

Deloitte.



La génération 50-70 ans et le logement senior

Étude réalisée par la FPI et Deloitte
Novembre 2021



Éditorial

En 2020, la FPI et Deloitte ont ressenti le besoin d'interroger ensemble les 20-30 ans sur leurs attentes, leurs besoins et leurs désirs à l'égard du logement. Cette étude a donné lieu à la publication *La Jeune Génération et le logement neuf, entre ruptures et continuité* que chacun peut consulter en ligne. En 2021, nous avons reproduit le même exercice pour les 50-70 ans, avec l'idée d'explorer plus avant le rapport entre le logement et les âges de la vie.

Ce travail révèle des similitudes frappantes entre les deux générations :

- la prégnance d'un modèle hérité d'une France peu dense, autour de la maison individuelle ou des petites copropriétés, dans des villes moyennes ;
- l'engouement pour la propriété immobilière, perçue comme une sécurité, et, au sein de cette propriété immobilière, le plébiscite du logement neuf, perçu comme confortable et de qualité.

Les facteurs de continuité sont donc puissants, et le premier d'entre eux, s'agissant des seniors, est le souhait, l'âge venant, de rester dans un logement ordinaire, qu'il s'agisse du sien après adaptation, ou d'un logement neuf. La première réponse des promoteurs au défi du vieillissement, plus que de concevoir des logements d'ores et déjà adaptés aux besoins futurs des seniors, est de leur proposer des logements évolutifs, aménageables à peu de frais.

Au-delà des convergences entre ces deux générations, notre étude montre aussi un trait propre aux seniors, qui ressort comme le fil conducteur de leurs réponses : la fragilité liée à l'âge. C'est cette fragilité qui les pousse à se projeter vers des solutions plus communautaires, à la recherche de lien social, et plus sécurisantes, sous l'angle, en particulier, de la protection de la santé.

La réponse à cette attente constitue le deuxième axe de travail pour les promoteurs : continuer de déployer, en l'adaptant, leur offre de résidences de services pour les seniors. Encore mal connue, elle offre les bons compromis entre l'intimité et le partage, et entre l'autonomie et l'accompagnement.

Sur le vieillissement, toute la société, et toutes les professions, se cherchent encore, tant nous peinons collectivement à prendre la mesure de tous ses impacts. La promotion immobilière n'échappe pas à ce défi, car l'âge interroge notre production et sa géographie, il renouvelle notre réflexion sur les usages et renvoie, en miroir, vers l'autre grand défi de notre époque : le changement climatique, qui menace au premier chef les personnes âgées.

Les promoteurs doivent donc se saisir de cette question, et nous formons le vœu que cette étude conjointe de la FPI et de Deloitte puisse les encourager à le faire.

Pascal Boulanger
Président de la FPI

Stéphane Martin
Associé Deloitte Conseil

La génération 50-70 ans et le logement senior

► Typologie des répondants de l'étude

Répondants

516

répondants



57%



43%

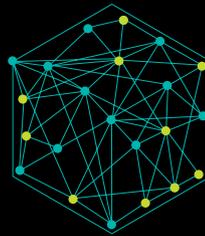
Âge

30%
60 - 70 ans

Âge

70%
50 à 59 ans

Localisation



- Paris : 36%
- Lille : 12%
- Lyon : 11%
- Nantes : 10%
- Bordeaux : 7%
- Marseille : 6%
- Nice : 6%
- Strasbourg : 6%
- Toulouse : 6%
- Montpellier : 5%

Activité



62%

Actifs



7%

Autre



31%

Retraités

- Chômage
- Invalidité
- Femme au foyer
- Sans emploi
- Vacataire

► **1**

Subis, les choix effectués sont tardifs et peu éclairés



2/3

des répondants ont été confrontés à ce sujet pour leurs proches



42%

des répondants de l'étude estiment ne pas avoir une bonne connaissance des différentes solutions de logement seniors en France



Éléments déclencheurs de la décision

1

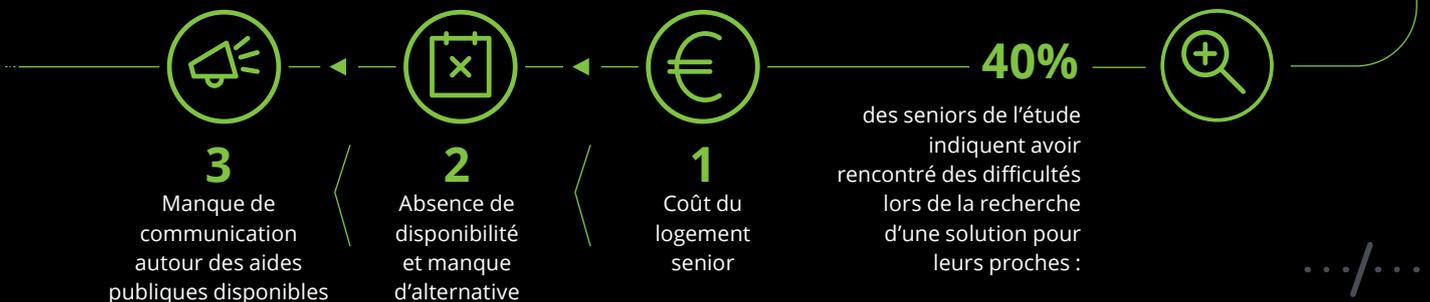
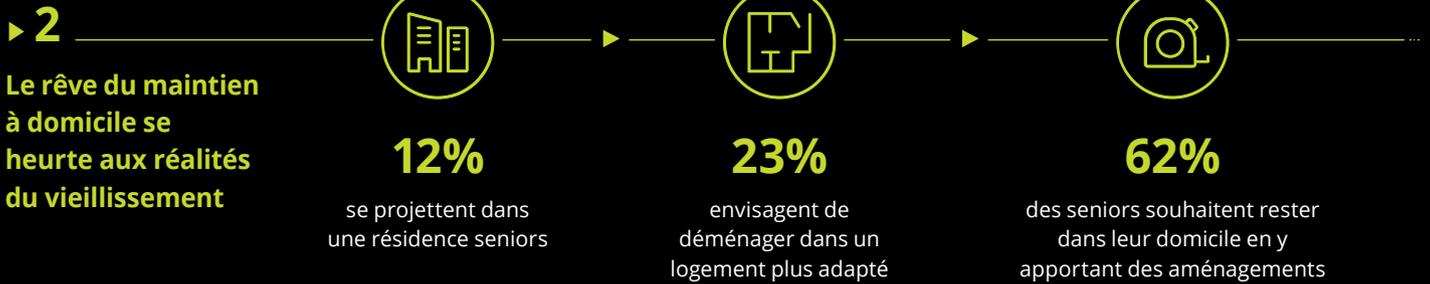
Perte d'autonomie

2

Décès du conjoint

3

Maladie



La génération 50-70 ans et le logement senior

► 4

La mobilisation du patrimoine existant comme élément de financement



1/3

des répondants sont intéressés par l'investissement locatif



73%

des seniors souhaitent être propriétaires de leur bien dans le cas d'un déménagement dans un logement adapté, contre 30% dans le cas d'une résidence seniors



50%

des investisseurs s'orientent vers le logement neuf



50%

des répondants envisagent de vendre leur résidence principale pour financer la solution retenue

► 5

Quelle offre pour demain ?



Un logement modulable au fil du vieillissement

Face au plébiscite du maintien à domicile, les logements neufs doivent pouvoir s'adapter aux âges de la vie



Des structures plus intimes

Les seniors, tout comme les jeunes, plébiscitent des structures à taille humaine. Ce souhait peut, par exemple, trouver sa réponse dans des programmes d'habitats intermédiaires de 25 à 40 appartements



Des habitations ouvertes sur la ville

Les seniors sont peu mobiles, même lorsque l'offre de transports en commun adaptés est dense. Ils doivent donc pouvoir trouver les réponses à leurs besoins dans une proximité immédiate



La mise à disposition d'espaces de sociabilisation

La sociabilisation est au cœur des préoccupations des seniors. Elle passera par la mise à disposition d'un espace commun afin d'organiser la vie sociale de la résidence



Une plus grande mixité

Les logements et les résidences de demain seront des lieux d'échanges et de mixité. La richesse de la résidence reposera sur des profils divers et pourra aussi se traduire par des échanges intergénérationnels



Une nouvelle gamme de services

Deux tendances se dégagent : les services avec une composante bien-être et santé et l'agrégation de services externes, afin de proposer une large gamme d'activités



Sommaire



Page 10

01

Subis, les choix effectués pour un senior par un proche sont tardifs et peu « éclairés »

