



Lettre d'information N°86 – Octobre 2020

Dynamique du marché des résidences services seniors

1

Comme l'écrit le journal Les Echos à propos de la récente étude publiée par l'Observatoire des résidences services seniors (*lire en note 1*), le marché des résidences services seniors (RSS) n'est pas récent, mais a été occupé à ses débuts par une offre dite de première génération qui proposait l'achat des logements, tous services inclus, entraînant des charges importantes. Son essor actuel correspond à la généralisation des résidences dites de deuxième génération qui proposent la location et un ensemble réduit de services inclus avec des packs et/ou des services à la carte pour les résidents plus exigeants.

Qu'est-ce qu'une RSS ?

Les résidences services seniors (RSS) sont des hébergements pour des personnes autonomes, valides ou semi-valides, généralement âgées de plus de 60 ans et classées alors comme *seniors*. Ces résidences proposent des appartements en résidence ou des maisons individuelles regroupées en village ainsi que des services adaptés à une clientèle autonome, souvent en couple et en retraite, désirant préserver son indépendance. Ces résidences ne sont pas ou peu médicalisées mais disposent d'un personnel présent de façon permanente afin d'organiser et de délivrer tous les services demandés par les résidents.

Les RSS font partie de la famille des hébergements destinés aux seniors. Elles se différencient des MARPA (*lire en note 2*) et des résidences autonomes publiques (*ex foyers-logements*) du fait de leur statut privé et d'une gamme d'équipements et de services plus étendue. Le principal atout des RSS est d'assurer autonomie, sécurité et lien social aux résidents. Elles proposent une gamme de services sous forme de packs avec des prestations de base auxquelles peuvent être ajoutés des services à la carte en fonction des besoins de chacun. Les services proposés diffèrent selon les résidences, mais les Clients trouveront dans la plupart des formules, un service d'accueil ou une conciergerie avec une présence 7 jours sur 7, un standard téléphonique, l'entretien et parfois la fourniture du linge, le nettoyage des locaux, des animations quotidiennes et un accès à des espaces collectifs tels qu'un salon TV et/ou une bibliothèque et des services numériques comme un réseau Wifi.

D'autres établissements comme les EHPAD (établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) ou les MAPAD (maisons d'accueil de personnes âgées dépendantes) accueillent les seniors ayant besoin d'un suivi médical régulier en forte perte d'autonomie ou dépendants de niveau GIR 1 à 4.

Le GIR (Groupe Iso-Ressource – *lire en note 3*) détermine le niveau de perte d'autonomie d'une personne. Il est classé de 1 à 6, 6 étant le niveau le plus faible. Pour mémoire, le modèle AGIRR de l'Assurance Maladie classe en GIR 5 les personnes assurant seules les transferts et le déplacement à l'intérieur du logement et qui s'alimentent et s'habillent seules. Elles peuvent nécessiter une aide ponctuelle pour la toilette et les activités domestiques. Le GIR 6 regroupe les personnes indépendantes et autonomes pour tous les actes de la vie courante en communauté.

C'est donc aux Clients de niveau 6, voire 5, que s'adressent les offres des opérateurs de RSS.



Où en est le marché français ?

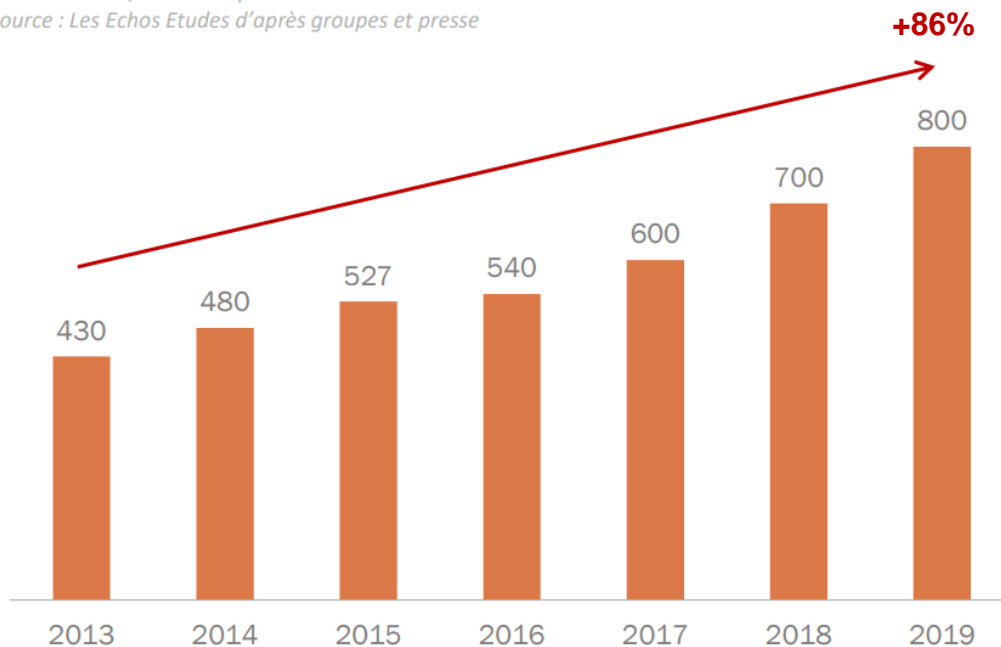
Si au 31/12/2017, le marché comptait 600 résidences, il en est à 800 deux ans plus tard (environ 67.000 logements) au 31/12/2019. Notons que les trois premiers opérateurs, **Domitys** (Gpe Nexity), **Les Senioriales** (Gpe Pierre & Vacances) et **Les Hespérides** (Gpe Sopregim) détiennent à ce jour et ensemble près de 40% de part du marché français.

