

Un marché en plein essor

▲ 14 millions

Population + 65 ans

▲ 922

Nombre de RSS (estimation XERFI)

▲ 70 265

Nombre de logements en RSS

▲ 146 M€

Investissement S1 2021

▲ 3,4 %

Taux de rendement *prime*

Note: Les flèches indiquent des variations annuelles.

POINTS CLÉS

- 146 M d'€ investis au cours des 9 premiers mois 2021.
- Tendence à la compression des taux de rendement compte tenu de l'offre vs. demande.
- Demande en hausse de la part des investisseurs pour cette classe d'actifs.
- Un vieillissement de la population qui booste le besoin de résidences de services seniors (RSS).
- Le parc de RSS poursuit son développement pour répondre à la demande croissante.
- L'offre de RSS devra s'adapter au choc démographique à venir aussi bien au niveau quantitatif que qualitatif.
- Le maillage territorial se tisse à mesure que les opérateurs et les bailleurs pénètrent le marché.

Véritable valeur refuge dans un monde immobilier bouleversé par les évolutions sociétales (accélérées par la crise sanitaire), l'œil des investisseurs se portent désormais sur les produits résidentiels. Soutenues par une dynamique démographique favorable et une évolution vers des produits plus qualitatifs, les résidences services sénior sont devenues une classe d'actifs visée par les investisseurs cherchant à accroître l'exposition au résidentiel tout en profitant encore de taux de rendement supérieurs au logement classique.

Investissement : un appétit grandissant

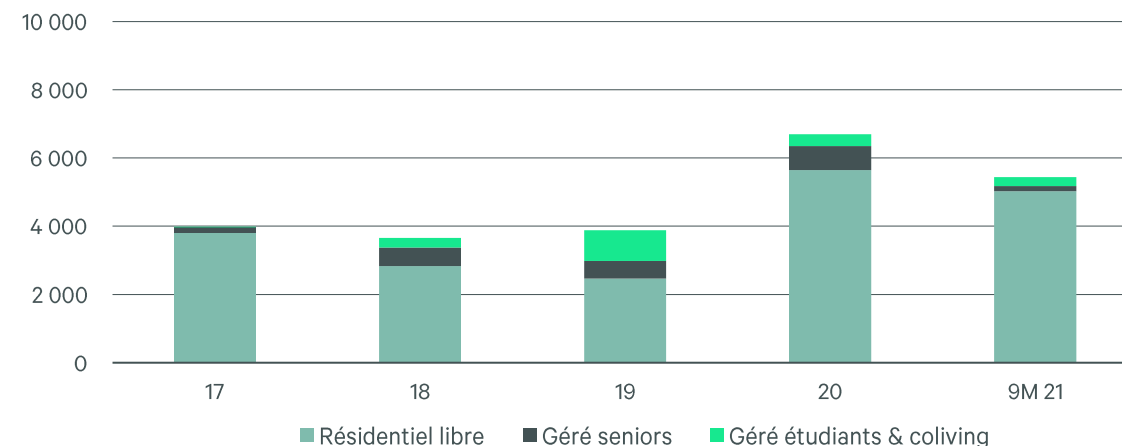
Soutenu par l'engagement de 2,7 Mds d'€ de la CDC Habitat sur la classe d'actifs résidentiels, les volumes investis en 2020 ont atteint un niveau record, à 6,7 Mds d'€, malgré une conjoncture économique défavorable. Avec 5,4 Mds d'€ investis, ce fort dynamisme perdure sur les 9 premiers mois de 2021. Sur le segment du géré, comprenant les résidences services seniors, les résidences étudiantes privées et le Coliving, les résidences seniors concentrent environ 35 % des volumes sur la période et totalisent près de 146 M d'€ (18 % pour les résidences étudiantes et 47 % pour les actifs de coliving). Malgré un appétit toujours grandissant des investisseurs, le marché des résidences seniors reste contraint par le manque d'offre.

