

> L'ESSENTIEL

RÉSIDENCES SERVICES SÉNIORS (RSS)

Un actif d'avenir ou en devenir ?

RESEARCH



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

L'immobilier
d'un monde
qui change



QUELQUES CHIFFRES CLÉS



En **2022**, **6,5 millions de personnes** avaient plus de 75 ans en France, soit 10% de la population française.

En **2030**, ils devraient passer la barre des **8 millions** de personnes.



En **2021**, **530 000 personnes** âgées étaient en mort sociale (contre 300 000 en 2017) et **2 millions** vivaient isolées de leur famille et amis sur cette même période.



On estime à **80 ans** l'âge moyen d'entrée en Résidence Services Séniors (RSS) en France.

Le nombre de résidences services séniors a dépassé la barre des **1 000 actifs** en **2022**. Il pourrait atteindre **1 550 résidences** en **2026**.



En **2020**, on comptait en France, **7 aidants potentiels pour 1 sénior**.

En **2025**, on aura un peu moins de **4 aidants pour 1 sénior**.



En **2023**, **près de 170 millions d'euros** ont été investis en RSS en France.

Sources : Immostat, BNP Paribas Real Estate INSEE, Xerfi, Les Petits Frères des Pauvres

● CONTEXTE

UN MARCHÉ AVEC DE VÉRITABLES PERSPECTIVES DE CROISSANCE

Sans surprise la crise de la Covid-19 n'aura pas été sans conséquence pour le secteur de l'immobilier. Toutefois, le marché des Résidences Services Séniors (RSS) aura su faire preuve d'une certaine résilience. En effet, cette crise aura eu le mérite de remettre en exergue des préoccupations quelque peu délaissées par la société ces dernières années. Alors que le nombre d'EHPAD mis en chantier a très nettement diminué depuis les années 2010, les regards se portent désormais sur les résidences privées à destination des séniors. Ces actifs s'inscrivent aujourd'hui clairement comme des solutions complémentaires aux EHPAD, et il convient de ne pas les négliger au vu des fortes perspectives de croissance de la population sénior en France.



RÉSIDENCES SERVICES SÉNIORS : DE QUOI PARLE-T-ON ?

La toute première résidence services séniors a vu le jour à Biarritz au début des années 70 suite à l'initiative d'un promoteur. Son objectif était de développer un immeuble qui offrait un certain nombre de services à des séniors retraités et encore autonomes. Couronnée de succès, cette initiative a, très rapidement, fait de nouveaux émules et plusieurs autres promoteurs se sont lancés dans l'aventure.

Les résidences services séniors désignent un ensemble de logements sécurisés (appartements aménagés pour limiter les accidents domestiques, personnels présents en permanence etc.) et privatifs. Ils s'adressent à des personnes âgées de plus de 65 ans autonomes ou en perte d'autonomie légère et se caractérisent par :

- Une offre de services qui est collective et non individualisable (accès espaces de convivialité, conciergerie, animations...)
- Une offre de services individualisables à la carte et facturés à la consommation.
- Les occupants peuvent être propriétaires (résidence de première génération) et/ou locataires (résidence de seconde génération).



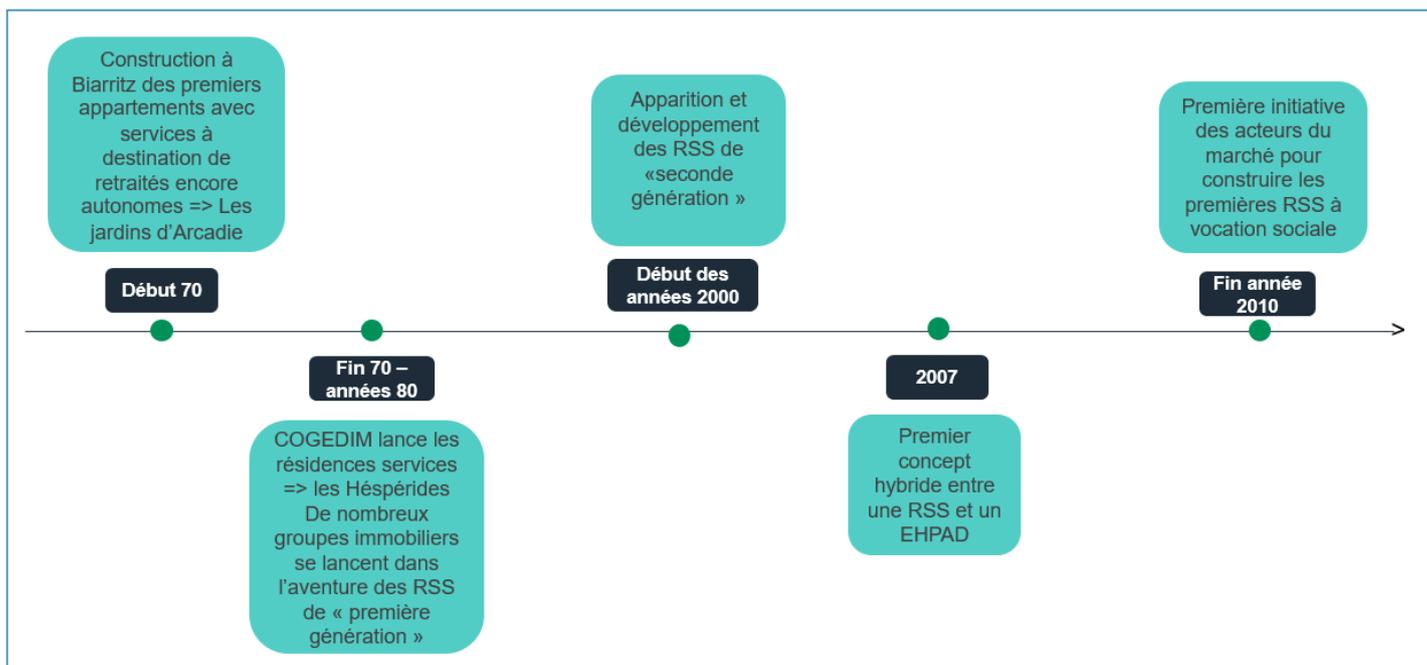
Les résidences services seniors sont gérées par des structures commerciales privées et se situent hors du périmètre médico-social. Elles sont donc exemptées des conditions d'autorisations liées à ce type d'établissement.

