

## Résidence services seniors, miroirs aux alouettes ?

L'investissement qu'il soit immobilier ou financier est régulièrement soumis à des effets de mode sur des thématiques particulières. Si ces mouvements reposent généralement sur une réalité incontestable, les marchés ont une mauvaise tendance à les amplifier et à ne plus distinguer le bon du mauvais grain pour peu qu'il puisse être corrélé avec la thématique du moment.

Il en est ainsi actuellement pour l'hébergement des personnes âgées, et les opérateurs immobiliers ne sont pas passés à côté de cette opportunité. Ce mouvement de fond repose sur la problématique bien réelle qu'est le vieillissement de notre population, mais l'on doit craindre que nombre d'investisseurs et leurs conseillers se laissent aveugler par ce « macro » argument et se positionnent sur des opérations à l'issue plus qu'incertaine.

On ne parle pas ici des Etablissements d'Hébergement pour Personnes Agées Dépendantes (EHPAD) qui sont soumis à un numérus clausus de la part des pouvoirs publics et répondent au besoin bien particulier qu'est la dépendance.

Notre attention doit par contre se porter sur le secteur des résidences pour seniors valides. Ce secteur est en plein essor et les nouveaux projets sont nombreux.

Premièrement, on constate que la majorité des projets sont le fait de promoteurs immobiliers, et non d'exploitants disposant d'un savoir-faire avéré dans ce domaine.

Deuxièmement, on ne compte plus les opérations proposant des emplacements improbables (zone rurale où le renouvellement des générations n'est plus assuré depuis bien longtemps, éloignement des centre-ville rendant l'accès aux commerces difficile pour les résidents). Troisièmement, on peut douter de la pertinence économique et commerciale de certains concepts (Résidences dont on perçoit mal la valeur ajoutée pour les résidents tant les services offerts y sont limités, ensemble comprenant seulement quelques dizaines de logements rendant difficilement rentable l'exploitation).

Quatrièmement, une approche patrimoniale devrait conduire à éconduire de nombreux immeubles, car si les résidences seniors offrent assurément une moindre visibilité d'exploitation que les EHPAD, elles ont l'avantage de constituer un support immobilier peu dédié et donc en théorie aisément recyclable. Mais pour cela faut-il encore que le prix d'acquisition ne soit pas décorélé du marché immobilier classique et que leur emplacement et leur architecture rentrent dans une logique patrimoniale.

Les résidences seniors répondent assurément aux besoins d'une catégorie de personnes âgées (recherche de sécurité, rompre la solitude, disposer d'une offre de services facilitant la vie quotidienne, logement adapté au vieillissement), mais les besoins ne seront pas illimités et sont encore mal identifiés à ce jour sachant que les aides à domicile peuvent constituer une réelle alternative pour certains.

Ce segment du marché immobilier d'investissement doit assurément retenir l'attention des professionnels du patrimoine, car il permet de satisfaire une demande d'investisseurs souhaitant se positionner sur l'hébergement des personnes âgées tout en évitant d'acquérir un actif dédié. Il convient néanmoins d'être particulièrement sélectif pour conserver un couple rendement/risque favorable.

### **CERENICIMO en bref...**

Créée en 1995, CERENICIMO, aujourd'hui leader sur ce marché, est la plus ancienne plate-forme immobilière. L'entreprise compte aujourd'hui un effectif de 100 salariés. CERENICIMO a commercialisé ces dix dernières années plus de 32 000 logements pour un volume de 4 milliards d'euros. En 2010, 5000 ventes et 800 millions d'euros de volume d'activité ont été réalisés. Elle propose aux professionnels du patrimoine une gamme de supports d'investissement diversifiée et rigoureusement sélectionnée : LMP-LMNP, locatif métropole et Outre Mer. En complément, CERENICIMO assure à ses partenaires des formations, une assistance technique, fiscale et juridique et leur fournit des supports marketing et commerciaux.

CERENICIMO est une filiale de Consultim Finance (SAS au capital de 2.5 M€ détenu par IBN Gestion et 3).

### **Contact presse**

**Galivel & Associés - Carol Galivel/Julien Michon - 01 41 05 02 02**

21-23 rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)