

Stratégie Aging: les logements adaptés aux aînés comme approche d'investissement résiliente

La Suisse est confrontée à une profonde mutation démographique: selon l'Office fédéral de la statistique, une personne sur trois aura plus de 65 ans en 2040. Le nombre de personnes de plus de 80 ans doublera presque d'ici là. Cette évolution concerne non seulement les services sociaux et le système de santé, mais aussi le secteur immobilier, en particulier les exigences posées aux formes de logement et à leur utilité à long terme.

Dans ce contexte, l'asset manager a lancé le projet «Aging», qui fait partie de son travail de développement stratégique clairvoyant des produits de placement et mandats de conseil à prendre en charge. En étroite collaboration avec le conseil de fondation, le concept a ensuite été adapté à la stratégie d'investissement de Fundamenta Group Investment Foundation et développé.

La question fondamentale sur laquelle se penche le projet est aussi simple que stratégique : comment l'immobilier doit-il être conçu aujourd'hui pour rester utilisable, pertinent et rentable demain pour une société vieillissante? La réponse à cette question est nuancée, pragmatique et durable, et elle envoie en même temps un signal fort aux investisseurs et investisseuses, aux responsables politiques et au grand public : l'habitat adapté aux personnes âgées n'est pas un choix social, mais un modèle d'affaires économiquement judicieux et résilient. Et ce n'est pas tout, c'est une nouvelle norme.

LE MOTEUR STRATÉGIQUE : LES CHANGEMENTS DÉMOGRAPHIQUES

Le vieillissement de la société n'est pas une vision d'avenir, mais une réalité. Les baby-boomers partent à la retraite, l'espérance de vie augmente et, avec elle, la demande de formes de logement permettant aux aînés de rester indépendants. La majorité des seniors souhaitent vivre de manière autonome aussi longtemps que possible, idéalement dans leur propre logement, dans un quartier familial.

La réponse est le principe «Aging in Place», que Fundamenta Group Investment Foundation a établi comme un élément central de sa stratégie de conseil. L'objectif est de créer des solutions immobilières non seulement socialement souhaitées, mais aussi économiquement judicieuses et durables.

DES BIENS IMMOBILIERS POUR TOUTES LES GÉNÉRATIONS

En d'autres termes : la mise en œuvre de la stratégie «Aging» ne nécessite pas d'infrastructure de soins séparée ni de formes de logement institutionnelles. Dans le cadre de cette orientation, les véhicules d'investissement que nous gérons ne jouent pas un rôle d'exploitant, mais se concentrent sur leurs compétences clés en tant que propriétaires pérennes. L'accent est mis sur l'intégration d'une norme adaptée aux seniors, tant dans le portefeuille existant que dans les nouvelles constructions, décentralisées, proches du quotidien et sans caractère institutionnel.

Cette approche est axée à la fois sur le rendement et le risque. Les investissements dans des établissements médico-sociaux ou dans une résidence-services s'accompagnent de barrières à l'entrée élevées, de dépendances juridiques et d'une flexibilité souvent limitée. En revanche, le logement adapté aux personnes âgées dans le segment résidentiel disponible à la location ou à la vente combine utilité pour la société avec un profil rendement/risque attractif à long terme.

UNE STRATÉGIE MODULAIRE ET ADAPTABLE

En collaboration avec Casea AG, spécialiste des questions liées aux seniors et une équipe interdisciplinaire composée de gestionnaires d'actifs, d'architectes, de spécialistes ESG, de planificateurs en construction et d'analystes de marché, un processus de développement en plusieurs étapes a été mis en place. L'accent a été mis moins sur la nécessité de prendre en compte les changements démographiques que sur la manière de les aborder de manière judicieuse, économique et efficace.

L'objectif était de créer une stratégie immobilière adaptée aux aînés, qui puisse être intégrée de manière modulaire, adaptable et rentable. Sur cette base, un catalogue de critères et de mesures a été élaboré. Il a déjà été testé dans le cadre de projets concrets et partiellement mis en œuvre. Aujourd'hui, l'équipe de Swiss Prime Site Solutions AG transfère également les compétences et les instruments qui en découlent à d'autres complexes immobiliers.

ACCESSIBILITÉ ET UTILITÉ SOCIALE

Les principales mesures de la stratégie «Aging» concernent l'accessibilité, la fonctionnalité et l'utilité sociale des bâtiments. L'accent est mis sur la mise en œuvre systématique de l'accessibilité conformément à la norme SIA 500, par exemple par des couloirs et des portes larges, des passages sans seuils ainsi que des portes électriques dans les parties communes. L'intérieur des appartements est également adapté aux seniors : Des équipements faciles à utiliser, tels que des boutons rotatifs à la place des pavés tactiles, des espaces généreux dans la cuisine, la salle de bains et le salon, ainsi que des colonnes de lavage dans chaque appartement facilitent le quotidien et favorisent l'autonomie.

