



COMMENT LA DÉMOGRAPHIE REBAT LES CARTES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

WEBINAIRE – 17 SEPTEMBRE 2026



SAVE THE DATE

Colloque annuel de l'IEIF

Investir dans un monde instable :
réinventer une création de valeur durable
en immobilier



Date :
4 novembre 2026



Heure :
De 8h15 à 17h00



Lieu :
Espace Saint-Martin, 199bis Rue Saint-Martin,
75003 Paris

S'INSCRIRE

PARTENAIRES :



8^{ème} Edition de l'étude Financement IEIF / IFPIImm



INSTITUT
DE L'ÉPARGNE
IMMOBILIÈRE
& FONCIÈRE



PROCUREZ-VOUS DÈS MAINTENANT L'ÉTUDE RÉDIGÉE

[ACHETER L'ÉTUDE](#)

Publications exclusives pour nos adhérents parues dernièrement



Publications exclusives pour nos adhérents à paraître prochainement

Choc démographique et impact sur les marchés immobiliers de bureau

Volet 1 : Zoom sur les marchés franciliens



SCPI, OPCI Grand Public, SCI : la recomposition du secteur se poursuit



Quels impacts de l'intelligence artificielle sur l'immobilier ?

Première étape : impacts potentiels du développement de l'IA sur le marché des bureaux en Ile-de-France



Nos prochaines réunions adhérents IEIF

Webinaire

Jeudi 24 septembre
8h45-10h

**Logistique : les fondamentaux
résistent-ils au ralentissement
économique ?**



Webinaire

Jeudi 01 octobre
8h45-10h

**Comment les foncières cotées
adaptent leurs modèles
opérationnels au nouveau cycle
immobilier ?**



Webinaire

Jeudi 08 octobre
8h45-10h

**Le financement immobilier à
l'épreuve du nouveau cycle :
Conjoncture et perspectives**



Intervenants



Lina Mounir

Directrice Études Marchés
Immobiliers

IEIF



Thibault Martinerie

Directeur marketing
stratégique

Bouygues Immobilier



Daniel Rigny

Président et Fondateur

TwentyTwo Real Estate

COMMENT LA DÉMOGRAPHIE REBAT LES CARTES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Lina Mounir
IEIF



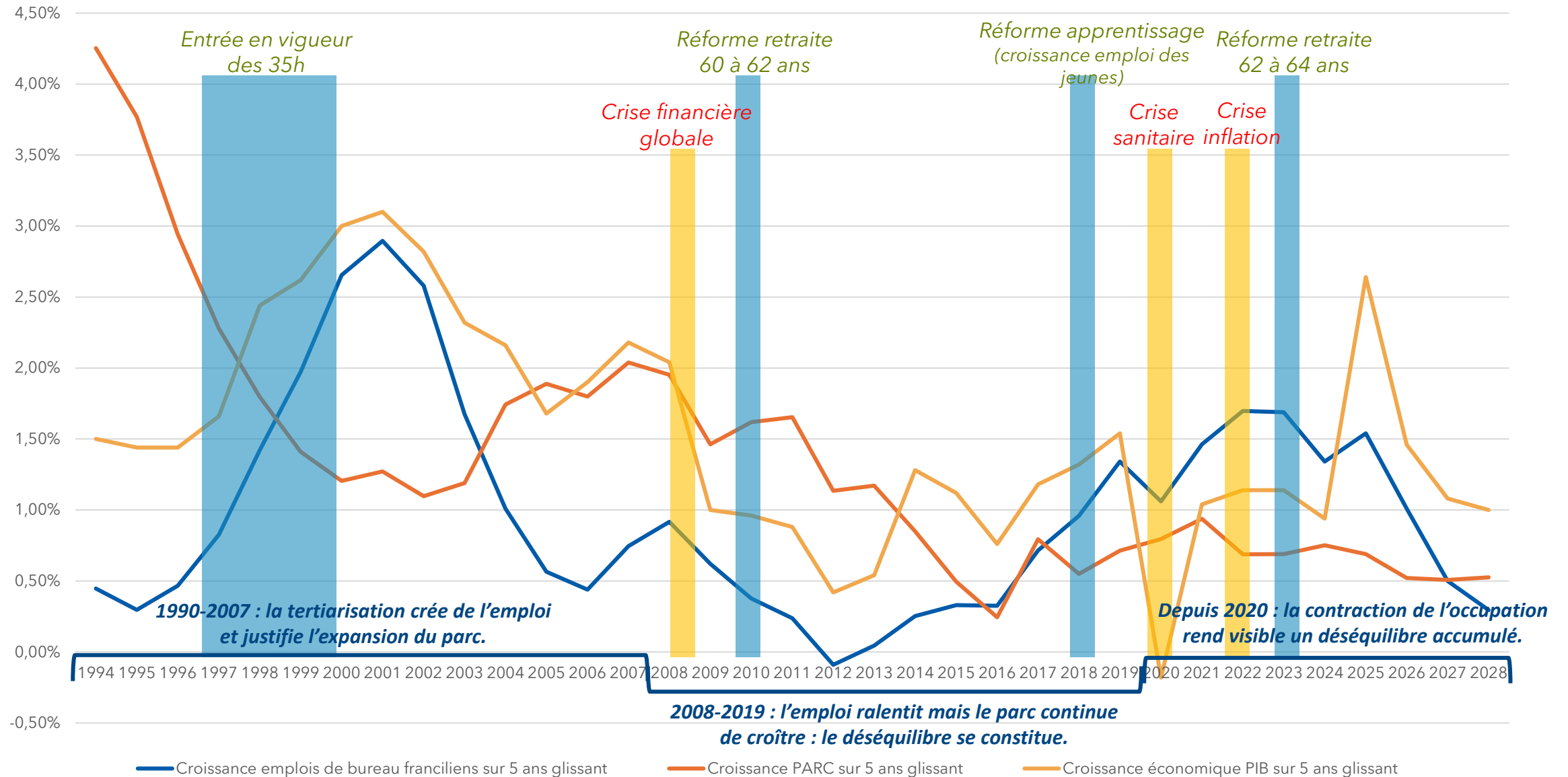
Choc démographique et impact sur les marchés immobiliers de bureau

Le changement de régime à l'échelle francilienne

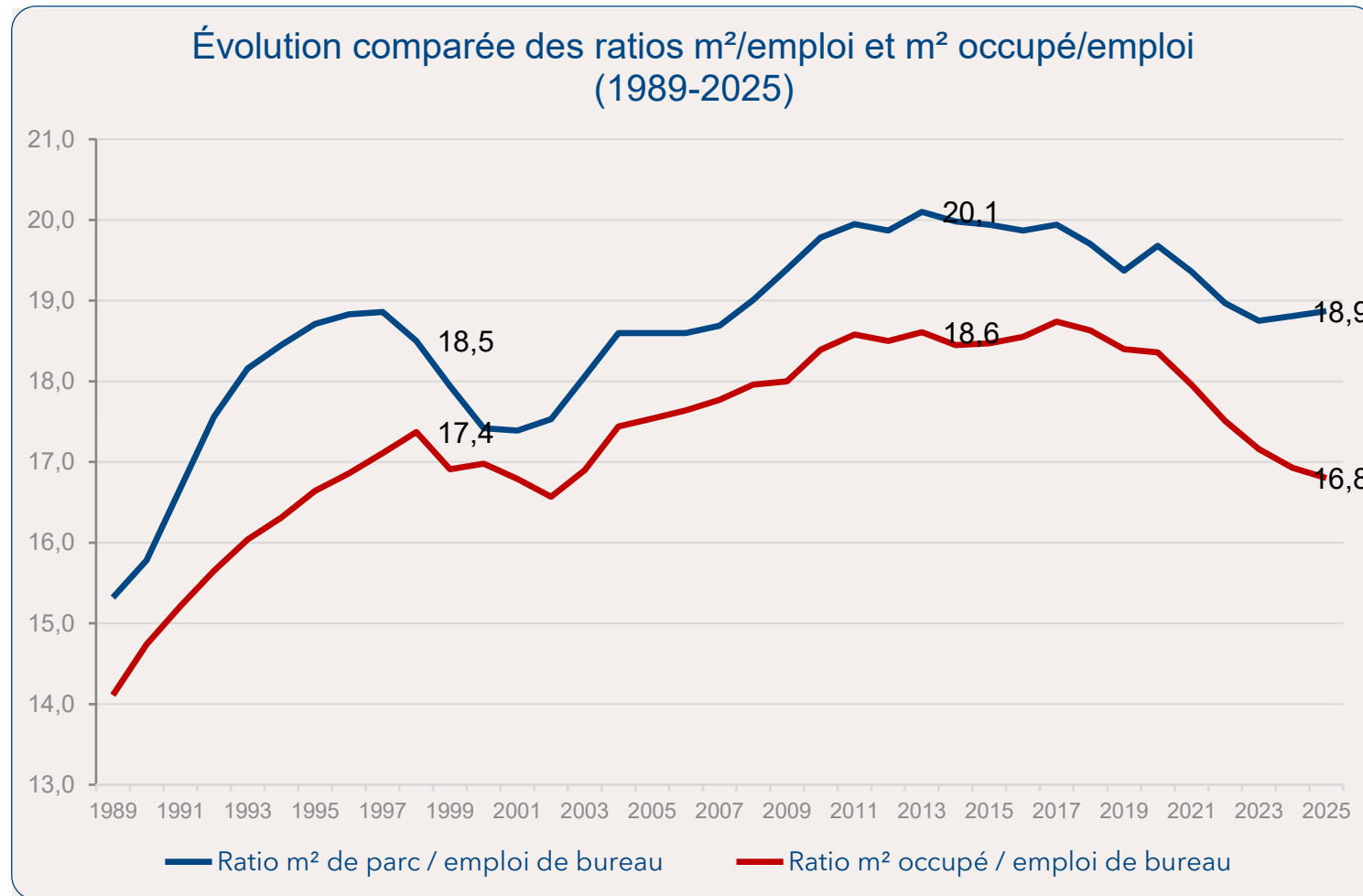
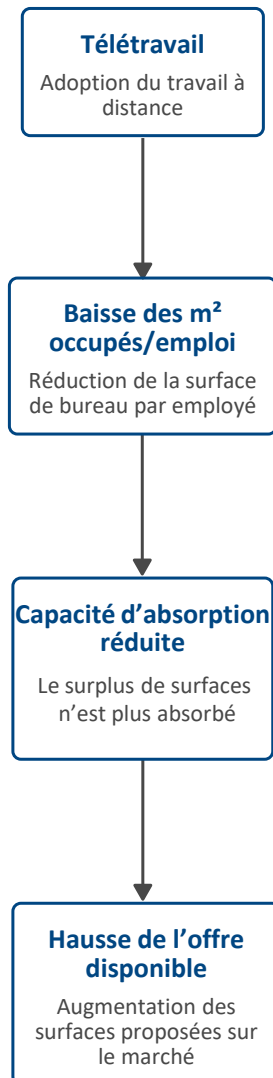


Depuis 1990, trois régimes successifs de demande de bureaux

Taux de croissance du parc et de l'emploi de bureau en Ile-de-France (en % sur 5 ans glissant)



Après 2020, le recul des m² occupés par emploi amplifie et rend visible le déséquilibre



Le ratio d'occupation constitue ici un angle de lecture du déséquilibre entre emploi et parc ; il ne résume pas à lui seul l'ensemble des mécanismes du marché.

