 3.1.6. Mesurer l'importance du recours aux logements sociaux

#### 3.2. Evaluer l'impact des nouvelles technologies

- 3.2.1. Intégrer la progression de la domotique
- 3.2.2. Mettre en avant la téléassistance

#### 3.3. Analyser les indicateurs macroéconomiques

- 3.3.1. Evaluer la solvabilité des seniors
- 3.3.2. Mesurer la progression des crédits pour les seniors

#### 3.4. Identifier les mesures gouvernementales

- 3.4.1. Les plans dédiés aux personnes âgées
- 3.4.2. Les dispositifs de défiscalisation

### 4. CONTEXTE CONCURRENTIEL ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

#### 4.1. Analyser le contexte concurrentiel dans le secteur

- 4.1.1. Profiter d'une faible concurrence intrasectorielle
- 4.1.2. Faire face à des clients captifs mais très difficiles à attirer
- 4.1.3. Tirer parti d'une menace limitée des nouveaux entrants
- 4.1.4. Lutter contre la très forte menace des substituts

#### 4.2. Identifier les grands enjeux du secteur

- 4.2.1. Comprendre les critères de choix des seniors
- 4.2.2. Adopter le bon positionnement
- 4.2.3. Repenser l'offre produit
- 4.2.4. Renforcer les efforts en marketing et en communication

#### 4.3. Evaluer les perspectives du marché

- 4.3.1. L'analyse SWOT du secteur
- 4.3.2. Les facteurs de croissance du marché à moyen terme

### 5. ANALYSE DU MARCHÉ ET PRÉVISIONS

#### 5.1. La situation démographique des 40 prochaines années

- 5.1.1. La population française à l'horizon 2050
- 5.1.2. Le vieillissement de la population
- 5.1.3. La répartition des personnes âgées par région
- 5.1.4. Le nombre de personnes âgées par région entre 2005 et 2030
- 5.1.5. La dépendance des personnes âgées

#### 5.2. Le parc de logements

- 5.2.1. L'évolution du parc de logements
- 5.2.2. Le poids et répartition du parc
- 5.2.3. L'évolution du parc locatif social
- 5.2.4. La répartition géographique du parc locatif social
- 5.2.5. Le parc de logements, la démographie, les mises en chantier

#### 5.3. Le marché du neuf de 1985 à 2009

- 5.3.1. Les transactions globales
- 5.3.2. Les transactions de maisons individuelles
- 5.3.3. Les transactions d'appartements
- 5.3.4. Les prix des maisons et des appartements
- 5.3.5. Les prix par région

#### 5.4. Le marché de l'ancien à l'horizon 2010

- 5.4.1. Les transactions globales
- 5.4.2. Les prix sur l'ensemble du marché

#### 5.5. Les marchés de l'ancien / neuf

- 5.5.1. L'évolution comparée des prix

#### 5.6. Le marché de la location

- 5.6.1. Les loyers d'habitation
- 5.6.2. Les loyers d'appartements

#### 5.7. Les établissements d'hébergement

- 5.7.1. Synthèse
- 5.7.2. Les maisons de retraite
- 5.7.3. Les logements-foyers
- 5.7.4. Les unités de soins de longue durée
- 5.7.5. Comparaison population de 65 ans et plus / établissements d'hébergement

### 6. STRUCTURE DE LA CONCURRENCE

#### 6.1. La promotion immobilière de logements

- 6.1.1. L'analyse synthétique
- 6.1.2. La concentration du secteur

#### 6.2. La promotion immobilière de logements seniors

- 6.2.1. Le positionnement des principaux opérateurs
- 6.2.2. La matrice de positionnement par domaine d'intervention
- 6.2.3. Les promoteurs généralistes
- 6.2.4. Les spécialistes du logement senior
- 6.2.5. Le classement des principaux promoteurs présents sur le marché des seniors
- 6.2.6. L'intensité concurrentielle par zone géographique

### 7. MONOGRAPHIES

Les monographies présentent en quelques pages les principaux promoteurs présents dans l'immobilier seniors : actionnariat, activités, chiffres clés, domaines d'intervention, faits marquants / axes stratégiques.

