06

EHPAD et résidences services : une classe d’actifs à part

- Table ronde entre experts et opérateurs du secteur

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

SOMMAIRE

Panorama introductif – Par Jean-Philippe Monnet

La question de l'ERP (RISK CONTROL) – Par Adrien Chevereau

Presentation du Business Model d'un EHPAD (OMERIS) – Par Elodie Rambert

Valeur locative et vénale d'un EHPAD – Par Loïc Flamant

Présentation du Business Model d'une RS (MOBICAP) – Par Alain Baranès

Valeur locative d'une RSS – Par Jean-Philippe Monnet et Mathieu Hercberg

Vos questions

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

01

Panorama introductif

- Une hybridation en marche
- Quelques textes fondateurs
- Montage et problématiques du bail

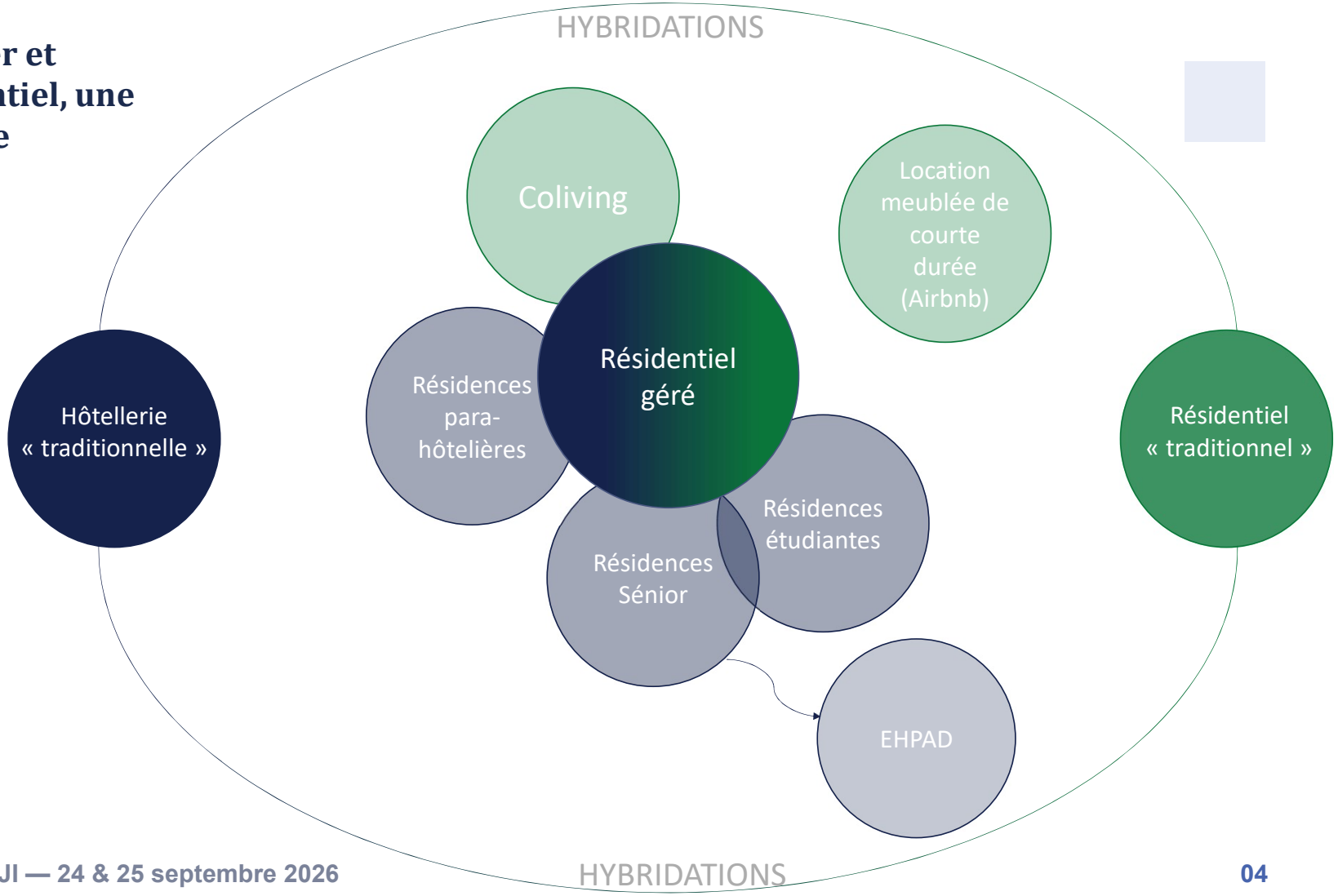
CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

01-A

Une Hybridation en marche

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

L'hébergement hôtelier et l'hébergement résidentiel, une hybridation en marche



Comparatif des typologies d'hébergement

	Résidentiel « traditionnel »	Meublé de courte durée	Coliving	Résidences étudiantes	Résidences Senior	Ehpad	Résidence para-hôtelière	Hôtellerie « traditionnelle »
Niveau de services	■□□□□	■■□□□	■■■□□	■■■□□	■■■□□	■■■■□	■■■■□	■■■■■
Destination des locaux (au sens de l'urbanisme)	Habitation	Habitation	Habitation ou commerces et activités de service	Habitation	Habitation	Habitation ou hébergement ou EICSP	Habitation ou hébergement hôtelier	Hébergement hôtelier
ERP	○ Non	○ Non	◐ Parfois	◐ Parfois	◐ Parfois	● Oui	● Oui	● Oui
Bail principal	Aucun ou bail d'habitation / bail mobilité	Aucun ou bail d'habitation / bail mobilité	Bail commercial	Bail commercial	Bail commercial	Bail commercial	Bail commercial	Bail commercial
Sous-bail	Sous-location (si acceptation du propriétaire)	Location saisonnière	Bail d'habitation meublée, bail mobilité, location saisonnière	Bail d'habitation meublée / bail mobilité	Bail d'habitation meublée	Aucun	Aucun	Aucun
Niveau de prix pour l'usager final (à gamme équivalente)								

01-B

Quelques textes fondateurs

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Définitions du CCH

Article L 631-13 du Code de la construction et de l'habitation (créé par la loi du 28 décembre 2015 relative à l'adoption de la société au vieillissement)

« La résidence-services est un ensemble d'habitations constitué **de logements autonomes** permettant aux occupants de bénéficier **de services spécifiques non individualisables**. Les services spécifiques non individualisables sont ceux qui bénéficient par nature à l'ensemble des occupants. Les catégories de ces services sont définies par **décret**, pris après avis de la Commission nationale de concertation »

Article R 111-1-1 du Code de la construction et de l'habitation (abrogé en 2021)

« Constituent des bâtiments d'habitation au sens du présent chapitre les bâtiments ou parties de bâtiment abritant un ou plusieurs logements, y compris les foyers, tels que les foyers de jeunes travailleurs **et les foyers pour personnes âgées autonomes,** […]

Sont considérés comme foyers pour personnes âgées autonomes les établissements dont le niveau de dépendance moyen des résidents est inférieur à un seuil fixé par arrêté conjoint des ministres chargés du logement, de l'intérieur et des personnes âgées, et qui accueillent une proportion de résidents dépendants dans la limite d'un taux fixé par l'arrêté précité.

Un logement ou habitation comprend, d'une part, des pièces principales destinées au séjour ou au sommeil, éventuellement des chambres isolées et, d'autre part, des pièces de service, telles que cuisines, salles d'eau, cabinets d'aisance, buanderies, débarras, séchoirs, ainsi que, le cas échéant, des dégagements et des dépendances. »

Décret n° 2016-1737 du 14 décembre 2016

1° L'accueil personnalisé et permanent des résidents et visiteurs;

2° La mise à disposition d'un personnel spécifique attaché à la résidence, le cas échéant complété par des moyens techniques, permettant d'assurer une veille continue quant à la sécurité des personnes et des biens;

3° Le libre accès aux espaces de convivialité et aux jardins aménagés.

RT-RE-Bâtiment > FAQ RE2020 008

Sont considérés comme bâtiments à usage d'habitation :

- les bâtiments de logements, maisons individuelles ou accolées et les logements collectifs ;
- les cités universitaires, les foyers de jeunes travailleurs et les EHPAD si leurs chambres possèdent une cuisine, (Voir question spécifique dans site rt-batiment.fr cf FAQ 220) ;
- les résidences de tourisme disposant d'un local de sommeil, d'une cuisine et de sanitaires.

Question ERP

Par principe, au titre de la sécurité incendie, ces résidences relèvent de la réglementation applicable aux immeubles d'habitation.

Certains locaux/espaces communs peuvent néanmoins relever de la réglementation ERP (locaux de plus de 50m2).

Pour les résidences Seniors et plus particulièrement les Ehpad, la réglementation relève notamment du niveau de dépendance des résidents. (GMP > 300 alors ERP) **Article 1 du Décret n° 2016-696 du 27 mai 2016)**

Définition Fiscale

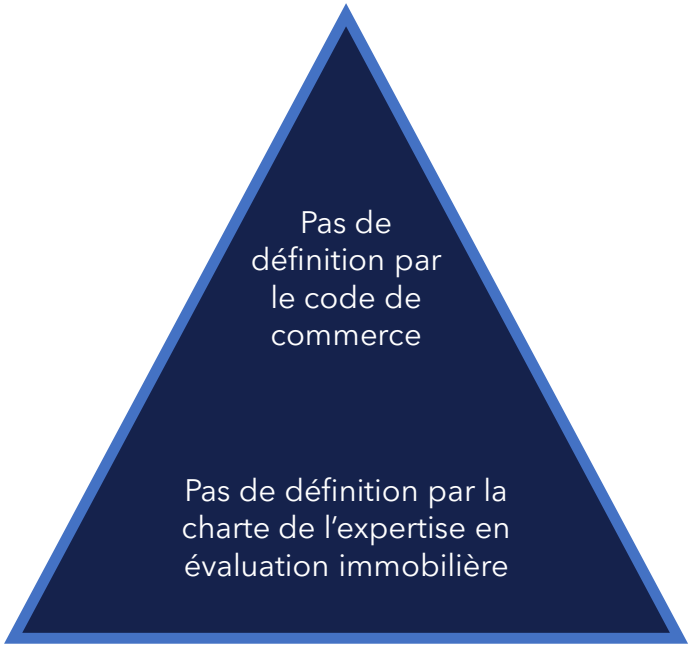
Article 261 D – paragraphe 4° b (version en vigueur depuis le 31 décembre 2023)

Cet article prévoit effectivement la récupération de TVA « aux prestations d'hébergement fournies dans le cadre du secteur hôtelier ou de secteurs ayant une fonction similaire qui remplissent les conditions cumulatives suivantes :

Offertes au Client pour une durée n'excédant pas trente nuitées, sans préjudice des possibilités de reconduction proposées;

Elles comprennent la mise à disposition d'un local meublé et au moins trois des prestations suivantes:

> Le petit déjeuner,
> le nettoyage régulier des locaux,
> la fourniture de linge de maison,
> la réception, même non personnalisée, de la clientèle »



Application

Des services spécifiques non individualisables

- L'accueil permanent
- Du personnel spécifique
- Libre accès aux espaces de convivialité et jardins

Résidence-Services

Un ensemble d'habitations constitué de logements autonomes

Tous les établissements avec services ne sont pas des résidences-services

OUI

- Une résidence-sénior
- Une résidence-étudiante
- Une résidence para-hôtelière

EHPAD
Clinique SMR/MCO

NON

- Un hôpital
- Une auberge de jeunesse
- Un hôtel

01-C

Montage et problématiques du bail

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

La mise en place d’une résidence-services

Répondre à un besoin

Besoin de services pour les personnes âgées, les étudiants et pour le tourisme (de loisirs ou d’affaires)

Manifestation du promoteur

Il peut s’agir d’un promoteur reconnu pour ce type de résidences ou directeur d’une société couvrant la double casquette du promoteur/exploitant

Réalisation et vente du programme

En bloc ou par lots à des copropriétaires investisseurs, profitant par ailleurs d’avantages fiscaux

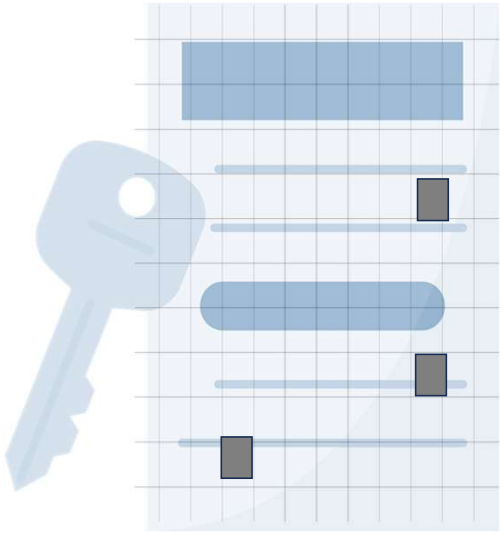
Livraison et mise en exploitation

Un unique exploitant, de multiples baux commerciaux, compatibles avec les régimes de défiscalisation

Déroulement du bail

Souvent d’une première durée de 12 ans et parfois même avec une durée de 9 ans ferme

La rédaction du bail d'origine n'anticipe pas systématiquement les enjeux futurs



Le loyer

- est défini en valeur absolue: X € / an
- n'a pas de référentiel identifié (% du prix de revient de l'opération, comparaison à d'autres résidences, ratio d'exploitation, comparaison au marché de l'habitation…)

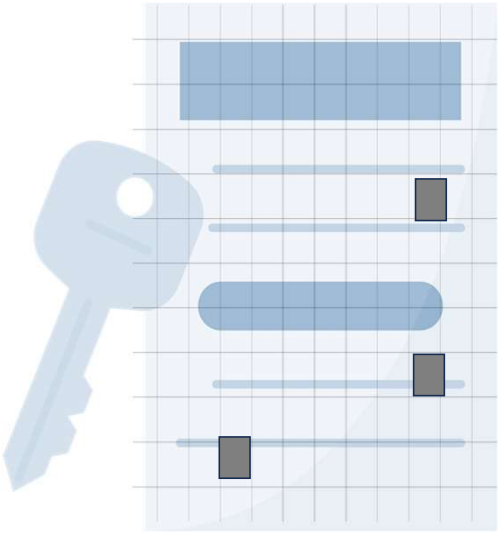
Le loyer relève de la promesse de rendement du promoteur.

Les modalités du renouvellement

- Parfois le preneur s'engage à renouveler le bail pour une période de 9 ans.
- Pour les résidences **de tourisme,** le bail initial est d'une durée de 9 ans minimum, sans possibilité de résiliation à l'expiration d'une période triennale (L 145-7-1 du Code de commerce) Cass. Civ. 3e, 7 septembre 2023, n°21-14.279

Les modalités de fixation ne sont pas prévues (recours à un expert, choix des comparables, définition de la valeur locative, plafonnement/déplafonnement…)

La rédaction du bail d'origine n'anticipe pas systématiquement les enjeux futurs





Les travaux de mises aux normes et ceux relevant de l'art 606 du Code Civil

- Etaient souvent pris en charge par le preneur,

Mais quid des nouveaux baux et des renouvellements à rendre conformes à la loi Pinel.



