

IMMOBILIER
Interview

La technologie au service des seniors

Pour le maintien des seniors dans un cadre de vie approprié, Sairenor propose des maisons adaptées, au cœur des villes de petite et moyenne taille. Un vrai défi gérontologique qu'a décidé de relever Ludovic Savariello, directeur général de la société.

Investissement Conseils :
Concernant le logement des seniors, quel est votre constat ?

Ludovic Savariello : En France, l'espérance de vie moyenne a dépassé les 80 ans. Les plus de 65 ans représentent 17 % de la population, dont plus de la moitié a au-delà de 75 ans. Pour que ces seniors puissent vivre sereinement chez eux, il est indispensable que leur cadre de vie soit sécurisé. Continuer à vivre chez soi, tout en avançant en âge, est un souhait partagé par une grande majorité. Encore faut-il que le cadre de vie soit approprié ! Avec nos résidences village, nous proposons non seulement un logement adapté à l'évolution de l'âge de ses occupants, mais aussi des services personnalisés, permettant un suivi santé, une téléassistance, des aides à domicile, des lieux de rencontres ou encore des animations, le tout en partenariat avec les communes sur lesquelles nous nous implantons.

IC : Pouvez-vous définir votre concept ?

L.S. : Nous articulons nos lieux de vie autour de quatre critères : la sécurité, le confort, la santé et le lien social. Nous nous appuyons sur les nouvelles technologies, mises au service des seniors. Tout a été conçu avec des gériatres et des ergothérapeutes. En matière de sécurité, par exemple, les maisons toutes de plain-pied sont équipées de capteurs pour détecter des anomalies, telles qu'une baisse anormale de la consommation d'eau, des volets non ouverts. Des chemins lumineux sont mis en place pour les déplacements

nocturnes. En matière de confort, nous proposons des logements intelligents : par exemple, un simple bouton, qui éteint la lumière quand le résident part, coupe également les robinets d'eau, la plaque électrique si elle n'a pas été éteinte, la cafetière...

Dans le domaine de la santé, nous privilégions la prévention, avec deux innovations majeures. Chaque résident reçoit une tablette tactile extrêmement simple d'utilisation qui permet de prendre son poids, sa tension, son taux de glycémie. Ces données sont ensuite directement communiquées au médecin traitant.

Dans le bâtiment d'accueil, nous avons une cabine de télésoigné, développée par H4D [une société spécialisée contre l'isolement sanitaire, ndlr], qui permet de faire un bilan complet en quinze minutes. Une deuxième option permet la télé-médecine et l'établissement d'une ordonnance. Cette fonctionnalité est ouverte à tous les habitants de la commune pour éviter les déplacements vers les centres hospitaliers des grandes villes alentours. Et cela permet également de créer du lien social, dont on sait qu'il augmente largement l'espérance de vie.

IC : Comment se traduit concrètement ce lien social ?

L.S. : Tous nos villages sont construits en U, ce qui permet de recréer une vraie place de village, où tout le monde se retrouve, discute autour du boulodrome ou du potager commun, et des éléments extérieurs de fitness. Dans le bâtiment d'accueil, les activités et les animations sont effectuées par les associations locales pour faciliter les échanges. A l'intérieur des maisons, la tablette tactile permet de dialoguer à distance avec la famille, de recevoir des photos des petits-enfants, de se voir en visioconférence...



Ludovic Savariello,
directeur général de
Sairenor.

« Pour nous, il est indispensable que le cadre de vie des seniors résidents soit sécurisé. »

IC : A qui vous adressez-vous ?

L.S. : Avec une retraite mensuelle de 1 200 € en moyenne, nous avons souhaité contenir nos prix pour pouvoir rester accessibles au plus grand nombre. Ainsi, les tarifs de location sont compris entre 700 et 1 100 € par logement, selon qu'il s'agisse d'un T2 ou d'un T3. Côté acquéreur, nous jouons également la carte de l'accessibilité, nos prix de vente allant de 90 000 à 130 000 € HT. Nous pouvons tenir ces prix grâce aux fonciers fournis par les communes et parce que nous dupliquons nos villages, pour contenir les coûts. Notre clientèle est composée de particuliers investisseurs qui bénéficient du statut de loueur meublé, de bailleurs sociaux

et de caisses de retraite qui proposent ensuite les logements à leurs adhérents. La rentabilité est de 4,2 % HT/HT.

IC : Où vous implantez-vous ?

L.S. : Nous nous installons sur les communes de 5 000 à 30 000 habitants qui nous accueillent, à la condition *sine qua none* que le terrain soit en ville pour que les résidents puissent accéder à pied aux commerces et services. Nous allons livrer plusieurs programmes cette année, car nous avons dix-huit villages en cours de développement : à Cluny en Saône-et-Loire (Bourgogne), à Gap dans les Hautes-Alpes, à Roanne dans la Loire, à Alès dans les Cévennes, pour n'en citer que quelques-uns. Nous réfléchissons à nous implanter en Ile-de-France, mais à la condition que nous puissions construire des maisons avec jardins et non des immeubles. Nous réfléchissons également à un développement outre-mer qui souffre d'un profond déficit d'hébergement pour personnes âgées. ■

Propos recueillis par Dominique de Noronha