Le marché est principalement composé d'acteurs français mais de plus en plus regardé par les investisseurs étrangers. L'investisseur britannique Aberdeen Standard renforce son portefeuille existant avec l'acquisition auprès d'Icade d'une résidence services sénior de 91 appartements à Villeneuve Loubet (06) pour 26 M€ en 2020 et d'une seconde de 120 logements à Toulouse pour 23 M€ en 2021.

Fait marquant, CDC Habitat s'est positionné en 2020 (via sa filiale Ampère Gestion) sur segment des résidences seniors en rachetant un portefeuille existant détenu par plusieurs promoteurs pour un montant de 82 M€.

L'investissement dans les RSS reste stimulé par des taux de rendement relativement attractifs (par rapport à du résidentiel classique) à 3,4 % dans le *prime*, soit une compression de 10 pb par rapport à fin 2020. En outre, les taux d'occupation élevés, apportant des marges aux gestionnaires, rassurent les investisseurs. La forte demande continue à compresser les taux de rendement *prime*.

FIGURE 1 : Investissement résidentiel bloc France



Source : CBRE Research / Immostat, T3 2021

FIGURE 2 : Taux de rendement *prime** résidentiels

Secteurs	Fourchette basse	Fourchette haute
Résidentiel Paris	2,2 %	3 %
Résidentiel Régions	3 %	4,5 %
Résidences services étudiantes	3,5 %	4,6 %
Résidences services seniors	3,4 %	4,6 %
Coliving	3,5 %	4,75 %

*Actifs de qualité, loués aux conditions de marché.

Grille établie en partie à dire d'experts (Capital Market, Valuation, Etudes et Recherche), sachant qu'il n'existe pas systématiquement de références pour chaque catégorie.

Source : CBRE Research, T3 2021

Le parc des résidences services seniors

De plus en plus de personnes âgées autonomes choisissent de s'installer en résidences services seniors (RSS). Ce choix leur assure sécurité, confort et sociabilisation. Ces structures d'hébergement proposent un logement adapté aux besoins de ce type de population avec, en plus du logement classique, un éventail de services à la carte ou imposés selon les exploitants. Les logements vont du studio à l'appartement T3. Les tarifs en RSS dépendent de la taille du logement, de sa localisation, du standing de l'établissement, des services proposés et des services consommés à la carte.

Le parc des résidences seniors se développe très rapidement depuis une décennie. Le marché français est passé de 583 résidences en 2017 à 1 584 attendues pour 2022, soit un rythme annuel de croissance moyen de 22,1 %. En 2022, cela représentera 102 335 logements. Bien qu'une partie des chantiers ait été retardée en 2020, le parc des RSS continue de se développer à un rythme soutenu. La crise de la Covid-19 n'aura pas impacté le bon dynamisme du marché en raison de la progression continue de la demande.

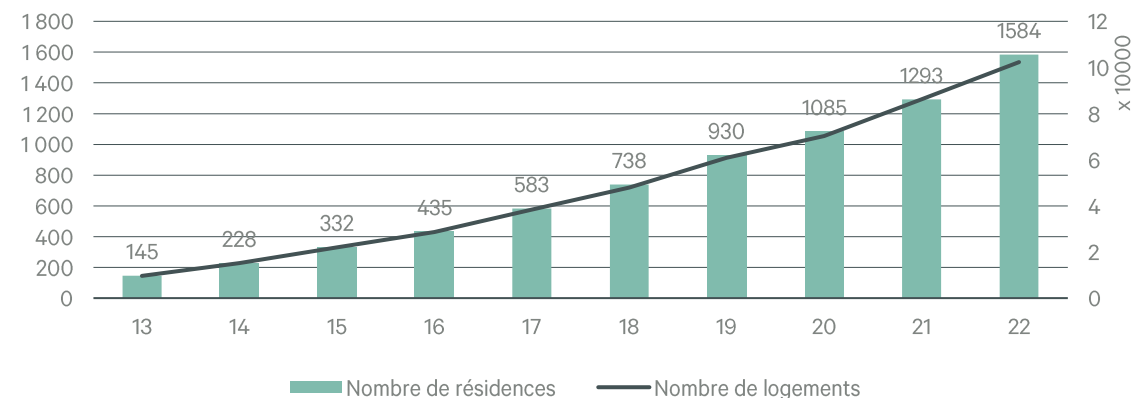
Des fondamentaux favorables au développement du parc

