



**DÉVELOPPER  
L'HABITAT INTER-  
GÉNÉRATIONNEL**

→ Découvrez les résidences  
et services associés de  
CDC Habitat

**GUIDE  
PRATIQUE**

Transition  
démographique  
et sociale

## PRÉFACE



La France est aujourd'hui une société multigénérationnelle : la pyramide des âges s'étoffe à son sommet, aux âges avancés, tout en gardant une base stable des jeunes générations. Cette pyramide des âges évoluera d'ici 2060 avec un vieillissement attendu de la population française. Les seniors deviennent donc une classe d'âge avec laquelle il faut compter.

Ces évolutions de la société sur le plan démographique et sociétal nécessitent d'apporter de nouvelles réponses dans la conception, la gestion et l'animation de nos résidences. Très attentives à ces évolutions, les collectivités locales souhaitent trouver des produits et des modes de gestion permettant d'y répondre.

L'habitat intergénérationnel semble être une réponse pertinente à ces enjeux. Aussi le présent document est un outil permettant de définir les conditions de réussite d'un tel projet.

### Ce document est interactif

En bas de chaque page, les boutons de navigation vous renvoient en un clic à début de chaque partie.

## **SOMMAIRE CLIQUABLE !**

Naviguez entre les  
différentes parties  
du guide.

# 4

CHAPITRE 1

**CONTEXTE ET ENJEUX  
SOCIÉTAUX**

# 6

CHAPITRE 2

**QU'EST-CE QU'UNE  
RÉSIDENCE INTER-  
GÉNÉRATIONNELLE ?**

# 8

CHAPITRE 3

**COMMENT MONTER  
LE PROJET  
IMMOBILIER ?**

# 16

CHAPITRE 4

**COMMENT RÉUSSIR LA  
COMMERCIALISATION ?**

# 21

CHAPITRE 5

**QUELLE OFFRE DE  
SERVICES ET QUELLES  
ACTIVITÉS INTERGÉNÉ-  
RATIONNELLES ?**

# 24

**CONCLUSION**





## CONTEXTE ET ENJEUX SOCIÉTAUX

*Avec le vieillissement démographique et les modifications des modes de vie, les relations entre générations doivent se réinventer. D'une part, notre société compte et comptera toujours plus de seniors. D'autre part, les solidarités et les relations entre générations ne sont plus aujourd'hui vécues dans la sphère familiale et la société cherche donc à les recréer autrement. Les parcours de vie et la mobilité professionnelle accrue font que les membres d'une même famille ne vivent plus à proximité. Or, la proximité joue un rôle fondamental pour la mise en place de solidarités et d'échanges.*

## **L'habitat intergénérationnel : une réponse nouvelle aux enjeux démographiques**

L'habitat intergénérationnel permet d'apporter une réponse nouvelle aux enjeux démographiques et sociétaux :

- réponse au vieillissement et prévention de la dépendance en offrant un habitat adapté et les conditions de développement d'une vie sociale au sein de la résidence, conditions nécessaires à la prévention contre l'isolement des personnes âgées, qui accélère l'apparition de la dépendance ;
- réponse aux besoins de logement des jeunes ;
- réponse au développement du lien social, condition indispensable à l'amélioration de la qualité de vie des résidents.

L'habitat intergénérationnel constitue un cadre de réponse pertinent car il favorise l'exercice d'une vie sociale de grande proximité, pouvant ainsi perdurer malgré les difficultés à se déplacer s'amplifiant avec l'âge. La solidarité entre voisins constitue une ressource et elle est sécurisante, tant pour la personne elle-même que pour sa famille.

L'habitat intergénérationnel doit être étudié en tant que support de vie sociale et de solidarités pour toutes les phases de la vie. Ainsi il ne stigmatise pas les plus âgés, n'inspire pas le rejet des publics visés, et développe une qualité de voisinage et de vie pour tous.



Pour éviter l'apparition de la détérioration de la santé des personnes âgées et faire reculer l'apparition de la « dépendance », l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) recommande d'agir sur 2 facteurs :

- **l'adaptation de l'habitation :** accessibilité des immeubles et adaptation des logements ;
- **le maintien de liens sociaux,** importants pour éviter l'isolement des personnes âgées.



