

## ► **Résidences seniors : les réponses des professionnels au défi des *papy-boomers***

**Analyse territoriale du marché, décryptage des rapports de forces  
et des stratégies des acteurs**

Les perspectives du marché des résidences seniors s'annoncent exceptionnelles. Le rythme des mises en chantier et en exploitation ne cesse de s'accélérer. Et ce alors même que la génération nombreuse des *baby-boomers* n'est pas encore entrée dans la classe des 75-84 ans, cœur de cible de cette solution d'hébergement innovante, à mi-chemin entre le domicile et l'EHPAD. Dans ce contexte, l'étude de Xerfi-Precepta vous dévoile les territoires qui offrent les meilleures perspectives de croissance à l'horizon 2023. Pour les identifier, les experts de Xerfi Precepta ont construit une base de données exhaustive et une grille d'analyse inédite du marché par région, par département et par typologie de territoires. Quels sont les axes de développement privilégiés par les gestionnaires ? De quelles marges de manœuvre et solutions disposent-ils pour diversifier leurs concepts ? Et comment évoluent les rapports de forces sur le marché ?

Grâce à cette analyse complète et opérationnelle, vous disposerez d'un véritable outil pour stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette ou de vous rendre directement sur notre site internet pour la télécharger immédiatement.

**Alexandre Boulegue**  
Directeur Xerfi France

# Résidences seniors : les réponses des professionnels au défi des *papy-boomers*

Analyse territoriale du marché, décryptage des rapports de forces et des stratégies des acteurs

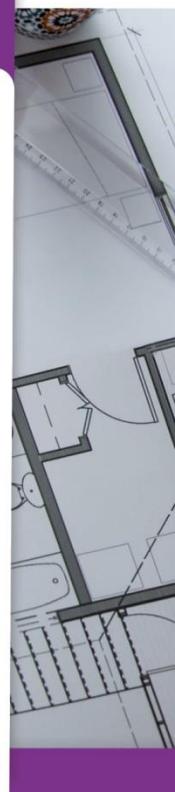


i

7<sup>e</sup> édition - Décembre 2019 - 250 pages

## LES POINTS FORTS DE L'ÉTUDE

- Les prévisions exclusives de Xerfi sur le marché des résidences seniors à l'horizon 2023
- L'estimation du potentiel de croissance du parc selon les régions et les typologies de territoires
- Une base de données exclusive présentant tous les chiffres clés du marché dans les régions
- Le décryptage des stratégies de développement des exploitants et des rapports de forces
- Le panorama détaillé des forces en présence et les fiches d'identité des principaux acteurs



## ► Une étude Xerfi Precepta pour :

### • Analyser le marché des résidences seniors et anticiper son évolution d'ici 2023

À partir d'une radiographie complète du marché, région par région, l'étude vous présente nos prévisions exclusives quant à l'évolution du parc de résidences seniors à l'horizon 2023. Une évaluation précise des opportunités et menaces pour les exploitants gestionnaires de résidences ainsi qu'une analyse de l'évolution des forces concurrentielles à moyen terme vous sont également proposées.

### • Comprendre les évolutions du jeu concurrentiel

Le rapport décrypte les acteurs et la concurrence sur le marché français. Vous sont notamment présentés le nombre de résidences et de logements selon les enseignes et acteurs. Dans un contexte de croissance de plus en plus soutenue de la demande potentielle, quelles sont les modifications des rapports de forces entre les exploitants et les acteurs de leur environnement concurrentiel, les pouvoirs publics, les collectivités locales ou encore les investisseurs institutionnels ?

### • Décrypter les stratégies d'adaptation des exploitants

Le rapport présente les différents leviers qui pourraient permettre aux gestionnaires de concrétiser la croissance de la demande potentielle. Comment diversifier les zones d'implantation des résidences seniors ? Sur quels concepts les acteurs peuvent-ils miser afin de répondre aux attentes d'une population plus diverse ? Quelles sont les pistes d'élargissement des sources de financement ?



