

SWISS LIFE REIM

Focus : le nouveau pôle Resi&Care de SLAM France

Redonner ses lettres de noblesse à la notion de service et travailler les critères ESG dans toutes leurs dimensions croisées, tel est le fil conducteur de Valérie Maréchal, Directeur du pôle Resi&Care de Swiss Life Asset Managers France. Elle explique en quoi l'évolution des Résidences Services Seniors (RSS) constitue un formidable levier économique et sociétal.



Pauline Opinel

Valérie Maréchal

Loïc Lonchamp

Swiss Life Asset Managers France a constitué un pôle Resi&Care.

Pourriez-vous expliquer en quoi il consiste ?

Valérie Maréchal : A la suite de l'opération sur la foncière Vesta⁽¹⁾ et du rachat d'une partie du patrimoine de logements de la SNCF que Swiss Life Asset Managers (France) co-gère avec Ampère Gestion, nous nous sommes retrouvés à la tête d'un beau portefeuille qui est venu compléter l'expertise développée par notre équipe d'AM pour compte propre sur des actifs résidentiels haut de gamme. Par ailleurs, nous avons créé en fin d'année dernière le fonds de résidences services seniors et nous gérons de longue date des résidences étudiantes. Enfin, nous sommes toujours, même si nous sommes en phase de cession, gérant d'un fonds santé (Ehpad, Soins de suite et réadaptation, Clinique psy). Nous avons souhaité rassembler l'ensemble de ces actifs au sein d'un même pôle. D'où la naissance de Resi&Care qui constitue aujourd'hui, à côté du pôle hôtelier stricto sensu et du pôle tertiaire, le troisième pilier des équipes immobilières de Swiss Life Asset Managers France.

Quel est le dénominateur commun des activités de Resi&Care ?

V. Maréchal : La notion de soin est présente pour l'ensemble de ces actifs, mais dans son acception anglo-saxonne. Le care représente plus que le soin. Le care selon nous peut aussi bien englober le besoin vital d'avoir un logement, un toit, premier soin qu'on applique à soi-même quand on cherche un abri. On retrouve la notion de soin/bien-être dans les services que proposent les résidences services seniors et dans ce que nous développons pour les étudiants dans les RSE. Le soin curatif parfois palliatif est bien-sûr présent dans le fonds santé. Enfin, figure dans le pôle Resi&Care le fonds Immobilier Impact Investing qui représente le soin dans sa forme la plus aiguë et aussi plus politique (le droit au secours) si je puis dire, puisque 20 % des montants sont investis sur des petites structures de logements mises à disposition de deux associations, Habitat & Humanisme et le SAMU Social de Paris. En termes d'immobilier géré, ce pôle va donc des RSE aux Ehpad en passant par les RSS. Il est important de préciser que

notre stratégie s'inscrit dans le même sillon que celui de notre Groupe d'Assurances qui consiste à accompagner des parcours de vie d'autant plus longs qu'aujourd'hui la durée de vie augmente. Nous sommes animés de la même motivation puisque notre Groupe promeut à travers son positionnement « une vie plus longue en toute liberté de choix ». Ce pôle nous permet de plus de déployer notre stratégie ESG dans l'ensemble de ses composantes sur chaque type d'actif, et d'être à même de gérer les mandats de nos clients qui mettent l'ESG au cœur de leurs investissements.

Quels en sont les chiffres clés ?

V. Maréchal : Créé avec Cedrus & Partners, le fonds Immobilier Impact Investing, géré par Loïc Lonchamp, a récolté plus de 80 M€ en un trimestre. Il démarre sa deuxième levée de fonds et a vocation à gérer à terme 300 millions. Le pôle Resi&Care comprend en outre deux Oppci de résidences étudiants, Club Campus Immo 2 et Viveris Campus Immo, gérés par Pauline Opinel qui représentent ensemble un peu moins de 200 M€. Nous avons aussi le fonds RSS qui est pour l'instant en construction aux deux sens du terme puisqu'il ne contient que des opérations en Vefa, en l'occurrence six Résidences Services Seniors sélectionnées avec le groupe Réside Etudes. Cet Oppci de droit français pèse à peu près une centaine de millions d'euros. Il a vocation à être apporté à un fonds santé de dimension européenne, dont la structure luxembourgeoise est déjà créée. L'objectif de ce fonds est d'environ 1 Md€. Avec les autres fonds de Loïc Lonchamp dédiés à des Caisses de retraite ou des Banques, le poids de l'ensemble des fonds de Resi&Care représente plus de 1,6 Md€ et à terme 3 Md€.