Au fur et à mesure des années, les résidences services seniors ont évolué afin de s'adapter aux différents besoins de leurs occupants, aussi bien en termes de services, de sécurisation des espaces de vie, et surtout en termes de contraintes financières.

Cette situation a donné naissance à plusieurs catégories de résidences services seniors (figure ci-dessous).

Historiquement et dans l'inconscient de la société, les RSS sont souvent associées à une population aisée ou appartenant à la classe moyenne. Pour changer cette image et élargir leur clientèle, de nombreux exploitants ont cherché à proposer de nouvelles solutions. Ainsi, afin de rendre les résidences services seniors accessibles au plus grand nombre, on assiste depuis un certain nombre d'années au développement d'actifs à prix plus abordables et même à vocation sociale un peu partout en France.

LES RÉSIDENCES SERVICES SÉNIORS : QUELQUES REPÈRES HISTORIQUES



Source : BNP Paribas Real Estate

● LES SÉNIORS

LES PLUS DE 75 ANS : UN SEGMENT À DEUX VITESSES

En 2022, près de 18 millions des personnes vivant en France étaient âgés de plus de 65 ans.

Dans cette population, les seniors de plus de 75 ans, ont représenté 6,5 millions de personnes, soit 10% de la population française. À noter que cet effectif a progressé de 43% en vingt ans, alors que la population française dans son ensemble a augmenté de 10% sur la même période.

L'analyse de la classe d'âge des plus de 75 ans montre, néanmoins, une certaine hétérogénéité. En effet, on constate que le segment des 75-79 ans n'évolue pas au même rythme ni dans la même temporalité que celui des

85 ans et plus. à partir de 2030, les personnes âgées de 80 ans et plus seront, en France, la population qui connaîtra la plus forte augmentation. Or, selon l'étude de 2023 de la Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (DREES), la moitié des gens vivant en résidence services seniors en 2019 était âgée de plus de 86 ans (73% étaient des femmes et les deux tiers des veuves). Rappelons qu'en moyenne, on estime que les personnes âgées rentrent en RSS aux alentours de 80 ans.

LES PLUS DE 65 ANS : UNE POPULATION QUI BÉNÉFICIE SOUVENT DE REVENUS COMPLÉMENTAIRES

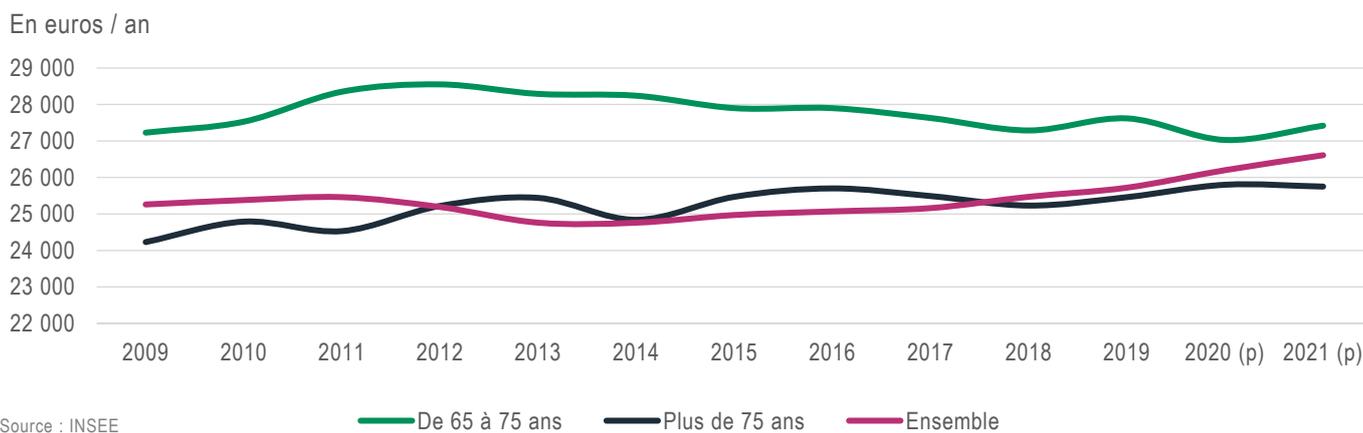
Si le niveau de vie moyen des séniors âgés de 65 à 74 ans est nettement supérieur à la moyenne nationale, la dynamique est plus fluctuante pour les séniors de plus de 75 ans. À noter que depuis 2017, il se situe à nouveau en-dessous. Ces constats masquent, néanmoins, une grande diversité de situations et un écart entre hommes et femmes qui peine à être comblé.