Renouvellement du mobilier

- Soit non prévu (on suppose une prise en charge par le preneur)
- Soit à la charge du bailleur avec une période définie

A priori sans enjeux sur la fixation du loyer mais possiblement dans le cadre des évictions



Accession des travaux:

- Si elle est prévue, l'évolution de la jurisprudence a rendu plus incertain le sort des travaux réalisés

02

La question de l’ERP
Contexte réglementaire

- Monsieur Adrien CHEVEREAU, Directeur régional Sud-Est de RISK CONTROL, bureau de contrôle technique de bâtiments

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

EHPAD
& Résidences Services Séniors

Contexte réglementaire

Table ronde — CNEJI du 26 septembre 2026 – Aix en Provence

Adrien Chevereau—Directeur Régional PACA
adrien.chevereau@risk-control.fr

Risk Control

10 000+
Clients

20 000+
Projets

140+
Collaborateurs

Qui sommes-nous

Organisme agréé de contrôle technique et de prévention des risques, intervenant sur des opérations de construction et de réhabilitation en capacité d'intervenir partout en France.

Nos domaines d'expertise

Solidité et pérennité des ouvrages
Sécurité incendie
Accessibilité PMR,
Environnement
Acoustique
Thermique

...au service de la construction.

Notre culture



Qu'est-ce qu'un ERP ?

Article R.143-2 du Code de la construction et de l'habitation

Constituent des ERP tous bâtiments, locaux et enceintes dans lesquels des personnes extérieures sont admises, soit librement, soit moyennant une rétribution ou une participation, ou dans lesquels sont tenues des réunions ouvertes à tout venant ou sur invitation.

Deux critères de classement d'un ERP

- Le TYPE — caractérisant la nature de l'activité (J, U, R, N, L…)
- La CATÉGORIE — fonction de l'effectif total accueilli (1ère à 5ème catégorie)

Seuils de classement ERP

Type J

Structures d'accueil pour personnes âgées et personnes handicapées

1ère cat.	> 1 500 pers.
2ème cat.	701 à 1 500
3ème cat.	301 à 700
4ème cat.	≤ 300 (hors 5ème)
5ème cat.	>6 et ≤ 25

Qu'est-ce qu’un bâtiment d’habitation ?

Article R.111-1 du Code de la construction et de l'habitation

Constituent des bâtiments d'habitation les bâtiments ou parties de bâtiment abritant un ou plusieurs logements, y compris les foyers, tels que les foyers de jeunes travailleurs et les foyers pour personnes âgées autonomes, à l'exclusion des locaux exclusivement à usage professionnel, des établissements recevant du public au sens de l'article R. 143-2 et des immeubles de grande hauteur au sens de l'article R. 146-3.
[…]
Un logement ou habitation comprend, d'une part, des pièces principales destinées au séjour ou au sommeil, éventuellement des chambres isolées et, d'autre part, des pièces de service, telles que cuisines, salles d'eau, cabinets d'aisance, buanderies, débarras, séchoirs, ainsi que, le cas échéant, des dégagements et des dépendances.

Critères de classement d’un bâtiment d’habitation

- Le nombre de niveaux
- L’accessibilité aux services de secours au-delà de R+3

Qu'est-ce qu’un bâtiment Logement Foyer ?

Article L-633-1 du Code de la construction et de l'habitation

Un logement-foyer est un établissement destiné au logement collectif, à titre de résidence principale, dans des immeubles qui comportent à la fois :

- *des locaux privatifs, meublés ou non (logements ou chambres) ;*

- *des locaux communs affectés à la vie collective (salle commune, restauration, laverie…).*

Critères de classement d’une RSS

- Le nombre de niveaux – si >R+3 : classement en 3eme famille B
- Dans le cas des RSS : max R+6

Cas des Foyers pour personnes âgées autonomes

RSS

Structures d'accueil pour personnes âgées autonomes :

Etablissements dont le niveau de dépendance moyen des résidents est inférieur à un seuil fixé par arrêté conjoint des ministres chargés du logement, de l'intérieur et des personnes âgées, et qui accueillent une proportion de résidents dépendants dans la limite d'un taux fixé par l'arrêté précité.

Seuils déclaratif définis par l’Arrêté du 16 juillet 2007 impliquant le classement ERP

- *Un groupe iso-ressources moyen pondéré (GMP) supérieur à 300*
- *effectif supérieur à 10 % de personnes hébergées relevant des groupes iso-ressources 1 et 2*

ERP ou Habitation

Le public accueilli est-il extérieur, ou le résident occupe-t-il un logement dont il a la pleine autonomie ?

ERP

Public extérieur admis

- Réglementation sécurité incendie ERP (arrêté du 25/06/1980)
- Accessibilité totale obligatoire
- Permis de construire ou Autorisation de travaux cerfa ERP – PC39/40
- Ex. : EHPAD, USLD

Habitation

Résident autonome dans son logement

- Réglementation incendie « logements » (arrêté du 31/01/1986)
- Accessibilité selon date de permis de construire
- Permis de construire cerfa Habitation
- Ex. : résidences services seniors (parties privatives)

Principe fondamentale de la sécurité incendie :
ERP : évacuation
Habitation : non évacuation automatique

Solutions d'hébergement pour personnes âgées

EHPAD

Hébergement médicalisé ou non, dépendance importante

ERP type J

USLD

Unité de soins de longue durée, adossée à un établissement de santé

ERP type J / U

Résidence autonomie

Logements autonomes + services collectifs, GIR peu dépendants

Habitation + ERP (communs)

Résidence services seniors

Logements privatifs + services collectifs, public autonome

Habitation + ERP (communs)

Habitat inclusif

Logements partagés avec projet de vie sociale, non médicalisé

Habitation si seuils ERP non dépassé

→ *Deux typologies concentrent l'essentiel des enjeux réglementaires: l'EHPAD (tout-ERP) et la résidence services seniors (statut mixte).*

Comparatif EHPAD / Résidence Services Seniors

	EHPAD	Résidence services seniors
Statut dominant	ERP (type J)	Habitation + ERP (parties communes type N, L, X)
Sécurité incendie	Réglementation ERP intégrale, évacuation différée	Réglementation Habitation pour les logements ; ERP pour les communs
Accessibilité	Totale et renforcée (public dépendant)	Variable selon date de permis – logique du logement adaptable par travaux simples ; locaux communs traités en ERP et donc accessible directement
Autorité de contrôle permettant l'ouverture	Commission de sécurité + ARS	Commission de sécurité si locaux communs relèvent de la 1 à 4 catégorie
Caractéristiques Principales identifiables	Compartimentage et désenfumage mécanique Circulations 140cm mini Au moins un escalier de 140cm, les autres pouvant être de 90cm Détection incendie dans tous les locaux et circulations	Largeurs circulations 120cm mini, escaliers 120cm mini

Sécurité incendie : EHPAD / Résidence Services Seniors

ERP (type J)

- Évacuation différée / horizontale vers un secteur voisin
- Compartimentage renforcé (recoupement coupe-feu)
- Désenfumage des circulations (mécanique si bâtiment > R+1)
- Système de sécurité incendie (SSI) de catégorie A
- Contrôle par la commission de sécurité (ouverture et périodique)

Habitation (RSS)

- Classement par famille selon le nombre de niveaux du bâtiment
- Désenfumage des circulations communes pour les bâtiments > R+3
- Colonne sèche probable pour les bâtiments > R+3
- Alarme incendie par niveau (réglementation foyer logement)

Accessibilité PMR : EHPAD / Résidence Services Seniors

ERP (type J)

- Accessibilité totale des parties ouvertes au public
- Cheminements, sanitaires, locaux
- Ad 'AP obligatoire pour la mise en conformité de l'existant

Habitation

- Obligations variables selon la date du permis de construire
- Logements neufs : accessibilité ou adaptabilité selon règles en vigueur
- Logements anciens (<2005) : peu ou pas d'obligations rétroactives

Plan-exemple **EHPAD**

Exemple d'un niveau courant EHPAD



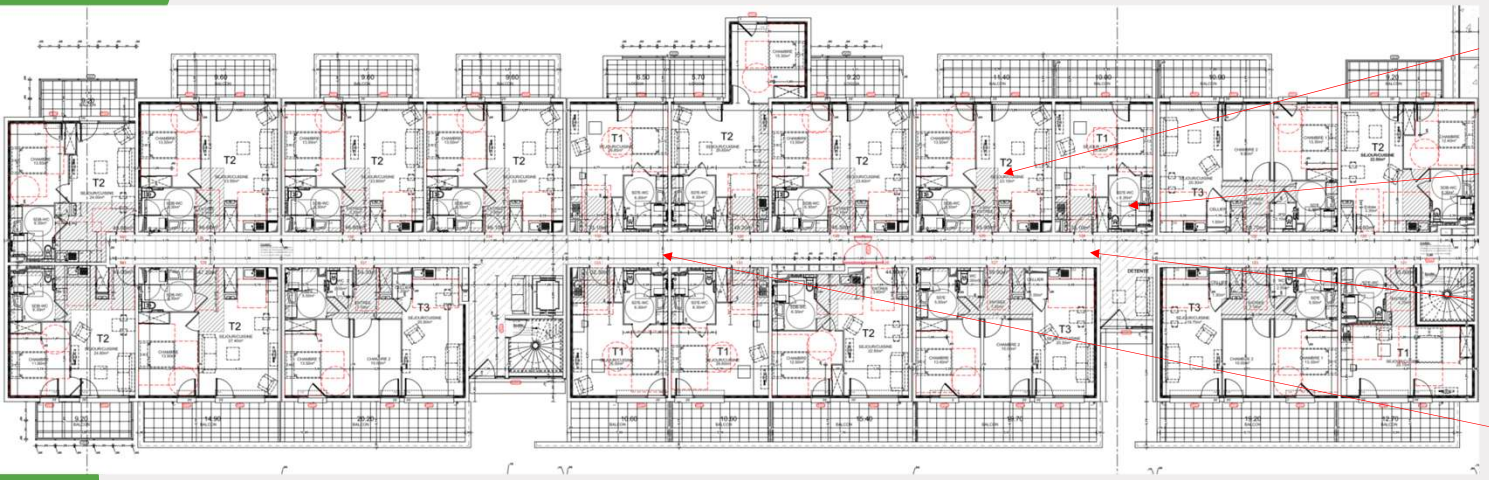
1. Compartimentage coupe-feu : recoupement du bâtiment zones dites « J10 »
2. Largeur de circulation adaptée aux lits, brancards et fauteuils (largeur supérieure à 140cm)
3. Désenfumage (mécanique) des circulations (VB/VH) – sections dimensionnées en fonction des débits (VH et VB) et vitesse amenées d'Air (VB)
4. Salles de vie collective
5. Détection incendie dans tous les locaux (hors sanitaires) – SSI de catégorie A





Plan-exemple Résidence Services Seniors – hebergement

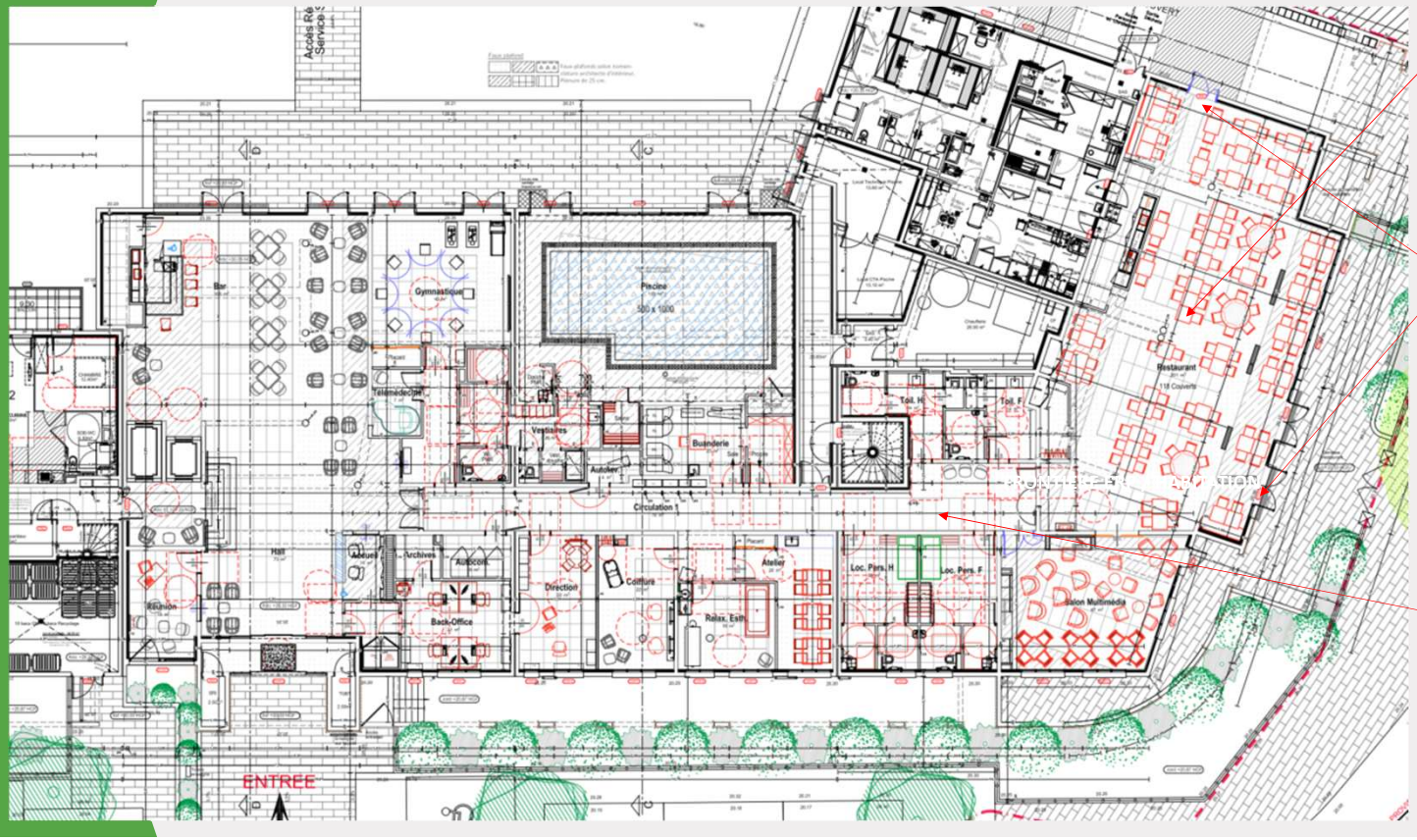
Exemple d'un niveau courant d'hebergement



1. Logement privatif : réglementation « habitation » (arrêté du 31/01/1986)
2. Accessibilité des logements : adaptabilité des logements
3. Circulations – escaliers : 120cm de largeur mini
4. Pas de désenfumage des circulations pour les bâtiments jusqu'à R+3
   Désenfumage probable pour des bâtiments à partir de R+4 (VB VH 20dm² mini)

Plan-exemple Résidence Services Seniors – services collectifs

Exemple d'un niveau accueillant des services collectifs



1. Services collectif (restaurant, spa, salon de coiffure) traités en ERP
2. Circulations desservant les services collectifs traités en ERP (désenfumage circulation grande longueur, 140cm mini…)
3. Dégagements calculés en fonction de l'effectif admis

Points de vigilance récurrents

Confusion des régimes en RSS

Traitement « habitation » appliqué par erreur à des locaux qui relèvent en réalité de l'ERP.