Le marché bénéficie de fondamentaux structurels solides favorables à son développement. D'une part le niveau de vie des seniors, 65 ans et plus, est supérieur de 3 % à celui des actifs depuis 2010. Le niveau de vie des seniors progresse avec l'arrivée à 65 ans de personnes ayant des pensions de retraite moyennes plus élevées que les générations précédentes, en raison de carrières plus complètes (en lien avec l'extension du travail féminin) et de salaires plus élevés. La montée en charge des droits familiaux, des minima de pensions et des régimes complémentaires obligatoires contribuent également à l'augmentation du niveau des seniors.

La cible des RSS sont les seniors dans la tranche d'âge de 75 à 85 ans. L'âge médian d'entrée en résidence est de 80 ans. Elles accueillent à 75 % des personnes seules et la majorité des résidents sont des femmes (70 %). A partir de 2022, les RSS bénéficieront de l'augmentation de la population cible qui passera de 140 000 à 250 000 de plus chaque année jusqu'en 2031.

Les papy-boomers vont modifier la dynamique de marché. L'augmentation des seniors dans la tranche 75-85 ans devrait continuer de croître pour atteindre 2 millions d'ici à 2032.

FIGURE 3 : Evolution du nombre de résidences services seniors en France



Source : Explore / estimation CBRE Research, 2021

Un parc boosté par la demande



14 millions de + 65 ans en 2021 pour un rythme annuel moyen de **+ 2 %** jusqu'en 2030



85,3 ans : espérance de vie des femmes
79,2 ans : espérance de vie des hommes



pop. urbaine + 65 ans

2021

2030

Croissance annuelle

11,4 millions

13,6 millions

+ 0,5 %



Pop. Rurale + 65 ans

2,7 millions

2,8 millions

+ 2 %



Niveau de vie moyen en 2018 des

- 65 - 74 ans : **26 420 €** (- 0,7 % par an depuis 2013)
- + 75 ans : **24 420 €** (- 0,2 % par an depuis 2013)

Source : INSEE, Oxford Economics, 2021

Cette croissance démographique devrait affecter tous les territoires : les zones urbaines où se concentrent la majorité de la population sénior ; et les zones rurales où les besoins seront plus difficiles à satisfaire compte tenu de la fragmentation de ces territoires.

Une demande qui s'affirme à mesure des avancées sociétales

La demande en RSS devrait non seulement augmenter mais également changer. La génération de papy-boomers a des exigences et des besoins hétérogènes. Ils sont non seulement à la recherche de lien social et de sécurité mais accordent une attention particulière à la qualité de la restauration, la gamme de soins disponibles et les animations proposées.