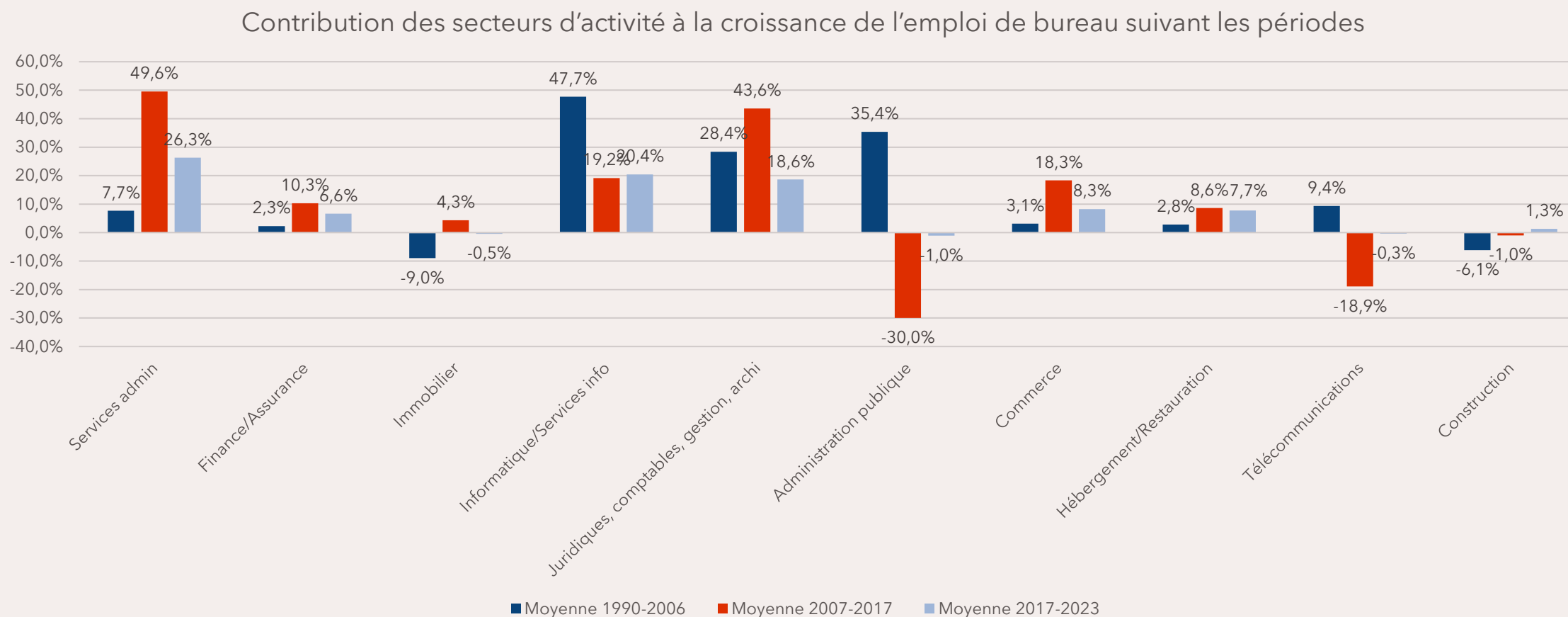
6,9 M
de m²

Offre immédiate
de bureaux en
Ile-de-France au
T2 2026

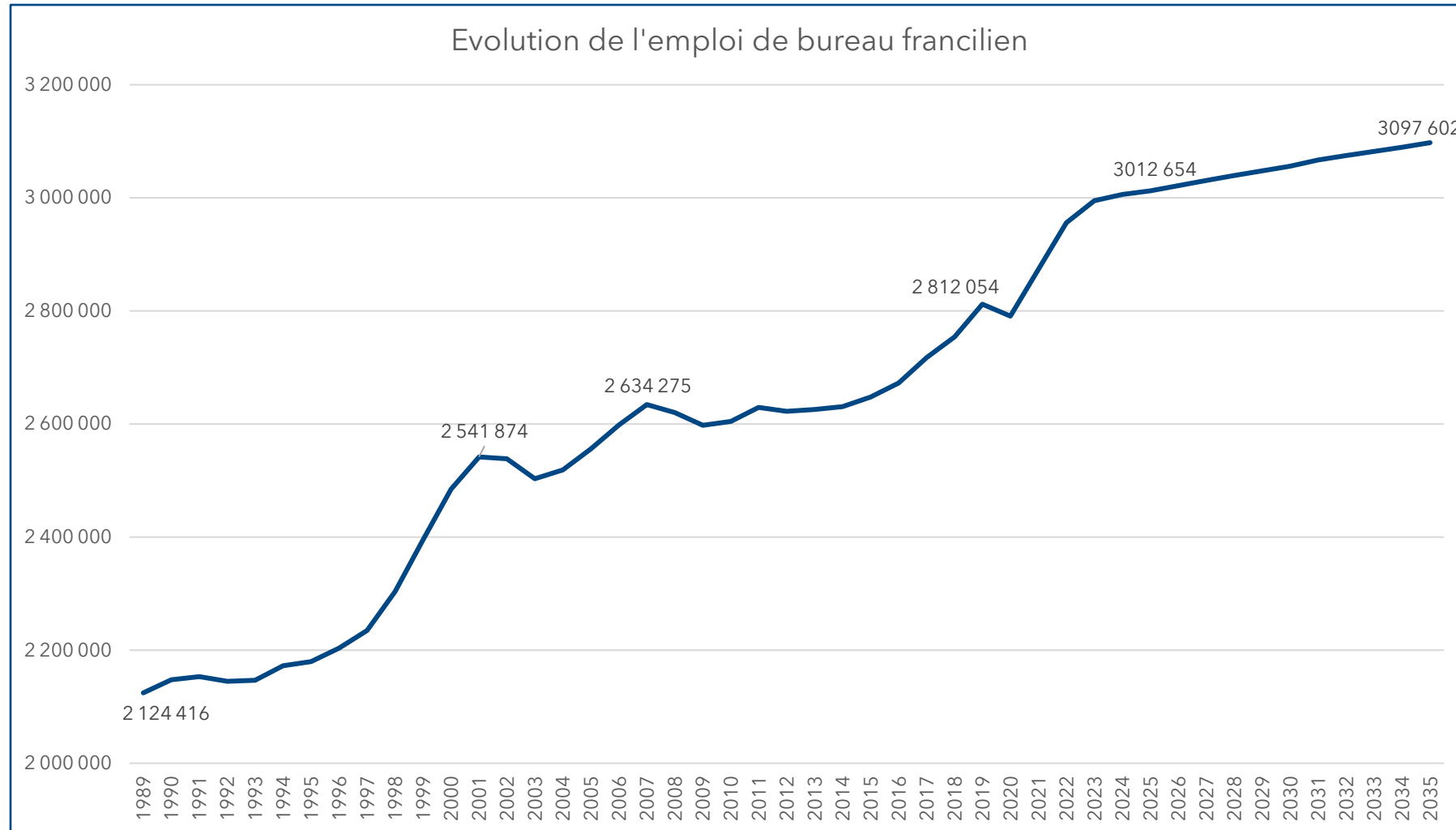
Le léger rebond de l'emploi de bureau repose sur des moteurs différents de ceux des années 1990

Les moteurs sectoriels de la croissance de l'emploi de bureau ne sont plus les mêmes :

- Sur 1990-2006, informatique/services info, administration publique et activités juridiques/comptables occupent une place majeure
- Sur 2017-2023, les services administratifs, l'informatique et les activités juridiques/comptables arrivent en tête.



A horizon 2035, l'emploi ne suffira plus à soutenir fortement la demande de bureaux



+2,8 %

Soit +85 000
emplois de bureau

*Croissance attendue
sur 10 ans. La
population active
francilienne
n'augmentera que
de +0,14% /an en
moyenne.*

Horizon 2035 : le ratio d'occupation, facteur décisif

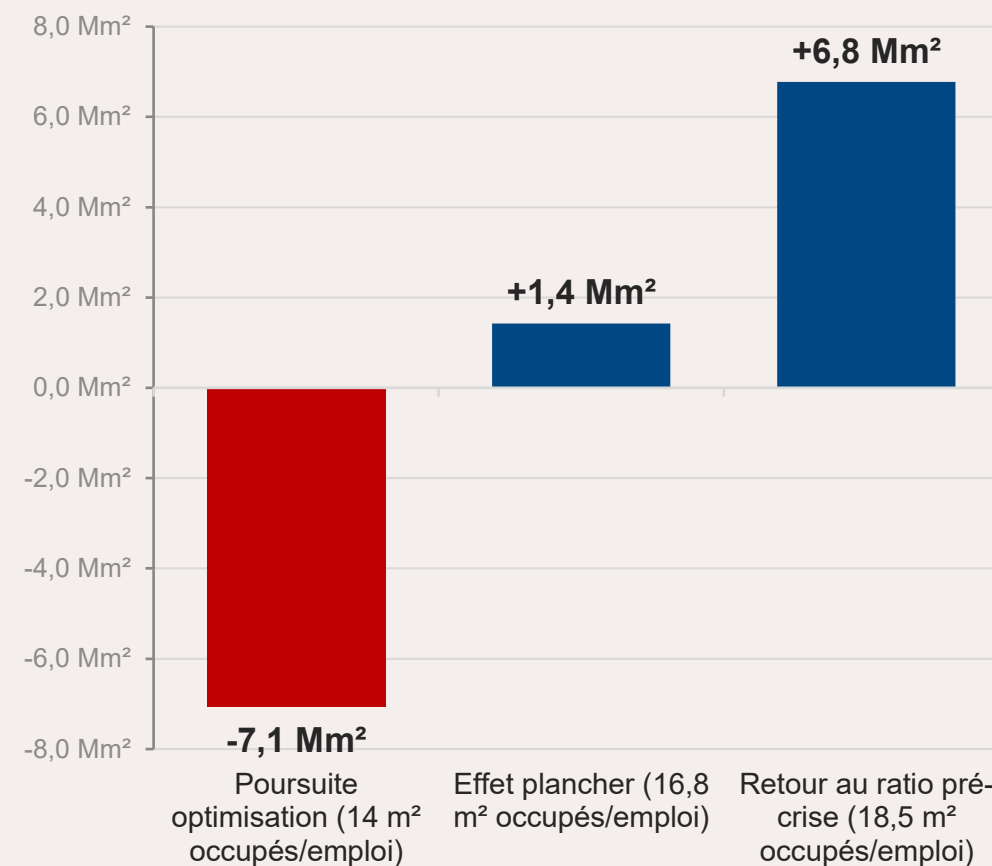
L'évolution du **ratio de m² occupés par emploi de bureau** constitue un déterminant majeur de la demande future en surfaces. Après la forte contraction observée depuis la crise sanitaire et la généralisation du télétravail, trois trajectoires sont envisagées à horizon 2035 :

- **Optimisation maximale** – la contraction se poursuit au rythme récent, jusqu'à des niveaux proches de ceux observés dans les espaces de coworking ;
- **Effet plancher** – le ratio se stabilise, les entreprises ayant atteint une limite au-delà de laquelle la réduction des surfaces pénaliserait l'accueil, les échanges et le fonctionnement des équipes ;
- **Scénario théorique d'un retour au ratio pré-crise sanitaire** – le ratio remonte progressivement vers son niveau antérieur à 2020 : les entreprises acceptent davantage de surface par emploi, que ce soit pour réduire la densification, développer les espaces collaboratifs ou accompagner une présence accrue sur site.

À croissance d'emploi identique, le ratio d'occupation peut inverser complètement la trajectoire de la demande.

**Surface occupée =
emplois de bureau × m² occupés par emploi**

Impact du ratio d'occupation sur le besoin de
m² de bureaux, IDF (2025-2035)



Choc démographique et impact sur les marchés immobiliers de bureau

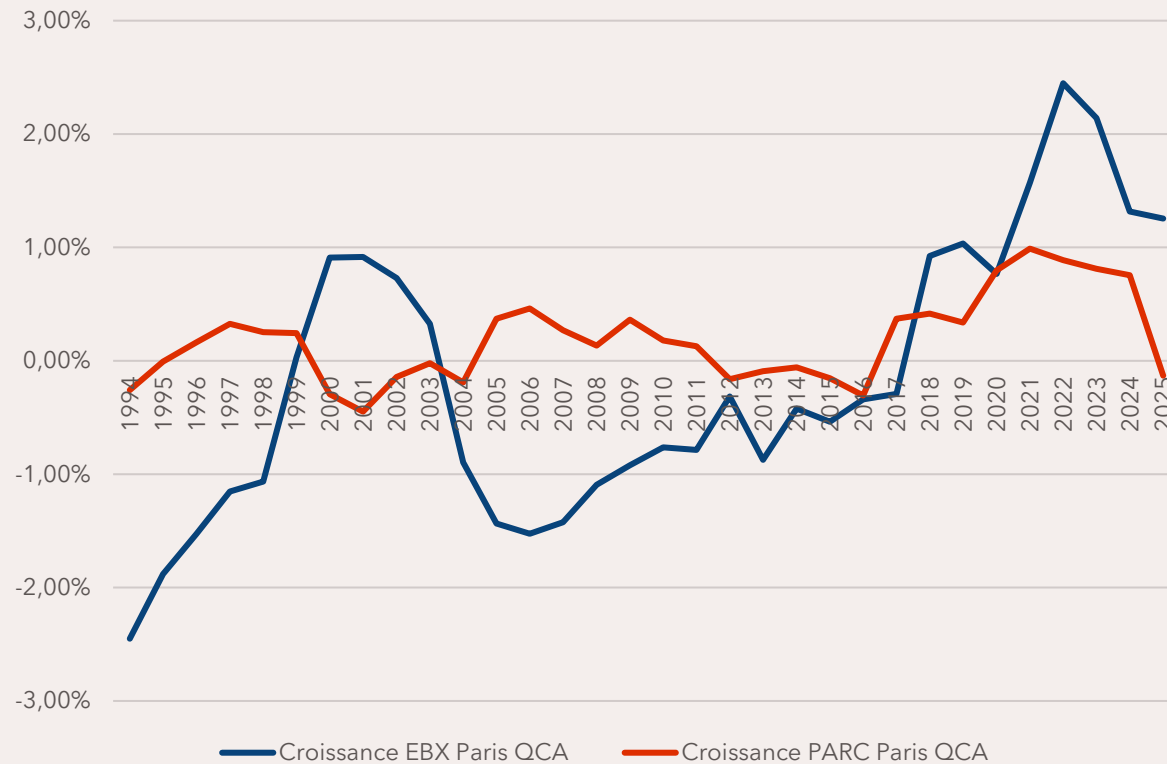
Quand la croissance devient rare, où se localise-t-elle ?