Les Echos notent que, depuis 2017, le secteur ajoute chaque année une centaine de nouvelles résidences au parc français, une croissance portée aussi bien par les leaders du marché cités ci-dessus que par des groupes de moindre importance qui assoient leur présence régionale en y ouvrant de nouvelles résidences.

2

Évolution du nombre de résidences services seniors en France

Données au 31/12 de chaque année considérée
Source : Les Echos Etudes d'après groupes et presse



C'est le cas, par exemple, des **Résidences Espace et Vie** (groupe Lamotte, promoteur breton) qui passe de 6 RSS en 2015 à 11 fin 2019, pour une localisation renforcée en Bretagne et en Pays-de-la-Loire. Par ailleurs, de nouveaux acteurs renforcent leur position sur le marché, notamment en provenance de l'activité de promotion immobilière, à l'image d'**Ovelia** (Vinci Immobilier) qui passe de 7 RSS fin 2017 à 12 début 2020. Le secteur des EHPAD renforce également sa présence sur ce marché complémentaire de son offre, contribuant également à un élargissement du parc des RSS en France sur les dernières années. Citons, par exemple, **Medeos** qui passe de 4 RSS en 2018 à 10 fin 2019, toutes les résidences étant attenantes à des EHPAD de ce groupe.

Les facteurs clés du développement du marché

Dans la note de synthèse de son étude, l'Observatoire des résidences services seniors retient que les facteurs du succès tiennent dans la bonne adéquation entre offre et demande à différents niveaux :



1. Localisation géographique : les résidences sont positionnées à proximité des centre-villes, près des commerces de bouche et/ou des centres commerciaux, mais sans s'éloigner d'une offre paramédicale et médicale, voire hospitalière.

Selon le positionnement de l'opérateur, la taille des communes d'implantation est très variable : petits bourgs pour **Les Hameaux de Campagne**, grandes villes pour **Les Hespérides**, villes moyennes pour **Cogedim Club** ou **Villavie**, bourgs proches des grandes villes pour **Idylia**. Parallèlement, l'implantation géographique fait l'objet d'un choix stratégique : en-dehors des Hespérides (résidences de première génération), peu d'acteurs sont présents dans Paris intra-muros, mais ils sont nombreux à se positionner en Ile-de-France, privilégiant souvent les communes aisées à l'image des **Villas Beausoleil** (groupe Steva) ou d'**Ovelia**. Plus les opérateurs sont petits, plus leur présence est géographiquement limitée, à l'image de **Sérénitys** (2 RSS) présent en Martinique ou de **L'Olivier Bleu** (4 RSS) en Corse, mais aussi d'**Espace et Vie** en Bretagne et en Pays-de-la-Loire ou de **Vivéa** également présent en Bretagne. De nombreuses régions accueillent des acteurs ayant développé un réseau limité mais qui leur offre une visibilité et une reconnaissance locale. Les RSS implantées sur le littoral sont aussi très prisées, notamment en Région Sud (ex-PACA).

2. En termes de services : l'offre a fortement évolué avec les résidences de deuxième génération. Le *tout compris* de la première génération, qui va de pair avec un montant élevé des charges quel que soit l'usage que le résident fait des services, est désormais remplacé par une offre à trois étages :

- le premier est composé des services inclus. Selon le public visé, les groupes optent pour des services de base de sécurité ou de confort, voire de luxe (piscine intérieure, spa en accès libre par exemple comme les **Villas Ginkgos** ou les **Victoria Palazzo**) ;
- une offre de services complémentaires est ensuite proposée, par exemple sous forme de forfaits à composer, comme chez Domitys, en fonction de ses souhaits ;
- enfin, les services à la carte complètent l'offre ; qu'il s'agisse de services à la personne voire d'aide à la personne ou de services de bien-être. La crise sanitaire de la Covid 19 a, par ailleurs, renforcé le besoin de sécurité et de protection, mais également de convivialité des seniors et le secteur des RSS a su montrer ces derniers mois ses nombreux atouts en la matière.