En complément des pensions et des retraites, les revenus d'activité ne représentent qu'une petite partie du niveau de vie des plus de 65 ans (10,8% pour les 65-74 ans et 3,2% pour les plus de 75 ans).

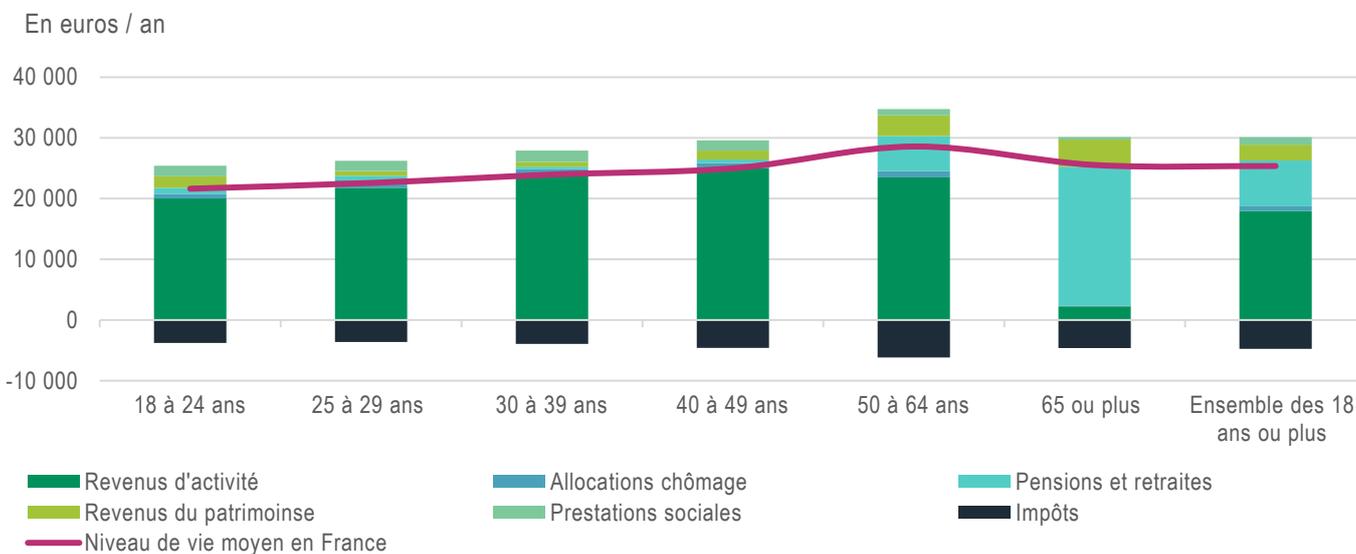
Les revenus du patrimoine (assurance vie, épargne, bien immobilier (hors résidence principale)) **ont, quant à eux, un poids bien plus important** : 17% pour les 65-74 ans et 19,1% pour les plus de 75 ans. Ce pourcentage dépasse même 31% pour les plus de 95 ans.

En outre, pour les séniors les plus modestes, il existe un certain nombre d'allocations dédiées dont le cumul leur permet de vivre, dans la plupart des cas, au-dessus du seuil de pauvreté (allocation de solidarité des personnes âgées, allocation personnalisée d'autonomie, aide sociale à l'hébergement...).

Niveau de vie moyen des séniors par rapport à la moyenne nationale - revenus 2021 constant



Niveau de vie moyen des Français selon l'âge - revenus 2018



UNE POPULATION QUI SOUFFRE ENCORE TROP DE SOLITUDE

Une étude réalisée par les Petits Frères des Pauvres relate qu'en France, en 2021, **530 000 personnes âgées étaient « en mort sociale »** (contre 300 000 en 2017) et **deux millions vivaient isolées de leur famille et amis**. Cette situation s'est malheureusement aggravée avec la crise de la Covid-19. Cet isolement est d'autant plus marqué dans les zones rurales. En effet, les aînés y ont, bien souvent, un accès restreint aux services et commerces surtout lorsqu'ils ne sont pas véhiculés.

Selon Eurostat, la France figure parmi les dix premiers pays en Europe où le taux de personnes de plus de 65 ans vivant seul est le plus élevé. En ce qui concerne les femmes, la Lettonie, la Slovaquie et l'Allemagne arrivent en tête (la France étant au 6ème rang) et pour les hommes ce sont l'Irlande, la Suède, et la Lettonie (la France étant au 8ème rang).