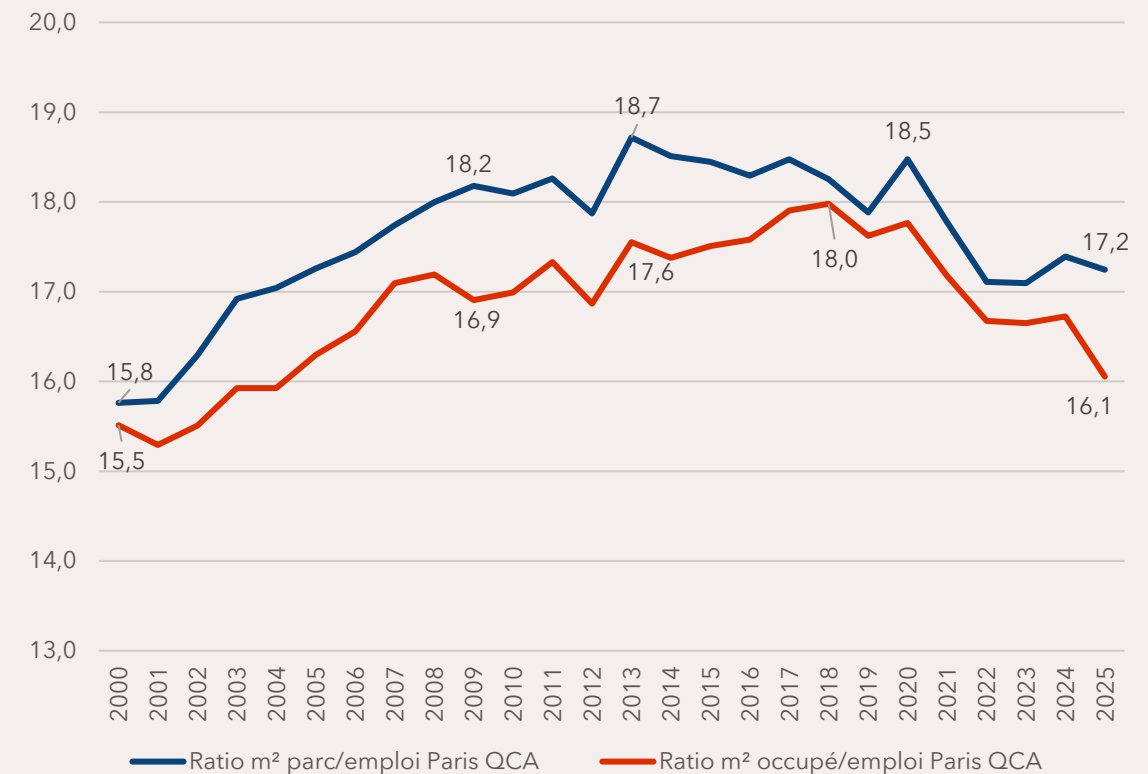
Zoom Paris

Paris retrouve une dynamique d'emploi forte mais la contraction des surfaces occupées rattrape progressivement le marché. Le QCA connaît une forte reprise de l'emploi depuis la fin des années 2010, tandis que sa vacance atteint 6,89 % en 2025 ; le reste de Paris suit également une dynamique d'emploi soutenue avec une vacance qui atteint 8,18 %

Paris QCA Croissances comparées du Parc et de l'Emploi de Bureau (lissées sur 5 ans)

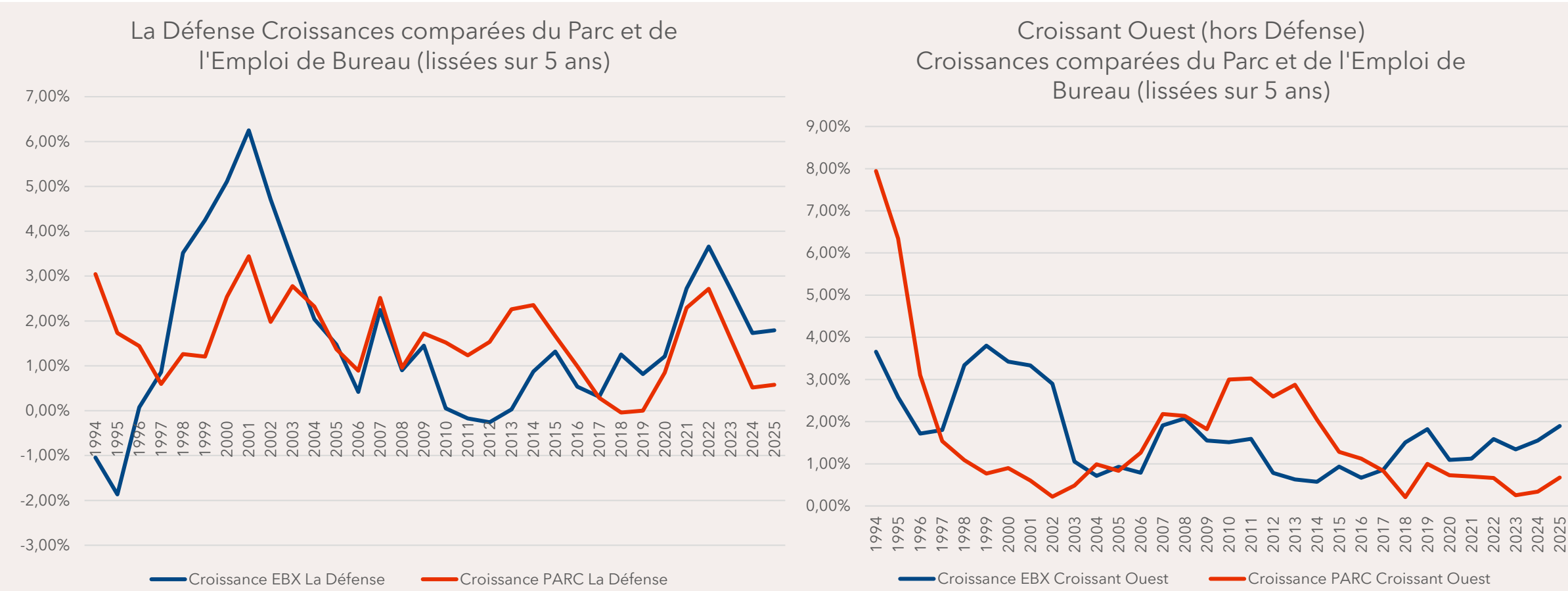


Paris Evolution des ratios m² par emploi



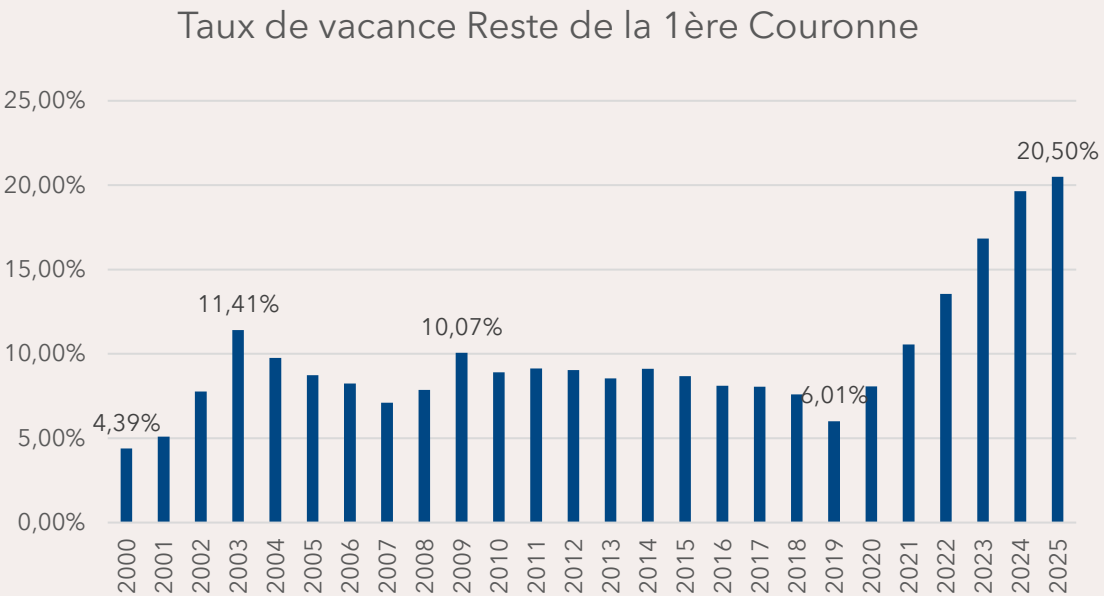
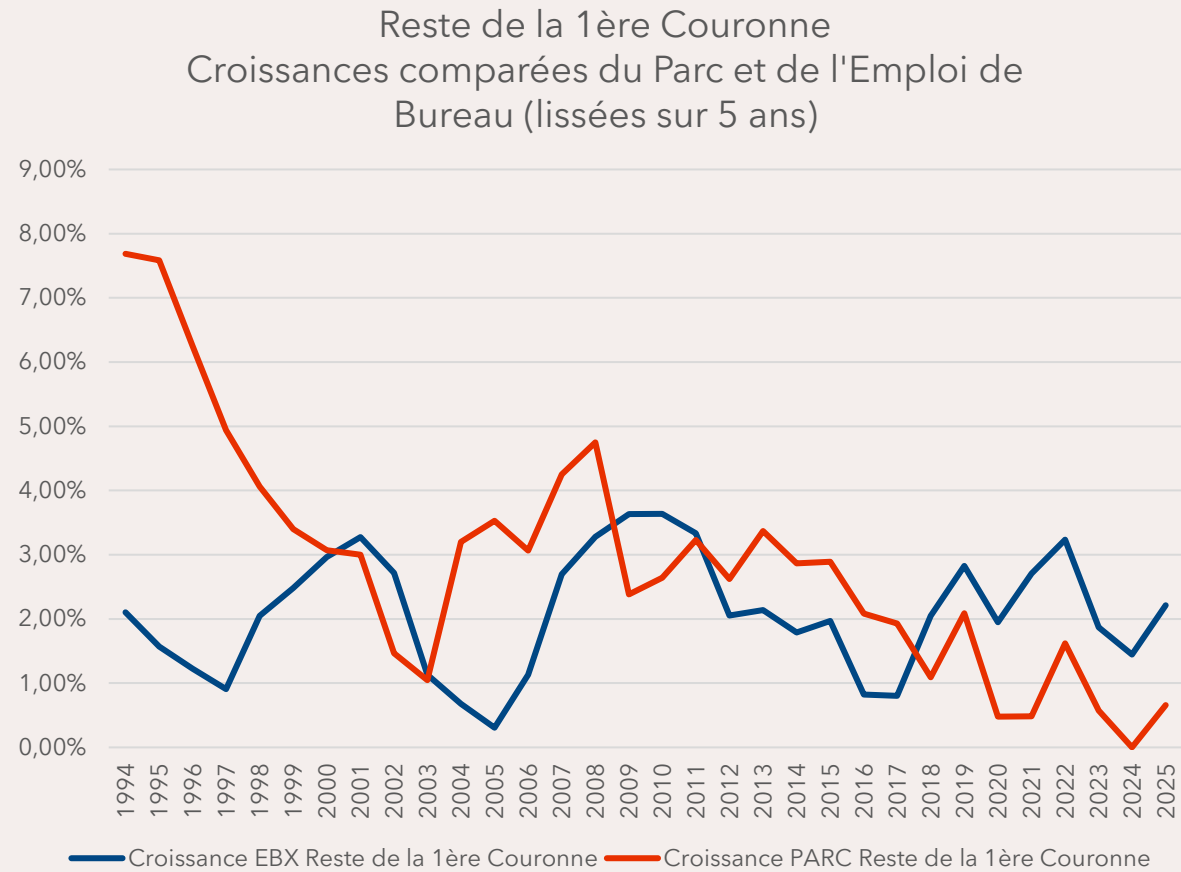
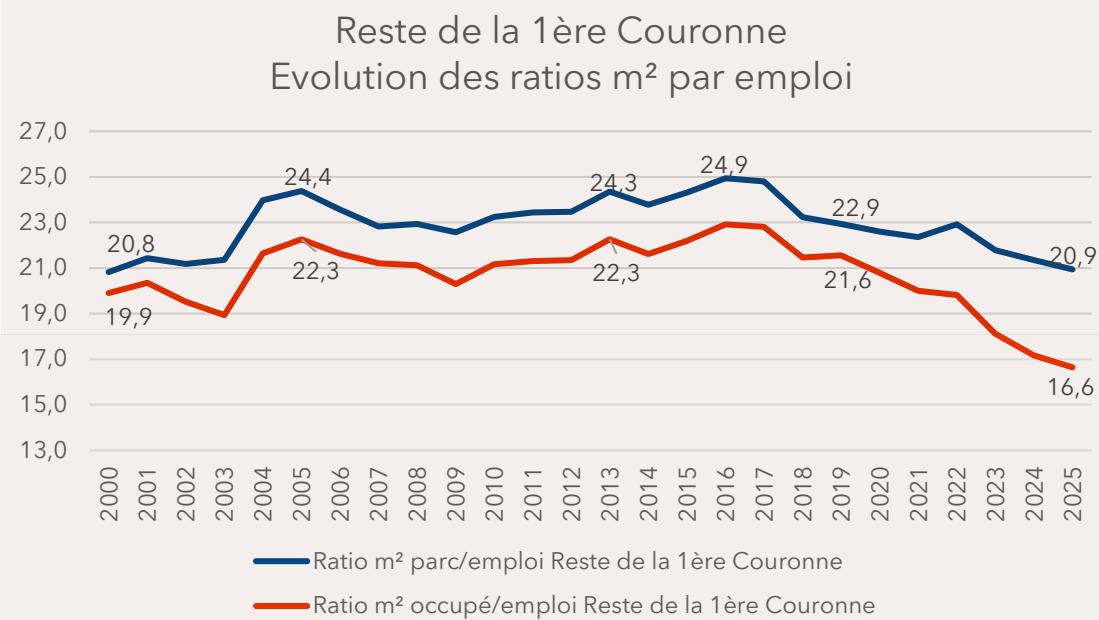
Zoom La Défense et Croissant Ouest

