



## **Altarea renforce son ambition sur le marché des résidences services seniors**

---

- **Le Groupe crée ARIAS (Altarea Résidences Intergénérationnelles Avec Services), un pôle multimarque et multioffre qui propose une palette de solutions de logement avec services**
- **Altarea rachète Sopregi / Sopregim, principal exploitant des résidences seniors Les Hespérides**
- **Cogedim Club, marque du Groupe, devient Nohée et fait évoluer son offre**

*Paris, le 23 novembre 2023* – Au moment où la proposition de loi « bien vieillir » revient à l'Assemblée avec la promesse d'une loi de programmation sur le grand âge, le groupe Altarea apporte une réponse au sujet du vieillissement de la population française en renforçant son offre en matière d'habitat seniors.

Entre 2020 et 2030, le nombre de seniors de 75 à 84 ans progressera de 49% en France. Parallèlement, les seniors expriment aujourd'hui des attentes renforcées en matière de lien social, d'expérience et de plaisir de vie. Face à ces profondes évolutions démographiques et sociologiques, le modèle des résidences services seniors constitue une solution d'avenir pour répondre aux besoins de logements de cette population.

Fort de cette conviction, Altarea renforce son ambition sur ce marché, d'une part en rachetant Sopregi/ Sopregim, principal exploitant des résidences services seniors Les Hespérides, marque historique et référente du secteur, d'autre part en faisant évoluer le positionnement de sa marque Cogedim Club, qui devient Nohée. L'ensemble des solutions de logement proposées par le Groupe pour les seniors est désormais réuni au sein d'un nouveau pôle dédié : ARIAS (Altarea Résidences Intergénérationnelles Avec Services). Ce nouveau pôle a également pour vocation à accueillir d'autres types de logement avec services y compris ceux dédiés à des publics non-seniors, par exemple habitat intergénérationnel, coliving etc.

### **Un double enjeu démographique et sociologique**

Les baby-boomers nés après la Seconde Guerre Mondiale sont aujourd'hui des seniors. L'arrivée à l'âge de la séniorité de la plus grande génération que la France ait connue génère un enjeu démographique de taille, celui des solutions de logements adaptés à leurs besoins.

Souvent réduites dans la perception individuelle comme dans le discours public à l'alternative EHPAD versus maintien à domicile, ces options de logement adaptées aux seniors sont encore mal

connues par les seniors eux-mêmes : selon l'étude Viavoice x Cogedim Club réalisée en octobre 2023, ce sont moins de 25% des seniors qui disent bien connaître les solutions existantes<sup>1</sup>.

Par ailleurs, contrairement à ce que l'on aurait pu imaginer, l'attachement au domicile s'avère être avant tout un rejet de l'EHPAD et un attachement fonctionnel plus qu'affectif : les motifs d'attachement au domicile sont principalement l'espace - notamment extérieur -, le sentiment de sécurité et de préservation de la liberté et de la possibilité de recevoir ses proches, bien plus que les souvenirs.

50% des seniors sont même critiques sur certains aspects de leur logement actuel : parmi les désagréments perçus du logement actuel : l'entretien du jardin, des travaux devenus nécessaires, une décoration vieillissante, l'éloignement des commerces, des services et des transports.

Dans le même temps, les seniors sont de plus en plus attachés à bien vieillir.

L'étude Viavoice x Cogedim Club démontre en effet qu'ils ont à cœur de rester actifs pour profiter pleinement de cette période de leur vie. Ainsi, 3 seniors sur 4 se disent heureux de vieillir. Ils ont envie d'une vieillesse qui s'inscrit dans la continuité de la vie qu'ils ont choisie.

Les seniors d'aujourd'hui sont actifs (ils pratiquent très fréquemment ou fréquemment 7 activités en moyenne) ; ils sont mobiles, en lien avec leurs pairs et avec les autres générations (81% aiment ainsi partager des moments avec des personnes de leur âge et 81% également pensent que les relations avec d'autres générations sont nécessaires et enrichissantes).