3. En positionnant le prix : les opérateurs font un choix qui sera ensuite déterminant en matière de localisation géographique et du niveau des services proposés (inclus ou supplémentaires).

4. En termes de visibilité : via les campagnes de communication à destination du grand public, dans la presse spécialisée, grâce à une présence sur les salons qu'ils soient grand public ou dédiés aux professionnels du secteur. A titre d'exemple, le sponsoring du Tour de France par Domitys lui offre une visibilité intéressante auprès du grand public et notamment des seniors, dont nombre d'entre eux suivent cette grande épreuve populaire depuis longtemps.

Pourquoi faut-il s'y intéresser ?

Parce que comme vous le savez, la pyramide des âges, l'augmentation de la durée de vie en bonne santé et le pouvoir d'achat des seniors s'additionnent pour donner raison aux acteurs du marché. Si on tient compte des projets en cours, la barre des 1.000 RSS devrait être franchie fin 2021 en France.

Pour mémoire, en 2017 on dénombrait 16,9 millions seniors soit une personne sur 4. En 2050, ils seront 22,3 millions, soit une personne sur trois. Ceci s'explique par l'arrivée à la retraite de la génération Y née dans les années 1980/90 (*lire en note 4*), la baisse continue de la natalité à l'échelle européenne ainsi que la hausse de



l'espérance de vie. En effet, cette dernière va passer de 75 ans pour les hommes et 86 ans pour les femmes en 2015 à 84 ans pour les hommes et 91 ans pour les femmes en 2050.

Face au vieillissement de la population, il est légitime de se demander si l'EVSI (espérance de vie sans incapacité) augmentera significativement lorsqu'un nombre croissant de personnes âgées de plus de 85 ans (qu'on ose plus nommer le 4^{ème} âge) atteindront ce seuil tout en restant valides. Fragiles peut-être mais valides.

En 2050, l'INSEE estime à plus de 3 millions le nombre de Français âgés de 85 ans et plus qui ne seront pas en situation de dépendance.

Pour les personnes intéressées dès maintenant et qui pensent à l'avenir - y compris au leur - quatre modes d'accès au marché des RSS cohabitent :

- l'achat d'un bien avec services,
- la location avec services,
- l'investissement dans une société d'exploitation locale ou un opérateur national
- ou dans un projet immobilier, notamment lorsque qu'un dispositif de défiscalisation le rend attractif (*Pinel* ou *Denormandie*) ou liquide (*pierre-papier*).

Quels seront les futurs besoins en RSS en France ?

Selon l'INSEE, les régions qui compteront le plus de personnes de plus de 60 ans en 2050 seront :

- l'Île de France avec 3,6 millions de seniors, soit 27.4% de la population de la région,
- l'Auvergne Rhône-Alpes avec 3 millions, soit 31.5% de la population de la région,
- et La Nouvelle Aquitaine avec 2,5 millions, soit 37.1 % de la population de la région.

Notons que le département de la Corse enregistrera la part des seniors la plus forte de France avec 41,4% de sa population âgée de plus de 60 ans. Parmi les autres départements avec le plus de seniors, on retrouvera le Nord, les Bouches du Rhône et la Gironde. Et dans une moindre mesure, le Var et les Alpes-Maritimes.

La demande de logements en RSS risque donc de fortement augmenter dans les départements cités ci-dessus, et l'offre actuelle ne permettra pas d'y répondre (*lire en note 5*). Il va falloir construire ou adapter l'existant comme *recycler* un hôtel.

Conclusion

Bien sûr, les RSS ne sont et ne seront pas la seule réponse au logement des seniors en France (*lire en note 6*).

Une personne âgée qui devient fragile sans être dépendante doit évidemment pouvoir rester vivre chez elle. Pour cela, elle aura besoin de vivre dans un logement adapté. Or, lorsqu'apparaissent les premiers signes de fragilité, le logement d'une personne âgée peut rapidement devenir inadapté et donc source de problèmes d'autant que les plus de 75 ans habitent en moyenne leur logement depuis plus de 30 ans.

Le secteur des services à domicile est l'un des axes les plus poussés par les gouvernements successifs car il permet d'assurer le maintien à domicile des seniors, même en état de dépendance de niveau 4 ou 5. Mais les problèmes de recrutement du secteur découlant d'une faible rémunération contradictoire avec une grande disponibilité et l'instabilité fiscale sur ce thème fragilisent ce secteur qui a, dès aujourd'hui, du mal à répondre à la demande croissante des seniors.