- a. Une décision tardive...
- b. ... insuffisamment « éclairée »...
- c. ... et prise dans l'urgence



Page 16

02

Le rêve du maintien à domicile se heurte aux réalités du vieillissement

- a. Le maintien à domicile, premier choix des seniors
- b. Des alternatives, plus adaptées, qui doivent encore convaincre
- c. Un souhait très marginal pour l'expatriation



Page 20

03

La demande se structure autour de quatre attentes

- a. Un besoin très affirmé d'autonomie
- b. La santé et le bien-être au cœur des préoccupations
- c. Des environnements à taille humaine
- d. L'importance du lien social

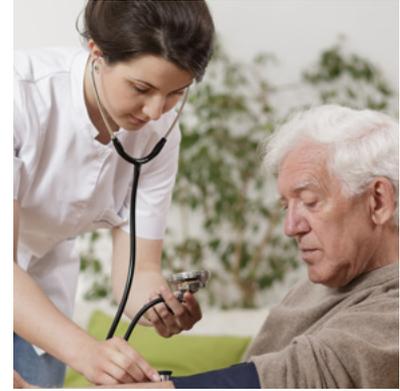


Page 32

04

La mobilisation du patrimoine existant comme élément de financement

- a. Le logement neuf, produit d'investissement privilégié pour préparer la retraite...
- b. ... malgré une certaine frilosité envers l'investissement locatif
- c. Une approche différente (achat/ location) en fonction du type de logement choisi
- d. Des sources de financement portées par la vente du logement principal



Page 40

05

Quelle offre neuve pour demain ?

- a. Un logement modulable au fil du vieillissement
- b. Des structures plus intimes
- c. Des habitations ouvertes sur la ville
- d. La mise à disposition d'espaces de sociabilisation
- e. Une plus grande mixité
- f. Une nouvelle gamme de services

1. Subis, les choix effectués pour un senior par un proche sont tardifs et peu « éclairés »





1. Subis, les choix effectués pour un senior par un proche sont tardifs et peu « éclairés »

Une décision tardive...

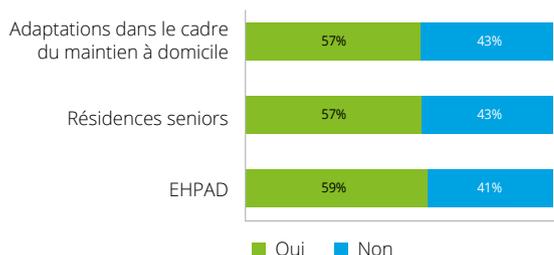
Seulement **54% des répondants de l'étude déclarent avoir anticipé** le choix d'une solution de logement adaptée au vieillissement de leurs proches. Pour autant, **ils sont 67% à se sentir concernés** par les réflexions en matière de vieillissement et de logement.

Pour les experts de l'immobilier interrogés, ce manque d'anticipation (quatre mois en moyenne entre la prise de décision et l'arrivée en résidence seniors) s'explique par une **difficulté à aborder sereinement le sujet du vieillissement**.

... Insuffisamment « éclairée »...

Si **2/3 des répondants ont déjà été confrontés au sujet pour leurs proches**, **42% estiment ne pas avoir une bonne connaissance des différentes solutions de logement seniors** en France. Il en est de même pour les aides financières auxquelles ils peuvent avoir accès, que ce soit pour le maintien à domicile ou l'entrée en résidence seniors ou en EHPAD.

Estimez-vous avoir une bonne connaissance des différentes solutions de logement pour les seniors en France ?

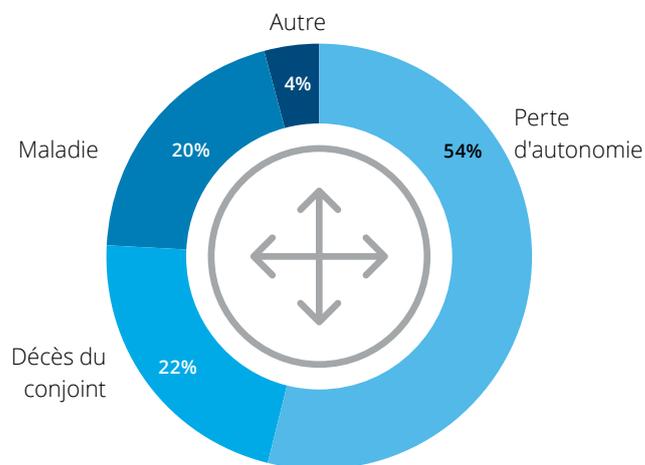


... Et prise dans l'urgence

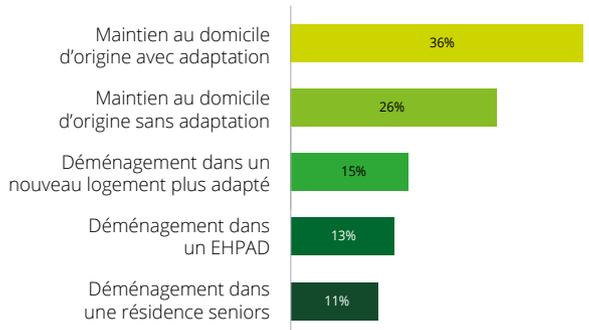
Dans la majorité des cas, c'est à la suite d'un accident de la vie ou d'une faiblesse (décès du conjoint, perte d'autonomie, etc.) que les personnes interrogées ont été forcées d'opter, pour leurs proches, et dans l'urgence (quatre mois en moyenne), pour une nouvelle solution de logement (adaptation du domicile, résidences seniors, EHPAD, etc.).

Le maintien à domicile (avec ou sans adaptation) reste plébiscité par les proches, conformément à la volonté du parent, qui reste le principal critère de choix. Si le logement est fortement inadapté, les personnes interrogées se tournent vers la solution du logement neuf, offrant un emplacement parfois plus adapté (proche de la famille, des commerces, etc.), des équipements modernes et une plus grande sécurité.

Enfin, les options résidences seniors et surtout EHPAD apparaissent plutôt comme des solutions de second rang, le prix étant un critère de choix important.



Vers quel type de solution vos parents/vos proches se sont-ils orientés ?



Critères de choix :



- Choix du parent
- Localisation
- Logement adapté
- Prix
- Sécurité



Effet de la crise Covid-19

Selon les gestionnaires de résidences seniors que nous avons interrogés, les effets de la crise Covid-19 ont été les suivants :

- le report de l'arrivée en résidences de certains locataires ;
- le maintien prolongé en résidences seniors de personnes fragilisées qui auraient plutôt, en temps normal, intégré un EHPAD.

« Il faut qu'une faiblesse intervienne pour déclencher une réflexion. »



Jérôme Navarre

Directeur Général – Cogedim Club

Même si la décision a été prise dans l'urgence, **90% des répondants à l'étude**, confrontés au sujet pour leurs proches, indiquent qu'ils **reprendraient la même décision**, et ce malgré les difficultés rencontrées.

40% des seniors de l'étude indiquent avoir rencontré des difficultés lors de la recherche d'une solution pour leurs proches.

Le coût du logement senior a été la principale difficulté lors de la recherche de la solution malgré les différentes offres proposées par les professionnels de l'immobilier, en centre-ville avec une proximité des commerces ou en périphérie avec des prix moins élevés.

L'absence de disponibilité et le manque d'alternatives pourraient pousser les promoteurs à réfléchir à un renforcement et une diversification de leur offre pour satisfaire les nouvelles attentes de seniors de plus en plus nombreux.

Enfin, **un travail de communication** pourrait être amorcé par les professionnels du secteur pour informer les seniors sur leur offre, mais aussi sur les dispositifs existants pour les accompagner. Par exemple, les seniors interrogés ne sont que **36% à avoir connaissance des aides publiques disponibles** pour adapter leur domicile à la vieillesse.

Principales difficultés rencontrées :



- Coût
- Absence de disponibilité
- Manque d'informations
- Absence d'alternatives
- Rejet des personnes concernées

« Les promoteurs doivent produire à différentes échelles : il faut être capable de proposer une échelle plus en accord avec les territoires. »



Alexandra François-Cuxac
Ex-Présidente FPI et Présidente
Fondatrice AFC Promotion



2. Le rêve du maintien à domicile se heurte aux réalités du vieillissement



2. Le rêve du maintien à domicile se heurte aux réalités du vieillissement

Le maintien à domicile, premier choix des seniors

Concernant la projection des seniors pour eux-mêmes, **62% des seniors interrogés** dans le cadre de notre étude **expriment le souhait d'aménager leur domicile** (salles de bains, escaliers, etc.) pour continuer à y vivre en totale autonomie.