## La résidence services seniors, un modèle d'avenir

Aujourd'hui encore méconnu, le modèle de la résidence services seniors est une solution à fort potentiel pour répondre aux besoins de logement des seniors. L'étude Viavoice x Cogedim Club montre ainsi que la résidence services est précisément en capacité de répondre aux attentes des seniors : préservation de l'indépendance et de l'intimité, fonctionnalité, proximité avec les commerces, les services et les activités, accessibilité, sécurité, adéquation du logement avec le mode de vie.

## Altarea renforce son offre de logement pour les seniors



*Résidence Hespérides Malesherbes à Paris*

Déjà présent depuis 10 ans sur le marché des résidences seniors à travers sa marque Cogedim Club, Altarea renforce aujourd'hui son ambition.

Le Groupe annonce ainsi le rachat de Sopregi et Sopregim, principal opérateur des résidences seniors en copropriété avec un réseau de 23 résidences présentes dans tout le territoire français, sous la marque Les Hespérides. Avec ce rachat, Altarea rassemble dans une entité commune des résidences services seniors dites de première génération

<sup>1</sup> Etude quantitative online réalisée par Viavoice, pour Nohée, en octobre 2023 auprès de 1 000 seniors représentatifs de la population française.

(dédiées à des propriétaires-occupants) et de deuxième génération (dédiées à des locataires) et est donc en mesure de mieux adresser la recherche de solutions d'habitat, sur un marché dont la capacité d'accueil est actuellement insuffisante pour répondre aux enjeux démographiques<sup>2</sup>. Ces deux offres permettent de répondre aux besoins de différents profils clients : l'étude Viavoice a ainsi montré que parmi ceux qui se projettent sur les résidences seniors, certains veulent rester propriétaires tandis que d'autres ne s'imaginent que locataires.

**Avec ARIAS, le Groupe entend ainsi répondre à la pression démographique incontestable liée à l'effet baby-boom en apportant des solutions d'habitats complémentaires pour répondre à cet afflux démographique.**

Par ailleurs, le Groupe fait évoluer le positionnement de sa marque Cogedim Club, qui change de nom et devient **Nohée**.

# nohée

Ce changement s'inscrit dans le contexte de l'arrivée à l'âge de la séniorité des boomers qui expriment un rapport au vieillissement, des attentes et besoins qui leur sont propres. Ils sont ainsi très attachés à leur liberté, et – dans la continuité d'une vie dans laquelle la recherche du plaisir s'est largement exprimée – accordent une grande importance à la joie de vivre. Ils veulent également s'inscrire dans une continuité avec la vie qu'ils se sont choisie.

Inspiré par cette nouvelle génération de seniors, Nohée choisit d'en faire plus.

Tout en capitalisant sur les fondamentaux de la marque : qualité immobilière, localisation en centre-ville et esprit « maison de famille », Nohée proposera dès 2024 une gamme de services repensée et enrichie pour encore mieux répondre aux attentes des seniors d'aujourd'hui et de demain :

- Des services et des solutions pour faciliter le quotidien et garantir la sérénité d'esprit, comme, par exemple le vide-maison, l'accompagnement au déménagement et à l'emménagement ;
- Une programmation d'animations et d'activités plus variée et ouverte à des participants externes (des brunchs le dimanche, des tea times, un club de lecture, des activités sport et fitness, des aides au déménagement etc.) ;



*Résidence Nohée à Asnières*

---

<sup>2</sup> Selon un rapport du Haut-Commissariat au Plan, on estime, avec le boom démographique, que le besoin en habitat alternatif se situe entre 200 000 et 300 000 d'ici 2050.

- Une multiplication de moments de vie intergénérationnels et festifs en partenariat avec des associations ou encore des crèches ;
- Une prise en compte globale et personnalisée du bien-être, à travers de nouveaux partenariats avec des prestataires de services dédiés au bien-être.

Cette évolution de l'offre s'accompagne d'une nouvelle identité et d'un nouveau nom qui expriment les valeurs d'humanité, de réassurance, de vivre ensemble, d'ouverture qui sont chères à l'ensemble des équipes et qui s'incarnent dans l'expérience de la marque.

Le 15 novembre dernier, 10 ans après l'ouverture de la première résidence du réseau, Nohée a ouvert sa 30<sup>ème</sup> résidence à Montbonnot. L'ambition est d'opérer 50 résidences d'ici 2026. 11 nouvelles résidences ouvriront leurs portes en 2024 et 2025.

