



Le marché des seniors : nouvelle cible à privilégier par les promoteurs de logements collectifs et les constructeurs de maisons individuelles

Les nouveaux enjeux d'un marché encore peu cerné

D'un point de vue marketing, le terme "senior" procède avant tout d'une tentative de "catégorisation" d'une classe d'âge économiquement intéressante et constituant de ce fait une opportunité marchande.

L'expression "senior" désigne, majoritairement, la population des 50 ans et plus. La cinquantaine est considérée comme l'âge d'entrée en "seniorat" parce que correspondant à un âge charnière dans la vie des individus. Des événements importants interviennent en effet à cet âge générant une modification des comportements de consommation et d'achat : approche de la retraite voire de la pré-retraite, naissance des premiers petits-enfants, départ des derniers enfants du foyer familial, prise en charge et/ou décès des parents, héritage perçu en moyenne vers 51 ans, emprunt immobilier remboursé en moyenne à 50 ans.

Les seniors pèsent en France plus d'un tiers de la population actuelle et représenteront **40 % de la population française** en 2020.

Le vieillissement de la population va constituer en France le phénomène démographique majeur de ces 20 prochaines années. Avec un état de santé bien meilleur que celui de leurs aînés, un accroissement important de leur nombre et un pouvoir d'achat considérable, les seniors vont bouleverser de nombreux domaines d'activité, dont celui du logement.

D'ailleurs, depuis le début des années 2000, des réflexions et des initiatives se font jour dans le domaine de l'immobilier, montrant que les acteurs du marché ont pris conscience de l'intérêt stratégique de pouvait représenter cette cible.

Né dans les années 80, le concept de la résidence avec services pour seniors reste un mode d'habitat qui peine à se développer. Il semble que le marché –qui reste encore aujourd'hui un marché de niche- s'oriente davantage aujourd'hui vers une offre de logements classiques adaptés aux seniors. C'est le cas dans le secteur de la maison individuelle où 2 stratégies d'offre de constructeurs retiennent particulièrement l'attention des observateurs.



Les seniors : une cible a fort potentiel

Les Français de 50 ans et plus représentent aujourd’hui environ 18,9 millions d’individus soit plus d’un tiers de la population totale en France et leur effectif ne va cesser de croître au cours des 30 prochaines années. Ils seront, selon l’INSEE, 25 millions en 2020, soit 40 % de la population française, et plus de 30 millions en 2050.

En 2050, l’INSEE prévoit que les jeunes de moins de 20 ans ne représenteront plus que la moitié de l’effectif des seniors.

Ce bouleversement démographique peut s’expliquer par la combinaison de 3 phénomènes :

- l’accroissement de l’espérance de vie, de l’ordre de un trimestre par an au cours des 15 dernières années. L’espérance de vie se situe aujourd’hui à 83 ans pour les femmes et à 75,5 ans pour les hommes ;
- la baisse sensible pendant plusieurs décennies de la fécondité (son taux actuel, proche des 2,1 enfants par femme nécessaires pour le renouvellement de la population ne doit pas cacher la période pendant laquelle il a été davantage autour de 1,7 à 1,8;
- l’avancée en âge des générations très nombreuses du baby-boom d’après-guerre (1945-1965). Ce mouvement prendra de l’ampleur jusqu’en 2015.

Au sein même de la population des seniors, la tranche des individus âgés de 50 à 75 ans (hommes et femmes encore actifs, en relative bonne santé et désireux d’indépendance) concentre 76-77 % des effectifs contre 23-24 % pour la tranche des personnes âgées de plus de 75 ans, le plus souvent en perte progressive d’autonomie.

Les seniors : une réelle opportunité marchande

La population des seniors constitue une cible économiquement très intéressante.

Selon une étude du CREDOC, les seniors disposeraient d’un revenu (net de tout impôt, taxe et cotisation) de 122 milliards €, soit 43 % des revenus en France. Ils pourraient concentrer de 55 à 60 % des revenus à l’horizon 2020.

