

**ÉDITO**

PAR FRÉDÉRIC VERDAVAINNE,  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ,  
CHARGÉ DU CLIENT PARTICULIER

**Nos métiers, socle des services de demain en faveur du vivre-ensemble**

En lançant le premier numéro de la *Lettre Repères* en 2015, nous avons clairement affiché notre ambition : partager nos chiffres, informer, décrire, expliquer, en un mot éclairer, en toute transparence, les enjeux de chacun de nos métiers de services aux particuliers.

Dans un contexte où les évolutions démographiques et sociologiques, la généralisation de solutions digitales dans la vie quotidienne et l'apparition de nouveaux modes de vie impactent directement l'immobilier et imposent une adaptabilité constante à ceux dont c'est le métier, cette transparence et cette pédagogie se justifient d'autant plus. Certaines réalités doivent être rappelées. Certaines vérités doivent être établies.

D'abord, parce que nos métiers sont souvent méconnus alors que nous les exerçons au cœur de la vie de nos clients, qu'ils sont cruciaux pour la qualité et la pérennité des immeubles et, surtout, indispensables pour le vivre-ensemble. D'autant que nos réponses concrètes couvrent en fait une large palette de solutions de logement, adapté pour chacun, depuis la mobilisation des logements vacants pour les personnes les plus défavorisées jusqu'aux résidences services étudiants et séniors, en passant par des logements à louer ou à acheter dans le parc en diffus.

Ensuite, parce que ce sont des métiers à la fois de proximité et de volume, de conseil et d'exécution, des métiers de services, exigeants, utiles, et qu'il est dommage qu'ils restent encore vus comme une charge, avec des missions réduites à la tenue et au cadrage de comptes. Et non comme une valeur ajoutée.

Enfin, parce que, nous en sommes persuadés, ils devraient pouvoir rendre des services directement à tous les habitants, à l'échelle d'un îlot, voire d'un quartier. Pour que tous les habitants, quels que soient leur situation, leur âge, leur logement, bénéficient de services adaptés à leurs besoins et à leur mode de vie.

Ils pourraient également agir comme relais des pouvoirs publics, notamment dans les démarches d'amélioration du parc privé et de revitalisation des coeurs de villes. Pour qu'il n'y ait plus d'immeubles ou de logements insalubres ou indécents, pour que la rénovation énergétique et écologique des habitats puisse être accélérée.

Avec cette quatrième *Lettre Repères*, nous espérons que vous comprendrez mieux nos métiers et serez convaincus, comme nous, qu'ils peuvent être le socle des services de demain, au plus près des besoins des habitants et des particularités des territoires.

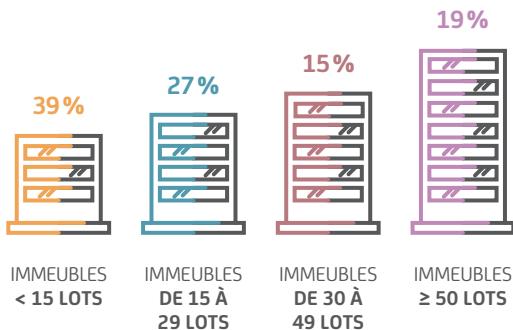
**LETTRE REPÈRES**

CHIFFRES NEXITY  
SERVICES AUX PARTICULIERS

# PHOTOGRAPHIE DE NOTRE PARC

Nexity est l'un des leaders du syndic en France et compte plus de 720.000 lots d'habitation gérés en copropriété au 31 décembre 2017 (parcs Nexity et Oralia). En étudiant les détails de ce parc, on peut dresser une photographie représentative des copropriétés françaises (taille, période de construction et statut d'occupation des copropriétaires), établir la décomposition moyenne des charges par grande famille de dépenses et en suivre les évolutions, poste par poste.

## TAILLE DE NOS COPROPRIÉTÉS\*



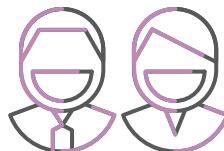
> Les 2/3 de notre parc sont constitués d'immeuble de moins de 30 lots, une proportion stable sur une longue période, représentative du caractère diffus du parc géré.

> Pour mémoire, en France, 54 % des copropriétés dans le parc total collectif comptent 5 logements ou moins\*\*.

\* Sur un échantillon représentatif de plus de 14.000 copropriétés toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 novembre 2018.

\*\* Sources : INSEE – conditions de logement en France, édition 2017 / SOeS – DGFIP – Filocom 2013.

## PROFIL DES COPROPRIÉTAIRES\*



**68 %**  
DES COPROPRIÉTAIRES  
SONT DES COPROPRIÉTAIRES  
OCCUPANTS.  
EN ÎLE-DE-FRANCE, LA  
PROPORTION MONTE À **76 %**.

## LES COPROPRIÉTAIRES ONT EN MOYENNE\*\*

**53 ans**

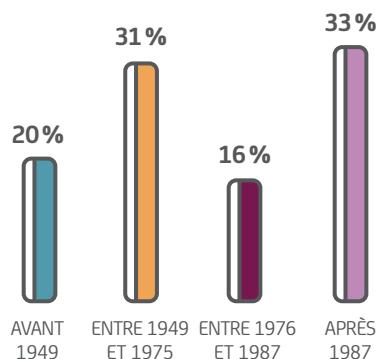
LA PROPORTION DE COPROPRIÉTAIRES  
DE PLUS DE 60 ANS EST EN MOYENNE DE  
**36 %**

ELLE EST PLUS FORTE DANS L'OUEST DE LA FRANCE (44%)  
ET SUR LE POURTOUR MÉDITERRANÉEN (42%).

\* Sur une base de plus de 470.000 copropriétaires toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 novembre 2018.

\*\* Sur une base de près de 145.000 copropriétaires toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 novembre 2018.

