

CAPELLI

Ambition nationale dans les résidences seniors



Après une riche carrière dans l'immobilier marquée notamment par la présidence de Nexity Patrimoine, où il a œuvré au rapprochement avec Domitys concernant les sujets de distribution, il y a plus de 2 ans, Philippe Zilberstein a rejoint le Groupe Capelli pour, entre autres, développer le pôle résidences gérées. Une continuité stratégique pour ce groupe familial de dimension internationale, créé en 1976 et gouverné aujourd'hui par les deux fils du fondateur, Christophe Capelli, Président Directeur Général, et Jean-Charles Capelli, Directeur Général. Contexte, état des lieux, objectifs, Philippe Zilberstein dit tout.

Quelle est votre mission au sein du Groupe Capelli ?

Philippe Zilberstein : Christophe Capelli ayant décidé de mettre l'accent sur les résidences gérées, j'interviens en amont avec les développeurs, les responsables de programmes ainsi que les directions de nos cinq agences réparties sur le territoire français. Mon rôle est de valider le bien-fondé des opérations et de choisir les canaux de distribution les plus optimisés : ventes en bloc, ventes à travers nos réseaux de distribution ou ventes directes par nos conseillers.

Pourquoi cette appétence de Capelli pour les résidences gérées ?

P. Zilberstein : Il est important de rappeler que cet axe n'est pas totalement nouveau. En effet, le Groupe Capelli est présent depuis plus de 45 ans dans le domaine de la promotion immobilière en habitat collectif, en réhabilitation, en tertiaire et en hôtelier, mais aussi en résidence gérée, qu'elle soit étudiante, tourisme d'affaires, etc... Depuis quatre ou cinq ans, nous développons une à deux opérations annuelles de ce type, comme récemment une résidence étudiante à Courbevoie ou une très belle résidence d'affaires dans la ville de Luxembourg. Aujourd'hui, nous avons décidé de renforcer notre offre sur ce produit car il correspond à un réel besoin sociétal.

Comment analysez-vous ce besoin ?

P. Zilberstein : Chacun connaît le contexte du vieillissement de la population. Pour répondre aux prochains besoins des seniors, il faut et

il faudra de plus en plus de résidences dédiées à cette tranche d'âge. Or l'offre actuelle se répartit principalement entre les maisons de retraite, qui sont majoritairement vieillissantes et les Ephpad, qui s'adressent aux personnes dépendantes. Cela pose deux problèmes. Premièrement, l'offre ne suit pas le rythme démographique et il y a moins de logements pour plus de seniors. Deuxièmement, les maisons de retraites ou les Ephpad ne correspondent pas forcément aux besoins des seniors, qui sont à la recherche d'indépendance mais aussi de confort et de services, ce que seules les résidences services seniors peuvent offrir.

Quels sont selon vous les atouts des RSS ?

P. Zilberstein : Elles sont à la fois avantageuses pour les utilisateurs et pour les investisseurs. La première catégorie s'y retrouve car ce sont des logements qui correspondent en tous points à leurs besoins et à leurs envies. Les seniors y trouvent un logement à eux, où ils peuvent mener leur vie quotidienne comme ils l'entendent, tout en bénéficiant d'un confort et de services supplémentaires. Ils sont chez eux mais peuvent retrouver du monde s'ils le souhaitent, le temps d'activités par exemple. Les résidences services seniors rassemblent le meilleur du logement individuel et de la vie en communauté. A l'heure où



Étapes, Cœur de Ville - Agence Dehaene+Partenaires



Étaples, Cœur de Ville - Agence Dehaene+Partenaires

la solitude pèse de plus en plus sur les gens, c'est un atout non négligeable, d'autant plus que les résidences services seniors se développent partout en France, ce qui permet aux locataires de s'installer près de leurs proches. En ce qui concerne les investisseurs, la résidence services seniors propose une fiscalité intéressante et stable puisqu'épargnée par les gouvernements successifs. Elle permet également d'investir partout en France : la demande et les envies sont telles que les RSS peuvent s'implanter partout : en ville, à la campagne, sur le littoral. C'est également un investissement intéressant puisque l'investisseur a la garantie de toucher des loyers tous les mois, versés par le bailleur. Contrairement à un investissement locatif classique, il n'y a donc pas de risque de vacance notamment.

Comment s'organise l'activité résidences gérées par rapport aux autres métiers du Groupe Capelli ?

P. Zilberstein : La création de ce pôle étant récente, nous sommes en cours de recrutement d'un directeur des produits gérés, qui sera un véritable expert du développement et du montage d'opérations. Il aura également une fonction de support auprès des agences Capelli, aujourd'hui situées en Île-de-France, dans les Hauts-de-France, en Rhône-Alpes, en PACA et en Nouvelle-Aquitaine. Il devra notamment apporter son expérience aux développeurs afin de les aider à monter ces opérations lorsqu'ils identifient des opportunités foncières.

