



RÉSIDE ÉTUDES

sur tous les fronts de l'immobilier géré

Les seniors, le Covid, les nouveaux programmes et l'international.



Philippe Nicolet



Robert Vergès

Année après année, le Groupe Réside Études poursuit sa croissance dans la gestion de résidences de grande qualité qui répondent à des besoins structurels de la population. Sur les créneaux Seniors, Hôtellerie-séjours d'affaires et Étudiants, il se déploie et innove. Avec une dimension internationale qui devient prégnante. Philippe Nicolet, son fondateur et président-directeur général, et Robert Vergès, directeur général et administrateur, passent en revue les sujets d'actualité.

Comment se répartit votre activité dans les grandes lignes ?

Philippe Nicolet : Le Groupe Réside Études gère environ 30.000 logements qui se décomposent de la façon suivante : 17.000 lots dans des Résidences étudiantes, gérés sous les marques Les Estudines et Stud'City, 8.000 logements hôteliers opérationnels, sous les marques Séjours et Affaires Apparthotel 2* et Résidehome Apparthotel 3 et 4*, 5.000 appartements en résidences seniors sous les marques Les Girandières (prestations de qualité) et Palazzo (prestations haut-de-gamme). Dans cet ensemble les résidences seniors sont en fort développement puisque nous en créons une dizaine par an. Outre ce socle historique en gestion de logements, nous avons une activité de promotion qui est très directement suivie par Roger Vergès ainsi qu'une petite activité patrimoniale, étant propriétaires d'environ 7 % de notre parc géré (360 millions d'euros d'actifs).

Robert Vergès : La promotion immobilière a représenté environ 1.500 réservations en 2019, une très bonne année ! dont 1.200 signatures d'actes notariés pour des lots qui seront livrés essentiellement en 2022 et 2023. Nous avons une structure de promotion interne de près de 150 personnes incluant nos propres services techniques, nos directions de programme et notre développement, complétée par une force de vente salariée d'une centaine de personnes, ce qui nous permet de conduire 30 à 40 chantiers par an.

Vous parliez d'une dizaine de résidences seniors livrées chaque année : pourriez-vous donner des exemples récents ?

P. Nicolet : Nous en avons livré neuf en 2019, d'un gabarit moyen de 80 à 100 logements et comportant pour la plupart presque deux-tiers de 2 pièces ainsi qu'un petit nombre accru de 3 pièces, puisque

depuis quelques années nous augmentons la taille moyenne de nos appartements pour répondre à la demande de la clientèle. Elles se répartissent à peu près dans toute la France, de Reims (en plein centre-ville) à Perpignan (où nous avons déjà une résidence « Les Girandières » que nous avons complétée par une résidence haut-de-gamme « Palazzo » de 83 logements), en passant par Saint-Ouen dans la région parisienne, Orléans, Audenge (commune du Bassin d'Arcachon), Cenon (sur la rive droite de Bordeaux), Balma (commune limitrophe de Toulouse), Mont-de-Marsan (dans le nouveau quartier écologique) et La Seyne-sur-Mer (dans le cadre de la réhabilitation du quartier des docks).

Qu'en sera-t-il des livraisons prévues en 2020 étant donné le contexte actuel ?

R. Vergès : L'interruption des chantiers pour cause de Covid-19 a reporté de trois à quatre mois les livraisons. Celles qui devaient intervenir au mois de novembre prochain se feront donc plutôt en février 2021. Néanmoins, nous avons eu le temps d'ouvrir deux programmes au début de l'année : une résidence « Palazzo » de 126 logements livrée à Chessy, sur le secteur de Val d'Europe, avec un style architectural Art Déco et une qualité de prestations remarquable, et une résidence seniors de 90 lots à Toulouse dans le quartier des Pont-Jumeaux. Suivront en novembre prochain une résidence de 58 logements « Les Girandières » à Saint-Germain-en-Laye (Yvelines), une autre de 90 lots à Massy (Essonne) et une troisième à Cognac (Charente), en centre-ville, réalisée dans un immeuble en grande partie réhabilité sur la base d'un ancien chaix.



Victoria Palazzo à Chessy-Marne-la-Vallée

Pour quelles raisons accélérez-vous sur les résidences seniors ?

P. Nicolet : Notre pays compte actuellement près de 20 % de personnes âgées de plus de 65 ans (selon l'Insee au 1^{er} janvier 2018). Ce nombre va augmenter encore puisque la France s'est mise à faire beaucoup d'enfants après la Libération et dans les deux ou trois décennies qui ont suivi alors qu'elle en avait fait très peu pendant la guerre de 39-45 et entre les deux guerres mondiales. Du coup, les besoins vont être considérablement plus importants et la demande pour notre type de produit, qui est déjà très bonne, va encore s'améliorer. Par ailleurs, le phénomène va être double : non seulement il y aura plus de candidats pour entrer dans nos résidences, mais ces personnes qui ont vécu pendant les Trente Glorieuses et qui avaient souvent fait des études supérieures, ont généralement bien gagné leur vie, ont de bonnes retraites, sont propriétaires de leur logement à plus de 80 %, disposent d'un peu de capital. Autrement dit, ces futurs locataires disposent de ressources qui vont permettre de conforter la solidité de notre modèle.

