

HABITAT ALTERNATIF POUR SENIORS

Guide aux porteurs de
projets



risingSUD
Opportunities & Investments
in Provence-Alpes-Côte d'Azur



Édito

A l'horizon 2040, les 60 ans et plus représenteront un tiers de la population, ce qui devrait correspondre à plus de 16% de notre population régionale.

La Région Sud à travers la feuille de route stratégique de l'Opération d'Intérêt Régional (OIR) silver économie s'attache, dès à présent, à cette mutation démographique et au problème crucial du logement sénior sur le territoire. Nous accompagnons ainsi les porteurs de projet afin de faciliter l'émergence de nouveaux modèles et solutions innovantes d'autonomie et de maintien à domicile.

Le déploiement massif de ces solutions, permettra aux séniors de notre région un parcours résidentiel évolutif, fluide, accessible et adapté au niveau de dépendance dans de l'habitat inclusif, dans des résidences services ou encore en EHPAD.

En 2022, la commune de Sigoyer (05) a sollicité la Région pour l'accompagner et accélérer la réalisation d'un projet d'habitat alternatif pour séniors. Ce projet structurant est représentatif des enjeux et difficultés actuels du territoire régional. C'est pourquoi, il a fait l'objet d'un guide. Cet ouvrage a pu être enrichi des échanges tenus lors de l'atelier du comité d'ingénierie financière des Opérations d'Intérêt Régional de juin 2023 dédié à l'habitat sénior innovant.

Il rassemble la méthodologie qui vise à réaliser avec succès une telle opération d'habitat sénior dite alternative. Bien que non exhaustif, cet ouvrage informe et sensibilise sur l'habitat sénior, apporte un éclairage facilitant la prise de décision nécessaire des collectivités locales, associations et porteurs de projets, et valorise l'innovation de cette filière.



THOMAS BERETTONI

- Vice-Président de l'OIR Silver économie
- Conseiller Régional délégué à la Participation citoyenne de la jeunesse
- 1er adjoint au Maire de Saint-Laurent-du-Var
- Conseiller métropolitain Nice Côte D'azur



ROMAIN GANNEAU

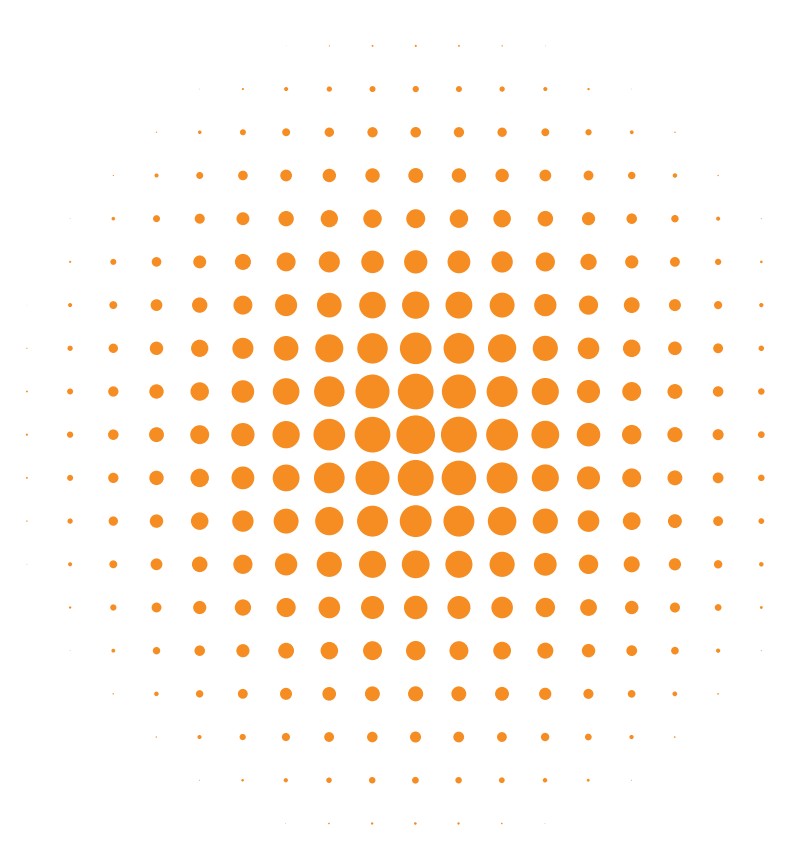
- Vice-Président de l'OIR Silver économie
- Responsable Offres de Services Direction des Activités Sociales AG2R La Mondiale



Sommaire

- Préambule.....6
- Chiffres clés et enjeux.....7
- Les 8 étapes clés à suivre.....9
- Atouts.....18
- Synthèse.....19
- Acteurs incontournables.....20

Préambule



La région Sud est l'une des **premières Silver régions d'Europe** avec un écosystème riche et dense d'acteurs publics et privés.



Premier axe stratégique de la feuille de route 2021-2028 de **l'Opération d'Intérêt Régional Silver Économie "l'habitat adapté tout au long de la vie"** présente un enjeu de développement de nouveaux modèles et solutions innovantes d'autonomie et de maintien à domicile. Il vise également à massifier le déploiement de solutions d'hébergements collectifs innovantes, adaptées à tous les niveaux de dépendance : habitat inclusif, résidences à haut niveau de services ou encore EHPAD. L'objectif est de permettre un **parcours résidentiel fluide et accessible aux seniors au gré de leur vieillissement**.



Dans ce contexte, la Région Sud souhaite **favoriser le déploiement et l'implantation de projets d'habitat alternatif sur le territoire**. Cette formule d'habitat, intermédiaire entre la maison de retraite et le maintien à domicile, adaptée aux seniors et aux personnes en situation de handicap, conjugue indépendance et sécurité et encourage le lien social et le vivre ensemble.







Ce mode d'habitat collectif assorti à un projet de **vie sociale**, composé de logements individuels adaptés garantit intimité et liberté, avec des **espaces communs partagés pour plus de convivialité**.

Dans la continuité des travaux menés par l'OIR Silver économie, ce guide a été élaboré conjointement par l'agence risingSUD et le cabinet EY. Il a pour vocation d'accompagner les acteurs publics et privés, et permettre aux porteurs de projets d'habitat alternatif de mieux structurer leur stratégie et modèle économique.

Chiffres clés

Les séniors et leur situation dans la région Sud

1,3 Million	C'est le nombre des 65 ans et plus, soit plus de 24% de la population totale	
200 000	C'est le nombre de personnes de 75 ans et plus vivant seules dans leur résidence principale, soit 42% des personnes de 75 ans et plus	
85%	C'est la part des séniors qui souhaitent vieillir à domicile	
25%	C'est la part des 60 ans et plus de la région Sud qui éprouvent un sentiment de solitude	

Sources : Insee - Estimations de population (résultats provisoires arrêtés fin 2022) ; •Rapport Petits Frères des Pauvres, sept 2019 - Solitude et isolement des personnes âgées en France : Quels liens avec les territoires? ; •SIRSe PACA - Système d'information régional en santé de l'observatoire régional de la santé ; Etude «Marché et habitat inclusif, quelle offre de services?» réalisée par Ifop en 2019 sur un échantillon de 1507 personnes