Désenfumage non fonctionnel et/ou sous-dimensionné dans les ERP existants

Cf rapports de Vérifications périodiques

Difficultés techniques liées à la transformation d’une RSS en un EPHAD

Largeurs circulations, dimensions escaliers, système de désenfumage inadapté pour le passage en ERP (dimensions des gaines), trame de projet non adaptée pour le passage en hébergement 100% adaptés

Réflexes

1

Identifier le référentiel

ERP, Habitation, ou les deux : ce classement conditionne les exigences et contraintes applicables
Réclamer les rapports de visite périodique de la commission de sécurité

2

Identifier les caractéristiques liées à la sécurité incendie au premier coup d'œil

Compartimentage, désenfumage, détection incendie, Accessibilité des façades aux services de secours

3

Modularité

Identifier la possibilité ou l'impossibilité de reconversion d'un bâti existant

Merci de votre attention

03

La presentation du Business Model d’un EHPAD (Réseau OMERIS)

- Madame Elodie RAMBERT, Directrice Générale du Réseau OMERIS

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS



Elodie RAMBERT
DIRECTRICE GENERALE RESEAU OMERIS

1 Le Réseau Oméris



Réseau OMERIS

Vous sentir chez vous, c'est possible chez nous.







Une entreprise à **taille humaine**, **100% familiale** et **engagée** pour **le bien-être des personnes âgées !**

Des valeurs fortes

7 valeurs nous constituent et dirigent notre vision, nos actions et notre engagement.
L'Humain est plus que tout au cœur de nos préoccupations, nous travaillons sans relâche pour encore mieux satisfaire et aider les personnes que nous accompagnons.

- **Engagement**
- **Considération**
- **Honnêteté**
- **Convivialité**
- **Qualité**
- **Professionnalisme**
- **Liberté**

En chiffres

1377
lits

1060
collaborateurs

+35
années
d'expérience



Nos structures



EHPAD

16 EHPAD privés en France
6 EMS* en Suisse
1 Accueil de jour
16 UVP*, 6 PASA*, 1 UHR*
Accueil Parkinson, Alzheimer, et maladies apparentées
69 lits habilités à l'aide sociale
62 lits en accueil temporaire
1377 lits au total
1600 salariés (1060 ETP)

*
EMS : établissement médico social (EHPAD)
UVP : unité de vie protégée
PASA : pôle d'activité et de soins adaptés
UHR : unité d'hébergement renforcée

Région Lyonnaise

Lyon 3e – Résidence Part Dieu
Lyon 6e – Résidence Le 6e
Lyon 6e – Résidence Duquesne
Lyon 9e – Résidence Sergent Berthet
Villeurbanne – Résidence Bayard Bel Âge
Caluire – Résidence des Canuts
Sathonay-Camp – Résidence du Cercle
Saint-Priest – Résidence du Château
Villefranche-sur-Saône – Résidence Joseph Forest
Saint-Bonnet-de-Mûre – Résidence Les 4 Fontaines



Hors Rhône

Clermont-Ferrand – Résidence des 9 Soleils
Thonon-les-Bains – Résidence du Léman
La Grande Motte – Résidence Saint Louis du Golfe
Marseille – Résidence Domaine de Fontfrède
Huisseau-sur-Mauves – Résidence Le Parc des Mauves
Montargis – Résidence La Boisserie

Suisse

Le Locle – Résidence Les Fritillaires
Le Locle – Résidence La Gentilhommière
Chézard-Saint-Martin – Résidence Petit Chézard
Neuchâtel – Résidence Les 3 Portes
Bevaix – Résidence Les Pommiers
Les Geneveys-sur-Coffrane – Résidence Le Pivert



2 Le marché des ehpad en France





Qu’est ce qu’un ehpad?

88 ans

C’est **l’âge médian d’un résident** à l’entrée en EHPAD en 2019.

Source : DREES, enquête EHPA, 2019.

2 043 €/mois

C’est le **prix médian** d’une chambre seule en hébergement permanent en **EHPAD,** en 2020 (prix hébergement + tarif dépendance GIR 5-6).

Source : CNSA, 2021.

94% en perte d’autonomie

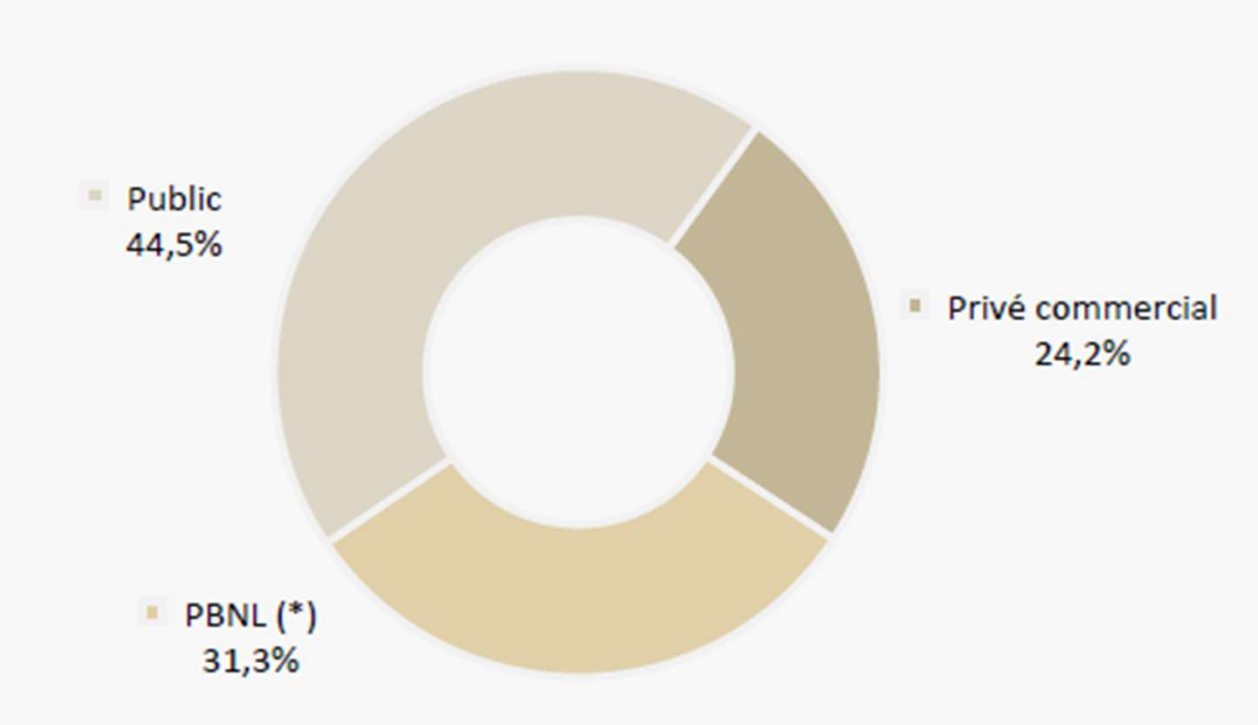
55% GIR1-2 et 40% en GIR 3-4

Source: DREES, enquête ehpa,2023

3,8 soignants pour 10 résidents

Source: ATIH, 2024

Les ehpad français



- 7 500 ehpad
- Majoritairement (75%) publics ou associatifs
- 610 000 lits
- 83 lits en moyenne

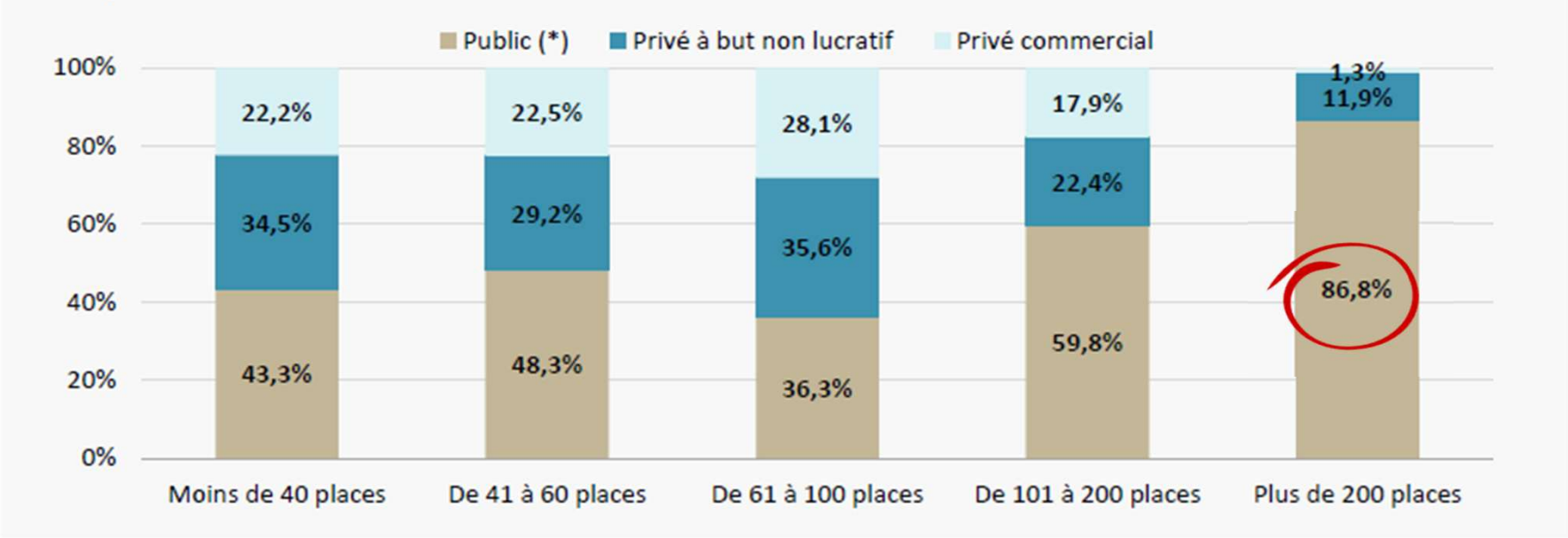
Source : Finess, données 09/2025 et France métropolitaine

Une taille qui varie selon le statut

Nbre d'ehpad	700	1 000	4 000	1 300	200

Répartition des EHPAD par statut juridique et par taille en 2023

Unité : part en % des établissements



(*) Établissements sous statut public autonome, public rattaché à un EPS (Établissement public de santé) et public CCAS (Centre communal d'action sociale) / Traitement Xerfi / Source : Drees *via* enquête EHPA 2023 et Finess

3 Le modèle ehpad privé



Composition du CA d'un Ehpad privé

Les 3 sources de revenu d'un EMS

1 

Tarif journalier d'hébergement payé par le résident directement. Tarif libre révisé annuellement par un taux d'augmentation fixé par décret.

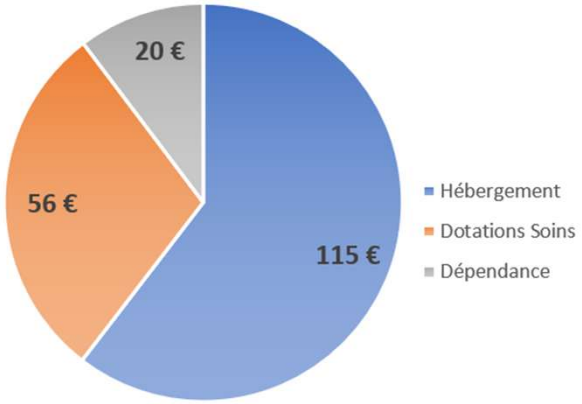
2 ars Agence Régionale de Santé Auvergne-Rhône-Alpes

Dotation soins versée par l'ARS – déterminée en fonction de la capacité autorisée de l'établissement. Révisée annuellement par un taux directeur fixé par décret.

3 RHÔNE LE DÉPARTEMENT

Dotation dépendance versée par le département - déterminée en fonction de la capacité autorisée de l'établissement. Révisée annuellement par un taux directeur fixé par décret.

CA moyen par jour par résident

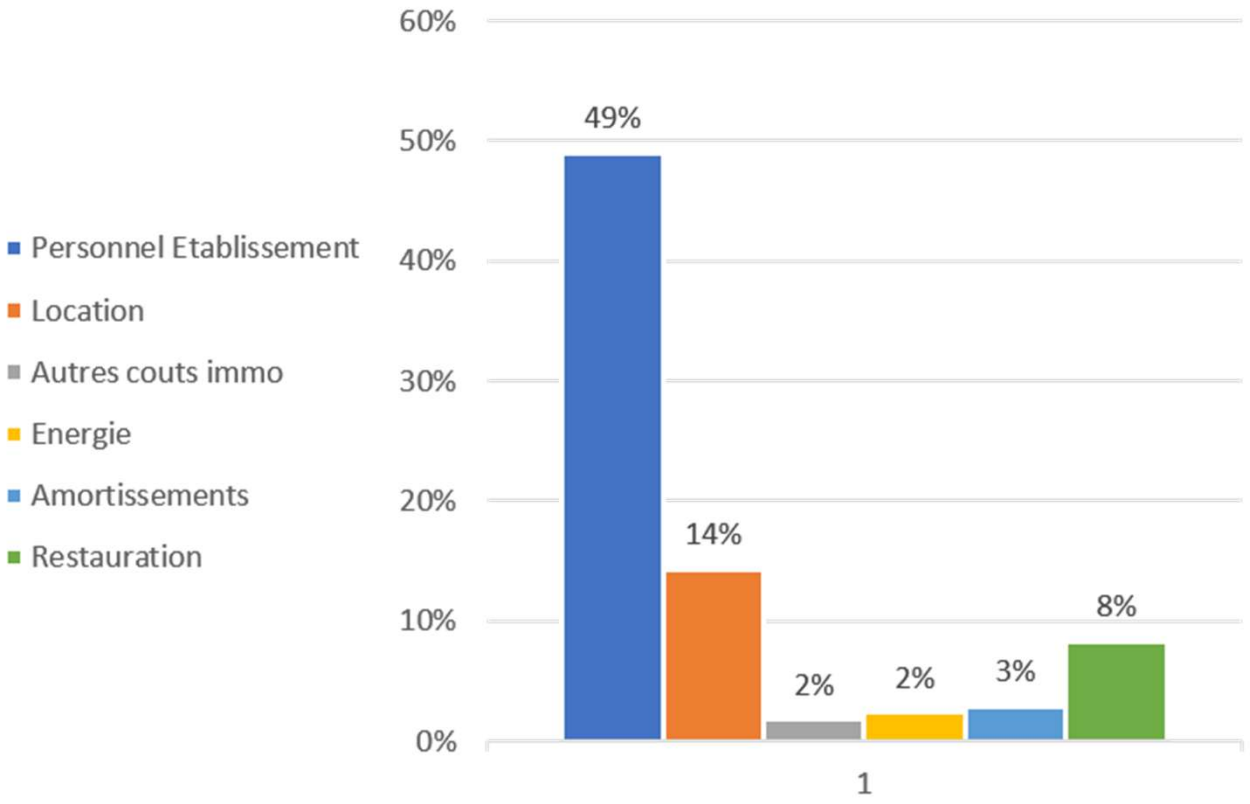


Dans le modèle Oméris, la part payée par le résident directement est prépondérante. Le montant moyen de 115€/jour/résident est composé d'un mix entre 90€ et 210€ suivant l'établissement et la catégorie d'hébergement.

