

**Résidences séniors**

Postée le 29/01/2026

**Description générale****Fiche d'identité de la société****Forme juridique :** SAS**Ancienneté de la société :** Moins de 5 ans**Localisation du siège :** Seine et Marne, Ile-de-France, France**Résumé général de l'activité**

Développement d'un nouveau concept de résidences pour seniors autonomes : des fermes historiques rénovées offrant un cadre de vie authentique en milieu rural.

**Le projet :**

- Réhabilitation de corps de ferme avec dépendances.
- Création de 30-35 logements adaptés (T1/T2).
- Espaces communs et locaux pour professionnels de santé.
- Présence et assistance 24h/24.

Marché : 18 millions de seniors en France d'ici 2030, forte demande d'alternatives aux résidences standardisées et aux EHPAD.

Positionnement : Cadre de vie chaleureux, taille humaine, prix accessibles, environnement naturel.

Projet pilote : situé en Île-de-France (à 1h de Paris), foncier identifié, permis en cours.

**En plus**

La société possède une ou plusieurs marques déposées à l'inpi

**A propos de la levée de fonds****Type d'opération :** Renforcement des fonds propres

## **Explication de la levée de fonds :**

Projet global : 4 M€. - Acquisition foncier (ferme + 7 ha) : 530 000 €. - Travaux de rénovation/construction : 3 150 000 €. - Frais annexes (notaire, études, aléas) : 320 000 €. Structure de financement : - Apport investisseurs : 900 000 € (22%). - Prêt bancaire : 3 100 000 € (78%). Les 900 k€ levés constituent l'apport nécessaire à l'obtention du financement bancaire. Calendrier prévisionnel : Acquisition T2 2026, travaux 18 mois, ouverture T4 2027.

**Montant recherché :**

900 k€

**Participation proposée :**

Minoritaire

## **Eléments chiffrés**

<b>En k€/année</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>CA</b>			0	
<b>Marge brute</b>				
<b>EBE</b>			0	
<b>Résultat exploitation</b>			0	
<b>Résultat net</b>			0	
<b>Nb. de personnes</b>				

## **Position / concurrence**

## **Positionnement par rapport au marché**

Segment premium accessible de la silver economy. Alternative aux résidences seniors urbaines standardisées, positionnée sur l'authenticité, le cadre rural et la taille humaine. Cible : Séniors autonomes (GIR 5-6) recherchant un cadre de vie chaleureux à prix modéré.

## **Concurrence**

- Résidences seniors classiques (Domitys, Les Senioriales, Cogedim Club) : offre urbaine/périurbaine standardisée. - EHPAD : pour personnes dépendantes (pas notre cible). - Maintien à domicile : isolement, pas de vie communautaire. - Habitat partagé / béniguiages : offre encore marginale. - Peu de concurrence directe sur le concept "résidence senior à la ferme".

## **Points forts / faibles**

## Points forts

- Concept unique et différenciant (ferme rénovée).
- Cadre de vie authentique et apaisant.
- Taille humaine (34 logements) vs grandes résidences impersonnelles.
- Prix accessible (1 400 €/mois) vs résidences premium (2 000-2 500 €).
- Marché porteur (18 millions de séniors en 2030).
- Foncier identifié, permis en cours.

## Points faibles

- Concept nouveau, pas encore éprouvé.
- Localisation rurale (éloignement des centres-villes).
- Dépendance au taux de remplissage.
- Projet à construire (pas de revenus immédiats).

## Complément d'information

### Eléments complémentaires

### Compléments, spécificités

Ticket d'entrée : À partir de 50 000 €.

Ce que l'entreprise offre :

- Actif immobilier tangible.
- Projet à impact social positif.
- Transparence et reporting régulier.

Investisseurs actifs bienvenus : expertise immobilière, silver economy ou gestion de résidences appréciée.

CA prévisionnel annuel : 515 000 € (hypothèse 90% d'occupation).

Résultat d'exploitation attendu : 420 000 €/an.

### Profil d'investisseur

Personne physique ou Personne morale ou Fonds d'investissement

## **Complément sur l'investisseur**

Des investisseurs partageant la vision d'un habitat séniior différent, plus humain et ancré dans le patrimoine rural.

Profils privilégiés :

- Investisseurs immobiliers cherchant une diversification dans la silver economy.
- Family offices sensibles aux projets à impact social.
- Professionnels du secteur médico-social ou de l'hébergement.
- Particuliers souhaitant donner du sens à leur investissement.