

# Pierre & Vacances rachète Les Senioriales

**Le groupe Pierre & Vacances vient d'annoncer dans un communiqué l'acquisition le 15 mai dernier, auprès de ses fondateurs, André et Paul Ramos, la société de promotion immobilière « Les Senioriales », spécialisée dans les résidences pour seniors retraités.**

La société de promotion immobilière, « Les Senioriales », est spécialisée dans la construction de résidences destinées à une clientèle de seniors actifs. Ce marché, en plein développement, représente aujourd'hui 7 millions de personnes et on prévoit un rythme annuel de croissance de 10% grâce à l'arrivée des classes d'âge du baby-boom.

Dans ce contexte, « cette acquisition représente pour le groupe Pierre & Vacances un développement complémentaire et rentable » précisent les responsables du groupe.

Rappelons que la société « Les Senioriales » a développé un concept novateur de résidences spécialisées, non médicalisées, répondant aux trois principales attentes de la clientèle senior en matière de logement : confort, sécurité et convivialité.

Pour le confort, les maisons sont construites de plain-pied avec des aménagements visant à faciliter la vie de tous les jours : volets roulants électriques, climatisation, salles de bains ergonomiques, cuisines spacieuses et fonctionnelles, dressing, terrasse-patio, cellier, etc. En matière de sécurité, les résidences sont surveillées par un gardien logé sur place à l'année et sont dotées d'un portail électrique, de caméras et d'un interphone. Enfin, en terme de convivialité, « Les Senioriales » propose un Club-House avec plusieurs espaces : salle de gym, atelier bricolage, billard, atelier internet, piscine, jacuzzi, etc. Une animatrice est présente tous les après-midi. De plus, des soirées festives sont organisées tous les deux mois dans chacune des résidences avec karaoké et repas dansant.

Les maisons sont vendues en pleine propriété, sans engagement d'exploitation du promoteur, dans une fourchette de prix de 180 à 270 milliers d'euros et avec des charges de copropriété limitées.

La commercialisation est assurée par un réseau de 40 agents commerciaux et par des bureaux de vente sur sites. Elle s'appuie sur une communication qui s'annonce « efficace » et récemment renforcée avec deux objectifs principaux : l'accroissement de la notoriété de la marque à travers des campagnes de télévision et de presse et la génération de contacts directs via Internet et le marketing direct notamment.

« La société a généré sur l'exercice s'achevant le 31 mars 2007, un chiffre d'affaires de 31 millions d'euros et un résultat opérationnel courant de 4 millions d'euros, qui devrait doubler à la clôture de l'exercice 31 mars 2008 » précise le communiqué.

Le prix d'acquisition est de 23 millions d'euros. Cette acquisition doit avoir une incidence positive sur les résultats du groupe Pierre&Vacances dès 2007/2008.

« Sur un marché cible en forte croissance (plus de 800 000 nouveaux seniors chaque année), l'expertise et la notoriété du Groupe Pierre & Vacances sur le métier de la promotion immobilière permettront d'accélérer le développement du produit Les Senioriales », ajoutent les responsables de Pierre & Vacances.

Et de conclure : « Au-delà, grâce à cette acquisition, au travers d'une nouvelle accessibilité au marché des seniors, le Groupe Pierre & Vacances s'enrichit d'un nouveau savoir-faire qui contribuera également au développement de ses activités touristiques »

Actuellement Les Senioriales disposent de neuf résidences. Onze sont en cours de commercialisation et douze autres à l'étude.

## Que s'est-il passé depuis le rachat des Senioriales ? Reprenons le communiqué du 15.5.2007 :

Ce qui est prétendu dans le communiqué – toujours disponible sur internet en 2013 – est faux. Ceux qui ont acheté pour y vivre n'ont pu hélas que le constater ! Ils estiment avoir été grugés. C'est une affaire grave qui devra trouver absolument des solutions rapidement.

**Seniors retraités** : des locations ont été accordées à des personnes toujours en activité professionnelle. Sans solution, un recours en justice a été introduit à Grasse. Les Senioriales ont dépêché, de Toulouse (!) un avocat qui viendra dire le contraire devant le Tribunal d'instance de Grasse : « seniors » ne voulait plus dire « retraités » !

**Seniors actifs** : Or, des logements sont loués à des personnes à mobilité réduite ce qui nécessite souvent des soins à domicile, une assistance... On prend alors la résidence dite « Senioriales » pour une maison de retraite !

**Confort** : de multiples dommages ou malfaçons, des travaux inachevés ou mal finis donc bâclés, des non-façons puis des vices cachés, partout. Et une isolation qui est maintenant mise en doute à la suite de récentes informations ! Où est le confort ?

**Sécurité** : Chaque résidence est clôturée et fermée par un portail. Mais la télécommande fonctionne pour les autres résidences et le système de vidéo est peu efficace. Il y a de fréquents dysfonctionnements. Le vidéo-portier de Grasse n'a pas été raccordé pour ouvrir la porte d'accès de chaque entrée d'immeuble !

**Convivialité** : Des clans se sont formés, des oppositions nettes et bruyantes sont exprimées lors des assemblées générales. Parfois les résidents ne se parlent plus !

**Plain-pied** : mais il y a une marche dans certaines résidences pour la douche (appartements) et à Grasse un bâtiment n'est accessible que par un **escalier de 20 marches**, le promoteur n'ayant pas voulu traiter le terrain afin de le rendre accessible, comme les autres entrées, au niveau du sol ! Tromperie ? **Dressing** : il suffit de voir cet aménagement !

**Résidences surveillées par un gardien logé sur place** : c'est le plus gros mensonge. Sa loge ne permet aucune surveillance. Il ne peut exercer cette fonction. Il est uniquement un « employé d'immeuble » pour assurer l'entretien des parties communes, des espaces verts, de la piscine durant sa période d'ouverture et la sortie des containers. Son coût est exorbitant.

**Pleine propriété** : Afin de vendre plus facilement et rapidement, les logements ont été ouverts à des investisseurs dès la possibilité offerte par la loi « Scellier ». Ce qui a changé la destination initiale des résidences : « pleine propriété pour des seniors retraités « actifs » ».

**Charges limitées** : contrairement à ce qui est annoncé et confirmé aux futurs acheteurs, les charges augmentent dès le second exercice car minimisées. C'est une présentation trompeuse. Tous les copropriétaires se plaignent de charges importantes.

**En conclusion, l'ADCS prétend que le concept des frères RAMOS n'existe plus tel qu'il a été créé au départ. Il a été dénaturé et les valeurs mises en avant (confort, sécurité, convivialité) sont inexistantes !**