L'exploitation des EMS en France est une activité réglementée soumise à autorisation et contrôles.

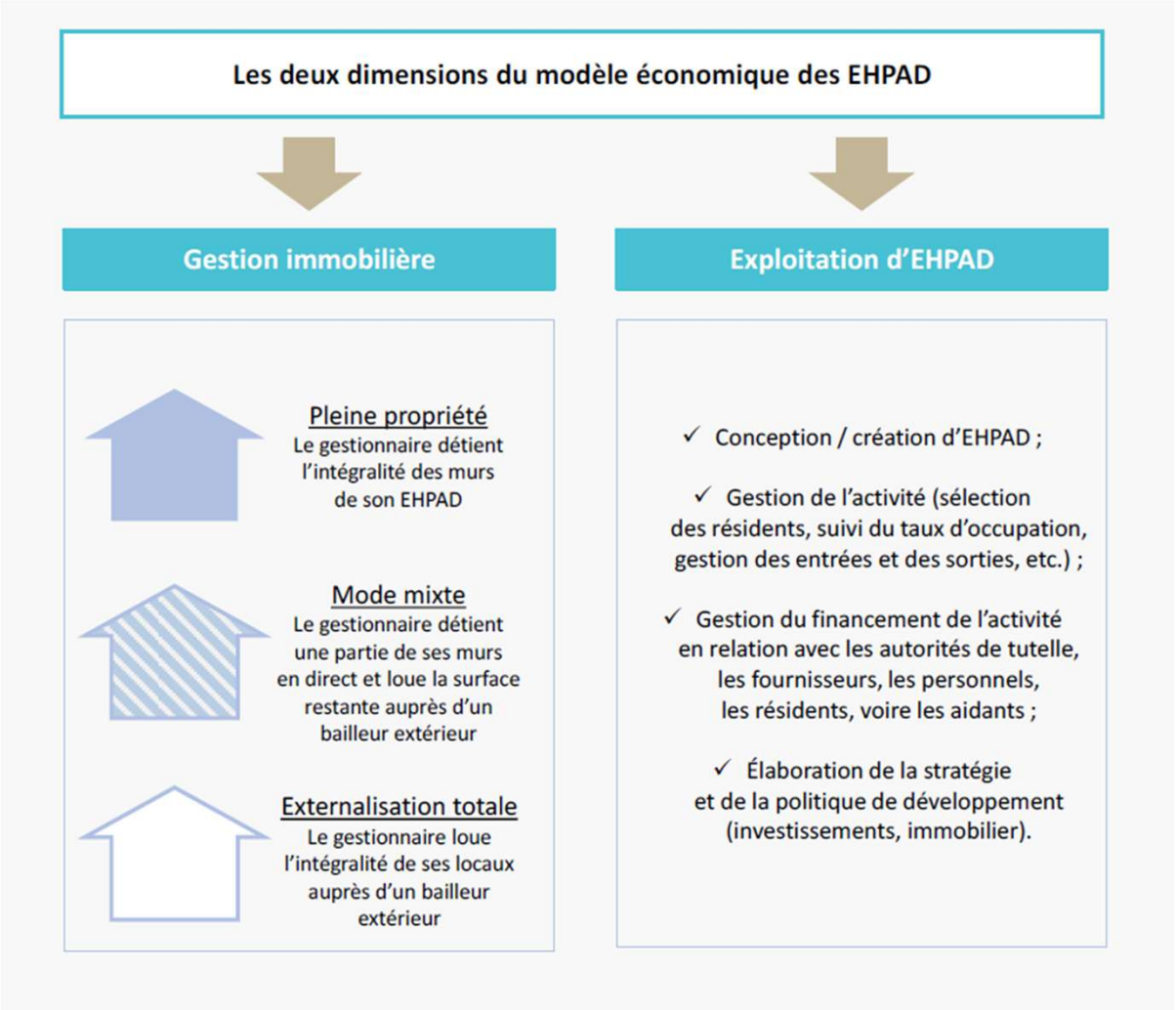
L’immobilier est le 2ème poste de charge

Détail des coûts d’un ehpad



- Un modèle d’entreprise de service 24h/24
- Les charges de personnel représentent plus de 50% de notre CA
- Le poids de la location immobilière lié à notre modèle de privé commercial et de non détention de l’immobilier
- L’immobilier est le 2ème poste de charge d’un ehpad privé

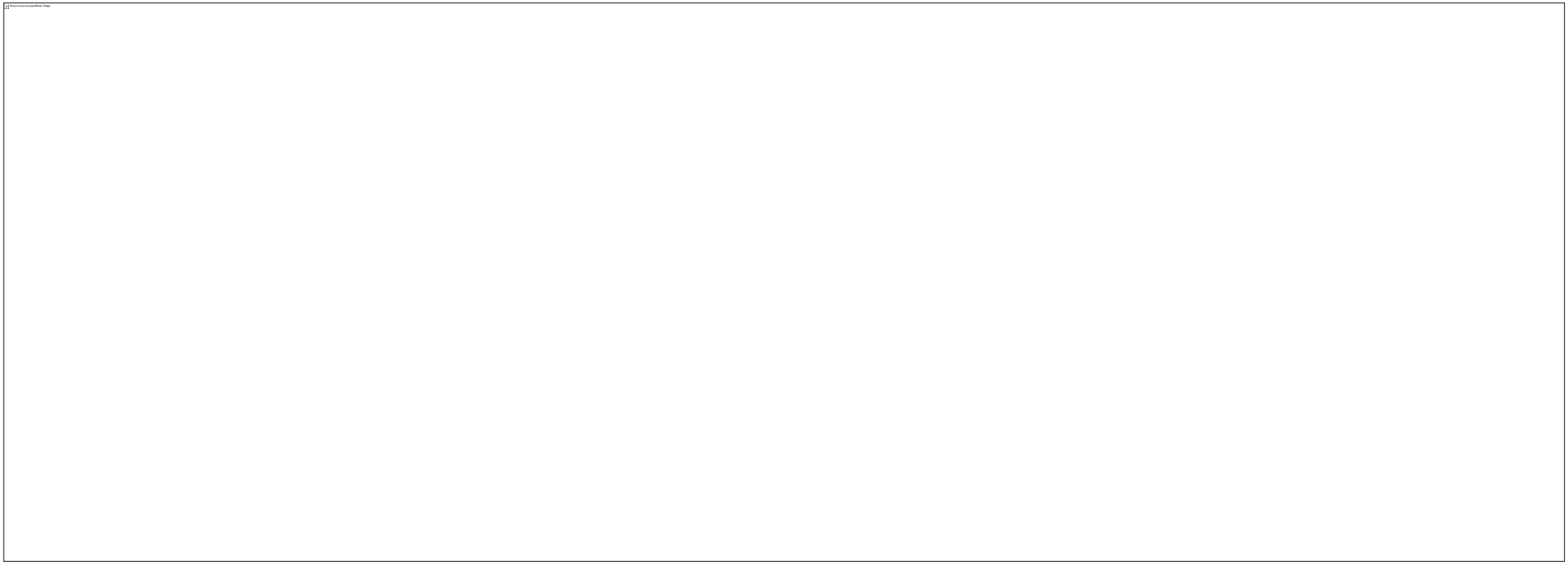
Un ehpad – deux dimensions



4 Les évolutions récentes



Un taux d’occupation à la peine



5 L’immobilier au sein d’Omeris



L’EHPAD type chez Omeris

75 lits
Capacité d’accueil

3 500 m²
Surface totale

ERP Type J
4ème catégorie



Répartition des surfaces :

- **Chambres** 1 600 m² — 45.7 %
- Locaux d’exploitation + circulations 1 420 m² — 40.5 %
- Espaces communs *(dont restaurant)* 350 m² — 10.0 %
- Restaurant **150 m² — 4.3 %**
- Locaux administratifs **130 m² — 3.6 %**

Caractéristiques des hébergements :

- **Surface moyenne des chambres simples :** 21 m²
- **Chambres doubles :** Présentes dans 60% des EHPAD du réseau



Ratios de Surfaces : Répartition par Typologie de locaux

Localisation	Structures	Admin.	Exploitation	Commun	Restauration	Circulations	Chambres
Métropole	8 EHPADs	4%	14,4%	10,6%	4,6%	20,9%	45,5%
Rhone Alpes	10 EHPADs	3.6%	12,6%	11,6%	4,0%	23,8%	44,3%
Autres régions	6 EHPADs	3.6%	15,5%	7,9%	4,6%	22,1	46.2%
Moyenne Réseau	**16 EHPADs**	**3.6%**	**13,7%**	**10,3%**	**4,3%**	**23,2%**	**45.0%**

Observations immobilières sur l'affectation de l'espace :

- Uniformité structurelle : La part réservée aux Chambres est assez constante et représente la majorité de la surface au sol **(soit 45%) -> Surface louée par le résident**
- Circulations significatives : Représentent plus de 23% de la surface utile, un ratio élevé lié à la taille des établissement et aux contraintes d'accessibilité PMR en EHPAD.
- Surfaces résidents : 82.7% des surfaces sont accessibles aux résidents dont **59.5% des surfaces uniquement dédiées à l'usage des résidents (Chambre + Restauration + Communs)**
- les surfaces exploitant représentent quant à elles environ de 20% des surfaces globales.

Performance Immobilière & Typologie des Baux

RÉSEAU OMERIS

Patrimoine Immobilier

& Analyse Financière

Analyse consolidée de 16 structures EHPAD

Typologie de Bail	Taux d'Effort Moyen (CA)*	Taux d'Effort (Héberg.)*
Baux Sécurisés	12,98%	22,10%
Baux Plafonnés	14,10%	24,02%
Baux Exposés	15,32%	24,88%
Moyenne Réseau	**14,00%**	**23,50%**

- **Baux "Sécurisés" (Taux Directeur)** : Le loyer évolue au même rythme que l'autorisation réglementaire nationale sur les tarifs d'hébergement. Le risque financier est maîtrisé car vos revenus d'exploitation s'ajustent à l'augmentation de vos charges . Le ratio moyen des loyers est de 194.3 €/m²/an
- ***Baux "Plafonnés" (ICC/ILC avec Cap)*** : L'indexation est basée sur l'Indice du Coût de la Construction (ICC), mais contractuellement plafonnée par l'évolution du Taux Directeur. C'est un profil protecteur qui a permis de maintenir un loyer plus bas sur le réseaux (182.1 €/m²/an) .
- ***Baux "Exposés" (ICC Pur)*** : Indexés directement sur l'ICC sans aucun plafonnement. C'est le risque d'effet ciseau maximal pour vos établissements. L'absence de barrière a fait s'envoler le loyer moyen de ces établissement à 238 €/m²/an (+18% par rapport aux baux plafonnés)



Performance Immobilière & Typologie des Baux

BAUX SÉCURISÉS

Indexation Taux Directeur • Risque maîtrisé

Mécanisme : Les loyers sont indexés directement sur la réévaluation annuelle autorisée sur les tarifs d'hébergement (Taux Directeur réglementé fixant les prix de l'EHPAD).

Protection (100%) : Alignement parfait entre l'évolution des charges locatives et l'évolution de nos recettes autorisées. Aucune corrélation possible.

Périmetre : 6 sites. Présente un taux d'effort moyen historique très sain de 12,98%.

BAUX PLAFONNÉS

Indexation ICC / ILC avec Cap • Protégé

Mécanisme : Le loyer évolue selon l'Indice du Coût de la Construction (ICC) ou des Loyers Commerciaux (ILC), mais l'augmentation annuelle est plafonnée au Taux Directeur.

Formule : Le contrat retient 'le plus faible des deux indices'. Offre une sécurité majeure en période de surchauffe de l'indice de construction.

Périmètre : 6 sites.

BAUX EXPOSÉS

Indexation ICC Pure • Risque Élevé

Mécanisme : Indexation brute sur la variation de l'Indice du Coût de la Construction (ICC), déconnectée des tarifs réels appliqués aux résidents.

Effet Ciseau : En cas d'inflation brutale de l'ICC, le loyer s'envole alors que l'établissement est bridé dans la réévaluation de ses tarifs d'hébergement.

Périmètre : 4 sites. Présente un taux d'effort moyen historique très élevé de 15,32% du CA.

L’expertise immobilière dans le cadre de l’activité EHPAD

Renouvellement du bail commercial

Négociation de la valeur locative

- Sur la base d’une expertise dédiée
- Application de la **Méthode Hôtelière**

Avis de valeur immobilière

Expertise immobilière / Etude de valeur

Ventilation du prix de vente entre lots

- Répartition entre les différents lots de copropriété (lot chambre vs lot d’exploitation)

6

Cas concret

Transfert d’une activité EHPAD



Vente de l’immobilier à la suite du transfert d’activité

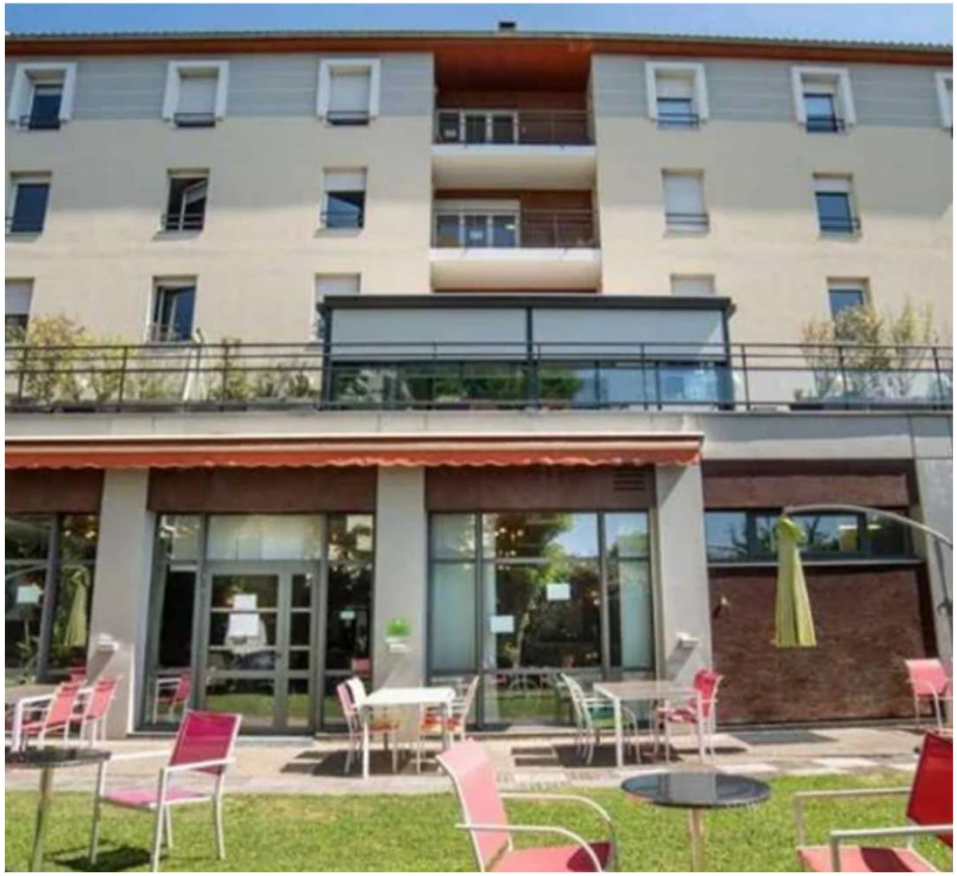
Typologie de l’actif

70
Nombre de lots de copropriété

33
Copropriétaires

1 035 m²
Surface foncier

1 950 m²
Surface utile



Caractéristiques d'exploitation & statut

- Statut juridique : Immeuble en copropriété
- Année de construction : 1999
- Exploitation : EHPAD depuis 1999 - ERP type J



Transfert d’une activité EHPAD

Scénario de ventilation & difficultés rencontrées

Scénarios de ventilation du prix de vente

1. Au tantième de copropriété

Répartition proportionnelle aux millièmes détenus.

