

Résidences seniors : le marché se consolide à l'heure du papy-boom

IMMOBILIER

Le secteur cherche encore un modèle économique viable. Face aux difficultés, certains acteurs sont tentés d'en sortir.

Cela crée des opportunités pour d'autres, qui misent sur la hausse exponentielle du nombre de personnes âgées.

Elsa Dicharry

Les Essentielles, Les Girandières et Palazzo, Senioriales... Ces derniers mois ont été marqués par la cession de plusieurs réseaux de résidences services seniors – qui accueillent des personnes âgées encore autonomes. Et le mouvement n'est pas terminé puisque Altarea envisage désormais de se retirer de l'exploitation de Nohée et des Hespérides – même s'il affirme qu'à ce stade, aucune décision n'a formellement été actée.

Pourquoi cette restructuration du marché alors que les évolutions démographiques semblent si porteuses, avec des besoins gigantesques en logements et accompagnement ? Selon Xerfi, 140.000 personnes doivent basculer chaque année entre 2025 et 2030 dans la tranche d'âge des 80-84 ans – l'âge moyen d'entrée en résidence seniors est actuellement de 82 ans. Même si toutes les personnes âgées n'ont pas vocation à intégrer ces résidences, les perspectives pour le secteur semblent donc radieuses.

Mauvaises orientations

Mais voilà : ces dernières années, de mauvaises orientations ont été prises par certains acteurs du marché, et le secteur a fait face à des secousses. L'épidémie de Covid-19 puis le scandale Orpea – bien que relatif aux Ehpad, les établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes – ont eu un effet sur le taux de remplissage des résidences seniors et ont rendu les investisseurs plus frileux.

« La résidence seniors est aussi un jeune produit, lancé dans les années 2010, rappelle Guillaume Garcin, directeur général du cabinet de conseil en immobilier Christie & Co. Il a généré une forte appétence et les projets se sont multipliés avec un manque de regard sur l'opérationnel », ce qui nécessite aujourd'hui des réajustements.

Les acteurs avaient par ailleurs anticipé une entrée plus précoce en résidences seniors. Mais il faut souvent du temps à une personne âgée pour se décider à quitter le domicile qu'elle a occupé pendant de nombreuses années et où elle a tous ses souvenirs. Surtout à la suite d'un deuil. Or, les clients de ces résidences sont surtout des femmes (à 70%), et le plus souvent des personnes seules (à 80 %), en général du fait du décès de leur conjoint.

Cette période de turbulence sur le marché crée des opportunités et explique ces nombreux mouvements : « Il peut être intéressant de récupérer des établissements situés à de très bons emplacements pour pas trop cher, tout en revoyant le modèle économique », explique Mathieu Guilbault, directeur du département résidentiel chez Savills.

Le sujet du pouvoir d'achat Il s'agit notamment de pouvoir proposer aux résidents des prix plus bas. « Le sujet du pouvoir d'achat est très important. Il faut aussi avoir une bonne localisation et un bon niveau de services », appuie David Kastela Albert, directeur de la santé chez Christie & Co. Ni trop – les piscines

installées dans un certain nombre de ces résidences sont souvent désertées par exemple – ni trop peu – car si l'usager n'est pas satisfait des services, il estimera que le tarif exigé n'est pas justifié.

Le modèle est en train de changer. « Les résidences seniors, ces dernières années, ont été développées par des promoteurs qui ont fait de l'immobilier sans penser suffisamment aux services et aux besoins réels des occupants, estime Olivier Colonna d'Istria, président de l'IFPimm, l'Institut du financement des professionnels de l'immobilier. Ni même sans bien analyser les besoins réels territoire par territoire. « Ils n'avaient pas forcément assez de recul sur le produit et la façon de vivre des personnes âgées », analyse aussi Mathieu Guilbault. Mais désormais, « on a des opérateurs qui se détachent des promoteurs et qui ont peut-être plus d'expertise sur ce métier-là », constate Guillaume Garcin.

Bref, le marché cherche un nouvel équilibre. L'heure est aussi à l'émergence de résidences plus petites et à celle de nouveaux concepts. Le fondateur du Club Med, Serge Trigano, a lancé mi-2022 avec Korian ses Casa Barbara. Il mise sur une décoration façon « maison de campagne », des menus élaborés par des chefs et veut surtout s'adapter aux « codes » de cette nouvelle génération de seniors qui ne correspond pas forcément à ceux de leurs parents. Celle-là même qui a passé ses vacances au Club Med...