**Avec Nohée, le groupe répond ainsi à la pression sociologique des attentes, modes de vie, et capacité de projection en termes de mobilité résidentielle des seniors.**

Altarea regroupe ces solutions complémentaires de logement au sein d'un nouveau pôle dédié, nommé ARIAS (Altarea Résidences Intergénérationnelles avec Services). Outre le développement des marques Les Hespérides et Nohée, ce pôle a pour mission de proposer des solutions de logement innovantes, à l'instar du coliving. Un premier projet de coliving senior est déjà cours à Port Fréjus.

L'objectif d'ARIAS est d'avoir, à moyen terme, 100 résidences intergénérationnelles avec services.

**Alain Taravella, Président-Fondateur d'Altarea**, déclare : *« Altarea est particulièrement sensible à cet enjeu sociétal que représente le logement des seniors et le « bien vieillir ». Le Groupe s'attache depuis 10 ans à apporter une solution d'habitat pour préserver l'autonomie, garantir le bien-être et la sécurité des seniors, et ce, dans un cadre répondant à leurs besoins. Le rachat des Hespérides, ainsi que l'évolution du positionnement de notre marque Cogedim Club qui devient aujourd'hui Nohée, s'inscrivent dans notre ambition de faire du Groupe un acteur incontournable sur ce marché ».*

Pour **Jérôme Navarre, Directeur de Nohée (ex Cogedim Club)** et d'Altarea Altarea Résidences Intergénérationnelles avec Services (ARIAS) : *« Les seniors d'aujourd'hui sont actifs, mobiles, demandeurs de lien social et intergénérationnel. C'est ce qu'ils souhaitent retrouver dans leur habitation. Selon l'étude que nous avons réalisée avec l'institut Viavoice, 30% d'entre eux sont prêts à déménager de leur domicile actuel pour une solution en location, dans des résidences en centre-ville, proches de tout, et avec des activités leur permettant d'apprendre de nouvelles choses et de faire des rencontres. Entre le maintien à domicile et l'Ehpad, nos résidences seniors constituent une 3<sup>ème</sup> voie. Depuis 2013, Cogedim Club est à leurs côtés et aujourd'hui, face à ce changement d'échelle, Nohée, va plus loin pour tenir cette promesse : proposer bien plus qu'un chez-soi pour profiter de la vie en toute sérénité ».*

### À propos d'Altarea

Altarea est le leader français de la transformation urbaine bas carbone avec l'offre immobilière la plus complète au service de la Ville et de ses acteurs. Le Groupe dispose pour chacune de ses activités de l'ensemble des savoir-faire et de marques reconnues pour concevoir, développer, commercialiser et gérer des produits immobiliers sur-mesure. Altarea est coté sur le compartiment A d'Euronext Paris.

[www.altarea.com](http://www.altarea.com)

### À propos de Nohée (ex-Cogedim Club)

Nohée, marque du groupe Altarea, propose partout en France 30 résidences créatrices de lien destinées aux seniors d'aujourd'hui et demain. Avec une architecture et un style affirmés propres à chacune, les résidences Nohée promettent bien plus qu'un chez-soi. Des appartements en location équipés et personnalisables, des lieux de vie et de partage vivants, joyeux, ouverts sur le quartier, des services pour faciliter le quotidien et profiter de la vie. Nohée permet de concilier le plaisir de moments de découverte et de convivialité à une vie indépendante, à son rythme et selon ses envies et en toute sérénité grâce à la présence d'équipes engagées et positives, et à un esprit de famille chaleureux.

[www.nohee.fr](http://www.nohee.fr)

