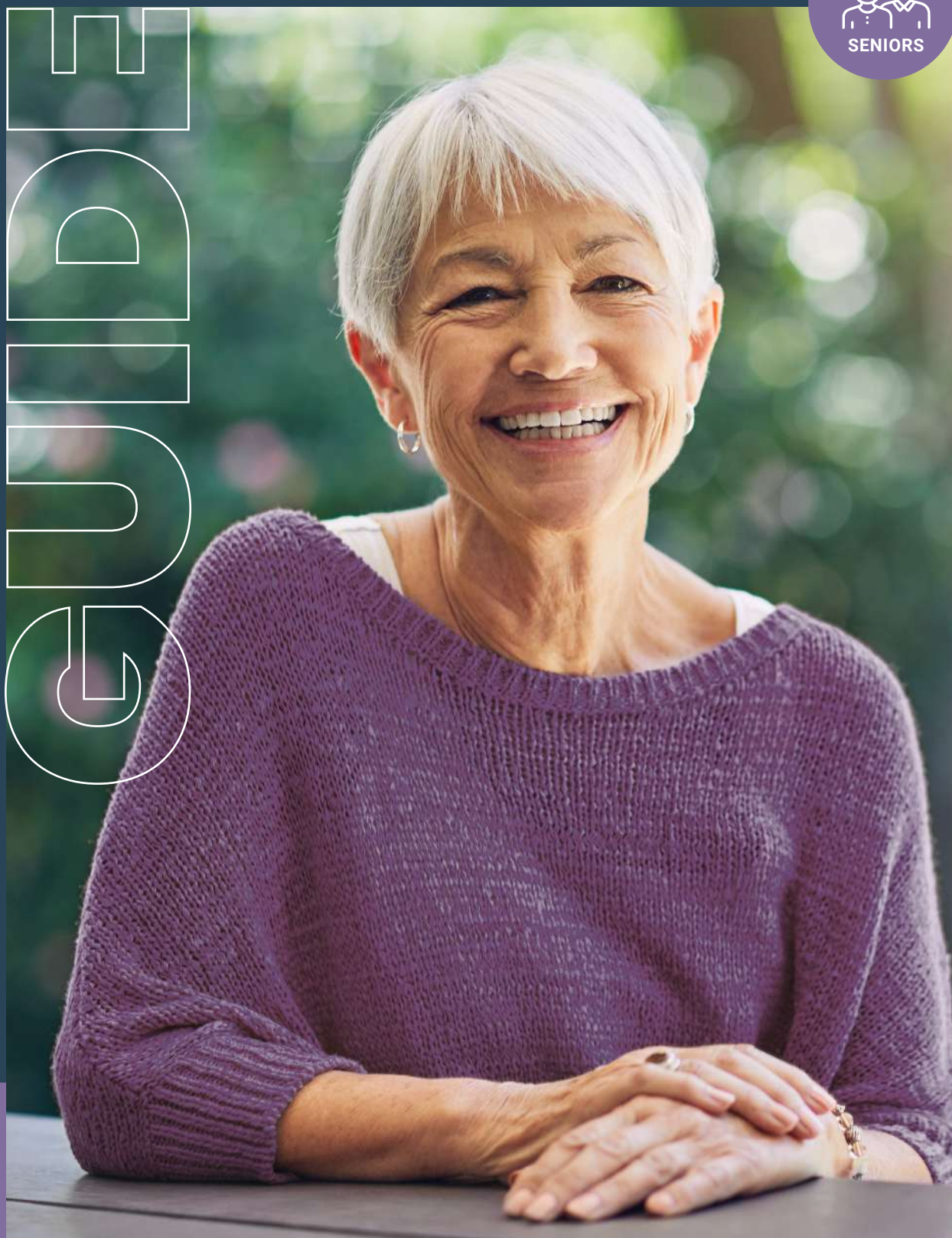




SENIORS



INVESTISSEMENT RÉSIDENCES SENIORS



PRÉAMBULE

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.

CONSULTIM

Consultim est le leader national indépendant de l'épargne et 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 près de 72 700 logements et 1200 résidences qui ont été commercialisés depuis 1995.

