

NOUVEAUTÉ

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER DE SANTÉ ET DU MÉDICO-SOCIAL

Quelles nouvelles opportunités de croissance pour les investisseurs immobiliers et les exploitants (établissements hospitaliers, centres de santé de proximité, EHPAD, habitats partagés pour seniors...) ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Les outils et metrics** pour identifier les prochains moteurs de la demande et les typologies d'actifs les plus promoteurs
- ▶ **Tous les chiffres clés du marché** de l'immobilier de santé et ses perspectives de croissance à horizon 2030
- ▶ **La réglementation, le modèle économique et la santé financière** des différents types d'établissements pour anticiper leurs impacts sur le marché de l'immobilier
- ▶ **Les stratégies de développement des investisseurs** immobiliers pour profiter d'un potentiel de sale and lease back de plusieurs milliards d'euros



APPROCHE PROSPECTIVE

L'analyse de l'impact des évolutions du secteur sanitaire et médico-social sur les besoins futurs en immobilier de santé

Les Echos

ÉTUDES

UN POTENTIEL DE SALE & LEASE BACK ÉLEVÉ



Elodie Bervily-Itasse

Directrice Editoriale



@ElodieBervily

Les grands opérateurs de la santé et du médico-social se désengagent de leur immobilier pour dégager la trésorerie nécessaire à leur développement : modernisation, course à la taille et création de nouveaux concepts de prise en charge dans ces secteurs en plein développement et renouvellement. Les externalisations potentielles et les besoins de cash sont élevés et alimenteront le marché de l'investissement dans les années à venir. Parallèlement, la demande des investisseurs pour ce type de murs est forte.

Dans le secteur de la prise en charge médicale, les structures de proximité sont en plein boom. Le regroupement des professionnels de santé en médecine de ville (MSP, centres de santé...) et les coopérations interprofessionnelles prennent forme sur l'ensemble du territoire national. En parallèle, le logement intermédiaire pour les seniors, celui situé entre le domicile et l'EHPAD, se développe. De nouveaux concepts émergent et essaient sur tout le territoire (coliving seniors, résidences intergénérationnelles, habitat inclusif et partagé...) et des concepts plus anciens évoluent pour proposer une diversité de solutions d'habitat aux seniors, répondant ainsi à la diversité d'attentes et de besoins (nouveaux formats de résidences pour jeunes seniors actifs...). Et la collaboration entre exploitants et opérateurs immobiliers s'intensifie via la co-réalisation de nouveaux projets.

Comment se positionner sur les nouveaux actifs de proximité (tout ambulatoire, soins de proximité, centres de santé pluridisciplinaires...) ? Et sur les nouveaux formats de logement senior ?

Parmi le foisonnement d'initiatives, quels seront les concepts gagnants de demain ? Comment vont évoluer les stratégies et les performances des exploitants ?

Dans un contexte de hausse des taux, comment seront orientés les investissements, et quels nouveaux modèles vont émerger dans l'immobilier de santé ?

Méthodologie



BUSINESS CASES

Des business cases d'entreprises et d'initiatives inspirantes qui illustrent le positionnement et les stratégies des différentes forces en présence



APPROCHE PROSPECTIVE

Une vision tournée vers l'avenir pour évaluer le potentiel du marché à horizon 2030, anticiper les nouveaux modèles et le jeu concurrentiel de demain



INTERVIEWS

Des entretiens approfondis avec des intervenants clés du secteur pour enrichir notre analyse et confronter notre vision et nos prévisions à la réalité du terrain



Plan de l'étude

Synthèse : enseignements clés de l'étude et perspectives

1. Les perspectives des différentes classes d'actifs de l'immobilier

de santé : cliniques, structures d'exercice médical regroupé (centres de santé, MSP...), EHPAD, nouvelles formes d'habitat pour seniors (résidences seniors, coliving, intergénérationnel, habitat inclusif et partagé...)

Pour chacune de ces classes d'actifs sont analysés : le marché, l'offre actuelle et en développement, ses perspectives d'évolution à moyen et long termes, les stratégies et la santé financière des exploitants, les nouveaux concepts immobiliers...

Cette partie est illustrée de nombreux business cases : Elsan, Ramsay, Korian, LNA Santé, Orpea, DomusVi, Orpéa, Domitys, Villa Medicis, Cogédim Club, Los Amigos, DocCity, Office Santé...

2. Les stratégies gagnantes des acteurs de l'immobilier de santé

Retour sur les principales transactions réalisées au cours des dernières années et analyse du portefeuille et des stratégies de croissance des foncières leaders

Promoteurs immobiliers : focus sur les stratégies de Nexity, Vinci Immobilier, Kaufman & Broad et Eiffage

Les drivers et freins à la croissance : quel sera l'impact du durcissement des conditions d'accès au financement pour les exploitants ?

Les enjeux de demain : diversification des actifs sur les nouveaux concepts de proximité, prise en compte de l'éco-responsabilité des pratiques...

3. Cartographie des principaux acteurs présents sur le marché de l'immobilier de santé

Cette partie présente de manière détaillée les principales foncières, OPCI et SCPI détenteurs de murs d'établissements sanitaires et médicaux sociaux (valeur du patrimoine, portefeuille d'établissements, résultats financiers, stratégies de développement, perspectives de croissance)

Exemple d'entreprises analysées

AEW Patrimoine
Amundi Immobilier,
Arkea REIM
BNP PARIBAS REIM

Cofinimmo
Euryale AM
Fiducial Gérance
Foncière Magellan

Foncière Siscare
Inter Gestion REM
La Française REM
Lifento

Norma Capital
Perial AM
Primonial REIM –
Icade Santé

Sogenial
Swiss Life AM
...



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Classes d'actifs de l'immobilier de santé et du médico-social :

- ▶ Secteur hospitalier
- ▶ Réseaux de soins de proximité
- ▶ EHPAD
- ▶ Habitat seniors

Acteurs analysés :

- ▶ Promoteurs immobiliers
- ▶ Foncières
- ▶ SCPI
- ▶ OPCI
- ▶ Exploitants d'établissements sanitaires et médico-sociaux

▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ETUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **L'OBSERVATOIRE DES NOUVELLES FORMES D'HABITATS PARTAGÉS SENIORS**
Habitat inclusif, colocation, logements intergénérationnels, nouveaux concepts de résidences services...
- ▶ **FIN DES EHPAD : QUELS NOUVEAUX MODÈLES POUR DEMAIN ?**
Vers un changement en profondeur d'un modèle obsolète
- ▶ **IMMOBILIER LOGISTIQUE : NOUVEAU CONTEXTE, NOUVELLES OPPORTUNITÉS**
Une étude pour identifier les prochains moteurs de la demande et les types d'actifs les plus prometteurs

Bon de commande

Le marché de l'immobilier de santé et du médico-social

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 095 € HT - 4 320,23 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
4 725 € HT - 4 984,88 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 150 € HT - 3 323,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 315 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

