

2002
2012

Dossier de presse

SPÉCIAL 10 ANS « PAROLES DE SENIORS »

Les résidences **Les Senioriales®** :
bilan et **perspectives**
d'un **concept immobilier pionnier**



www.paroles-de-seniors.com

RELATIONS PRESSE :

Communication & Cie .01 46 67 13 23

Anne-Sybille Riguidel .06 32 10 26 38

Martine Le Caro .06 14 65 50 04

annesybille.riguidel@communication-compagnie.com

www.senioriales.com

Sommaire

● Editorial de Bruno Derville	p.3
● Les Senioriales®, un concept d'avenir	p.4
● Paroles de Seniors	p.8
● La sécurité	p.10
● Le confort	p.12
● Les activités	p.14
● Le lien social	p.16
● Les vacances	p.18
● C'est notre choix !	p.20
● Pour en savoir plus sur les Senioriales®	p.22
● Les Senioriales® Village	p.22
● Les Senioriales® en Ville	p.22
● Où trouver les Senioriales® en France	p.23
● L'entreprise Les Senioriales®	p.23

Edito de Bruno Derville, Président des Senioriales®



Depuis la commercialisation en 2002 de la première résidence Les Senioriales® Village à Perpignan, quel chemin parcouru !

En 2012, 47 résidences ont été livrées ou sont en cours de commercialisation. Notre chiffre d'affaires 2011 se situe à 75 millions d'euros hors taxes. Un nouveau concept, Les Senioriales® en Ville, a été lancé dans sept localités (Montélimar, Agde, Marseille, Perpignan, Juvignac, Lucé-Chartres et Saint-Avertin).

Autant d'indicateurs explicites du succès rencontré par Les Senioriales® auprès des seniors actifs. Mais dans notre entreprise, les chiffres ne suffisent pas. En effet, depuis leur création par Paul et André Ramos, les valeurs inscrites dans l'ADN des Senioriales® vont bien au-delà. Des valeurs que l'on pourrait résumer ainsi : mettre tout en œuvre pour permettre aux résidents de vivre pleinement leur retraite.

Grâce au confort et à la sécurité des résidences bien sûr, mais aussi grâce à la convivialité et au maintien du lien social qu'elle autorise. Alors pour cet anniversaire, c'est aux résidents, les véritables pionniers d'un concept totalement novateur en France, que nous donnons la parole pour évoquer leur vie aux Senioriales®. Ecoutez-les et vous comprendrez pourquoi nous sommes fiers du travail accompli et avec quel enthousiasme nous comptons poursuivre notre tâche.

Car en cette « année européenne du vieillissement actif » et dans les suivantes, nous comptons bien rester les précurseurs que nous sommes depuis 10 ans !

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'B' and 'D' followed by a horizontal line and a small flourish.

Bruno Derville
Président des Senioriales®



Confort, sécurité,
convivialité
et vacances

Les Senioriales®,
un concept d'avenir pour
une population
de plus en plus nombreuse

Quelques chiffres sur les seniors

Les **60 ans** et plus étaient **14 millions** en **2010**, soit **21 % de la population**. Ils seront **18 millions** en **2020** et représenteront **31 % de la population en 2035**. Leur progression dans la société française est rendue inéluctable par les classes d'âge très nombreuses du baby-boom mais aussi par **l'augmentation de l'espérance de vie** qui est actuellement de **84,5 ans pour les femmes** et de **77,8 pour les hommes** et ne cesse de progresser.

Le nombre moyen de **départ à la retraite** est de **650 000 personnes par an** et le régime général comptait en **2009**, **12,6 millions de retraités**. Donc une population très nombreuse qui a **des besoins spécifiques en matière d'habitat** mais aussi de mode de vie.

Un concept original pour les retraités actifs

Quand les Senioriales® ont été lancées en 2002, **André et Paul Ramos**, promoteurs immobiliers toulousains, étaient partis d'un constat très simple : cette nouvelle population, active, en bonne santé et qui allait profiter d'une longévité inédite dans l'histoire de l'humanité, aurait **de nouveaux besoins en terme d'immobilier mais aussi de lien social et de loisirs**.