## **QU'EST-CE QU'UNE RÉSIDENCE INTERGÉNÉRATIONNELLE ?**

Il n'y a pas de définition légale. L'habitat intergénérationnel désigne un ensemble de logements conçu pour accueillir dans des proportions variables, différentes générations :



Les différentes générations ne partagent pas le même toit mais vivent dans un même ensemble résidentiel.

Son intérêt est de regrouper dans un ensemble immobilier des catégories de publics pouvant s'entraider. Des espaces communs utilisables par tous permettent aux habitants de l'immeuble de se rencontrer.

Les objectifs d'un tel projet sont de :

- favoriser le lien social ;
- renforcer les liens familiaux intergénérationnels ;
- lutter contre l'isolement des personnes âgées ;
- améliorer les relations de voisinage et encourager le mieux vivre ensemble ;
- promouvoir une dynamique collective pour favoriser la convivialité et l'entraide.

Ces projets intergénérationnels émanent le plus généralement des collectivités locales qui souhaitent voir figurer dans leur cahier des charges une programmation répondant aux besoins propres à tous les âges.

### L'intergénérationnel pour CDC Habitat : un concept novateur

Ni médicalisées, ni réservées aux seniors, les résidences intergénérationnelles conçues par CDC Habitat, notamment en Île-de-France, tirent leur originalité de leur conception et du projet social qui les accompagnent. Les logements adaptés en fonction de l'âge et de ses spécificités sont attribués à parts égales entre des familles, des jeunes et des seniors. L'ensemble des réservataires est impliqué en amont, afin d'attribuer les logements aux types de ménages pressentis, et tout au long de la vie de la résidence pour maintenir l'équilibre.

**En répondant aux enjeux démographiques et sociétaux, la résidence intergénérationnelle permet à CDC Habitat d'élargir son offre. Plusieurs opérations ont été lancées sur l'ensemble du territoire métropolitain.**

## EXEMPLE



### ► Résidence Konan, Saint-Cyr-sur-Loire (37)

*Projet porté par CDC Habitat en partenariat avec la ville de Saint-Cyr-sur-Loire*

L'idée de ce projet est celle d'une véritable alternative sociale au foyer-logements ou à la résidence pour personnes âgées, inaccessibles financièrement à beaucoup et inadaptés à une perte progressive de l'autonomie. Une résidence seniors sociale nouvelle génération : chacun vit chez soi, dans un environnement ouvert sur l'extérieur et sur les jeunes générations, et, en même temps, dans une résidence adaptée au grand âge.

**Nombre et typologie de logements :** 93 T2 et T3

**Public visé :** mixité générationnelle avec 80 % de seniors et 20 % de familles

#### Financements :

- État et Tour Métropole Val de Loire (PLAI-PLUS-PLS)
- CARSAT
- Prêts Caisse des Dépôts PLAI-PLUS-PLS

#### Partenariats identifiés :

- Ville de Saint-Cyr-sur-Loire
- Tour Métropole Val de Loire
- CARSAT
- Institut du Mai
- Siel Bleu



Résidence Les Closbilles - Cergy (95)

## COMMENT MONTER LE PROJET IMMOBILIER ?



Le projet immobilier d'une résidence intergénérationnelle présente des caractéristiques particulières liées au projet social et aux différentes cibles logées.

## ■ La réalité des besoins

Avant de proposer un projet de résidence intergénérationnelle à une collectivité locale, il est souhaitable de réaliser au préalable une étude prospective afin de s'assurer que les évolutions démographiques et sociétales du territoire sont favorables pour la réalisation d'un tel projet.

Pour éviter toute difficulté de commercialisation et assurer un taux de remplissage maximum à long terme, il est impératif de :

- faire une étude (via nos outils d'analyse de marché) qui précisera le besoin en logement sur le territoire et identifiera les produits permettant d'y répondre ;
- bien évaluer la proportion de logements affectée aux seniors : il peut s'avérer difficile de respecter un quota trop élevé dans le temps.

