

Le marché de l'immobilier de santé

Perspectives du marché et nouvelle donne concurrentielle à l'horizon 2020

Le groupe Xerfi a le plaisir de vous annoncer la parution de **la 4^e édition de son étude de référence sur l'immobilier de santé**. S'appuyant sur une base de données exhaustive de 130 sociétés, celle-ci dresse une **analyse complète et inédite du marché à fin 2016** et présente **nos prévisions à l'horizon 2020**. Elle propose un panorama détaillé du parc immobilier de santé ainsi qu'un décryptage des facteurs de mutation à l'œuvre, des évolutions du jeu concurrentiel et des axes de développement des principaux acteurs (gestionnaires d'actifs, investisseurs et exploitants d'établissements de santé). Une **analyse des marges des EHPAD et cliniques (MCO, SSR, PSY)** a également été menée.

Grâce à ce rapport, vous disposerez d'un véritable outil pour organiser et hiérarchiser l'information et stimuler votre réflexion. Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'information concernant cette étude de référence dont vous trouverez ci-joint la présentation.



Téléchargez immédiatement
cette étude sur Xerfi.com

Avec le code étude 6BAT31

Julien Pillot
Directeur des synthèses stratégiques
Xerfi Precepta

Le marché de l'immobilier de santé

Perspectives du marché et nouvelle donne concurrentielle à l'horizon 2020

Publication janvier 2017

180 pages

Le marché fragilisé par son succès

L'immobilier de santé continue de séduire les investisseurs. Porté par des gestionnaires d'actifs qui ont développé un savoir-faire spécifique, ce marché offre en effet des placements de long terme aux rendements élevés. Pourtant, ce succès apparaît fragilisé à plus d'un titre. Après deux exercices 2015 et, surtout, 2016 exceptionnels marqués par trois opérations d'envergure, le marché devrait renouer avec des niveaux de transaction plus conformes à la norme. D'abord, les transactions primaires (externalisation des murs par les exploitants) se raréfient alors qu'elles permettent d'élargir la base de clientèle sans nuire au rendement des actifs. Ensuite, les transactions secondaires (transferts de portefeuilles de murs déjà externalisés entre gestionnaires), à l'image de Gecimed vers Primonial REIM, ont débouché sur une baisse sensible des retours sur investissement des actifs immobiliers de santé, réduisant ainsi l'attractivité du marché. L'étude a établi plusieurs scénarios prévisionnels pour 2020.

De quels leviers d'action disposent les gestionnaires d'actifs pour pérenniser la croissance du marché ? Comment évolueront les marges des exploitants sur les différents segments ?

Les points clés de l'étude

- **L'évaluation du potentiel de marché et ses perspectives de croissance à l'horizon 2020**

Analyse de l'environnement, des moteurs et freins, et des perspectives du marché à court et moyen termes à partir d'une connaissance approfondie des grands enjeux stratégiques de l'externalisation de l'immobilier de santé, les atouts et les inconvénients et limites de ce type d'opérations pour les gestionnaires d'actifs et investisseurs comme pour les exploitants vendeurs puis preneurs.

- **L'analyse du nouveau paysage concurrentiel du marché de l'immobilier de santé**

Présentation des principaux gestionnaires d'actifs positionnés sur le marché et de leurs dernières opérations. Plus de 130 groupes exploitants d'établissements de santé ou médico-sociaux déjà rompus à l'exercice ou cibles potentielles de cette stratégie immobilière ont été identifiés.

- **Le décryptage des stratégies et des performances économiques et financières des exploitants**

Analyse des stratégies des groupes de cliniques et d'EHPAD ainsi que les performances économiques et financières des sociétés d'exploitation représentatives des quatre grands secteurs d'activité (MCO, SSR, PSY et EHPAD) (*).

(*) Établissements de santé de court séjour MCO (Médecine Chirurgie Obstétrique), établissements de moyen séjour SSR (Soins de Suite et de Réadaptation) et PSY (Psychiatriques) et EHPAD (Établissements d'Hébergement pour Personnes Âgées Dépendantes)

« Décrypter le marché et la concurrence »

La collection Xerfi Precepta vous propose des études approfondies sur une sélection de secteurs et marchés clés de l'économie française. Chaque titre poursuit un double objectif : dresser un panorama complet du jeu concurrentiel et analyser la dynamique du marché et de l'activité des entreprises à court et moyen termes.

NOS PREVISIONS

Xerfi vous propose son analyse ainsi que sa **vision prospective du marché de l'immobilier de santé à l'horizon 2020**. Après deux exercices 2015 et, surtout, 2016 exceptionnels marqués par trois transactions massives (montant total supérieur à 2,3 milliards d'euros), le marché devrait renouer avec des niveaux de transaction plus conformes à la norme au cours des prochaines années. L'équilibre entre transactions secondaires et primaires devrait également être rétabli.