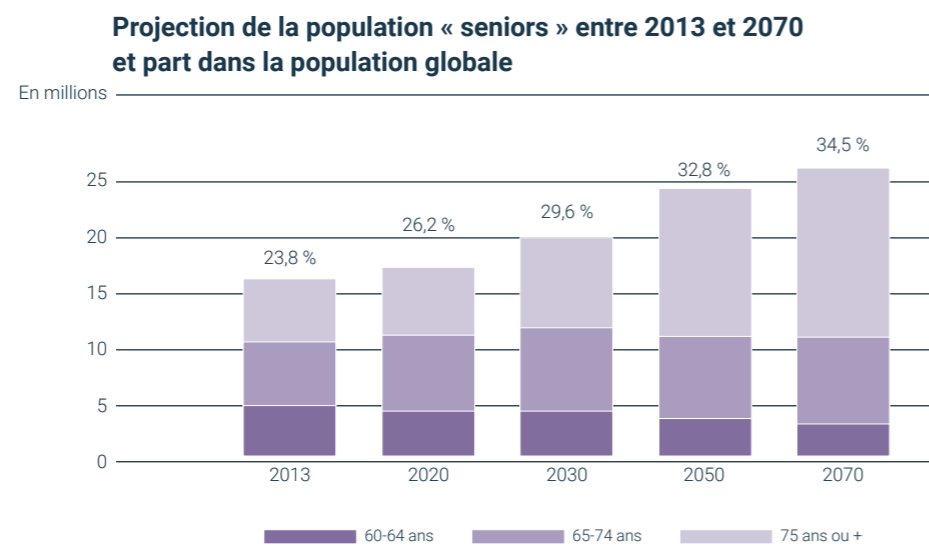
UN CONTEXTE DÉMOGRAPHIQUE FAVORABLE

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.

2070 : LA POPULATION DES 75 ANS ET + MULTIPLIÉE PAR 2 PAR RAPPORT À 2013

Vers une seniorisation de la population

Faisant partie des pays ayant l'espérance de vie la plus longue, la France compte au 1^{er} janvier 2020, 20,5% de personnes âgées de 65 ans et plus. *Source : Insee.fr*



Les projections de population, réalisées par l'INSEE, confirment quant à elles, que le vieillissement de la population française est en marche. En 2070, le nombre de personnes de 75 ans et plus devrait représenter 21,9 millions.

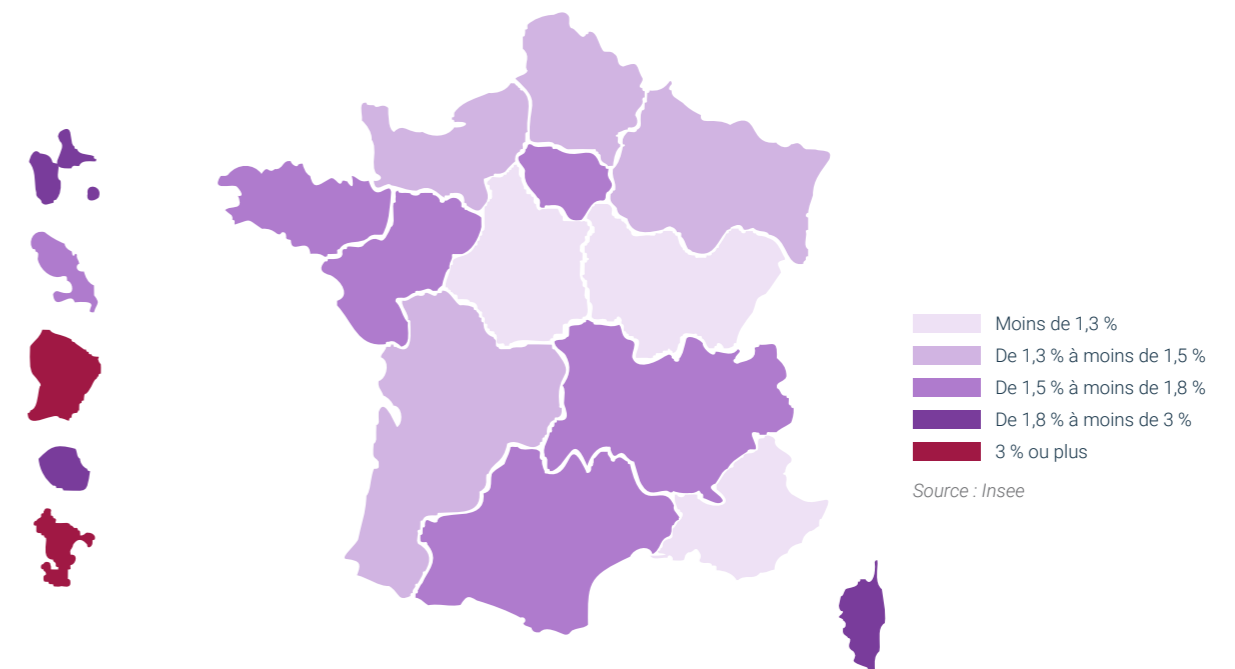
Ce vieillissement est une conséquence évidente due :