## ■ La localisation et l'accessibilité

Chaque public a des attentes spécifiques et la localisation de la résidence joue un rôle central pour l'ensemble des futurs habitants.

Pour répondre aux attentes des **personnes âgées**, la résidence intergénérationnelle doit être située de préférence dans le centre-ville, à proximité des principaux services, des commerces et des transports. En effet, pour prévenir le vieillissement « pathologique », les personnes âgées, qui souhaitent se maintenir à domicile le plus longtemps possible ont besoin d'une dynamique globale, à proximité immédiate de leur habitat : dynamique sociale, affective, culturelle, etc. L'environnement et le contexte sociétal sont déterminants.

Pour répondre aux besoins de logements des **familles**, la résidence doit être située à proximité des services (écoles, crèches...), des commerces et des transports.

Pour répondre aux besoins de logement de **jeunes actifs/étudiants**, la résidence doit être située à proximité des transports et de préférence à proximité d'un bassin d'emploi dynamique et accessible pour cette cible.

**Une étude de marché préalable à la décision du Comité d'engagement permettra de vérifier que le projet de résidence intergénérationnelle répond bien aux attentes des différentes cibles.**

### Nos outils d'analyse de marché

**Fiche Approche Marché** : une approche nationale qui cherche à identifier les zones tendues (communes avec une évolution démographique positive, une économie croissante et un marché immobilier tendu).

**Schéma d'agglomération** : une approche territoriale qui répond à trois questions principales : Où faut-il construire ? Pour qui faut-il construire ? Quel produit faut-il construire ?

Dans le cadre de la résidence intergénérationnelle, la question de l'accessibilité doit être davantage étudiée afin de prévoir des aménagements plus spécifiques. Par exemple, si un accès extérieur est prévu pour le local partagé, il convient de réfléchir à son adaptation aux circulations PMR.

## Le financement

Il y a un réel intérêt à négocier très en amont avec les villes et avec des partenaires promoteurs.

Les modes de financement peuvent être mixés :

- logements sociaux ;
- logements intermédiaires ;
- logements libres.

Des financements classiques peuvent également être mobilisés pour une opération de logements familiaux, y compris les subventions du Conseil Général et de la Région, ainsi que les financements des collecteurs, des prêts des caisses de retraite (Cnav, Réunica...), etc.

Des conventions de réservation pourront faire l'objet d'engagements pérennes, surtout si elles prévoient le paiement de garanties d'occupation.



## La conception des logements

La typologie de logements est généralement intentionnellement très diversifiée, allant du T1 au T4/T5 pour pouvoir loger à la fois des jeunes actifs, des seniors, des couples ou encore des familles nombreuses. L'aménagement intérieur est spécialement réfléchi afin de créer des logements qualitatifs pour tous.

Le choix des cibles et des typologies doit permettre la mixité intergénérationnelle de la résidence.

Une répartition équilibrée des logements par cible est conseillée.

**Exemple :** 1/3 pour des jeunes actifs (T1 bis – T2), 1/3 pour des familles (T3 au T4), 1/3 pour des seniors (T2/T3).

L'adaptabilité ou l'évolutivité des logements peut constituer une caractéristique supplémentaire offrant une flexibilité de composition pour pouvoir adapter les logements aux besoins et caractéristiques des futurs occupants.

**T1/T2** pour les jeunes actifs/étudiants : ces petites typologies, qui impliquent une petite quittance de loyer, sont adaptées à leur besoin.

**T2/T3** conçus pour les seniors : ces typologies sont adaptées aux seniors qui souhaitent quitter un logement devenu trop grand suite au départ des enfants et demandant beaucoup d'entretien et un loyer élevé. Les logements aménagés pour des personnes à mobilité réduite (douches à l'italienne, barres de maintien et volets roulants électriques) permettent d'être en mesure de privilégier l'accueil et l'habitat des seniors et d'assurer le maintien dans leur logement le plus longtemps possible.