# TABLE DES MATIÈRES ET CONTENU DE L'ÉTUDE

250 pages

## 1. LA SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse revient sur les perspectives du marché des résidences seniors à l'horizon 2023. Elle décrypte les défis auxquels sont confrontés les exploitants ainsi que les stratégies déployées pour y répondre de façon pertinente. Notre analyse permet également de décrypter l'environnement concurrentiel et les positionnements des forces en présence.

## 2. LES 5 ENJEUX ET DÉFIS CLÉS

- Diversifier les concepts pour répondre aux attentes multiples d'un public hétérogène
- Imposer la résidence seniors comme la solution d'hébergement de référence du « bien-vieillir »
- Améliorer la reconnaissance de la résidence seniors
- Renforcer le rôle préventif de la résidence seniors
- Ouvrir la résidence seniors sur la ville

## 3. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ À L'HORIZON 2023

### 3.1. LES DÉTERMINANTS DU MARCHÉ DES RÉSIDENCES SENIORS

- **La démographie des seniors et les aidants** : les trois âges de la vieillesse et la résidence seniors (caractéristiques et chiffres clés 2019), l'impact du « papy-boom » (2015-2040), la démographie des 75-84 ans dits « fragilisés » cœur de cible des résidences seniors dans leur ensemble, selon les régions et la typologie des territoires (urbains ou ruraux) à l'horizon 2035, l'évolution de l'aide selon les âges de la vieillesse et les équilibres quantitatifs et qualitatifs entre aidants familiaux et seniors aidés
- **La dynamique de mobilité résidentielle des seniors** : les déterminants de la mobilité résidentielle des seniors selon leur âge et l'analyse des évolutions socio-culturelles favorables au développement de la mobilité choisie (génération « baby-boom » vs génération « silencieuse »)
- **L'environnement socio-économique des seniors** : le niveau de vie mensuel moyen des retraités, sa dispersion et son évolution, le taux de pauvreté des retraités et le reste à charge en résidence seniors
- **La dynamique d'investissement** : l'évolution de l'environnement fiscal, le panel de modalités de financement, la consolidation des modèles économiques de développement et d'exploitation
- **L'environnement législatif et réglementaire de l'offre** : la loi ASV et ses décrets, le régime d'autorisation unique pour les Services d'Aide et d'Accompagnement à Domicile, les règles d'urbanisme, la future Loi Grand Âge et Autonomie (perspectives)
- **La concurrence immobilière** : principaux choix résidentiels des seniors en 2019 (plus de 60 ans et selon les âges de la vieillesse), les principales solutions immobilières à la disposition des seniors (le domicile, les résidences autonomie, les béguinages, les maisons d'accueil et de résidence pour l'autonomie (MARPA), l'habitat regroupé, l'habitat intergénérationnel, les EHPAD...)

### 3.2. LE MARCHÉ DES RÉSIDENCES SENIORS (2017-2021)

- **L'évolution du parc de résidences seniors entre 2017 et 2019** : analyse et chiffres clés (nombre de résidences et de logements, capacités d'accueil)
- **Les mises en exploitation programmées de résidences seniors entre 2019 et 2021** : localisation géographique selon les régions et la typologie des territoires (unités urbaines et communes rurales), opérateurs et enseignes

### 3.3. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL D'ICI 2023 : QUELS SONT LES TERRITOIRES LES PLUS PROMETTEURS ?

- **L'évolution des déterminants du marché** et les moteurs et freins à la croissance
- **L'évolution du marché** : prévisions, nombre de résidences et de logements, capacités d'accueil
- **Les zones potentielles d'implantation** : zones faiblement équipées, voire zones blanches

## 4. LE JEU CONCURRENTIEL

### 4.1. LA STRUCTURE DE LA CONCURRENCE EN 2019 ET D'ICI 2021

- **Le parc de résidences seniors** : les taux d'équipement par région, l'équipement selon la typologie des territoires (unités urbaines et communes rurales) et la concentration du marché
- **Les principales enseignes de résidences seniors** : profil, implantation et parts de marché

### 4.2. LES RAPPORTS DE FORCES : LES PRESSIONS CONCURRENTIELLES ET LEUR DYNAMIQUE

- L'évolution des pressions concurrentielles pesant sur les exploitants gestionnaires

