

Septembre 2008

L'ESPAGNE, FLORIDE DE L'EUROPE ?

La grande offensive de la péninsule sur les retraités

Les Espagnols n'attendent pas plus longtemps pour se lancer dans la course aux clientèles seniors. Affichant un climat particulièrement doux et ensoleillé et des performances déjà enviables, l'Espagne n'avait plus qu'à se doter d'une stratégie. Ce qu'elle est en train de faire, malgré la crise immobilière

Près d'un demi million d'étrangers de plus de 55 ans, soit 166% de plus qu'en 2000, ont élu domicile en Espagne, selon le dernier recensement. Parmi eux, les Britanniques ne sont pas moins de 136 000, les Allemands, deuxième nationalité présente, sont pour leur part, plus de 77 000, les Français quant à eux sont 14 000 tandis que les Norvégiens sont 8000 et les Suédois : 7000. On trouve même des Finlandais, en plus petit nombre mais tout de même : ils seraient plus de 3000 !

Après avoir découvert les atouts du climat et de la vie quotidienne ibériques durant leurs vacances, les retraités européens sont de plus en plus nombreux à venir s'installer sur la Costa del Sol et la Costa Blanca afin d'y couler de vieux jours heureux. Sur cette seule côte, on estime même à 10% l'augmentation annuelle de nouveaux retraités.

Des senior-resorts à la pelle

Spontanée, cette migration régulière des seniors vers l'Espagne n'est pas passée inaperçue aux yeux des autorités nationales et régionales qui ont décidé de passer à l'action et d'engager une véritable politique d'accueil des retraités européens.

Parmi les plus offensifs, la division immobilière d'un groupe financier : Bancaja Habitat compte parmi les premières à souhaiter se diversifier à grande échelle et à mettre en place un nouveau concept de « senior resorts » dont le premier maillon d'une chaîne de 14 établissements, devrait ouvrir cette année ou début 2009. Il s'agit du Santa Pola Life Resort situé à quelques kilomètres de l'aéroport d'Alicante.

Mais, San Pola n'est pas seule sur le marché. A Benalmadena, non loin de Malaga, deux projets ont été lancés : Independant Senior Living de Adorea – Grupo SAR- et Sensara Senior Resort. A Murcie, c'est l'Habitat senior ressort qui est en train de voir le jour tandis qu' à Huelva et Malaga, deux autres groupes immobiliers tentent de mener à bien leurs projets. Le Vitania Costa del sol fait pour sa part, figure de pionnier. A Mijas, depuis 1999, 340 logements entourent en effet un centre médical géré par Vitania Salud, dont on espère la rentabilité sur cinq ans.

... Si tout va bien dans ce pays où la crise immobilière a sérieusement ébranlé l'économie, on prévoit que d'ici 2012, 25 nouveaux complexes destinés aux retraités auront vu le jour. Ils devraient proposer un total de 7000 logements !

Un concept bien installé

Nouveau, le concept est cependant banal. Tous les « seniors resorts » sont à peu près construits de la même manière. Des logements individuels de toutes les catégories : appartements, bungalows ou villas, entourent un bâtiment principal. Ce dernier offre aux résidents l'accès à des services médicaux-sociaux, 24 heures sur 24, mais aussi à des magasins, des salles de loisirs, des parcs et des installations sportives, un spa, etc. La plupart possèdent aussi une résidence pour les non-valides.

La majeure partie de l'offre existante est proposée à l'achat. Le prix d'un tel produit peut varier de 130.000 à 300.000 euros pour certains programmes. Pour d'autres, il peut atteindre un million d'euros. Toutefois, il existe aussi divers types de location allant de la formule classique à la location viagère que certains groupes immobiliers se proposent de prendre en charge ?

En somme, rien de très nouveau sous le soleil ! Les Espagnols ne font qu'adapter à l'Europe le très ancien et très connu concept américain de Sun-cities qui, depuis plus de 40 ans, affirme sa prospérité outre Atlantique.

« Hibern Spain » : tout un programme !