Quelle est votre stratégie concernant les Ehpad et les RSS ?

V. Maréchal : Votre question me conduit à resituer les RSS par rapport aux Ehpad. Au sein de la population senior, une petite partie seulement deviendra véritablement dépendante. Selon les chiffres recueillis auprès de nos exploitants 15 % de la population des

seniors est concernée par cette dernière. Parallèlement une partie des seniors peut représenter une population fragilisée, pour qui les déplacements sont moins faciles et les gestes moins habiles, sans être nécessairement dépendants. Il convient vraiment de différencier ces deux types de population. De ce point de vue, les Ehpad se spécialisent de plus en plus sur la grande dépendance. La présidente du Synerpa et le président de la Mutualité Française reconnaissent en début d'année⁽²⁾ que l'Ehpad tout en étant un lieu de vie reste un lieu de fin de vie et de soins. De plus, le rapport Libault⁽³⁾, qui prône en autres, un renforcement des ratios de personnel dans les Ehpad, et l'arrivée du plan santé, qui remet la priorité sur l'offre de proximité et la prévention, vont vraisemblablement orienter les Ehpad vers une offre pluri-disciplinaire qui s'ouvrira probablement plus vers le soin permettant ainsi de limiter l'engorgement des urgences (45 % des urgences suivies d'une hospitalisation concernent des 65+) et les hospitalisations. Quant aux RSS, nous pensons déjà depuis quelque temps qu'elles ont une place à prendre entre résidences privées aménagées et Ehpad.

Du coup, investissez-vous encore dans les Ehpad ?

V. Maréchal : Nous avons fait une pause pendant un an, concrétisée par la signature d'une promesse de vente de notre fonds santé qui comprend des Ehpad, des Soins de Suite et de Réadaptation SSR et une clinique psychiatrique. Mais nous sommes prêts à réinvestir et nous cherchons effectivement, non pas des portefeuilles, mais des Ehpad à l'unité, des SSR et des cliniques psychiatriques, en France comme à l'étranger. Nos équipes d'acquisition ont de vraies compétences en Belgique, en Italie, en Espagne et au Portugal notamment et nous avons structuré nos réseaux de sourcing et de conseil de manière à pouvoir nous déployer.

Concernant les Résidences services seniors, quelle est votre analyse de la situation ?

V. Maréchal : Les seniors ont souvent moins peur des mots que leurs enfants et ils ont compris progressivement que les RSS étaient finalement des maisons de retraite au bon sens du terme. Elles sont faites pour des gens âgés mais valides qui ont envie d'avoir un appartement adapté, de conserver ainsi un certain niveau d'intimité, tout en ayant, en plus, la sécurité, le service, des repas préparés, un bracelet électronique en cas de chute etc... Aujourd'hui, une grande partie de la population senior est en demande de ce type de services. D'ailleurs, 30 à 40 % des logements proposés dans nos

RSS, qui en sont pourtant à des stades de construction très divers, ont déjà reçu des marques d'intérêt voire des pré-réservations. C'est d'autant plus marquant que les seniors en général aiment visualiser les endroits dans lesquels ils vont s'installer. C'est bien la preuve qu'ils sont en recherche de nouveaux modèles d'habitations.

Qu'est-ce qu'un bon exploitant de RSS selon vous ?