Lutter contre l'isolement des personnes âgées passe donc, sans conteste, par le maintien des liens avec la famille et les amis. Quand ils sont présents auprès de leurs aînés, ils leur apportent souvent une aide financière, matérielle mais surtout un soutien moral. Ils sont donc un élément essentiel au "bien-vieillir" des séniors.

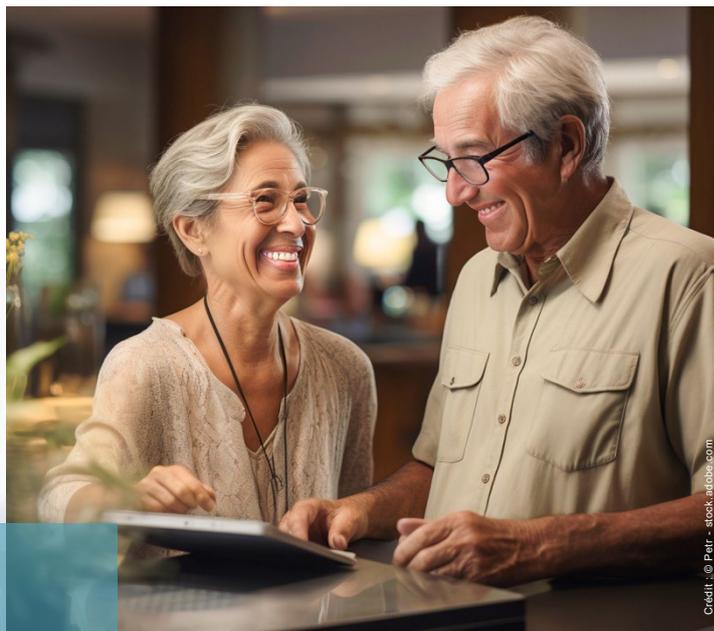
Cependant, la France pourrait bientôt être en difficulté sur ce point. La courbe de croissance de la population

française âgée de 20 à 75 ans, croit beaucoup moins rapidement (croissance à un chiffre) que celles des plus de 75 ans. Or ces effectifs sont des aidants potentiels pour les séniors. Il en découle alors une diminution du ratio aidants versus séniors. Cette situation ne devrait pas s'améliorer au cours des prochaines années : selon les prévisions de l'Insee, la croissance de la population âgée de 20 à 75 ans devrait être nulle dès 2030 et même devenir négative à partir de 2040.

La baisse du ratio aidants versus séniors pourrait se traduire par un recours plus important des plus de 75 ans à des structures d'accueils dédiées.

Aujourd'hui, on s'interroge donc, plus que jamais, sur les mesures à prendre pour réduire l'isolement des séniors et surtout leur permettre de « mieux vieillir ». D'autant que la crise sanitaire a mis en exergue la mauvaise gestion des EHPAD (forte mortalité) et que **le parc de logements français actuel n'est pas vraiment adapté aux besoins des personnes âgées** en termes de sécurité, agencement, et praticité.

Les résidences services séniors représentent aujourd'hui, une véritable alternative en offrant des solutions adaptées aux différents besoins des séniors.



● AU CŒUR DE LA STRATÉGIE

| UN MARCHÉ TRÈS **CONCENTRÉ** ET DE PLUS EN PLUS **MATURE**

Le marché des résidences services seniors **est un marché très concentré**. Les dix premiers exploitants se sont partagés plus de 60% de la gestion du parc de logements en 2022 contre 56% en 2017 (source Xerfi).

Dès 2015, les investisseurs institutionnels sont entrés sur le marché et, de ce fait, les ventes en bloc s'y sont développées. Ces acteurs ont, par nature, tendance à privilégier les opérateurs les plus solides, et la concentration du marché a donc fortement augmenté. **Mais l'arrivée de ces investisseurs a également induit une professionnalisation plus marquée** des entreprises sur le marché des RSS avec notamment l'apparition de labels environnementaux et de qualité.

Avant l'année 2023, quand on regardait le peloton des dix premières entreprises du secteur, on constatait peu d'évolution chez les cinq premiers opérateurs. Le jeu de la concurrence ne se jouait essentiellement qu'à partir de la sixième place, position à laquelle il arrivait parfois, de voir apparaître encore un nouvel entrant.

En 2022, le leader du marché français était l'entreprise Domitys. Il concentrait 21,3% du nombre total de logements et plus de 14% des résidences en exploitation. Les Girandières et les Senioriales arrivaient juste derrière avec des parts de marché supérieures à 5%.

Mais les cartes devraient se redistribuer en 2024. En effet, d'une part, **le groupe Altarea a renforcé sa position sur le marché** en rachetant, fin 2023, son concurrent Les Hespérides (Sopregi/Sopregim). Il a également créé le pôle ARIAS (spécialisé dans les résidences intergénérationnelles avec services) qui regroupe, désormais, ses deux marques de RSS (Nohée, anciennement Cogedim Club, et les Hespérides).

D'autre part, fin 2023, **une partie du parc des Senioriales a été cédé** par Pierre et Vacances au groupe familial Acapace, détenteur des Jardins d'Arcadie.