## PÉRIODE DE CONSTRUCTION DES IMMEUBLES DU PARC\*



> Un peu moins d'un tiers (31 %) des immeubles gérés par Nexity correspond donc aux immeubles dits « énergivores » construits entre 1949 et 1975, avant la mise en œuvre des premières réglementations thermiques. **Cette part du parc est particulièrement susceptible de faire l'objet d'une démarche de rénovation énergétique.**

> Les 33 % regroupant des immeubles plus récents correspondent, eux, à des immeubles mieux isolés et davantage équipés.

> Pour mémoire, La France compte près de 9.700.000 logements en copropriété (28,1 % du parc total de logements) dont 94,3 % sont des appartements. Les 2/3 de ce parc ont été construits avant 1970, soit près de 6 millions d'appartements\*\*.

\* Sur un échantillon représentatif de plus de 12.000 copropriétés toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 novembre 2018.

\*\* Sources : INSEE – conditions de logement en France, édition 2017 / SOeS – DGFIP – Filocom 2013.

# LE POINT SUR LES CHARGES 2017

## DÉCOMPOSITION MOYENNE DES CHARGES PAR LOT ET PAR AN (TTC) POUR L'ANNÉE 2017\*

### ÉQUIPEMENT DE NOS COPROPRIÉTÉS

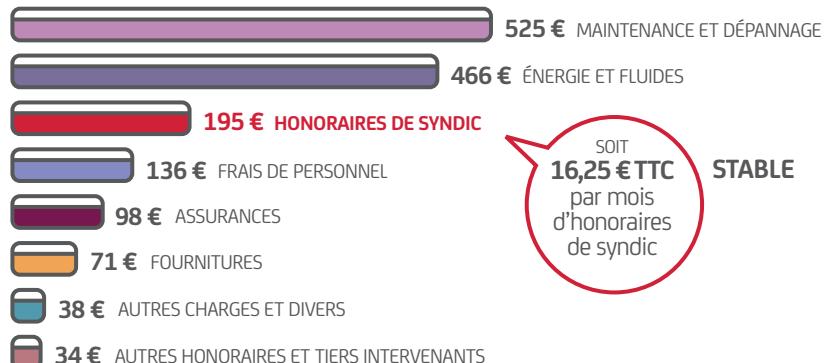
Sur un échantillon représentatif de près de 13.000 copropriétés toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, au 30 novembre 2018.

### ASCENSEUR DANS

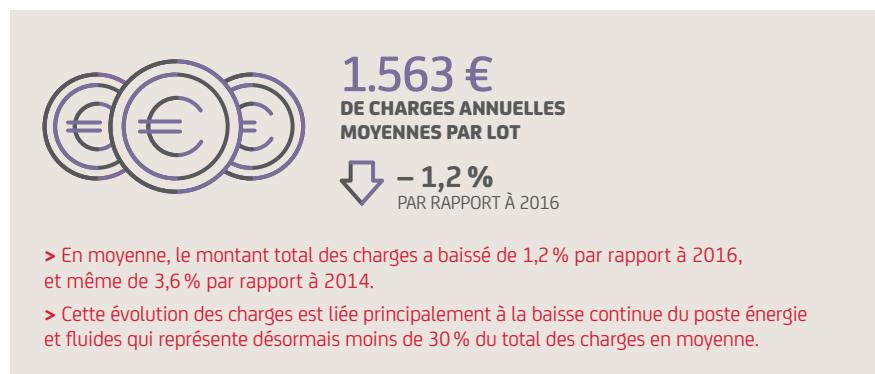
**45%**  
DES IMMEUBLES

PERSONNEL  
D'IMMEUBLE DANS  
**19%**  
DES IMMEUBLES

CHAUFFAGE  
INDIVIDUEL DANS  
**74%**  
DES IMMEUBLES



\* Pour près de 12.000 copropriétés toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, dont les comptes 2017 ont été arrêtés et clos en Assemblée générale avant le 30 novembre 2018.



- > Le poste maintenance et dépannage s'est stabilisé par rapport à 2016, mais continue de dépasser 33 % du total des charges en moyenne. Cette proportion est la conséquence de l'effet conjugué du vieillissement des équipements, qui nécessitent plus fréquemment des interventions de dépannage, et du nombre croissant d'équipements (ascenseur, bien sûr, mais aussi contrôle d'accès, dispositif de détection incendie, systèmes de ventilation, etc.) qui impliquent des opérations de maintenance régulière, encadrées réglementairement.
- > Les honoraires de syndic comptent pour 195 €, un montant stable par rapport à 2016 et correspondent à 12,5 % du total. Une proportion inchangée.

### ZOOM HORS PARIS ET ÎLE-DE-FRANCE\*\*

- > Le montant total des charges s'établit à 1.399 €, stable par rapport à 2016.
- > Les honoraires de syndic s'élèvent à 185 € et comptent pour 13,2 % du total, montant et proportion stables par rapport à l'année dernière.

\*\* Sur un échantillon représentatif de plus de 9.700 copropriétés.

# TYPES DE COPROPRIÉTÉ REPRÉSENTATIFS

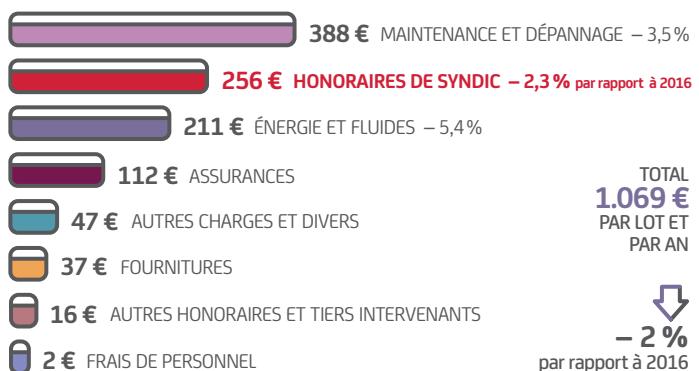
Taille de copropriété, période de construction, type de chauffage et présence ou non d'un ascenseur et d'employés de copropriété sont autant de critères qui influent considérablement aussi bien sur le montant total moyen des charges que sur leur évolution.