#### 7.1. Les généralistes

- 7.1.1. Bouygues Immobilier
- 7.1.2. Nexity
- 7.1.3. Kaufman & Broad
- 7.1.4. Sogeprom
- 7.1.5. Akerys Promotion
- 7.1.6. Bouwfonds Marignan
- 7.1.7. Vinci Immobilier
- 7.1.8. Cogedim

#### 7.2. Les spécialistes des résidences services/seniors

- 7.2.1. Groupe Quiétude
- 7.2.2. PV Les Sénioriales
- 7.2.3. Aegide
- 7.2.4. Promo'inn Ingénierie
- 7.2.5. Les Villages d'Or

#### 7.3. Le spécialiste du logement de loisirs

- 7.3.1. Proméo

#### 7.4. L'association spécialisée seniors

- 7.4.1. MEDeTIC

### 8. BILAN ÉCONOMIQUE ET FINANCIER DES ENTREPRISES

Ce bilan présente une vingtaine d'opérateurs selon une batterie de 23 ratios, indicateurs de gestion et de performances (2003-2007, selon les données disponibles) : chiffre d'affaires, variation du chiffre d'affaires, taux de VA, poids des frais de personnel, poids des dotations aux amortissements, taux de marge économique brute et nette, taux de résultat courant avant impôt, taux de résultat net, BFR, créances clients, dettes fournisseurs, stocks, dettes financières, taux d'endettement, etc.

### 9. ANNEXES

#### 9.1. Les différents types d'hébergement pour seniors

- 9.1.1. Les maisons de retraite
- 9.1.2. Les logements foyers
- 9.1.3. Les résidences services
- 9.1.4. Les USLD
- 9.1.5. Les autres formes d'hébergement

#### 9.2. La domotique

- 9.2.1. Définition et débouchés
- 9.2.2. Les finalités et les moyens
- 9.2.3. Le principe de fonctionnement
- 9.2.4. Les modes de communication
- 9.2.5. Exemples pratiques d'application

## Tableaux et matrices : la source d'information la plus complète sur le marché immobilier des seniors

1. Les fondamentaux du business		2. Les facteurs environnementaux de croissance		3. Le contexte concurrentiel et les perspectives de développement		4. L'analyse du marché et les prévisions		5. La structure de la concurrence		6. Les annexes	
T1	Comment se logent les seniors ?	T32	La structure de la population métropolitaine par groupe d'âge (1950-2050)	T75	La répartition des établissements d'hébergement par type	T18	Les 4 principales forces concurrentielles dans la promotion de résidences seniors	T89	La répartition des promoteurs par taille	T95	Les caractéristiques des maisons de retraite publiques et privées
T2	Les déterminants des choix résidentiels des seniors	T33	La population métropolitaine de plus de 60 ans par groupe d'âge (1990-2050)	T90	La répartition du chiffre d'affaires sectoriel par taille d'entreprise en 2007	T19	La trajectoire résidentielle des seniors	T91	La répartition du nombre d'entreprises, de salariés et du chiffre d'affaires en 2007	T96	La domotique versus immotique
T3	Les 2 grands types de mobilité résidentielle des seniors	T34	La pyramide des âges en 2008 (1908-2008)	T92	Le positionnement des principaux acteurs	T20	Mixer EHPA et EHPAD	T93	Le classement des principaux promoteurs	T97	Les principaux objectifs d'une installation domotique et leurs moyens de mise en œuvre
T4	Les principaux acteurs dans la promotion des résidences services seniors	T35	L'espérance de vie à 60 ans (1951-2008)	T94	Les exemples d'implantation des principales des résidences seniors en France	T21	Les barrières à l'entrée dans les logements seniors	T95	Les exemples d'application domotique dans le domaine du confort	T98	Les principales motivations à l'achat de produits domotiques
T5	Les possibilités de localisation des résidences seniors	T36	L'espérance de vie à la naissance (1950-2007)			T22	Les points d'entrée dans l'immobilier seniors	T96	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la maîtrise de l'énergie	T99	Le schéma de fonctionnement d'une installation domotique
		T37	La répartition de la population par âge et région			T23	Les substituts aux résidences seniors	T100	Les modes de communication utilisés en domotique	T100	Les modes de communication utilisés en domotique
		T38	La répartition géographique des seniors (2007)			T24	Les 6 principaux critères de choix d'un logement en résidence seniors	T101	Le champ d'application de la domotique aujourd'hui	T101	Le champ d'application de la domotique aujourd'hui
		T39	La répartition géographique des seniors (2030)			T25	Le modèle « sans segmentation »	T102	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la maîtrise de l'énergie	T102	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la maîtrise de l'énergie
		T40	La population en régions par tranche d'âge en 2005 / 2010 / 2015 / 2020 / 2025 et 2030			T26	Le modèle « avec segmentation »	T103	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la sécurité	T103	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la sécurité
		T41	La typologie des personnes âgées dépendantes			T27	Le modèle « avec segmentation »	T104	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la sécurité	T104	Les exemples d'application domotique dans le domaine de la sécurité
		T42	Le nombre de personnes âgées dépendantes			T28	Les leviers de réduction des charges sur la partie produit	T105	L'organisation du marché français de la domotique	T105	L'organisation du marché français de la domotique
		T43	La typologie des personnes âgées dépendantes			T29	Les exemples de services potentiellement disponibles en résidences services seniors	T106	Compléter les dispositifs Robien et Borloo	T106	Compléter les dispositifs Robien et Borloo
		T44	La fréquence de la dépendance « fonctionnelle »			T30	L'analyse SWOT du secteur des résidences seniors	T107	Le dispositif de la loi Scellier	T107	Le dispositif de la loi Scellier
		T45	Les hypothèses relatives aux taux de prévalence de la dépendance selon les scénarios					T108	Le statut de LMNP	T108	Le statut de LMNP
		T46	Le nombre de personnes âgées en GIR 1 à 4 à l'horizon 2040					T109	Le statut de LMP	T109	Le statut de LMP
		T47	Le nombre de personnes âgées atteintes de démence (2004-2040)								
		T48	Le parc de logements en France (1990-2008)								
		T49	La part des logements collectifs (1990-2008)								
		T50	La répartition du parc de logements en 2006								
		T51	L'évolution du parc locatif social (2002-2008)								
		T52	La taille du parc locatif social par région en 2008								
		T53	Le parc de logements et démographie (1986-2008)								
		T54	Le parc de logements et les mises en chantier (1986-2008)								
		T55	La commercialisation de logements neufs (1985-2009)								
		T56	Les ventes de logements neufs et la croissance économique (1985-2009)								
		T57	La commercialisation de maisons neuves (1985-2009)								
		T58	Les ventes de maisons neuves et la croissance économique (1985-2009)								
		T59	La commercialisation d'appartements neufs (1985-2009)								
		T60	Les ventes d'appartements neufs et la croissance économique (1985-2009)								
		T61	Les prix des maisons neuves et des appartements neufs (1985-2009)								
		T62	Les prix réels des logements neufs (1986-2009)								
		T63	Les prix des maisons neuves (1985-2008)								
		T64	Les prix des appartements neufs (1985-2008)								
		T65	Les mutations en matière de logements anciens (2000-2009)								
		T66	Les prix réels de 1966 à 2010 des logements privés anciens en France								
		T67	Les prix dans le neuf et l'ancien (1986-2007)								
		T68	Le loyer des logements du secteur privé et l'inflation (2001-2008)								
		T69	Le loyer des logements en cas de relocation (1998-2008)								
		T70	Les loyers des logements du secteur privé (2000-2008)								
		T71	Les loyers des appartements et l'inflation (2001-2008)								
		T72	Les loyers des appartements (2000-2008)								
		T73	Les capacités des établissements d'hébergement pour personnes âgées (2003-2007)								
		T74	Les capacités des établissements d'hébergement EHPAD et non-EHPAD								