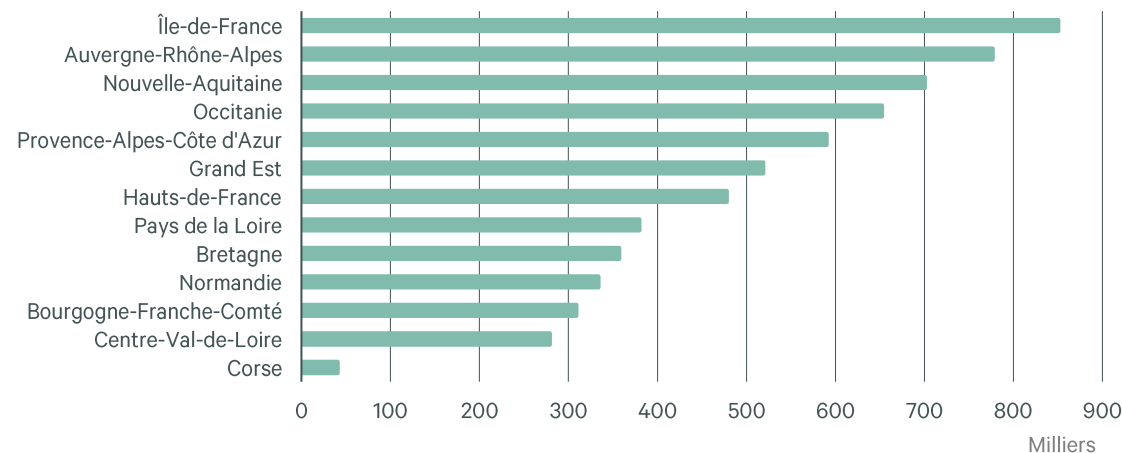
Pour répondre au choc démographique qualitatif, les opérateurs sont donc amenés à diversifier leur offre. Il s'agit notamment pour les opérateurs de proposer une large gamme de programmes pour répondre à différents types de clientèle. S'il y a quelques années le modèle classique prévalait avec une offre principalement tournée vers les ménages les plus aisés, les opérateurs de moyenne gamme pénètrent de plus en plus le marché des RSS et spécialisent leur offre en fonction de la clientèle ciblée.

L'indispensable logique partenariale entre bailleurs et exploitants

La RSS n'est soumise qu'à la délivrance d'un permis de construire. Elle ne nécessite ni autorisation administrative ni conventionnement. Cette souplesse constitue un attrait majeur pour les promoteurs. Ces éléments, ajoutés à l'attractivité des RSS en tant que produit d'investissement, augurent des perspectives de croissance solides. Côté demande, les résidents peuvent se référer au nouveau Label qualité VISEHA qui repose sur des critères d'aménagement immobiliers et de qualité du bâti et des critères de services (voir visuel 3).

Le marché des RSS s'articule autour de partenariats tripartites : promoteur, investisseur et exploitant. Les relations entre bailleurs et occupants se contractualisent via des baux longs s'étalant traditionnellement sur 12 ans.

FIGURE 4 : Population de 75 ans et + par région en 2021



Source : INSEE, T3 2021

FIGURE 5 : Les 12 critères du Label qualité VISEHA

Critères immobiliers	Critères de services
Minimum 50 logements individuels	Présence d'un service d'entretien du linge
Surface minimale moyenne de 36 m ² par logement	Entretien ménager des logements privatifs
Résidence composée principalement de T2 et +	Service de restauration en salle et livraison à domicile
Locaux communs > 250 m ²	Présence sur site 24h/24 et 7j/7
Locaux communs > 10 % de la surface des logements	Accueil physique minimum 6j/7 avec 7h de présence à minima
Espace dédié distincts pour l'accueil, le salon, la restauration et l'animation	6 ETP par RSS et minimum 1 ETP pour 12 résidents

Source : Label qualité VISEHA

Côté opérateur, le marché est dominé par Domitys et Réside Etudes dont les parts de marché cumulées gravitent autour de 23 %. Viennent ensuite 3 enseignes qui dépassent les 5 % de part de marché : les Girondières, Les Jardins d'Arcadie et Les Hespérides. Les positions ne sont cependant pas figées. Les acteurs historiques font face à la concurrence des enseignes de taille moyenne très dynamiques telles que Cogédim Club. Ces nouveaux acteurs jouent un rôle croissant dans l'évolution du parc, aussi bien au niveau quantitatif que qualitatif. Autres faits marquants, l'acquisition par Korian en 2020 du groupe Les Essentielles, soit un portefeuille de 11 résidences (914 logements) principalement situées en IDF ; et au printemps 2021, AG2R annonce le rachat de Domitys, à hauteur de 67 % des parts pour 375 millions d'euros. Malgré l'évolution de la concurrence, le marché est loin de sa maturité et les équilibres sont amenés à évoluer.

