

CBRE

La vision stratégique des résidences Santé et Seniors

Dans un marché des résidences gérées en structuration, l'accompagnement du numéro 1 mondial du conseil en immobilier d'entreprise est capital. Que ce soit au travers de l'expertise et de l'évaluation, représentées par Aurélie Basnier, Directeur en charge des actifs de Santé et résidences gérées de CBRE Valuation & Advisory, ou de celui du conseil en acquisition et transaction, en la personne de Sébastien Lorrain, Directeur Résidentiel et Actifs alternatifs de CBRE France. Leurs connaissances des secteurs de la Santé et des Résidences services seniors (RSS) se complètent au service des exploitants et des investisseurs.



Sébastien Lorrain



Aurélie Basnier

Avant d'entrer dans l'analyse des marchés, pourriez-vous présenter vos champs d'action ?

Sébastien Lorrain : Je suis responsable d'une équipe de 15 personnes qui a réalisé 650 M€ de transactions en 2020, dont 150 uniquement sur la classe dite « alternative » comprenant les résidences gérées (RSS principalement) et la santé (cliniques, Ehpad), le reste étant constitué par le logement. Pour 2021, nous avons 200 M€ en cours de commercialisation sur les résidences gérées et plus de 90 M€ sur la santé. Notre offre globale est intégrée dans l'équipe Operational Real Estate, d'une trentaine de personnes, pan-européenne, dotée d'une expertise très pointue sur la lecture bilantielle, les évolutions de marché, les forces des opérateurs et des investisseurs.

Aurélie Basnier : En ce qui me concerne, j'interviens sur la partie expertise-conseil dans le secteur de la santé et des résidences gérées. Nous procédons à des évaluations en amont d'une transaction d'un financement ou encore dans le cadre des obligations réglementaires dévolues aux fonds. Point qui a son importance : beaucoup de fusions-acquisitions dans le domaine de la santé ne portent pas que sur des murs seuls. Un investisseur ou un exploitant achète fréquemment les murs et les fonds, ce qui nous conduit à travailler avec les banques d'affaires chargées de valoriser l'ensemble. Nous apportons notre expertise spécifique

sur la valorisation des murs. Sachant que le poids de l'immobilier dans ces transactions M&A est de plus en plus important.

Pourquoi cet appétit des investisseurs pour l'immobilier géré ?

A. Basnier : Il me semble que l'engouement porte à la fois sur les RSS et sur la santé. Les investisseurs se sont rendus compte, notamment à la lumière de la crise du Covid, que ce sont des classes d'actifs résilientes. Il y a eu très peu de demandes de réaménagement de loyers. Ce sont des baux longs (12 ans en général) dans un secteur réglementé, ce qui est sécurisant.

S. Lorrain : En ce qui concerne la partie senior, j'ajouterais que l'intérêt des investisseurs est de se positionner sur un actif qui est essentiellement du logement, mais complété par du service et de la santé, ce qui permet un élargissement de la cible. Un investisseur spécialisé en logement peut tout à fait acheter une résidence senior et y trouver son compte en s'appuyant sur le fait que l'exploitant est beaucoup plus qu'un locataire : il va entretenir et faire fructifier son investissement tout en lui servant quasiment de property manager au quotidien. Cela confère simplicité et gage de pérennité à l'investissement.

Le marché français a-t-il du répondant à offrir ?

S. Lorrain : Les marchés de santé et des résidences seniors sont encore très jeunes, même si celui de la santé est plus mature que celui des seniors, qui restait jusqu'à récemment très orienté Befa. Les premières reventes de RSS ont été observées et l'on peut dire que les investisseurs ont passé la phase de découverte : ils exercent une vraie pression à la demande mais doivent composer avec une offre insuffisante en terme de volume et dont la segmentation, par exemple, basée sur les business plans des exploitants, est encore à affiner.





A. Basnier : Il est clair qu'en ce qui concerne les volumes investis, nous sommes plutôt sur un marché sous-offreur. Quand un portefeuille d'actifs arrive sur le marché, pour peu qu'il soit qualitatif, il déclenche assez vite un processus de surenchère... Les volumes seraient plus importants s'il y avait davantage d'offres.

Quelles sont les principales passerelles que vous constatez entre les secteurs de la santé et des seniors ?