## DÉCOMPOSITION MOYENNE DES CHARGES PAR LOT ET PAR AN (TTC) POUR L'ANNÉE 2017\*

### EXEMPLE 1

IMMEUBLE DE MOINS DE 15 LOTS, CONSTRUIT APRÈS 1987, AVEC CHAUFFAGE INDIVIDUEL, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ NI ASCENSEUR

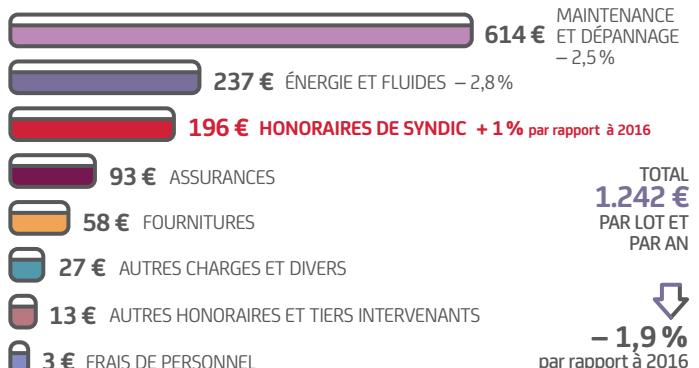
- La part prépondérante du poste maintenance et dépannage dans la décomposition des charges des petites copropriétés construites récemment s'expliquent par les nombreux équipements présents qui nécessitent un entretien régulier (contrôle d'accès immeuble et porte de garage, dispositifs de détection d'incendie, système de ventilation des logements et souvent des garages en sous-sol, etc.).
- Le rôle du syndic est de négocier au mieux les contrats des prestataires pour en faire baisser les prix et d'effectuer une veille régulière des équipements pour limiter le risque de panne.



### EXEMPLE 2

IMMEUBLE DE 30 À 49 LOTS, CONSTRUIT APRÈS 1987, AVEC CHAUFFAGE INDIVIDUEL, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

- Lorsque la copropriété dispose d'un ascenseur, le poste maintenance et dépannage augmente fortement et représente presque la moitié du montant total des charges.
- Les honoraires de syndic sont en revanche moins élevés que dans l'exemple 1 : ils sont proportionnellement toujours plus importants dans les plus petites copropriétés.

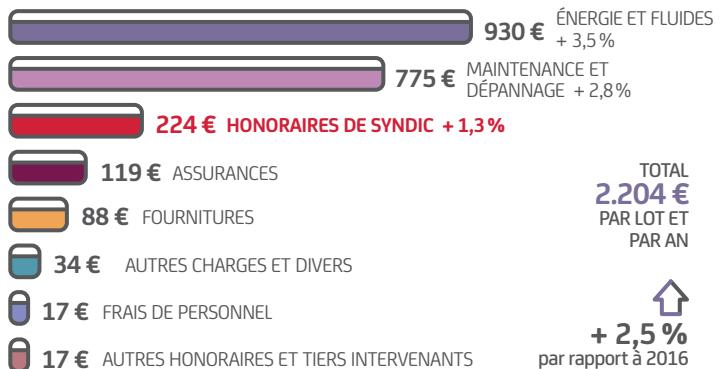


\* Parmi un échantillon total de 12.000 copropriétés toutes zones géographiques confondues, hors parc Oralia, dont les comptes 2017 ont été arrêtés et clos en Assemblée générale avant le 30 novembre 2018.

### EXEMPLE 3

IMMEUBLE DE 15 À 29 LOTS, CONSTRUIT ENTRE 1949 ET 1975, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

> L'existence d'un chauffage collectif dans ce type d'immeuble plutôt de petite taille, doublée d'un besoin d'entretien et de maintenance accrue des ensembles immobiliers des années 60-70 explique l'augmentation moyenne des charges sur ce segment.

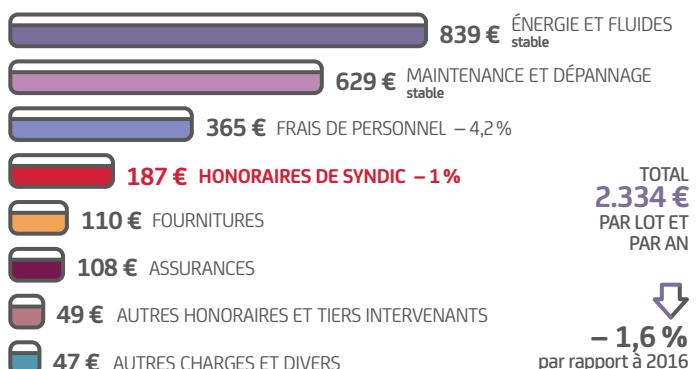


### EXEMPLE 4

IMMEUBLE DE 50 LOTS OU PLUS, CONSTRUIT ENTRE 1949 ET 1975, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET ASCENSEUR

> De façon classique, l'effet taille (des copropriétés plus grandes) joue favorablement sur les postes énergie et fluides, maintenance et dépannage, honoraires de syndic et assurances : les copropriétaires étant plus nombreux, chacun paie un peu moins pour chacun de ces quatre postes.

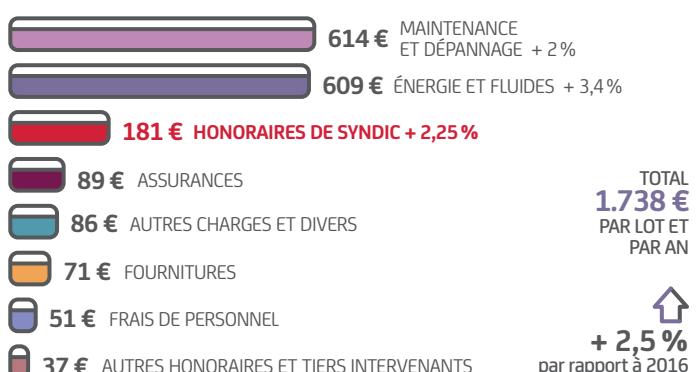
> Quant aux honoraires du syndic, ils comptent pour 8 % du total des charges, une part inférieure à la moyenne globale.