La Défense et le Croissant Ouest présentent donc des trajectoires historiques différentes. Dans un contexte de croissance plus rare, leur capacité respective à capter l’emploi deviendra déterminante.



Zoom Reste de la 1ère couronne

Le reste de la 1^{ère} couronne concentre le désajustement le plus marqué. Le ratio occupé tombe à 16,6 m²/emploi en 2025, tandis que le taux de vacance atteint 20,5 %.



Quand la croissance devient rare, l'attractivité redistribue la demande entre les territoires

Hypothèse commune aux deux scénarios : effet plancher sur le ratio d'occupation. Les ratios d'occupation restent différenciés selon les secteurs ; l'hypothèse "plancher" porte sur leur trajectoire et non sur un niveau uniforme

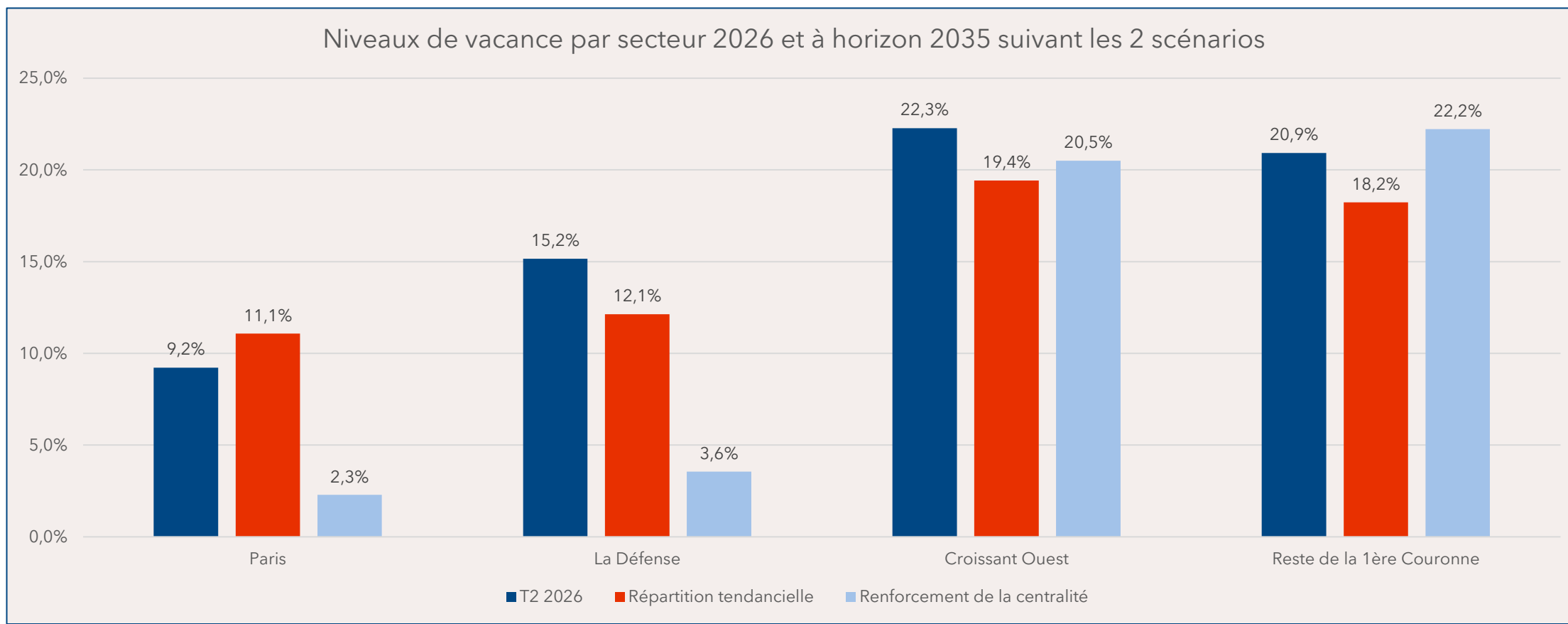


Répartition tendancielle – maintien des équilibres entre secteurs



Renforcement de la centralité – poursuite de la polarisation vers les localisations centrales les mieux équipées

La vacance francilienne est identique dans les deux scénarios (~9,5 %) : ce n'est pas le volume global qui change, mais sa répartition.



COMMENT LA DÉMOGRAPHIE REBAT LES CARTES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Thibault Martinerie
Bouygues Immobilier





L'impact de la démographie sur l'immobilier résidentiel

Thibault Martinerie - Directeur marketing stratégique

Bouygues Immobilier



NOUS SOMMES UN PROMOTEUR PURE-PLAYER GÉNÉRALISTE

NOUS RÉPONDONS À 3 ENJEUX PRIORITAIRES

- Les attentes des collectivités
- Les besoins de nos clients
- L'atténuation et l'adaptation au dérèglement climatique





UN ANCRAGE TERRITORIAL AU PLUS PRÈS DES TERRITOIRES

NOUS SOMMES PARTOUT EN FRANCE
ET AUSSI PRÈS DE CHEZ VOUS

33

Agences

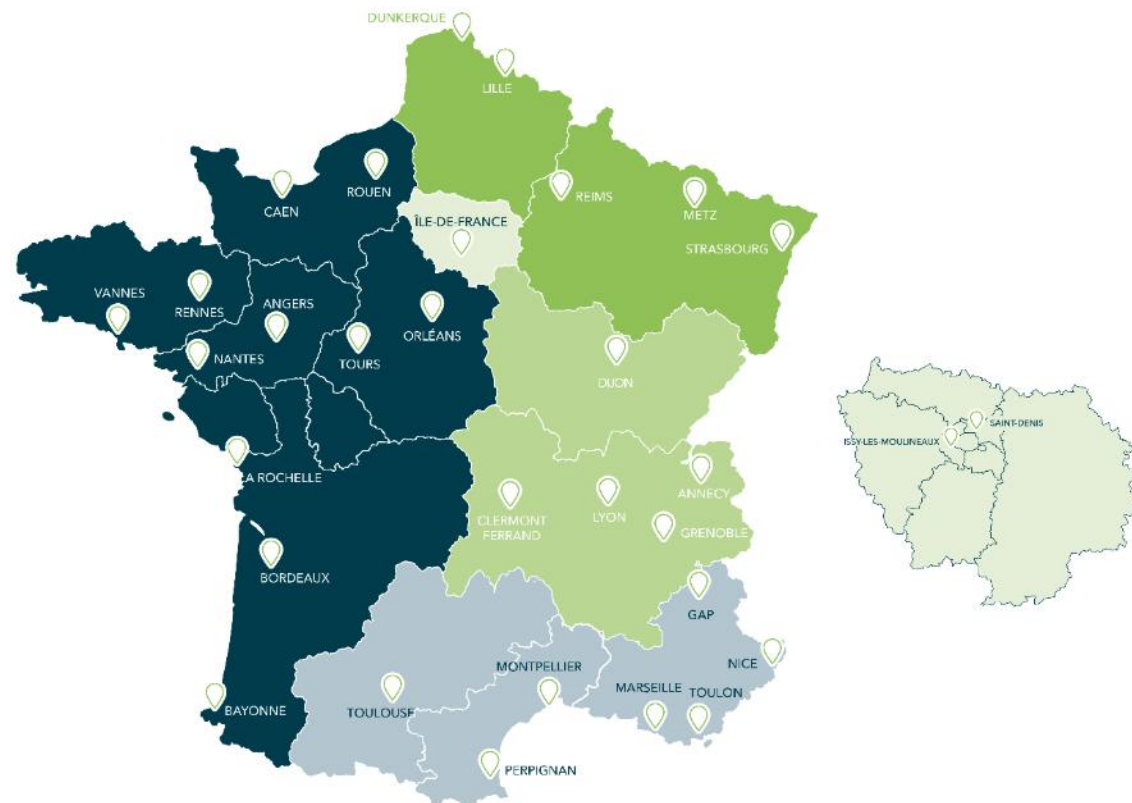
168

Villes en France

4

Filiales

- SLC Pitance (Lyon et Annecy)
- Groupe Patignani (Nogent-sur-Marne)
- Nouveau Siècle (Issy-les-Moulineaux)
- Valorissimo (Issy-les-Moulineaux)