- L'analyse des forces concurrentielles, notamment les rapports de forces stratégiques avec les collectivités et les prestataires locaux, les investisseurs institutionnels ou encore les locataires résidents

#### 4.3. LES AXES DE DÉVELOPPEMENT : OBJECTIF DIVERSIFICATION

- La diversification des stratégies d'implantation et son impact sur le modèle économique des acteurs
- La diversification des stratégies de financement et le développement des ventes en bloc
- La diversification des concepts pour répondre aux besoins et aux attentes d'une population plus diverse

#### 4.4. NOTRE SCÉNARIO PROSPECTIF DU JEU CONCURRENTIEL

- La capacité des différents acteurs du marché à répondre aux enjeux et défis clés du marché (comparaison avec les principaux logements concurrents de la résidence seniors)
- L'analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces des 3 grands profils d'acteurs : les résidences seniors « ancienne génération » (en syndic de copropriété), les résidences seniors « nouvelle génération » dites « inclusives » et les résidences seniors « nouvelle génération » dites « tout à la carte »

### 5. LES FICHES D'IDENTITÉ DES ACTEURS DES RSS « NOUVELLE GÉNÉRATION »

- Les principaux acteurs leaders : DOMITYS, LES SENIORIALES, LES GIRANDIERES/PALAZZO RSS, LES VILLAGES D'OR, LES JARDINS D'ARCADIE, COGEDIM CLUB, OVÉLIA, GROUPE STEVA, ESPACE & VIE, LES ESSENTIELLES/VILLA SULLY
- Les « nouveaux entrants » ou les acteurs différenciés : QUARTUS, HEURUS HABITAT & SERVICES, FRANCE SENIORS, AQUARELIA RSS

### 6. L'ANALYSE DÉTAILLÉE DU MARCHÉ PAR RÉGION

- Les 13 monographies régionales : données sociodémographiques entre 2020 et 2035 (évolution de la population des seniors « fragilisés », part de la population vivant dans les grandes aires urbaines, niveaux de vie mensuels moyens des seniors et des aidants potentiels) et données sur l'équipement en résidences seniors, en structures EHPAD, en résidences autonomie, en Services de Soins Infirmiers à Domicile (SSIAD) et en Services d'Aide et d'Accompagnement à Domicile (SAAD)
- Les principaux acteurs au sein de chaque région : nombre de résidences et de logements, implantations par commune et selon les unités urbaines (2019-2021)