Les acteurs historiques continuent d'élargir leur réseau par croissance interne ou acquisitions. La Poste et divers promoteurs immobiliers prennent également position sur le marché. De plus, des petits opérateurs se développent à l'échelle régionale à l'image du groupe Lamotte, promoteur breton, qui est passé de 6 RSS en 2015 à 11 en 2019. Le groupe assoit sa présence régionale en Bretagne et en Pays-de-la-Loire. Par ailleurs, Ovelia de Vinci Immobilier est passé de 7 RSS en 2017 à 12 début 2020. Ovelia renforce sa position sur le marché au travers de l'activité de promotion immobilière.

Un actif en pleine mutation

Résidences de seconde génération

L'offre va fortement évoluer avec le développement des résidences de deuxième génération. Le « tout compris » est peu à peu remplacé par une offre à trois étages : (i) les services inclus ; (ii) forfaits à composer ; et (iii) les services à la carte. En fonction des locataires visés, les établissements comme Villas Ginkgos ou Victoria Palazzo offrent des services de sécurité, de confort ou de luxe (piscine intérieure, spa etc.) Une offre de services complémentaires peut également être proposée sous forme de forfaits à composer, à l'instar de Domitys. Enfin, des services à la carte finalisent l'offre proposée par les RSS, il s'agit des services à la personne ou de services bien-être.

FIGURE 6 : Les 9 principales enseignes de RSS en 2020

Groupe	Enseignes	Résidences*
Aegide	Domitys	140
Groupe Réside Etudes	Les Girandières / Victoria Palazzo	52
Acapace	Les Jardins d'Arcadie	48
Sopregim	Les Hespérides	39
Association Nationale des Copropriétés avec Services	Association Nationale des Copropriétés avec Services	25
Les Villages d'Or	Les Villages d'Or	35
Alteara Cogedim	Cogedim Club	19
Vinci	Ovélia	18

* Exploitées à fin 2020

Source : CBRE Research, 2021

FIGURE 7 : Projets de développement RSS

Ville	Exploitant	Nombre de lots	Date de livraison
Beaune (21)	Domitys	110	T4 2021
Dinard (35)	Domitys	117	T3 2021
Châlons-en-Champagne (51)	Domitys	110	T4 2021
Mantes-la-Jolie (77)	Cogedim	64	T4 2021
Laval (53)	Heurus	102	T2 2022
Villeneuve-d'Ornon (33)	Domitys	118	T2 2022
Romans-sur-isère (26)	Domitys	119	T4 2021

Source : Explore, CBRE Research, T3 2021

Vers plus de digitalisation et médicalisation

Afin de répondre au mieux à l'hétérogénéité des besoins, élargir la cible des locataires et optimiser les taux de remplissage des résidences, les promoteurs développent de nouvelles offres. La tendance à la digitalisation s'accroît, ainsi que l'offre de locations temporaires, ou bien encore la spécialisation dans le médical de certaines RSS. Des services d'aides et d'accompagnement à domicile, de prévention, de médecine à distance sont aussi amenés à se développer.

Les RSS ont vocation à accueillir des seniors de plus en plus connectés. Les établissements vont donc aussi améliorer leur connectivité. Ils pourront fournir un accès à des services de géronto-technologie, des équipements domotiques ou des objets santé connectés. Le passage régulier de personnel soignant à titre préventif devient également nécessaire.