Enjeux

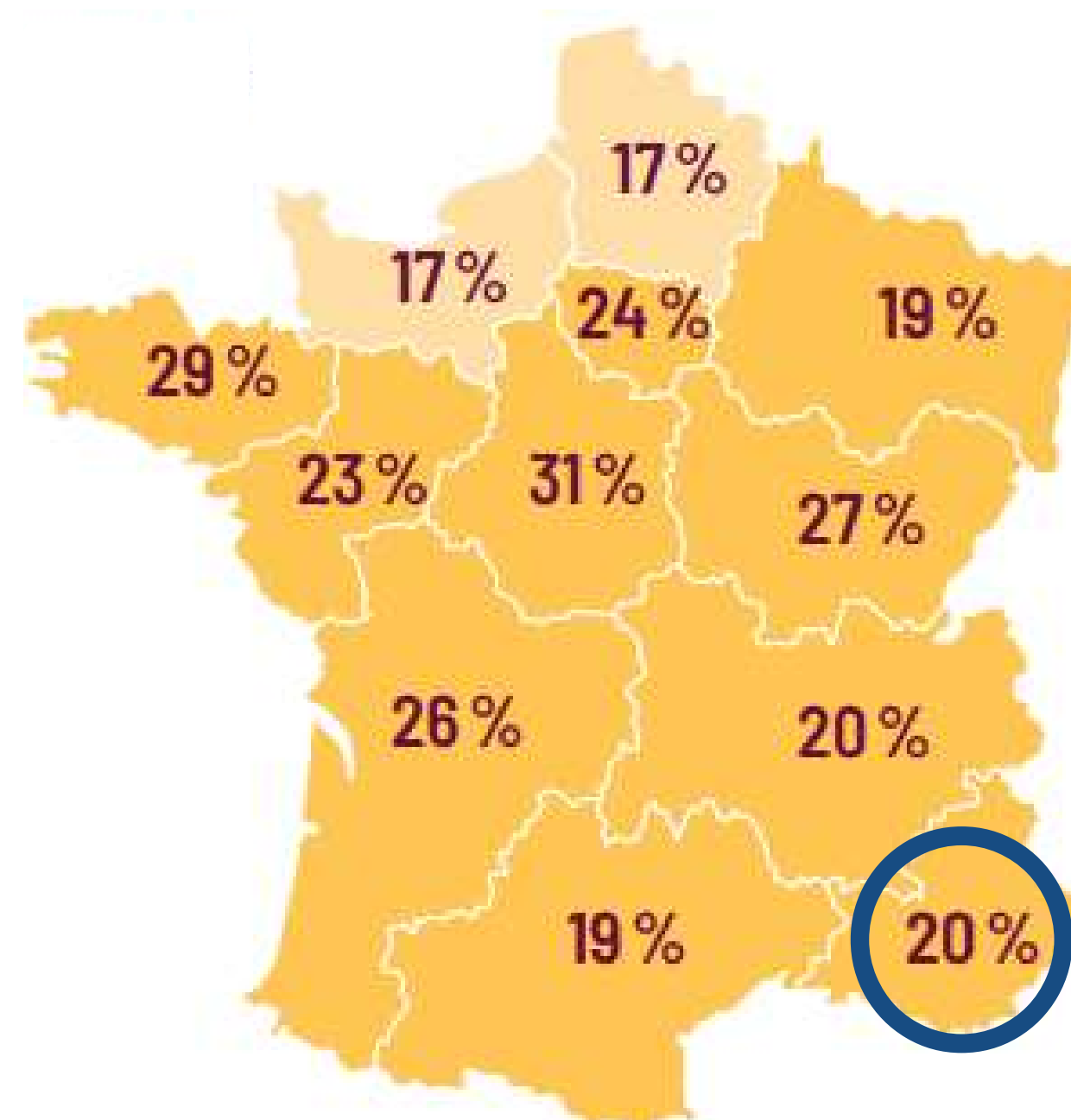
Rompre l'isolement et le sentiment de solitude

Moyennes nationales :



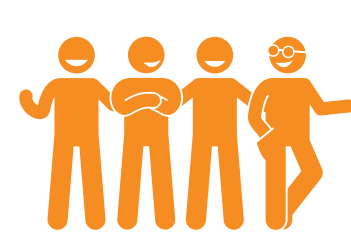
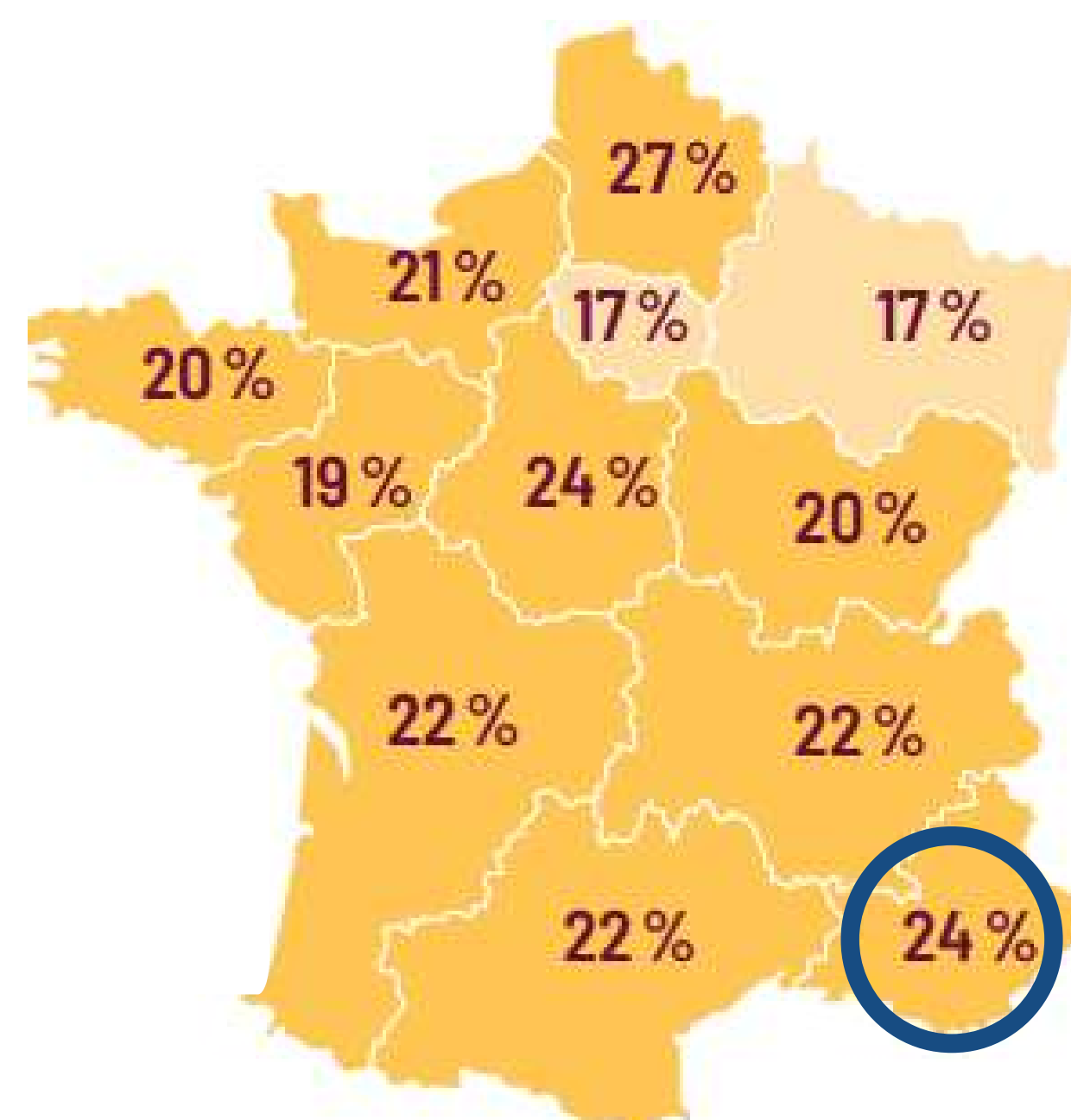
22%