**T3/T4** pour les familles : ces typologies offrent de vrais espaces de vie.



**Si cette répartition équilibrée peut être un objectif à atteindre, la répartition dépendra aussi des financements et de la convention de l'opération.**

## La conception des parties communes

L'existence d'espaces partagés est la principale spécificité des projets intergénérationnels. En effet, si chacun bénéficie d'un logement autonome, il dispose également d'espaces collectifs qui font partie intégrante de la conception. Les parties communes doivent être conçues afin de favoriser au sein de la résidence les rencontres, les échanges et la création de liens et de solidarités entre générations. Le bâti n'apporte pas à lui seul de solutions toutes faites, mais les conditions doivent être offertes pour qu'une dynamique se mette en place.

Le maître d'ouvrage portera une extrême attention aux cheminements qu'emprunteront les locataires dans leurs trajets quotidiens au sein de la résidence, avec l'objectif d'en faire autant d'opportunités de rencontres. Il traitera les différentes parties communes de la résidence (boîtes aux lettres, cage d'escalier, abords, jardin le cas échéant, paliers, parking vélos, etc.) avec le souci constant d'en faire des lieux conviviaux dans lesquels la rencontre sera stimulée.

Les espaces communs peuvent également être conçus pour favoriser les échanges à l'échelle du quartier et favoriser le mouvement, ne serait-ce que via l'activité de leurs équipements.



Moment de partage autour de jeux de société, résidence intergénérationnelle de Saint Rémi - Fontenay-le-Vicomte (91)

### Ouvrir éventuellement les locaux communs aux occupants d'une résidence voisine ou aux habitants du quartier

Sur la ville de Quetigny (21), ce sont 98 logements (T2, T3) qui devraient sortir de terre d'ici fin 2019-début 2020, avec la répartition suivante : 40 % de logements pour les jeunes ménages et 60 % pour les personnes âgées.

Ils seront équipés en domotique et disposeront d'équipements techniques simplifiant la vie à l'intérieur des logements mais également dans les parties communes et espaces extérieurs. Entre autres les logements seront équipés de volets roulants électriques, et idéalement de tablettes mises à disposition pour permettre l'accès à une plateforme d'échange entre les locataires de la résidence. Le bâtiment disposera en outre d'espaces partagés à l'intérieur (tisanderie, salles partagées), mais également à l'extérieur (jardins partagés, terrain de pétanque, grande terrasse...) favorisant la cohésion sociale et intergénérationnelle (les jeunes pourront profiter par exemple des conseils des seniors dans l'apprentissage du jardinage, de la cuisine...).

Un bureau permettant aux associations de tenir des permanences et de proposer des activités à l'ensemble des locataires sera également mis à disposition au niveau du hall d'entrée principale de la résidence.

Cette résidence ne sera pas fermée sur elle-même, mais s'ouvrira sur le quartier, et sur la ville. La force de ce projet est un tissu associatif fort, une mairie et son CCAS très présents, un centre social qui souhaite également s'investir.

