

# ARIAS ALTAREA (EX COGEDIM CLUB)

## Seniors

### PRÉSENTATION

Créé en 1999, Nohée Résidences ex Cogedim Club est la marque des résidences seniors du Groupe Altarea. Sa filiale d'exploitation est ARIAS (Altarea Résidences Intergénérationnelles Avec Services) détenue en SNC à 35 % par le Crédit Agricole Assurances et à 65 % par le Groupe Altarea.

Le Groupe Altarea, foncière de renom, intervient dans tous les métiers de l'immobilier et est présente sur les marchés du commerce (centres commerciaux et e-commerce), du logement (programmes immobiliers et résidences services) mais aussi de surfaces tertiaires (bureaux, hôtels, ...).

Porteuse de sens et de fierté pour la marque, la qualité est au centre des projets du groupe depuis plus de 50 ans. L'entreprise conçoit ainsi des logements qui correspondent à toutes les attentes que ce soit en termes d'architecture, d'environnement, d'emplacement géographique ou de budget.

En 2023 ALTAREA a annoncé son acquisition des résidences HESPERIDES, regroupant ces marques dans "ARIAS"

### LES POINTS FORTS

- La qualité architecturale et la pérennité des résidences, couplé à une sélection de matériaux hauts de gamme
- Des niveaux de charges locatives adaptées au marché
- Des résidences en cœur de villes



*Résidence "Patio Plaisance", Arcachon (33)*



*Résidence "Cour des Lys", Sèvres (92)*

COORDONNÉES	
<b>Siège</b>	87 Rue de Richelieu 75002, Paris 02 Bourse
<b>Téléphone</b>	01 56 26 24 00
<b>Email</b>	contact@nohee.fr
<b>Site Web</b>	<a href="https://www.nohee.fr/">https://www.nohee.fr/</a>
<b>Siret</b>	39464845500258
<b>Marque</b>	COGEDIM CLUB

CHIFFRES CLÉS	
<b>Création</b>	1999
<b>Chiffre d'affaires</b>	48 M€ (2022) - RN 2022 de (4,9) M€
<b>Collaborateurs</b>	
<b>Résidences</b>	30 en 2023 (50 d'ici 2026)
<b>Lits</b>	2000
<b>Autre</b>	Altarea est le premier développeur immobilier en France. CA 2022 : + de 3 Mds €

## 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 2023 : + 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)