Les isolés du cercle familial



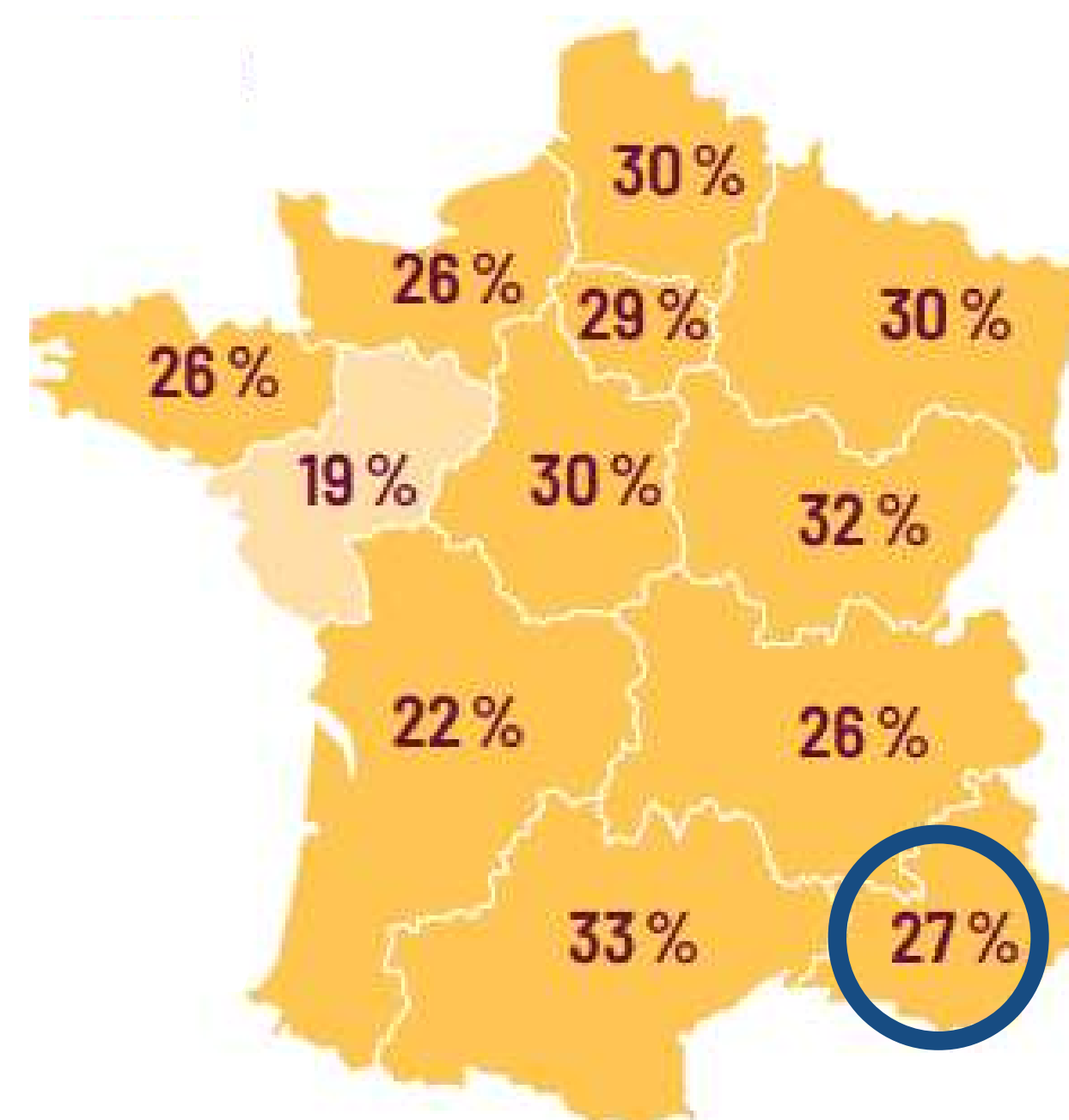
21%

Les isolés du cercle voisinage



28%

Les isolés du cercle amical



Défis des territoires ruraux :



- Manque de transport en commun
- Mauvais accès aux réseaux de téléphonie mobile et réseau Internet
- Manque de services publics
- Manque de professionnels de santé

8 étapes clés

Ce guide illustre les 8 étapes incontournables pour mener à bien un projet d'habitat alternatif.

Il permet d'avoir une vision claire sur l'ensemble du projet pour avoir une direction solide et une prise de décisions éclairées à chaque étape.

Structuré d'une manière claire et efficace, il favorise la réussite du projet en le rendant plus gérable et plus contrôlable.



Clarifier le besoin et la genèse du projet



Définir un positionnement cible



Définir une offre de service



Etablir un modèle économique



Définir un programme immobilier



Définir un scénario de financement



Identifier un schéma de montage



Lancer le projet

1 Qui ? Pourquoi ?

Clarifier le besoin et la genèse du projet

- Un projet d'habitat alternatif sur un territoire est **le résultat de plusieurs facteurs propres au contexte local**
- Dans cette phase, il est important de **vérifier et de préciser les besoins auxquels répond le projet** pour s'assurer que le projet puisse rencontrer ses publics cibles
- Cette phase est l'occasion de **réaliser un diagnostic des solutions d'hébergement existantes et de se rapprocher du public cible pour évaluer ses besoins et ses attentes**
- Cette étape est également l'occasion de **fédérer une équipe projet avec les principales parties prenantes intéressées**

Pourquoi un projet d'habitat alternatif sur mon territoire ?

Les solutions d'hébergements existantes pour seniors sont insuffisantes ou inadaptées	Les seniors de mon territoire sont isolés et manquent d'espaces de rencontre et de convivialité
Le territoire dispose d'une opportunité immobilière (friche à rénover - bâtiment inexploité ...)	Une offre est proposée par un tiers ...

Quels partenaires fédérer autour de ce projet ?

Acteurs privés offreurs de solutions EHPAD, structures d'aides à domicile ...	Partenaires publics Collectivité...
Usagers Seniors intéressés par l'offre	Société civile Associations et entreprises locales ...



2 Quel projet ?

Définir un positionnement cible du projet

Au-delà d'un **positionnement socle centré autour de la fonction d'hébergement**, un projet d'habitat alternatif peut être enrichi pour embrasser d'autres fonctions et avoir des positionnements augmentés pour répondre aux besoins et ambitions définis par le porteur de projet.

Pourquoi un projet d'habitat alternatif sur mon territoire ?



Un hébergement alternatif de séniors

Logements individuels, accès à des espaces de convivialité, des prestations de santé, une alimentation de qualité



Un équipement intergénérationnel

Ajout d'espaces dédiés à d'autres publics (enfants – étudiants - jeunes en insertion – familles aidantes ...)



Un équipement ouvert sur le territoire

Espaces ouverts au grand public (restaurant – café – commerces - épicerie solidaire – espace de coworking...)



Une nouvelle centralité du territoire

Animation régulière de l'équipement grâce à une offre événementielle et des activités regroupant les différents publics cibles du projet



3 Quels services ?

Définir une offre de service adéquate

Se loger

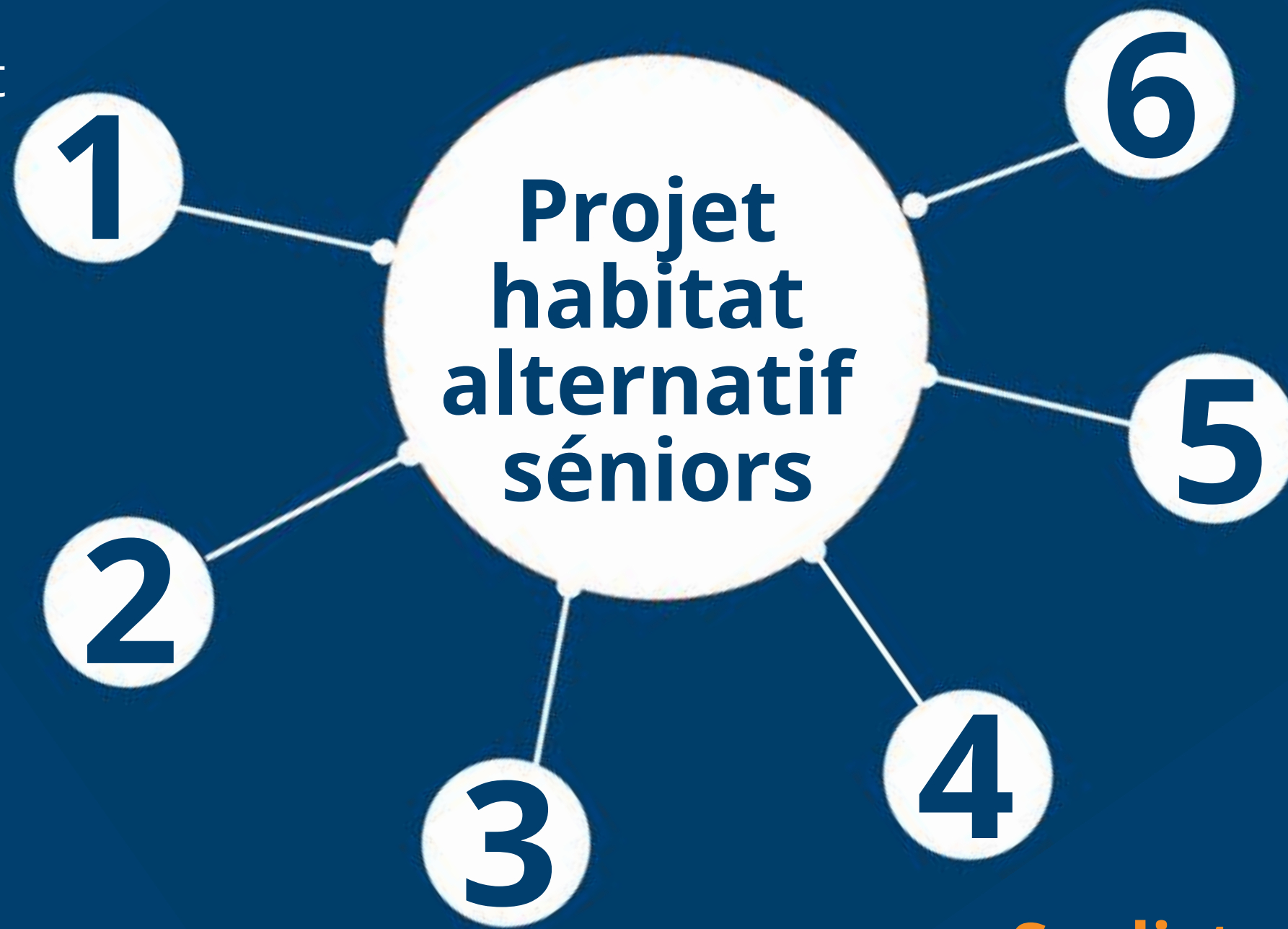
Proposer une solution d'hébergement aux seniors, intermédiaire entre domicile et EHPAD qui favorise l'échange et lutte contre l'isolement : logements individuels – espaces communs de qualité...

