

Résidence services pour seniors - non médicalisée

Postée le **31/08/2026**

Description générale

Fiche d'identité de la société

Forme juridique : SAS
Ancienneté de la société : Entre 5 et 10 ans
Localisation du siège : Yonne, Bourgogne, France

Résumé général de l'activité

Résidence services seniors non médicalisée d'environ 75 logements + 17 maisons individuelles (construction 2024), en exploitation depuis une dizaine d'années et affichant un taux d'occupation de l'ordre de 80 %, en progression continue.

L'activité, réglementée mais sans agrément de services à la personne, offre une réelle souplesse d'exploitation : hébergement, restauration, animation et prestations annexes.

A propos de la cession

Type de cession envisagée : Majoritaire
Raison principale de la cession : Départ à la retraite

Eléments chiffrés

En k€/année	2023	2024	2025	2026
-------------	------	------	------	------

CA			1 000	
Marge brute				
EBE			250	
Résultat exploitation			150	
Résultat net			150	
Nb. de personnes			10	

Autres chiffres

Fonds propres : 145 k€

Trésorerie nette : 105 k€

Position / concurrence

Positionnement par rapport au marché

Localisation : Nord-Est de la France, à 1h30 de Paris, zone rurale dynamique. Le secteur des résidences services seniors bénéficie en France d'une dynamique démographique structurelle forte : la population des plus de 75 ans devrait continuer de croître significativement dans les deux prochaines décennies, alors que l'offre de logements adaptés reste inférieure aux besoins, notamment hors des grandes métropoles. La cible se positionne sur le segment des résidences non médicalisées, sans agrément de services à la personne (SAP) — un positionnement qui offre une réelle souplesse d'exploitation, à l'écart des contraintes réglementaires propres aux établissements médicalisés (EHPAD) ou aux structures agréées SAP. Implantée en zone rurale, elle évolue avec une pression concurrentielle plus faible qu'en zone urbaine dense, et propose une gamme de services diversifiée (hébergement, restauration, animation, prestations à domicile) qui limite sa dépendance au seul loyer d'hébergement. Un ensemble locatif complémentaire, en phase de montée en charge commerciale, vient renforcer le potentiel de développement sur ce marché porteur.

Concurrence

Le marché des résidences services seniors reste fragmenté en France, partagé entre quelques groupes nationaux structurés (foncières et exploitants intégrés) et une

multitude d'acteurs indépendants ou familiaux, souvent de taille comparable à la cible. Les grands groupes concentrent majoritairement leur développement sur les métropoles et leurs périphéries, laissant les zones rurales et périurbaines moins disputées, où l'accès au foncier est plus abordable mais où la réussite commerciale dépend davantage de l'ancrage local et de la réputation de l'exploitant. La cible bénéficie sur son bassin de vie d'une antériorité de près de dix ans, d'un taux d'occupation élevé et d'une offre de services diversifiée - des atouts qui constituent une barrière à l'entrée significative pour un nouvel entrant sur son secteur géographique.

Points forts / faibles

Points forts

Croissance du chiffre d'affaires à deux chiffres sur le dernier exercice clos.

Actif immobilier récent, sans dette bancaire significative sur l'exploitation.

EBE normatif en forte progression après retraitement d'éléments non récurrents.

Potentiel de création de valeur additionnel sur l'ensemble locatif complémentaire à mesure de son remplissage commercial.

Équipe en place d'une dizaine de collaborateurs, dont le dirigeant.

Complément d'information

Éléments complémentaires

Prix de cession souhaité : **1 500 k€ l'immobilier est compris dans le prix de cession.**

Compléments, spécificités

Les parties communes sont à céder (indissociable).

Le chiffre d'affaires est en croissance à deux chiffres sur le dernier exercice, porté par

la montée en charge de la résidence, et l'EBE normatif progresse fortement après retraitement d'éléments non récurrents.

L'actif immobilier, récent, ne porte aucune dette bancaire significative sur l'exploitation. Un ensemble locatif complémentaire, livré récemment et en phase de montée en charge commerciale, offre au repreneur un potentiel de revenus additionnels significatif, via un bail ferme indépendant du taux d'occupation.

Dossier structuré, accompagné par un conseil en cession-transmission.

Profil de repreneur recherché

Personne physique ou morale