Table des matières et contenu de l'étude

SYNTHÈSE & LES CONCLUSIONS STRATÉGIQUES

Cette synthèse insiste sur la dynamique de développement du marché de l'immobilier de santé et ses perspectives toujours très favorables. Elle aborde les nombreux défis stratégiques auxquels doivent faire face les gestionnaires et investisseurs bailleurs mais aussi les exploitants d'établissements de santé et médico-sociaux preneurs.

1. L'ANALYSE ET LES PERSPECTIVES DU MARCHÉ SELON XERFI

1. LES FONDAMENTAUX ET LES SPÉCIFICITÉS DU MARCHÉ

- Des Asset Managers partenaires
- Des taux de rendement intrinsèquement élevés
- Une grande diversité de véhicules d'investissement mobilisés
- Des critères de sélection des actifs stricts

2. L'ANALYSE DU MARCHÉ JUSQU'EN 2016

- L'évolution des déterminants
 - o Pour les investisseurs
 - o Pour les gestionnaires d'actifs
 - o Pour les exploitants d'établissements de santé (MCO, SSR, PSY et EHPAD)
- Grâce à la constitution d'une base de données exhaustive exclusive, Xerfi a déterminé :
 - o Les marchés réel et potentiel à fin 2016
 - o L'évolution des chiffres clés du marché entre 2014 et 2016

3. LE SCÉNARIO PRÉVISIONNEL À L'HORIZON 2020

- Les déterminants décisifs d'évolution du marché (les moteurs et les freins, les opportunités et les menaces)
- Les prévisions scénarisées à l'horizon 2020

2. LES MUTATIONS DU JEU CONCURRENTIEL ET LES FORCES EN PRÉSENCE

1. LES GESTIONNAIRES D'ACTIFS

- La dynamique concurrentielle
- Les caractéristiques, les positionnements, les portefeuilles santé, les classements et les principales opérations des « immobilières santé » :
 - o Icade/Icade Santé
 - o Primonial REIM/SCI Primosanté/SCPI Primovie
 - o Cofinimmo
 - o BNP Paribas REIM France/HPF1
 - o Swiss Life REIM/OPCI Santé
 - o Perial AM/OPCI Residial
 - o Euryale AM/Pierval Santé
 - o Axa Investment Managers/Axa Selectiv'Immoservice

2. LES GROUPES EXPLOITANTS D'ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ

- La dynamique concurrentielle selon les secteurs : MCO, SSR, PSY et EHPAD
- Les caractéristiques, les positionnements, les parcs, les classements et les principales opérations des grands groupes d'exploitation de cliniques et/ou de maisons de retraite médicalisées :
 - o Ramsay Générale de Santé
 - o MédiPôle Partenaires
 - o ELSAN
 - o Capio
 - o Vivalto Santé
 - o Korian
 - o Orpéa
 - o DomusVI
 - o Colisée
 - o LNA Santé
 - o Etc.

3. L'ÉTAT DES LIEUX EXHAUSTIF DES FORCES EN PRÉSENCE DANS LES RÉGIONS ET L'IDENTIFICATION DE PLUS DE 130 GROUPES D'EXPLOITATION

LE JEU CONCURRENTIEL

Dans cette étude, vous trouverez une analyse détaillée du paysage concurrentiel actuel et à venir. Selon Xerfi, la multiplication des véhicules d'investissement prompts à satisfaire les investisseurs institutionnels comme particuliers a favorisé la concentration des portefeuilles autour d'un nombre plus limité de gestionnaires d'actifs qui revendiquent un savoir-faire spécifique. Côté exploitants, la croissance externe a pris le pas sur le développement organique, y compris dans le champ médico-social (tarissement des flux d'autorisation).

LES AXES DE DEVELOPPEMENT

Pour compléter l'analyse, les experts de Xerfi ont identifié et décrypté les principaux enjeux auxquels sont confrontés les gestionnaires d'actifs (remédier à la pénurie d'actifs immobiliers de santé primaires pour enrayer la baisse des taux de rendement...) et les exploitants d'établissements de santé (besoins de financement d'opérations de restructuration et de regroupement, financement de la croissance externe, y compris à l'international, etc.).

3. LES ÉVOLUTIONS DE L'ACTIVITÉ ET DES MARGES DES EXPLOITANTS (2011-2017)

Cette partie présente les données relatives à l'activité des EHPAD et des cliniques (MCO, SSR et PSY) sur les périodes 2011-2015 et 2016-2017 (tendances) ainsi que les analyses financières menées à partir d'échantillons de sociétés d'exploitation d'exploitants ayant déposé leurs comptes auprès des greffes des tribunaux de commerce entre 2011 et 2015.

1. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES EHPAD

- Évolution du chiffre d'affaires
- Principaux ratios de performances
- Structures du compte de résultat et du bilan
- Ratios et indicateurs
- Tendances 2016-2017

2. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES CLINIQUES MCO

- Évolution du chiffre d'affaires
- Principaux ratios de performances
- Structures du compte de résultat et du bilan
- Ratios et indicateurs
- Tendances 2016-2017

3. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES CLINIQUES SSR

- Évolution du chiffre d'affaires
- Principaux ratios de performances
- Structures du compte de résultat et du bilan
- Ratios et indicateurs
- Tendances 2016-2017

4. L'ACTIVITÉ ET LES MARGES DES CLINIQUES PSYCHIATRIQUES

- Évolution du chiffre d'affaires
- Principaux ratios de performances
- Structures du compte de résultat et du bilan
- Ratios et indicateurs
- Tendances 2016-2017

LES PRINCIPAUX ACTEURS CITÉS DANS L'ÉTUDE (*)

LES PRINCIPAUX BAILLEURS

- AXA INVESTMENT MANAGERS
- AXA SELECTIV' IMMOSSERVICE
- BNP PARIBAS REIM FRANCE
- COFINIMMO
- EURYALE AM
- ICADE
- ICADE SANTE
- OPCI HPF1
- OPCI RESIDIAL
- OPCI SANTE
- PERIAL AM
- PIERVAL SANTE
- PRIMONIAL REIM
- SCI PRIMOSANTE
- SCPI PRIMOVIE
- SWISS LIFE REIM

LES PRINCIPAUX EXPLOITANTS

- ALMAVIVA SANTE
- C2S
- CAP SANTE
- CAPIO
- COLISEE
- DOLCEA CREATION GDP VENDOME
- DOMIDEP
- DOMUSVI
- ELSAN
- GBNA
- GROUPE CLINIPOLE
- GROUPE COGESTHO
- GROUPE COURLANCY

- GROUPE IGH
- GROUPE LES MATINES
- GROUPE LOUIS PASTEUR SANTE
- GROUPE MAISONS DE FAMILLE
- GROUPE OMEGA
- GROUPE SAINT GATIEN
- GROUPE SAINTE MARGUERITE
- GROUPE SINOUE
- HEXAGONE SANTE
- HOSPI GRAND OUEST
- INICEA
- KORIAN
- LES SINOPLIES – GROUPE ACPPA
- LNA SANTE
- MEDEOS
- MEDIPOLE PARTENAIRES
- OC SANTE
- ODYSSENIOR
- OMERIS
- ORPEA
- PAVONIS SANTE
- PHILOGERIS RESIDENCES
- POLE EMMAH AGIRC ET ARRCO
- RAMSAY GENERALE DE SANTE
- REPOTEL
- RESIDALYA
- SGMR LES OPALINES
- SGMR OUEST
- VIVALTO SANTE
- VIVALTO VIE

(*) Liste non exhaustive

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**,
COMMANDEZ directement sur : **XERFI.COM**

- ❶ Rentrez le code **6BAT31** dans la barre de recherche pour la retrouver
- ❷ Achetez l'étude directement par carte bancaire
- ❸ Recevez votre étude en format pdf sur votre compte client xerfi.com

Pour toutes **PRESTATIONS PERSONNALISEES** (présentation, étude sur mesure, etc.), contactez Laurent Marty, Directeur Associé, lmarty@xerfi.fr

Ces études pourraient également vous intéresser

- **Le marché des résidences seniors (2016-2020)**
6BAT53 – Septembre 2016
- **Le marché des résidences étudiantes (2016-2020)**
6BAT36 – Juillet 2016

Retrouvez sur le site **xerfi.com** le plus vaste catalogue d'études sur les secteurs et les entreprises



BON DE
COMMANDE

A retourner à :

Groupe Xerfi 13-15 rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01 53 21 81 51
Email : commande@xerfi.fr

Réf : 6BAT31 / PTAX

INFORMATIONS CLIENT

Nom : _____
Prénom : _____
Fonction : _____

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____
Ville : _____
Adresse email : _____
Téléphone : _____
TVA Intra : _____
N° SIRET : _____

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture. En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/01/2018 (TVA 20,0%).

Le marché de l'immobilier de santé

Perspectives du marché et nouvelle donne concurrentielle
à l'horizon 2020

Version papier (classeur)	Version électronique (fichier pdf)	Version électronique + version papier
2 500,00 € HT	2 400,00 € HT	2 795,00 € HT
2 637,50 € TTC	2 880,00 € TTC	3 354,00 € TTC

☐
☐
☐

MODE DE REGLEMENT CHOISI

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ par chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet :

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 - TVA intracommunautaire : FR22523352607