Pour les professionnels de l'immobilier que nous avons interrogés, ce choix s'explique, d'une part, par l'attachement à un mode de vie, à un environnement, à un quartier et, d'autre part, par une crainte, croissante avec l'âge, de l'inconnu et du changement.

« Si des personnes de 50 ans se projettent pour leur grand âge dans des maisons individuelles, dans les faits le concept n'est pas adapté à des seniors de 85 ans. »



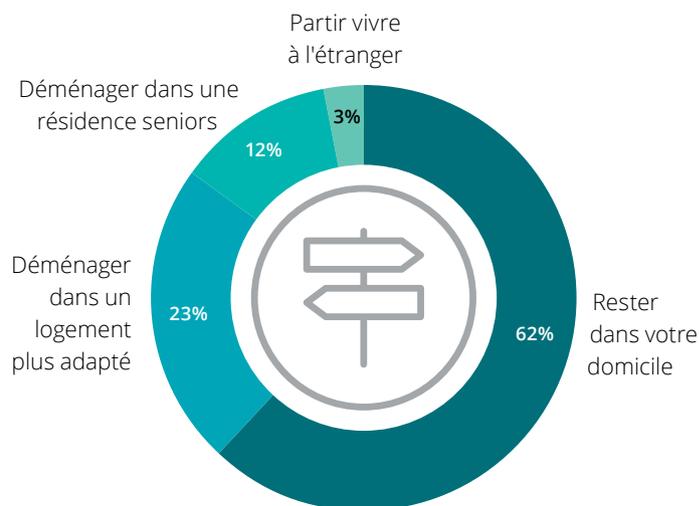
Éric Lapierre

Directeur général chez Vinci Immobilier
Résidences Gérées

Pour autant, **ce désir de continuité se heurte, in fine, aux nombreuses réalités du vieillissement** (perte d'autonomie notamment) qui imposent aux proches d'opter, dans l'urgence, pour des solutions plus adaptées.

Finalement, ce n'est pas le logement en lui-même qui paraît être la limite du maintien à domicile, mais bien les services à la personne associés (disponibilités, professionnalisme, etc.) qui semblent faire défaut.

Dans l'idéal, souhaiteriez-vous à terme ?



Des alternatives, plus adaptées, qui doivent encore convaincre

Compte tenu des limites du maintien à domicile et de la croissance programmée du nombre de seniors, le besoin de structures adaptées au vieillissement (logements individuels ou résidences) est bien réel. En effet, la part de la population de l'Union européenne âgée de 80 ans ou plus serait plus que doublée entre 2016 et 2080 pour atteindre 12,7% en 2080 ; la proportion des personnes âgées d'au moins 65 ans augmenterait de 10 points à 29,1%¹.

Pour autant, à date, **seulement 23% des répondants à l'étude projettent de déménager dans un logement plus adapté** que leur logement actuel et 12% envisagent l'option de la résidence seniors.

Pour les promoteurs et les gestionnaires que nous avons interrogés :

- le sujet du vieillissement est un **sujet encore tabou**, parfois plus encore que celui de la fin de vie ;
- les produits actuels ne répondent pas totalement à de **nouvelles attentes** (taille, services, etc.) ;
- la **confusion** existe encore entre résidences seniors et EHPAD.

Un souhait très marginal d'expatriation

En dépit de l'attrance supposée des seniors pour une vie meilleur marché, sous un climat plus agréable, seulement **3% des répondants ont exprimé le souhait de partir à l'étranger**. Selon nos analyses, ce chiffre s'explique en grande partie par la crise Covid-19 qui a rendu plus difficiles les déplacements et fait ressortir l'importance de disposer d'un accès rapide à un système de santé de qualité.

« Personne ne se voit dans une résidence seniors. Pourtant, c'est ce qui ressemble le plus au maintien à domicile. »



Éric Lapierre

Directeur général chez Vinci Immobilier
Résidences Gérées

¹ Source : Insee – *Tableau de l'économie française/population*.

3. La demande se structure autour de quatre attentes





3. La demande se structure autour de quatre attentes

La suite de l'étude se concentrera seulement sur les résidences seniors et les solutions de logement individuel adaptées.

Attente n° 1 : un besoin très affirmé d'autonomie

Les seniors interrogés pour l'étude placent la question du **maintien de l'autonomie** comme un enjeu majeur tant au niveau des produits que des services associés.

L'adaptabilité des logements permet de garantir l'autonomie des seniors

Les Français souhaitent massivement rester dans un logement ordinaire et sans service, que ce soit le leur (62%) ou un autre logement plus adapté (23%). Un logement adapté est la condition pour garantir l'autonomie des seniors. Lorsqu'ils ont été interrogés, ces derniers ont indiqué être intéressés par les équipements qui leur garantissent le maintien des gestes du quotidien, en plus de systèmes pour garantir leur sécurité. Les promoteurs ont donc une opportunité de penser leur offre de logements neufs comme d'ores et déjà adaptée, ou adaptable (salle de bains, escalier, toilette). Selon certains promoteurs interrogés, une attention particulière est également donnée au coin cuisine afin de renforcer le sentiment fort d'autonomie.

« L'immobilier doit participer à la santé physiologique, psychique et physique des personnes. »



Caroline Fortier

Directrice générale de SOGEPROM

Une majorité de seniors privilégie le logement neuf...

Lorsque les seniors se projettent sur l'idée de quitter leur logement, le choix se porte en priorité sur un autre logement ordinaire. Ils plébiscitent dans ce cas massivement le neuf : **78% des répondants de l'étude sont enclins à s'installer dans un logement neuf** plutôt qu'un logement ancien. D'ores et déjà perçu comme plus accueillant pour les seniors, ces derniers invoquent aussi son adaptation **au handicap et à la perte d'autonomie**.

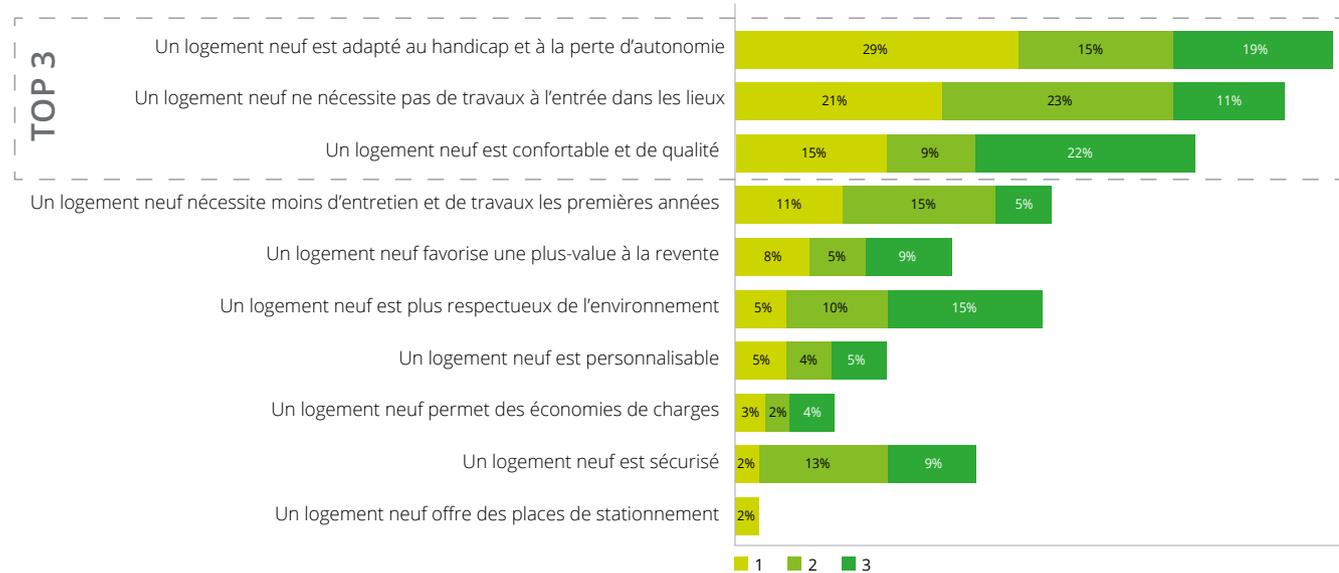
Dans le cadre du choix de votre logement, quels seraient le ou les équipements qui vous intéresseraient ?



- Salle de bains adaptée
- Alertes et alarmes
- Cuisine adaptée



Les raisons de choix d'un logement neuf :



Et la résidence seniors

Les seniors interrogés perçoivent la résidence seniors comme un moyen pour maintenir leur autonomie sur une longue durée. Lorsqu'ils sont interrogés sur les raisons qui les pousseraient à préférer une résidence seniors, ils citent d'abord le maintien de l'autonomie, mais aussi l'adaptation du logement.