En effet, une fois les enfants partis, la maison devient trop grande et inadaptée avec des travaux d'entretien devenus souvent sources de tracas avec les années. De plus, dans nos sociétés individualistes, **l'arrivée à la retraite constitue**

souvent une rupture difficile à vivre : les familles ne vivent plus dans le même lieu géographique, les relations encore actives ne sont pas disponibles et le voisinage est souvent très distant, voire indifférent... C'est ainsi qu'André et Paul Ramos ont lancé en France un nouveau concept pour cette génération de retraités actifs, qui voulait à la fois **anticiper son vieillissement avec un habitat adapté, mais surtout continuer à profiter de la vie**.

Les raisons d'un succès

Le **succès** a été tout de suite **au rendez-vous** sur tous les plans, qu'il s'agisse de la **conception architecturale et ergonomique** des Senioriales® que de la proposition faite aux résidents d'**animations et de loisirs** en commun. **Le concept village** Senioriales® a ainsi pris tout son sens. De plus, le **prix d'achat d'une Senioriales® est très abordable**, et le souci des promoteurs de maintenir le niveau des charges à un niveau très raisonnable en adéquation avec le revenu des retraités, ont convaincu les acquéreurs. Depuis 2008, une **licence de marque** garantit aux résidents des Senioriales® la **pérenité** de ses spécificités (gardiens et animatrices recrutés et formés par Les Senioriales®, les animations, etc.) .





Les Senioriales[®], un concept d'avenir

Une entreprise en pleine dynamique



Pour accompagner le développement rapide de l'entreprise et ses besoins de financement, Les Senioriales[®] ont été rachetés par le Groupe Pierre & Vacances en 2007. Un **rapprochement très positif pour les résidents**, puisqu'aux promesses d'origine, la sécurité, le confort et la convivialité, s'est rajoutée une nouvelle offre : des vacances dans des sites Pierre & Vacances à des tarifs très avantageux.

En 2011, le chiffre d'affaires des Senioriales[®] a progressé de 75 % par rapport à 2010, passant de 43 à 75 millions d'euros.

L'avenir de l'entreprise avec « Les Senioriales[®] en Ville » et une implantation dans toute la France

Pour répondre à la demande, l'entreprise a lancé en 2011 une nouvelle offre : « Les Senioriales[®] en Ville », des résidences constituées d'appartements aménagés spécifiquement, offrant des services (régisseur, un salon-club...) mais situées dans des villes moyennes. Sept sites sont en cours de commercialisation : Montélimar (26), Agde (34), Marseille (13), Perpignan (66), Juvignac (34), Lucé-Chartres (28) et Saint-Avertin (37).

Autre évolution : les villages Senioriales[®] étaient tous implantés au sud de la Loire. Pour la première fois en 2011, une résidence a été inaugurée en Normandie et après ce test réussi, un développement du concept sur l'ensemble du territoire est en cours. Bien sûr, toujours en fonction de l'attrait des lieux, de leur proximité avec les services et les voies de communication.

Historique

LES **SENIORIALES**[®]
RÉSIDENCES SENIORS



2002

Commercialisation de la **première Senioriales[®] à Perpignan** suivie de la réalisation de 10 résidences dans le sud de la France.



2007

Nomination de **Bruno Derville** au poste de Président et **vente de l'entreprise Les Senioriales[®] à Pierre & Vacances.**



2010

Lancement de plusieurs « Senioriales[®] en Ville ».



2011

1^{ère} ouverture d'une Senioriales[®] au nord de la Loire.



2012

27 résidences livrées dans le sud de la France.
20 projets en cours de réalisation.



Paroles de Seniors*

LES SENIORIALES[®]
RÉSIDENCES SENIORS



LA SÉCURITÉ
LE CONFORT
LES ACTIVITÉS
LE LIEN SOCIAL
LES VACANCES
C'EST NOTRE CHOIX !



Paroles de Seniors

LA SÉCURITÉ

La sécurité occupe une place importante dans la demande des seniors et la conception des Seniorales® : la sécurité intérieure avec des aménagements spécifiques évitant les dangers domestiques, la sécurité générale avec un portail électrique, caméra et interphone et la sécurité d'esprit avec la présence d'un employé, le gardien, qui veille à la tranquillité des occupants et maintient le contact en cas de besoin.

Même quand je rentre tard, on se sent à l'aise d'aller du parking à chez soi.

Venant de la région parisienne, il m'arrive de ne pas fermer ma maison à clé car le portail est fermé... Je me rends compte que c'est essentiel.