### LES PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS OU ANALYSÉS DANS L'ÉTUDE (\*)

- |  |   |                         |                                     |
|--|---|-------------------------|-------------------------------------|
| • ACAPACE                                | • GESTEA                                | • LES DIAMANTS BLANCS   | • QUARTUS                           |
| • ADOUVIE                                | • GROUPE BUDET                          | • LES ESSENTIELLES      | • REALITES                          |
| • AEGIDE                                 | • GROUPE CLINIPÔLE                      | • LES GIRANDIERES       | • RÉSEAU ARGO                       |
| • ALTAREA COGEDIM                        | • GROUPE FOUSSE                         | • LES HAMEAUX DU LEVANT | • RÉSIDENCES COGEDIM CLUB           |
| • ANCS                                   | • GROUPE L'OLIVIER BLEU                 | • LES HESPÉRIDES        | • RÉSIDENCES MONTANA                |
| • APPART'SENIORS                         | • GROUPE LAMOTTE                        | • LES JARDINS D'ARCADIE | • RÉSIDENCES QUIÉTELLE              |
| • ARÉLI                                  | • GROUPE MAISONS DE FAMILLE             | • LES MATINES           | • SAIRENOR                          |
| • ARPAVIE                                | • GROUPES ORCHIDÉES                     | • LES RÉSIDENTIELS      | • SANTÉLYS                          |
| • ARRÉLIA                                | • GROUPE PICHET                         | • LES SENIORIALES       | • SENIOR'IN GESTION                 |
| • BLEU SERVICES & RÉSIDENCES AUX SENIORS | • GROUPE PIERRE & VACANCES CENTER PARCS | • LES SÉRÉNIALES        | • SÉNIORÉE                          |
| • BOUYGUES IMMOBILIER                    | • GROUPE PIERREVAL                      | • LES VILLAGES D'OR     | • SOPREGIM                          |
| • CAZAM                                  | • GROUPE RÉSIDE ÉTUDES                  | • LOGÉA                 | • STELLA MANAGEMENT                 |
| • CITIVIE                                | • GROUPE SOREFI                         | • LOREDEN               | • UNIVI                             |
| • COLISÉE                                | • GROUPE STEVA                          | • MEDEOS                | • VIE JEUNE                         |
| • DANAÉ                                  | • GROUPE UNIZYCKI                       | • MRA                   | • VILLA BEAUSOLEIL                  |
| • DOMITYS                                | • HAMEAUX DE CAMPAGNE                   | • NEXITY                | • VILLA MÉDICIS RÉSIDENCES SERVICES |
| • DOMUSVI                                | • HAPPY SENIOR                          | • OBEO RESIDENCES       | • VILLA SULLY                       |
| • EDENÉA                                 | • HEURUS HABITAT & SERVICES             | • OC SANTÉ              | • VILLAS GINKGOS                    |
| • EDENIS                                 | • HISIA RÉSIDENCES ET SERVICES          | • OCCITALIA             | • VILLAVIE                          |
| • EDILYS                                 | • HOMILYS                               | • OPH 65                | • VINCI IMMOBILIER                  |
| • EIFFAGE IMMOBILIER                     | • IDYLIA                                | • ORPEA                 | • VITAÉ RÉSIDENCES SENIORS          |
| • EMERA                                  | • KANDÉLYS                              | • OVÉLIA                | • VIVÉA                             |
| • ESPACE & VIE                           | • KORIAN                                | • PACAGEST              |                                     |
| • FRANCE SENIORS                         | • LA ROSERAIE RÉSIDENCES SERVICES       | • PALAZZO RSS           |                                     |
| • GDP VENDOME                            | • LABEL-VIE                             | • PRIMAVERA             |                                     |
|  |   | • PROMEO                |                                     |

(\*) Liste non exhaustive

## CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER

- **La Silver économie à l'horizon 2024**  
9SME36 – Octobre 2019
- **Le marché de l'immobilier de santé**  
8BAT31 – Janvier 2019
- **Le marché de la maison connectée**  
9EEE19 – Février 2019
- **Les résidences étudiantes**  
9BAT36 – Juillet 2019

Retrouvez sur le site [xerfi.com](http://xerfi.com) le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



Pour recevoir votre étude **IMMÉDIATEMENT**,  
**COMMANDER** sur **XERFI.COM**

- ➊ Entrez le code 9BAT53 dans la barre de recherche pour la retrouver
- ➋ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ➌ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client [xerfi.com](http://xerfi.com)

Profitez d'une **réduction de 10% sur la 2<sup>e</sup> étude achetée** parmi la liste d'études ci-dessus en saisissez le code « **EPEC2019** » dans votre panier



À retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris  
Téléphone : 01 53 21 81 51 / email : [commande@xerfi.fr](mailto:commande@xerfi.fr)

Réf : 9BAT53 / XPT

### INFORMATIONS CLIENT

Nom :

Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Adresse email :

Téléphone :

TVA Intra :

N° SIRET :

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris. Tarifs valables jusqu'au 31/12/2020 (TVA 5,5%).

### Résidences seniors : les réponses des professionnels au défi des *papy-boomers*

#### MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
<b>2 500,00 € HT</b>	<b>2 400,00 € HT</b>	<b>2 800,00 € HT</b>
2 637,50 € TTC (TVA 5,5%)	2 532,00 € TTC (TVA 5,5%)	2 954,00 € TTC (TVA 5,5%)



#### MODE DE REGLEMENT CHOISI



dès réception de l'étude et de la facture

par carte bancaire sur [www.xerfi.com](http://www.xerfi.com)

par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet obligatoires