UNE STRATÉGIE EN MOUVEMENT

Face aux caractéristiques du marché des résidences services seniors, les exploitants doivent être innovants et se différencier. On assiste ainsi, régulièrement, à la mise en place de nouvelles initiatives. Quand certains exploitants misent sur une domotique de plus en plus présente au quotidien pour simplifier la vie des occupants, d'autres cherchent à abaisser les barrières entre les différentes classes d'âge avec la création de résidences intergénérationnelles (CDC Habitat, Domitys...). Certains concurrents n'hésitent plus à élargir leurs populations cibles à l'instar des exploitants qui développent des résidences mixtes EPHAD / RSS (Orpea, Colisée...) ou encore des actifs à vocation sociale (CDC Habitat...).

Lorsqu'une entreprise décide de développer une résidence senior en France, elle doit prendre en compte plusieurs paramètres :

- afin de remplir rapidement et durablement ses logements, elle doit « bien » définir sa clientèle potentielle (nombre de personnes, statut marital...),
- elle doit établir un modèle économique et tarifaire adéquat (quel tarif pour quel service, modèle à la carte ou intégré),
- choisir une localisation qui lui assure une proximité avec les commodités et les services marchands pour respecter le souhait d'autonomie des occupants. Mais elle doit également, avec des résidents dont la santé peut se dégrader au fur et à mesure des années, assurer une proximité avec le monde médical (infirmiers, kinésithérapeutes, docteurs...),
- les transports en commun et les centres-villes doivent également être à portée de main pour permettre aux résidents de maintenir tous les liens sociaux qu'ils souhaitent avec l'extérieur.

Mais aujourd'hui pour réussir à se différencier, les stratégies des exploitants passent également par la mise en place de stratégie de territoires.

En effet, pendant longtemps, ils avaient, en grande partie, privilégié les zones très densément peuplées, la proximité avec les grandes agglomérations, sans oublier de miser sur l'haliotropisme et l'héliotropisme de certains retraités. On constate donc, sans grande surprise, une forte implantation des RSS le long de la façade Atlantique, dans le Nord-Ouest de la France, aux alentours et dans la capitale, sur la côte méditerranéenne et en Alsace. Si ces zones sont toujours la cible des investisseurs, de nombreux opérateurs de RSS se sont lancés à la conquête de nouveaux territoires. Ces nouvelles zones (Hauts-de-France, Grand-Est...) sont moins urbaines et de tailles moins importantes qu'historiquement mais leurs besoins en RSS vont y être prochainement exponentiels, au vu de leur population vieillissante.

Cette évolution dans la stratégie d'implantation des acteurs s'explique également par le fait que certains d'entre eux rencontrent de plus en plus de difficultés à remplir leurs résidences dans les grandes agglomérations. Rappelons, qu'en moyenne, le délai de remplissage de ce type de résidence est déjà particulièrement long (il faut en général compter plus de 24 mois selon la zone géographique et le modèle choisi). Or dans les grandes villes, les habitants de plus de 75 ans disposent déjà, bien souvent, d'un appartement à proximité de nombreux services qui répondent à leurs besoins quotidiens. Leur intérêt pour les RSS peut alors s'amenuiser. Cette situation pousse certains acteurs à privilégier les zones semi-rurales, ou les villes moyennes et périphériques où les logements sont moins adaptés (maisons, excentrés...) et/ou les services de maintien à domicile y sont bien moins développés.



LE COLIVING : UN SÉRIEUX CONCURRENT

Le coliving est un concept qui est apparu aux Etats-Unis dans les années 2000. Il s'est, depuis, développé dans de nombreux pays, dont la France, et a beaucoup évolué. A ce jour, il n'existe pas de définition unique du coliving et de nombreuses variantes existent. Cependant, l'essence même de cette nouvelle façon de vivre repose sur le partage d'une habitation avec d'autres locataires et sur la mutualisation des dépenses liées à ce logement. Chaque habitant dispose d'un petit appartement privé et son bail lui est propre et personnel. Il a également accès à des espaces de vie collectifs et ouverts (terrasse, jardin, bibliothèque, cuisine, présence (non médicale) permanente dans certains logements etc.).

On assiste depuis quelques années, dans l'hexagone, à l'essor d'un coliving à destination des séniors. Celui-ci constitue une sérieuse concurrence pour les résidences

services séniors. Ce modèle présente néanmoins des caractéristiques différentes au coliving que nous avons, jusque là, l'habitude de rencontrer. En effet, il s'agit bien souvent d'un logement à taille humaine où le nombre de pensionnaires séniors reste très limité (une dizaine de personnes maximum). Des coordinateurs ou un personnel de maison sont présents 24h/24 et 7j/7 pour cuisiner, s'occuper des tâches journalières, et aider aux gestes de la vie quotidienne.

On distingue, à ce jour, deux types de coliving pour les personnes âgées :

- le coliving pour les séniors : cohabitation entre personnes de plus de 65 ans
- le coliving intergénérationnel : cohabitation entre séniors et/ou des étudiants et jeunes actifs.