Nous sommes tous aux aguets et nous nous sommes tous donnés les clés.

Je me sens tellement en sécurité que plusieurs fois, j'ai oublié de fermer ma porte d'entrée...

Je me sens très en sécurité.

L'aspect sécurité est un atout majeur. Dans mon ancienne copropriété, j'étais confronté au bruit et aux cambriolages en pleine journée. Juste avant de partir, il y a eu des essais d'effraction. Cela nous a conforté dans notre choix. Ici c'est cool !



Savoir qu'un voisin proche puisse se préoccuper de volets qui ne sont pas ouverts le matin, c'est très rassurant. Ce que je ne vivais pas dans mon ancienne maison, avec des voisins plus jeunes et qui travaillaient.

LA POPULATION DES SENIORIALES® VILLAGE

La moyenne d'âge à la réservation d'une Senioriales® est de 65 ans. Les 2/3 des résidents vivent en couple. 30 % viennent de la région et près de la moitié du nord de la Loire. Pour 80 %, il s'agit d'une accession à la propriété et d'une résidence principale, le reste étant propriété d'investisseurs individuels qui mettent le bien en location.



Paroles de Seniors

LE CONFORT

Les Senioriales® Village sont constituées de maisons de plain-pied ou d'appartements desservis par des ascenseurs, alliant une architecture contemporaine, sobre et élégante à des aménagements visant à faciliter la vie de tous les jours : accessibilité parfaite, volets roulants électriques, salles d'eau ergonomiques, cuisines fonctionnelles...

Avant je m'occupais du jardin, j'avais l'entretien de la piscine. Aujourd'hui, je délègue tout ça et j'en bénéficie sans en avoir les inconvénients. Je n'en ai que les avantages.

J'habitais dans une copropriété qui avait un grand terrain. Ici, je n'ai rien à faire. C'est la vie de château. C'est parfait.

J'ai pris ma décision par ce que quand on va vieillir, tout est prévu, ce qui est un plus.

Avant nous avions un grand appartement difficile à entretenir. Ici les mètres carrés ont été réduits, la piscine est entretenue par le gardien.

On a Fred (le gardien) qui entretient le jardin, moi je préfère être les doigts de pied en éventail.

Depuis que je suis arrivée, je vis dans une maison à ma taille, toute neuve, confortable. J'ai le temps de m'occuper de moi tous les jours, d'aller me promener.

Je vis un quotidien extrêmement agréable dans cette maison.



Une résidence calme, tranquille et jolie. Repos absolu, pas de soucis pour se garer, la maison est neuve et agréable. C'est parfait.

L'ENQUÊTE DE SATISFACTION 2011

Les conclusions de l'enquête de satisfaction réalisée en 2011 par Ipsos pour les Senioriales® montrent que le premier critère d'achat d'une Senioriales® est la sécurité (58 %) suivi de la situation géographique (45 %) et la convivialité (38 %). Pour les résidents d'un an, sur les critères les plus significatifs des Senioriales® (la sécurité, le confort, la disposition des pièces, la situation géographique, le conseiller syndical et l'animatrice), la moyenne de satisfaction est de 8/10. 74 % de ces résidents recommanderaient Les Senioriales® à un ami ou à un membre de leur famille.



Paroles de Seniors

LES ACTIVITÉS

La convivialité est indispensable à une vie harmonieuse et équilibrée. C'est là un des points forts des Senioriales® où chaque résidence dispose d'un Club House pour se réunir et pratiquer des activités en commun orchestrées par une animatrice.

Le Club-house, ce n'est que du bonheur, de la rigolade et du bien-être.

L'avantage c'est qu'on a un groupe de marche, de la peinture, du théâtre, de la céramique, de la danse, de la gym... plein d'activités qui nous permettent de nous ressourcer et de partir sur de bonnes bases.

Je suis partie à la retraite directement ici et dans mes activités, je n'avais pas le temps pour les loisirs. Ici j'ai découvert le billard et je suis devenu un passionné. La piscine, j'y vais tous les jours, c'est un grand plaisir. J'ai découvert la randonnée. On se retrouve à une dizaine, c'est génial et je viens de me mettre au vélo...
On est débordé d'activités.

Depuis que je suis ici, je me suis mis à danser, chose que je ne faisais pas avant...

De la gym, de l'aquagym, des randonnées, du vélo, du body karaté, du yoga... tellement d'activités que je n'ai pas le temps de faire les courses et le ménage...

