

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

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

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 / béguinages : offre encore marginale. - Peu de concurrence directe sur le concept "résidence sénior 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 seniors 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

Éléments 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 sénior 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.