### Contacts presse

#### ALTAREA

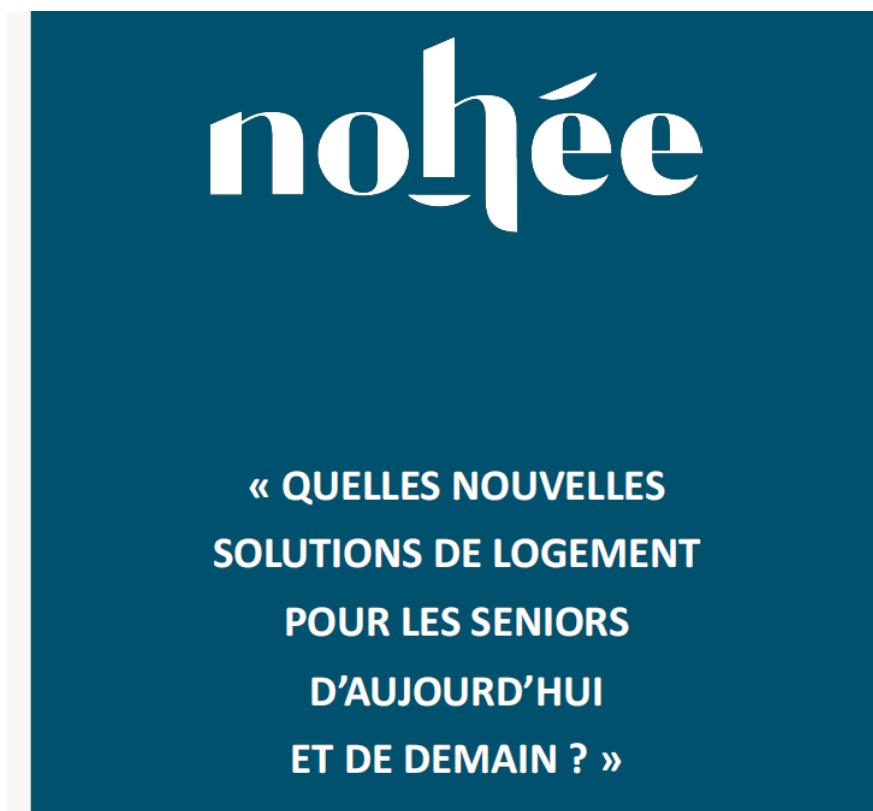
**Denise Rodrigues-Viellard**  
Responsable relations presse  
06 37 36 24 14  
[drodrigues@altarea.com](mailto:drodrigues@altarea.com)

#### Agence SHAN

**Candide Louniangou**  
Consultante senior  
06 14 16 37 68  
[candide.louniangou@shan.fr](mailto:candide.louniangou@shan.fr)

**Etude quantitative online réalisée par Viavoice, pour Nohée, en octobre 2023,  
auprès de 1 000 seniors représentatifs de la population française**

### Chiffres clés et infographie



#1

## LES SENIORS D'AUJOUR'HUI : DES PASSIONS, UNE ENVIE DE LIEN ET DES PROJETS

### ▶ ACTIVITÉS, MOBILITÉ, LIEN SOCIAL

#### Pratiques fréquentes ou très fréquentes



81%

pensent que les relations  
intergénérationnelles enrichissent

81%

aiment partager  
des moments avec  
des personnes de leur âge

Leurs priorités  
pour l'avenir

- 1 Être en forme physiquement
- 2 Continuer d'apprendre de nouvelles choses
- 3 Vivre à leur rythme
- 4 Avoir une vie sociale nourrie
- 5 Consacrer du temps à leurs passions / hobbies

### ▶ VISION DE LA VIE



74%

assument pleinement de vieillir /  
n'ont pas de souci avec cela

*Cela ne veut rien dire "vieillir comme un vieux",  
cela dépend quel vieux. On n'est jamais vieux  
quand on peut tout faire... Moi, dans ma tête,  
j'ai 20 ans et je fais encore des bêtises !*

Étude quantitative sur 1 000 Seniors de 65 ans et plus, représentatifs des  
Seniors français & interviews qualitatives, réalisées par ViaVoice pour Nohée.



## ▶ ATTACHEMENT AU DOMICILE



des Seniors sont très attachés à leur logement actuel et ne souhaitent pas le quitter / déménager



sont ouverts à un changement de logement / déménagement, dès aujourd'hui

## ▶ UN ATTACHEMENT AU DOMICILE PLUS FONCTIONNEL QU'AFFECTIF

39%

J'ai tout l'espace dont j'ai besoin

37%

Je n'ai pas envie d'aller dans un EHPAD

36%

Mon jardin / mon extérieur

31%

La possibilité de recevoir mes amis / ma famille chez moi

31%

Je m'y sens en sécurité

29%

La préservation de mon autonomie / liberté

Vs J'y ai tous mes souvenirs : 14% | J'y ai vécu les moments les plus importants de ma vie : 9%

▶ Ce qui crée l'attachement au domicile actuel peut être couvert par les Résidences Services Seniors (mais pas par les EHPAD).