Il y a bien de choix : des repas, des visites. Où on était avant, on ne bougeait pas beaucoup. On était coincés dans notre maison mais on ne sortait pas.

On est riche de temps quand on est retraité.

Les amis que je pouvais avoir travaillaient encore. Si je voulais avoir des activités, c'était le soir dans des associations, il fallait prendre la voiture... Ici c'est plus facile, on sort de chez soi, on est déjà dans l'ambiance.



Tout le monde se dit bonjour et on peut partager un café, une excursion... On peut créer des noyaux, la randonnée, la culture, le voyage, et vivre dans une petite communauté de 50 à 60 personnes de façon extrêmement épanouie, heureuse et sympathique.

LA LICENCE DE MARQUE DES SENIORIALES®

Pour conserver aux Senioriales® toutes ses spécificités, une licence de marque a été mise en place définissant précisément les services inhérents à son concept et indispensables à son bon fonctionnement comme : la présence d'un gardien recruté et formé par les Senioriales®, la présence d'une animatrice au minimum 20 heures par semaine et 10 mois par an, formée et recrutée par les Senioriales®, des animations (soirées dansantes, spectacles, etc.), un blog mis à la disposition des résidents, des vacances à des tarifs préférentiels dans les sites Pierre & Vacances, des rencontres amicales entre résidences...



Paroles de Seniors

LE LIEN SOCIAL

Le départ à la retraite est souvent synonyme de rupture et d'isolement. Le concept des Senioriales® permet de changer de vie en reconstituant des liens avec un nouvel environnement social.

Je vivais dans une maison à 2 étages et j'avais toujours dit que je voulais un petit plein pied au soleil... La décision a été prise avec mes 2 filles... Je ne serai jamais venue dans un village toute seule. C'est dur, on arrive, on pose ses bagages et ses meubles et après il faut faire la vie sociale... Ici c'était super !

On va chercher le courrier le matin aux boîtes à lettres, on ne sait jamais quand est-ce qu'on va rentrer. Il y en a un qui va vous inviter à l'apéro, l'autre à déjeuner...

Quand on a un problème de panne, il y a toujours un charmant homme qui vient vous dépanner... Cette vie en commun vous apporte une espèce de chaleur.

J'ai perdu mon mari ici... Par rapport à la perte de mon mari, je me trouve bien mieux ici que toute seule où j'étais avant.

C'est le bonheur car quand on avance en âge, on a peur du vide, de trop peu d'activité... Tandis que là, ce n'est jamais le cas. Quand on a le blues, on va du côté du club house, on rencontre toujours quelqu'un. On peut partager avec les personnes rencontrées. On a l'impression d'avoir toujours un objectif... festif qui plus est !



Nos clés sont chez un voisin. C'est un privilège. Quand on n'est pas là, il y en a un qui va arroser. C'est le côté sympathique. Avant il n'y avait personne pour arroser chez moi.

L'INTÉGRATION AU VILLAGE

Les Senioriales® sont un atout non négligeable pour les villes et les villages qui les accueillent. C'est un apport d'une population (entre 80 et 150 habitants) au pouvoir d'achat important qui ne dispose pas de commerces, ni de services à l'intérieur des résidences. Très ouverte sur le village, cette population s'intègre très bien et comme de nombreux seniors, participe activement à la vie d'associations, comme membres, présidents, voire en crée de nouvelles.



Paroles de Seniors

LES VACANCES

Les résidents des Senioriales® ont accès à des vacances à des tarifs préférentiels dans 21 sites Pierre & Vacances, allant sous certaines conditions, jusqu'à une réduction de 75 % du tarif. Ces tarifs permettent d'organiser des séjours en groupe. Ils peuvent aussi en profiter en famille ou entre amis des résidences.

La retraite, c'est fait pour se faire plaisir... Je suis là depuis peu de temps, mais j'ai déjà fait la croisière des Senioriales® et ça c'est génial ! J'en profite !

Nous sommes allés en Espagne et au mois de février, je pars avec ma fille, mon fils et leurs conjoints à la Guadeloupe pour 3 semaines.

Je pars à la Guadeloupe avec 4 personnes d'ici pour 3 semaines. C'est le top niveau !