- 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 annuelle entre 2013 et 2050 de la population des 65 ans et plus



En France, la proportion de seniors atteindrait 27,2 % en 2050, soit une hausse de 9,7 points par rapport à 2013. L'Île-de-France, l'Auvergne-Rhône-Alpes et l'Occitanie seraient caractérisées par un moindre vieillissement alors même que la hausse de la population des seniors y serait soutenue. Au sein des seniors, la population des 75 ans ou plus augmenterait particulièrement. La France compterait 12,1 millions de personnes âgées de 75 ans ou plus en 2050, soit 16,4 % de la population, contre 9,0 % en 2013. En 2050, la proportion de personnes âgées de 75 ans ou plus serait supérieure à 18,0 % dans la moitié des régions métropolitaines, avec un maximum de 21,5 % en Corse.

Source : Insee

UN RÉEL BESOIN D'ANTICIPATION

Dans ce contexte, une loi relative à l'adaptation de la société au vieillissement a définitivement été adoptée par le Parlement le 14 décembre 2015 et est entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2016. Cette loi repose sur 3 grands piliers : anticiper pour prévenir la perte d'autonomie, adapter les politiques publiques au vieillissement, et 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 de 60-74 ans, notamment avec l'arrivée des premiers baby-boomers, sont plus actifs que leurs aîeux. 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.



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

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 ÉVÈNEMENTS DÉCLENCHANT L'EMMÉNAGEMENT EN RÉSIDENCE SENIORS

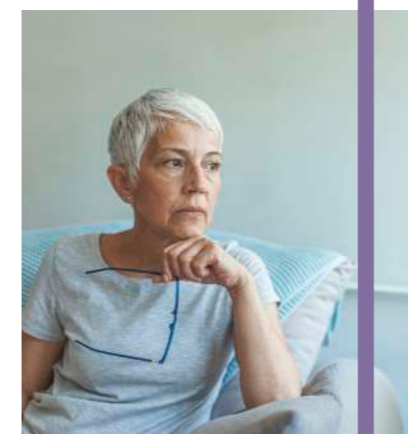
Il est important de mettre en avant que l'entrée en résidence seniors constitue un choix contrairement à celui de l'entrée en résidence médicalisée qui est subi par les seniors. Plusieurs éléments déclencheurs peuvent néanmoins les pousser à vouloir quitter leur domicile pour un lieu de vie plus en accord avec leurs besoins :

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

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

La crise sanitaire du coronavirus a, par ailleurs, renforcé le besoin de sécurité et de protection, mais également de convivialité des seniors.



ZOOM SUR LA SOLITUDE

En France, 2 millions de seniors sont en situation d'isolement social dont 530 000 qui n'ont pratiquement aucun contact avec autrui, tout cercle confondu : familial, amical, voisinage, réseau associatif. L'isolement social est le plus prononcé chez les femmes de plus de 75 ans aux faibles revenus. L'isolement est un facteur de risque important de perte d'autonomie, cette situation s'aggrave avec l'âge et touche plus fortement les plus de 85 ans.