2. À la surface

Calcul basé strictement sur la surface utile des lots.

3. À la valeur d’achat des lots

Compliqué lors de mutations intermédiaires

4. À la valeur commerciale de chaque lot

Au strict avantage des lots de chambres

Difficultés rencontrées

- **Nombre élevé de copropriétaires :** 33 copropriétaires impliqués.
- **Mobilisation hétérogène** et engagement inégal des copropriétaires.
- **Désaccords majeurs** sur la valorisation et les orientations.
- **Validation commune :** Complexité d'aligner tout le monde sur la stratégie immobilière / commerciale.
- **Rassemblement à 100% :** Requis pour une signature concomitante de l'ensemble des lots (acquéreur unique, en bloc).
- **Temps passé - Omeris :** Processus long et complexe nécessitant un suivi rigoureux.

Juin 2021

Congé de résiliation

Fév. 2022

Fin d'activité EHPAD

Transfert des résidents

Mars 2022

Bail commercial

Occupation précaire (24 mois)

Fév. 2025

Départ du locataire

Fin de l'occupation précaire (prorogation de +12 mois)

Déc. 2025

Vente de l'immeuble

À un investisseur unique soit env 4 ans

7

Cas concret

Négociation renouvellement bail commercial





Cas concret - Négociation du renouvellement bail commercial

Actions préparatoires

01

Analyse juridique

- Analyse juridique du bail commercial
- Maîtrise des obligations bailleurs / preneurs

02

Analyse financière

- Analyse financière et commerciale de l'activité de la résidence

03

Analyse locative

- Évolution locative depuis le dernier renouvellement (cumul des indexations annuelles).
- Etude concurrentielle
- Expertise locative de la résidence.

04

Audits techniques

- Audits techniques de l'immeuble (rapports de maintenance, vétusté, décret tertiaire…) permettant d'identifier un plan d'investissement à 10 ans.

05

Programme travaux

- Définition d'un programme de travaux (architecte + économiste) pour répondre aux attentes commerciales des résidents et familles.



Cas concret - Négociation du renouvellement bail commercial

Enjeux de l’expertise de la valeur locative

Atouts

- Rapport de référence solide pour toute négociation de renouvellement de bail
- Valeur d’expertise servant de référence en cas de litige (juge des loyers)
- Analyse complète : juridique, état des locaux, concurrence et positionnement

Enjeux

- Obtenir une valeur locative cohérente, en maîtrisant les enjeux réels de l’exploitation EHPAD selon les conditions du bail commercial.

Approximation et points de vigilance

1. Méthode hôtelière & travaux

Intégrer impérativement les investissements et travaux d'amélioration réalisés par le Preneur (équipements, climatisation, espaces communs) pour éviter de le pénaliser sur ses propres plus-values financées.

2. Obligations & état de l'immeuble

Analyser la répartition des charges via les PV d'AG. Un bon état d'entretien résulte souvent des efforts exclusifs du locataire, dont il faut isoler la part réelle par rapport aux travaux structurels bailleurs.

3. Rigoureuse analyse CA & PMH

Se baser sur le PMH réel plutôt que les grilles théoriques. Intégrer l'impact financier de l'aide sociale et actualiser la ventilation du CA (Hébergement, Soins, Dépendance) selon le territoire.

4. Objectivation du taux d'effort

Remplacer la fourchette empirique (25 % à 35 %) basée sur la seule « qualité de l'immeuble » par des critères précis et objectivables pour sécuriser l'expertise contre toute contestation.

5. Territorialisation du TO

Bannir les moyennes nationales pour l'évaluation du Taux d'Occupation. Relever des données géolocalisées, tangibles et adaptées aux dynamiques spécifiques de chaque territoire.

6. Qualité immobilière objective

Appuyer l'appréciation de l'actif sur une grille d'évaluation stricte composée de critères techniques tangibles et mesurables, excluant toute approximation subjective.

04

Valeur locative d’un EHPAD

- Monsieur Loïc FLAMANT, expert près la Cour d’appel de Paris

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

01

Qu'est-ce qu’un EHPAD ?

- Activités & Répartition du CA

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

01 — QU'EST-CE QU'UN E.H.P.A.D. ?

Maison de retraite médicalisée dotée de l'ensemble des services nécessaires

- **Hébergement :** supporté par les résidents

(Logement, restauration et activités de la vie sociale sans rapport avec l'état de dépendance des personnes accueillies)

- **Dépendance :** correspondant à l'A.P.A. (Aide Personnalisée d'Autonomie) versée par le Conseil Régional

(ensemble des prestations d'aide et de surveillance nécessaires à l'accomplissement des actes essentiels de la vie courante, plus ou moins importantes en fonction du degré d'autonomie du résident [GIR/PATHOS])

- **Soins :** versés par la Sécurité Sociale

(ensemble des prestations médicales et paramédicales nécessaires à la prise en charge des affections des résidents)

- **Prestations annexes :** intégrées au tarif hébergement ou facturées en supplément

(pressing, coiffure, kinésithérapie, balnéothérapie, location TV, hébergement ou repas accompagnant, …)

01 — QU'EST-CE QU'UN E.H.P.A.D. ?

Répartition usuelle du CA d'un E.H.P.A.D. :

- **Hébergement :** 50-70% du CA HT
- **Dépendance :** 10-15% du CA HT
- **Soins :** 20-35% du CA HT
- **Autres :** 0-5% du CA HT

02

Comment évaluer un EHPAD ?

- Méthodes & Recoupements possibles

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

02 — COMMENT EVALUER LA VALEUR LOCATIVE D'UN E.H.P.A.D. ?

Plusieurs méthodes d'évaluation susceptibles d'être utilisées :

1

Méthode financière

40% à 60% de l'EBITDAR (EBITDA ou EBE avant impact loyer) **jusqu'à 70% dans les meilleurs emplacements/établissements** ;

méthode critiquable dans la mesure où elle fait du bailleur l'associé du preneur, et inversement ;

mais **la plus utilisée par les opérateurs du secteur** (sauf exploitation défaillante)

2

Méthode du C.A.T.I.

Appréciation du **Chiffre d'Affaires Théorique Immobilier** (C.A.T.I.) à partir des tarifs Hébergement affichés

tient compte de la localisation, de la capacité, caractéristiques et état de l'établissement (adaptation à l'activité, niveau de confort et des prestations)

Correctifs (Remises clientèle & Taux d'Occupation) **objectifs**, **avant Taux d'Effort Locatif** : **15% à 25%** (voire jusqu 'à 30%)

3

Méthode métrique

Application par comparaison d'un Prix Unitaire à une Surface Utile Pondérée (comme pour clinique, hôpital ou SSR)

méthode rarement retenue tant par les professionnels que par le juge des loyers ;

difficile d'appréhender les caractéristiques d'un établissement par rapport à un autre

02 — COMMENT EVALUER LA VALEUR LOCATIVE D'UN E.H.P.A.D. ?

Recoupements possibles :

Par le prix au lit

3.000 €/LIT/AN à 6.000 €/LIT/AN en région,

jusqu'à 20.000 €/LIT/AN à Paris sur des établissements haut de gamme

Par le CA

5% à 20% du CA HT total
(voire jusqu'à 25%)

Par le CA Hébergement

15% à 30% du CA Hébergement HT
(voire jusqu'à 35%)

03

Exemples d’évaluation d’un EHPAD

- Situation rurale isolée & urbaine exceptionnelle

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

03 — EXEMPLES

03.1 – EHPAD de 75 Chambres et 90 lits en situation rurale très secondaire :

	2019	2020	2021	2022	2023	MOYENNE
TO	89,4%	82,5%	87,8%	78,2%	73,3%	**82,2%**

CA HT	2019	2020	2021	2022	2023	MOYENNE
Hébergement	1 828 376 €	1 647 515 €	1 693 625 €	1 531 445 €	1 485 021 €	**1 637 196 €**
	49,7%	46,3%	43,0%	39,9%	37,4%	**43%**
Dépendance	473 566 €	487 007 €	501 078 €	473 057 €	577 924 €	**502 526 €**
	12,9%	13,7%	12,7%	12,3%	14,6%	**13%**
Soins (Budget Perenne)	1 363 179 €	1 411 045 €	1 729 934 €	1 824 501 €	1 873 496 €	**1 640 431 €**
	37,1%	39,7%	43,9%	47,5%	47,2%	**43%**
Autres	14 011 €	9 868 €	12 958 €	8 322 €	31 529 €	**15 338 €**
	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,8%	**0,4%**
TOTAL	**3 679 131 €**	**3 555 435 €**	**3 937 595 €**	**3 837 326 €**	**3 967 970 €**	**3 795 491 €**

03 — EXEMPLES

03.1 – EHPAD de 75 Chambres et 90 Lits en situation rurale très secondaire :

METHODE FINANCIERE (EBITDAR)

40% (bas de fourchette) de l'EBITDAR moyen retraité :

686.151 € (EBITDAR retraité moyen) x 40% = 274.460,40 €

Arrondi à : **275.000 €** HT/HC/AN.

	2019	2020	2021	2022	2023	Moyenne 2020-2023
EBITDARM (EBITDAR hors manag. fees)	1 189 504 €	984 969 €	1 102 166 €	634 384 €	405 543 €	**781 766 €**
Management fees comptabilisés	216 968 €	100 000 €	100 000 €	100 000 €	262 738 €	**140 685 €**
% Manag. fees / CA	5,9%	2,8%	2,5%	2,6%	6,6%	3,6%
Manag. fees retenus (2,5% du CA)	91 978 €	88 886 €	98 440 €	95 933 €	99 199 €	95 615 €
% Manag. fees / CA	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	**2,5%**
EBITDAR retraité	1 097 526 €	896 083 €	1 003 726 €	538 451 €	306 344 €	**686 151 €**
% EBITDAR / CA	29,8%	25,2%	25,5%	14,0%	7,7%	**17,9%**
Loyers immobiliers	236 993 €	234 544 €	250 595 €	250 437 €	266 624 €	250 550 €
% EBITDAR	21,6%	26,2%	25,0%	46,5%	87,0%	**36,5%**
EBITDA retraité	860 533 €	661 539 €	753 131 €	288 014 €	39 719 €	**435 601 €**

03 — EXEMPLES

03.1 – EHPAD de 75 Chambres et 90 Lits en situation rurale très secondaire :

METHODE DU C.A.T.I.

Arrondi à : **255.000 €** HT/HC/AN.

EHPAD RESID. [redacted]	UNITES	TARIFS AFFICHES	REM.	TARIFS RETENUS	TO	CATI	TX D'EFFORT	VALEUR LOCATIVE
Ch. USA	27	89,8 €	10%	80,8 €	88%	700 903 €	15%	105 136 €
Ch. Indiv.	20	85,2 €	15%	72,4 €	85%	449 366 €		67 405 €
Ch. Indiv. Jumelée	24	79,6 €	25%	59,7 €	82%	428 837 €		64 326 €
Ch. Double	4	68,0 €	25%	51,0 €	80%	119 136 €		17 870 €
TOTAL	**75**	**84,1 €**	**17%**	**70,2 €**	**85%**	**1 698 243 €**	**15%**	**254 736 €**

03.2 – EHPAD de 47 Chambres et 50 lits à Paris en situation exceptionnelle :

	2023	2024	2025	Moyenne
T.O.	77,7%	73,0%	68,1%	**72,9%**

CA HT	2023	2024	2025	MOYENNE
Hébergement	2 859 195 €	2 805 920 €	2 695 051 €	**2 786 722 €**
	71,7%	72,3%	72,0%	**72%**
Dépendance	196 327 €	183 993 €	166 573 €	**182 298 €**
	4,9%	4,7%	4,4%	**5%**
Soins	926 641 €	884 418 €	881 342 €	**897 467 €**
	23,2%	22,8%	23,5%	**23%**
Autres	7 757 €	5 089 €	943 €	**4 596 €**
	0,2%	0,1%	0,0%	**0,1%**
TOTAL	**3 989 920 €**	**3 879 420 €**	**3 743 909 €**	**3 871 083 €**

03 — EXEMPLES

03.2 – EHPAD de 47 Chambres et 50 lits à Paris en situation exceptionnelle :

METHODE FINANCIERE (EBITDAR)

70% (hors fourchette usuelle [40-60%]) de l'EBITDAR moyen :

1 293 900 € (EBITDAR moyen) x 70% = 905 730 €

Arrondi à : **906.000 €** HT/HC/AN.

	2023	2024	2025	Moyenne
EBITDA	336 570 €	421 600 €	426 856 €	**395 000 €**
Charge locative	865 888 €	903 558 €	927 186 €	**898 900 €**
EBITDAR	1 202 458 €	1 325 158 €	1 354 042 €	**1 293 900 €**

03 — EXEMPLES

03.2 – EHPAD de 47 Chambres et 50 lits à Paris en situation exceptionnelle :

METHODE DU C.A.T.I.

Arrondi à : **894.000 €** HT/HC/AN.