▶ LA RÉSIDENCE SERVICE SENIOR : LA LIBERTÉ D'UN CHEZ « SOI »  
ET UNE VALEUR AJOUTÉE FONCTIONNELLE ET SERVICIELLE

50%

des Seniors sont critiques sur certains aspects de leur logement

- ▶ Entretien du jardin
- ▶ Travaux nécessaires
- ▶ Vieillesse (déco / état)
- ▶ Éloignement des commerces et services

Avantages perçus de la Résidence Service Senior

1

Logement fonctionnel, pratique, bien équipé

2

Proximité commerces et services

3

Accessibilité totale

4

Sécurisation du logement

5

Services et restauration à la carte et liens sociaux diversifiés

Tout en préservant son indépendance / intimité et son mode de vie

## ▶ 2 SEGMENTS PORTEURS POUR LES RSS



20%

des  
Seniors

## FULL LIFE

- ▶ **CSP et revenus plus élevés / Les plus connectés**
- ▶ **Leurs activités / passions :** Lecture, détente, vie associative, sorties en journée et en soirée, départs en week-ends et en vacances...
- ▶ **Bien vieillir = continuer de découvrir et d'apprendre**
- ▶ **Leur appétence pour les RSS : Intérêt ++**
- ▶ **Les bénéfices à mettre en avant :** services, conciergerie, sorties culturelles / découverte

## SHARING FIRST

- ▶ **CSP et revenus intermédiaires / Plus d'aînés et/ou aidants**
- ▶ **Leurs activités / passions :** TV, marche à pied, lecture, jeux, sports, bien-être, ateliers....
- ▶ **Les plus en recherche de moments partagés** avec la famille, les amis, des enfants / ados / jeunes adultes
- ▶ **Bien vieillir = profiter de toutes les opportunités qu'offre la vieillesse** (enfants / petits-enfants, liberté, maturité, partage, émotions, nouvelles expériences...)
- ▶ **Leur appétence pour les RSS : Intérêt ++**
- ▶ **Les bénéfices à mettre en avant :** activités partagées, lien social, intergénérationnel



14%

des  
Seniors

- ▶ Aujourd'hui très majoritairement propriétaires (71%), ils sont en 1<sup>er</sup> lieu intéressés par un statut de locataire, quand ils se projettent en Résidence Service Senior (72%).



▶ 2 SEGMENTS PLUS DISTANTS VIS-À-VIS DES RSS



**ETERNAL YOUTH**

- ▶ **Revenus plus élevés / Plus de personnes entourées :** vivant en couple, ayant des enfants / petits-enfants
- ▶ **Leurs activités / passions :** moins d'activités que les deux premiers groupes, plus de sport, moments en famille, TV
- ▶ **Bien vieillir = maintenir sa forme physique, préserver son rythme / sa liberté, voir sa famille** (enfants & petits-enfants)
- ▶ **Leur appétence pour les RSS : Intérêt -**
- ▶ **Les freins :** attachement au domicile, envie de ne rien changer et de repousser au plus les effets de l'âge

**HOME SWEET HOME**

- ▶ **Revenus et CSP plus modestes / Plus de personnes vivant seules et/ou sans enfants.**
- ▶ **Leurs activités / passions :** les moins actifs / investis / connectés
- ▶ **Plus inquiets des effets de l'âge** (maladie, isolement...) **en lien avec une perte légère d'autonomie plus fréquente**
- ▶ **Bien vieillir = ralentir, se reposer**
- ▶ **Leur appétence pour les RSS : Intérêt -**
- ▶ **Les freins :** attachement au domicile et faible ouverture vis-à-vis de solutions alternatives (projection plus forte sur l'EHPAD, si perte d'autonomie)



*Des segments qui regroupent des Boomers mais aussi des Seniors plus âgés. La catégorie socioprofessionnelle, le bagage culturel, l'historique de vie. sont des prédicteurs forts de la mobilité sur le sujet de l'habitat.*