Comment un groupe comme Capelli trouve-t-il sa place dans ce marché ?

P. Zilberstein : Nous intervenons principalement sur le sourcing foncier et la mise en œuvre des opérations. Par ailleurs nous recherchons les meilleurs partenariats concernant la gestion de ces résidences. En effet, il faut distinguer le rôle du promoteur de celui du gestionnaire. Il existe des acteurs qui font les deux. Capelli s'en tient à son rôle de promoteur et s'appuie sur des gestionnaires de qualité, susceptibles d'optimiser le capital des investisseurs et de gérer des résidences agréables à vivre pour les occupants et aussi qui correspondent à leur modèle économique.

Quels sont les critères de choix de Capelli quant aux gestionnaires ?

Ph. Zilberstein : Il y a toute une série de composantes qui permettent de converger vers le choix du gestionnaire. Pour une opération donnée, nous nous rapprochons de plusieurs gestionnaires. Certains ne donnent pas suite parce que l'opération ne rentre pas dans le cahier des charges qui détermine notamment la granulométrie des logements, leurs équipements et leur niveau de services., par ailleurs, le loyer qui nous est proposé par le gestionnaire est déterminant pour fixer la rentabilité que nous offrirons aux investisseurs.

Quel sera le processus de conduite d'une opération ?

P. Zilberstein : Notre philosophie est de laisser le plus possible la main aux équipes sur le terrain, qui connaissent parfaitement leur métier et se montrent donc d'une grande efficacité. Concrètement, le directeur d'agence vient présenter son opération devant un comité d'engagements, composé des directions générales concernées, qui en valide ou non le bien-fondé. Quinze jours avant la mise en commercialisation, un comité de lancement, qui rassemble dirigeants et membres des agences impliquées, reprend ensuite le dossier et tout ce qui le compose (grilles de prix, bilan, plan marketing, etc.) et met la touche finale à l'opération.

Sur quelles opérations travaillez-vous actuellement ?

P. Zilberstein : Nous aurons probablement quatre RSS en projets d'ici à la fin de l'année. Une première à Soissons (Aisne) pour laquelle nous venons d'obtenir le permis de construire. Une deuxième sur une emprise foncière maîtrisée en centre-ville d'Étaples (Pas-de-Calais), tout près du Touquet. Une troisième, dont le permis est en cours de dépôt, se fera à Saint-André-lez-Lille (Nord), près de Lille. Une quatrième opération est en cours de dépôt de PC dans une commune de la métropole de Lyon.

Quel est le positionnement global de ces résidences ?

P. Zilberstein : Généralement, elles comportent

toutes entre 100 et 120 logements, ce qui est la taille moyenne d'une RSS. Elles répondent aux besoins d'une clientèle très large, avec des appartements tout équipés et adaptés aux seniors, ainsi qu'une palette de services divers.

Avez-vous déjà trouvé des gestionnaires pour ces projets ? Quid du calendrier ?

Ph. Zilberstein : Pour ce qui est des résidences de Soissons, Étaples et Saint-André-lez-Lille, les discussions sont en cours avec un gestionnaire national important qui serait le même pour les trois résidences. Pour l'opération lyonnaise, nous n'avons pas encore désigné d'opérateur mais nous allons prendre une décision très bientôt. Quant aux dates prévisionnelles de vente aux investisseurs, nous devrions commencer par commercialiser Soissons au mois d'octobre, une fois le permis de construire purgé. Puis nous lancerons Étaples et Saint-André courant novembre.

Comment voyez-vous la fin de l'année sur le plan économique ?

P. Zilberstein : Pour avoir discuté avec un certain nombre de confrères, le taux de désistement des réservataires immobiliers progresse sensiblement depuis plusieurs mois. Cela s'explique notamment par la remontée des taux d'intérêts, qui fait augmenter leurs mensualités et met certains ménages au-dessus du taux d'endettement possible. Les primo-accédants, en particulier, souffrent du passage des taux de 1 % à 2 % en moyenne, d'autant plus que certains spécialistes s'accordent à dire que l'année pourrait se terminer sur des taux à 3 %. Cela peut se traduire par un impact obligeant à renoncer à une chambre, par exemple. D'une manière générale, les investisseurs doivent donc se décider vite s'ils veulent obtenir le meilleur taux, d'autant plus que les prix de l'immobilier neuf risquent de grimper dans les prochains mois, tirés vers le haut par les coûts du foncier, ceux de la construction et des matières premières.



43 rue du Faubourg Saint-Honoré
75008 Paris
Tél. : 0 805 29 50 50
www.capelli-immobilier.fr