EHPAD RESID. [redacted]	UNITES	TARIFS AFFICHES	REM.	TARIFS RETENUS	TO	CATI	TX D'EFFORT	VALEUR LOCATIVE
Ch. Simple	17	242,5 €	10%	218,3 €	80%	1 083 393 €	28%	303 350 €
Ch. Confort	13	253,0 €	12%	222,6 €	80%	845 141 €		236 640 €
Ch. Privilège	13	321,0 €	17%	266,4 €	75%	948 158 €		265 484 €
Ch. Suite	4	361,5 €	20%	289,2 €	75%	316 674 €		88 669 €
TOTAL	**47**	**277,2 €**	**13%**	**238,8 €**	**78%**	**3 193 366 €**	**28%**	**894 143 €**

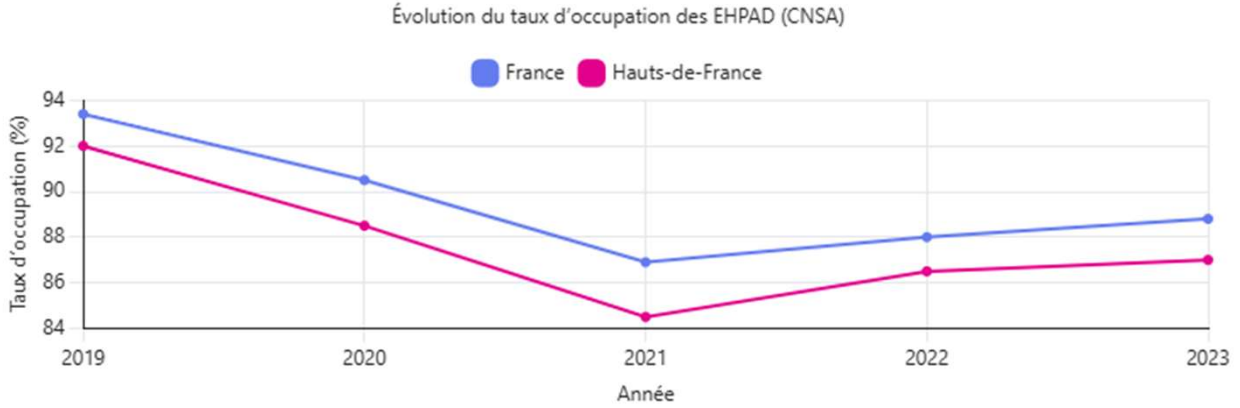
04

Evolutions récentes de l’activité & Perspectives

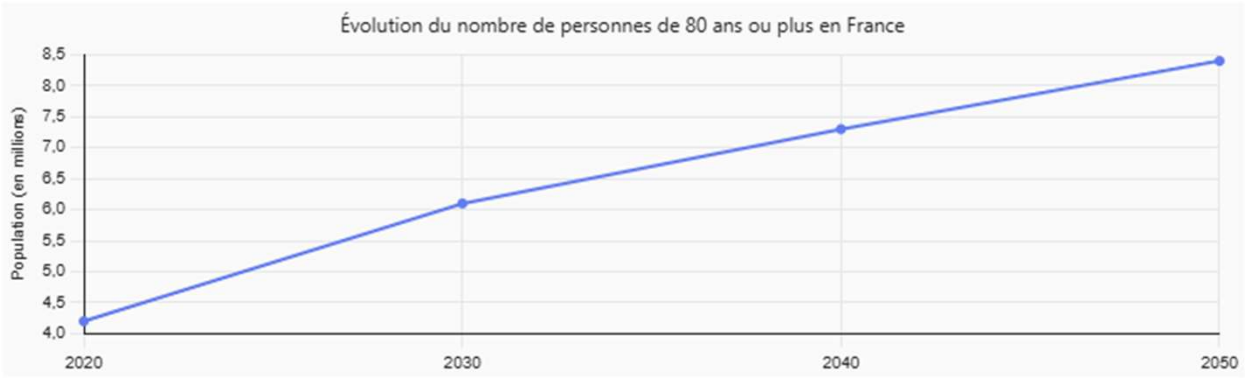
CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

04 — EVOLUTIONS & PERSPECTIVES

04.1 – Evolutions récentes (conséquences de la crise sanitaire et du « scandale Orpéa ») :



04.2 – Perspectives (forte pression démographique de la population très âgée [> 80 ans]) :



05

Présentation du Business Model d’une Résidence Services (MOBICAP)

- Monsieur Alain BARANES, Directeur Général de MOBICAP

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Mobicap | Le logement qui s'adapte à vous.

GRANDE LIBERTÉ, PETIT LOYER

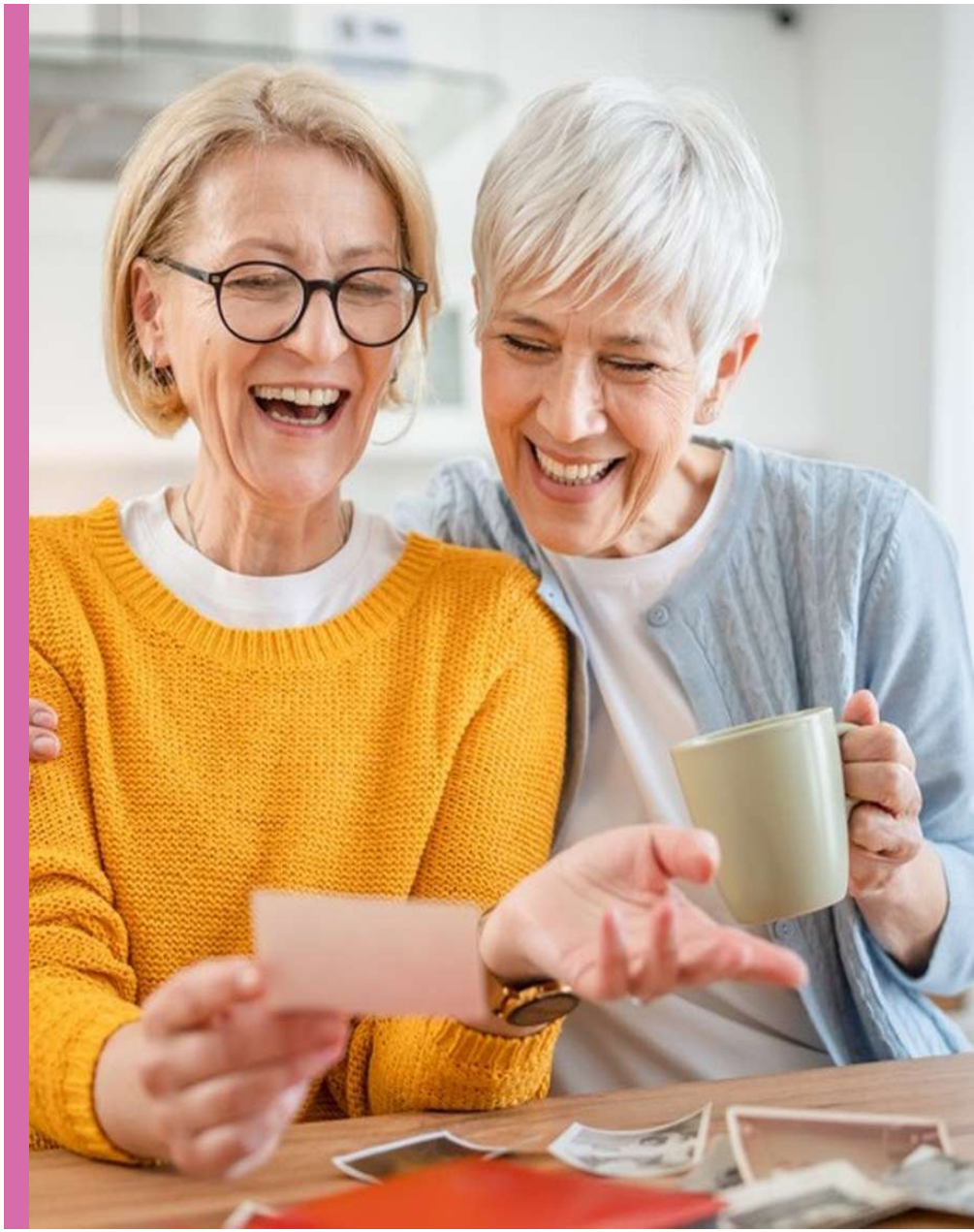
La démocratisation du logement adapté indépendant, pour les seniors et les PMR

Une offre résidentielle de qualité, rassurante et non stigmatisante
Une réponse concrète au maintien à domicile des seniors et PMR

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Universités d'Automne de la CNEJI — 25 septembre 2026

Alain Baranès, MRICS · Directeur Général, Mobicap



Mobicap : la démocratisation du logement adapté indépendant

Un bailleur spécialisé — ni RSS, ni EHPAD

25

résidences ouvertes
(+ 3 en chantier)

≈ 1 200

logements adaptés
livrés ou en cours

Seniors & PMR

Nos locataires: les seniors et les personnes à mobilité réduite

2019

démarrage de l'activité —
1re résidence livrée fin 2021

Nous **développons, louons** et **gérons** des immeubles entiers de logements meublés, conçus dès l'origine pour l'autonomie, loués en bail meublé d'habitation classique, 30 à 50 % sous le loyer d'une RSS.

« déménager pour habiter chez soi » — une solution de maintien à domicile qui prolonge l'autonomie, alternative abordable aux RSS.

Le marché : la démographie impose un changement d'échelle

Le choc démographique

- 75-84 ans : 4,1 → 6,1 M entre 2020 et 2030 (+49 %).
- Les 75 ans et plus doublent d'ici 2050 : ≈ 12 millions.
- 500 000 logements intermédiaires nécessaires (CNSA) d'ici 2050, soit 20 000/an

[France Stratégie 2023 · Insee · CNSA oct. 2025]

Une offre insuffisante

- Le domicile historique fabrique la dépendance
- La RSS reste un produit de luxe et inssufisante : 108 000 logements fin 2025.
- L'EHPAD répond à la grande dépendance.

[Santé publique France mars 2026 · SILVITA 2026 · Drees]

Les verrous :

- La decision:,
- Le prix
- La rareté de l'offre adaptée

« Entre le domicile historique et l'établissement, MOBICAP est une troisième voie, fondée sur la liberté de choix. »

Un produit résidentiel, pas une résidence services

Domicile historique
inadapté : il fabrique la dépendance

Résidence services (RSS)
un produit de luxe, hors de portée

MOBICAP — la 3e voie
un vrai logement indépendant, adapté et abordable

De l'habitation,
Immeubles de logement ordinaires en cœur de ville, bail meublé loi de 89, pas d'ERP .

Un SAD externalisé
Un service d'aide à domicile partenaire, installé en pied d'immeuble,à la carte, sans package imposé.

Gérer l'autonomie, pas la dépendance
Une solution de prévoyance et de maintien à domicile

Réversibilité totale
Retour possible au logement classique sans transformation.



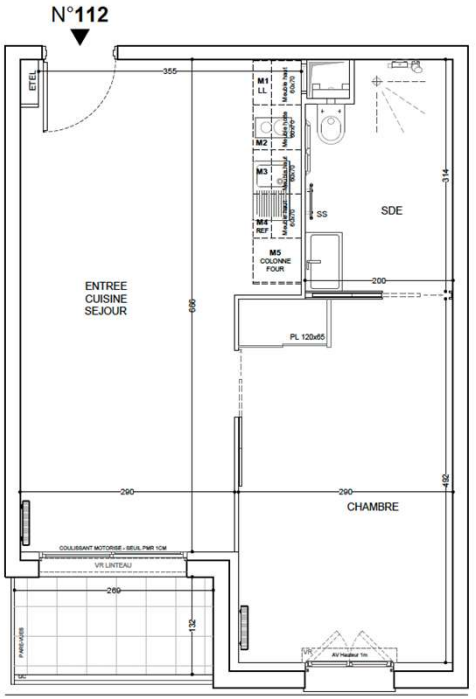
Des appartements conçus dès l'origine pour l'autonomie

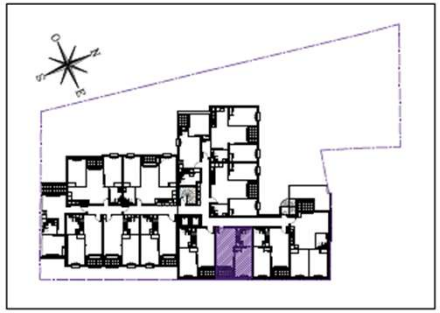
Du T1 au T3, des plans fonctionnels

Adaptés bien au-delà des normes

Sécurisés nativement

Un surcoût d'investissement, pas d'exploitation





Appartement de 2 pièces
n° **112** au 1er étage

ENTREE / SEJOUR / CUISINE	22,02 m²
CHAMBRE	14,23 m²
SALLE D'EAU	5,87 m²
SURFACE TOTALE HABITABLE	42.12 m²
SURFACE H<1.8m	0,00 m²
BALCON	3,75 m²
SURFACE TOTALE PRIVATIVE	45.87 m²

Nos résidences en images


Toulouse


Saran



St Etienne


Le Havre


Caen

Nos résidences en images

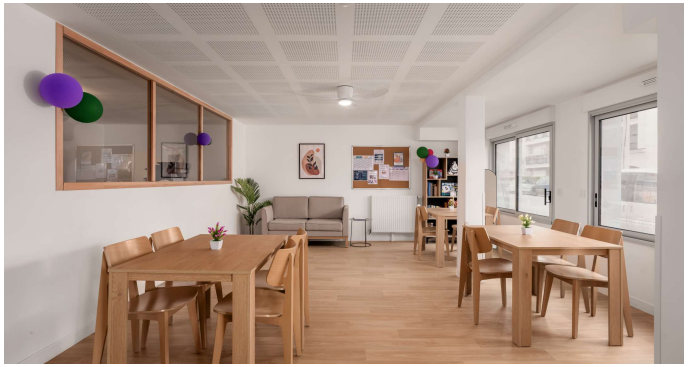
Mobicap | Le logement qui s'adapte à vous.

















Le juste niveau de présence humaine

Abordable mais pas déshumanisé

Un accueil chaque matin
Local commercial ERP 5e cat., ouvert sur le quartier.

Une salle de convivialité
Nourirle lien social sans l'imposer.
La seule partie commune.

Des services 100 % à la carte
50 % des LOCATAIRES n'en souscrivent aucun.

Un loyer ajusté qui comprend
L'appartement adapté + domotique + téléassistance + accueil + animations + sécurité.

« L'habitat inclusif, ce n'est pas forcer les gens à vivre ensemble : c'est leur donner les moyens de continuer à vivre parmi nous. »

La philosophie de détention et la concurrence

Modèle investisseur / gestionnaire

Fonds EQT (propriétaire)
Propriétaire des immeubles — perçoit 100 % des loyers en direct

↓

Mobicap (mandat de gestion)
Concoit, développe , commercialise, gère — rémunéré en honoraires

↓

≈ 40 baux individuels / immeuble
Locataires particuliers, meublé loi de 89

Les RSS ralentissent
Investissements divisés par plus de 3 entre 2022 et 2023, fin du Pinel, cessions de parcs (Xerfi).

Les EHPAD n'ouvrent presque plus
Une réponse à la grande dépendance, pas aux premières fragilités et une offre nouvelle quasi nulle.

Peu d'acteurs à grande echelle sur le logement intérmédiaire
L'habitat intermédiaire ne loge que ≈ 280 000 personnes,
Mobicap est quasi seul à produire en volume sur ce créneau.

Ni opco, ni master lease - Loyers perçus en direct par le propriétaire ; Opex ≈ résidentiel classique.