S'alimenter

Permettre une alimentation de qualité aux résidents : restaurant – panier bio – aides aux courses, assistance aux repas...

Être accompagné au quotidien

Faciliter la vie quotidienne des résidents à travers des services proposés sur place : espaces d'accueil des proches - aides aux démarches administratives – aides au ménage – aides à la mobilité...



Servir le territoire

Ouvrir les services de l'équipement à d'autres publics du village : restauration - services santé et social pour le maintien à domicile d'autres seniors - épicerie ou café solidaire tenus par les résidents...

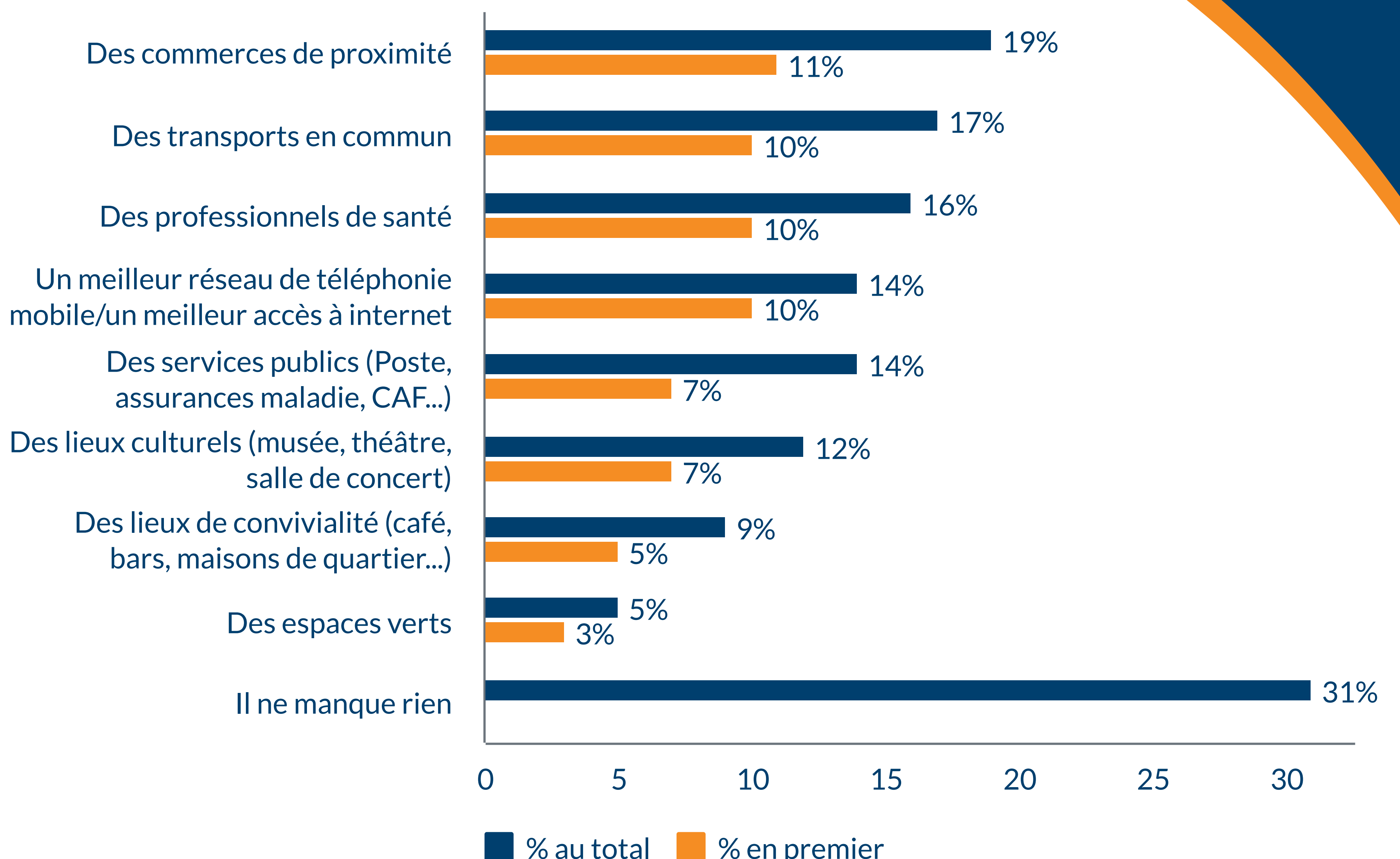
Bénéficiaire du village

Permettre aux résidents de profiter de la convivialité du village : parcours promenades - bancs publics - parcs - cafés/tabac - médiathèque - commerces - marchés - services – coiffeur - administration - lieu de culte...

Se distraire

Préserver le lien social et le vivre en commun à travers des animations au quotidien : salle de sport – espace culture – formations – ateliers numériques, lectures - salle de jeux ...

Quelques exemples des services plébiscités par les seniors



Que manque-t-il le plus sur le territoire d'après les seniors ?

4 Quelles surfaces ?

Définir un programme immobilier

Cette étape consiste à traduire **l'offre de services souhaitée en espaces** afin de concrétiser l'ambition de l'équipement et de préparer le travail architectural consistant à imaginer et dessiner l'espace.