DES BESOINS DE LOGEMENT MASSIFS

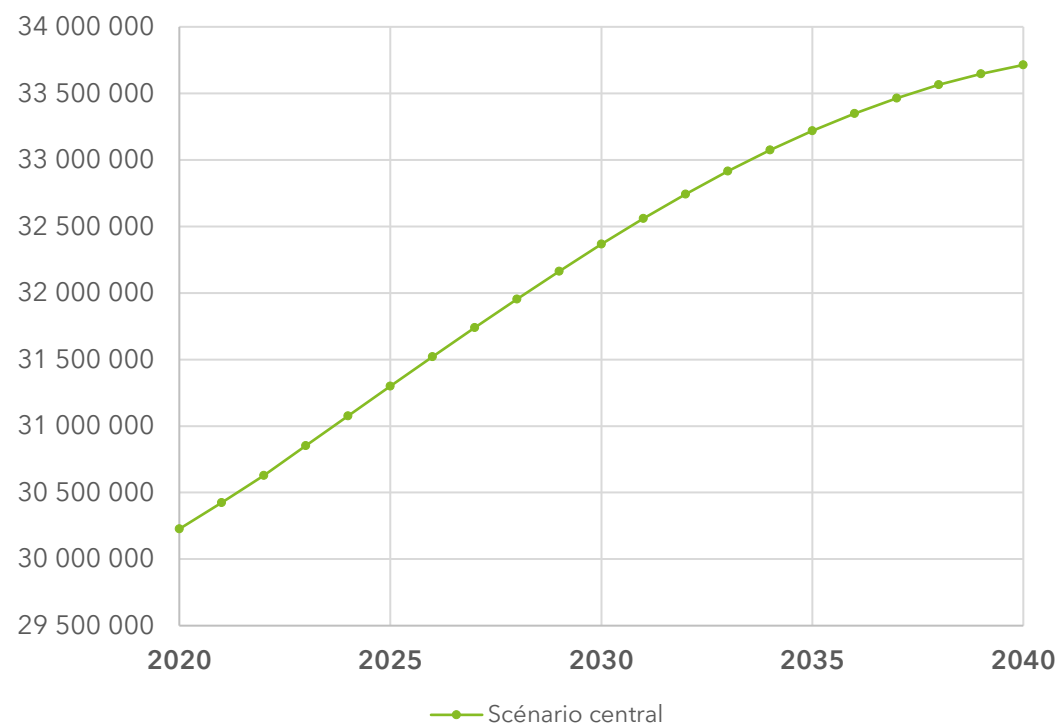




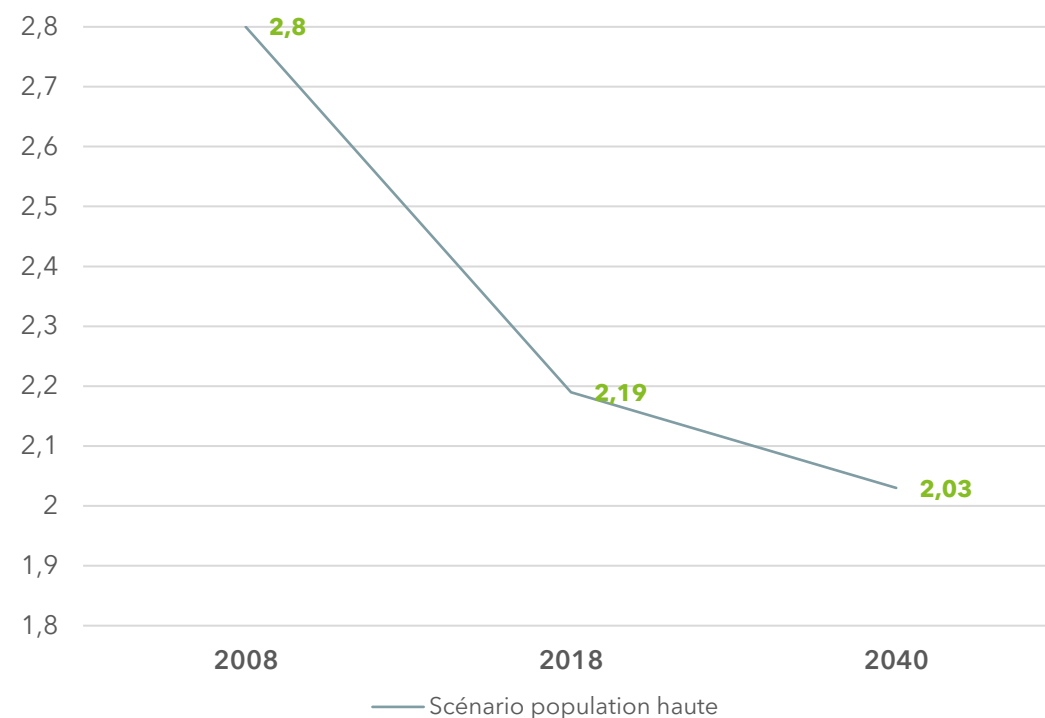
UNE CROISSANCE TIRÉE PAR LE DESSERREMENT DU NOMBRE DE PERSONNE PAR MÉNAGE

+3,5 millions de ménages supplémentaires entre 2020 et 2040

Nombre de ménages en France (millions)



Taille moyenne des ménages (personnes)





BESOIN EN LOGEMENT UN PLANCHER DE 340 000 LOGEMENTS / AN

208 000

croissance
des ménages



75 000

résorption
du mal-logement (sur 20 ans)



~57 000

résidences secondaires,
vacance, renouvellement



340 000

logements / an
2020-2030
Puis 260 000 / an 2030-2040

Un plancher car :

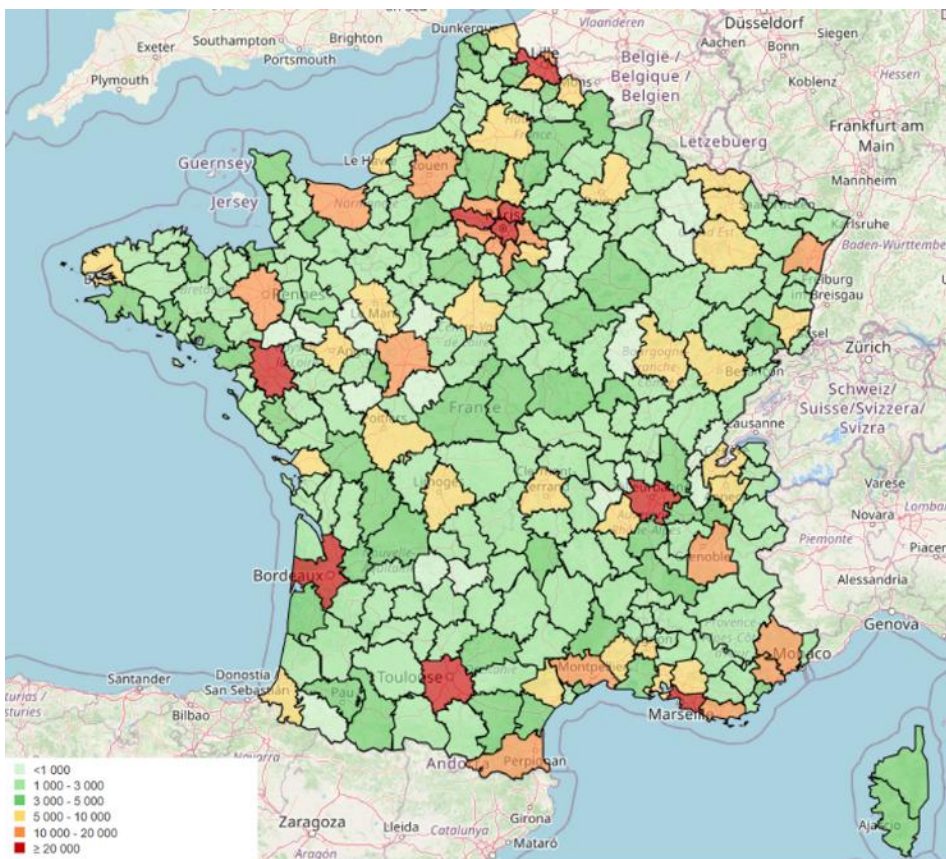
- Sous-estimation du mal-logement (cf. cohabitation contrainte exclue)
- Demande latente non modélisée (ménages qui se formeraient si l'offre existait)
- Obsolescence / Renouvellement du parc sous estimés : attrition du parc sous l'effet DPE, climat (retrait-gonflement des argiles, recul du trait de côte, inondations, etc.)
- Des hypothèses migratoires sous évaluées (+70 000/an vs +150 000 /an en 2020 et 2021 et 350 000 en 2022)
- Adéquation territoriale de la production supposée parfaite



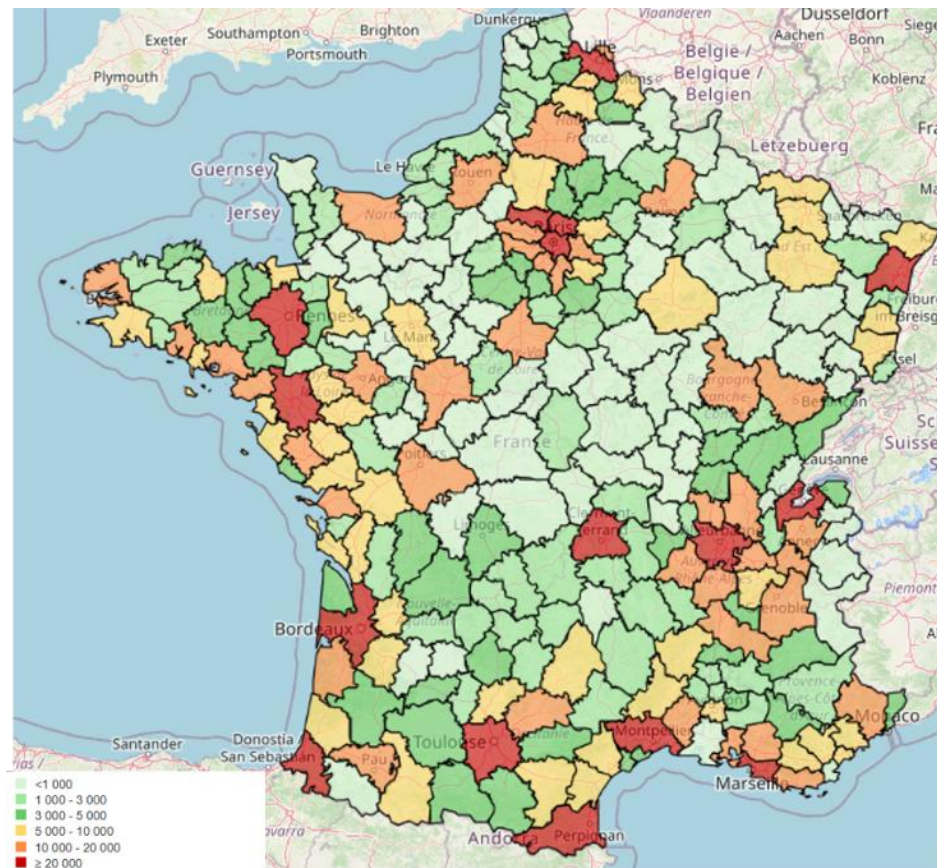
DANS QUELS TERRITOIRES ?

5 MÉTROPOLES CAPTENT 25 % DES BESOINS

Besoin lié à la croissance des ménages 2020-2030



Déficit actuel de logement



1,5 M de logements manquants



SENIORS ET JEUNES : DEUX POPULATIONS QUI SE TRANSFORMENT





LES JEUNES (18-30 ans), UNE GÉNÉRATION QUI CHANGE

15 %

de la population,
vs 20 % en 1990

**Une génération stable en
nombre mais plus
hétérogène**

56 %

des moins de 25 ans,
en 2023

**Une précarité structurelle,
pas conjoncturelle**

Précarité professionnelle et essor de
la micro-entreprise (520 €/mois) :
épargne et apport quasi impossibles.

× 2

de jeunes vivant seuls,
en trente ans

**Une solitude résidentielle
en forte progression**

11,5 % des 20-24 ans en 1990, 22 %
en 2022 : recul de la conjugalité et
allongement des études.

0,9

enfant par femme
à 30 ans

Le désir d'enfant recule

Contre 1,6 en 1984 ; le nombre
d'enfants souhaités par les 18-24 ans
est passé de 2,5 à 1,9 en vingt ans.

Des ménages plus petits, plus tôt et plus longtemps : la demande bascule vers des surfaces réduites, gérées et servicielles.



LES JEUNES (18-30 ans) : LE LOGEMENT, RÉVÉLATEUR DES FRACTURES

31 m²

accessibles au revenu médian
d'un jeune adulte

**Un pouvoir d'achat immobilier
effondré, une aspiration intacte**

Contre plus de 50 m² il y a vingt ans. 71 % des 18-30 ans visent toujours la propriété, mais l'accession repose de plus en plus sur le soutien familial.

25 %

les plus aisés face
aux 25 % les plus modestes

**Une génération polarisée plus que
déclassée**

Les plus aisés accèdent plus souvent à la propriété qu'il y a 25 ans, les plus modestes de moins en moins : l'écart se creuse au sein d'une même classe d'âge.

435 000

lits en résidences dédiées
pour 3,1 M d'étudiants

**Un logement étudiant
structurellement sous-dimensionné**

Un taux d'équipement de 15 % malgré +40 % de parc entre 2014 et 2024

Des jeunes qui habitent surtout les zones tendues, et qui aspirent à y rester ou à y accéder.



LES SENIORS (65+ ans) : UNE GÉNÉRATION QUI BASCULE

1 sur 4

des Français aura 65 ans
ou plus en 2040

**Une population qui
bascule en quinze ans**

Les 65 ans et plus représentent 22 %
de la population en 2026 et 27 % en
2040 : le vieillissement devient le fait
démographique dominant.

6 %

de la population aura
85 ans et plus en 2040

**L'avènement du grand
âge**

C'est le segment qui alimente les
besoins d'accompagnement

70 %

des 65 ans et plus sont
propriétaires de leur logement

**Riches en patrimoine,
mais qui s'appauvrit en
flux**

Très majoritairement sans emprunt,
alors que le niveau de vie des
retraités recule vers 89 % de celui de
la population (COR).

1 sur 3

des 65 ans et plus
vit seule

**Une solitude qui
progresses**

Une génération nombreuse, propriétaire et de plus en plus seule : la demande de logement géré se construit maintenant.



LES SENIORS (65+ ans): LE LOGEMENT, RÉVÉLATEUR DU VERROU

Des surfaces immobilisées, des attentes qui se déplacent et une mobilité qui ne se déclenche pas toute seule.

24 %

de logements en sous-occupation
très accentuée

**Des logements largement
sous-occupés**

27 %

souhaitent des espaces de
rencontre intergénérationnels

**Des attentes qui
changent**

9 %

des seniors souhaitent
déménager

**Une mobilité qui ne se
déclenche pas seule**

365 000

places d'EHPAD à construire
entre 2021 et 2050

**Une offre
structurellement sous-
dimensionnée**

Notre métier est de créer la raison de déménager



DES RÉPONSES PRODUIT MULTIPLES

EXEMPLE AVEC ARBELLIA



20 appartements



du T2 au T3



En plein cœur de ville



Conciergerie de 8h à 22h



Espace Bien-Être



Piscine chauffée

ARBELLIA
APPARTEMENTS AVEC SERVICES

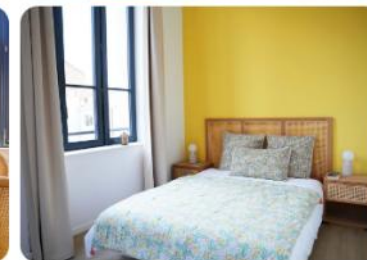


Châlons-en-Champagne

Contactez-nous



Afficher toutes les photos





COMMENT RÉCONCILIER JEUNES ET SENIORS EN DÉSIMMOBILISANT LE PATRIMOINE ?