Pierre & Vacances, quand j'ai vu les avantages que nous avions, j'ai dit : « Il ne faut pas perdre une minute ! ». Dès qu'on a signé, j'ai retenu une semaine à Cannes et on est parti 2 semaines en Andalousie.



On vient de mettre au point à 5 couples un départ aux Caraïbes, 15 jours à la Martinique et 15 jours en Guadeloupe... Et on est super contents.

LES NOUVEAUX RETRAITÉS

Interview de Jean-Yves Ruaux,
Rédacteur en chef de Seniorscopie

Quel poids représentent aujourd'hui les seniors dans notre société ?

Ils sont 14 millions et ce sont eux qui ont le plus d'argent dans la société. Il s'agit d'une génération « pivot » qui aide à la fois ses enfants et ses parents vieillissants.

Quel est leur état d'esprit, leurs attentes ?

Ils attendent le bonheur : s'ils ne l'ont pas connu dans leur vie active, la retraite constitue une cession de rattrapage. Cette génération est très attachée à son plaisir...



Paroles de Seniors

C'EST NOTRE CHOIX !

En changeant de domicile, voire de région, les nouveaux retraités changent de vie et vivent une retraite heureuse et très active pour leur plus grand bonheur et celui de leurs enfants.

C'est vraiment une autre vie.
Une vie rêvée qui convient
au passage à la retraite.
C'est quelque chose d'exceptionnel. Je souhaite de tout mon coeur que tous les gens puissent connaître cela.

Ça a tout changé : on n'a plus les soucis qu'on avait avant, d'entretien... On n'avait aucun voisin qui nous parlait avant. C'était triste. C'est pour cela qu'on a voulu partir.

Si c'était à refaire, je le referais tout de suite.

Les amis qui viennent nous voir aux Senioriales® nous envient beaucoup, envient notre style de retraite... Les Senioriales® représentent un lieu de vie privilégié.

Les enfants sont très contents. Ils me disent que je vis dans un petit village de vacances. Personne ne regrette la décision, ni eux, ni moi !

C'est une nouvelle vie. Tous les deux nous sommes veufs. On avait envie d'un redémarrage. On a vendu nos maisons et s'est refait un petit nid d'amour aux Senioriales®.

On a une fille et c'est elle qui nous a poussé à venir ici car elle voyait que j'étais malheureuse, plutôt déprimée. Elle est ravie. Elle trouve que c'est formidable. Elle vient plusieurs fois ici et se plaît bien ici. Vis-à-vis de moi elle est contente que je sois avec tous mes amis.





Pour en savoir plus sur Les Senioriales®

Les Senioriales® Village

Les résidences Senioriales® sont constituées pour la plupart de maisons de plain pied allant de 61 m² à 107 m².

Chaque maison est bordée par des espaces verts de qualité entretenus tout au long de l'année par du personnel qualifié. Un minibus est mis à la disposition des résidents. Le gardien jardinier est logé sur place et une animatrice organise des activités et des sorties.

L'implantation des Senioriales® a été soigneusement choisie pour répondre à plusieurs critères : situation agréable et ensoleillée, environnement culturel, à proximité d'un village avec services et des voies de communication ou de transport.

Les Senioriales® en Ville

L'écoute des résidents des Senioriales® Village et une demande croissante des prospects pour des résidences plus centrales ont conduit l'entreprise à s'orienter vers la création des « Senioriales® en Ville ». Décliné à partir du concept et des valeurs des Senioriales®, la sécurité, le confort, la convivialité et les vacances, ce nouveau type d'habitat s'adresse aux seniors retraités actifs qui souhaitent rester en ville. Une société d'exploitation a été créée pour garantir la pérennité du concept et son fonctionnement au quotidien et dans le temps. Un régisseur et un réceptionniste assurent les différentes prestations proposées par les Senioriales® en Ville : l'accueil, la mise en place et la gestion d'une offre de services et d'animations à la carte, l'aide au syndic pour gérer la maintenance et l'entretien des parties communes de la résidence, l'accompagnement de l'arrivée des nouveaux résidents,...

Chaque résidence comprend de 60 à 80 appartements allant du T1 au T4 avec des surfaces comprises entre 30 et 125 m², et une majorité de 2 pièces.