Exemple d'un scénario de programmation pour un projet de 1 000 m² de surface utile *

* Exemple théorique à but illustratif - espace extérieur non compris



Se loger – 600 m²

Logements pour seniors – 350 m²
Logements pour autres publics sociaux – 150 m²



S'alimenter – 90 m²

Espace cantine / restaurant



Être accompagné au quotidien – 60 m²

Locaux du personnel



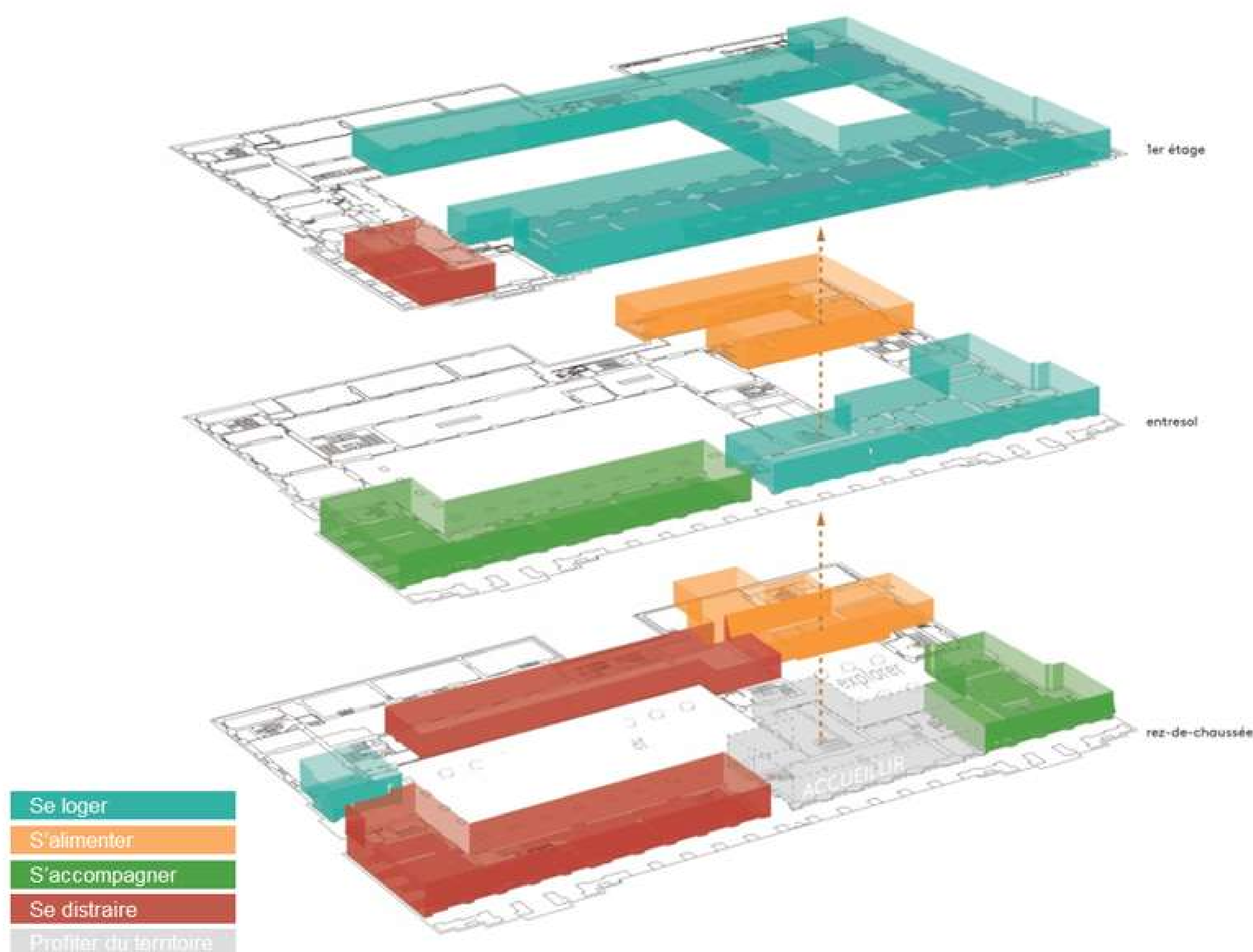
Se distraire – 100 m²

Espace de convivialité / salon / bibliothèque



Profiter du territoire – 150 m²

Café ouvert sur l'extérieur – 80 m²
Jardin botanique extérieur 40 m²
Epicerie solidaire – 30 m²



5 Quel modèle économique ?

Etablir un équilibre économique

Cette étape consiste à étudier l'équilibre économique du projet sur la phase d'investissement et d'exploitation.

Il s'agit d'évaluer les coûts d'investissement ainsi que les coûts et recettes d'exploitation du projet.

Exemple de modèle économique

Projet d'habitat alternatif de 1 000 m² * - en K€ HT

Dépenses d'investissement



4 500 k€

- Foncier : **500 k€**
- Construction : **3 000 k€**
- Aménagement et équipement : **1 000 k€**

Recettes d'exploitation



150 k€ / an

- Loyers des logements séniors : **50 k€**
- Loyers des autres logements : **25 k€**
- Recettes de restauration : **60 k€** - base de 10 000 repas / an
- Loyer de l'espace café & épicerie : **15 k€**

Dépenses d'exploitation



150 k€ / an

- Ressources humaines : **100 k€** (2 ETP)
- Charges de fonctionnement du bâtiment (énergie – propreté – maintenance...) : **30 k€**
- Coûts de la restauration (hors cuisinier) : **20 k€** - base de 10 000 repas / an

* Exemple théorique à but illustratif ne représentant pas toutes les typologies de projets



Cet exemple fait le choix d'un projet équilibré en exploitation (recette = coût d'exploitation) avec un investissement non remboursé. L'investissement est alors pensé comme un investissement social.

D'autres choix peuvent être privilégiés, par exemple chercher à ce que les recettes couvrent aussi le remboursement des emprunts.

6

Quel financement ?

Définir un scénario de montage et de financement

- Le financement d'un projet d'habitat alternatif est un point clé qui repose généralement sur quatre piliers.
- Il est recommandé d'adopter un mix de financements publics et privés.
- Pour construire un bon financement projet, il est conseillé de candidater aux AMI lancés par les différents acteurs de l'habitat alternatif : ANCT, Banque des Territoires, CNSA, Réseau Francophone de la Ville Amie des Aînés, etc.
- Pour un montage financier idéal, il est préférable de se munir d'un accompagnement en ingénierie financière.