Quels seraient les trois motifs qui vous feraient préférer cette solution à un logement ordinaire ?



Le bilan mitigé de la domotique

La domotique peut être perçue comme une aide supplémentaire à l'autonomie des seniors (chemins lumineux, assistants vocaux, etc.). Cependant, après plusieurs essais non concluants, les promoteurs interrogés considèrent que la domotique ne convainc que lorsqu'elle reste simple et centrée sur la couverture des besoins essentiels.

Attente n° 2 : la santé et le bien-être au cœur des préoccupations

Les seniors, tout comme les professionnels du secteur interrogés, estiment que la solution de logement doit répondre aux problématiques de santé et aux fragilités liées au vieillissement, que ce soit pour :

- anticiper les actes médicaux ;
- réagir aux urgences et aux accidents ;
- prévenir pour bien vieillir.

Anticiper

Les seniors interrogés anticipent les éventuelles complications de santé liées au vieillissement et placent **la proximité des services de santé comme un critère majeur dans le choix du logement**. Ce critère de proximité est encore plus important pour les 60-70 ans du panel de l'étude (35% des 60-70 ans considèrent ce critère comme prioritaire pour seulement 23% des 50-60 ans). Cette attente est plutôt confortée par l'évolution de la commercialisation des espaces commerciaux de rez-de-chaussée des immeubles, où le secteur médical et paramédical occupe de plus en plus de place.

De plus, la disponibilité de services médicaux en résidence seniors est un service qui intéresse les répondants.

Quels seraient les trois critères de proximité qui compteraient dans le choix de votre logement, par ordre de préférence ?



- Centre-ville
- Famille
- Services de santé

Logement individuel

- Famille
- Services de santé
- Espaces verts

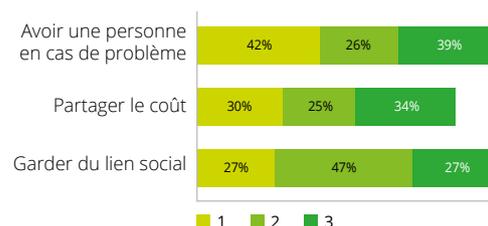
Résidence seniors

Réagir

Les professionnels interrogés mettent en place différents dispositifs pour faire face aux événements et aux situations imprévus :

- **la présence humaine** constante dans les résidences seniors ou partielle dans les logements intergénérationnels (cohabitation avec des jeunes locataires/colocataires). Cette formule intergénérationnelle séduit **55% des seniors interrogés** du fait de la présence d'une tierce personne en cas de problème. Pour une génération parfois qualifiée d'individualiste, ce taux élevé d'adhésion au logement intergénérationnel peut surprendre, mais il reflète à la fois un besoin et une curiosité ;
- **l'assistance technologique** via des dispositifs d'alertes ou des applications simples à utiliser pour gérer les urgences. Les solutions de détection voire prédiction de chutes via des bracelets connectés sont des dispositifs potentiellement intéressants pour les professionnels du secteur quand 80%² des accidents de la vie courante au-delà de 65 ans concernent des chutes.

Les raisons de choix d'un logement intergénérationnel :



² Source : Assurance prévention octobre 2019.



Zoom sur le logement intergénérationnel

Ce système séduit de plus en plus les jeunes comme les seniors, notamment dans les villes où le prix du logement est élevé (par exemple : Paris). Les 2 parties définissent alors les modalités de la cohabitation : soit la mise à disposition d'une chambre meublée avec une contrepartie financière, soit la mise à disposition gratuite d'une chambre en échange de la présence du jeune les soirs, les nuits et certains WE par exemple. C'est plutôt cette seconde option qui semble séduire les seniors interrogés puisque la première raison de ce choix est la présence d'une personne en cas de problème.

Prévenir pour mieux vieillir

Qualité du logement

Les seniors interrogés placent la **qualité du logement comme premier critère de décision d'une résidence seniors (30%)** et accordent aussi une importance particulière pour ce critère lors du choix d'un logement individuel.

Les professionnels de l'immobilier interrogés considèrent que la notion de santé doit être intégrée aux constructions car la santé d'un habitant est aussi liée à la qualité d'usage du logement, avec des attributs du confort comme la luminosité et l'isolation phonique, ou des caractères du logement sain, comme la qualité de l'air intérieur.

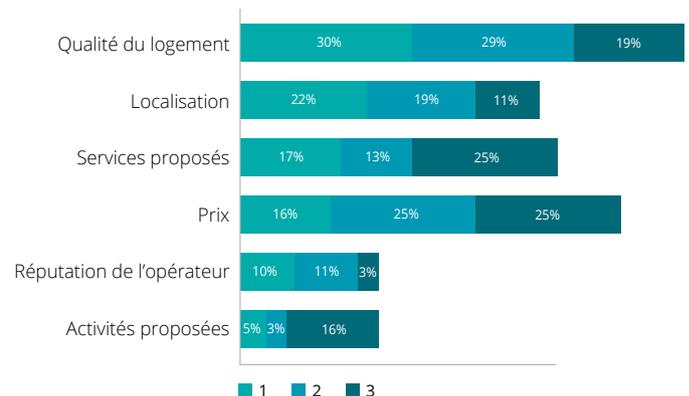
Cette notion de qualité s'ajoute aux notions d'espaces verts qui ont leur importance pour les seniors interrogés dans le choix d'une résidence seniors.

Le développement de nouveaux services

Depuis plusieurs années, les Français accordent une place de plus en plus importante au **bien-être, qui mêle santé, condition physique et épanouissement psychologique**. Selon les professionnels interrogés, les seniors n'échappent pas à cette tendance, à laquelle le logement neuf apporte d'ores et déjà des réponses adaptées.

Les professionnels s'accordent toutefois sur le besoin de faire encore évoluer leur offre de logements, mais aussi leur offre de services, pour accompagner cette volonté des habitants de vieillir en bonne santé, dans un environnement matériel et humain qui le permet. La santé doit devenir une composante à part entière de la qualité d'usage des logements neufs.

Les critères privilégiés :



Attente n° 3 : des environnements à taille humaine

Les petites et moyennes villes sont plébiscitées

Comme les jeunes³ que nous avons interrogés en 2020, une majorité des seniors interrogés souhaite clairement s'installer dans une ville petite ou moyenne. Dans les représentations des Français, la métropolisation qui a marqué les 20 dernières années, sous l'effet de la polarisation de l'emploi, paraît plus subie que souhaitée.

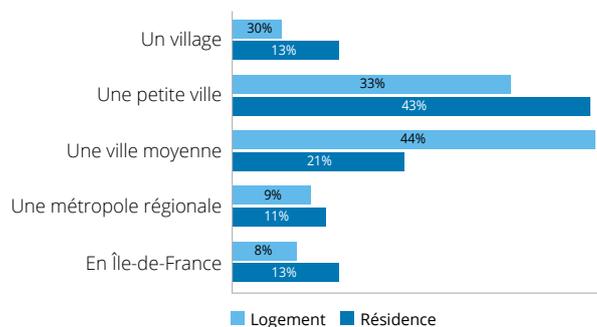
De manière générale, les promoteurs que nous avons interrogés expliquent cette préférence par :

- une volonté de se rapprocher de ses racines et de sa famille ;
- une envie de changer de rythme et d'être dépayés ;
- un accès facilité aux services urbains de proximité et aux petits commerces.

Si l'attrait pour les petites villes est net, les répondants seniors ne souhaitent pas pour autant vivre dans un village, par peur d'être isolés et éloignés des commerces et des services médicaux.

Ils ne se projettent pas dans les métropoles régionales et l'Île-de-France. Les grandes villes sont perçues plus comme un bassin d'emplois que des destinations propices à la retraite et au vieillissement.

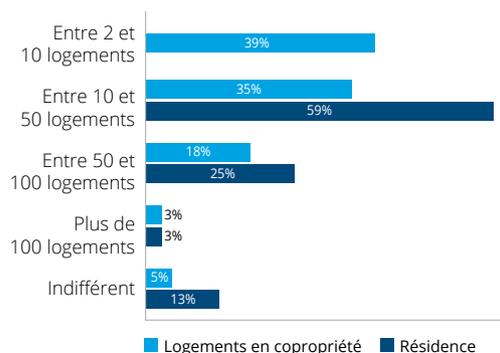
Dans l'idéal, où voudriez-vous que ce logement soit situé ?