Toujours selon le CREDOC, le niveau de vie des 50 ans et plus dépasse aujourd’hui de 30 % en moyenne celui des personnes plus jeunes. Leur revenu annuel moyen par tête est de 17 000 € contre 13 000 € pour les moins de 50 ans. C’est l’importance grandissante des revenus du patrimoine qui contribue à faire la richesse des seniors. Cette population concentre en effet l’essentiel des revenus financiers et patrimoniaux en France.

Les 60-69 ans, qui bénéficient du niveau de vie le plus élevé, sont majoritairement propriétaires. Quelque 74 % d’entre eux détiennent aujourd’hui 50 % du patrimoine net des ménages français.



Aspirations et comportement des seniors : quelles conséquences sur l’habitat ?

Établir un profil type des seniors s’avère un exercice délicat dans la mesure où cette population ne constitue pas une cible cohérente et uniforme.

Les jeunes retraités (55 à 65 ans) qui ne se considèrent ni jeunes ni vieux, acceptent difficilement d’être catalogués comme des personnes âgées, l’entrée en vieillesse se faisant selon eux beaucoup plus tardivement, aux alentours de 80 ans.

Les seniors tiennent à marquer leurs différences, les comportements évoluant avec l’âge.

Les professionnels du marketing, qui l’ont bien compris, ont établi une typologie des comportements des seniors en 4 segments correspondant à quatre tranches d’âge : les 50-60 ans, les 60-75 ans, les 75-85 ans, les 85 ans et plus.

Cette diversité de situations dans la population des seniors n’est pas sans incidence sur leurs attentes en termes d’habitat et plus globalement dans le domaine du logement.

Les seniors de 50 à 60 ans

Les seniors âgés de 50 à 60 ans, encore majoritairement en activité et centrés sur leur vie de famille, préparent leur retraite (réflexion/choix du cadre et mode de vie à venir) ce qui en fait par excellence des candidats à l’investissement patrimonial.

La décision d’investissement est motivée par deux 2 principales :

- se créer un revenu en complément de la retraite. Le senior privilégie dans ce cas l’investissement locatif ;
- changer de cadre de vie une fois la retraite acquise. Dans ce cas, le futur retraité opte soit pour l’investissement locatif et loue son bien immobilier dans l’intention de l’occuper au moment de la retraite, soit pour l’achat d’une résidence secondaire avec occupation définitive à la retraite.

Dans le premier cas de figure (le complément de revenus) compte tenu d’un contexte de forte demande locative et d’un scepticisme manifeste quant à l’avenir du système de retraite par répartition, il est dans l’intérêt des promoteurs immobiliers et des constructeurs de maisons individuelles de fournir un effort de communication important en direction des 50 à 60 ans pour les inciter à réaliser un investissement locatif.

Dans le second cas de figure, il conviendrait, par anticipation, de leur proposer un type d’habitat qui soit en phase avec les attentes des seniors âgés de 60 à 75 ans –ce qu’ils deviendront- et de fait de mener une véritable réflexion sur les aspirations et comportements de la clientèle relevant de cette tranche d’âge.



Les seniors de 60 à 75 ans

Précisément, les seniors âgés de 60 à 75 ans aspirent à l'indépendance et à un nouveau cadre de vie. Ce désir de changement d'environnement a conduit ces dernières années à une accélération des migrations liées à la retraite. La tranche des seniors âgés de 55 ans (pour ceux qui sont déjà à la retraite) à 69 ans constitue 49 % des départs des pôles urbains. Les retraités quittent le milieu urbain pour les espaces ruraux et le littoral, les régions du Sud et de l'Ouest de la France ayant leurs préférences.

