



GUIDE
DE L'INVESTISSEMENT

RÉSIDENCES
SENIORS







ÉDITO

Plus que jamais, le sujet du vieillissement de la population est au centre des préoccupations politiques et médiatiques, autant à l'échelle mondiale que nationale. Face à ce phénomène socio-démographique incontournable, de nombreuses interrogations apparaissent. Parmi elles, celle du logement des seniors alimente le débat. Cette question mérite de s'y attarder plus amplement.

Perçu comme « l'or gris », le marché des seniors est effectivement à regarder avec attention et pragmatisme. Si l'investissement immobilier reste une valeur sûre, la résidence seniors doit respecter des conditions strictes pour faire de ce placement une réussite.

Les pages qui suivent ont pour objectif de décrypter ce type de placement et ainsi vous permettre d'envisager votre investissement sereinement.

Frédéric PIERRET

Cerencimo, la référence de l'épargne immobilière

Cerencimo est la première plate-forme de référencement et de distribution d'immobilier d'investissement en France. Cerencimo assure au quotidien la sélection et le montage des meilleurs actifs immobiliers du marché. Ces derniers étant ensuite diffusés exclusivement par le biais de Professionnels du Patrimoine. Ce sont ainsi plus de 42 000 logements et 600 résidences qui ont été commercialisés depuis 1995.

CERENICIMO

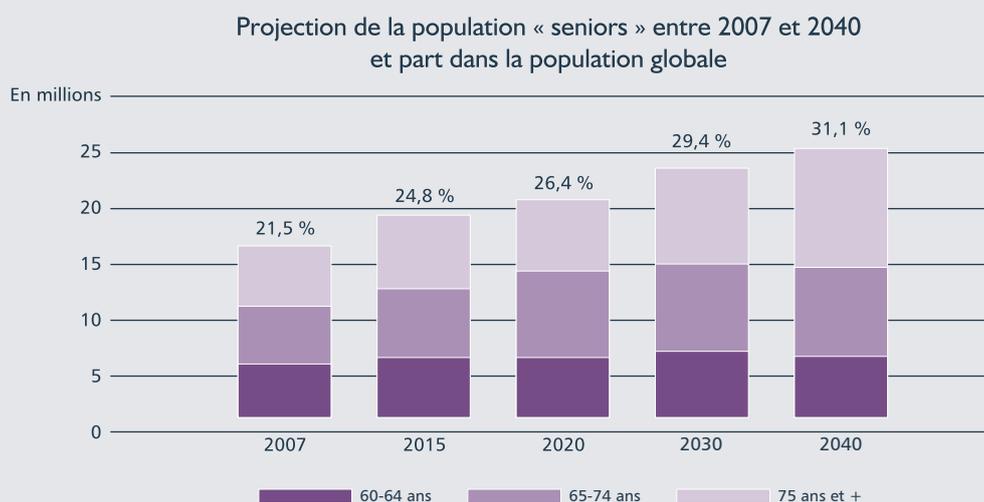
UN CONTEXTE DÉMOGRAPHIQUE FAVORABLE

Le marché des résidences seniors autonomes est un marché récent à fort potentiel. Cependant, afin de détecter les meilleures opportunités, il est primordial d'en maîtriser les enjeux. Le contexte démographique est un fait indéniable mais il ne suffit pas à garantir la pérennité d'un tel investissement.

➤ En 2040, près d'un français sur trois aura plus de 60 ans

▶ Vers une seniorisation de la population

Faisant partie des pays ayant l'espérance de vie la plus longue, la France dénombre, en 2013, plus de 15 millions de personnes âgées de plus de 60 ans, soit 24 % de sa population totale.



Source : Insee Première – février 2014

Les projections de population, réalisées par l'INSEE, confirment, quant à elles, que le vieillissement de la population française est en marche. En 2040, le nombre de personnes de plus de 60 ans devrait augmenter de quasiment 50 % pour atteindre près de 22 millions et représenter ainsi plus de 31 % de la population en France Métropolitaine. Les 20 années suivantes, la hausse devrait ralentir.