Plus de nouveaux projets

Domani développe de son côté – avec le soutien de la Banque des Territoires et d'Icade – une forme de coliving pour seniors. Le nombre de logements autour des espaces partagés se limite dans ce cas à une dizaine, quand une résidence seniors classique en compte plutôt une centaine.

Hormis ces quelques nouveautés, les acteurs du secteur – à l'image du numéro un Domitys – ne lancent plus de nouveaux projets, pour se concentrer sur le remplissage des résidences existantes. « Il y a quand même quelques opérations en stand-by, tempère le spécialiste de Savills. Les permis de construire sont déposés et obtenus, mais il n'y a pas d'investisseur pour se porter acquéreur de l'immeuble. »

Le nombre de résidences seniors va donc stagner en France dans les prochaines années, malgré le « papy-boom » et le fort besoin qui s'annonce, selon les spécialistes, à partir de 2028-2030. « On ne construit plus ni plus d'Ehpad malgré la nécessité » depuis plusieurs années, note Olivier Wigniolle, le président exécutif de Domitys. « La réponse du gouvernement, c'est de laisser les personnes âgées chez elles [notamment grâce au dispositif MaPrimeAdapt' d'aide à l'adaptation des logements au vieillissement, NDLR]. Mais ça ne fonctionnera pas », s'inquiète-t-il. ■

« La résidence seniors est aussi un jeune produit, lancé dans les années 2010. Il a généré une forte appétence et les projets se sont multipliés avec un manque de regard sur l'opérationnel. »

GUILLAUME GARCIN
Directeur général du cabinet de conseil en immobilier Christie & Co



Collier Fabrice Laroche/Get Images, Pierre Bock

Altarea envisage la vente de tout ou partie de son réseau

Ces derniers mois ont été marqués par plusieurs cessions de réseaux. Le secteur, en difficulté, se consolide et cherche toujours un modèle économique pérenne.

E. Di. avec Yann Duvert

Le marché des résidences services seniors – consacrées aux personnes âgées encore autonomes – poursuit sa consolidation. Selon nos informations, Altarea étudie la possibilité de vendre le réseau qu'il exploite – composé des marques Nohée et Les Hespérides –, soit une quarantaine de résidences. Ceci, alors que le promoteur s'était renforcé dans le secteur il n'y a pas si longtemps, en rachetant, fin 2023, un réseau de 23 résidences.

« Dans le cadre de notre réflexion stratégique sur l'ensemble de nos activités, nous avons entamé l'étude de différentes options concernant l'évolution de notre activité d'exploitation de résidences seniors, incluant la possibilité d'une cession totale ou partielle », confirme Altarea auprès des « Echos ». Mais, insiste-t-il, « aucune décision n'est prise à ce stade ».

« Nous n'avons pas atteint la taille critique »

Plusieurs acteurs examinent cette opportunité. « Ce n'est pas le pire des dossiers, avec de belles résidences, mais il reste complexe. Le réseau perd de l'argent. Donc il faut avoir les moyens de brûler du cash sur la durée », estime un observateur. Sans se prononcer spécifiquement sur les résidences d'Altarea, le directeur général de Magora (ex-Odalis), Geoffrey Lavielle, indique de son côté : « Nous regardons les



Le réseau d'Altarea est composé d'une quarantaine de résidences. Photo Altarea

différents dossiers qui nous sont proposés, et nous les étudions – qu'il s'agisse de la reprise d'une seule résidence ou d'un réseau complet. Mais il faut que ce soit conciliable avec nos exigences, notamment sur le niveau des loyers. »

De fait, « il y a dans certaines résidences des loyers, fixés à une autre époque, et qui sont aujourd'hui décorrélés de la réalité du marché, et donc incompatibles avec la rentabilité », estime-t-il. En juin 2024, Odalis avait déjà repris l'exploitation des 17 unités des Essentielles auprès de Clariane (ex-Korian). Elles étaient passées sous la bannière Happy Senior.