### EXEMPLE 5

IMMEUBLE DE 50 LOTS OU PLUS, CONSTRUIT ENTRE 1976 ET 1987, AVEC CHAUFFAGE COLLECTIF, SANS EMPLOYÉ DE COPROPRIÉTÉ ET AVEC ASCENSEUR

> Moins énergivore que les immeubles construits dans la période précédente (ex 4), les copropriétés de ce type dépensent moins pour le poste énergie et fluides. Le poste maintenance et dépannage est sensiblement le même compte tenu de la présence d'équipements, dont un ou des ascenseurs, mais il occupe la première place.

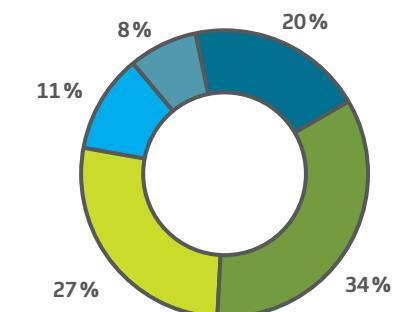


# LA GESTION LOCATIVE

En France, le parc géré par des bailleurs privés compte plus de 6 millions de logements locatifs. On estime que la part des propriétaires-bailleurs ayant confié la gestion de leurs biens à des professionnels s'élève à environ 35 %.

Avec près de 170.000 logements en gestion locative à fin décembre 2017, le portefeuille de Nexity peut être considéré comme un échantillon représentatif. Et son analyse peut apporter un éclairage instructif sur la gestion locative et sur les dynamiques de marché.

## LA COMPOSITION DU PARC NEXITY PAR TYPE DE BIEN GÉRÉ

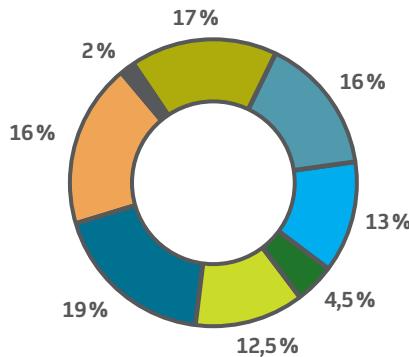


- Studio
- 2 pièces
- 3 pièces
- 4 pièces et plus
- Maison

Plus de la moitié des biens

SONT DES STUDIOS ET DES 2 PIÈCES.

## LA RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DU PARC NEXITY



- Centre
- Est
- Paris et Île-de-France
- Méditerranée
- Nord
- Ouest
- Rhône-Alpes
- Sud-Ouest

## QUI SONT NOS PROPRIÉTAIRES-BAILLEURS ?



Sur la base de plus de 18.000 propriétaires-bailleurs au 30 novembre 2018.

On ne constate que de très faibles évolutions du profil de nos bailleurs qui vont dans le sens d'un vieillissement qui s'accentue.

- Les moins de 30 ans représentent à peine plus de 2 % des propriétaires-bailleurs.
- Plus de la moitié (53,8 %) est âgée de plus de 60 ans et près de 1/3 (31,5 %) de plus de 70 ans.
- C'est à Paris que les propriétaires-bailleurs sont les plus âgés (67 ans) et dans le Centre qu'ils sont les plus jeunes (54 ans).
- 10,5 % des propriétaires nous ayant confié la gestion locative de leurs biens sont des multibailleurs.

Sur la base  
de plus de 11.000 baux  
au 30 novembre 2018.

## EN MOYENNE, COMBIEN DE TEMPS FAUT-IL POUR TROUVER UN LOCATAIRE ?



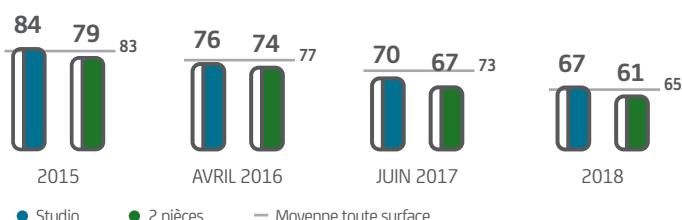
# 65 jours

À FIN 2018

**- 7 jours**  
par rapport  
à 2017

- Les délais de location (à partir de la date de résiliation du bail) ont continué à se réduire pour tous les types de bien de façon plus ou moins marquée selon les régions, excepté pour les grandes surfaces (4 pièces et plus et maisons) pour lesquelles ils continuent de s'allonger respectivement de 7 et 9 jours.
- C'est dans la région lyonnaise, là où les délais sont parmi les plus courts, que Nexitex a réalisé le plus de mises en location, signe que le marché est dynamique dans cette zone réputée tendue.

ÉVOLUTION DU DÉLAI MOYEN DE MISE EN LOCATION (EN JOURS)



## ET COMBIEN DE TEMPS, EN MOYENNE, LE LOCATAIRE RESTE-T-IL DANS LE LOGEMENT ?



# 3,5 ans

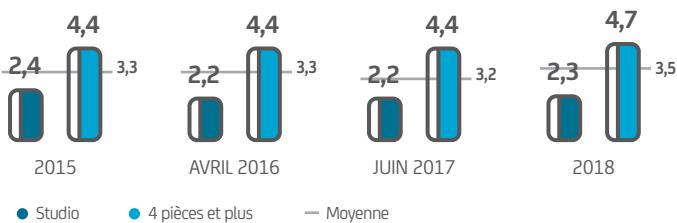
À FIN 2018

**+ 3 mois**  
par rapport  
à 2017

- La durée moyenne de bail augmente, synonyme de baisse de la mobilité et de tensions sur les marchés locatifs.

- Les grandes lignes du marché restent inchangées :
  - La durée de bail moyenne reste plus élevée à Paris où elle continue toujours à progresser (avec 6 ans) et dans le reste de l'agglomération parisienne (avec 4,5 ans).
  - Dans le Centre, le Nord et l'Ouest où le marché du logement est plutôt moins tendu qu'ailleurs, les locataires sont plus mobiles et restent en place moins de 3 ans.
  - En matière de surface, plus le logement est grand, plus la durée de bail est longue. Un locataire reste ainsi en moyenne 2,3 ans dans un studio, un chiffre quasi stable depuis 2010, contre 4,7 ans dans un 4 pièces et plus.