La vie en communauté dans des petites structures

Même si l'offre est encore très peu développée dans le secteur des résidences de service, la majorité des seniors interrogés souhaite bénéficier d'un logement dans une résidence de petite capacité, de moins de 50 logements. Là encore, *small is beautiful*.

Quelle serait la taille idéale de la résidence que vous souhaiteriez habiter ?



³ Étude Deloitte/FPI 2020 : La Jeune Génération et le logement neuf.

Les souhaits des seniors se heurtent cependant à la réalité économique

Pour les professionnels de l'immobilier interrogés, l'équation économique est complexe. Il est difficile de croiser les désirs des seniors (logement dans de petites structures dans des villes moyennes) avec les contraintes financières et opérationnelles des résidences de services (économies d'échelle pour réduire les coûts) : **il existe encore un « triangle des incompatibilités » entre la petite taille des résidences, la densité de services qu'elles proposent et leur caractère abordable.** Ils estiment donc que de nouvelles offres restent à imaginer, pour mieux répondre à ces attentes, peut-être inspirées de l'économie du partage et de l'intergénérationnel.



« Le produit idéal, de petite taille, dans une petite ville de province n'existe pas pour des raisons économiques et l'absence de services de santé en proximité. Pour amortir les coûts fixes (sécurité, restauration, etc.), il faut des résidences de 50 logements minimum. Pour ces raisons, la priorité demeure à des implantations dans des métropoles régionales voire des villes moyennes bien équipées. »



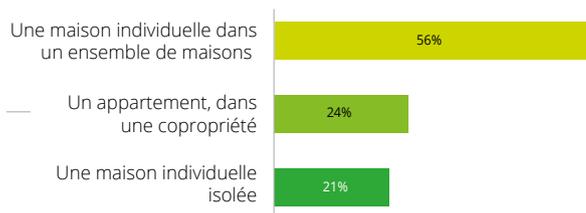
Éric Lapierre

Directeur général chez Vinci Immobilier Résidences Gérées

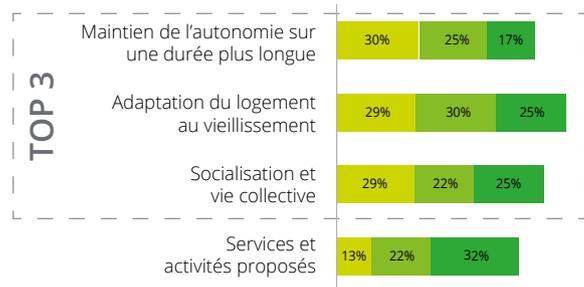
Attente n° 4 : l'importance du lien social

Les seniors sont confrontés aux difficultés de la vieillesse qui cassent les liens sociaux établis pendant une grande partie de leur vie (départ à la retraite, perte du conjoint, etc.). Les plus de 60 ans ont été 32% à éprouver de la solitude en 2020, soit 5,7 millions de personnes. Ils sont même 13% à avoir ressenti de la solitude de façon régulière⁴. Cette fragilité du lien social est désormais aggravée par la crise Covid-19.

Dans l'idéal, quel type de logement, par ordre de préférence, voudriez-vous acquérir ?



Quels seraient les trois motifs qui vous feraient préférer cette solution à un logement ordinaire ?



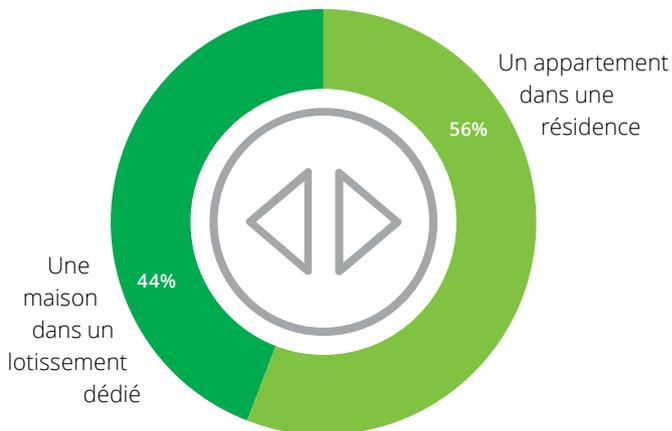
Les seniors souhaitent vivre dans une communauté

La majorité des répondants souhaite vivre en communauté et ne pas être isolée. Ils sont même plus nombreux à privilégier l'appartement en copropriété plutôt que la maison isolée.

La socialisation et la vie collective sont aussi des critères de décision majeurs dans le choix de la résidence seniors.

Si les seniors sont à la recherche d'une solution qui combine l'intimité et le collectif, leur attente ne se résume pas à des résidences seniors. Beaucoup se projettent aussi sur une offre « maison dans un ensemble », peu présente dans le panorama immobilier et que les promoteurs pourraient explorer : l'individuel groupé pour personnes âgées, constitué de lotissements de petites maisons de plain-pied adaptées au vieillissement.

Si vous deviez déménager dans une résidence seniors, préféreriez-vous :



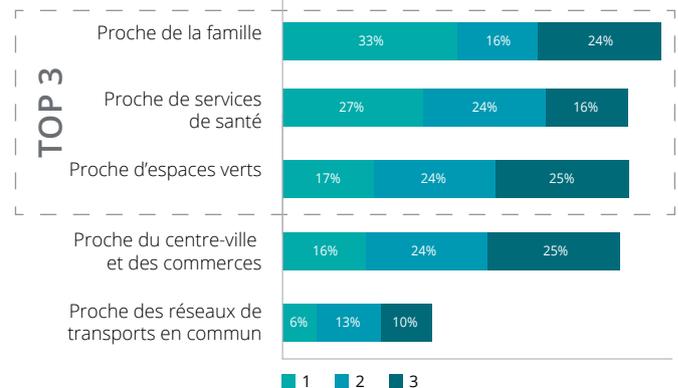
⁴ Source : rapport *Isolement des personnes âgées*.

Le lien fort avec la famille

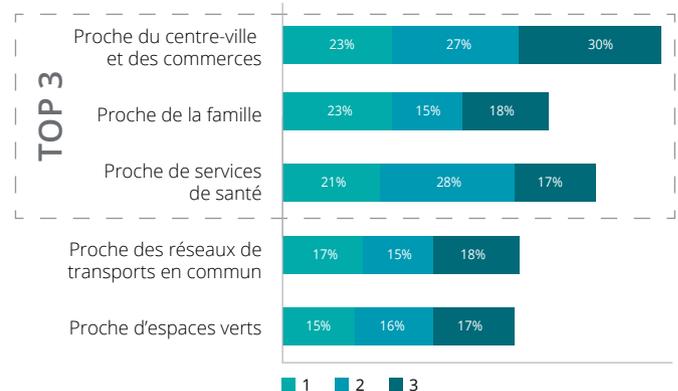
La localisation est également un critère de choix majeur, notamment la proximité avec la famille qui permet de maintenir le lien social en favorisant les visites. Ce constat nuance l'intérêt du projet, parfois évoqué, de construire des résidences seniors dans les zones détendues, parce que le foncier y est moins cher que dans les métropoles et parce que leur présence pourrait générer de l'emploi dans des territoires en déprise. En réalité, les seniors veulent habiter près des leurs, donc majoritairement dans les zones urbaines.



Quels seront les trois critères de proximité qui compteraient dans le choix de votre résidence, par ordre de préférence ?



Quels seraient les trois critères de proximité qui compteraient dans le choix de votre logement, par ordre de préférence ?



La proximité des centres-villes

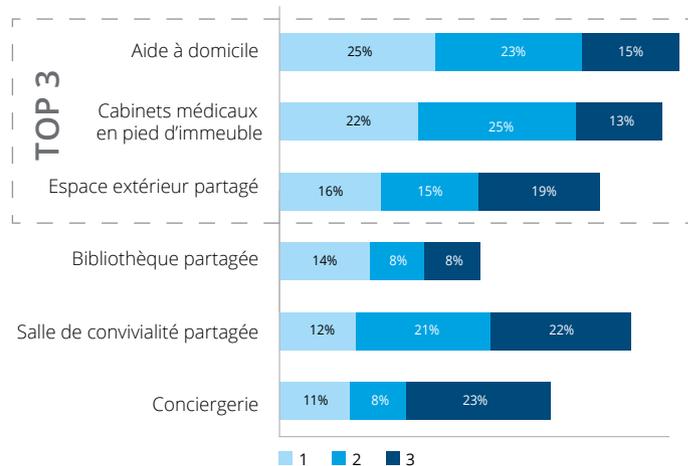
La proximité des centres-villes est le critère de proximité le plus important lors du choix d'un logement individuel. Elle permet de garder une ouverture sur la société active et sur les commerces. Pour les seniors hors des centres-villes à cause de contraintes économiques ou par choix, l'accessibilité et la proximité des transports en commun sont nécessaires pour maintenir ce contact social.