Avec l'avancée en âge des générations très nombreuses du baby-boom d'après-guerre, ce phénomène va s'amplifier et constituer une tendance lourde de ces vingt prochaines années. Ces flux migratoires auront pour effet de dynamiser la demande de logements en province et notamment dans les régions du Sud. Or le stock de logements disponibles, façonné, entre autres, par des décennies de construction destinées aux primo-accédants, ne sera pas toujours adapté aux besoins des seniors. Promoteurs de logements collectifs et constructeurs de maisons individuelles ont de fait une véritable carte à jouer dans ces régions pour proposer une offre en phase avec les attentes de cette clientèle.

Les seniors âgés de 60 à 75 ans découvrent le temps libre qu'ils désirent consacrer à diverses activités de loisirs (culture, sport). Ils sont assez mobiles, multipliant les occasions de voir amis, enfants et petits-enfants. Ils entreprennent des voyages et se montrent de ce fait particulièrement réceptifs aux questions liées à la sécurité matérielle de leur habitat.

Ils redécouvrent également la vie à deux, les couples se retrouvant face à face avec un crédit temps considérable alors que durant la plus grande partie de leur vie passée, le travail et l'éducation des enfants ont limité leurs échanges. Aussi, quand ils ne voyagent pas, les seniors apprécient de pouvoir disposer dans leur logement de territoires individualisés où il peuvent se réfugier et passer du temps sans leur conjoint. Il est souvent constaté que les chambres laissées inoccupées par les enfants sont réinvesties par les seniors pour les aménager en chambre-atelier ou chambre-bibliothèque avec coin télé pour Monsieur, en chambre-boudoir pour Madame.

La conception de l'espace domestique du logement doit pouvoir répondre à ce besoin.

Enfin, par crainte de l'isolement et de la solitude, les seniors de cette tranche d'âge éprouvent le besoin de se recréer un environnement social dans leur nouveau cadre de vie, par le biais du bénévolat ou bien en participant à la vie associative. Les quelques promoteurs immobiliers et constructeurs de maisons individuelles déclinant aujourd'hui une offre produite dédiée aux seniors ont parfaitement compris l'importance de ce besoin de convivialité et de contact humain ainsi que nous le verrons plus loin.



Les seniors de 75 à 85 ans

Les seniors âgés de 75 à 85 ans forment une clientèle axée sur la sécurité physique et médicale. Ils commencent à rencontrer des problèmes d'autonomie dus à une perte progressive de leur mobilité d'où une augmentation de leur présence à domicile où ils prennent plaisir à recevoir leurs petits-enfants. La conception même du logement (surface, agencement des pièces, fonctionnalité) doit donc pouvoir répondre aux problèmes de mobilité (présents et à venir) de cette catégorie de seniors.

En outre, cette population de personnes âgées, qui se sédentarise, a besoin sur place de services liés à son vieillissement. Les promoteurs de logements collectifs et constructeurs de maisons individuelles ne peuvent en aucun cas ignorer ces besoins nouveaux : services médicaux, para-médicaux, portage de repas, transports, animation – la perte du conjoint marquant souvent le début des problèmes de solitude. Toute offre pensée pour les seniors âgés de 75 à 85 ans se doit donc de répondre à cette problématique.

Les seniors âgés de plus de 85 ans

Les seniors âgés de plus de 85 ans sont confrontés aux problèmes de dépendance. Ils ont besoin d'une prise en charge soit par la famille, soit par des aides extérieures (infirmières, aides soignantes) soit en institution (maison de retraite ou résidence médicalisée). Cette dernière solution a toutefois un coût élevé et tous ne peuvent y faire face. Quant à l'aide à domicile, cette forme de prise en charge souffre d'une pénurie de personnel et d'une insuffisance des crédits de l'Etat pour l'octroi de l'APA (Allocation personnalisée à l'Autonomie).

Par conséquent, compte tenu du nombre croissant de seniors qui atteignent ce grand âge, leur prise en charge par les descendants va constituer un phénomène de plus en plus courant dans les années à venir.