DURÉE MOYENNE D'OCCUPATION (EN ANNÉES)

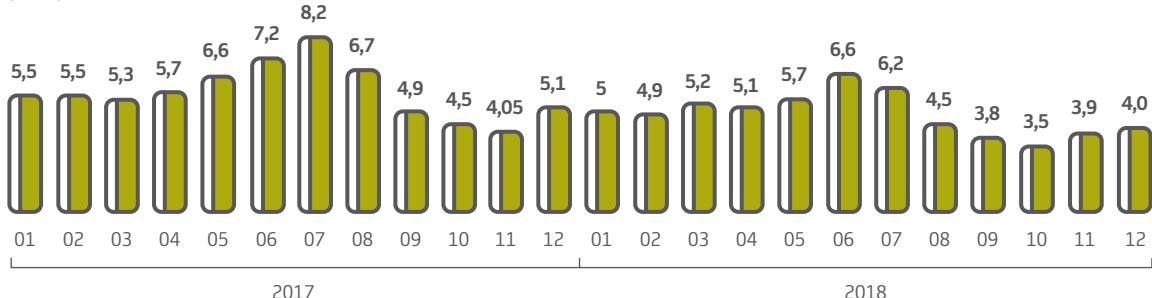


## QUEL EST LE TAUX MOYEN DE VACANCE ?



**4,0 %**  
À FIN DÉCEMBRE 2018

ÉVOLUTION DU TAUX MOYEN DE VACANCE  
(EN %)



➤ Le taux de vacance opérationnelle est une donnée qui fluctue sensiblement selon la période de l'année : il est le plus faible en moyenne de septembre à novembre, puis remonte par palier, une première fois de décembre à avril, et une seconde fois à l'approche de l'été où il atteint son point haut.

➤ À fin novembre 2018, assez logiquement, compte tenu de la durée de mise en location et de la durée des baux constatées, le taux est beaucoup plus faible à Paris avec 2 %, et en Rhône-Alpes avec 2,1 %. A contrario, il s'élève à 8,4 % dans le Centre.

## LA LOCATION

Nexity a réalisé plus de 20.500 locations en métropole en 2018. L'activité a été particulièrement dynamique dans les métropoles de Lyon et Bordeaux, ainsi qu'à Paris.

### QUEL EST LE LOYER MOYEN ?

Sur la base de plus de 20.500 baux signés en 2018.



**572 €/MOIS**  
EN MOYENNE HORS CHARGES  
POUR LES BAUX SIGNÉS EN  
2018 (DONT 38 % DE 2 PIÈCES)

⬇ - 2,8 %  
PAR RAPPORT À 2017  
(589 €/MOIS EN MOYENNE  
HORS CHARGES,  
DONT 39 % DE 2 PIÈCES)

⬇ - 4,3 %  
PAR RAPPORT À 2016  
(598 €/MOIS EN MOYENNE  
HORS CHARGES,  
DONT 39 % DE 2 PIÈCES)

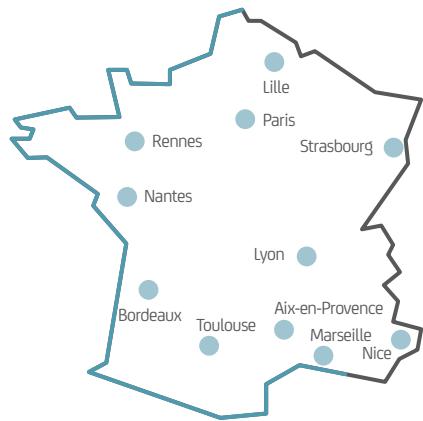
ÉVOLUTION DU LOYER MOYEN PAR TYPE DE BIEN EN €/MOIS, HORS CHARGES

Sur les nouveaux baux



# FOCUS SUR LES AIRES URBAINES

Les 10 premières aires urbaines métropolitaines rassemblent près de 24 millions d'habitants (23.764.055 habitants / Source : INSEE - population municipale 2015). Suivre les principaux indicateurs liés à la location permet d'avoir une vision plus fine des marchés à l'échelle des territoires les plus dynamiques et de mesurer les niveaux de tensions relatifs.



AIRES URBAINES	Délai de mise en location et évolution <sup>(1)</sup>	Durée d'occupation	Taux de vacance 2018 <sup>(2)</sup>	Loyer moyen <sup>(3)</sup>	Loyer moyen des nouveaux baux <sup>(4)</sup>	Évolution des nouveaux baux vs 2017
Paris	37 jours (-5)	6 ans	2,0 %	837 €	820 €	- 2,7 %
Nice	56 jours (-15)	5,9 ans	2,9 %	697 €	688 €	- 4,9 %
Lyon	30 jours (-1)	3,5 ans	0,9 %	624 €	597 €	- 3,7 %
Marseille/ Aix-en-Provence	67 jours (-2)	4,6 ans	5,9 %	603 €	595 €	- 2,1 %
Bordeaux	40 jours (-9)	3,6 ans	2,0 %	554 €	552 €	+ 0,2 %
Lille	61 jours (-13)	2 ans	4,1 %	566 €	546 €	+ 0,9 %
Strasbourg	70 jours (-15)	3,2 ans	3,8 %	549 €	544 €	+ 0,3 %
Toulouse	65 jours (-2)	3,3 ans	2,4 %	560 €	543 €	- 1,6 %
Nantes	37 jours (-31)	2,2 ans	2,3 %	555 €	542 €	+ 0,2 %
Rennes	86 jours (-8)	2,5 ans	5,0 %	503 €	508 €	+ 2,4 %

MOYENNE DES AIRES URBAINES	49 jours (-9)	3,6 ans	2,6 %	642 €	617 €	- 2,5 %
----------------------------	---------------	---------	-------	-------	-------	---------

MOYENNE NATIONALE	65 jours (-7)	3,5 ans	4,0 %	598 €	572 €	- 2,8 %
-------------------	---------------	---------	-------	-------	-------	---------

(1) Pour près de 6.500 nouveaux baux signés en 2018 à partir de la date de résiliation du bail.