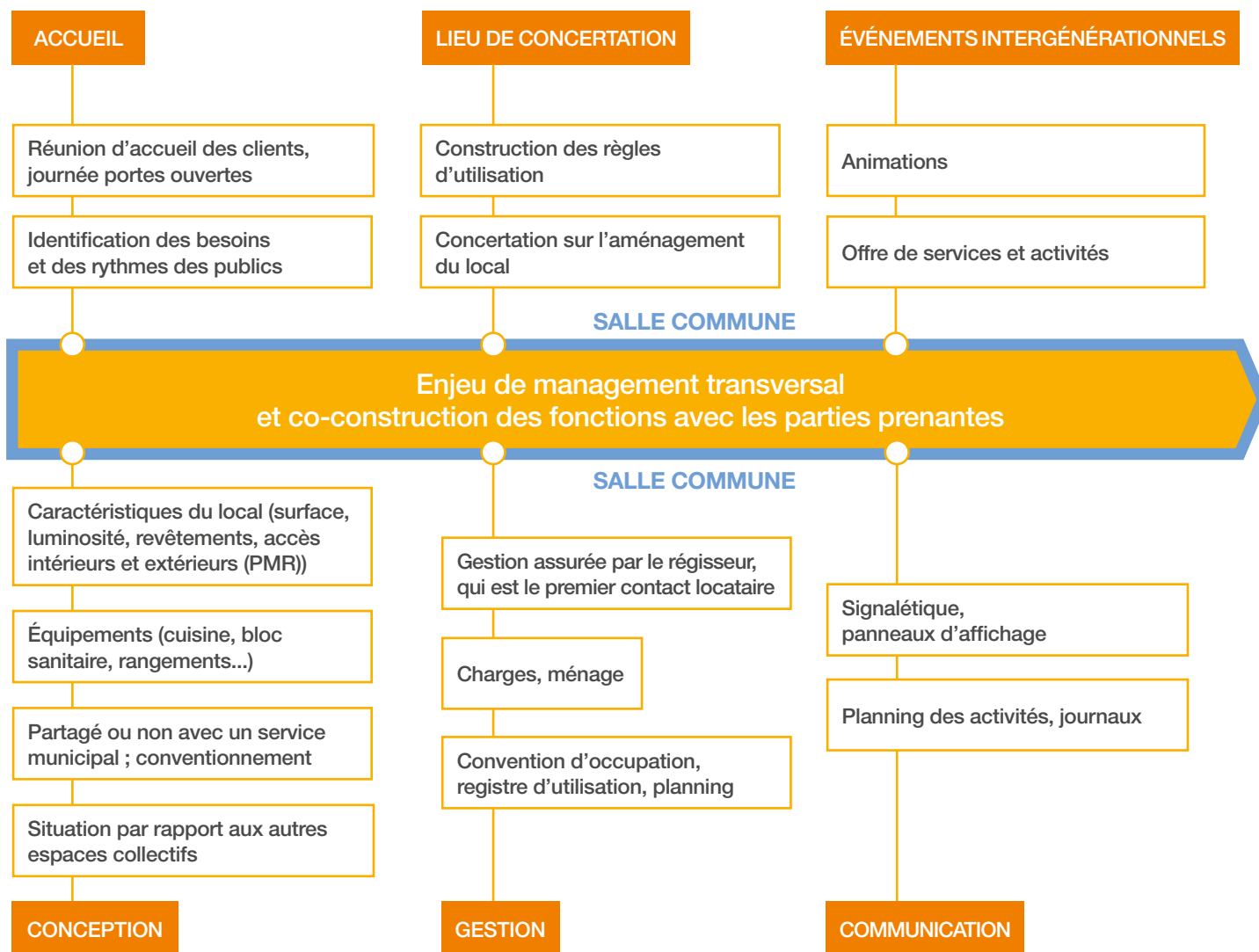


### Mesurer et bien prendre en compte les contraintes liées au statut de la copropriété

Les locaux communs peuvent être la propriété d'une collectivité locale ou d'une association. Dans ce cas, une ASL ou une copropriété est créée sur le modèle des résidences seniors.

Pour l'exemple de la résidence à Quetigny, le coût des locaux communs n'est pas valorisé au travers du loyer, les frais ont été intégrés dans les charges d'opération. Les locataires ne supporteront que les charges récupérables afférentes à l'entretien et le coût des services proposés à la carte.





**EFFETS**

- Développement des liens intergénérationnels et de projets solidaires
- Développement de la coopération des locataires acteurs locaux
- Construction d'un modèle intergénérationnel transposable

Source : CDC Habitat

## Les prestations

Les prestations des résidences intergénérationnelles comprennent des prescriptions particulières pour les logements et les parties communes, ce qui nécessite de prévoir un budget spécifique au moment de la conception.

### Les prestations des parties communes

Les enjeux en termes de prestation des parties communes sont :

- concevoir les salles communes et les locaux spécifiques, leur dimensionnement et les modalités d'utilisation, en cohérence avec le projet, et au plus juste du point de vue des coûts ;
- ne pas sur-dimensionner, mais de ne pas sous-dimensionner non plus car des rajouts *a posteriori* peuvent être difficiles.