Malgré cette opération, Geoffrey Lavielle estime que « nous n'avons pas encore atteint une taille critique » dans les résidences

seniors. L'entreprise en exploite aujourd'hui 28. Il souhaite donc continuer à s'y développer, même si la rentabilité n'est pas encore au rendez-vous. Mais « nous faisons partie du groupe familial Duval qui a une vision de long terme », insiste-t-il. Et à observer les évolutions démographiques, le besoin va aller croissant.

Mouvements

Ces derniers mois, d'autres mouvements ont marqué le secteur. Zenitude et Stella Management ont repris, fin 2024, les 75 résidences de Rési Etudes Seniors – sous bannière Les Girandières et Palazzo – placé en redressement judiciaire en juin.

Un an plus tôt, une trentaine de résidences Senioriales, qui

appartenaient au groupe Pierre & Vacances Center Parks, avaient été cédées au groupe Acapace (Les Jardins d'Arcadie). Ce dernier pourrait d'ailleurs regarder de près le dossier Altarea. Emeis (l'ex-Orpea, acteur majeur des Ehpad, les établissements pour personnes âgées dépendantes, qui a changé de nom après le scandale généré par la sortie du livre « Les Fossoyeurs »), a lui aussi tenté de céder son réseau. Mais le protocole d'accord, signé avec un groupe espagnol, n'a pour l'heure pas abouti. Contacté, Emeis n'a pas souhaité faire de commentaire sur le sujet.

Lire « Crible »
Page 34

Silver économie

LE FAIT DU JOUR ÉCONOMIQUE de David Barroux



Pas besoin d'être prix Nobel de mathématiques pour comprendre que les « vieux » représentent une gigantesque opportunité économique. Les « seniors » comme on les appelle dans la novlangue du politiquement correct sont en effet à la fois de plus en plus nombreux et de plus en plus riches. L'une des règles de base de l'économie de marché voulant que s'il y a une demande cela finit en général par pousser certains à proposer une offre en face, les entreprises sont nombreuses à se lancer à l'assaut de la Silver économie. Cette « croissance grise » liée au vieillissement d'une population qui reste en bonne santé et qui dispose d'un pouvoir d'achat de retraités permettant de consommer se voit déjà dans les statistiques. Selon l'Ined, la France compte ainsi 3 personnes de plus de 65 ans toutes les 5 minutes. A l'échelle du monde, le nombre de personnes de plus de 65 ans devrait même doubler d'ici à 2050 en passant de 700 millions de personnes en 2020 à 1,5 milliard. Leur part dans la population mondiale augmenterait ainsi de 9 % à 16 %. En France, ces aînés pèseront même 28 % de la population à cette date.

La génération des baby-boomers qui a pu acquérir des biens immobiliers à des prix plus bas que les générations suivantes est en plus celle qui profite d'un système de retraites qui résiste. Résultat, les héritiers des Trente Glorieuses épargnent bien plus que leurs enfants et leurs petits-enfants. En moyenne, les plus de 60 ans épargnent plus de deux fois plus que les Français de 30 ans. Et il existe bien sûr de gigantesques écarts, ce qui permet à certains de nos aînés de disposer d'un pouvoir d'achat tel qu'il a contribué à faire naître de nouveaux segments de marché. Dans le tourisme, la culture, les cosmétiques, la finance, la santé... de plus en plus d'entreprises conçoivent désormais des offres taillées sur mesure pour répondre aux attentes et aux besoins de cette clientèle plus ou moins fortunée. Sur certaines niches de marché comme les maisons de retraite, de l'Ehpad aux résidences proposant simplement des services, l'offre et la demande ont cependant du mal à se rencontrer car les coûts d'exploitation de ces établissements sont tels qu'il est difficile de trouver une demande solvable. Pour que la qualité de service attendue soit au rendez-vous, il faudra fatalement sur ce segment que la puissance publique mette plus d'argent public sur la table. Mais les caisses de l'Etat étant désormais bien vides, il y a fort à parier que cette équation sera difficile à résoudre. ■

Domitys ouvre un 200^e établissement mais gèle pour l'heure tout nouveau projet

La filiale d'AG2R La Mondiale travaille à améliorer encore le taux de remplissage de ses résidences, mais elle stoppe pour l'instant les constructions nouvelles. Dans le rouge, Domitys vise la rentabilité pour 2027 ou 2028.