« La richesse d'une résidence repose également sur la diversité de parcours et de revenus des seniors qui l'occupent. Il est important d'éviter à la fois la gentrification des résidences et la standardisation des activités des résidents. »

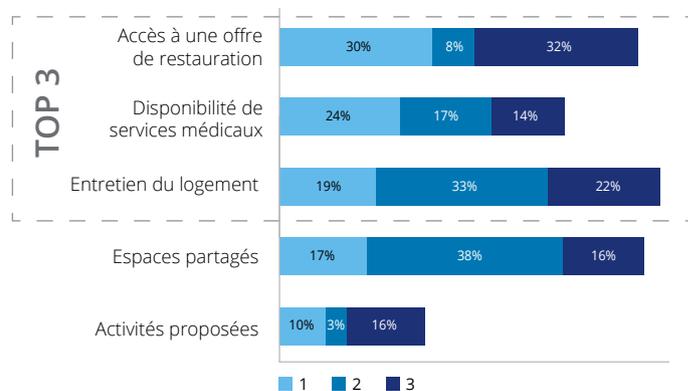


Alexandra François-Cuxac
Ex-Présidente FPI et Présidente
Fondatrice AFC Promotion

Dans le cadre du choix de votre logement, quels seraient les trois services qui vous intéresseraient ?



Dans le cadre du choix de votre logement, quels seraient les trois services qui vous intéresseraient ?



Les espaces partagés et la restauration comme lieux de rencontre

Les seniors interrogés sont à la recherche de **services favorisant le brassage et les échanges**, en plus des services plus classiques autour de l'entretien et de la santé.

En résidence seniors, l'accès à une offre de restauration, lieu de convivialité et de sociabilisation selon les gestionnaires interrogés, apparaît comme le service le plus plébiscité par les seniors. En revanche, ils sont moins intéressés par les activités d'animation. Même si elles peuvent être un argument de vente, les activités ne sont pas perçues comme un facteur de sociabilisation et sont peu utilisées par les résidents. En logement individuel, les personnes interrogées sont plus sensibles aux espaces extérieurs partagés.

Les professionnels de l'immobilier expérimentent de nouvelles initiatives pour favoriser le lien social. Par exemple, la mise à disposition d'un espace commun polyvalent recevant des services externes afin d'organiser la vie sociale de la résidence ou de la copropriété tout en conservant un équilibre entre intimité et partage de certains lieux.

La tendance du *coliving* pour seniors rencontre aussi un certain succès avec des microrésidences de huit à dix logements autour d'une salle commune avec une personne s'occupant des résidents. Elle permet d'organiser une vie sociale pour les seniors qui sont mis à contribution et acceptent de vivre en société et de sortir de l'isolement.

« Après la perte d'un conjoint, il est essentiel pour nos résidents de maintenir voire de recréer un lien social. C'est pourquoi, les services de restauration ou la proximité des commerces et des services de santé constituent les premiers critères de choix d'une résidence. »



Éric Lapierre

Directeur général chez Vinci Immobilier
Résidences Gérées



4. La mobilisation du patrimoine existant comme élément de financement





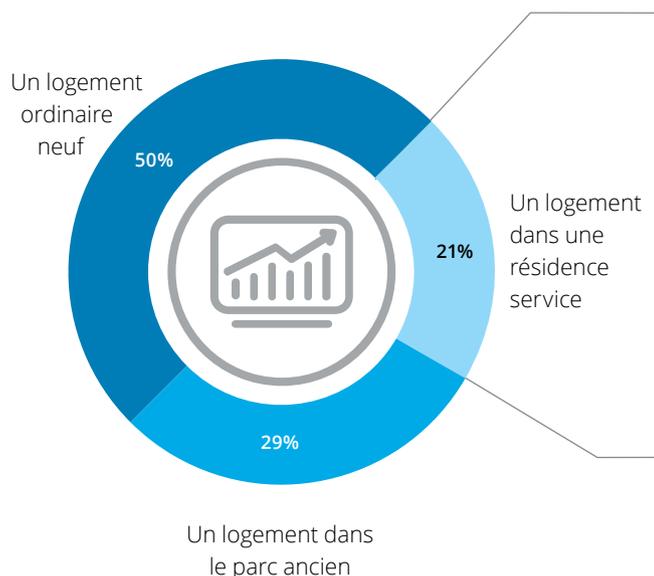
4. La mobilisation du patrimoine existant comme élément de financement

Le logement neuf, produit d'investissement privilégié pour préparer la retraite...

Afin de préparer leur retraite, plus d'un tiers des répondants de notre étude déclare avoir déjà investi ou projeté d'investir dans l'immobilier locatif.

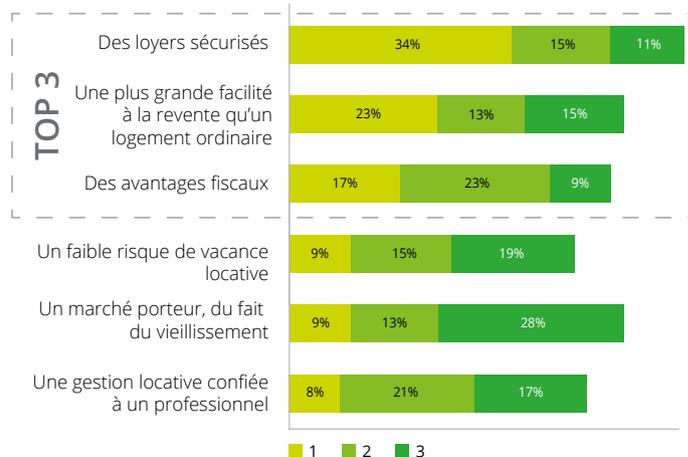
Si le véhicule d'investissement privilégié reste le logement ordinaire neuf, 21% des répondants choisiraient d'investir dans un logement dans une résidence services.

Si vous avez déjà, ou si vous souhaitez investir dans l'immobilier locatif, quel produit privilégiez-vous ?



Selon nos répondants, cette solution offre en effet de nombreux avantages ; notamment des loyers sécurisés, une plus grande facilité à la revente qu'un logement ordinaire et des avantages fiscaux.

Si vous souhaitez investir dans une résidence service, quels sont les trois arguments qui vous poussent à le faire ?



... Malgré une certaine frilosité envers l'investissement locatif

Notre étude a cependant révélé une certaine frilosité vis-à-vis de l'investissement locatif. En effet, près de 2/3 des répondants n'ont jamais investi ou n'envisagent pas de le faire.

L'investissement locatif est pour ces répondants source de méfiance : difficulté d'accès au crédit, complexité de la gestion locative, crainte de devoir supporter le coût des travaux, etc.

Selon nos experts, ces craintes sont liées à l'âge des répondants, qui ne souhaitent pas prendre de risques concernant leur patrimoine. Souvent, le prix des logements et la méconnaissance des dispositifs fiscaux sont également un frein à l'investissement locatif des seniors.

Pour préparer votre retraite :

Oui
34%

Non
66%



Avez-vous déjà investi dans l'immobilier locatif ?

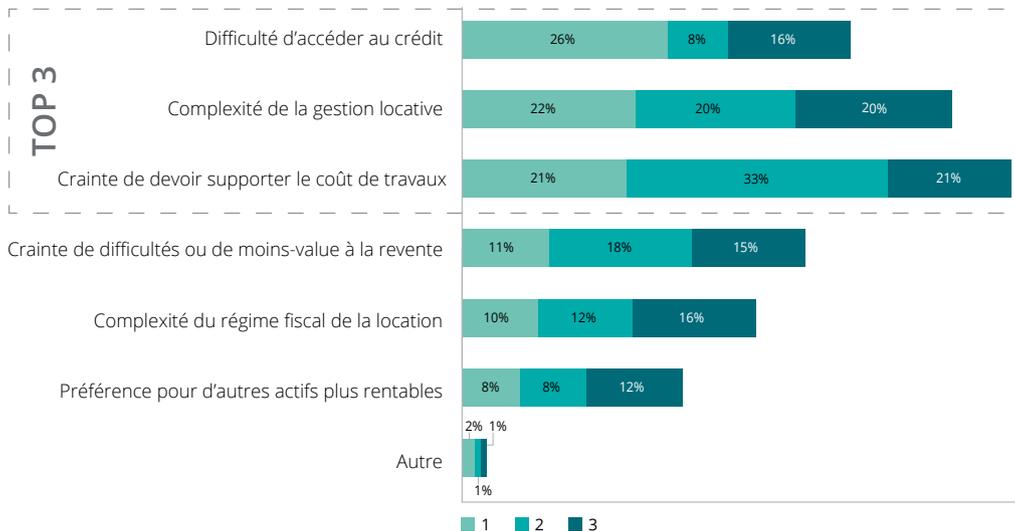
Oui
33%

Non
67%



Avez-vous l'intention d'investir dans l'immobilier locatif ?