## Principaux opérateurs analysés ou cités dans l'étude (\*)

Principaux opérateurs, cités ou analysés dans l'étude (*)	Principales sociétés dont les comptes sont analysés dans l'étude (*)				
ACM2I	PV LES SENIORIALES	COFIDIM	LES MAISONS DU MIDI	IMMOBILIERE	
AEGIDE	QUIETUDE	ESPACIL RESIDENCES	LES MARRONNIERS	SEDRI	
AKERYS PROMOTION	SOGEPROM	EURINTER FRANCE	LES NOUVEAUX	SEERI	
BOUWFONDS MARIGNAN	VINCI IMMOBILIER	EUROPEAN HOMES	CONSTRUCTEURS	SEMIGA	
BOUYGUES IMMOBILIER		FRANCE	LES NOUVELLES	SOCOGIM	
COGEDIM		ICADE PROMOTION	RESIDENCES DE FRANCE	SOGEPRO	
EDIFIPIERRE		LOGEMENT	LES RESIDENCES	STYL'HABITAT	
EFI		IMMINVEST	FAMILIALES	TOP LOISIRS	
KAUFMAN & BROAD		IMMOBILIERE	LES TERRES A MAISON	TOURISME ET	
LES VILLAGES D'OR		POUR L'HABITAT BFCA	NORMANDIE	RENOVATION	
MARIANNE		INTER PROMOTION	L'IMMOBILIERE	URBAT PROMOTION	
DEVELOPPEMENT		INTERNATIONALE	DE LA VALLEE DU RHONE	LOGEMENT	
MEDETIC		CONSTRUCTION	LOGER HABITAT	VESTA ESPACE	
NEXITY		ISELECTION	MENHIR	VF PROMOTIONS	
PROMEO		JACQUES COEUR	NEXITY PATRIMOINE		
PROMO'INN INGENIERIE		JACQUES METAY	OMNIUM PROMOTION		
		IMMOBILIER	PERSPECTIVE		
		JL PRONIER PROMOTION	PHILIPPE RUGGIERI		
		LE LOGIS BRETON	PROMOTIONS		
		LES MAISONIALES	PROMOBAT		
			PROMOTION FINANCIERE		

(\*) Liste non exhaustive