Selon les démographes, la part de la population « seniors » devrait ainsi se maintenir dans la durée durant la deuxième partie du 21^{ème} siècle.

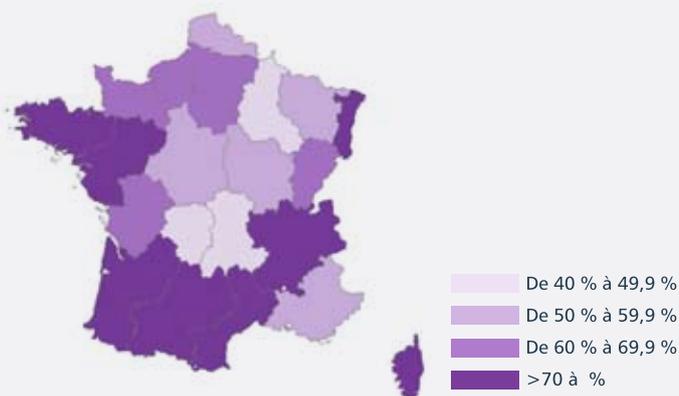
▶ Ce vieillissement est une conséquence évidente d'ue :

- ▶ A l'allongement de l'espérance de vie et à la baisse de la mortalité
- ▶ Au baby-boom (1945 - 1975) et son effet socio-économique logique, le papy-boom (2005 - 2035)

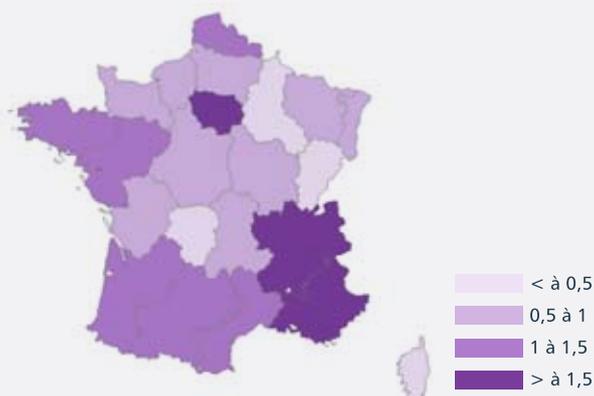


➤ L'émergence de nouvelles destinations

Croissance démographique régionale de la part des 60 ans ou plus entre 2007 et 2040



60 ans ou plus en 2040
(en millions de personnes)



Source : Insee Première - Décembre 2010

En 2040, les régions Provence-Alpes-Côte d'Azur et Ile-de-France devraient toujours se situer en tête en termes de nombre de personnes de plus de 60 ans. En revanche, elles ne font pas partie des régions qui enregistreront la plus forte croissance démographique sur cette catégorie de population.

Les projections à horizon 2040 font apparaître un regain d'attractivité auprès des seniors pour les régions Pays de la Loire et Languedoc Roussillon qui verront leur population de 60 ans ou plus augmenter respectivement de 83 % et 79 % entre 2007 et 2040, soit une progression bien supérieure à la moyenne nationale.

De manière générale, le vieillissement de la population concernera toutes les régions qui verront leur population senior augmenter au minimum de 45 %.

➤ Un réel besoin d'anticipation

Face à ce constat démographique la conclusion est sans appel : la France et ses régions vont devoir s'adapter au vieillissement de la population. A l'heure où un projet de loi d'adaptation de la société à l'allongement de la vie* est au cœur des préoccupations gouvernementales, la question du logement apparaît clairement.

*Projet de loi visant à anticiper les conséquences du vieillissement de la population sur la vie sociale et les politiques publiques et reposant sur 3 piliers (anticiper pour prévenir la perte d'autonomie, adapter les politiques publiques au vieillissement, améliorer la prise en charge des personnes en perte d'autonomie).