Si vous n'avez pas investi, et si vous n'envisagez pas d'investir dans l'immobilier locatif, quelles sont les trois raisons qui vous en dissuadent ?



Une approche différente (achat/location) en fonction du type de logement choisi

Les répondants de notre étude adopteraient une stratégie différente selon la solution envisagée.

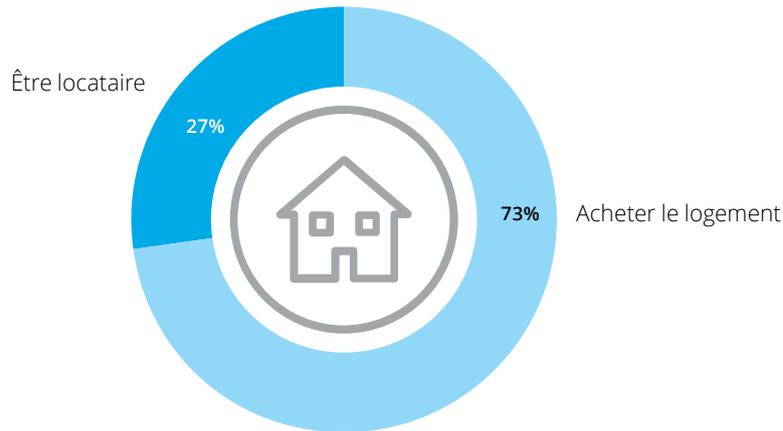
Dans le cas de **l'adaptation du logement**, près de 50% des répondants sont prêts à investir eux-mêmes pour financer des travaux. Certains seraient également enclins à solliciter des aides publiques. En revanche, seuls 36% des répondants déclarent connaître les aides publiques disponibles.

Dans le cas du **déménagement dans un logement adapté**, une grande majorité des répondants (73%) souhaite acquérir le logement : cette génération attache encore un grand prix symbolique à la propriété. Le financement du bien est porté en priorité par la vente du logement actuel, puis la vente de biens immobiliers, quelle que soit la tranche d'âge : la pleine propriété de son bien à l'âge de la retraite constitue plus que jamais la réserve de valeur dont les seniors considèrent avoir besoin pour anticiper les coûts de leur vieillissement. En revanche, si les 50-59 ans envisagent l'emprunt bancaire, les 60-70 ans préfèrent logiquement mobiliser leur épargne. Nos experts confirment cette tendance : les seniors sont majoritairement propriétaires de leur logement, notamment neuf et recourent peu au crédit immobilier, difficile d'accès pour des personnes âgées et/ou présentant des fragilités de santé.

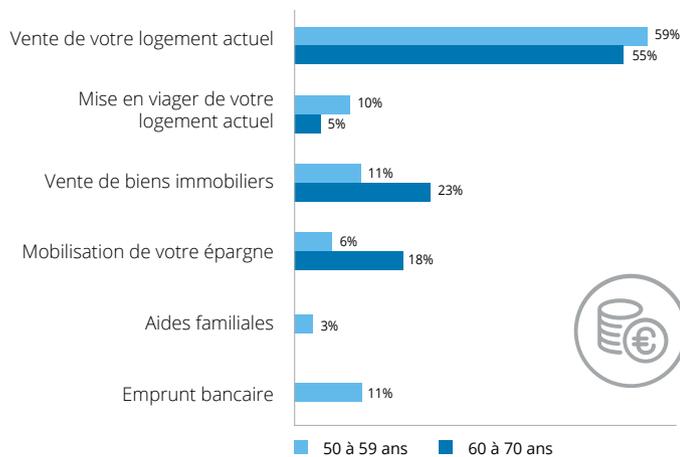
Dans le cas du **déménagement dans une résidence seniors**, les répondants optent pour une stratégie opposée. En effet, 70% des répondants préfèrent être locataires de leur logement. Selon les exploitants interrogés, ce souhait s'explique par la stratégie adoptée par les résidences seniors. En effet, le schéma de l'acquisition ne fait pas partie du modèle économique des résidences, la gestion de différents propriétaires dans une même résidence s'avère complexe. Le financement de cette location est également soutenu par la vente du logement actuel, les revenus retraite et la mobilisation de l'épargne, pour les deux tranches d'âge.



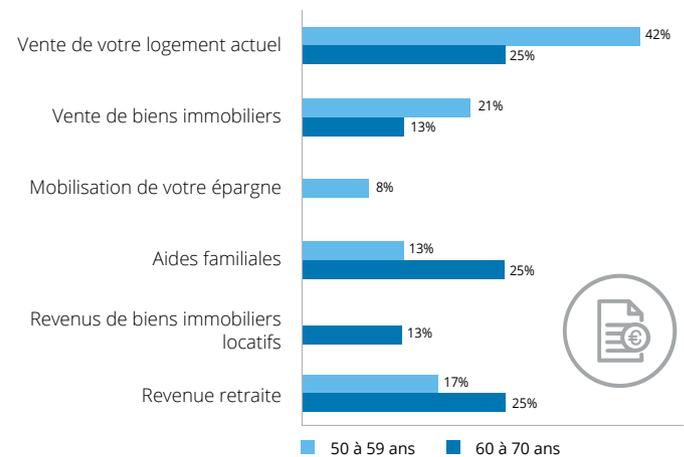
Si vous deviez déménager dans un nouveau logement, préféreriez-vous ?



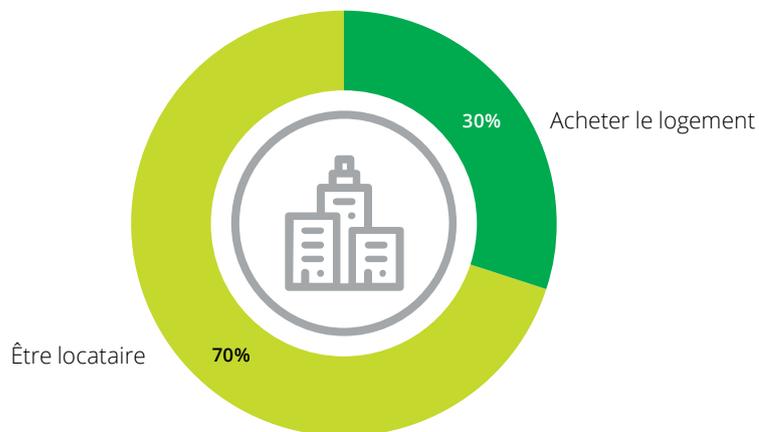
Le financement du bien en cas d'achat :



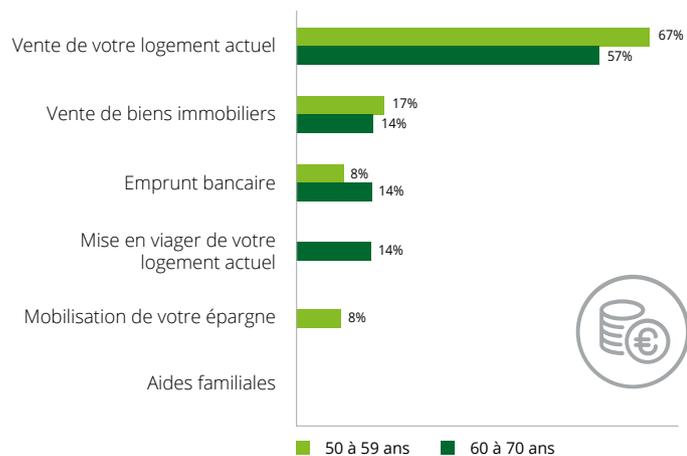
Le financement du bien en cas de location :



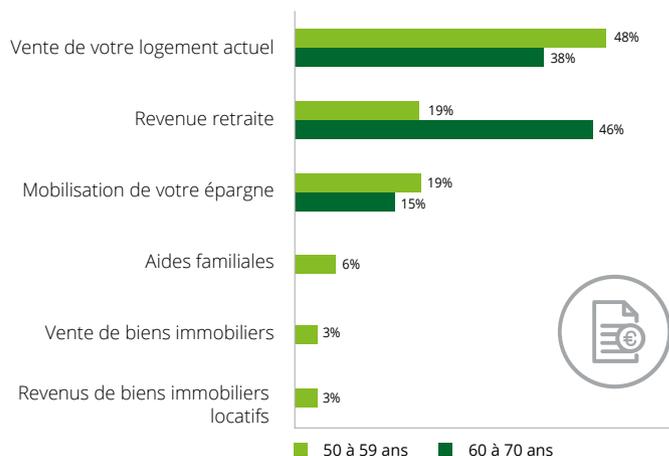
Si vous deviez déménager dans une résidence pour seniors, préféreriez-vous ?



