

## La « destination » et le « concept » des Résidences « Senioriales »



LES SENIORIALES  
ont été conçues sur la base  
des **3 principales attentes**  
des seniors en terme de logement

- 1 La sécurité
- 2 Le confort
- 3 La convivialité



### 1 La sécurité

**Il est aujourd'hui primordial  
de se sentir bien protégé  
et en sécurité permanente :**

- proximité des maisons de manière à développer les relations traditionnelles de voisinage, d'entraide et de protection
- gardien-régisseur logé sur place à l'année qui veille à la tranquillité des résidents
- caméra vidéo et interphone à l'entrée de la résidence
- résidence clôturée avec portail électrique télécommandé

Notre logement nous est **vendu cher**, bien au-delà du prix du marché ! On nous explique qu'on achète aussi un « concept » soit une résidence réservée à des « seniors actifs », c'est-à-dire qui pourront participer à des activités organisées, d'où la présence « obligatoire » d'une animatrice.


La « destination » de ces résidences est prévue pour des « seniors **retraités** », conformément à ce qui est inscrit dans la plupart des règlements de copropriété (un « oubli » malencontreux du rédacteur pour certains règlements, dont celui de Grasse, objet d'un litige en justice).

Toutefois, le promoteur, les Senioriales, font valider un modificatif à ces règlements de copropriété, afin d'y ajouter (vote lors de la première assemblée générale) un « contrat de licence de marque » où il est bien spécifié en clair et nettement « **seniors retraités** » ! Cette licence de marque est désormais incluse dans les règlements de copropriété. Tout est obligatoire, il n'y a même plus de vote !

Or, que constatons-nous au fil du temps et notamment depuis le rachat des Senioriales en mai 2007 par le groupe « Pierre et Vacances » ?

**Que la « destination » de ces résidences n'est plus respectée** ce qui rend caduque une présentation devenue obsolète ! Que ce concept est également en voie de perte car il n'est pas respecté par le promoteur lui-même !

Ainsi, nous prétendons que les « trois principes » rappelés partout par le promoteur pour attirer de nouveaux clients – et retenir les « anciens », n'existent pas dans la réalité (**voir extrait d'une présentation publicitaire**). C'est le cas pour la sécurité (sécurité permanente ?), illusoire avec un « gardien » qui n'effectue nullement cette fonction mais qu'il faut payer et loger !



C'est le cas pour le confort car il y a une multitude de problèmes dans les logements (maisons et appartements). Quant à la convivialité, c'est le promoteur lui-même qui, par ses agissements permanents et son immixtion dans la gestion des copropriétés est à l'origine d'un climat détestable et de clans.

Nous sommes en quelque sorte devenus « otages » d'un système dont le but n'est pas, comme on nous l'avait dit, une « retraite » sereine et libre, mais une cohabitation dans une copropriété avec des obligations contraignantes et abusives, figées, qu'on nous empêche de faire évoluer !

Nous avons acheté un « concept » mais il ne fonctionne pas. C'est notre droit de ne plus payer un fonctionnement qui ne correspond pas ou plus à ce qui a été prétendu et présenté dans les documents publicitaires.