Pour le groupe, c'est un symbole fort. Domitys inaugure ce jeudi à Brive-la-Gaillarde, en Corrèze, sa 200^e résidence avec services pour seniors en France, vingt-quatre ans après avoir vu son premier immeuble sortir de terre. La filiale d'AG2R La Mondiale – qui en détient depuis février 100 % du capital – accueille désormais plus de 19.600 personnes âgées encore autonomes et emploie environ 4.800 personnes. Ces dernières années ont été marquées par diverses secousses pour le secteur dans son ensemble, et pour Domitys en particulier. Ce dernier y revendique la place de numéro un, avec environ 21 % de parts demarché – devant Les Jardins d'Arcadie, et Les Girandières et Palazzo. Sachant qu'en fin d'année, la France devrait compter au total 1.372 résidences seniors, avec 111.842 logements gérés, selon les données de JCB Strat Santé et Seniors.

Nouveaux services

La hausse brutale des taux d'intérêt d'emprunt immobilier, depuis mi-2022, a pesé sur les opérations de promotion, et elle tend d'ailleurs à bloquer aujourd'hui le lancement de nouvelles constructions. L'inflation a par ailleurs accentué les charges d'énergie, notamment – sans que cette hausse ne puisse être totalement répercutée sur les factures des résidents. Dès lors, le groupe

– qui a tout de même dû lancer au printemps un plan social portant sur 65 postes – a pris de nouvelles orientations. « Nous donnons désormais la priorité à la rentabilité de l'exploitation plutôt que de compter sur les profits des opérations immobilières », explique Olivier Wigniolle, le président exécutif de Domitys.

Il s'agit également de développer de nouveaux services – comme l'aide au lever ou l'aide à la toilette – qui peuvent être nécessaires pour les résidents, même s'ils n'ont pas besoin d'un accompagnement comme celui offert aux personnes âgées dépendantes dans les Ehpad. De quoi, aussi, augmenter le taux d'occupation des résidences – qui ne s'établit aujourd'hui qu'à 81 % en moyenne – et donc leur rentabilité. « Mais plus d'acteurs de notre parc a été livré très récemment et dans les résidences livrées depuis plus de deux ans, ce taux monte à 91 % », insiste le dirigeant.

Bonne nouvelle pour le groupe : la demande est là, et les évolutions

démographiques jouent en sa faveur. Olivier Wigniolle rappelle qu'entre 2020 et 2030, les 75 ans et plus passeront de 4 à 6 millions en France. Et selon lui, c'est surtout à partir de 2027 que le besoin en hébergements spécifiques va s'accroître pour les papy-boomers.

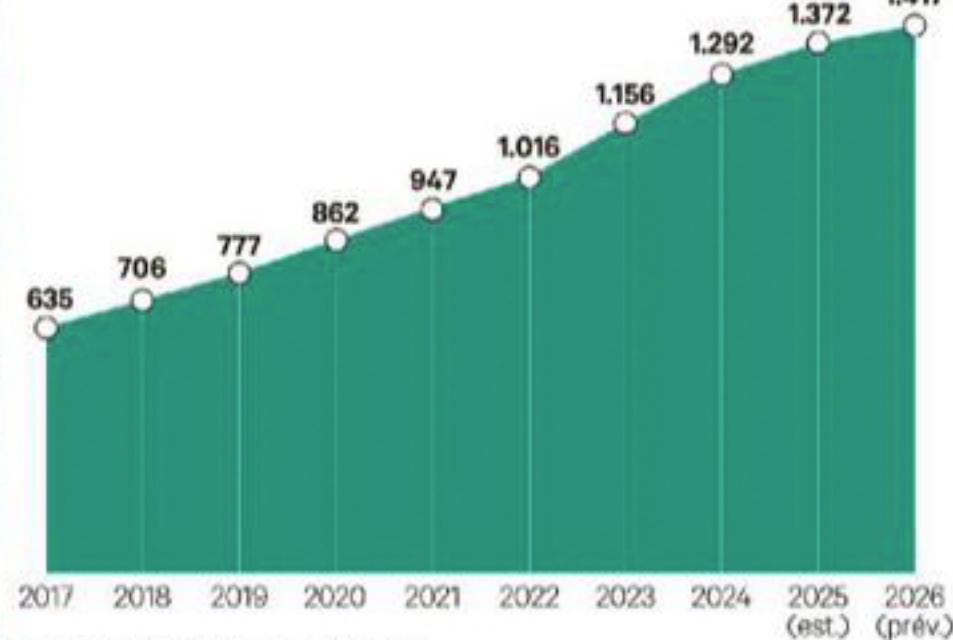
Certes, les résidences seniors ne sont pas à la portée de toutes les bourses. Chez Domitys, il faut compter un peu plus de 2.200 euros par mois en moyenne pour un deux-pièces et l'accès aux parties communes – salon, salle de sport, piscine, atelier d'activités. La restauration et les prestations type ménage sont en sus. Un tarif très supérieur au niveau de retraite moyen – autour de 1.500 euros. Mais les clients – qui ont entre 82 et 85 ans en moyenne – sont très souvent propriétaires, et ils ont la possibilité de vendre leur appartement ou leur maison pour financer leur séjour en résidence seniors, assure le dirigeant.