▶ Malgré leur dynamisme, les seniors anticipent déjà leur vieillissement en réfléchissant à l'adaptation de leur domicile. 74 % estiment que leur logement actuel ne conviendra pas lorsqu'ils seront âgés.

20 % des plus de 60 ans expriment leur désir d'habiter dans une résidence adaptée à leurs besoins, soit une proportion 10 fois supérieure à l'offre actuellement disponible en résidences seniors.

Source TNS-Sofres

MIEUX CONNAITRE LES SENIORS INDÉPENDANTS

? Définition

Le terme senior dépend de son contexte. Il n'y a pas de définition officielle.

En sociologie, sont désignés « seniors » les personnes âgées, distinguant :

1. les jeunes seniors de 60 à 74 ans
2. les seniors autonomes de 75 ans ou plus, fragilisés mais valides
3. les seniors dépendants nécessitant une aide matérielle et personnelle

Ce guide a pour vocation de mieux cerner ces deux premières catégories par opposition à celle de la dépendance.

> Deux cibles aux attentes différentes

Les jeunes seniors

- ▶ Recherche de confort immobilier et matériel
- ▶ Besoin de sociabilité (sorties, activités sportives, implication en milieu associatif)
- ▶ Envie d'indépendance



Les seniors autonomes

- ▶ Besoin de sécurité matérielle et de proximité des services de santé
- ▶ Volonté de maintien du lien social par crainte de la solitude
- ▶ Nécessité de services adaptés en raison des prémices de la perte d'autonomie



Les seniors de 60-74 ans, notamment avec l'arrivée des premiers baby-boomers, sont plus actifs que leurs aïeux. Ils représentent une population ouverte d'esprit mais aux exigences pointues. Ils pourront aisément être séduits par des concepts originaux.

A l'inverse, la tranche d'âge des **plus de 75 ans** commence à ressentir les premiers signes du vieillissement. Ils n'ont pas les mêmes attentes que les jeunes seniors. Ils placent le besoin de sécurité au centre de leurs critères de recherche.

- ▶ L'âge moyen d'entrée en résidence se situe actuellement entre 80 et 82 ans. Les 60-74 ans représentent donc une cible secondaire, alors que les plus de 75 ans sont le cœur de cible.

➤ Des priorités communes

Qu'ils soient « jeunes » ou « autonomes » des points de convergence apparaissent, tant au regard de l'emplacement de leur lieu de vie idéal qu'au niveau des services à disposition :

- ▶ Ils accordent une attention particulière à la situation géographique de leur domicile. Par souci de proximité aux transports leur permettant de garder un lien avec leur famille et amis et pour rester proche des commodités et commerces, ils privilégient des emplacements en centre-ville, dans des grandes et moyennes agglomérations.
- ▶ Les seniors sont également demandeurs de services à la carte et d'espaces de vie communs. Tout en conservant leur indépendance dans leur logement, ils souhaitent pouvoir participer à des activités de groupe ou partager des moments de convivialité.

➤ Les événements déclenchant l'emménagement en résidence seniors

Il est important de mettre en avant que l'entrée en résidence seniors constitue un choix contrairement à celui de l'entrée en résidence médicalisée qui est subi par les seniors.

Plusieurs éléments déclencheurs peuvent néanmoins les pousser à vouloir quitter leur domicile pour un lieu de vie plus en accord avec leurs besoins :

- ▶ La perte du conjoint
- ▶ L'éloignement de la famille
- ▶ Un accident domestique
- ▶ Le diagnostic d'une maladie



▶ Zoom sur la solitude :

Une étude de la fondation de France parue en juillet 2014 souligne que les plus de 60 ans sont extrêmement concernés par des situations d'isolement. De toutes les générations celle des 75 ans et plus est celle qui a été la plus impactée par la montée des solitudes en France : 27 % des 75 ans et plus sont en situation d'isolement relationnel contre 16 % en 2010. Au-delà d'une conséquence logique due au vieillissement, il s'agit d'un inquiétant phénomène de société qui mérite réflexion.

