



Les appartements de la Résidenza du Lac à Lugano, entre 67 et 155 m², avec plongeon sur le lac ou les montagnes.

IMMOBILIER
Seniors

Les résidences premium seniors, nouvel acteur du «mieux vieillir»

Bienvenue dans les «resorts» du «all inclusive care» pour seniors aisés. Des logements autonomes avec une dimension «hospitalité», subtil mariage entre services hôteliers, soins et confort. Par Laure Bruttin-Franck

Le marché est encore embryonnaire, mais a tout pour devenir un secteur porteur. Si le vieillissement de la population suisse est un facteur clé, d'autres rentrent en jeu, comme nous l'explique Fabien Huchot, directeur de Vitae - opérateur de résidences seniors - et de la Résidence du Parc des Crêts. «La pandémie de Covid a entraîné un

changement de perception des moyens d'hébergement pour les personnes âgées, avec une crise de confiance des EMS, aggravée par le scandale des Ehpad en France qui a eu des impacts jusqu'en Suisse.»

Résultat? «Les «boomers» qui arrivent aujourd'hui à 80 ans ne veulent surtout pas aller en EMS, exprimant leur

98 | **Hilan** Juin 2025

IMMOBILIER • Seniors



Le lobby de la Résidenza du Parc des Crêts à Troinex (GE), pensé et décoré comme celui d'un hôtel.

souhait d'un dernier «chez-soi» où ils pourraient être autonomes et indépendants.»

MARCHÉ EN DEVENIR

Une équation désormais aussi possible avec l'émergence de logements de très belle facture, intégrant une dimension servicielle et parfaitement pensés pour cette catégorie d'âge. Un luxe réservé pour l'instant à une toute petite portion de privilégiés et poussé par des acteurs de l'immobilier qui ont senti le besoin d'un marché en devenir. À Genève, la régie Nsaef se positionne sur ce créneau en commercialisant la Résidenza du Parc des Crêts, à Troinex. Au bord du lac de Lugano, la Résidenza du Lac, fleuron du groupe Tertianum, a ouvert ses portes en résidence premium pour seniors en 2024.

Du côté du Valais aussi des acteurs commencent à se positionner sur ce triptyque «soin-luxe-autonomie», à l'image du Relais d'Or de Collombey-Monthey ouvert en 2020 sous l'égide du groupe Citadelle. Un groupe historiquement spécialisé dans la promotion et la réalisation de bâtiments commerciaux en Suisse et qui fait grandir aux côtés d'investisseurs son patrimoine immobilier, tout en se diversifiant - lui aussi - dans la santé.

TENDANCE HAUT DE GAMME

D'extérieur, rien ne distingue ces résidences premium pour seniors d'immobiliers classiques, si ce n'est l'homogénéité de leurs publics. Des seniors plutôt «en forme», heureux locataires d'appartements autonomes dont les superficies oscillent entre 60 et 70m² au Parc des Crêts, et entre 57 et 155m² à la Résidenza du Lac à Lugano - vue plongeante lac ou montagnes en prime.

Au cœur des bâtis, le soin apporté aux détails témoigne de leur positionnement haut de gamme. Meubles sur mesure, couleurs chaudes, importance accordée aux matériaux, place laissée au végétal, Victoria Goeldin et Gabriela Pelaez, les architectes d'intérieur mandatées pour la Résidenza du Parc des Crêts, ont travaillé les espaces de circulations tels que le lobby «comme un hôtel, un sacré défi compte tenu des exigences liées à la matérialité des objets (respect des normes anti-feu notamment) et du confort». Des écrans qui invitent à la convivialité et aux échanges, les architectes ayant poussé le trait jusqu'à intégrer des jeux tels que backgammon, échecs, cartes. Des «objets décoratifs, aussi beaux que fonctionnels».

Un esprit hôtelier qui se distille dans les services haut de gamme proposés par les établissements, pensés pour «promouvoir le vieillissement en bonne santé», une formule chère à Fabien Huchot, Coach sportif disponible 24 h/24, structures de soin avec un personnel qualifié autonome au Parc des Crêts ou directement au-dessus de l'EMS chez Tertianum, restaurants gastronomiques et cosy, activités culturelles par des animateurs, coiffeur...

À Tertianum, «la présence aussi d'un seul interlocuteur facilite et permet des synergies entre les différents intervenants, permettant un accompagnement personnalisé», précise Barbara Bachmann, spécialiste marketing et communication du groupe pour la Suisse romande. Un luxe pourtant «plus accessible que l'EMS», se défend Fabien Huchot, avec des loyers mensuels allant de 5479 à 6229 francs, options comprises. Compter le double à Lugano, entre 7750 francs par mois et 17'550 - le prix du bien de 135 m²

n'étant pas communiqué. Un produit premium qui correspond aux besoins d'un public cible plus demandeur, avec une «Résidenza du Lac qui s'engage à prendre soin de la santé, de la sécurité et du bien-être des hôtes». La dolce vita en plus.

POULE AUX ŒUFS D'OR?

Sur le papier, tout semble réuni pour que ce segment attire d'autres acteurs du secteur immobilier. Mais dans les faits, cette «poule aux œufs d'or» ne s'avère pas si accessible. Une question qui s'est posée d'emblée à la Résidenza du Parc des Crêts, avec «des tailles de logements pensés pour être modulables, et des services médicaux externalisés. Ces derniers sont installés dans la résidence, et ouverts à tous publics, afin d'être économiquement viables et de faire de la résidence un véritable lieu de vie multigénérationnel», précise Fabien Huchot.

Chez Tertianum, un autre modèle s'applique, avec «des appartements pour seniors qui font partie d'un concept global de sécurité et qui sont directement en lien avec l'EMS, assurant ainsi une prise en charge rapide», complète Barbara Bachmann.

Autre limite: la connaissance métier. Ce n'est pas par hasard que la Résidenza du Parc des Crêts s'est dotée d'un directeur attestant d'une expérience de plus de vingt ans dans les soins aux seniors, expliquant lui-même que «la démarche d'accompagnement de ce public particulier, tout comme la gestion et l'exploitation de ce type de bien, requiert une compétence métier propre. Pour moi, c'est la principale raison qui explique pourquoi peu de régions s'engagent sur ce segment à ce jour.»

Et ce, malgré une demande croissante, qui ne va faire que s'amplifier avec le vieillissement de la population suisse. En atteste le taux de remplissage de la Résidenza du Parc des Crêts, de 50% deux mois seulement après son ouverture. Du côté de Lugano, s'il est encore trop tôt pour communiquer sur ces chiffres, plusieurs appartements apparaissent déjà comme loués sur le site internet.

De quoi ravir les investisseurs, et donner - déjà - des idées d'autres résidences de ce type du côté de Tertianum comme de Vitae. Un mouvement qui risque, à terme, de faire des petits chez d'autres acteurs immobiliers, répartissant de manière un peu plus équitable les œufs d'une poule sans nul doute plus généreuse qu'elle n'y paraît. ■