

# Les seniors, clientèle très convoitée

## LOGEMENT

Les revenus du troisième âge ont fortement augmenté, et, avec eux, l'intérêt des professionnels de l'immobilier.

ÉTIENNE OPLIGER

**D**es seniors qui sont aux portes de la retraite, jouissant d'une bonne santé, avec une espérance de vie d'une vingtaine d'années, disposant de revenus confortables et souvent mieux lotis que des actifs, il y en a de plus en plus en ce début de XXI<sup>e</sup> siècle. De récentes études menées sous l'égide de l'Office fédéral des assurances sociales l'indiquent clairement: si 6% des retraités présentent de très faibles ressources financières, à l'inverse, une majorité d'entre eux se trouvent dans une situation «bonne à très bonne», grâce à la prévoyance professionnelle, à l'épargne individuelle et, souvent, à une activité rémunérée durant la retraite.

### Bonnes opportunités

Cette situation a fortement révélé quelques opportunités que les professionnels de l'immobilier se sont empressés de saisir. Une de leurs associations faïtières, SVIT School, a choisi ce thème - «Construire pour les seniors» - pour sa 2<sup>e</sup> Journée romande de la promotion immobilière.

Les logements avec service



PIERRE LE TILZO

**OUVERT** Damian Constantin: «Nous voulons éviter de créer des ghettos de personnes âgées en favorisant ce mélange des générations.» PRÉVERENGES, LE 16 JUIN 2009

pour les seniors - lisons «jeunes seniors à partir de 55 ans» - constituent un de ces marchés en plein développement; à l'image de Bonacasa, une solution proposée par une société spécialisée dans les logements avec service, Bacher, et présentée devant le séminaire de SVIT School par Damian Constantin, consultant. Elle a été appliquée, jusqu'à présent, à 470 appartements et maisons; 1500 logements sont actuellement en projet ou en voie de réalisation. Après la Suisse alémanique, Bonacasa s'implante progressivement en Suisse romande avec des projets à Lausanne et à Neuchâtel.

Le public cible, ce sont donc les seniors de plus de 55 ans encore actifs, qui veulent rester indépendants tout en bénéficiant d'une bonne qualité de vie et d'une sécurité. Le standard de Bonacasa repose sur trois piliers. Le standard de construction, tout d'abord, prévoit des systèmes de douche de plain-pied, des stores électriques ou encore des passages sans seuil d'une pièce à l'autre, pour ne citer que ces trois exemples.

En ce qui concerne l'aspect sécurité, l'offre comprend, notamment, une permanence d'appel d'urgence jour et nuit et un système de verrouillage mécanique, la possibilité d'un rac-

cordement avec les proches de l'occupant du logement, la socialisation dans le bâtiment ou dans le quartier par l'intranet et l'accès à une plate-forme d'information. Le troisième pilier du standard, ce sont les prestations de service. Là, la liste est très vaste, qui va des emplettes à la lessive, en passant par l'entretien du logement; autant de services offerts à la carte et qui sont payables uniquement en cas d'utilisation.

### Bel exemple biennois

Parmi les références Bonacasa, Damian Constantin cite volontiers les réalisations du Parc de la Suze, à Bienne. Elles bénéficient d'un heureux mélange de générations et de classes sociales; le concept ne s'adresse en effet pas seulement aux seniors de plus de 55 ans, mais aussi à la génération suivante, et une partie des logements est vendue en PPE - très recherchée par des propriétaires qui renoncent à leur villa -, alors que les autres sont mis en location.

Par ailleurs, une maison de retraite a été implantée au Parc de la Suze, directement à côté de l'ensemble des logements. Mélange également à Biberist, mais avec un restaurant raccordé à l'immeuble locatif construit avec le même standard. «Nous voulons éviter de créer des ghettos de personnes âgées en favorisant ce mélange des générations», affirme Damian Constantin. ■