Ces différentes raisons peuvent être à l'origine d'appréhensions diverses chez le senior, qui lui confirmeront la nécessité de changer de domicile :

- ▶ Crainte de l'isolement
- ▶ Naissance d'un sentiment d'insécurité
- ▶ Incapacité à assumer l'entretien du domicile



- ▶ Qu'elle qu'en soit la motivation, il se passe en moyenne 8 mois entre la première visite en résidence et l'emménagement. Ce point met en surbrillance le niveau d'exigence des seniors. S'agissant donc d'une réelle décision de vie, les acteurs de ce marché doivent, de ce fait, répondre aux attentes de cette population.

LES FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS D'UN INVESTISSEMENT EN RÉSIDENCE SENIORS

➤ Un marché récent aux marges de progression évidentes

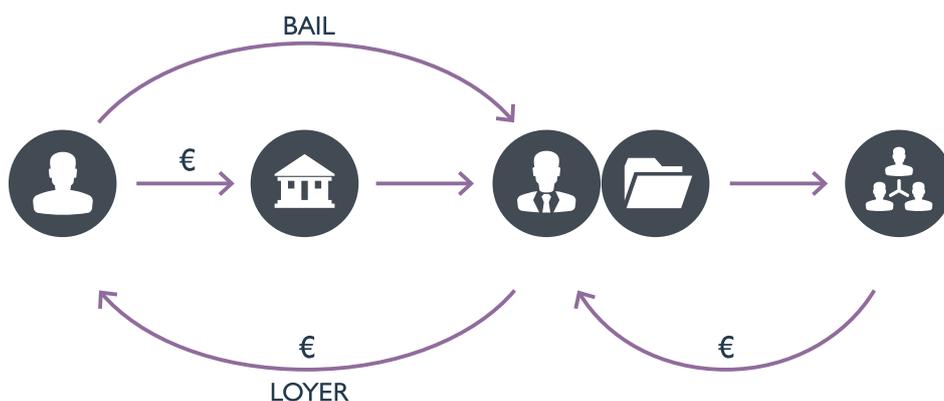
Concept apparu en France à la fin du 20^{ème} siècle, les résidences seniors sont actuellement en plein essor. Selon une étude XERFI de 2013, le territoire français dénombrerait seulement 374 résidences et villages seniors : chiffre très inférieur au besoin croissant en termes de logements dans ce secteur.

➤ Le modèle d'exploitation : un trio gagnant

En opposition au modèle de gestion traditionnel assurée par un syndic, plus ancien et plus connu mais dont la viabilité est en question, celui reposant sur une relation tripartite investisseur / exploitant / locataire apporte une solution idéale :

- ▶ Expertise du gestionnaire sur son marché (parfaite connaissance des attentes clients, des prix pratiqués sur le marché, ...)
- ▶ Prise en charge par le gestionnaire des frais inhérents à la vie quotidienne du bien (entretien du mobilier, travaux d'embellissement, assurances, ...)
- ▶ Signature d'un bail de 9 ans minimum engageant le gestionnaire au paiement des loyers quel que soit le taux d'occupation de la résidence ; loyer indexé chaque année*
- ▶ Assurance d'un entretien régulier de la résidence, celle-ci étant l'outil de travail de l'exploitant

*En cas de défaillance du gestionnaire et d'aléas du marché, il existe cependant un risque d'impayés et, le cas échéant, d'ouverture de procédure collective.



➤ Les critères primordiaux pour un investissement réussi

Afin d'optimiser sa performance, un investissement en résidence seniors doit respecter des règles strictes.