Source : Petits frères des Pauvres - 2021

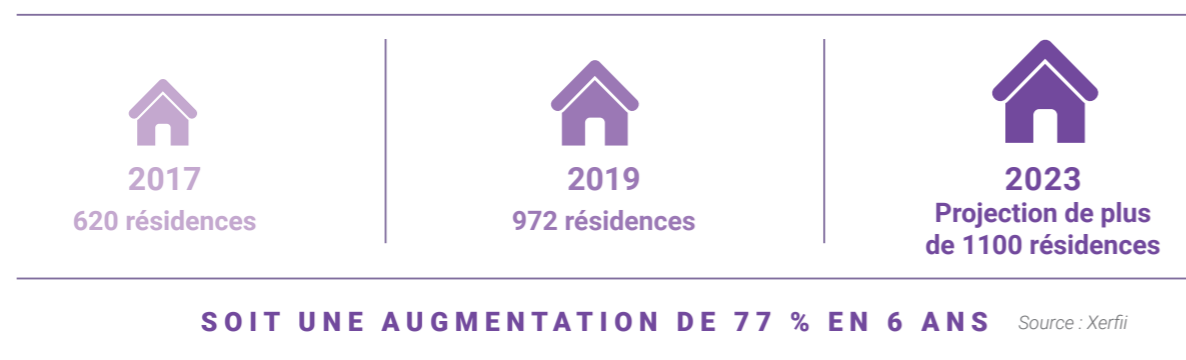
Quelle qu'en soit la motivation, il se passe en moyenne 8 mois entre la première visite en résidence et l'emménagement. Ce point met en exergue le niveau d'exigence des seniors. S'agissant donc d'une réelle décision de vie, les acteurs de ce marché doivent, de ce fait, répondre aux attentes de cette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

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

UN MARCHÉ RÉCENT AUX MARGES DE PROGRESSION ÉVIDENTES

Le marché français des résidences services seniors est en pleine croissance et son dynamisme va se poursuivre tant « la distorsion offre-demande est grande ». L'offre actuelle couvre en effet moins de 2 % des seniors autonomes de plus de 75 ans.

Source : Les Échos Étude : Les résidences services seniors : un marché en pleine reconfiguration (édition mars 2018)

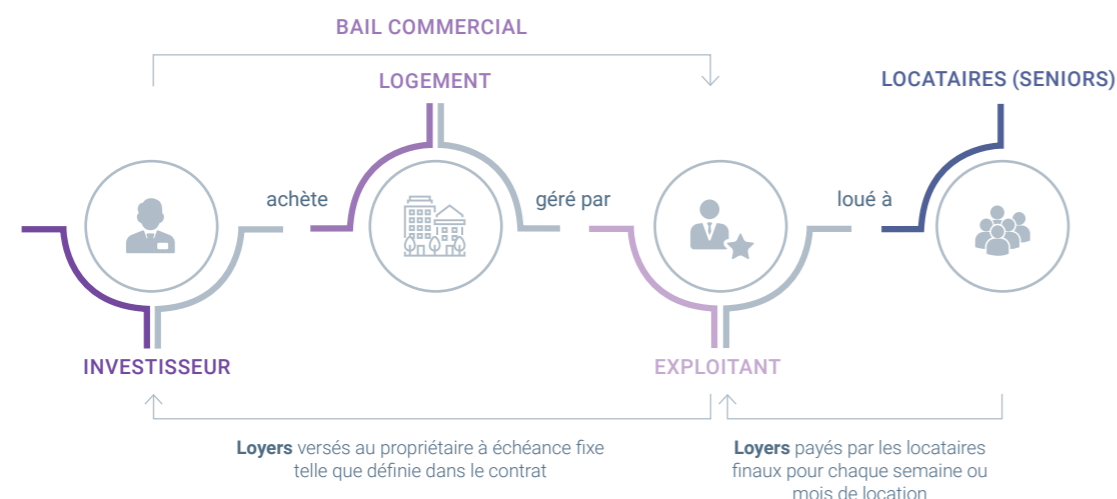


LE MODÈLE D'EXPLOITATION : UN TRIO GAGNANT

La relation tripartite investisseur / exploitant / locataire apporte une solution idéale :

- Expertise de l'exploitant sur son marché (parfaite connaissance des attentes clients, des prix pratiqués sur le marché, ...)
- Prise en charge par l'exploitant 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 l'exploitant 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 des services offerts aux locataires

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

- 🍴 Restauration
- 🛀 Espace bien-être
- ☕ Espace de lecture, salon de thé

2. 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

3. Des résidences sécurisées rassurant les occupants et leur famille.

Une approche sur du long terme

4. L'emplacement

- 📍 Centre-ville
- 🚆 Proximité transports et commerces

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

→ L'exploitant : un choix primordial

6. Un exploitant 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 être cohérente.



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 CONSULTIM

PRÈS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE AU SERVICE DES INVESTISSEURS

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, Consultim est la référence en matière d'investissement en immobilier géré et bénéficie d'une expertise reconnue par l'ensemble du marché sur le secteur des résidences seniors.