9 000 Md€

transmis par les baby-boomers
entre 2025 et 2040

**Une vague de transmission sans
précédent**

70 %

des 65 ans et plus
sont propriétaires

**Un patrimoine essentiellement
immobilier**

1 sur 3

seniors envisage son logement
comme levier financier

Une ouverture réelle à la mobilisation

Vente pour acheter plus petit, passage en location,
viager ou démembrement :

Six ménages sur dix héritent après 60 ans : désimmobiliser plus tôt pour financer le parcours résidentiel des jeunes.



La vie
commence
ici.

COMMENT LA DÉMOGRAPHIE REBAT LES CARTES DE L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER

Daniel Rigny
TwentyTwo Real Estate



TwentyTwo Real Estate

Webinaire IEIF
17-09-2026



Sommaire

1.	TwentyTwo Real Estate	3
2.	Stratégie d'investissement	9
3.	Marché des RSS en France	12
4.	Premior Résidences	17

1. TwentyTwo Real Estate



TwentyTwo
REAL ESTATE

Notre Profil

Building Sustainable Value

TwentyTwo Real Estate est un investisseur-opérateur immobilier européen indépendant, engagé à créer de la valeur durable pour ses investisseurs, ses clients et ses collaborateurs, tout en contribuant positivement à la société et l'environnement

Fondé en 2012 par Daniel Rigny, le groupe combine une expertise financière et une excellence opérationnelle afin d'offrir à ses clients institutionnels et privés une gamme de solutions d'investissement et de services immobiliers à forte valeur ajoutée sur toutes les classes d'actifs

5,2 Mds€

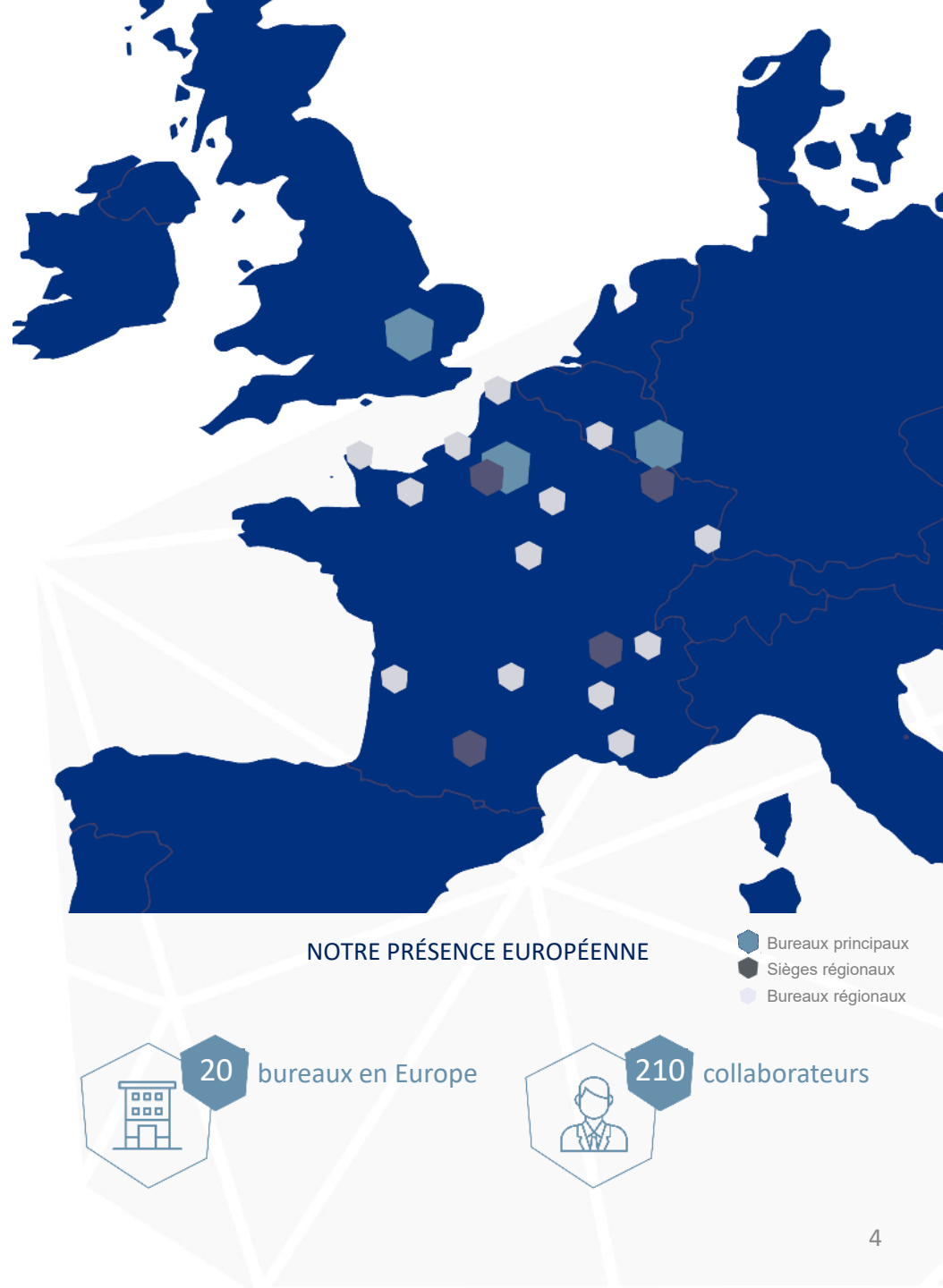
d'actifs sous gestion

dans nos fonds gérés ou en
mandats d'asset management

Tertiaire : 3,7 Mds€ | Résidentiel : 1,5 Md€



Note : Chiffres clés au 1^{er} janvier 2026



Notre Organisation

UNE ORGANISATION INTÉGRÉE, STRUCTURÉE AUTOUR DE 3 PÔLES D'ACTIVITÉ
AVEC DE FORTES SYNERGIES OPÉRATIONNELLES ET COUVRANT TOUTE LA CHAÎNE DE VALEUR IMMOBILIÈRE



1. Effectif au 1er janvier 2026 y compris services supports (15 collaborateurs)



Investissements

4 Fonds¹
3,3 Mds€ d'actifs sous gestion

5 Mandats dédiés²
1,9 Md€ d'actifs sous gestion

5,2 Mds€ Actifs sous gestion

UNE GAMME DE SOLUTIONS D'INVESTISSEMENT ADAPTÉES À CHAQUE PROFIL DE RISQUE

FONDS CORE+

Rendements récurrents avec création de valeur

Powerhouse Habitat, Bluejay Fund I

1,4 Md€ d'actifs sous gestion

FONDS VALUE-ADD / OPPORTUNISTES

Stratégies de création de valeur à haut rendement

TwentyTwo Real Estate Fund III

1,9 Md€ d'actifs sous gestion

UNE EXPERTISE COUVRANT TOUTES LES CLASSES D'ACTIFS IMMOBILIERS



Résidentiel



Santé



Hôtellerie



Logistique



Commerce



Bureaux

1. Les fonds mentionnés dans ce document sont fermés à la souscription. Les informations fournies le sont à titre purement illustratif et informatif et ne constituent pas une offre d'investissement
2. Sous forme de mandats de gestion d'actifs

Services Immobiliers



PROPERTY MANAGEMENT

Scaprim Property Management propose une offre complète de services intégrés administratifs, techniques et comptables assurant la gestion quotidienne d'actifs immobiliers sur l'ensemble des classes d'actifs

19 200

Logements gérés

1,3M m²

Surface tertiaire gérée

PROJECT MANAGEMENT

Scaprim Project Management assure un pilotage global des projets de construction neuve et de rénovation majeure, de la conception à la livraison, incluant l'optimisation, la planification et le suivi d'exécution

322k m²

Surface de projets réalisés

56

Projets

Note : Chiffres cumulés depuis 2015

Transactions Résidentielles

MARKETPLACE VENTES ET LOCATIONS

A la confluence de la technologie et de l'immobilier, Allowa est une marketplace de la transaction résidentielle en matière d'acquisition, de vente et de location avec environ 1 500 transactions annuelles.

Fort de 25 ans d'expérience dans les transactions résidentielles, Allowa s'appuie sur une technologie de pointe pour offrir aux clients institutionnels et privés une plateforme agile, digitalisée et efficace, qui optimise les prix et réduit les délais de commercialisation

4,000

Baux signés

2,400

Ventes actées

€387M

Volume total de transactions

Note : Chiffres cumulés depuis le lancement de la plateforme en 2020

2. Stratégie d'Investissement



TwentyTwo
REAL ESTATE

Une Approche Éprouvée Pour Créer Durablement de la Valeur



ORIGINATION STRATÉGIQUE



- Anticiper les grandes tendances structurelles
- Cibler les secteurs porteurs de demande durable
- Cibler les marchés en sous-offre structurelle

STRUCTURATION SUR MESURE



- Saisir les opportunités issues de la complexité du marché
- Acquérir des actifs de qualité à des points d'entrée attractifs

EXÉCUTION INTÉGRÉE



- Transformer activement les actifs
- Déployer des programmes d'investissement ciblés
- Optimiser la performance opérationnelle

NOTRE APPROCHE D'INVESTISSEMENT

LES ATOUTS DE NOTRE PLATEFORME

- Accès privilégié aux opportunités par notre réseau
- Allocation sectorielle agile
- Fortes convictions, décision rapide et exécution efficace

- Expertise des situations immobilières et financières complexes
- Structuration sur mesure
- Gestion active des refinancements et des stratégies de sortie

- Plateforme investisseur-opérateur intégrée
- Gestion interne des actifs, de l'exploitation et des projets
- Intégration des enjeux ESG dans la création de valeur

Greenberry

**UN ALIGNEMENT DURABLE DES INTÉRÊTS, FONDÉ SUR UN CO-INVESTISSEMENT SIGNIFICATIF
ET UNE PLATEFORME D'INVESTISSEMENT INDÉPENDANTE**

Secteurs d'Investissement Portés par des Tendances Structurelles

TENDANCES STRUCTURELLES



MOTEURS DE CROISSANCE



SECTEURS D'INVESTISSEMENT



RÉALISATIONS



DÉMOGRAPHIE ET BESOINS EN LOGEMENT

Déficit structurel de logements adaptés à chaque étape de la vie
Vieillessement de la population
Arrivée à l'âge senior du baby-boom

Résidences seniors
Immobilier de santé
Résidences étudiantes
Promotion résidentielle



Portefeuille Premior

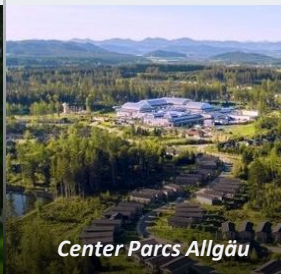


Portefeuille Isemia

TOURISME ET LOISIRS

Croissance structurelle de la fréquentation
Offre nouvelle limitée sur les meilleurs sites
Évolution des attentes en matière de durabilité

Hôtellerie de loisirs
Actifs de référence bénéficiant d'une forte capacité tarifaire
Loisirs de plein air et de proximité



Center Parcs Allgäu



Terhills Resort

INFRASTRUCTURES INDUSTRIELLES ET STRATÉGIQUES

Besoins croissants d'infrastructures digitales
Hausse des dépenses de défense
Développement des infrastructures industrielles et énergétiques

Logistique et locaux d'activité
Actifs essentiels et stratégiques
Logements liés aux projets d'infrastructures