Zoom sur les avantages et les inconvénients du coliving :

😊 Les plus :

- un cadre de vie plus informel et flexible
- moindre coût par rapport à un accueil en établissement ou à l'occupation d'un logement classique
- réduction du coût de la vie
- hébergement clé en main
- rallongement du maintien à domicile
- indépendance élevée (chambre, salle de bain et parfois cuisine privée)
- bénéficier d'un logement spacieux tout en ayant un budget limité
- bénéficier d'une compagnie quotidienne et forte interaction sociale
- renforcement du sentiment de sécurité
- retrouver une utilité sociale: entraide et partage des tâches quotidiennes

☹️ Les moins :

- intimité réduite par rapport à un logement classique
- éventuelle incompatibilité avec les autres occupants
- possibilité pour certaines personnes de mal supporter la vie en communauté
- incompatibilité d'horaires avec les jeunes actifs ou les étudiants (pour le coliving intergénérationnel)
- vie quotidienne moins encadrée
- turnover des locataires

Pour un séniors, le choix d'avoir recours au coliving ou à une RSS dépend très fortement de ses aspirations personnelles mais aussi de sa capacité de financement.

● INVESTISSEMENT

PÉNALISÉ PAR LA HAUSSE DES TAUX ET L'AUGMENTATION DU PRIX DU FONCIER, LE MARCHÉ RALENTIT

Le marché de l'investissement des résidences services seniors en France connaît aujourd'hui un ralentissement. Il a enregistré, en 2023, sa plus faible performance depuis 2018. Cette situation est la conséquence directe de la remontée des taux d'emprunt immobilier mais elle fait également écho à une décompression des taux qui a été moins rapide sur le marché des RSS comparativement à d'autres classes d'actifs. Ainsi, sur l'ensemble de l'année, près de **170 millions d'euros ont été investis** sur ce marché contre près de 630 millions l'an dernier. L'absence totale de portefeuille cette année explique également cette moindre performance.

Sur les **12 transactions** réalisées en bloc depuis le début de l'année 2023, un quart concerne des deals compris entre 20 et 40 millions d'euros, les autres opérations ayant été réalisées à un montant inférieur à 20 millions d'euros.

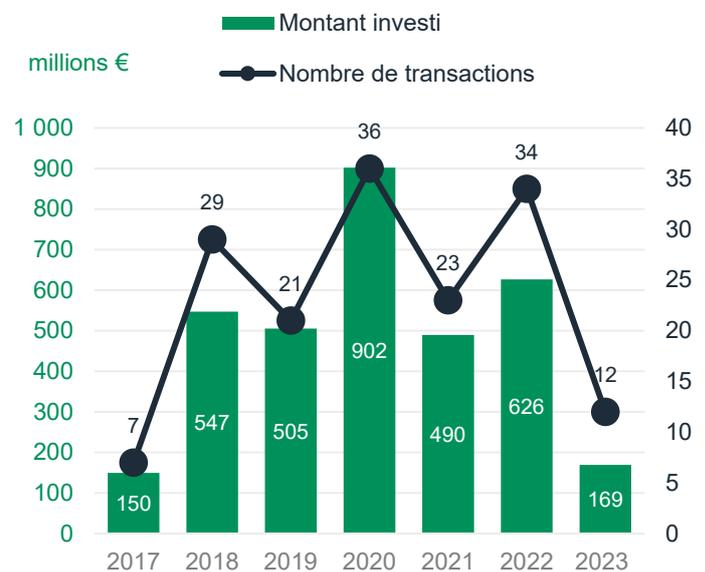
Le marché des RSS repose encore essentiellement sur les VEFA, **et reste donc très tributaire de nouveaux développements**. Mais la hausse actuelle du prix des fonciers couplée à l'augmentation des coûts de construction pèsent durement sur les initiatives des promoteurs.

En termes de géographie, **les régions ont été les plus dynamiques** avec plus de 113 millions d'euros investis en résidences seniors.

De plus, le marché des RSS est **pénalisé par la faiblesse de son offre existante immédiatement disponible**. En effet, pour rentabiliser leurs activités et obtenir les meilleurs rendements, les investisseurs doivent détenir leurs actifs sur des périodes particulièrement longues, leurs logements n'alimentant donc pas le marché pendant tout ce temps.

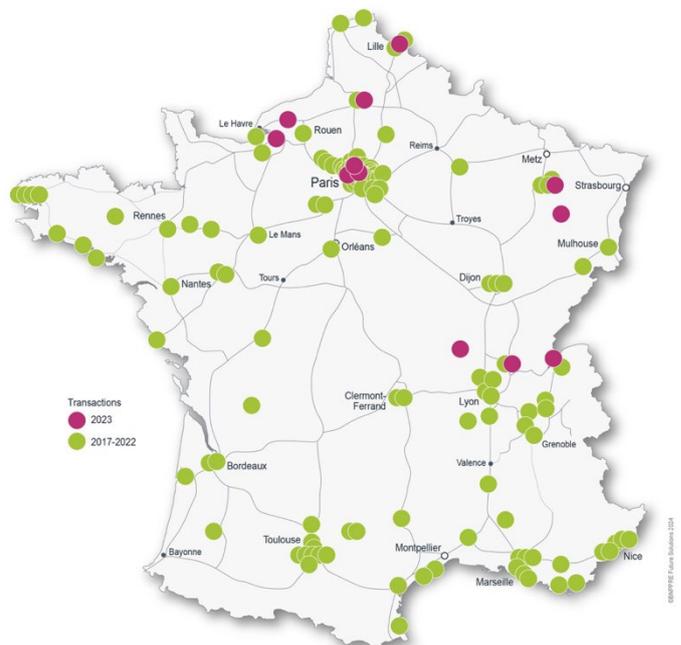
L'offre actuelle n'est donc pas assez importante pour être en adéquation avec la demande, qui demeure quant à elle, très élevée et devrait d'ailleurs continuer à augmenter au cours des prochaines années.