(2) Sur plus de 35.000 biens gérés à fin 2018.

(3) Sur plus de 82.600 biens gérés à fin 2018.

(4) Pour près de 6.500 nouveaux baux signés en 2018.

# LA TRANSACTION

En 2018, comme en témoignent les chiffres cumulés des agences Nexity, Century 21 et Guy Hoquet l'Immobilier, le marché immobilier ancien a continué à faire preuve de dynamisme sur l'ensemble du territoire, pour la quatrième année consécutive. Avec des situations très contrastées selon les régions.

Les principales causes de ce fort dynamisme restent le niveau très bas des taux d'intérêt et la baisse des exigences des banques en termes d'apport personnel qui favorisent la concrétisation des projets immobiliers et portent le marché.

## LES DYNAMIQUES DE MARCHÉ

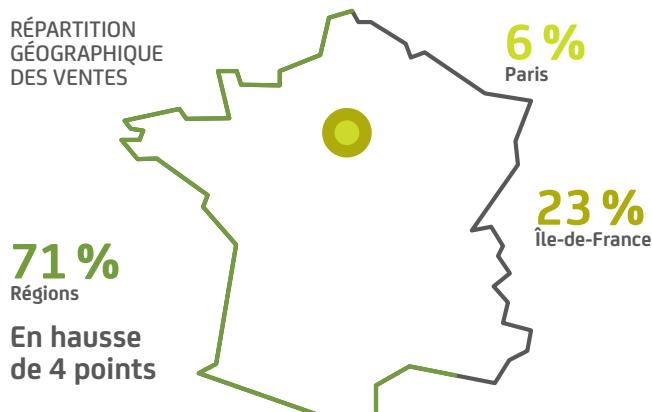
### NOMBRE DE COMPROMIS SIGNÉS



**56.741**

À FIN NOVEMBRE 2018

- En Île-de-France, l'activité est particulièrement dynamique dans tous les départements. Mais elle marque le pas en revanche à Paris, conséquence de la forte hausse des prix.
- Hors Île-de-France, toutes les régions enregistrent une hausse des ventes.



### DÉLAIS DE VENTE



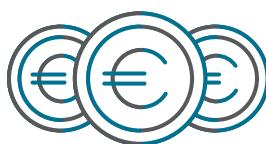
**94 jours**

À FIN NOVEMBRE 2018

**Stable**  
par rapport  
à 2017

- Dans ce contexte de dynamique de marché et de prix relativement contenus, les délais de vente restent globalement stables, loin des plus bas observés en 2004, à 64 jours.
- Les acheteurs prennent leur temps pour réaliser leur projet immobilier dans les meilleures conditions possibles.
- Paris fait là aussi exception avec des délais de vente en augmentation, conséquence de l'envolée des prix qui atteignent un nouveau record.

## PRIX MOYENS



**209.995 €**

À FIN NOVEMBRE 2018

En hausse de 2 %

Les prix de l'immobilier ancien progressent encore mais de façon plutôt contenue sur l'ensemble du territoire et n'atteignent pas encore les records de 2011.

Paris fait exception avec des prix qui continuent de s'embalier et atteignent un nouveau record, dans un marché en surchauffe.

Trois points à noter :

- les prix des appartements progressent moins vite que ceux des maisons ;
- seules 3 régions voient leurs prix au m<sup>2</sup> baisser (la Bretagne, le Centre-Val de Loire et les Hauts-de-France) ;
- depuis début 2018, les durées moyennes de prêt se sont allongées de 8 mois, à 227 mois, un record pour des prêts bancaires classiques (source : L'Observatoire Crédit Logement/CSA).

## LES PROFILS DE CLIENTS

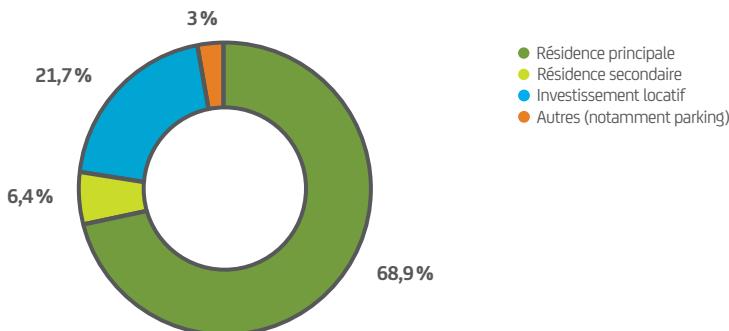
### TYPE D'ACQUISITION\*



- **SUR LE MARCHÉ DE L'ANCIEN,** plus de ¾ des clients achètent une résidence principale, une proportion en hausse tandis que le marché des résidences secondaires recule.
- Sur le marché de l'investissement locatif, après une certaine forme d'attentisme électoral en 2017, le marché a bondi, porté par l'annulation de la disposition ALUR d'encadrement des loyers. Ce retour en masse des investisseurs, notamment à Paris, va-t-il se poursuivre alors que la décision d'encadrer à nouveau les loyers dans la capitale vient d'être prise ?

\* hors chiffres Guy Hoquet l'Immobilier

### RÉPARTITION PAR TYPE DE LOGEMENT À FIN 2018



# LES RÉSIDENCES SERVICES GÉRÉES

Nexity est un acteur clé du marché des résidences gérées aussi bien à destination des étudiants que des séniors non indépendants.

## LES RÉSIDENCES POUR ÉTUDIANTS

### PROFIL DES ÉTUDIANTS STUDEA



**561 €/MOIS**

LOYER MOYEN À FIN 2018

Étudiants français	77 %
Étudiants étrangers	23 %
Âge moyen	24 ans
Âge médian	21 ans
Durée séjour	10 mois
Loyer moyen	561 €
Loyer Moyen Studio – T1	534 €
Loyer Moyen T2	764 €
Taux satisfaction	75 %

► Nexity est un acteur clé du marché des logements des 18-25 ans, avec près de 61.000 logements proposés, dont 15.000 logements en résidences services Studéa (15 % de part de marché) et 46.000 logements en gestion locative dans le parc en diffus (composé à 21 % de studio et 33 % de 2 pièces).

