



REVENU PIERRE

GDP VENDÔME

Seniors - EHPAD



PRÉSENTATION

Le groupe fondé par Jean-François Gobertier il y a plus de 30 ans a été un acteur majeur de la "Silver Economy". En 2017, GDP a accéléré son repositionnement en Société d'Investissements Familiale en réalisant des investissements diversifiés.

Fort d'une expérience de plus de 20 ans dans l'hébergement et la prise en charge des personnes âgées dépendantes, le groupe GDP Vendôme a voulu être précurseur dans l'analyse de l'allongement de la durée de vie et la mutation démographique sans précédent auxquels notre société va être confrontée.

GDP Vendôme s'est attaché à répondre aux attentes des personnes vieillissantes qu'elles soient valides, en perte d'autonomie, ou dépendantes, ainsi que sur l'adaptation de leur habitat et de leur environnement.

Le Groupe GDP Vendôme apporte une réponse haut de gamme, spécifique et attentive à l'optimisation du quotidien pour tous, sous la marque seniors : Villa Sully

LES POINTS FORTS

- Implantée dans un environnement en cœur de ville, la Villa Sully bénéficie de la proximité des services, des commerces et des animations.
- le niveau élevé des prestations peut conduire à des difficultés de remplissage, notamment à l'issue de la période "Covid".



Villa Sully Fréjus (83)



Villa Sully Paris Montreuil

COORDONNÉES	
Siège	1 Rue Jean Jaurès 74008, ANNECY
Téléphone	04 50 33 76 91
Email	
Site Web	https://villasully.fr/
Siret	
Marque	GDP VENDOME VILLA SULLY DAMECOSI

CHIFFRES CLÉS	
Création	1990
Chiffre d'affaires	
Collaborateurs	
Résidences	8 Villa Sully + 2 résidences Dmacosi
Lits	
Autre	Le Revenu Pierre ne revend plus à compter de mai 2023 les résidences sur le marché secondaire dans l'attente de discussions économiques avec les bailleurs sur plusieurs résidences.

LE MARCHÉ DES SENIORS

Un contexte démographique très favorable :

- Forte croissance de la part des seniors
- A horizon 2050 : 1/3 des français aura plus de 60 ans
- Représentant près de 24 millions de seniors.

Un marché à fort potentiel :

- Evolution des attentes des seniors
- Arrivée des Papy boomers (+ réceptifs)
 - Manque de structures adaptées
- Aujourd'hui en 2021 : + de 900 résidences exploitées
- A horizon 2025 : + de 1 300 résidences

Une profession qui s'organise :

- SNRA (Syndicat)
- Mise en place d'un statut spécifique
 - Création d'un Label
- Rapprochement de la FESP

Le public cible :

- Senior (retraité de plus de 60 ans) autonome ou semi-autonome.

Cœur de cible :

- Personne isolée autonome + 75 ans
- Revenus +/- 2200 €/mois (retraite + revenus du patrimoine)