

Le développement des **Résidences seniors** en France

Rapport 2^{ème} édition | Février 2016

1 L'explosion du nombre de personnes âgées autonomes

La France n'a jamais compté autant de seniors. Surtout, elle n'a jamais compté autant de seniors pouvant vieillir chez eux en autonomie. Les personnes âgées, aujourd'hui, veulent avoir le choix. Elles sont à la recherche d'un « chez-soi social » où elles pourront vivre parmi des personnes qui leur ressemblent. Parallèlement, il n'est pas toujours évident d'adapter son logement. Parfois coûteuse, cette adaptation est également source de nuisances et implique d'avoir pleinement conscience de son état de santé. Or, le propre de la vieillesse est qu'elle est difficilement admise par les principaux intéressés. Dans ce contexte, les résidences seniors offrent une solution adéquate à qui souhaite profiter d'un logement plus adapté et de services à la carte, dans un environnement sécurisé et dans un cadre permettant le maintien des liens sociaux.

2 La forte croissance du marché

Le marché des résidences seniors est aujourd'hui en plein boom. Le nombre de résidences devrait passer d'environ 500 aujourd'hui à près de 900 d'ici 2020. La plupart des promoteurs nationaux se sont lancés, soit en prenant des participations dans les principaux exploitants, soit en développant leur propre enseigne, soit les deux. Des promoteurs de taille plus modeste se lancent également, donnant lieu à un foisonnement des concepts avec plusieurs niveaux de différenciation : gamme, localisation, nature des services proposés, taille des équipes et des espaces collectifs... Enfin, on assiste à une hybridation des concepts, alors que certains gestionnaires associatifs et bailleurs sociaux commencent de s'intéresser de près à ce secteur.

3 Quatre relais de croissance

Plus que jamais, il est donc nécessaire d'apporter des clés de lecture de ce marché. Ce constat vaut à la fois pour les résidents et leurs familles, les élus locaux, mais aussi les investisseurs institutionnels (Caisse des Dépôts et Consignations, caisses de retraite, mutuelles, OPCI, etc.). Alors que le modèle de la vente à découpe est aujourd'hui menacé par les incertitudes qui pèsent sur les dispositifs de défiscalisation existants, la vente en bloc à ce type d'investisseurs apparaît en effet comme un levier de croissance important au côté de la concentration, de la diversification et de l'internationalisation. La création d'un label qualité devrait par ailleurs permettre de faire avancer le marché dans la bonne direction.

4 Quatre défis à relever

Enfin, il appartiendra aux principaux opérateurs de s'organiser pour relever un certain nombre de défis, tels que l'unification du secteur, la professionnalisation de la filière et l'organisation de la communication vis-à-vis du grand public. Les principaux gestionnaires-exploitants de résidences seniors pourraient jouer un rôle d'ensemblier pour l'ensemble de la filière de la Silver économie car ils allient toutes les composantes de cette industrie, de l'amélioration du bâti à l'incorporation de technologies pour l'autonomie, en passant par les usages des nouvelles technologies. L'une des clés du succès résidera donc dans la capacité à générer des revenus complémentaires et à porter cette nouvelle offre à l'international.