- 80 % des parents aident financièrement leur enfant étudiant ou jeune adulte.
- 55 % des parents aident financièrement leur enfant pour payer leur loyer s'ils sont semi-cohabitants (encore chez leurs parents mais avec un appartement).
- Dépenses moyennes des parents pour un étudiant : de 3.010 € à 8.100 € par an.
- Taux d'effort global des parents : entre 8 et 13 %

Sources INSEE - le revenu et le patrimoine des ménages 2018.

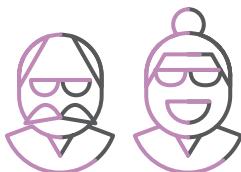
### RÉSEAU STUDÉA ET LOYERS MOYENS



Paris	819 €
Marseille	433 €
Lyon (Bron et Villeurbanne inclus)	506 €
Toulouse	527 €
Nice (Sophia-Antipolis inclus)	542 €
Nantes	460 €
Montpellier	556 €
Strasbourg	511 €
Bordeaux (Mérignac, Cenon, Talence inclus)	515 €
Lille (Villeneuve-d'Ascq inclus)	517 €
Aix-en-Provence	578 €
Rennes	456 €

# LES RÉSIDENCES POUR SÉNIORS

## PROFIL DES RÉSIDENTS DOMITYS



**84 ANS**

ÂGE MOYEN

Couple	25 %
Femmes	72 %
Âge moyen	84 ans
Anciens employés	40 %

► À travers le partenariat stratégique avec Aegide-Domitys, Nexitex étend son périmètre au développement et à la gestion de résidences seniors avec services (RSS) et des services aux personnes âgées.

**PRÈS DE LA MOITIÉ** DES RÉSIDENTS  
A DES REVENUS MENSUELS INFÉRIEURS À

**2.000 €**

### LES SÉNIORS SONT DE PLUS EN PLUS NOMBREUX...

► + 52 % de 75-84 ans et + 20 % de 85 ans et plus entre 2018-2030

... mais aussi de plus en plus valides...

► + 40 % de personnes âgées non dépendantes entre 2018-2030 :

... et en mesure de financer les besoins liés au vieillissement

► En 2017, le niveau de vie des retraités représentait 106 % de celui des actifs

sachant que leurs attentes sont forte en termes de confort et de services

► L'assistance médicale (89 %)

► Les activités en communauté (80 %)

► L'accès à un restaurant (72 %)

► Les services de ménage/repassage (73 %)

**1/3**  
DES RÉSIDENTS  
A CONNU DOMITYS  
PAR LE BOUCHE-  
À-OREILLE

**+ de 50**  
ACTIVITÉS ET  
ANIMATIONS  
PAR RÉSIDENCE  
ET PAR MOIS

**2,9 millions**  
DE REPAS SERVIS  
EN 2017

ENVIRON  
**400.000 h**  
DE SERVICES  
À DOMICILE  
EN 2017

EN MOYENNE,  
LES RÉSIDENTS  
ACHÈTENT ENVIRON  
**2**  
PACKS DE SERVICES

## INDICATEURS AEGIDE-DOMITYS



1. UN LOGEMENT ADAPTÉ
2. UNE VIE SOCIALE ANIMÉE
3. UN ACCÈS À DES DISPOSITIFS ET TECHNOLOGIES SÉCURISANTS
4. UN ACCOMPAGNEMENT À LA MOBILITÉ
5. LA PRÉVENTION (ALIMENTATION, ANIMATIONS, ACTIVITÉ PHYSIQUE...)

À FIN 2018

**85** RÉSIDENCES OUVERTES,  
SOIT PLUS DE 10.000 LOGEMENTS

**98 %** TAUX D'OCCUPATION DES RÉSIDENCES  
OUVERTES DEPUIS PLUS DE 2 ANS

**95 %** TAUX DE SATISFACTION GLOBALE  
DES RÉSIDENTS

# NEXITY ET LA RÉNOVATION DE COPROPRIÉTÉ

Priorité affichée du quinquennat, la rénovation énergétique des logements nécessite, pour devenir réalité, l'identification et la mise en œuvre de solutions opérationnelles. Cela implique la mobilisation de l'ensemble des acteurs publics et privés. C'est dans cette logique que Nexit continue de s'engager fortement selon 4 axes.

## NEXITY CONTINUE DE S'ENGAGER AUX CÔTÉS DES ACTEURS PUBLICS

### SIGNATURE DE LA CHARTE D'ENGAGEMENT HABITER MIEUX DE L'ANAH



En 2018, avec ce programme dédié aux copropriétés dites « fragiles », l'ANAH s'engage à rénover 75.000 logements sur le plan énergétique en déployant des offres spécifiques et en proposant le dispositif qui correspond le mieux aux attentes de chacun.

### SIGNATURE D'UN GREEN DEAL AVEC LE PLAN BÂTIMENT DURABLE

Il s'agit d'un contrat d'engagement volontaire comportant un certain nombre d'objectifs précis autour de quatre moments clefs de la vie de l'immeuble : la réalisation de travaux de rénovation d'une copropriété, l'achat, la vente et la location d'un logement notamment :

- Avoir qualifié d'ici 2020 au minimum **20 collaborateurs « COACH RÉNOVATION » spécialisés dans la rénovation énergétique** (parcours de formation validé par un tiers-extérieur et réalisation d'un projet de rénovation)
- Fin 2020 : avoir encadré et permis la **rénovation de 30 copropriétés** au minimum.

## NEXITY ENCOURAGE LA PROFESSIONNALISATION DE SES COLLABORATEURS

En 2018, plus d'une centaine de collaborateurs (Nexity-Lamy et Oralia) ont participé à des ateliers (sensibilisation, identification des copropriétés cibles, etc.) et ont ainsi contribué à l'émergence de nouveaux projets.