L'investissement en résidence services seniors



Sources : BNP Paribas Real Estate, Immostat

L'investissement en résidence services seniors depuis 2017



Source : BNP Paribas Real Estate

UN MARCHÉ QUI POURRA COMPTER SUR SES SOLIDES FONDAMENTAUX AU COURS DES PROCHAINES ANNÉES

Le marché a connu une année 2023 particulièrement mouvementée à bien des égards...

Des questionnements chez les investisseurs :

Si, comme nous l'avons vu précédemment, il est important pour les opérateurs de se réinventer en terme de localisation, ces choix doivent se faire de façon très minutieuse. Effectivement, il est primordial d'éviter les erreurs de localisation qui seraient immédiatement sanctionnées par des taux de remplissage trop faibles. Or face à l'engouement soulevé par les résidences seniors ces dernières années, certains acteurs se sont empressés de construire des immeubles dans des zones à faible potentiel de croissance, pas assez dynamiques ou encore dans des quartiers pas assez sécurisés. Le résultat ne s'est pas fait attendre, plusieurs résidences livrées en

2023 rencontrent aujourd'hui des difficultés à trouver ses occupants.

Même constat pour certains immeubles dont la conception des bâtiments ou encore l'environnement proche n'ont pas été suffisamment bien étudiés. En effet, certains opérateurs ont tout simplement construit des immeubles qui ne répondaient pas assez aux attentes actuelles de leurs cibles potentielles (absence de transports et commerces de proximité, absence de jardin...). Ces actifs sont, donc, en dissonance avec la clientèle située aux alentours et peinent à se remplir.

Ces erreurs d'appréciation ont quelque peu refroidi certains investisseurs, qui se sont montrés plus frileux qu'à l'accoutumé, en 2023.

Un marché chahuté par la situation économique actuelle :

À l'instar du marché résidentiel dans son ensemble, les résidences services seniors ont souffert de la hausse conjointe des coûts de construction et des taux d'emprunt, situations qui ont quelque peu freiné le marché cette année. Pour tenter de réduire leurs coûts, certains opérateurs ont entrepris de renégocier le prix de leurs fonciers pour les programmes qui étaient prêts à être lancés. Certaines négociations ont pu aboutir, quand d'autres se sont soldées par un échec et les projets ont dû être abandonnés. Face à cette situation, il convient de se demander si il y aura suffisamment d'opportunités en 2024, sur le marché, pour satisfaire les investisseurs.

Si les résidences services seniors classiques sont des solutions qui paraissent trop onéreuses pour certains retraités, l'inflation actuelle n'a rien arrangé. En effet, le modèle des RSS est un modèle qui nécessite le recours à

du personnel (jardiniers, agent de maintenance, cuisinier, gérant ...), ce qui entraîne d'importants coûts fixes, coûts ayant, d'ailleurs fortement augmenté avec la situation économique actuelle. Les opérateurs sont donc contraints de fixer leurs loyers au-dessus d'un certain niveau pour avoir un modèle économiquement viable. Or pour les retraités disposant de revenus moyens, mais qui seraient quand même capables de considérer financièrement les résidences services seniors comme une solution de relogement, intégrer ce type de structure impliquerait d'y laisser une grande partie, voire l'essentiel de leurs revenus mensuels.

Partant de ces constats, il est clair qu'aujourd'hui, le modèle des résidences services seniors a nettement besoin de se réajuster voire même de se réinventer sur certains aspects pour être pérenne. Toutefois, il repose sur de solides fondamentaux et sur des facteurs de croissance incontestables. Cela devrait donc lui offrir de meilleures perspectives au cours des prochaines années.

Crédit : © WavreMedia/Micro - stock.adobe.com

IMPLANTATIONS

SIÈGE SOCIAL

50 cours de l'Île Seguin
CS 50280
92650 Boulogne-Billancourt
Tél. : +33 (0)1 55 65 20 04

ÎLE-DE-FRANCE

AUBERVILLIERS

Parc des Portes de Paris
40 rue Victor Hugo
Bât 264 / 4ème étage
93300 Aubervilliers
Tél. : +33 (0)1 49 93 70 73

ERAGNY

Immeuble Tennessee
8 allée Rosa Luxembourg
BP 30272 Eragny
95615 Cergy Pontoise Cedex
Tél. : +33 (0)1 34 30 86 46

RÉGIONS

AIX-EN-PROVENCE

Parc du Golf - Bât 33
350, rue Jean René Guilibert
Gauthier de la Lauzière
Les Milles
13290 Aix-en-Provence
Tél. : +33 (0)4 42 90 72 72