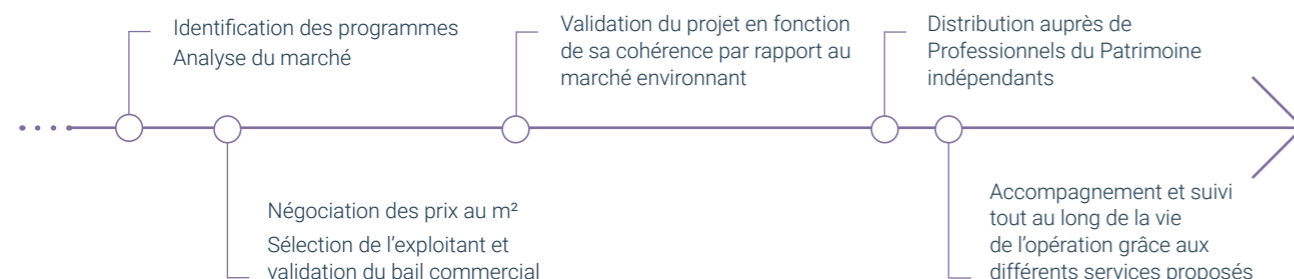
Depuis 1995, Consultim a mis en place des partenariats avec les exploitants les plus expérimentés et négocie pour vous des tarifs d'acquisition optimisés et des baux commerciaux conférant pérennité, performance et confort.

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



- **72 700 lots** commercialisés depuis 1995
- Grâce à la confiance de **plus de 2 500 Professionnels du Patrimoine**
- Une expertise reconnue : **1^{ère} place au palmarès Gestion de Fortune** pour la 16^{ème} année consécutive

MÉTHODOLOGIE



LES SERVICES



Suivi de l'investissement
Le 1^{er} property manager
dédié à l'immobilier géré



Financement
Spécialiste du financement
de l'immobilier locatif



Expertise-comptable
Spécialiste de l'investissement immobilier
avec une dimension fiscale,
sociale et comptable

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. Consultim veille à sélectionner drastiquement des exploitants reconnus dont le modèle de développement a été analysé et validé par une équipe experte.



LA REVENTE D'IMMOBILIER GÉRÉ

Pour chaque support d'investissement, l'une des questions fondamentales qu'il convient de se poser est « ce support est-il liquide ? », autrement dit « **existe-t-il un marché de la revente ?** ».

La réponse est clairement affirmative, toutefois ce ne sont pas les agences immobilières traditionnelles qui pourront vous accompagner compte tenu de la spécificité liée au bail commercial. Il conviendra donc de faire appel à un spécialiste de la revente de logements gérés sous bail commercial.

LB2S, filiale de Consultim, est la **1^{re} agence nationale dédiée au marché secondaire de l'immobilier géré sous bail commercial**. Créée en 2012, LB2S pourra vous accompagner dans la revente rapide et optimisée de votre bien. Son équipe constituée d'une trentaine d'experts s'appuie sur sa maîtrise des composantes juridiques, fiscales et économiques de votre investissement, associée à son réseau national de partenaires pour réussir la vente de votre bien. LB2S a déjà commercialisé plus de 7 600 logements gérés sous bail commercial depuis sa création et le rythme ne cesse de s'accélérer.



DÉCOUVREZ LE GUIDE DE L'IMMOBILIER GÉRÉ

Consultim met également à disposition un guide plus généraliste sur l'immobilier géré qui vous permettra de mieux appréhender ce modèle d'investissement.

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





GUIDE DE L'INVESTISSEMENT RÉSIDENCES SENIORS

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.

CONSULTIM GROUPE HOLDING, SAS au capital de 71 972 781 euros - 3 allée Alphonse Fillion 44120 VERTOU - 849 032 503 RCS NANTES



CONSULTIM
GROUPE