L'investissement immobilier

L'investissement moyen pour une maison de 80 m² dans une Senioriales® Village se situe autour de 250 000 euros et de 180 000 euros pour un appartement de 50 m² dans une « Senioriales® en Ville ». En général, les acquéreurs des Senioriales® étaient propriétaires de leur résidence principale qu'ils décident de vendre pour financer leur achat. Une fois cet investissement réalisé, les résidents doivent acquitter des charges mensuelles de copropriété qui selon la surface du logement se situent entre 140 et 180 euros, un budget en adéquation avec des revenus de retraités. Pour mémoire, en 2009, selon l'INSEE, le montant de la retraite moyenne des Français était de 1 524 euros mensuels pour un homme et de 877 euros mensuels pour une femme.

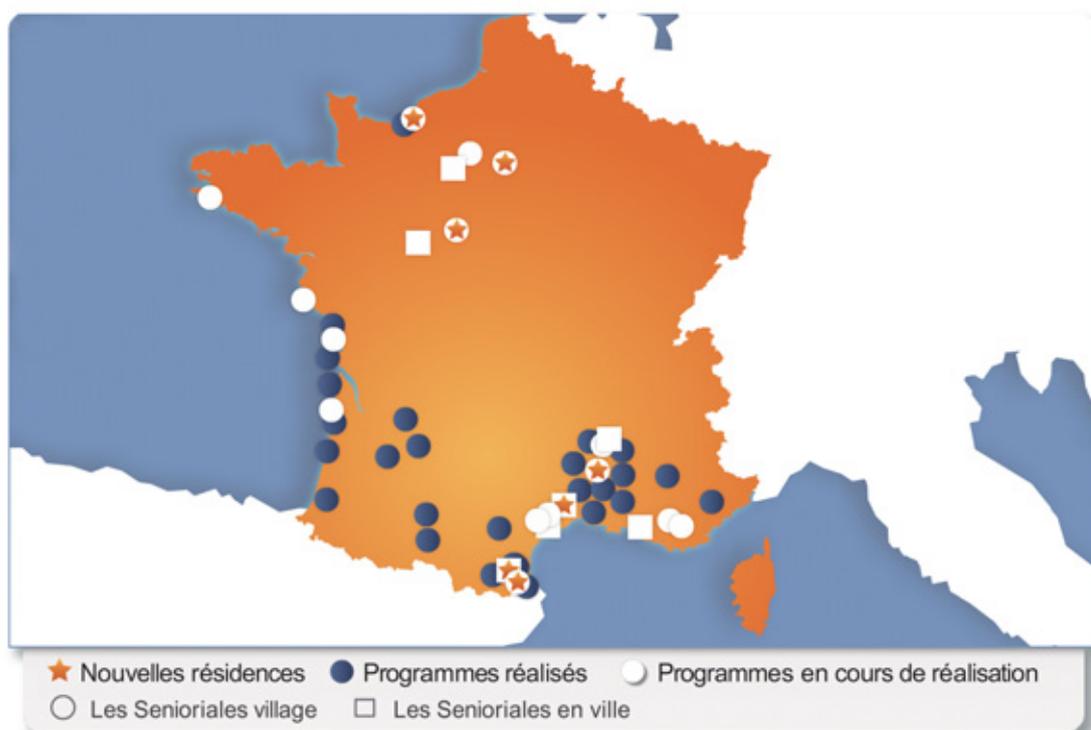
Les charges mensuelles de copropriété varient selon le nombre et la surface des logements. Elles comprennent notamment l'assurance des bâtiments collectifs, l'entretien et la maintenance des parties communes, le salaire du personnel, ... Les charges des résidences Les Senioriales® sont bien moins élevées que celles des résidences dites "de service" incluant par exemple la restauration ou des services de soin.

La valeur de revente des Senioriales® suit les mouvements du marché de l'immobilier local.

Un service « revente » via le réseau commercial, accompagne les résidents et permet d'identifier rapidement les acheteurs.

Où trouver les Senioriales® en France ?

Les villages Senioriales® comptent 47 résidences
dont 27 ont déjà été livrées.



L'ENTREPRISE LES SENIORIALES®

Présidé par Bruno Derville, Les Senioriales® compte 105 collaborateurs. Le siège social de l'entreprise est à Toulouse et trois agences à Bordeaux-Bègles, Levallois-Perret et Aix-en-Provence, permettent à ses collaborateurs d'être plus proches des résidents. En 2011, l'entreprise Les Senioriales® a réalisé un chiffre d'affaires de 75 millions d'euros HT.