ANNECY

PAE Des Glaisins
19, avenue du Pré-de-Challes
74940 Annecy-le-Vieux
Tél. : +33 (0)4 50 64 12 12

BIARRITZ

26 Allée Marie Politzer
64200 Biarritz
Tél. : +33 (0)5 59 22 62 00

BORDEAUX

Immeuble Opus 33
61-64, quai de Paludate
33800 Bordeaux
Tél. : +33 (0)5 56 44 09 12

DIJON

Immeuble Le Richelieu
10, boulevard Carnot
21000 Dijon
Tél. : +33 (0)3 80 67 35 72

GRENOBLE

285 rue Lavoisier
38330 Montbonnot
Tél. : +33 (0)4 76 85 43 43

LILLE

100, Tour de Lille
Boulevard de Turin
59777 Euralille
Tél. : +33 (0)2 20 06 99 00

LYON

Silex 1
15 rue des Cuirassiers
69003 Lyon
Tél. : +33 (0)4 78 63 62 61

MARSEILLE

44, boulevard de Dunkerque
CS11527—13235 Marseille
Cedex 2
Tél. : +33 (0)4 91 56 03 03

METZ

WTC-Technopôle de Metz
2, rue Augustin Fresnel
57082 Metz cedex 3
Tél. : +33 (0)3 87 37 20 10

MONTPELLIER

Immeuble Le Triangle
26, allée Jules Milhau
CS 89501
34265 Montpellier Cedex 02
Tél. : +33 (0)4 67 92 43 60

MULHOUSE

Beverly Plaza
15, rue de Copenhague
67300 Schiltigheim
Tél. : +33 (0)3 89 33 40 50

NANCY

Immeuble Quai Ouest
35 avenue du XX^{ème} Corps
54000 Nancy

Tél. : +33 (0)3 83 95 88 88

NANTES

14, mail Pablo Picasso
BP 61611
44016 Nantes Cedex 1
Tél. : +33 (0)2 40 20 20 20

NICE

Immeuble Phoenix – Arénas
455, promenade des Anglais
06285 Nice Cedex 3
Tél. : +33 (0)4 93 18 08 88

ORLÉANS

16, rue de la république
45000 Orléans
Tél. : +33 (0)2 38 62 09 91

RENNES

Centre d'affaires Athéas
11, rue Louis Kerautret-Boimel
35000 Rennes
Tél. : +33 (0)2 99 22 85 55

ROUEN

Immeuble Europa
101 Boulevard de l'Europe
76100 Rouen
Tél. : +33 (0)2 35 72 15 50

STRASBOURG

Beverly Plaza
15 rue de Copenhague
67300 Schiltigheim
Tél. : +33 (0)3 88 22 19 44

TOULOUSE

Immeuble Elipsys
8/10 rue des 36 Ponts
CS 84216
31432 Toulouse Cedex
Tél. : +33 (0)5 61 23 56 56

TOURS

29, rue de la Milletière
37100 Tours
Tél. : +33 (0)2 47 44 70 58

CONTACTS

RESEARCH FRANCE

Guillaume JOLY
Directeur département France
Guillaume.joly@realestate.bnpparibas

Nora JACINTHO
Analyste Résidentiel
Nora.jacintho@realestate.bnpparibas

MÉTIERS

Jean-François MORINEAU
Directeur Général Délégué Conseil Habitation et Hospitality
Transactions

Tél. : +33 (0)1 47 59 20 61
Jean-francois.morineau@realestate.bnpparibas

Christelle BEAUSSIER
Directrice adjointe – Résidences Services
Tél. : +33 (0)1 55 65 26 34
Christelle.beaussier@realestate.bnpparibas

Le présent document a pour but de procéder à une information générale. Les informations contenues dans ce document ont un caractère strictement informatif, elles n'emportent aucun avis, ni accord contractuel de la part de BNP Paribas Real Estate. En outre, ces informations doivent être prises en considération au moment de la date de publication du document et non au moment de sa consultation. BNP Paribas Real Estate décline ainsi toute responsabilité pour toute information, inexactitude ou omission portant sur les informations disponibles sur ce document, ainsi que toute éventuelle utilisation qui pourrait en être faite.

BNP PARIBAS REAL ESTATE, Société par Actions Simplifiée au capital de 383 071 696 euros, dont le siège social est 50 cours de l'Île Seguin - 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT France, immatriculée au RCS de Nanterre sous le numéro 692 012 180 - Code APE 7010 Z - Identifiant CE TVA FR 66692012180. Adresse postale : 50 cours de l'Île Seguin - CS 50280 - 92650 BOULOGNE-BILLANCOURT Cedex. Tél. : +33 (0)1 55 65 20 04 - Fax : +33 (0)1 55 65 20 00 - www.realestate.bnpparibas.fr. BNP Paribas Real Estate est une société du Groupe BNP PARIBAS (art. 4.1 de la loi 70-9 du 02/01/70).

N° ADEME : FR200182_03KLJL



TOUTE NOTRE ACTUALITÉ, OÙ QUE VOUS SOYEZ

#BEYONDBUILDINGS



www.realestate.bnpparibas.fr



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

L'immobilier
d'un monde
qui change