S. Lorrain : Ces secteurs représentent des métiers différents mais complémentaires, tractés tous deux par le moteur démographique. La mutation des baby boomers en papy boomers, la « seniorisation » de la société, la montée de la proportion des plus de 80 ans avec les pathologies qui s'attachent à cette tranche d'âge, constituent un socle commun. Il est difficile de parler RSS aujourd'hui si l'on ne parle pas santé. Auparavant, le traitement du grand âge était uniquement orienté vers la santé et piloté par les pouvoirs publics. Aujourd'hui, cette réponse n'est plus suffisante du point de vue sociétal pour les seniors ni du point de vue comptable pour la société. C'est pour cela que les RSS se développent en aplanissant les frontières entre leurs offres de santé et de logement. Ce qui était très compartimenté par le passé connaît des mixités de plus en plus fortes. Il y a donc plus que des passerelles entre ces classes d'actifs : pour nous, elles forment un ensemble non séparé.

Comment décririez-vous les tendances du marché seniors ?

S. Lorrain : En ce qui concerne les acteurs du marché, l'éventail n'est plus limité aux opérateurs principaux, mais s'élargit à de nouvelles

structures parfois uniquement régionales qui se créent pour porter une offre de services adaptée à la population. En parallèle, on constate que la plupart des promoteurs immobiliers nationaux se sont équipés de structures d'exploitation de résidences seniors pour compléter leur catalogue.

S'agissant de l'offre proposée aux résidents, le marché s'est structuré ces dernières années avec des réponses portant principalement sur le moyen et le haut-de-gamme. Pour autant, la demande est multiple et le plus gros provient statistiquement de seniors touchant des petites retraites. D'où l'apparition de RSS avec des modèles un peu plus légers et des niveaux locatifs adaptés à cette population. Inversement, à l'autre extrémité du spectre, on peut citer l'exemple du groupe Steva et des villas Beausoleil, présent depuis longtemps sur les Ehpad et maintenant sur les RSS, qui a une approche sur-mesure et haut-standing pour ses résidents, et, par ailleurs, de plus en plus orientée santé. En pratique, tout le monde apprend un peu en marchant et cherche des solutions pour satisfaire cette nouvelle clientèle de seniors qui a voyagé, qui a travaillé, aussi bien les femmes que les hommes, qui a écouté les Rolling Stones, qui ne veut pas changer ses habitudes ni ses niveaux d'exigence, tout en jouissant d'une meilleure santé que ses parents au même âge.

Et concernant le secteur de la santé ?

A. Basnier : Il y a plusieurs phénomènes, à commencer par l'europanisation du sujet. Sur les deux catégories de produits d'ailleurs, les seniors et la santé, les marchés deviennent pan-européens. En Allemagne, les investissements santé ont représenté 3,4 Mds€ en 2020 contre 900 M€ en France.

L'Italie et l'Espagne se développent. La foncière belge Cofinimmo vient de racheter les murs de 24 maisons de repos et de soins dans ces deux pays pour une valeur totale de l'ordre de 340 M€. Les groupes français qui sont des leaders européens voire mondiaux comme Korian, Orpea, DomusVi, peuvent exporter leur savoir-faire et trouver un écho auprès d'investisseurs qui travaillent avec des plateformes européennes de financement et qui souhaitent répartir leur risque sur plusieurs pays et types d'actifs.

En ce qui concerne les Ehpad, on se rend compte que les résidents y arrivent de plus en plus tard avec des niveaux de dépendance accrus (à cause d'Alzheimer entre autres) et donc pour des durées de séjour plus courtes. Il y a quelques années, on parlait de deux ans ; en ce moment, la durée moyenne de séjour est plutôt de 18 mois. Avec une tendance au remplacement des chambres doubles par des chambres individuelles, à l'aménagement d'importants espaces communs et à la montée en gamme du confort hôtelier, notamment sur l'aspect restauration (chefs sur place). On constate également que les opérateurs d'Ehpad et les groupes de cliniques diversifient leurs activités. Ainsi, les groupes de cliniques MCO gèrent également souvent des cliniques de soins de suite et réadaptation (SSR) ainsi que des cliniques psychiatriques. Ils sont également présents dans l'hospitalisation à domicile.

Les exploitants d'Ehpad diversifient également leurs activités en proposant des activités de moyen séjour (cliniques psychiatriques et SSR), de l'hospitalisation à domicile et en se positionnant sur le créneau des RSS. A titre d'exemple, nous pouvons citer Korian qui a racheté en 2020 le réseau de résidences seniors Les Essentielles.

S. Lorrain : Tous ces marchés s'inscrivent dans la continuité du logement au sens large. Ils apportent juste, à des degrés divers, un plus grand accompagnement des individus dans leur parcours résidentiel. Et c'est bien la profondeur et la résilience déjà démontrée de ces nouveaux modèles qui suscitent l'intérêt des investisseurs.



CBRE

Aurélien Basnier
+33 (0)6 73 00 64 18
Sébastien Lorrain
+33 (0)6 79 40 05 82

Publi-rédactionnel