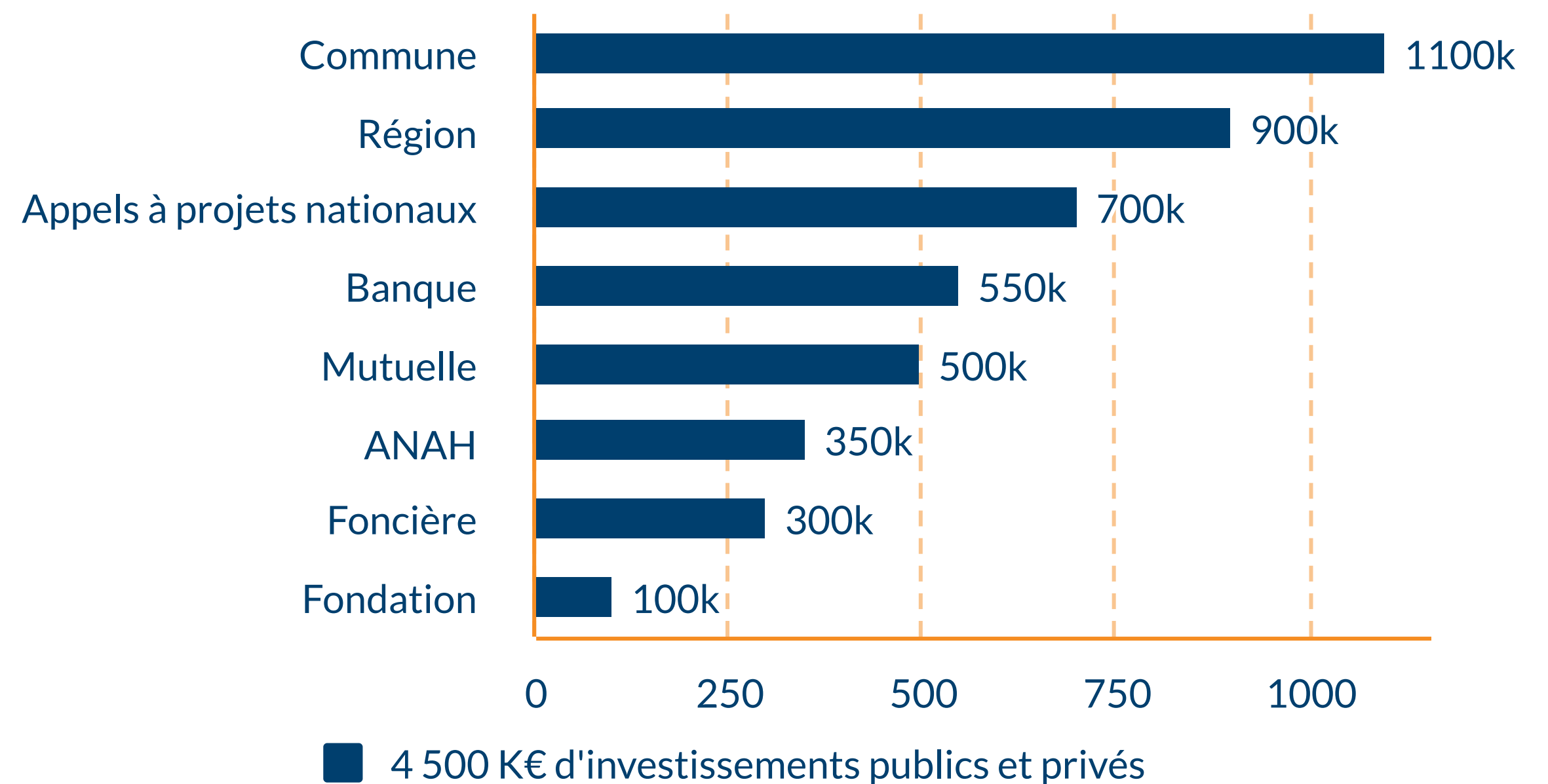
Exemple d'un mix de financement *

* Exemple théorique à but illustratif



Exemples de financements des dépenses d'investissement *

* Exemple théorique à but illustratif



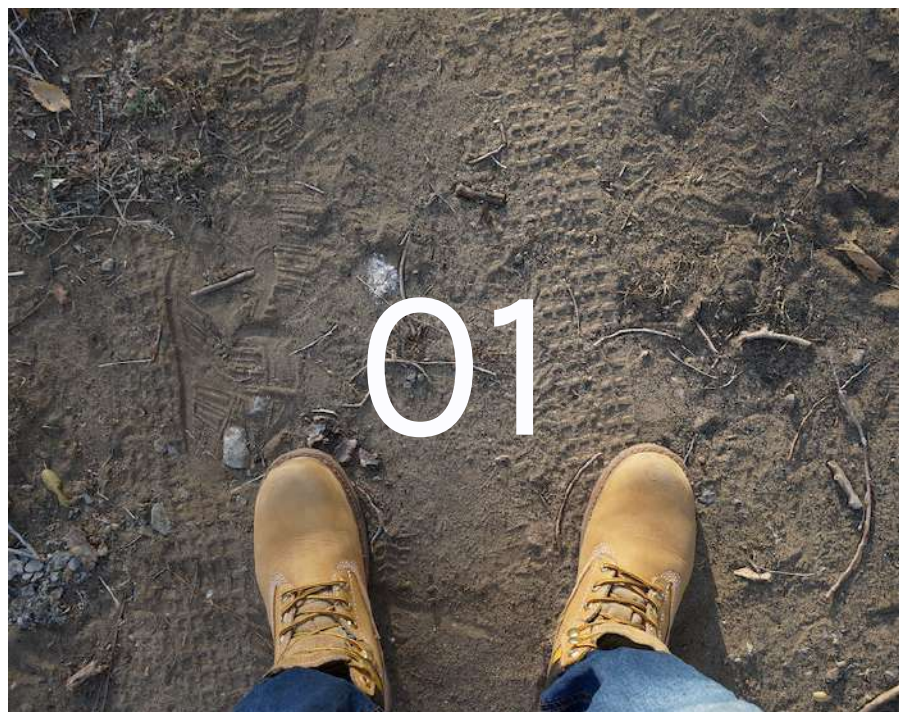
Exemples de guichets publics mobilisables

Financeurs	Dispositifs	Compétences / projets cibles
Etat - Préfecture de région	DSIL	Investissement local
Etat - Préfecture de région	DETR	Equipement des territoires ruraux
Préfecture	Fonds vert	Recyclage des friches
Conseil régional	FRAT	Aménagement du territoire
Conseil départemental	Aide aux communes	Accompagnement des communes dans leurs projets d'investissement
Conseil départemental	Aide à la vie partagée	Maintien à domicile des personnes âgées, bien vieillir
Communauté d'Agglomération	/	Aménagement/équilibre social de l'habitat
Pôles territoriaux	LEADER	Dynamisation des zones rurales
CNSA / Départements	Réseau Francophone Ville Amies des Aînés	Prolonger l'autonomie des séniors
CARSAT	AAP ou financements directs	Œuvrer pour le maintien à domicile / Développer et améliorer l'habitat collectif
ANCT	Petites Villes de Demain	Revitalisation et qualité de vie
ANAH	OPAH	Logements conventionnés
Banque des Territoires	Prêt de Renouvellement Urbain	Amélioration des conditions de vie
ARS	Forfait perte d'autonomie	Animation de vie sociale et partagée
Fonds national des aides à la pierre	PLAI	Habitat social adapté
Agirc-Arrco	Politique Habitat	Déploiement d'habitat inclusif et participatif

7 Quel montage ?

Identifier un schéma de montage

Au-delà de la question financière, il est important de réaliser un partage de responsabilités et de risques entre les différentes parties prenantes impliquées dans le projet et qui passe par des questions clés.



Quel est le foncier ?

- Déterminer le **propriétaire du foncier** (Foncière, Commune, etc.). Quel est son état, le type d'occupation, les évolutions passées et les mutations envisagées...
- Concevoir une politique et une **stratégie foncière** adaptées au territoire et à la typologie du projet



Qui porte l'investissement ?

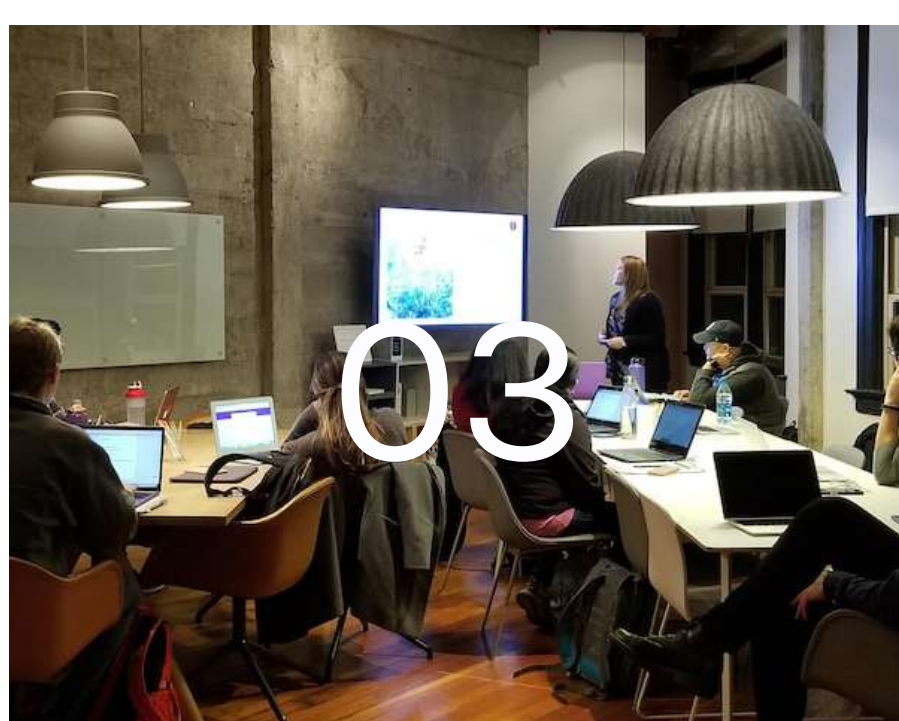
- Clarifier la **contribution** de chaque partie prenante au financement de l'investissement
- Etudier la **pertinence de créer une société dédiée au projet**
- L'investissement peut être porté par la **puissance publique**, il peut l'être aussi par un investisseur privé ou une structure mixte publique - privée



Quel contrat de construction ou de réhabilitation ?

- Plusieurs **contrats de construction sont possibles** : Marchés MOE* / travaux - Entreprise générale - VEFA* - CPI* - Concession...
- Certains schémas ont **l'avantage de protéger la maîtrise d'ouvrage contre tout risque chantier**

* Maîtrise d'Ouvrage - Vente en l'état futur d'achèvement - Contrat de promotion immobilière



Qui exploite le projet ?