Partant de ce constat, le senior de plus de 85 ans, dès lors qu'il est pris en charge, ne représente pas en tant que tel une cible véritablement influente et intéressante pour les promoteurs et les constructeurs. En effet il n'est pas, dans la majorité des cas, propriétaire du logement occupé (ou s'il y a toujours vécu, il ne l'est plus parce qu'il en a fait donation à ses descendants de son vivant). Les véritables décisionnaires pour les questions immobilières sont les personnes qui le prennent en charge, soit généralement ses enfants, eux-mêmes souvent déjà seniors (tranche d'âge des 50 à 65 ans).

En revanche, la prise en charge par la famille pose la question de la cohabitation entre plusieurs générations : comment concevoir le logement pour faire cohabiter des individus aux besoins différents et diversifiés, tout en préservant l'indépendance des uns et des autres ?

Il s'agit d'une problématique que promoteurs et constructeurs peuvent d'ores et déjà intégrer dans leur réflexion sur les nouvelles formes d'habitat à proposer.



La typologie des seniors par tranche d'âge

Age	Activité	Temps libre	Santé	Argent	Aspirations Comportements
50-60 ans	Une majorité en activité professionnelle (68 %)	Relativement peu pendant la première décennie	Globalement très bonne	Apogée financière de la carrière Disparition quasi-totale de l'endettement	Préparation de la retraite
60 -75 ans	Disparition progressive de l'activité professionnelle Explosion du bénévolat Vie associative	Considérable C'est la découverte du « temps libre »	Relative bonne santé Une obligation de prudence s'instaure autour de 70 ans	Le maximum de revenu disponible net de tout impôt et cotisations sociales	Désir de changement de cadre de vie Désir de se recréer un environnement social Désir d'indépendance et de sécurité Consommateur de loisirs
75-85 ans	Aucune activité professionnelle Raréfaction progressive du bénévolat	Beaucoup de temps libre mais augmentation de la présence à domicile Début des problèmes de solitude (notamment pour les seniors vivant seuls)	Début des problèmes d'autonomie Forte consommation médicale	Baisse du revenu disponible	Clientèle axée sur la sécurité physique et médicale Besoins liés au vieillissement sur place : services médicaux, transports, animation, services d'entretien, etc.
Plus de 85 ans	Baisse globale de toute activité	Mobilité très réduite Recentrage sur le domicile ou entrée en institution	Accroissement des phénomènes de dépendance	Proportion importante des personnes nécessiteuses	Besoin d'une prise en charge par la famille ou en institution



La résidence avec services pour seniors : un concept qui peine à se développer

La résidence avec services est, en France, le premier né des concepts d'habitat visant les seniors. Lancé dans les années 80 à l'initiative des promoteurs HERVE PICOT (avec Les Jardins d'Arcadie) et COGEDIM (avec Les Hespérides), ce type de réalisations ne s'est développé que très lentement, et ce malgré de nombreuses tentatives tant de la part du secteur privé (Les Hespérides, Les Templitudes, ...) que du secteur public (résidences Edilys, Kerelys, Kandelys, ...).

Bien qu'il n'existe pas de statistiques précises sur les résidences avec services dédiées aux seniors, on peut raisonnablement en recenser indicativement entre 200 et 250 en France, totalisant selon nos estimations près de 16 000 logements.

A titre de comparaison, on dénombre un peu plus de 8 millions de logements classiques (au titre de la résidence principale) occupés par des personnes de 60 ans et plus (soit un peu plus du tiers du total des résidences principales recensées en France).

Les résidences avec services pour seniors ciblent les individus âgés de 60 à 75 ans désireux de bénéficier de la plus grande autonomie et de conserver une véritable vie privée dans un cadre sécurisant : gardiennage 24H/24, télésurveillance, présence d'un médecin et d'infirmières, logements équipés d'une sonnette d'urgence, et dans certaines résidences, présence d'une gouvernante. La palette de services à la carte peut être plus ou moins large : restauration, coiffeur, pédicure, salle commune de loisirs, animations, accompagnement en voiture, assistance pour les tâches administratives, service d'entretien.