Nos implantations : 28 résidences, ≈ 1 200 logements

Panorama du patrimoine — d'Abbeville (janv. 2022) à Orléans (sept. 2026)

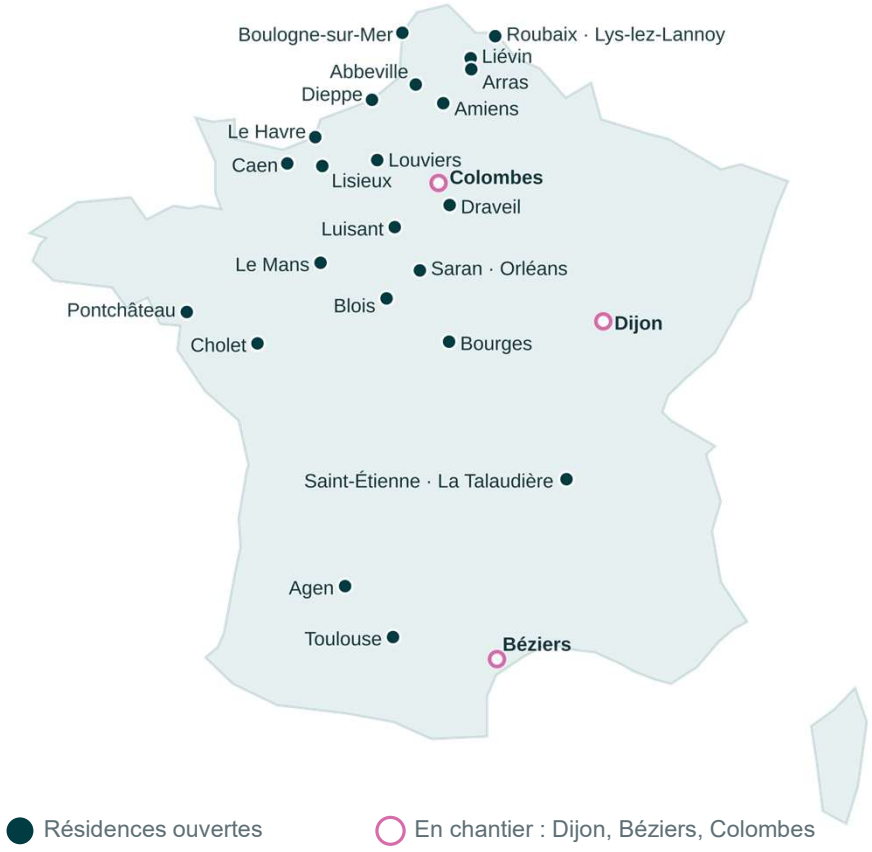
25 résidences ouvertes + 3 en chantier

Des clusters régionaux

.

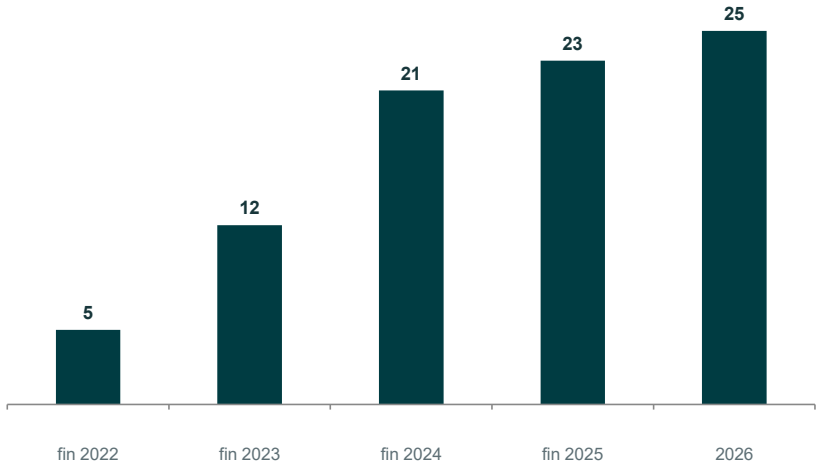
Tous types de marchés

500 logements / an dès 2028



Une croissance rapide : 25 résidences ouvertes en 5 ans

Panorama du patrimoine — ancienneté du parc



+ 3 résidences en chantier (Dijon, Béziers, Colombes)

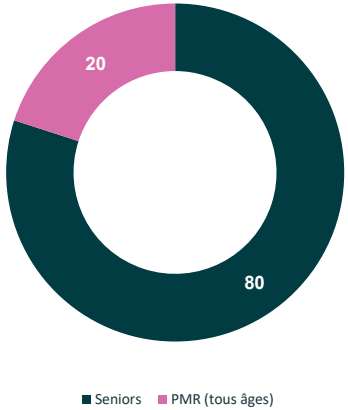




2021–2022	Abbeville · Boulogne-sur-Mer · Louviers · Liévin · Luisant	5
2023	Blois · Le Mans · Dieppe · Bourges · Toulouse · Lisieux · Lys-lez-Lannoy	7
2024	Saran · Agen · Cholet · Saint-Étienne · Arras · La Talaudière · Le Havre · Pontchâteau · Roubaix	9
2025	Caen · Amiens	2
2026	Draveil · Orléans — en chantier : Dijon, Béziers, Colombes	2 + 3

Notre clientèle : la classe moyenne des seniors et les PMR de tous âges

Le choc de l'abordabilité



80 % seniors - 20 % PMR





Deux populations, un même produit

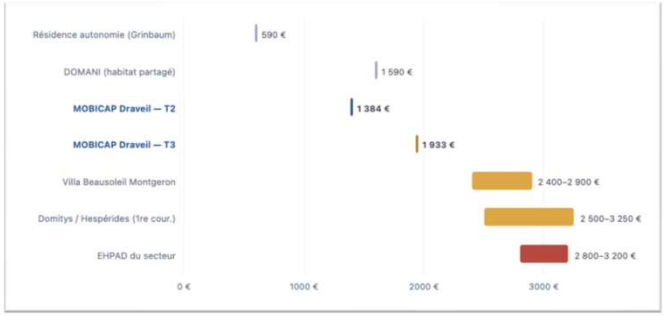
Une clientèle féminine et souvent seule

Le T3, produit « couple »

.

Très ancrés localement

Un vrai choix résidentiel





Critères d’implantation et programmation

Analyse de zone

- Grandes agglomerations ,
- Population de 65 ans et plus,
- Niveau de concurrence RSS
- Complémentarité avec les clusters existants
- Plusieurs immeubles possibles à moins de 2 h de voiture



Micro-localisation

- Commerces du quotidien à moins de 300 m
- Transports en commun à proximité
- Services médicaux à moins de 500 m
- Espaces publics adaptés, cheminements piétons aisés, environnement agréable

Programmation

- 40 à 60 appartements (jusqu'à 75 en IdF / métropoles), 2 000-2 600 m² SHAB
- 15 % T1 · 70 % T2 · 15 % T3 , balcon ou terrasse
- 1 parking par appartement (mini 2 pour 3), local de convivialité ~45 m² + bureau SAD
- Notice technique Mobicap — labels NF Habitat + HS2



Méthode de développement

- **Acquisition en VEFA en bloc :** immeubles entiers, promoteurs nationaux et gros promoteurs régionaux((Cogédim, Promogim, DBI, Linkcity, Exia…)
- Notice technique et plans type intégrée dès la conception
- Surcout de construction maitrisé

1

Densifier les clusters existants
Priorité aux zones déjà ouvertes : Île-de-France (78-92-95-91), Normandie (Rouen, Caen, Cherbourg, Évreux…), Centre-Val de Loire / Pays de la Loire (Rennes, Angers, Nantes, Tours…), Sud Occitanie (Toulouse, Montpellier, Nîmes…), Rhône-Alpes / Bourgogne (Lyon, Grenoble, Annecy…).

2

Ouvrir de nouveaux clusters
Métropoles non couvertes et agglomérations de plus de 70 000 habitants : Nouvelle-Aquitaine sud (Bordeaux, BAB…), Bretagne (Brest, Vannes, Lorient…), PACA (Nice, Marseille, Toulon, Aix…), Grand-Est (Strasbourg, Metz, Nancy…).

3

Saisir les opportunités
Approche opportuniste dans les agglomérations plus petites à faible concurrence et à revenu moyen supérieur à la moyenne — là où la demande locale surperforme le sous-jacent.



Objectif : 500 logements adaptés par an à partir de 2028

Valorisation : lire Mobicap comme du résidentiel

L'immobilier
Un sous-jacent résidentiel standard.

“L'exploitation” immobilière
Opex de résidentiel Classique.

La clientèle
Une demande locale profonde et solvable

Pas de bail commercial

Un risque locatif granulaire

La réversibilité protège la valeur.

Comparable : le résidentiel majoré
Quels taux ? Ceux du résidentiel, ajustés du loyer majoré — pas ceux de la RSS.

Deux résidences, deux leçons : Pontchâteau et Toulouse

QUAN la valeur d'usage ne suit pas la valeur immobilière

La réussite : Pontchâteau (44)

Petite ville (~11 500 hab.), cœur de bourg, aucune concurrence.
Ramp-up très rapide : plus de 40 % d'occupation dès l'arrivée des premiers locataires, 60 % en dix mois.

La leçon : la demande locale était là, la valeur de l’actif ne depend pas du prix de l’immobilier .



Le succès qui se fait attendre : Toulouse

Métropole, valeur immobilière élevée, large bassin.
Ramp-up lent : une forte concurrence RSS et un remplissage progressif, sur environ deux ans.

La leçon : le marché finit par venir, mais l'intensité concurrentielle dicte le rythme :le prix de l’immobilier ne garantit pas la valeur de l’actif



Ce qu'il faut retenir

Résidentiel

Un produit d'habitation juridiquement, physiquement, économiquement

Abordable

Le « choc de l'abordabilité » pour la classe moyenne des seniors

Réversible

La valeur plancher du logement classique, sans transformation

Réplicable

Rentable en exploitation, donc massifiable

Merci

Alain Baranès, MRICS · Directeur Général, Mobicap · abaranes@mobicap.fr · mobicap.fr

06

Valeur locative d’une RSS

- Quelques fondements
- Méthodes par comparaison
- Méthodes hôtelières
- Méthodes par le rendement

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

06-A

Des fondamentaux solides mais des fragilités réelles

Trois grandes méthodes

La monavalence dicte t-elle la méthode?

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Quelques chiffres

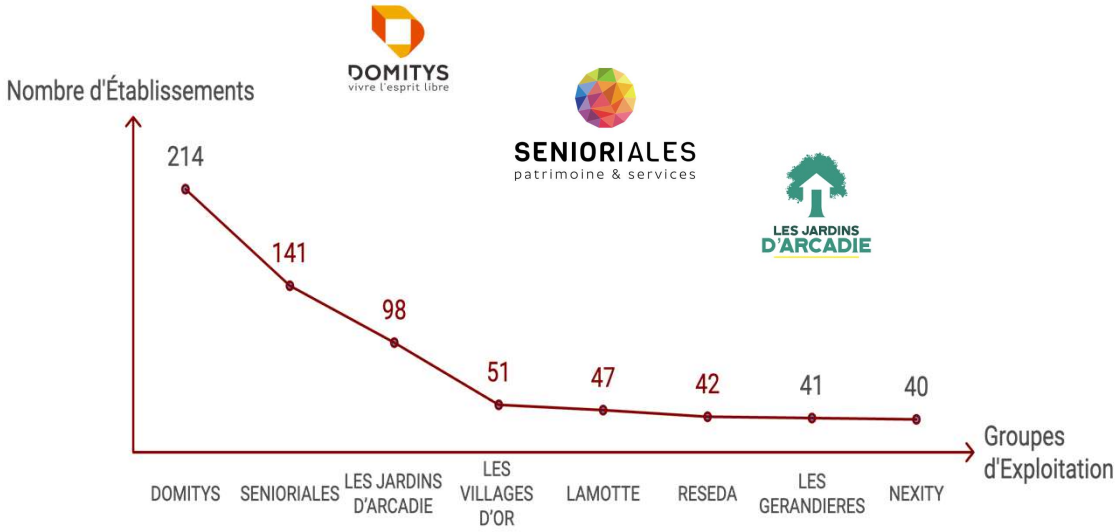
En 2024, 7,1 millions de personnes avaient plus de 75 ans en France, soit 10% de la population française.

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

Perspectives d'évolution du nombre de résidences services seniors en France à l'horizon 2030

Source : Les Echos Etudes d'après groupes et presse. Données au 31/12 de chaque année.





Top 8 Groupes d'Exploitation de Résidences Seniors par Nombre d'Établissements

Des fondamentaux solides, des fragilités réelles

FACTEURS FAVORABLES

- Offre récente (début 2000) et insuffisante face aux besoins (140 000 / an entre 2025 et 2030 passeront dans la tranche d'âge 80-84 ans
- Souplesse d'exploitation, taux d'occupation élevés (souvent > 90 %),
- Reconversion en logement classique envisageable (quid de la monovalence?)
- Par rapport aux Ehpad:
  > Tarification libre
  > Services proposés adaptés à la clientèle locale
  > Capacité d'accueil non limitée par l'ARS
  > Normes de constructions moins contraignantes (notamment en termes de médicalisation)

FACTEURS D'INCERTITUDE

- Inflation : coûts de construction en hausse de plus de 20 %, difficilement répercutés sur les loyers.
- Instabilité fiscale : remise en cause du régime LMNP, pilier du modèle économique.
- Envolée des taux depuis 2022 : investisseurs attentistes, projets recentrés sur les grandes opérations.
- Baux « calés » sur des promesses de rendement : comment fixer la valeur locative au renouvellement ?
- Image dégradée (« Les Fossoyeurs ») avec de possibles répercussions sur les RSS également.
- Altarea qui envisage de se retirer de l'exploitation de Nohée et des Hespérides
- Les Essentielles, Les Girandières et Palazzo, Seniorales… de nombreuses cessions de réseaux ces derniers mois

Trois approches observées pour fixer le loyer

PAR COMPARAISON

- Recherche d'éléments de comparaison : locations meublées (écarts de prix faibles, l'entretien étant assuré par le gestionnaire),
- loyers pratiqués dans d'autres résidences comparables.

MÉTHODE HÔTELIÈRE ADAPTÉE

de taux sur recettes appliqué au chiffre d'affaires « réalisable »

Spécificités vs hôtel :

- location au mois voire en location meublée, sans OTA,
- taux d'occupation élevé,
- services à la carte,
- charges plus faibles,

PRATIQUES HÉTÉRODOXES

- Application d'un taux de rendement à la valeur vénale du bien : une approche relevée mais critiquable.

Pratique expertale et jurisprudence demeurent partagées : aucune méthode ne s'est encore imposée;

Les méthodes dérivées de la méthode hôtelière (i.e. application d'un taux d'effort à un CA normatif) semblent toutefois dominantes et auraient notre préférence.

La monovalence dicte t-elle la méthode?

L'arrêt de la Cour d'appel de Poitiers, du 13 novembre 2018 (n°17/02335), a confirmé le caractère monovalent d'une résidence service pour séniors.

- Travaux importants
- Modification de la destination commerciale, l'usage d'habitation étant lui à caractère civil
- Modification du RCP, avec vote unanime des copropriétaires
- Rappel des contraintes du PLU.

FACTEURS D'INCERTITUDE

- Suivant cette analyse, plaçant les obstacles juridiques au même rang que les obstacles techniques, les résidences services pour séniors seraient construites et aménagées « en vue d'une seule utilisation », au sens de l'article R.145–10 du Code de commerce.
- Ces locaux échapperont ainsi au principe du plafonnement de l'article L-145-34 du Code de commerce. Le loyer devra être fixé selon les usages observés dans la branche d'activité considérée.