Le financement du bien en cas d'achat :



Le financement du bien en cas de location :



Des sources de financement portées par la vente du logement principal

Notre étude a révélé que **la vente du logement principal reste la première source de financement des seniors concernant leur projet**. Les Français de plus de 60 ans sont une majorité à être propriétaires de leur logement. En 2018, les 60-69 ans étaient 69% à être propriétaires de leur résidence principale⁵, contre moins de 60% pour l'ensemble de la population : l'âge fait partie des facteurs explicatifs des inégalités de patrimoine.

Selon nos experts, l'achat de la résidence principale est perçu comme une garantie pour l'avenir et une sécurité moins volatile que d'autres formes d'épargne, ce que souligne le souhait de beaucoup de ménages d'être propriétaires au moment de la retraite.

« Les seniors s'appuient sur la construction de leur patrimoine immobilier. Le logement est perçu comme une réserve de valeur afin d'affronter les risques du grand âge. »



Caroline Fortier

Directrice générale de SOGEPROM



⁵ Source : Insee.

5. Quelle offre neuve pour demain ?





5. Quelle offre neuve pour demain ?

Un logement modulable au fil du vieillissement

Notre étude a révélé le plébiscite du maintien à domicile pour les seniors. Afin de pouvoir satisfaire ce souhait, **les logements neufs doivent pouvoir s'adapter aux âges de la vie** : permettre la modification de la répartition des espaces, en réduisant par exemple la taille de la cuisine ou du séjour au profit des chambres et des pièces d'eau ; concevoir les rangements de telle sorte qu'ils puissent rester utilisables par des personnes qui s'affaiblissent ; prééquiper les logements pour permettre, le moment venu, l'installation des équipements utiles aux seniors (par exemple : climatisation) ou, inversement, la suppression des facteurs de risques (marches et ressauts).

Des structures plus intimes

Les seniors, tout comme les jeunes, plébiscitent des structures à taille humaine. Ce souhait peut, par exemple, trouver sa réponse dans des programmes d'habitats intermédiaires de 25 à 40 appartements, avec une densité suffisante pour aménager les espaces verts de proximité plébiscités par les répondants. Autre exemple, les microstructures qui rencontrent déjà un certain succès avec les microrésidences de huit à dix logements où les seniors vivent en *coliving*.

Des habitations ouvertes sur la ville

Les seniors sont peu mobiles, même lorsque l'offre de transports en commun adaptés est dense. Ils doivent donc pouvoir trouver les réponses à leurs besoins dans une proximité immédiate, ce qui implique non seulement **un logement situé en ville, mais aussi ouvert sur la ville et qui la rende accessible** (ascenseurs, accès sans marches ni ressauts, etc.). La réponse au risque d'isolement passe donc aussi par la conception des logements, et plus généralement des résidences.

La mise à disposition d'espaces de sociabilisation

La sociabilisation est au cœur des préoccupations des seniors. Elle passera par la **mise à disposition d'un espace commun afin d'organiser la vie sociale** de la résidence ou de la copropriété tout en conservant un équilibre entre intimité et partage de certains lieux. Cet espace commun pourra être adaptable et polyvalent afin de recevoir des services externes différents en fonction des heures de la journée et des périodes de l'année.

« L'offre de service du futur, c'est plus d'intergénérationnel, de partage entre résidents et d'ouverture sur la ville. C'est aussi une évolution des services de bien être et de médecine préventive disponibles dans des structures de plus petites tailles. »



Jérôme Navarre

Directeur Général – Cogedim Club

Une plus grande mixité

Les logements et les résidences de demain seront des lieux d'échanges et de mixité. **La richesse de la résidence reposera sur des profils divers et pourra aussi se traduire par des échanges intergénérationnels**, à l'instar de certains projets qui ont vu le jour comme Colivio ou Agevie. On observe que les seniors sont déjà 55% à être favorables à une formule de logement intergénérationnel pour des raisons de sécurité, mais aussi de maintien du lien social.

Une nouvelle gamme de services

Deux tendances se dégagent. Tout d'abord, les services avec une **composante bien-être et santé via une médecine préventive** afin de maintenir la condition physique. Puis **l'agrégation de services externes**, notamment au sein de l'espace commun afin de proposer une large gamme d'activités pour les seniors non dépendants, par exemple du sport ou la venue de commerçants locaux. Elle permet de satisfaire le besoin de sociabilité entre seniors en leur offrant une gamme de services riche et variée, sans ajouter de la complexité pour les promoteurs et les gestionnaires.

« Afin de répondre aux besoins de lieux de vie et d'échanges intergénérationnels, économiquement difficiles à produire pour des résidences en milieu urbain, l'idée serait alors de mutualiser l'espace en rez-de-chaussée avec d'autres activités comme un tiers lieu. Le concept reposerait donc sur un béguinage vertical. »



Caroline Fortier

Directrice générale de SOGEPROM



Quelques définitions...

Logement adapté

Solution au maintien à domicile, le logement adapté permet aux seniors de rester dans leur logement de manière autonome et en toute sécurité. Les équipements (salle de bains, cuisine, escaliers, etc.) adaptés à leur niveau de dépendance ou de handicap leur permettent de continuer à vivre dans leur logement, dans leur quartier et conserver leurs habitudes.

Résidence seniors

Les résidences pour personnes âgées non dépendantes sont composées d'appartements, allant de la chambre individuelle jusqu'au T4, parfois dans des maisons séparées.

Les personnes âgées vivent seules ou en couples, en toute indépendance dans une résidence confortable et sécurisée. Il s'agit de leur résidence principale qu'ils peuvent soit louer soit acheter. La résidence met à disposition des espaces communs sur place comme des salons, mais aussi des restaurants et des espaces de remise en forme.

Afin de faciliter leur quotidien, les résidences mettent à disposition des résidents des services pratiques, comme des services de nettoyage, de blanchisserie ou d'entretien ménager. Par conséquent, il y a toujours du personnel à proximité des résidents et disponibles pour fournir ces services⁶.

EHPAD

À l'inverse des résidences seniors, non médicalisées, qui accueillent des personnes âgées autonomes et actives, les EHPAD (établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes) accueillent des personnes âgées dépendantes ayant besoin d'un suivi médical quotidien.

Les EHPAD sont des maisons de retraite médicalisées qui proposent un accueil en chambre. Les EHPAD s'adressent à des personnes généralement âgées de plus de 80 ans qui ont besoin d'aide et de soins au quotidien. L'accompagnement est global en EHPAD : les résidents et leurs proches sont déchargés de toute l'intendance quotidienne.

Les EHPAD proposent :

- des prestations hôtelières ;
- un accompagnement de la perte d'autonomie ;
- et une prise en charge des soins médicaux et paramédicaux au quotidien⁷.

Le logement adapté (au travers du logement neuf) et la résidence seniors, proposée aux investisseurs, constituent deux des composantes de l'offre des promoteurs.

⁶ logement-senior.com.

⁷ Portail national d'information pour les personnes âgées et leurs proches.

Contacts

Fédération des promoteurs immobiliers de France – FPI France

106, rue de l'Université – 75007 Paris
Tél. : 01 47 05 44 36

Deloitte Conseil

6, place de la Pyramide – 92908 Paris-La Défense Cedex
Tél. : 01 40 88 28 00

Stéphane MARTIN

Associé
+33 (0) 1 55 61 47 45
stephmartin@deloitte.fr

Valentine FUJARSKI

Manager
+33 (0) 1 55 61 69 21
vfujarski@deloitte.fr





FPI FRANCE

Fédération des promoteurs immobiliers de France, syndicat professionnel régi par le Code du travail dont le siège est situé au 106, rue de l'Université, 75007 Paris et dont la dénomination publique est FPI France.

© Toute reproduction est interdite sans l'accord écrit et préalable de la FPI France.

Deloitte.

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (« DTTL »), son réseau mondial de cabinets membres et leurs entités liées. DTTL (également appelé « Deloitte Global ») et chacun de ses cabinets membres sont des entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus : www.deloitte.com/about. En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

Deloitte
6, place de la Pyramide – 92908 Paris-La Défense Cedex

© Novembre 2021 Deloitte SAS – Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited
Tous droits réservés – Studio Design France