Les logements individuels proposés, à la vente ou à la location, vont généralement du studio jusqu'au 3 pièces.

En France, le concept de la résidence avec services pour seniors ne rencontre pas, cependant, de succès véritablement probant. Plusieurs facteurs expliquent cette situation :

- les résidences avec services souffrent souvent du volume de charges attaché à chacune des copropriétés qui les constituent et voient donc leur pérennité de fonctionnement menacée.

En effet, les frais de fonctionnement (notamment les coûts salariaux et de structure) pour des services supplémentaires tels que l'accueil, la restauration, l'animation, la sécurité, le blanchissage, sont facturés en charges communes au prorata des mètres carrés occupés et non à la personne physique utilisatrice. Or ces frais représentent une part très importante des charges mensuelles (près de 85 %) qui comprennent également les charges de copropriété ou charges locatives habituelles (ascenseur, syndic, entretien des parties communes).

En outre, sachant que ces immeubles relèvent d'un régime unique, celui de la copropriété, les cas de vacances d'appartements sont préjudiciables pour les propriétaires qui sont tenus de payer des services qu'ils n'utilisent pas,



- la maison individuelle figure incontestablement comme le type d'habitat privilégié des seniors même si, passé 70 ans, l'appartement en ville connaît un regain de popularité, ces derniers recherchant la proximité des services et équipements.

Les expériences les plus récentes de formules d'habitat seniors s'orientent donc plutôt vers une offre de logements "classiques" spécifiquement pensés pour cette catégorie de la population, la maison individuelle étant le type de logements privilégié par les professionnels de l'immobilier. Une stratégie pour le moins pertinente sachant qu'au sein de la population des seniors, presque trois sur quatre d'entre eux vivent en maison individuelle.

Les formules d'habitat seniors développées dans le secteur de la maison individuelle

Parmi les initiatives récentes et innovantes d'approche de la clientèle senior dans le domaine de la maison individuelle, il est à souligner ici celle du groupe RAMOS DEVELOPPEMENT qui a conçu un concept de villages seniors assez proche des résidences avec services dans le domaine du logement collectif, et celle du constructeur MAISONS FRANCE CONFORT, qui s'est fait une spécialité de la "Maison senior".

S'inspirant du modèle américain des "Sun cities" villes dédiées aux retraités à revenus élevés et entièrement conçues en fonction de leurs besoins, le groupe RAMOS DÉVELOPPEMENT propose dans le Sud de la France des villages seniors conçus sur la base d'un concept original, celui des "Senioriales". Ce concept apporte une réponse tant au désir de changement de cadre de vie des jeunes retraités (60 à 75 ans) qu'à leurs besoins d'indépendance, de confort, de sécurité (matérielle et physique) et de contacts humains.

La conception intérieure des maisons –architecture de plain-pied, sans marches, douche au ras du sol, volets électriques- anticipe sur les futurs problèmes liés au vieillissement sur place, soit la fatigue due à l'avancée en âge, les difficultés à venir de mobilité, voire les risques possibles de chutes.

De son côté, MAISONS FRANCE CONFORT a créé en 2001 un catalogue entièrement dédié à la clientèle des seniors. La "Maison senior" se caractérise par une conception de plans différente, avec une distribution des pièces et des équipements en phase avec les attentes de cette population.

Elle réserve un espace nuit pour Monsieur ainsi qu'un espace nuit pour Madame articulés autour de la salle de bains. La maison comporte une pièce de loisirs, de même qu'un studio qui préserve l'indépendance des enfants (en visite ou cohabitant avec le couple) comme l'indépendance de ses visiteurs éventuels.

Les zones de circulation sont largement dimensionnées pour permettre la circulation éventuelle d'un fauteuil roulant. Équipements sanitaires anti-dérapants, volets roulants motorisés et système de télésurveillance complètent l'offre de ce constructeur.