Parmi les autres changements de cap de Domitys : le recentrage sur l'Hexagone. « Nous avons arrêté le développement à l'international où nous avons 7 résidences, une huitième devant bientôt ouvrir au Portugal. »

En 2025, Domitys devrait franchir la barre des 600 millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais il restera encore largement déficitaire, même s'il remonte la pente. En 2024, il avait enregistré une perte nette de 94 millions d'euros. Son dirigeant vise la rentabilité pour 2027 ou 2028. — E. Di.

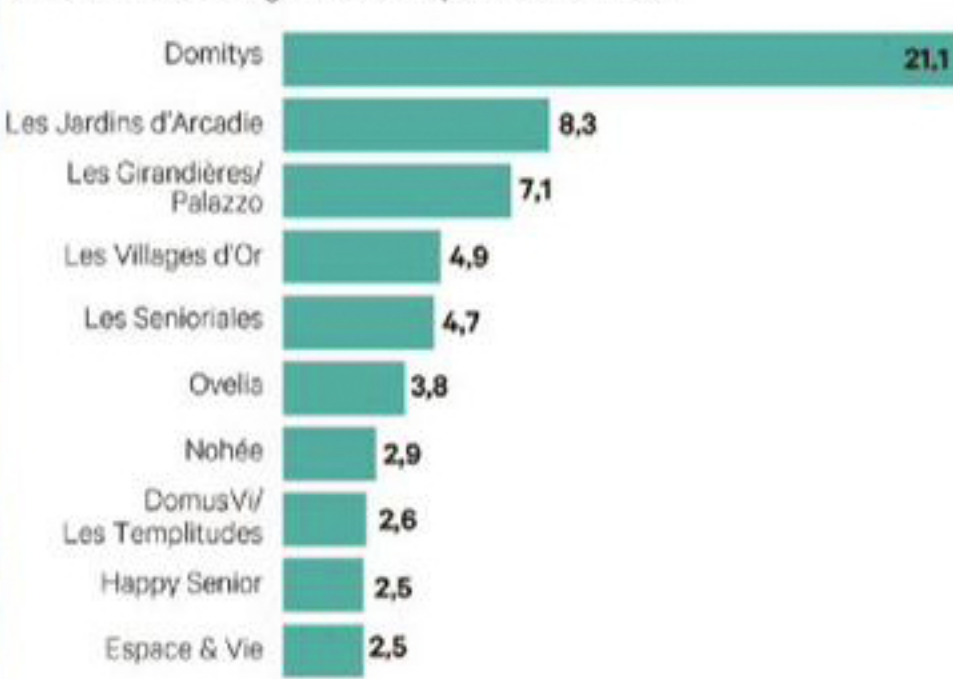
Les résidences services seniors en France