En fonction des futurs utilisateurs de la salle (CCAS, associations...), de la mise en place d'une convention de mise à disposition des locaux communs et du projet social de la résidence, les prestations d'aménagement seront installées en totalité ou en partie. Toutefois il est impératif de prévoir d'inclure ces coûts dans le budget global de l'opération même si l'utilisateur final peut financer une partie des aménagements.



Cuisine du monde en présence de la régisseuse Christine Henri, résidence intergénérationnelle Marie-Curie - Bussy Saint-Georges (77)



**Il est important d'envisager une diversité d'usage des salles communes et la possibilité d'une transformation de ces espaces en logement en cas d'évolution du projet.**

### Points d'attention pour les parties communes :

- autonomie dans le fonctionnement (compteurs individuels) ;
- cuisine équipée ou pré-équipée (évier, four, micro-ondes, espaces de rangement pour les ustensiles et vaisselle...) pour permettre une polyvalence des usages : salon – café/ réunion collective/salle à manger/espace de projection/atelier d'activité physique/atelier de pratique artistique/lieu d'exposition, etc. ;
- espaces de rangement intégrés pour le stockage de matériels nécessaires aux différentes activités de l'association des habitants ;
- mobilier léger et solide, empilable et escamotable..., bureau pour le gestionnaire ;
- supports d'accrochage pour informations et visuels permettant de communiquer sur les activités, rencontres et échanges mis en place dans le cadre du projet social. Ces supports seront disposés dans les lieux de passage des habitants : le hall, la loge, la salle commune, les parties communes à proximité des ascenseurs...
- système de climatisation.



### ■ Les prestations des logements, adaptées à chacune des cibles

**Pour l'ensemble des logements :** une installation domotique/numérique permettant d'améliorer l'usage du logement et de faciliter la communication entre les résidents et entre les résidents et le bailleur. Il conviendra pour chaque résidence d'évaluer le dispositif mis en place.

**Pour les seniors :** douche extraplate avec cabine de douche, barres de maintien dans la douche et les w-c, sols antidérapants, volets électriques sont à prévoir et éventuellement un cheminement lumineux sur détecteur entre chambre et sanitaires par exemple.

**Pour les jeunes :** douche, kitchenette pour les T1bis (frigo, plaques électriques, plan de travail, rangement) et en fonction du nombre de logements du programme (les logements T1bis pourront être sans sortie pour machine à laver le linge si une buanderie collective est créée dans la résidence).



**Prendre en compte l'équipement des logements pour les futures attributions afin de toujours respecter l'équilibre entre les différents publics.**

### ■ Les prestations des espaces extérieurs

En fonction du projet de résidence, plusieurs espaces extérieurs peuvent être mis en place :

- un jardin partagé avec un point d'eau pour l'arrosage ;
- des bancs pour les personnes âgées ;
- un local de rangement pour les outils de jardinage ;
- l'ameublement du jardin ;
- un espace de jeux pour les jeunes enfants.



**La signalétique doit être particulièrement étudiée et adaptée de telle façon que les locataires se repèrent vite et qu'ils puissent se diriger facilement vers les espaces collectifs.**





## **COMMENT RÉUSSIR LA COMMERCIALISATION ?**



*L'enjeu est important. Il faut attribuer rapidement les logements à la livraison, puis maîtriser la vacance en maintenant les quotas.*

**Le projet doit ainsi être « partagé » par l'ensemble des partenaires et par les futurs locataires : il faut obtenir une adhésion forte au projet.**

La réussite du projet immobilier nécessite :

- de **préparer la commercialisation** des logements afin que les attributions soient réalisées en tenant compte de la double affectation des logements : en fonction des réservoirs et en fonction des cibles des futurs locataires : jeunes, familles, seniors ;
- de **sensibiliser puis d'impliquer les réservataires et les futurs locataires** au projet intergénérationnel de la résidence.

Une pré-commercialisation doit être organisée très en amont. Il est indispensable de mettre en place des supports marketing (plaquettes, flyers...) et d'associer les collectivités locales, les réservataires et les différents partenaires.

## **Présentation du projet intergénérationnel à la ville**

Il est souhaitable que la ville soit impliquée dès le début dans la conception de la résidence.