Avançant en âge, les résidents présenteront des signes de fragilité qu'il faudra traiter avec une intégration du médical plus poussée dans les RSS. La crise sanitaire a montré les atouts des RSS qui ont su gérer la situation en prenant des mesures de distanciation sociale avant même les annonces du gouvernement. La crise a par ailleurs renforcé le besoin de sécurité et de protection, mais également de partage et de maintien du lien social pour les seniors. Pour autant, si le modèle s'est développé en Allemagne, la mixité des usages entre EHPAD et RSS reste encore très limitée en France, exceptée dans Paris intra-muros où quelques EHPAD réservent leur dernier étage à des résidents en RSS.

Couverture géographique

Les RSS sont localisées à proximité des centres-villes, près des commodités, mais également à proximité d'une offre paramédicale et médicale. La localisation d'une RSS est stratégique. Les Hameaux de Campagne privilégient les emplacements dans les petits bourgs alors que Les Hespérides s'installent dans les grandes villes. Cogedim Club et Villavie sont implantés dans les villes moyennes et les RSS d'Idylia sont localisées dans les bourgs proches des grandes villes.

Enfin, à l'exception des Hespérides, très peu d'établissements s'installent dans Paris intra-muros, qui ne concentre que 0,3 % des logements à l'échelle nationale. En revanche, l'Île-de-France attire de nombreux acteurs, en particulier dans les communes aisées. Hors Paris, la région francilienne concentre 13,6 % des logements seniors en France et 10,8 % des + 75 ans.

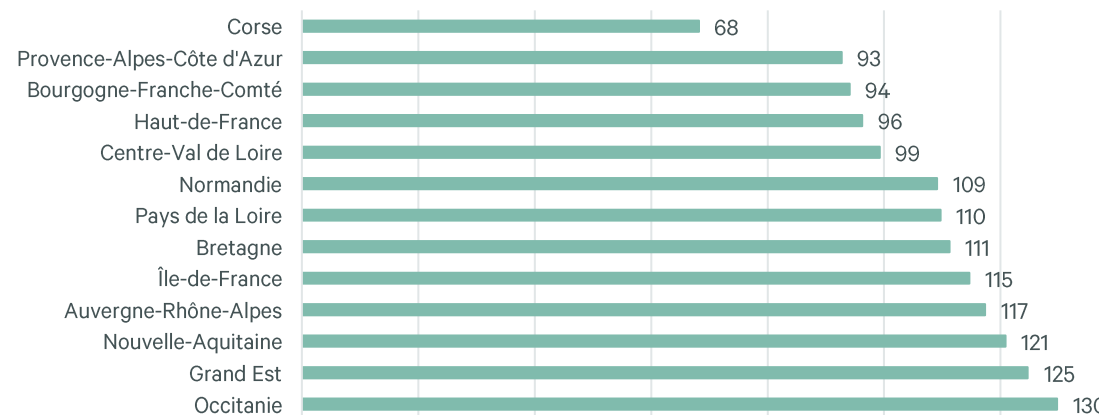
Vers une mixité des usages ?

Pour lutter contre les risques d'exclusion sociale et mutualiser l'utilisation du bâti, certains opérateurs se lancent dans le pari de la multi-utilisation.

Ainsi, les exploitants des résidences seniors et/ou des EHPAD choisissent d'accueillir une micro-crèche avec l'objectif sous-jacent de favoriser le lien intergénérationnel. Ce projet permet de diversifier l'offre de logements des seniors et de renforcer les services proposés.

La première crèche intergénérationnelle a été inaugurée dans l'EHPAD des Roseaies à Rennes (35) en octobre 2020 puis la RSS Enéal (groupe Action Logement) à Montussan (33) en mai 2021. Plusieurs structures devraient ouvrir officiellement leurs portes à horizon 2022-2023 à l'Houmeau (17), Meudon (92), Laval (53), Voules (69), Fargues-Saint-Hilaire (33).