L'assistance aux aidants est une voie qui intéresse aussi les pouvoirs publics, tant l'Etat que les collectivités territoriales, pour permettre auxdits aidants d'en supporter les contraintes et la charge mentale y afférent.

Que nous soyons investisseur, promoteur, constructeur, gestionnaire de biens, prestataires de services ou ... futur retraité, nous avons tous d'excellentes raisons de nous intéresser, à plus ou moins long terme, au marché prometteur des RSS.

Si cette note d'information succincte éveille des attentes ou des questions au sein de votre collectivité, organisation ou de votre entreprise, DCR Consultants se tient à votre disposition pour accompagner votre réflexion vers ce que le marché attend et ce qui pourrait vous être profitable. Cordiales salutations.

Denis CHAMBRIER

Consultant Senior

denischambrier@dcr-consultants.com

Mobile : 06.7777.1887

Note 1 : <https://www.lesechos-etudes.fr/etude/residences-services-seniors/>

Note 2 : La signification du sigle **MARPA** a changé en 2015 pour devenir *maison d'accueil et de résidence pour l'autonomie*, faisant référence aux résidences-autonomie évoquées par la loi du 28 décembre 2015 relative à l'adaptation de la société au vieillissement (loi ASV), laquelle a reconnu législativement les RSS

Note 3 : <https://www.pour-les-personnes-agees.gouv.fr/preserver-son-autonomie-s-informer-et-anticiper/perte-d-autonomie-evaluation-et-droits/comment-le-qir-est-il-determine>

Note 4 : https://fr.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9n%C3%A9ration_Y

Note 5 : https://www.sopregi.com/sopregi_images/articles/infographie-sur-residences-services-seniors_.pdf

Note 6 : <https://www.pour-les-personnes-agees.gouv.fr/>

© DCR Consultants - Octobre 2020



Les 5 dimensions du bien-vieillir



Un logement adapté

- **Accessibilité et ergonomie** : des appartements, dont la taille peut varier du T1 au T4, conçus pour accueillir des personnes à mobilité réduite : vaste salle d'eau conçue avec douche à l'italienne et barre de maintien, placards aménagés ou volets roulants électriques, etc.
- **Confort** : services de déménagement, appartements équipés (cuisine, four, hotte aspirante, etc.), ligne téléphonique et connexion Internet haut débit individuelles...
- **Sécurité** : surveillance vidéo, interphone, portails d'accès...



Lien social

- **Multiplication des occasions de rencontres** : nombreuses animations collectives, moments de convivialité à l'occasion des repas, manifestations inter-résidences...
- **Différentes gammes de prix permettant une certaine mixité** des résidents et instaurant une dynamique entre seniors actifs et plus âgés
- **De vastes espaces collectifs** et des espaces de restauration parfois ouverts sur l'extérieur
- **Dans certaines résidences, un salon privé, une salle de jeux** ou même des chambres d'hôtes accessibles aux proches des résidents
- **Une présence en France et parfois à l'étranger qui se densifie d'année en année**, permettant de changer de résidence autant de fois qu'on le souhaite, par exemple pour se rapprocher des enfants



Accès à des dispositifs et technologies sécurisants

- **Des abonnements incluant généralement un certain nombre de « gérontechnologies »** (bracelet anti-chutes, capteurs, etc.) et un accompagnement à la prise en main des nouvelles technologies de l'autonomie. Dans certaines résidences, il existe même une fonction de coordination spécifiquement vouée à l'accompagnement des résidents dans ce domaine.
- Par rapport au domicile traditionnel, **des avantages en termes de rapidité d'intervention, de contact humain** (en cas d'accident, la personne âgée connaît la personne qui vient lui porter secours et vice-versa) **et de prise en charge** (les personnels sont formés aux premiers secours et peuvent filtrer les cas nécessitant effectivement une prise en charge par les urgences).



Accompagnement à la mobilité des seniors

- **Mobilité locale** : systèmes de navettes et accompagnement des seniors lors de leurs déplacements à pied en milieu urbain.
- **Silver tourisme** : possibilité pour les résidents de séjourner dans une autre résidence pour les « vacances » en France et à l'étranger suivant les cas. Cette nouvelle offre vise également les non-résidents, qui peuvent venir séjourner quelques semaines par exemple pendant la période estivale.



Prévention de la perte d'autonomie

- **Un accompagnement personnalisé par des professionnels**. Certains gestionnaires ont mis en place des équipes d'assistants autonomie qui, sans être soignants, contribuent à diffuser les consignes de prévention.
- **Des programmes complets d'animation** (activités, artistiques et ludiques), ateliers de prévention...
- **Un accès à des installations sportives et culturelles** (selon les cas, piscine, salle de sports, salle de cinéma...).
- **Une alimentation variée et équilibrée** garantie par des repas préparés sur place, l'utilisation de produits locaux mais également la mise en place d'ateliers culinaires.