Une première réunion avec la ville doit permettre à CDC Habitat de présenter les modalités proposées pour réussir la commercialisation des logements et le projet social. Les engagements communs et les différents documents permettent l'adhésion des futurs locataires au projet : charte, plaquette, questionnaire, flyers.



## ■ Présentation du projet intergénérationnel aux réservataires

Lors du montage de l'opération, les modalités d'attribution doivent être définies avec les réservataires. Il est nécessaire de valider le profil des futures locataires et de négocier les typologies des logements réservés, par exemple :

- **personnes âgées** = personne seule retraitée de plus de 60 ans, ou couple dont l'un au moins est retraité et a plus de 60 ans ;
- **jeunes** = jeune actif seul de moins de 30 ans ou en couple si la somme des âges est inférieure à 60 ans, sans enfant ;
- **famille** = ménage qui ne répond pas aux critères des deux catégories précédentes.



Pour la clientèle senior, plusieurs pistes doivent être explorées en parallèle :

- **demandeurs de logements de la ville** : la ville a une bonne connaissance des demandeurs seniors, ceux-ci souhaitant restés logés dans la même ville, proche de leurs amis, de leur réseau de connaissances, des commerces, etc. ;
- **locataires de plus de 60 ans du parc CDC Habitat** : ceux-ci peuvent être intéressés par un parcours résidentiel. Le parcours résidentiel en interne devra être suffisamment valorisé à travers des opérations de communication ;
- **personnes identifiées par les structures de la ville** : CCAS, clubs, etc. ;
- **mobilisation des Centres Locaux d'Information et de Coordination départemental (CLIC)** qui possèdent en général une bonne connaissance du public senior, de ses attentes et de ses besoins.

Pour faciliter l'attribution :

“ Sur le département de Loire-Atlantique, la préfecture a cédé ses droits aux mairies. De ce fait, le quota de 50% de personnes âgées est plus facile à respecter. ”

Patrice Georget, directeur d'agence de Couëron (CDC Habitat DIR Grand Ouest)



- **Vigilance des équipes de commercialisation sur le maintien des quotas d'attribution.**
- **Risque de désengagement des partenaires une fois que le projet est ouvert** : pour les impliquer et résorber la vacance à la rotation, il est conseillé de signer des conventions de réservation avec des garanties d'occupation.
- **Problématique des règles d'attribution dans le secteur conventionné** : assouplissement possible par le biais d'échanges (les droits à réservation sont reportés sur d'autres résidences) ou de cession de droits.
- **Contraintes liées au respect des plafonds de ressources.**

## ■ Comment monter le projet social et le faire vivre ?

La résidence intergénérationnelle qui accueillera des seniors, des familles et des locataires plus jeunes, seuls ou en couple, constitue un excellent facteur de lien social. Outre les occasions de rencontres des locataires permises grâce à la configuration et la situation des logements et des espaces communs, il s'agira de favoriser les relations et les échanges au sein de la résidence.

Il est **important de construire un projet social**, qui sera la garantie d'une formule créatrice de lien social et de solidarités intergénérationnelles. L'élaboration du projet repose sur l'interprétation des besoins et leur traduction en une organisation adaptée et en une offre d'activités et de services correspondant aux attentes des habitants et des partenaires.

### ■ L'identification des partenaires et des personnes ressources

Il s'agit dans un premier temps d'élaborer un diagnostic des besoins. Les partenaires institutionnels et associatifs (CCAS, centres sociaux, CLIC, MDPH, Cnav) sont à rencontrer afin de définir avec eux le contenu d'un projet social répondant aux besoins du territoire.



#### Formation du personnel nécessaire

Le coût pour le régisseur ne rentre pas dans le cadre des charges récupérables.

Pour faire vivre le projet social, il faut du personnel formé, motivé et un accompagnement est indispensable.

En Île-de-France, CDC Habitat a fait le choix de recruter des gardiens régisseurs. Ils participent à la gestion sociale, à la relation de proximité avec les clients et partenaires et à l'animation. Une fiche de poste spécifique a été élaborée.