06-B

Méthode par comparaison

- Méthode par comparaison directe
- Méthode par comparaison “In”directe

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Méthode par comparaison directe

- **Comparaison directe au m2 (souvent en SHON)**
- **Comparaison directe au lit (à l'appartement)**

N°	Ville	Date d'effet des baux	Nombre d'appartements (fourchette)	TO 2023	CA / Lgmt	% EBITDAR sur CA	Loyer par Lgmt
France entière							
1	Nice	26/05/2023	100 - 120	14%	3 504 €	-126%	10 733 €
2	Poitiers	29/12/2022	60 - 80	48%	9 426 €	-22%	7 133 €
3	Compiègne	12/02/2022	100 - 120	41%	9 310 €	-12%	5 970 €
4	Toulouse	30/09/2020	60 - 80	81%	14 731 €	4%	7 697 €
5	Nancy	24/08/2020	100 - 120	69%	12 740 €	30%	6 520 €
6	Proche Toulouse	26/02/2020	60 - 80	95%	53 792 €	20%	5 875 €
7	Strasbourg la Rotonde	24/05/2018	60 - 80	84%	16 998 €	35%	7 399 €
8	Proche Pau	14/10/2017	60 - 80	99%	18 103 €	39%	7 645 €
9	Grenoble	01/08/2015	80 - 100	74%	20 947 €	-1%	11 657 €
10	Caen	01/07/2015	100 - 120	97%	21 102 €	46%	10 615 €
11	Annecy	01/01/2014	80 - 100	75%	24 581 €	-25%	11 531 €
12	Proche La Rochelle	01/10/2009	60 - 80	79%	16 296 €	15%	9 449 €
Île de France							
1	Le Vésinet	15/11/2022	80 - 100	32%	6 214 €	-69%	10 080 €
2	Levallois	18/03/2022	60 - 80	28%	22 544 €	-14%	24 782 €
3	Livry Gargan	03/21/2021	100 - 120	41%	9 310 €	-13%	9 168 €
4	Soisy sous Montmorency	06/10/2020	100 - 120	53%	13 710 €	31%	12 685 €
5	Vincennes	19/12/2019	80 - 100	103%	24 787 €	62%	10 111 €
6	Conflans St Honorine	08/09/2016	80 - 100	87%	23 562 €	52%	12 959 €
7	Limeil Brevannes	13/07/2016	80 - 100	96%	21 196 €	40%	-
8	L'Isle-Adam	25/08/2014	80 - 100	91%	23 723 €	43%	13 566 €
			Moyenne	***69%***	***18 329 €***	***7%***	***10 293 €***
			Mediane	***77%***	***17 551 €***	***18%***	***10 080 €***
			Quartile 1	***46%***	***11 912 €***	***-13%***	***7 522 €***
			Quartile 3	***92%***	***22 799 €***	***39%***	***11 594 €***

Méthode par comparaison « IN »directe

PARTIE 1 · Les apports de l'exploitant, fondement des abattements

- **Comparaison directe au m2 (par analogie au marché de l'habitation locale)**
- **Suppose l'absence de monovalence**

1 Gestion & commercialisation

Location et administration des lots sous statut habitation

2 Vacance locative

Vacance structurelle liée à la rotation des résidents

3 Charges de la vacance

Provisions de charges non récupérées sur logements vacants

4 Travaux d'entretien courant

Rafraîchissement des sols, murs et plafonds à chaque rotation

5 Mise en conformité

Réglementations ERP, PMR, sécurité incendie

6 Risque locatif

Baisse de loyer, aléa conjoncturel ou réglementaire

Remarque : *le gardiennage et les services associatifs font généralement l'objet d'une facturation séparée ; ils ne constituent pas un motif d'abattement supplémentaire dans ce cas.*

Méthode par comparaison « IN »directe

PARTIE 2 · Niveau des abattements

Prérogative	Base d'appréciation	Fourchette usuelle
Gestion & commercialisation	Rémunération d'un administrateur de biens ; majoration en phase de commercialisation	≈ 4 à 6 % des loyers encaissés, (+3% en considérant 15% de frais de commercialization tous les 5 ans)
Vacance locative	Taux de vacance structurelle historique + bonus selon le taux d'occupation moyen	Bonus de 100 à 400 pdb (occupation 95 % → 100 %). Souvent entre 5 à 10%
Charges de la vacance	Charges non récupérées, proportionnelles au taux de vacance retenu	Taux de vacance × charges annuelles moyennes (100 à 200 €/ appt/mois)
Travaux d'entretien courant	Dépenses réelles de rafraîchissement rapportées au loyer effectif potentiel	Minimum 4 à 5% - Maximum raisonnable 10%?
Mise en conformité	Coût des travaux de mise aux normes, amorti sur la durée d'une campagne de rénovation	Variable selon l'état de l'immeuble (cycle de 5 à 10 ans)
Risque locatif	Aléa conjoncturel ou réglementaire, tempéré par la durée d'engagement de l'exploitant	Nul en principe ; quelques % si engagement ferme long

Lecture : *les taux retenus doivent être réappréciés, poste par poste, au regard des données d'exploitation de la résidence.*

Méthode par comparaison « IN »directe

PARTIE 3 · Process estimatif

ÉTAPE 1

Loyer effectif potentiel

Loyers perçus (retraités) + loyers théoriques des lots vacants

Ne tient pas compte du CA lié aux services dont restauration

Bien s'assurer de la cohérence avec le marché > généralement au niveau haut du marché locatif local

ÉTAPE 2

Abattements

Application des taux propres aux prérogatives de l'exploitant

ÉTAPE 3

Valeur locative

Loyer net d'abattements, exprimé en €/an et €/m²

Cette méthode par comparaison « in »directe se fonde sur le marché résidentiel local. Elle pourrait être mise en œuvre dès lors que l'on ne considérerait pas ces résidences comme étant monovalentes. Elle suppose d'avoir communication de la comptabilité de l'exploitant.

06-C

Méthodes hotelières

- Une recette théorique déterminée par comparaison à d’autres RSS

- Une recette “hébergement” déterminée par analogie au marché résidentiel

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Méthode par comparaison concurrentielle

PARTIE 1 · Principe

ÉTAPE 1

CA normatif par logement

Déterminé par comparaison avec des résidences concurrentes de positionnement similaire : localisation, qualité du bâti, prestations, taille, niveau de service. Exprimé toutes recettes comprises (hébergement, services, F&B, parkings), hors TVA.

ÉTAPE 2

Taux d'effort global

Appliqué sur l'ensemble du CA normatif. Il se situe entre le niveau hôtelier (env 15 à 20 %) et celui d'une résidence de tourisme (env 30 à 35 %) — la RSS s'en rapprochant fortement, compte tenu d'une durée moyenne de séjour nettement plus longue (25 à 45%?)

ÉTAPE 3

Valeur locative brute

CA normatif × taux d'effort retenu. Cette valeur brute est ensuite affinée par les correctifs usuels, communs aux deux méthodes.

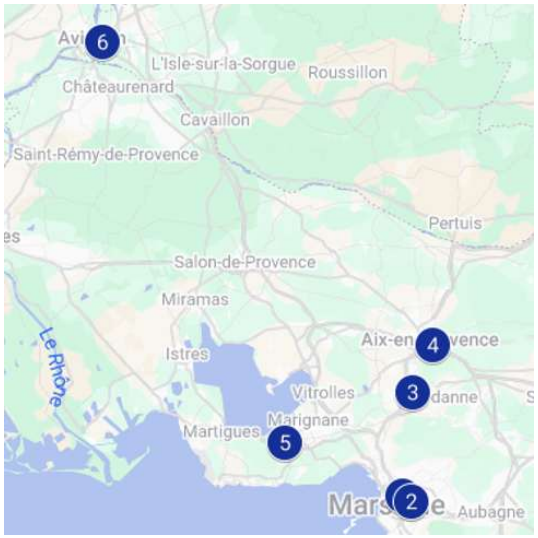
À retenir : *cette méthode suppose de disposer de termes de comparaison fiables (chiffres d'affaires ou niveaux de loyer de résidences concurrentes proches).*

Méthode par comparaison concurrentielle

PARTIE 2 · Exemple dans le secteur d'Aix en Provence

CHIFFRE D'AFFAIRES DES CONCURRENTS

N°	Nom	Adresse	Ouverture de la résidence	Date du dernier bilan déposé	Dernier CA connu	Nombre de logements	CA par logement
1	Résidence Services Seniors Les Terrasses Horizon Bleu	23-25 Av. des Chutes Lavie, 13004 Marseille	2010	2023	680 000 €	26	**26 154 €**
2	Résidence Autonomie Le Belvédère UNIVI	12 Bd du Belvédère, 13012 Marseille	avant 2010	2015	2 430 000 €	60	**40 500 €**
3	Résidence services seniors Montana Bouc Bel Air	264 Bd de Valcros, 13320 Bouc-Bel-Air	2010-2015	2021	2 580 000 €	107	**24 112 €**
4	Résidence services seniors Les Templitudes d'Aix en Provence	15 Cr Gambetta, 13100 Aix-en-Provence	avant 2010	2023	2 280 000 €	75	**30 400 €**
5	Résidence Services Seniors Les Terrasses de l'Étang	19 Bd Pierre Mendès, 13220 Châteauneuf-les-Martigues	2010-2015	2023	652 000 €	29	**22 483 €**
6	Résidence services seniors Montana Avignon	7 Rue Mourre, 84000 Avignon	2013	2021	2 510 000 €	120	**20 917 €**
	Moyenne / médiane				***1 855 333 €***	***70***	***27 428 €***
	(médiane ci-dessous)				*2 355 000 €*	*68*	*25 133 €*



Méthode par comparaison concurrentielle

PARTIE 3 · Mode opératoire simple

CA RETENU

- Admettons 30 000 € / Appartement sur Aix en Provence pour un bâtiment récent

TAUX D'EFFORT RETENU

- Qualité de l'emplacement, bassin de population, niveau de concurrence, configuration de l'établissement, qualité de construction, capacité…
- Admettons pour Aix, un taux d'effort de 40%

RETRAITEMENT DES CLAUSES DU BAIL

- Mise en conformité, assurance immeuble, impôt foncier
- Accession
- Admettons pour l'exemple un abattement global de 10%

CALCUL POUR 80 APPARTEMENTS

30 000 € x 80 = 2 400 000 €

2 400 000 € x 40 % = 960 000 €

960 000 € x 0,9 = 864 000 €

864 000 € / 80 = 10 800 € / an / appartements
Niveau a priori cohérent avec les termes de comparaison

06-C

Méthodes hotelières

- Une recette théorique déterminée par comparaison à d’autres RSS

- Une recette “hébergement” déterminée par analogie au marché résidentiel

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Méthode par comparaison au marché local de l'habitation

PARTIE 1 · Principe

ÉTAPE 1

Recette hébergement

Estimée à partir des niveaux de loyer d'habitation constatés localement (€/m²/mois), appliqués à la **surface habitable** de la résidence.

ÉTAPE 2

Ventilation normative du CA

La part des services et de la restauration (F&B) dans le chiffre d'affaires total est appréciée selon le niveau de service immobilier offert (grille qualitative). **La part des services représente généralement 15 à 30 % du CA total**.

ÉTAPE 3

Taux d'effort différenciés

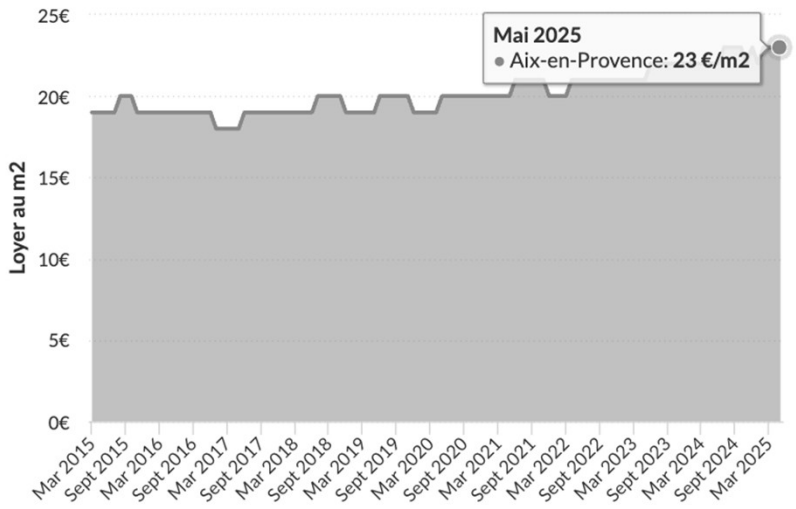
Un **taux d'effort propre est appliqué à chaque nature de recette** — hébergement, services, restauration — reflétant des niveaux de charges différents. Leur somme donne la valeur locative brute, puis les correctifs usuels.

À retenir : *cette méthode suppose un marché locatif résidentiel local bien documenté et une lecture fine du niveau de service immobilier de la résidence.*

Méthode par comparaison au marché local de l'habitation

PARTIE 2 · Exemple dans le secteur d'Aix en Provence

Évolution des loyers au m² à Aix-en-Provence



Loyer bas	Loyer médian	Loyer haut
16 €/m2	**23 €/m2**	33 €/m2

Loyers au m2 par nombre de pièces

Nombre de pièces	Loyer au m2
Studios / 1 pièce	28 €/m2
2 pièces	22 €/m2
3 pièces	18 €/m2
4 pièces	17 €/m2

Méthode par comparaison au marché local de l'habitation

PARTIE 3 · Mode opératoire simple

SURFACE HABITABLE RETENUE

- Admettons 3 500m^2 pour une résidence de 80 appartements

LOYER RESIDENTIEL

- Admettons 28 € / m2 / mois

TAUX D'OCCUPATION

- Fonction de la situation géographique, concurrence, caractéristiques de l'immeuble, capacité… Admettons 95%

CHIFFRE D'AFFAIRES F&B

- 15 – 30%; **admettons 28%** pour un service de qualité

CHIFFRE D'AFFAIRES AUTRES SERVICES

- Espaces extérieurs, piscine, salle de sport, Equipements divers, spa/sauna. **Admettons 26%**

TAUX D'EFFORT PAR NATURE

- 50% pour l'hébergement, 35% pour les services, 10% pour le F&B

SANS OUBLIER LE RETRAITEMENT DES CLAUSES DU BAIL

CALCUL POUR 80 APPARTEMENTS (3 500 m²)

3 500 € x 28 € x 12 mois x 95% = 1 117 200€

Rappel du CA F&B dans le CA TOTAL	28%
Rappel du CA Services dans le CA TOTAL	26%
Soit CA Hébergement dans le TOTAL	46%

SOIT CA TOTAL	1 117 200 € / 46%
=	2 428 696 €

CA F&B (28%)	680 035 €
CA Services (26%)	631 461 €

1 117 200 € x 50% = 558 600 €

680 035 € x 10% = 68 003 €

631 461 € x 35% = 221 011 €

= 847 000 €

TOTAL 847 000 € x 0,9 / 80 = 9 500 € / an / appartements
Niveau inférieur mais encore cohérent avec la méthode précédente

06-D

Méthodes par le rendement

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Méthode par le rendement

De la valeur vénale au revenu : pourquoi ne peut-on pas inverser l’ordre des choses ?

À paraitre très prochainement au sein de l’AJDI

06-E

Conclusion

CNEJI
COMPAGNIE NATIONALE
DES EXPERTS DE JUSTICE IMMOBILIERS

Points conclusifs

- Une typologie d’actifs hybride sur un marché récent
- De multiples définitions légales sources de complexité
- Un marché en essor face à une demande issue de la démographie
- Des baux pivot de l’investissement à améliorer, avec peu de jurisprudences
- Et des méthodes d’évaluation à améliorer dans un marché local ET national.