► L'importance de privilégier des lieux de vie connectés

1. L'emplacement

-  Centre-ville
-  Proximité transports et commerces

2. Des espaces de convivialité garantissant l'épanouissement des habitants :

-  Restaurant
-  Espace bien-être (piscine, sauna, ...)
-  Espace de lecture, salon de thé

3. Un panel de services variés dans la résidence que les occupants sélectionneront à l'envie, pour un parfait équilibre entre indépendance et vie en communauté :

-  Activités sportives
-  Activités culturelles
-  Services personnalisés à proximité

► Une approche sur du long terme

4. Le juste prix : le prix d'achat doit être cohérent avec le marché de l'immobilier local.

5. Un loyer perçu par l'investisseur en phase avec le marché locatif : en effet, contrairement à un investissement en EHPAD*, celui en résidence seniors n'est pas dédié. Modifier une résidence seniors en résidence d'habitation classique est tout à fait envisageable.

*Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes

► L'exploitant : un choix primordial

6. Un gestionnaire expérimenté et légitime sur ce marché, reconnu pour son expertise métier et sa solidité financière.

7. Un bail commercial apportant lisibilité : une vigilance particulière concerne la répartition des charges, le niveau du loyer et son indexation.

8. Un coût adapté aux prestations proposées pour le résident : une adéquation est nécessaire entre les ressources de la clientèle potentielle et le loyer demandé. Il en est de même pour le prix des services proposés aux résidents.

9. Un loyer acceptable pour l'investisseur et l'exploitant : pour la viabilité de l'exploitation, la charge des loyers versés aux investisseurs doit se situer entre 30 et 40 % du chiffre d'affaires de la résidence.



► La résidence services seniors représente une réponse adéquate aux besoins des seniors, alliant liberté et convivialité. Cependant, dans l'objectif d'investir dans un actif performant et pérenne, il conviendra de prendre en compte les qualités immobilières du support envisagé et l'adéquation des services avec les attentes des seniors.

LE SAVOIR-FAIRE CERENICIMO

► Une expérience de près de 20 ans

En raison de la complexité du marché de l'investissement immobilier, il convient de s'entourer de spécialistes ayant une très bonne connaissance de ce marché.

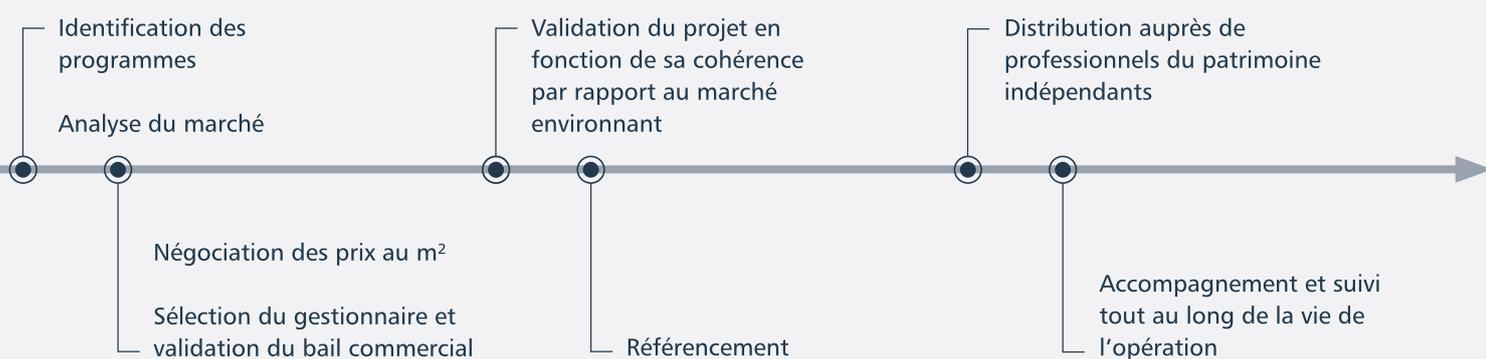
Depuis sa création, Cerenicimo est la référence en matière d'investissement en immobilier géré et bénéficie d'une expertise reconnue par l'ensemble du marché sur le secteur senior.