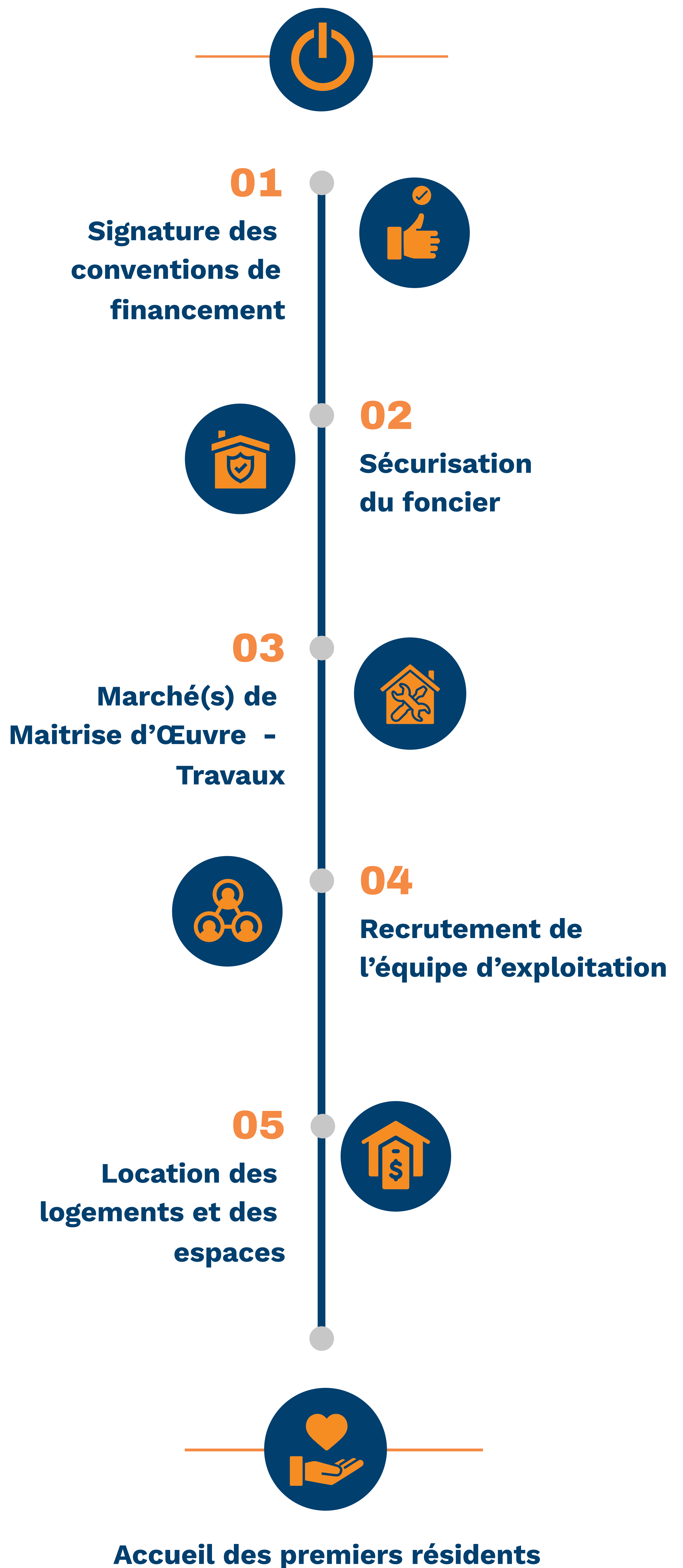
- Choisir un **schéma d'exploitation**. Plusieurs possibilités : exploitation en **régie par la collectivité** - recrutement d'un **prestataire exploitant spécialisé**
- Etudier l'intérêt de **dissocier le portage des murs et l'exploitation du projet dans deux structures distinctes**
- Etudier l'intérêt **d'intégrer des objectifs commerciaux à la rémunération de l'exploitant**

8

Lancement opérationnel

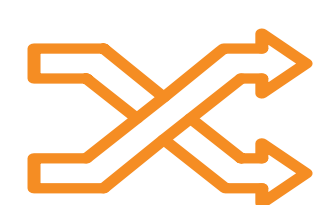
Lancer le projet

- Une fois les financements sécurisés, l'équipe projet peut procéder au lancement opérationnel du projet
- Il est intéressant de chercher à précommercialiser les espaces avant la livraison du projet pour assurer un taux de remplissage de ces derniers
- En moyenne, 4 ans est la durée entre la genèse et le lancement du projet



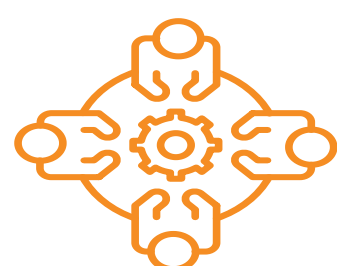
Atouts

En considérant les enjeux et les besoins de chaque territoire, les porteurs de projets peuvent attirer l'intérêt des financeurs publics et privés en mettant en avant les atouts suivants :



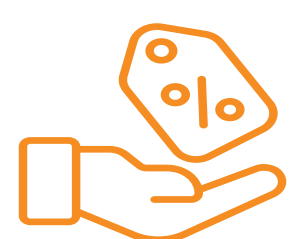
Financement mix : public et privé

- Expertise élargie des partenaires
- Accès à des ressources supplémentaires
- Accélération de la mise en œuvre du projet



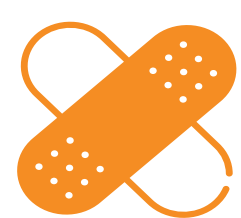
Co-construction et partage d'expertise

- Adaptation aux enjeux locaux
- Acceptation sociale
- Appropriation du projet par les habitants



Prix et tarifs adaptés aux ressources du bénéficiaire

- Stimulation de l'économie locale
- Impact sur le niveau de vie des habitants



Soins et acteurs médico-sociaux

- Lien du projet avec les acteurs du soins
- Apporter une grande préoccupation à la santé des habitants



Quartier d'habitat social réhabilité

- Amélioration de la qualité de vie
- Revitalisation des quartiers
- Participation au développement durable



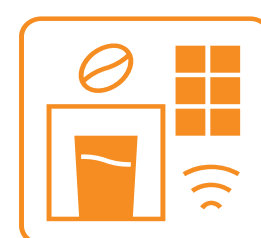
Solutions technologiques, sociales et environnementales innovantes

- Cadre de vie moderne et confortable
- Durabilité et pérennité du projet sur le long terme
- Renforcement de l'attractivité du projet



Expertises plurielles de l'équipe projet

- Complémentarité des compétences
- Approche multidisciplinaire



Multimodalité des services en réponse aux besoins locaux

- Présence de centre de proximité, centre-bourg, commerces de proximité, etc.



Lieu de vie avec un contenu d'animation et de services variés

- Rompre l'isolement tout en conservant l'indépendance
- Encouragement au lien social et au vivre ensemble



Label Petites Villes de Demain

- Renforcement de l'attractivité du projet
- Accompagnement technique
- Partage d'expériences



Partenariats élargis et diversifiés

- Avoir une expertise complémentaire
- Accès à des ressources variées
- Faire grandir le projet