En nombre



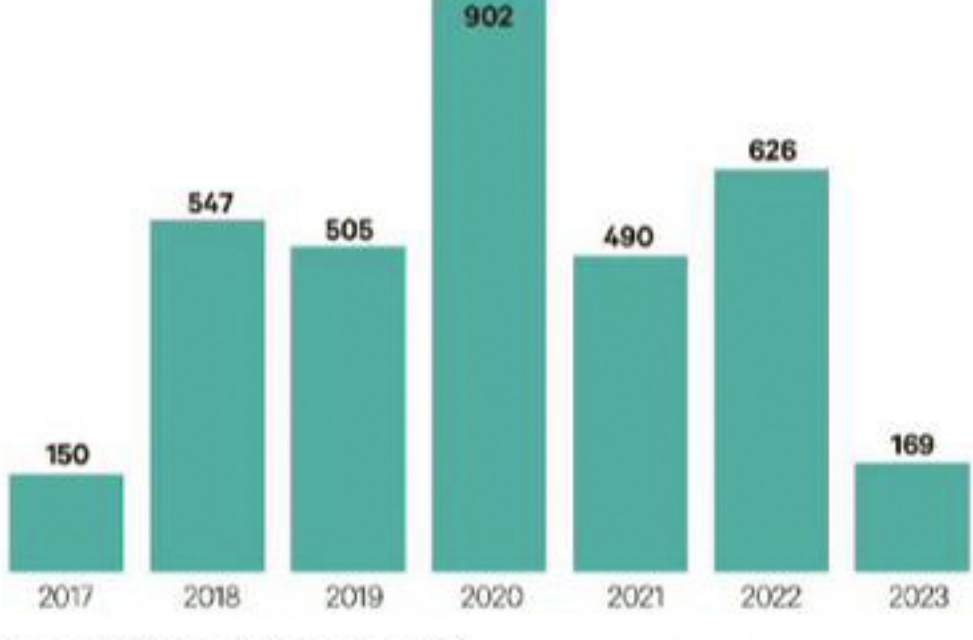
Le Top 10 des enseignes

En % du nombre de logements en exploitation à fin 2023



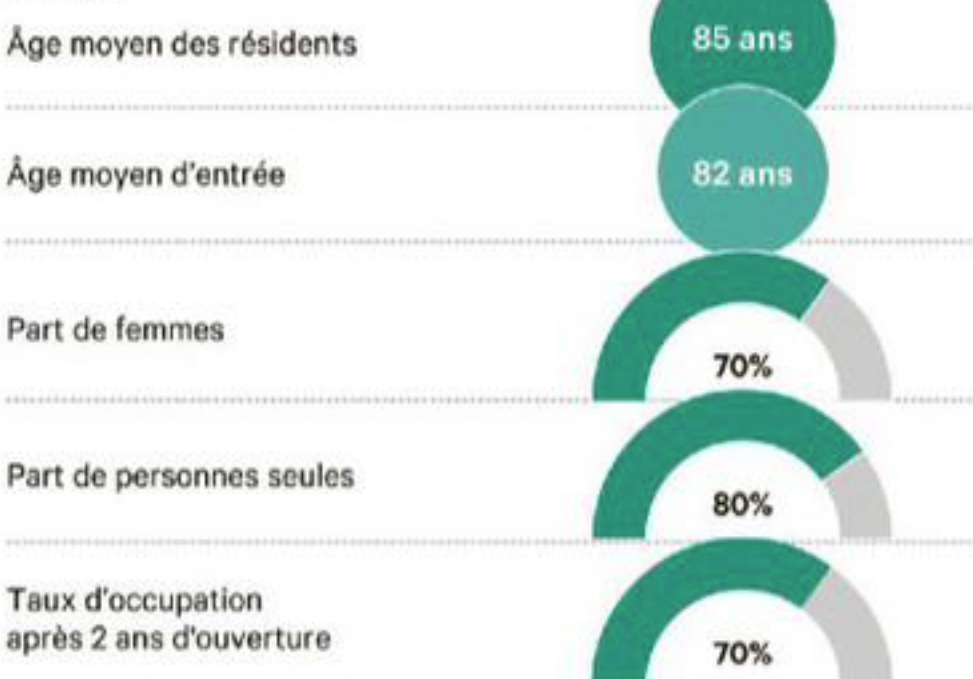
Les investissements dans le secteur

En millions d'euros



Les chiffres clés du marché

A fin 2023



• LES ECHOS • SOURCES : JCB STRAT SANTÉ & SENIORS, IMMOSTAT, XERFI

LesEchos

« Leadership & Management »

Chaque semaine, Muriel Jazor vous propose un rendez-vous inspirant, en phase avec vos défis professionnels.

lesechos.fr/newsletters