Mais, le secteur immobilier n'est pas le seul à se mobiliser sur cette cible. Le ministre de l'Industrie qui est également chargé du tourisme, a annoncé en juin dernier, la mise en place du programme « Hibern Spain » dont le but avoué est de désaisonnaliser l'offre touristique en y attirant de nouveaux marchés en longs séjours, en dehors de la saison d'été. Rien de nouveau non plus ! Sauf que l'offensive se concrétise et se dote de moyens marketing capables de persuader de plus en plus de retraités de venir se dorser sous le soleil espagnol durant les

mois d'hiver. A moindre coût ! Objectif avoué : 6 à 12% d'augmentation des entrées internationales.

Car, il n'a pas échappé aux Espagnols que l'Europe compterait en 2030, quelque 122 millions d'individus âgés de plus de 65 ans, dont 18% d'Allemands, 13% de Français, 13% d'Italiens et plus de 12% de Britanniques... Mieux, elle n'ignore que leurs pensions ne seront pas négligeables puisque, malgré des baisses conséquentes, l'OCDE les estime à une moyenne de 301 000 dollars pour les hommes et 359 000 pour les femmes – qui vivent plus longtemps- dans les 15 pays de l'Union européenne les plus riches*

Dans la seule Allemagne, on considère que 3,6% des ménages de retraités disposeront de plus de 3500 euros mensuels et 7,2% disposeront de 3000 à 3500 euros contre 50% qui n'auront que 1700 euros ou moins.

Une partie difficile

Malgré les apparences, la partie n'est cependant pas encore gagnée. En tous cas pour les « senior-resorts ». Si les hôtels et autres villages de vacances ou résidences locatives auront probablement du succès auprès des retraités, les investisseurs des programmes immobiliers spécialisés sur les villages, ont des doutes. Ils ont bien compris que le modèle américain n'était pas facile à dupliquer en Europe. Alors que la Floride n'est dépendante que du marché nord-américain, soit un marché totalement anglophone, ce n'est pas le cas de l'Espagne qui aura à composer avec un marché multilingue. Or, la langue est un outil de communication indispensable pour créer la convivialité. Par ailleurs, d'autres déplorent le manque de commerciaux capables d'attaquer les marchés européens sur place. Enfin, il semble difficile pour certains de passer d'un tourisme de masse qui a largement dégradé le territoire, notamment la côte, à un tourisme de niche particulièrement exigeant. Sans compter que les seniors européens sont particulièrement individualistes et redoutent les ghettos !

Enfin, l'immobilier n'est pas tout. Il s'agit de vendre « un style de vie » explique l'un des responsables de Vitania residencial pour qui la gestion des centres médicaux semble pour le moins hasardeuse !

Que penser enfin de la concurrence d'autres pays eux-aussi sur les rangs pour tenter d'attirer un marché dont, il faut bien en convenir, certaines régions et villes ont mis des années à se débarrasser.

A consulter : www.vitania.es

www.santapolaliferesort.com

En Australie : le contre exemple

Les nouveaux villages de retraite australiens, malgré tous les investissements mis en place tels des salles de gymnastique, piscines, bibliothèques et terrains de golf, ne semblent pas intéresser les retraités. Ceux-ci préfèrent rester chez eux, et lorsqu'ils sont dans ces villages ils choisissent de rester enfermer plutôt que de faire une partie de golf.

Seulement 4% des Australiens vivent en effet dans ces villages-résidences après 64 ans, et 7% à 8% au-delà de 70 ans. "On ne peut pas dire que cela ait beaucoup changé" confirme un géographe et urbaniste de l'Université de Queensland. Si les jeunes retraités ne sont pas attirés par ces chatoyants villages de retraite, c'est aussi par manque de moyens. Les charges mensuelles peuvent aller de 115 euros à 300 euros par mois. Sans compter la décote du bien immobilier à la revente quand ils quittent le village. Pourtant, de jeunes retraités viennent s'installer dans ces résidences alors que la majorité d'entre eux a des revenus modestes. Un paradoxe encore mal compris !

J. Sicsic