FIGURE 8 : Nombre de logements RSS pour 10 000 habitants + 75 ans



Données arrêtées à fin 2020
Source : Explore, traitement CBRE 2021

FIGURE 9 : Nombre de logements RSS pour 10 000 habitants de + 75 ans

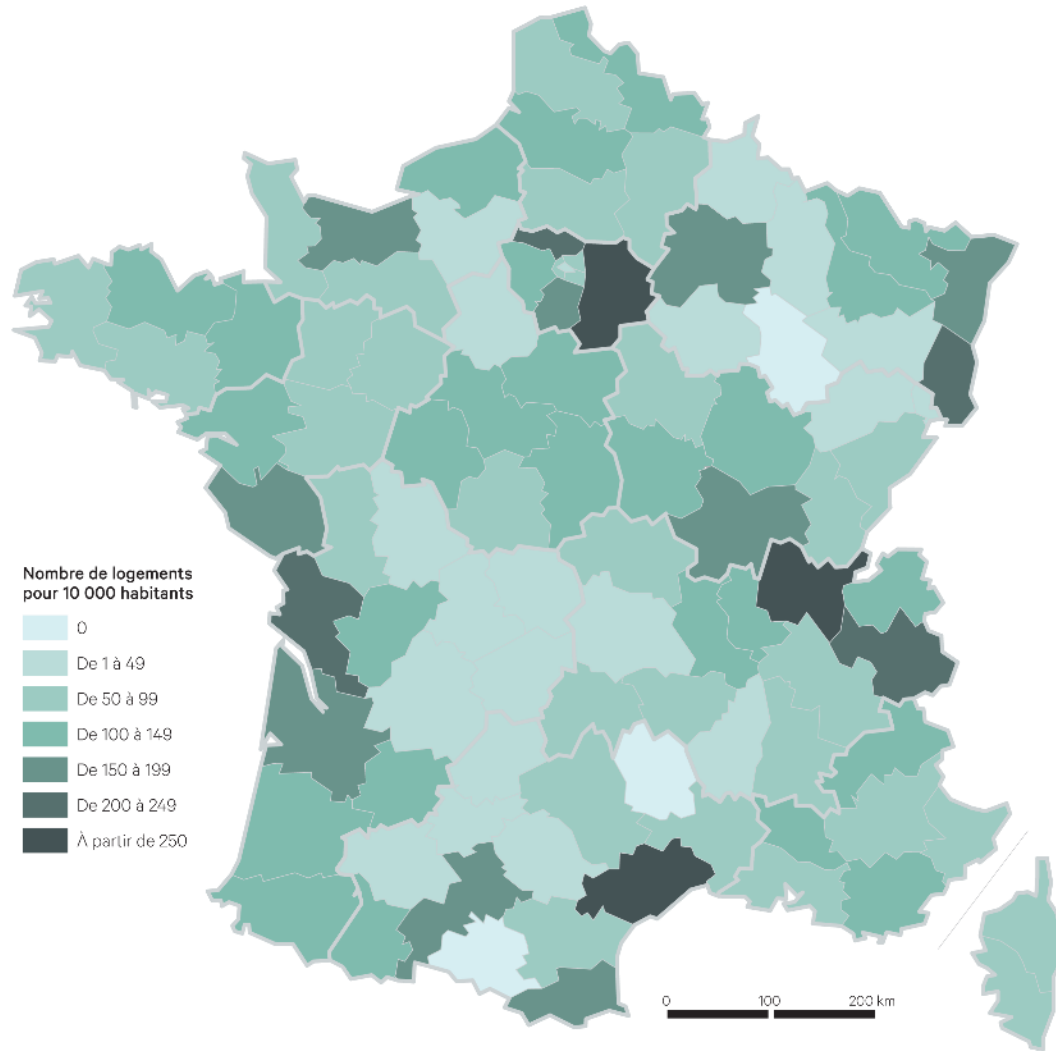
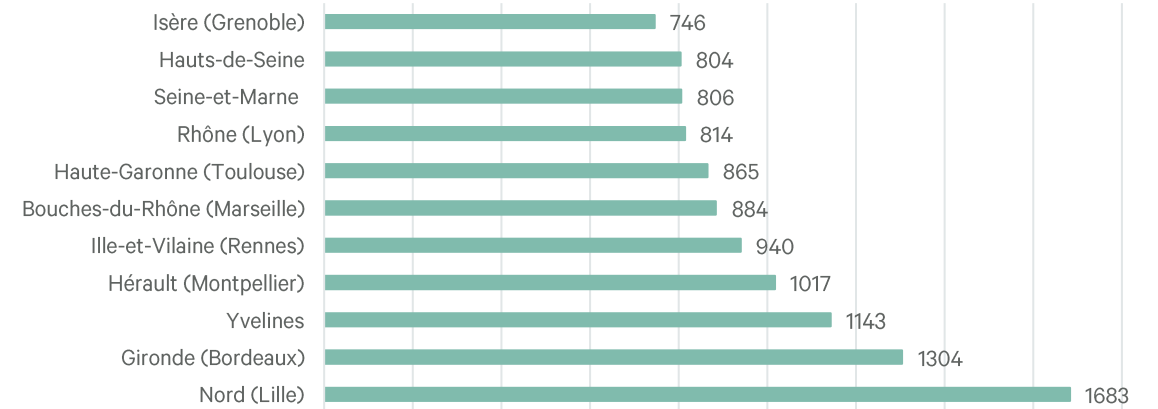