## NEXITY SENSIBILISE SES CLIENTS

Partout en France, Nexit organise des soirées clients, des tables rondes ou des réunions spécifiques avec les membres du conseil syndical, et diffuse auprès de ses clients des plaquettes d'information et des vidéos pédagogiques sur la rénovation énergétique.

EN 2018, PLUS DE

100

CONSEILS SYNDICAUX RENCONTrés,  
SOIT PRÈS DE 500 COPROPRIÉTAIRES.

# NEXITY SYSTÉMATISE LA PRÉSENCE D'UNE ASSISTANCE À MAÎTRISE D'OUVRAGE



Considérant qu'il est urgent de favoriser les opérations de travaux globales, et qu'il faut poursuivre la simplification et l'harmonisation des financements et lever les freins à la généralisation du tiers financement, Nexity a signé un partenariat avec SOLIHA et URBANIS, deux structures spécialistes de l'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage (AMO).

Avec ces dispositifs, Nexity peut proposer aux copropriétés qui se lancent dans des projets de rénovation énergétique une **solution d'accompagnement technique, social et financier efficace et « clé en main »**, à un coût maîtrisé, et rendre la rénovation énergétique accessible à tous.

## 2018 : DES RÉSULTATS ENCOURAGEANTS

Une quinzaine de copropriétés sont à ce jour rénovées et une centaine d'immeubles ont manifesté leur intérêt, dont une trentaine sont en phase de mission d'AMO ou en cours de travaux.

### 3 EXEMPLES



MULHOUSE  
32 LOTS



GRENOBLE  
143 LOTS



BORDEAUX  
302 LOTS

#### Travaux réalisés

- > Niveau BBC
- > 40% d'économies d'énergie
- > Environ 675.000 € TTC
- > Jusqu'à 9.000 € d'aides individuelles pour certains copropriétaires

#### Travaux en cours

- > Niveau BBC
- > 40% d'économies d'énergie attendues
- > Environ 3.300.000 € TTC
- > Plus de 700.000 € d'aides collectives

#### Travaux en cours

- > Niveau BBC
- > 52% d'économies d'énergie attendues
- > Environ 6.600.000 € TTC
- > Un bouquet de subventions collectives d'un peu plus de 2,5 millions d'€

## ET 2 NOUVEAUX PROJETS EMBLÉMATIQUES À L'ÉTUDE

LYON – SAINT-PRIEST – 23 BÂTIMENTS :  
PLUS DE 800 LOGEMENTS

NICE – 22 BÂTIMENTS : PRÈS DE 1000 LOGEMENTS

- > Deux projets de rénovation votés par les copropriétaires et engagés dans le cadre des aides collectives « Habiter mieux » de l'ANAH. Ces deux copropriétés ont désigné une AMO. Le vote des travaux interviendra une fois les études réalisées.

# NOS INNOVATIONS DIGITALES

Nos clients sont de plus en plus mobiles, connectés ; ils sont aussi de plus en plus « sachants », et attendent de nous expertise accrue et réactivité permanente.

Dans une démarche de valeur ajoutée apportée à nos clients, nous déployons de nombreuses innovations digitales qui contribuent à l'efficacité du service que nous leur rendons. Et comme nous ne pensons pas outils mais usages, ces innovations sont en phase avec leur mode de vie, pas juste dans l'air du temps.



## > L'APPLI QUI DÉMATÉRIALISE LES VISITES D'IMMEUBLE

Elle permet aux gestionnaires Nexitix de planifier les visites, d'y inviter les membres du conseil syndical, d'en faire le compte-rendu en direct et de le mettre à disposition des copropriétaires sous 48h dans leur extranet sécurisé : plus de 86 % des copropriétaires affichent leur satisfaction !



## > LE PREMIER ÉTAT DES LIEUX DÉMATÉRIALISÉ ET CERTIFIÉ SUR LE MARCHÉ

C'est près de 260.000 feuilles de papier économisées chaque année, c'est aussi un document complet, transparent et augmenté d'autant de photos que nécessaire, mais c'est surtout, pour le locataire comme pour le propriétaire bailleur, un document incontestable et valable juridiquement.



## > L'ESPACE ET L'APPLI « ESPACE PRIVÉ CLIENT » MYNEXITY.FR

Depuis le printemps 2018, de nouvelles fonctionnalités ont été mises en œuvre, synonyme de gain de temps et de sécurité des données pour les plus de 350.000 clients connectés. Pour les copropriétaires qui le souhaitent, l'espace client s'est doté d'un service sécurisé pour le paiement en ligne des charges ou des appels de fonds. L'Espace Privé Client intègre également des services (travaux, décoration, transfert administratif, optimisation des contrats d'énergie et d'accès web, aide au déménagement, etc.) qui dépassent le simple cadre contractuel et témoignent de notre volonté d'être un facilitateur du bien-vivre chez soi et du vivre-ensemble.



## > L'E-CONVOC ET L'E-PV D'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Autre nouveauté, la réception par lettre recommandée électronique des e-convocations et e-PV d'Assemblée générale déployés sur la base d'une adhésion volontaire et facultative des copropriétaires. Il s'agit d'une version 100 % digitale de la convocation et du procès-verbal de l'Assemblée générale mise en place sur le principe de la lettre recommandée électronique certifiée par un tiers acheminé. Ce service garantit gain de temps et de sécurité pour le copropriétaire et économies pour la copropriété.



## > UNE INTERFACE AVEC LES FOURNISSEURS

Le suivi des demandes d'intervention suite à une déclaration d'incident a également été optimisé, puisque les fournisseurs sollicités peuvent dorénavant déclarer en ligne leurs interventions dans un espace qui leur est dédié. L'ensemble des informations (ordre de service, date d'intervention, statut...) est ensuite transféré en temps réel aux gestionnaires et clients concernés pour une meilleure lisibilité du traitement des demandes en toute transparence.

> Et pour simplifier encore la vie des utilisateurs, MyNexitix.fr est aujourd'hui disponible en **version mobile** sur **iOS et Android**. Cette application souligne une fois de plus notre volonté de répondre de manière pragmatique et efficace aux usages réels de nos clients.