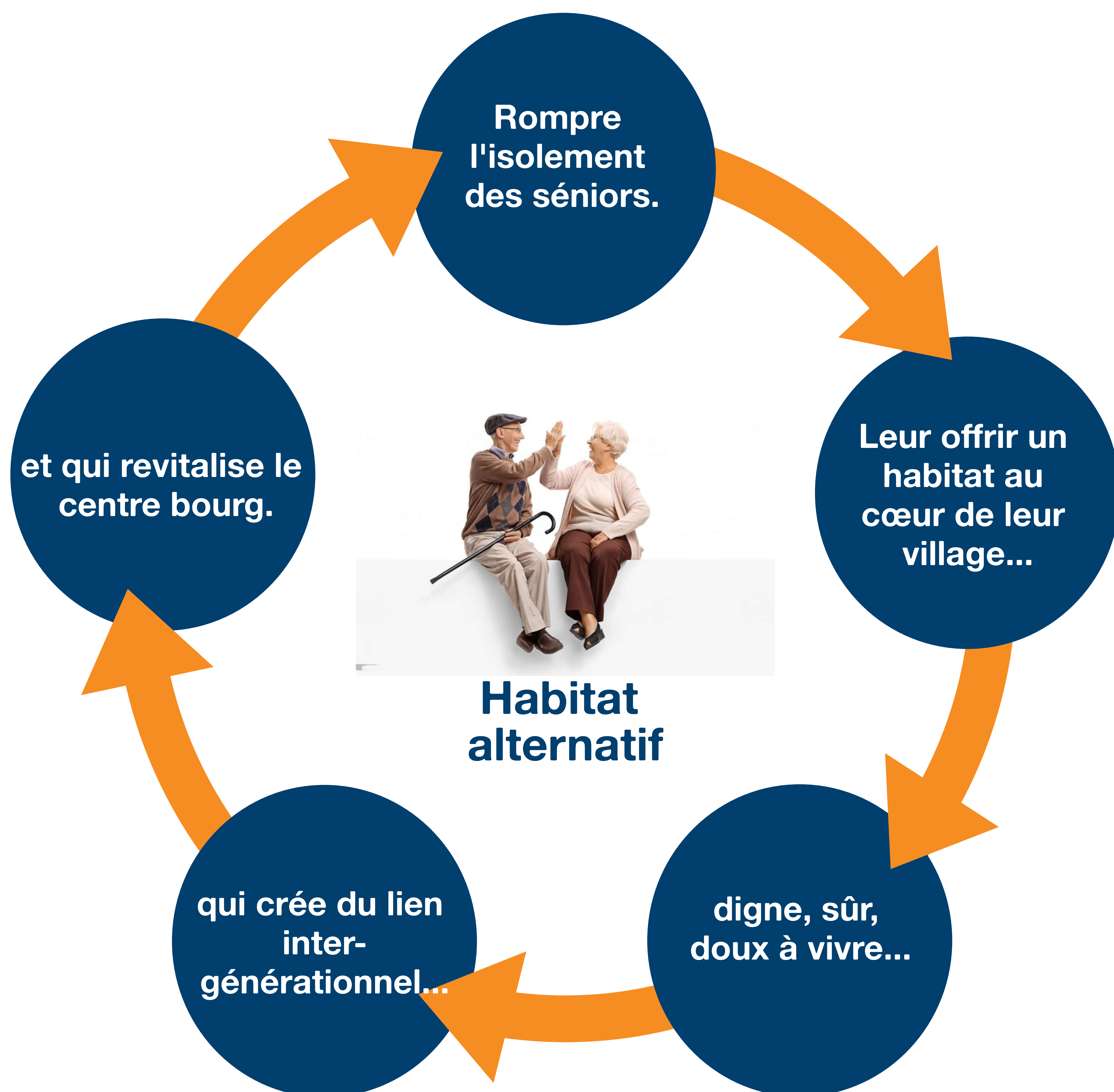


Projet à taille humaine (adapté au territoire)

- Conformité à la capacité d'accueil du territoire

En synthèse

L'habitat alternatif permet aux seniors de vivre leur âge d'or en créant des solutions intéressantes pour les territoires



Acteurs incontournables

Une grande diversité d'acteurs et d'aides vous permettent d'avancer et d'être outillé dans votre projet d'habitat alternatif. La liste (non exhaustive) ci-après vous ouvre quelques pistes pour approfondir la question.

Les partenaires mis en avant ici sont des structures à but non lucratif.



Cellules CNSA/Conseils départementaux pour la coordination des actions de prévention de la perte d'autonomie et leur financement dans le cadre d'une stratégie commune.



Agence nationale de la performance sanitaire et médico-sociale. Accompagne les établissements médico-sociaux qui souhaitent porter des projets d'habitat dit « ordinaire ». Publication de fiches sur *Les repères réglementaires, le rôle du porteur de projet, l'ingénierie de projet, montage financier et montage juridique* qui peuvent être inspirantes pour un projet d'habitat alternatif.

Lien : <https://anap.fr/s/>



Association affiliée au réseau mondial des villes et communautés amies des aînés de l'Organisation Mondiale de la Santé. Ce réseau accompagne les territoires, élus et professionnels impliqués dans les questions liées à l'adaptation de la société au vieillissement.

Lien : <https://www.villesamiesdesaines-rf.fr/>



Programme de l'Agence Nationale de la Cohésion des Territoires qui accompagne plus de 1600 communes et élus dans leur démarche de revitalisation, pour d'améliorer la qualité de vie des habitants des territoires et territoires environnants.



la Fondation des Petits Frères des Pauvres et ses fondations abritées contribuent chaque année au financement d'actions, souvent novatrices, en faveur des personnes âgées isolées, en situation de précarité, malades ou en fin de vie.

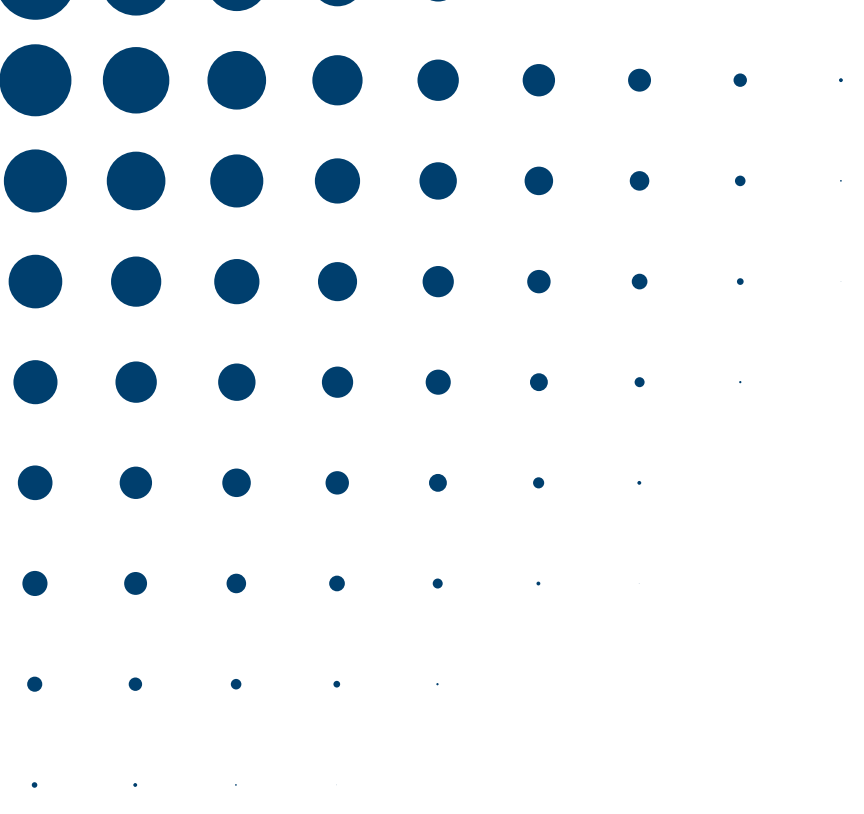


L'Agence Nationale de l'Habitat accorde des aides financières pour travaux sous conditions à des propriétaires occupants, bailleurs et copropriétés en difficulté. Elle est partenaire des collectivités territoriales pour des opérations programmées (Opah). Et opérateur de l'Etat dans la mise en œuvre de plans nationaux.



Dans le cadre de sa politique d'aide à l'investissement, l'Agirc-Arrco intègre de nouveaux axes de financement. En phase avec les attentes et les besoins des personnes âgées actuelles et futures, ce soutien financier concerne notamment les nouvelles solutions d'habitat inclusif, adapté, participatif et solidaire.





Contacts

Jérôme LEGALLOIS

04 91 57 52 47

jlegallois@maregionsud.fr

Région Sud

Camille CHARVET

07 64 35 07 86

ccharvet@risingsud.fr

risingSUD



Notes

**RÉGION
SUD**
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR



rising**SUD**

Opportunities & Investments
in Provence-Alpes-Côte d'Azur