Voulez-vous dire par là que vous anticipez une augmentation du « panier moyen » de vos locataires ?

P. Nicolet : Dans une certaine mesure, oui, mais pas par l'intermédiaire d'augmentations de prix. Je pense plutôt que la gamme des services va s'élargir. Les seniors actuels et « à venir », si je puis dire, sont demandeurs de prestations informatiques pour communiquer avec l'extérieur et avec leur famille : vidéo, internet, etc. En outre, ce sont des générations qui ont pris l'habitude de bouger, de ne pas s'ennuyer, qui seront donc plus demandeuses d'activités et d'animations que les précédentes. On ne vient pas dans une résidence seniors pour se retirer du monde mais pour entrer dans une nouvelle phase de vie intéressante, se faire des contacts, découvrir des choses, être actif. Cela dit, concernant le lancement de nouveaux services, il faut être en phase avec son marché, pas en avance. Nous suivrons l'évolution de la demande.



Laxou à Nancy

La crise sanitaire entraîne-t-elle des évolutions de fond dans votre offre pour les seniors ?

P. Nicolet : Il n'y a pour le moment pas de conséquences stratégiques. Nous restons convaincus du bien fondé de notre produit. La demande est là, l'évolution démographique est inéluctable. Rester chez soi ne sera jamais évident à partir d'un certain stade de vieillissement. Et si l'on peut tirer une conséquence de la crise sanitaire, c'est qu'elle a augmenté encore la prise de conscience que devoir tout faire soi-même à son domicile peut être très compliqué quand on est loin de ses enfants ou de ses petits-enfants. Durant le confinement, nos résidences seniors ont déployé une activité renforcée puisque le manque de possibilités de contacts avec l'extérieur entraînait une demande supplémentaire de services sur place. Typiquement, pour des raisons de sécurité sanitaire, nous avons porté systématiquement les repas dans les appartements, alors qu'auparavant nous incitions plutôt, sauf cas particuliers, les clients à descendre au restaurant. Nous verrons si cette notion de room service est amenée à durer, mais il est trop tôt pour en faire une règle.

En tout cas, vous ne révolutionnez pas vos formats pour le moment ?

P. Nicolet : Certes non, même s'il faut scinder les raisonnements par domaines. En ce qui concerne l'hôtellerie et les séjours d'affaires, les trois derniers mois ont connu une activité faible. Le redémarrage s'accroît en commençant par l'entrée de gamme. C'est plus long sur les catégories trois-étoiles et supérieures dans la mesure où toute la clientèle internationale à haute contribution, américaine, chinoise, moyen-orientale, n'a actuellement soit pas le droit, soit pas envie de venir. Dans nos résidences étudiantes, nous inté-

grons de plus en plus la notion de coworking. Les étudiants sont incités et aiment à travailler en groupe, par conséquent nous augmentons le nombre et la taille des espace conviviaux et de coworking dans leurs lieux de vie.

Et s'agissant des résidences seniors ?

R. Vergès : Comme Philippe Nicolet l'a indiqué plus haut, il y a une tendance de fond à l'augmentation de la taille des logements et donc de la surface individuelle pour chaque occupant. Sachant qu'en parallèle, nous implantons des services communs qui n'existaient pas forcément au début : salons de coiffure, salles de fitness... Nous regardons aussi assez souvent la possibilité de mettre une piscine, comme c'est le cas dans les résidences « Palazzo » de Marne-la-Vallée et de Perpignan. Nous essayons d'avoir dans la plupart de nos résidences seniors la climatisation dans les parties privatives (en plus des parties communes qui sont toutes climatisées) : c'est un point de confort important car les personnes âgées sont très sensibles à la chaleur.

Où en sont vos développements internationaux ?

P. Nicolet : Nous venons de livrer une résidence étudiante de 80 logements à Bruxelles ainsi qu'une résidence hôtelière dans la deuxième ville du Luxembourg qui s'appelle Belval, et nous sommes tout à fait ravis de ce double début. Nous sommes en cours de finalisation d'une résidence étudiante dans une grande ville allemande (terrain acheté, permis de construire obtenu), nous avons acquis un terrain à Cracovie et préparons des projets à Lausanne, Turin et Bruges (en copromotion dans cette ville avec Nexity). Cela prélude à un certain nombre d'implantations dans les pays limitrophes de la France.



Palazzo à Perpignan

RÉSIDE ÉTUDES

TOUTE L'EXPERTISE DES RÉSIDENCES GÉRÉES

42 avenue George V
75008 Paris
01 53 23 44 00
www.reside-etudes.fr