V. Maréchal : C'est d'abord quelqu'un qui doit être capable d'anticiper, parce que le marché et le sous-jacent démographique évoluent rapidement. Une personne de 80 ans aujourd'hui a une culture et des attentes différentes de celle qui aura le même âge dans 10 ou 15 ans. La couverture numérique que nous installons dans les RSS fait que l'attribution d'une tablette à chaque résident n'est même plus une option. Mais peut-être que demain, en fonction des progrès de la science, il y aura des cabinets médicaux dans ces résidences, voire des systèmes de télé-médecine implantés au sein des appartements. On ne demande pas à l'exploitant de prévoir ce qui va se passer dans 25 ans, mais il faut qu'il soit flexible et adaptable et qu'il fasse preuve d'une grande sensibilité.

Que voulez-vous dire par là ?

V. Maréchal : Une personne âgée arrive dans une RSS avec son vécu, une vie marquée par des échecs et des réussites. Il faut donc que le personnel ait une disponibilité, une empathie, une capacité à s'adapter à des situations variées. Quand une personne âgée est angoissée, le simple fait de lui prendre la main suffit parfois à la rassurer. Cela nécessite des dispositions pour ce genre de contact humain. Au passage, tous ces métiers de service non-délocalisables constituent un formidable gisement d'emplois. Dans ces métiers, une formation est nécessaire, mais vous n'avez pas besoin de diplôme préalable. Une très grande partie de la formation passe par un éveil à la sensibilité, à l'accueil, à l'écoute. La montée en puissance des métiers de service peut fournir du travail et participer à ce mouvement vertueux de la réinsertion.

Avec quels exploitants travaillez-vous en particulier ?

V. Maréchal : Nous nous intéressons à tous les exploitants. Nous avons commencé avec Sergic et Réside Etudes comme exploitants principaux sur nos résidences étudiantes, ce qui a créé des habitudes de travail. Mais nous coopérons aussi avec Domitys dans le cadre d'une résidence ouverte à Louvain (Belgique) en 2018, pour le compte d'un de nos fonds allemands. Nous regardons

Cazam, le nouveau concept développé par Eiffage avec Sergic. Il faut une assise financière importante dans ce métier et une compétence qui s'acquière avec les opérations. Il est probable que nous assisterons à une concentration des opérateurs.

Quelles sont les perspectives de rentabilité des RSS pour les investisseurs ?

V. Maréchal : Sur les résidences services seniors on peut, avec un effet de levier de l'ordre de 35 % d'endettement, aller au-delà de 4,50 % par an. Tout en sachant que les bons terrains pour implanter des RSS deviennent, du fait de l'engouement, de plus en plus chers et difficiles à acquérir, et que les coûts de construction augmentent. Il faut donc travailler sur les services associés, sur un bon équilibre entre les prestations et l'hébergement, proposer des services innovants et de qualité, ouvrir les résidences sur la ville pour en faire aussi ponctuellement des lieux de rencontres et de services partagés.

Quel est le potentiel global du marché en France ?

V. Maréchal : Selon l'Insee, en 2020, 6,2 millions de Français seront âgés de 75 ans et plus. Si l'on exclut les 15 % qui connaîtront la dépendance, il en reste 5,2 millions. En face, on compte environ 700 RSS en France et une centaine en projet. Si l'on prend une moyenne haute de 100 logements par résidence, il y a donc actuellement 70 000 logements, soit 1,3 % de la population potentiellement concernée si l'on considère que les seniors arrivent en RSS sans conjoint. Aux approximations près et même si toutes les personnes âgées n'iront pas en RSS, il existe une marge de progression.

⁽¹⁾ Acquisition par CDC habitat et Swiss Life Asset Managers d'un portefeuille de 1,3 md d'actifs de la foncière Vesta créée par une filiale de la SNCF.

⁽²⁾ Interview donnée au Mensuel des Maisons de Retraite janvier 2019.

⁽³⁾ Rapport « Grand âge : le temps d'agir », remis à Agnès Buzyn, le 28 mars, par Dominique Libault, président du haut conseil du financement de la protection sociale.

SwissLife 
Asset Managers

153 rue Saint Honoré
75001 Paris
Tél. : 06 70 01 95 39
www.swisslife-reim.com