En outre, les zones de rencontre dans les entrées, les coursives ou les buanderies offrent des possibilités de contact social, tandis que les espaces extérieurs individuels tels que les balcons ou les terrasses offrent des lieux de refuge. Un éclairage bien pensé et des aides à l'orientation augmentent la sécurité visuelle. L'offre est complétée par des infrastructures pratiques telles que des stations de recyclage et des stations de recharge pour l'électromobilité facilement accessibles, y compris pour les fauteuils roulants électriques.

Il ressort clairement de l'analyse que ces mesures peuvent être mises en œuvre avec les budgets de rénovation existants. De nombreuses adaptations n'entraînent pas de coûts supplémentaires, mais même des économies par rapport à une technique du bâtiment très complexe. L'essentiel est que la qualité augmente sans que le risque lié à l'investissement n'augmente.

L'IMPACT SOCIAL COMME CRITÈRE D'INVESTISSEMENT

Alors que de nombreuses stratégies immobilières se concentrent sur l'efficacité énergétique et la réduction des émissions de CO₂, le projet «Aging» met en jeu un aspect des critères ESG souvent négligé qu'est la valeur ajoutée sociale. Les biens immobiliers adaptés aux personnes âgées permettent de mener une vie autonome même en cas de limitation physique et favorisent l'intégration sociale.

Non seulement cet effet est souhaitable d'un point de vue social, mais il est aussi rentable. Il peut être documenté de manière transparente dans les rapports ESG et les évaluations de durabilité – un critère de plus en plus pertinent pour l'allocation de capitaux par les investisseurs institutionnels.

UN PORTEFEUILLE INTELLIGENT EN MATIÈRE DE GESTION D'ENTREPRISE

La stratégie «Aging» renforce la substance économique d'un portefeuille immobilier :

- Les locataires plus âgés restent plus longtemps dans leur logement.
- La baisse des fluctuations réduit les coûts de gestion.
- La demande de logements adaptés aux personnes âgées augmente de manière disproportionnée.
- Les bâtiments dont l'utilisation s'étend sur tout le cycle de vie sont plus résistants aux interventions réglementaires.
- Une orientation socialement acceptable crée de la crédibilité et de la pertinence ESG.

Un logement adapté aux personnes âgées n'est donc pas seulement nécessaire d'un point de vue social, il relève aussi d'une bonne gestion d'entreprise. La stratégie tient également compte d'une évolution claire du marché : la demande de logements adaptés aux personnes âgées augmente déjà sensiblement et augmentera de manière disproportionnée dans les années à venir.

DIALOGUE AVEC LA POLITIQUE ET LES COMMUNES

Cette stratégie rencontre également un écho positif en dehors du domaine de l'investissement. Les villes et les communes reconnaissent la valeur ajoutée des biens immobiliers adaptés aux personnes âgées qui ne nécessitent aucune composante de soins. Des demandes de permis et des programmes de subventions exigent déjà explicitement un logement adapté aux personnes âgées, que ce soit par l'absence de seuils, la mixité des usages ou la qualité de séjour.

Fundamenta Group Investment Foundation a reconnu très tôt que la création de valeur durable exigeait une diversification des formes de logement. Le principe «Aging in Place» est considéré comme une opportunité stratégiquement pertinente et occupe une place fixe dans la stratégie de placement. Ses normes sont d'ores et déjà intégrées dans les nouvelles constructions et les projets de développement en cours et prévus, par exemple en matière de matérialisation, d'aménagement de l'environnement ou de typologie de l'habitat.

CONCLUSION : L'ADAPTATION AUX PERSONNES ÂGÉES EST UNE CONDITION SINE QUA NON

Le projet «Aging» le montre, les logements adaptés aux personnes âgées peuvent être intégrés dans les portefeuilles existants sans compromettre le rendement ou les groupes cibles. Au contraire, ils améliorent la qualité, créent de la flexibilité et génèrent une valeur ajoutée durable pour toutes les générations.

Ce qui fonctionne pour les personnes âgées convient également aux familles, aux personnes en situation de handicap ou aux personnes temporairement soumises à des limitations physiques. Construire en fonction de l'âge n'est donc pas exclusif, mais inclusif – une stratégie pour l'ensemble de la société.

La stratégie «Aging» offre aux investisseurs et investisseuses une combinaison rare : l'impact social, la compatibilité ESG, la stabilité du portefeuille et la performance à long terme. Quiconque crée aujourd'hui les bons espaces adaptés sera non seulement recherché demain, mais aussi utile. Fundamenta Group Investment Foundation et son asset manager donnent ainsi l'exemple en matière d'investissement responsable et clairvoyant.



Des zones de rencontre dans les zones d'entrée, les pergolas ou, comme dans cet exemple à Romanshorn (TG), dans la cour intérieure commune créent des opportunités de contact social.



Utilité sociale: dans l'immeuble de Fahrwangen (AG), des espaces communs ont été conçus pour favoriser les échanges.