Greenberry



Powerhouse

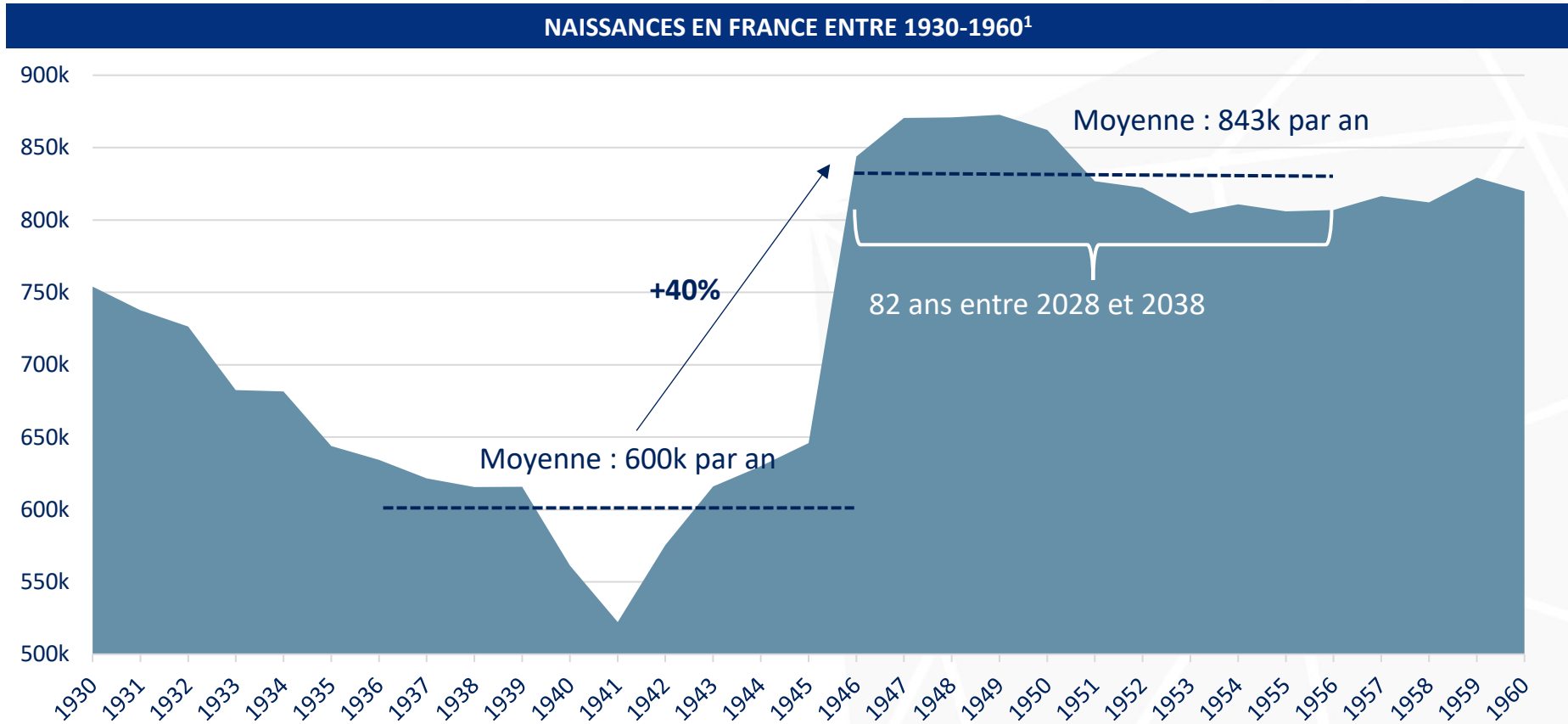
3. Marché des RSS en France



TwentyTwo
REAL ESTATE

Accélération de la Demande Senior

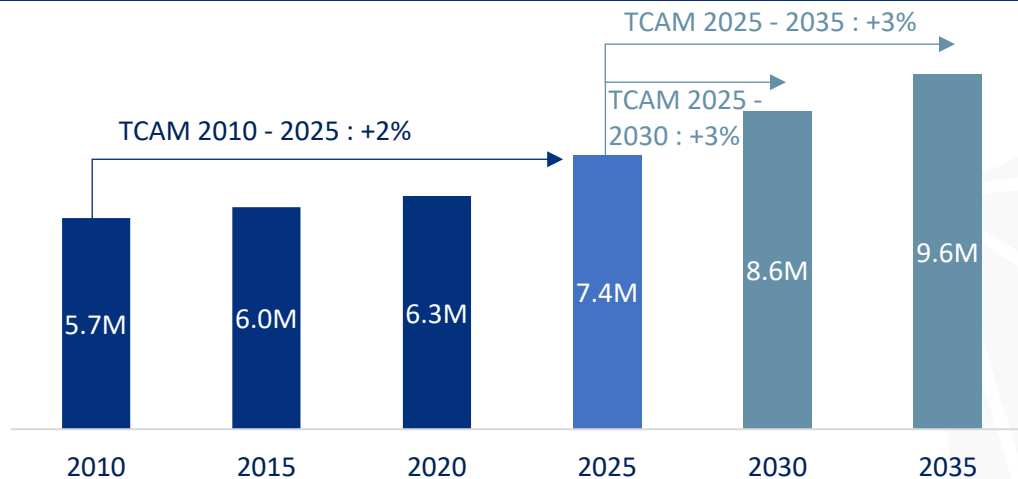
BABY-BOOM DÈS 1946 : 600K À 840K NAISSANCES PAR AN (+40 %)
ENTRÉE EN RÉSIDENCE SENIOR VERS 82-83 ANS : LA VAGUE ARRIVE DÈS 2028



Accélération de la Demande Senior

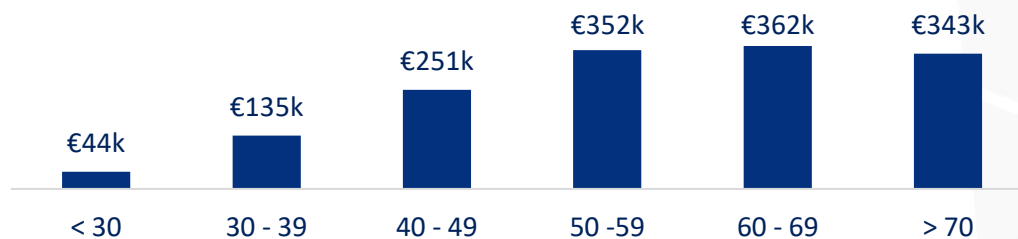
+37 % DE +75 ANS D'ICI 2030 : LA TRANCHE D'ÂGE LA PLUS DYNAMIQUE DE FRANCE
UNE DEMANDE SOLVABLE : 343 K€ DE PATRIMOINE MOYEN APRÈS 70 ANS

ÉVOLUTION DE LA POPULATION DES +75 ANS EN FRANCE¹



- 6,3M de personnes de +75 ans en 2020
- 8,6 M en 2030, soit +37 % en une décennie
- Une demande durable en logement et en soins

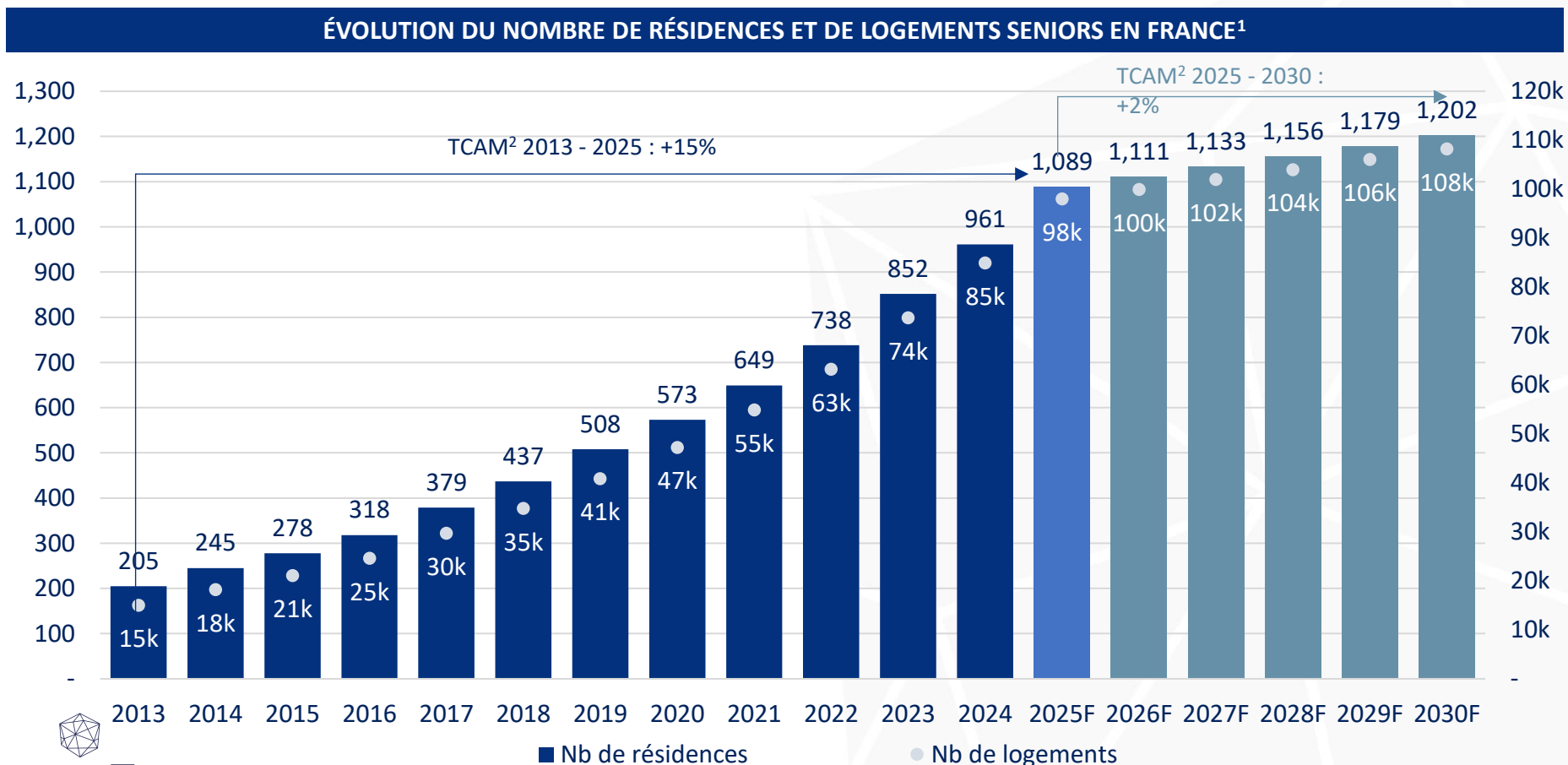
PATRIMOINE MOYEN DES MÉNAGES PAR TRANCHE D'ÂGE EN FRANCE²



- 343 k€ de patrimoine moyen après 70 ans
- Une capacité financière solide

Ralentissement de l'Offre de Logements Senior

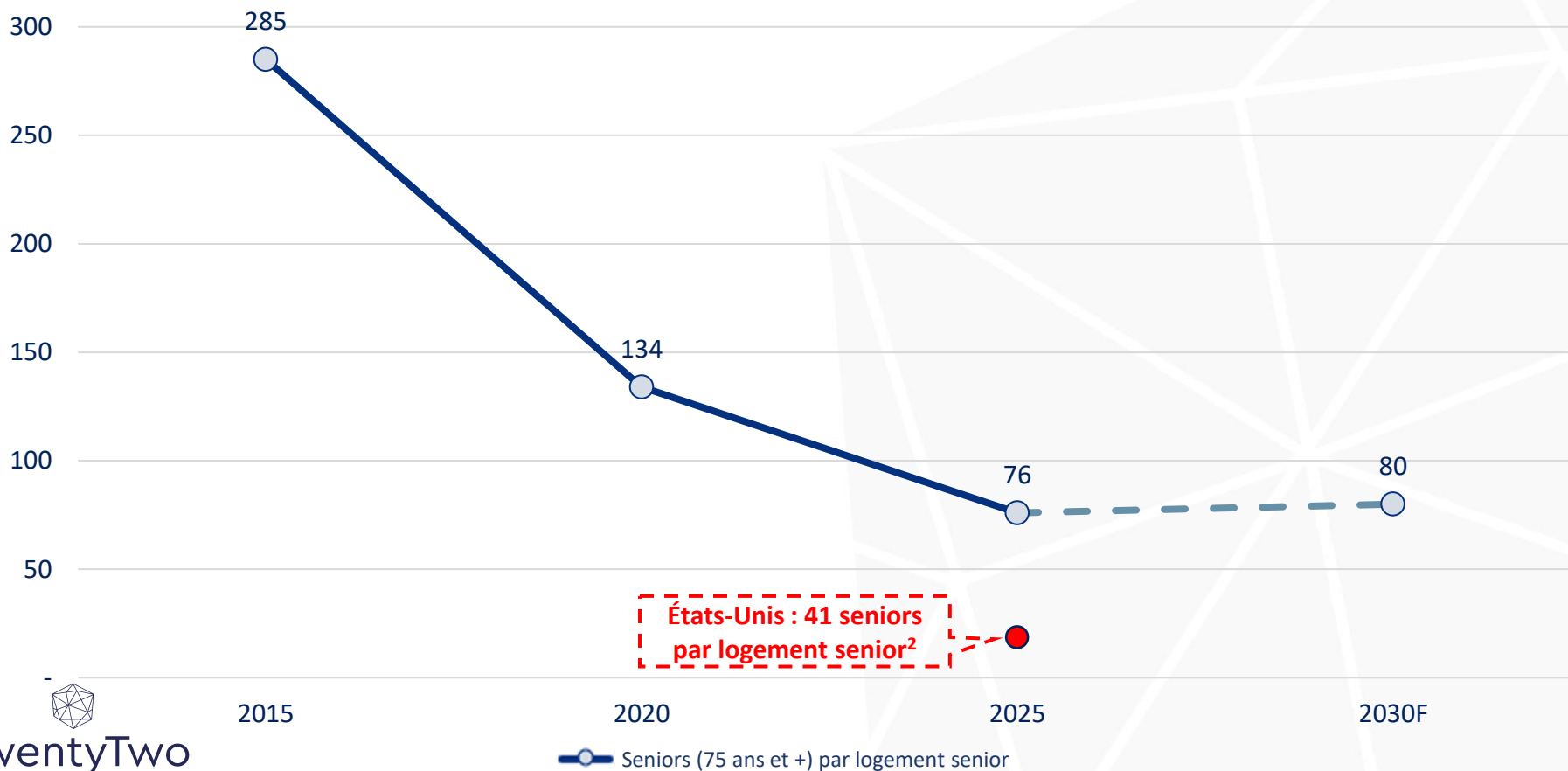
L'OFFRE RALENTIT : +15 % PAR AN SUR 2013-2025, SEULEMENT +2 % D'ICI 2030
CONSTRUCTION ET FINANCEMENT PLUS SÉLECTIFS : L'OFFRE DÉCROCHE DE LA DEMANDE