FIGURE 10 : Programmes livrés/en cours de livraison 2021-2022 (en nombre de logements)



Source : Explore, traitement CBRE 2021

FIGURE 11 : Références investissement en RSS en 2020 et S1 2021

Année	Localisation	Acquéreur	Vendeur	Montant	Nb de lots
2020	Saint-Maur-des-Fossés (94)	CDC Habitat	LinkCity	42,9 M€	N.C.
2020	Maisons Laffitte (78)	A Plus Finance	Club Seniors Promotion	30 M€	86
2020	St-Ouen (93)	La Française	Eiffage immobilier	28,8 M€	91
2020	Villeneuve Loubet (06)	Aberdeen Standard Invest	Icade	26,3 M€	93
2020	Montreuil (93)	123 IM	Demathieu & Bard / Coffim	25 M€	97
2020	Ivry-sur-Seine (94)	Primonial	Icade Promotion	24 M€	N.C.
2021	Toulouse (31)	Aberdeen Standard Invest	Icade	23 M€	120

Source : Immostat / CBRE Research, 2021



Contacts

Camille DELLA-BALDA

Research Consultant
Tél. : +33 (0) 1 53 64 84 46
camille.dellabalda@cbre.fr

Sabine ECHALIER

Director Market Research
Tél. : +33 (0) 1 53 64 37 04
sabine.echalier@cbre.fr

Pierre-Edouard BOUDOT

Executive Director – Head of Research
Tél. : +33 (0) 1 53 64 36 86
pe.boudot@cbre.fr

Nicolas LELAN

Investment Consultant
Tél. : +33 (0) 1 53 64 22 19
nicolas.lelan@cbre.fr

Adrien PRIGENT

Investment Consultant
Tél. : +33 (0) 1 53 64 34 94
adrien.prigent@cbre.fr

Aurélien BASNIER

Valuation - Associate Director
Tél. : +33 (0)6 73 00 64 18
aurelie.basnier@cbre.fr

Jennet SIEBRITS

EMEA residential Head of Research
Tél. : +44 (0) 20 7182 2066
jennet.siebrits@cbre.com



© Copyright 2021. All rights reserved. Pour en savoir plus sur CBRE Research ou disposer d'études supplémentaires, consultez le Global Research Gateway : www.cbre.com/researchgateway. Les études publiées par CBRE France sont également disponibles sur : www.cbre.fr/fr_fr/etudes
Bien que puisées aux meilleures sources, les informations que nous publions ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de CBRE ou du groupe CBRE.
Toute reproduction est interdite sans l'autorisation de l'auteur.