Depuis 20 ans, Cerenicimo a mis en place des partenariats avec les gestionnaires les plus expérimentés et négocie pour vous des tarifs d'acquisition optimisés et des baux commerciaux garantissant pérennité, performance et confort.

► Cette expérience fait aujourd'hui de Cerenicimo le leader de la commercialisation de résidences seniors

- **Plus de 240 résidences** commercialisées depuis 1995 sur le segment des seniors
- Soit près de **45 %** du volume d'activité globale
- Grâce à la confiance de **plus de 2 500 professionnels** du patrimoine

► La méthodologie



► Des partenaires sélectionnés avec soin

Un exploitant de qualité est le gage d'un investissement réussi. L'exploitation est un secteur d'activité très spécifique qui impose un savoir-faire particulier. Cerenicimo veille à sélectionner drastiquement des gestionnaires reconnus dont le modèle de développement a été analysé et validé par une équipe experte.



DES RÉFÉRENCEMENTS DE QUALITÉ

➤ Les supports à votre disposition

Cerenicimo met également à disposition un guide plus généraliste sur la location meublée qui vous permettra de mieux appréhender ce modèle d'investissement.

Nous vous invitons à contacter directement votre professionnel du patrimoine pour obtenir cette documentation.



➤ Exemples de résidences seniors commercialisées par Cerenicimo

LMNP Censi-Bouvard ou Classique

EXEMPLE :

" **Montana** " Levallois (92)

- ▶ Une localisation d'exception à moins de 500 m de Paris, au cœur d'un quartier résidentiel prisé
- ▶ Une résidence à l'architecture et aux prestations haut de gamme
- ▶ Un rendement performant de 4 % ^{HT/HT}
- ▶ Un positionnement sécurisé allié au savoir-faire de STEVA

EXEMPLE :

" **Le Patio Vaillant** " Bordeaux (33)

- ▶ Un emplacement pertinent à proximité des quais et des commerces, au cœur d'un quartier en pleine mutation
- ▶ Gros travaux pris en charge par le preneur à bail
- ▶ Un gestionnaire spécialisé, filiale de Vinci Immobilier
- ▶ Une résidence de standing offrant un large éventail de services

EXEMPLE :

" **Les Templitudes** " La Londe Les Maures (83)

- ▶ Une station balnéaire au charme provençal, entre Toulon et Saint-Tropez, idéale pour favoriser la vie sociale des seniors
- ▶ Un rendement performant de 4,3 % ^{HT/HT}
- ▶ Une gestion Les Templitudes, entité de DomusVi
- ▶ Un prix particulièrement compétitif, inférieur à l'ancien



En partenariat avec



CERENICIMO Société par Actions Simplifiée au capital de 315 800 € - 401 206 305 RCS NANTES Carte professionnelle transactions sur immeubles et fonds de commerces - Préfecture de Loire Atlantique n°1089 - RCP AIG Police n° : 2.400.231 - Garantie COVEA CAUTION n° : 20756 avec réception de fonds - Groupe CONSULTIM FINANCE SAS au capital de 2 559 846 €

Pour vous assurer que cette offre réponde à vos besoins, à vos projets, à votre situation personnelle, financière et patrimoniale, une étude personnalisée réalisée par un Professionnel du Patrimoine qui vous assistera pour comprendre la portée et les risques de l'opération est nécessaire. La législation en vigueur, le marché de l'immobilier d'investissement et votre situation personnelle et financière étant susceptibles d'évolution, les informations présentes sur ce document ne sont données qu'à titre purement indicatif.

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle est interdite.

Edition octobre 2014



Frédéric PIERRET

LMNP IMMOBILIER

06 88 39 41 25

contact@lmp-immobilier.com

Place du Grand Jardin - 06140 VENCE