Déséquilibre Entre l'Offre et la Demande

76 SENIORS DE +75 ANS PAR LOGEMENT SENIOR EN FRANCE, CONTRE 41 AUX ÉTATS-UNIS
UN DÉFICIT STRUCTUREL QUI SOUTIENT DES LOYERS EN CROISSANCE SUPÉRIEURE À L'INFLATION

ÉVOLUTION DU NOMBRE DE SENIORS (+75 ANS) PAR LOGEMENT SENIOR EN FRANCE¹



4. Premior Résidences



TwentyTwo
REAL ESTATE

Premior: Une Plateforme Intégrée de Résidences Seniors

MURS ET FONDS DE COMMERCE DÉTENUS EN PROPRE
EXPLOITATION CONFÉE À JARDINS D'ARCADIE

16
RÉSIDENCES

1 852
LOGEMENTS

120 000 m²
SURFACE TOTALE

120
EFFECTIF CIBLE

40,9 M€
CA PRÉVISIONNEL 2030

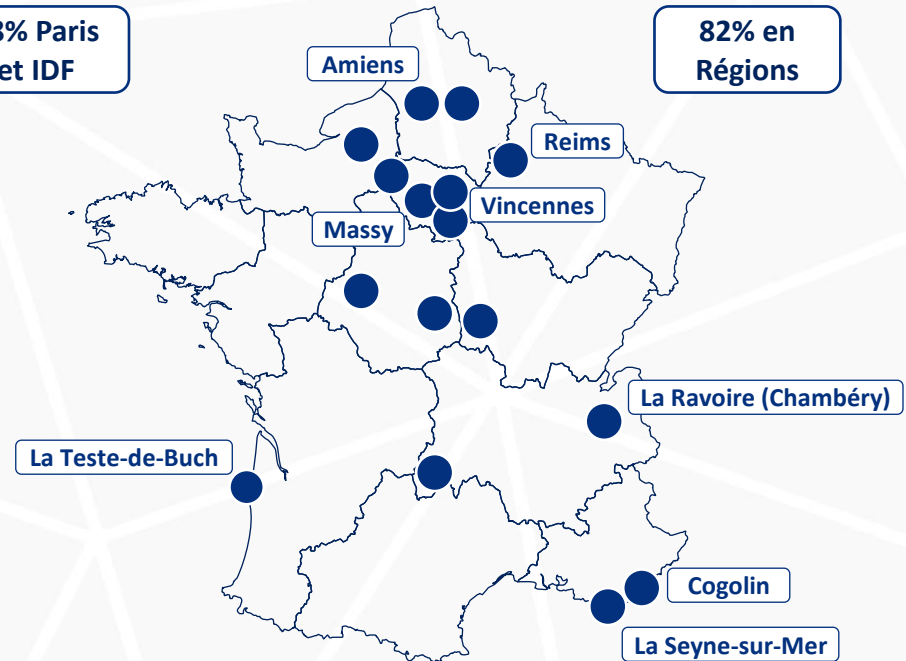
DES RÉSIDENCES RÉCENTES – 3 ANS D'ÂGE MOYEN



UNE PRÉSENCE NATIONALE

18% Paris
et IDF

82% en
Régions



Un Modèle Résidentiel Dédié aux Seniors Autonomes

UN LOGEMENT NON MÉDICALISÉ POUR SENIORS AUTONOMES
LOYERS ET SERVICES LIBREMENT FIXÉS

82 ans
À L'ENTRÉE

4 à 5 ans
DURÉE DE SÉJOUR MOYENNE

20 à 25 %
ROTATION ANNUELLE

80 à 120
LOGEMENTS PAR RÉSIDENCE

CARACTÉRISTIQUES & MODÈLE OPÉRATIONNEL

- **Typologie** : T1 à T3 de 30 à 70 m², majorité de T2
- **Prestations** : logements équipés, balcon, espaces communs
- **Exploitation** : accueil et sécurité 24h/24, services à la carte
- **Positionnement** : non médicalisé, distinct des EHPAD

LOYER MENSUEL MOYEN

1 587 €

80 % des revenus

Logement, accueil et sécurité
24h/24, accès aux espaces
communs

SERVICES OPTIONNELS

414 €

20 % des revenus

Restauration, ménage,
blanchisserie, bien-être, service à
la personne

APPARTEMENT T2 TYPE



Un Modèle Résidentiel Dédié aux Seniors Autonomes

- Une résidence type associe des appartements meublés et équipés de 30 à 70 m², des espaces communs de convivialité et une large gamme de services à la carte : restauration, bien-être, ménage et blanchisserie.

AGENCEMENT TYPE



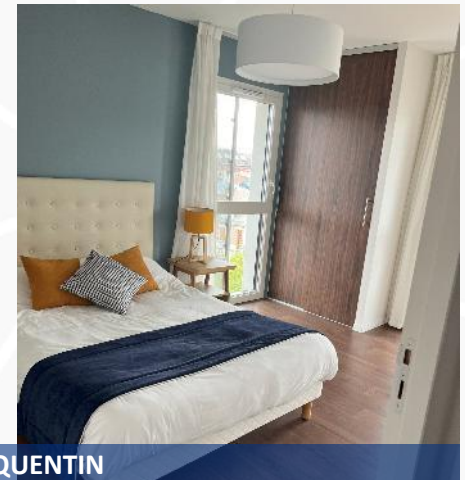
Photos

VUES EXTÉRIURES



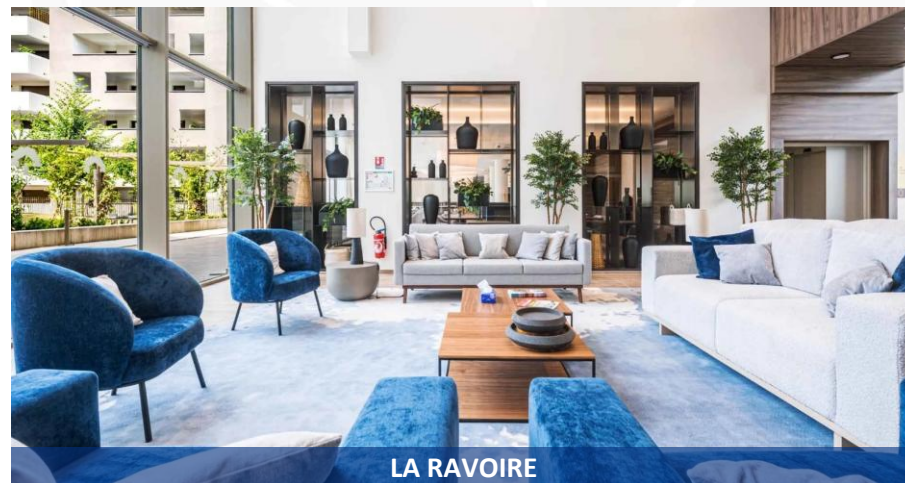
Photos

PARTIES PRIVATES



Photos

ESPACES COMMUNS



Photos

ESPACE BIEN-ÊTRE



TwentyTwo.com



TwentyTwo
REAL ESTATE

Questions - réponses



Lina Mounir

Directrice Études Marchés
Immobiliers

IEIF



Thibault Martinerie

Directeur marketing
stratégique

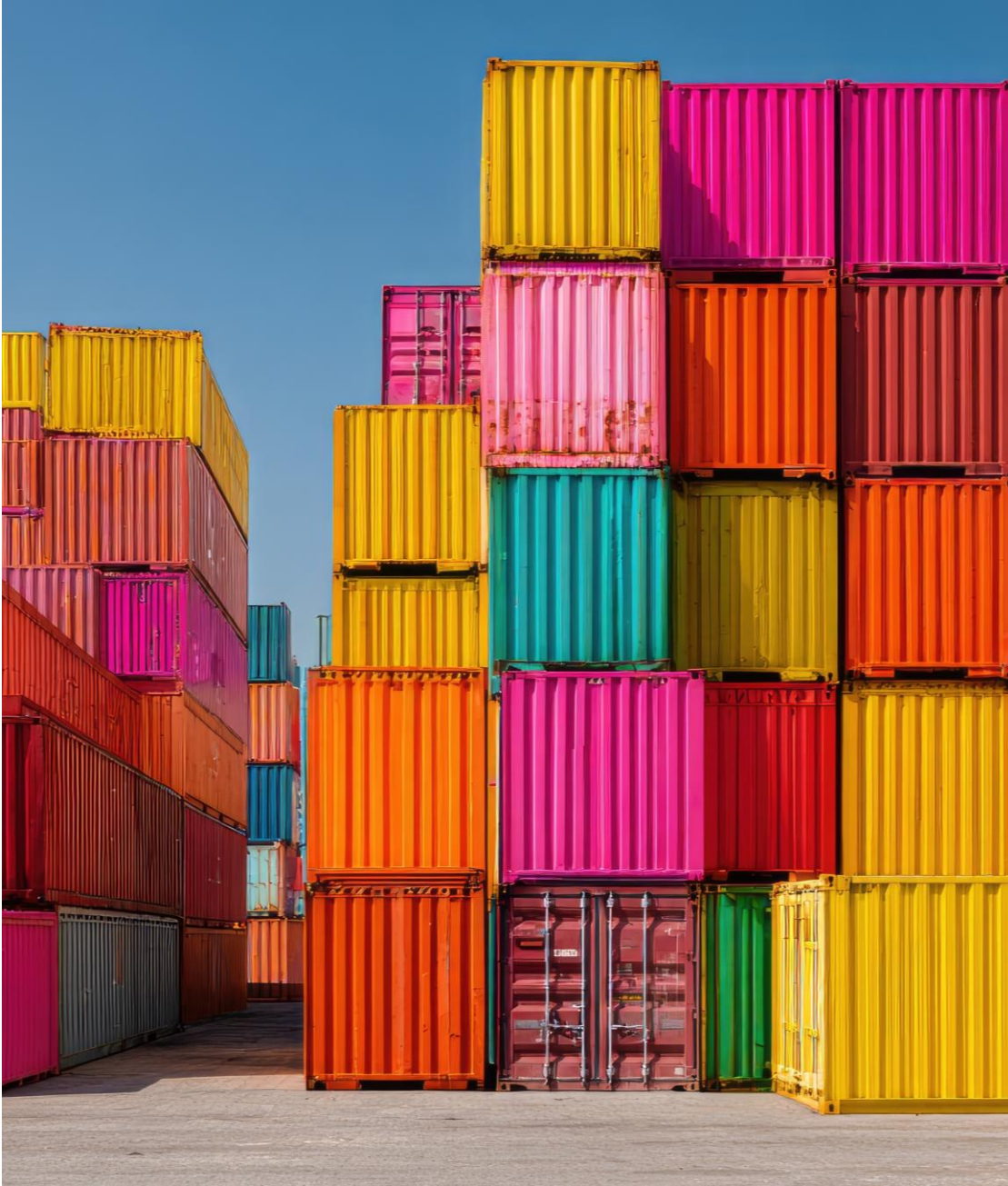
Bouygues Immobilier



Daniel Rigny

Président et Fondateur

TwentyTwo Real Estate



MERCI

IEIF

PROCHAIN RENDEZ-VOUS :

24 SEPTEMBRE 2026

LOGISTIQUE : LES FONDAMENTAUX
RÉSISTENT-ILS AU RALENTISSEMENT
ÉCONOMIQUE ?