## ■ L'accompagnement des habitants

La participation des habitants à la vie de leur résidence ne va pas de soi. La mobilisation est avant tout un travail d'écoute, de dialogue et de création d'un lien de confiance. Il est important de mobiliser les locataires lors de la première année de fonctionnement de la résidence afin de fédérer le plus grand nombre d'habitants autour de projets collectifs.

L'accompagnement des habitants se réalisera sous plusieurs formes : accueil spécifique des locataires, ateliers thématiques, accompagnement individuel.



Résidence Les Myosotis - Saint-Mars-du-Désert (44)

## ■ L'utilisation des espaces communs

Créer le lien, c'est d'abord se connaître et se rencontrer régulièrement. Les modalités d'utilisation par les locataires du local partagé et des espaces collectifs (jardin partagé, kiosque de services...) devront être définies en concertation avec les locataires et les partenaires.

La rédaction d'une **charte de bien vivre ensemble** qui engage à une relation de voisinage conviviale et solidaire peut être réalisée en complément d'un règlement intérieur remis lors de la signature du bail.

En effet, la résidence doit être un lieu, investi par tous les locataires, géré démocratiquement et sans but lucratif. La charte permet aux locataires de mettre en pratique au quotidien les valeurs qui les réunissent, en s'appuyant sur des engagements définis en concertation. Un questionnaire peut être élaboré pour mieux connaître les attentes des locataires et ainsi proposer une charte adaptée et évolutive.

Idées d'engagements type :

- « je prends part à la vie collective » ;
- « je m'engage à chercher un nouveau logement dès que mon logement ne correspond plus à la composition familiale » ;
- « je fais confiance à la communauté des habitants pour inventer les solutions de vie collective ».



## **QUELLE OFFRE DE SERVICES ET QUELLES ACTIVITÉS INTERGÉNÉRATIONNELLES ?**

# ■ Privilégier les services et animations pouvant intéresser toutes les tranches d'âge

Au-delà des rencontres entre générations, de la convivialité et du respect entre les voisins qui conditionnent une ambiance agréable, le concept de l'habitat groupé intergénérationnel ambitionne un bénéfice pour l'ensemble de ses résidents en termes de fourniture de services à travers des échanges entre les personnes et les générations.

Certaines activités peuvent être intergénérationnelles, d'autres peuvent s'adresser à un public spécifique et seront organisées à un horaire adapté au public en question.



## Les services à domicile ou services à la personne

Au fur et à mesure de leur avancée en âge, certains locataires pourront perdre leur autonomie. Ils ressentiront alors des besoins d'assistance :

- assistance matérielle (aide pour le ménage, aide à la confection ou à la prise en charge des repas, dépannages divers) ;
- assistance à la mobilité (transport, accès aux courses) ;
- offre de soins (médicaux, paramédicaux, hospitaliers) ;
- coiffure à domicile ;
- livraison des courses, etc.

## Les services d'animation intergénérationnelle et de veille sociale

Assurés par les animateurs (associations, gardiens, etc.) :

- projet collectifs et animations ;
- mise en contact des locataires ;
- maintien du lien humain (visites régulières des locataires âgés).

Ces animations peuvent prendre la forme de projets collectifs et solidaires menés au sein des espaces partagés (organisation d'ateliers cuisine, appropriation d'un jardin partagé avec un calendrier de fonctionnement, fête des voisins, Pâques, fête de la musique, fêtes de fin d'année, etc.).

## Les services d'entraide

Il s'agit des services ponctuels que les habitants se rendront ponctuellement (assistance à une personne âgée en état de faiblesse, aide au déplacement de meubles lourds, gardiennage d'enfant ponctuel, etc.).



## Favoriser la signature de partenariat (ADMR, CCAS, Mutualité retraite...)

Suite à la signature d'une convention cadre de partenariat entre CDC Habitat en Île-de-France et le comité régional ADMR de l'Île-de-France le 14 juin 2016, l'ADMR met à la disposition des locataires un socle de services et assure un accueil régulier au sein de la résidence. CDC Habitat s'engage en contrepartie à communiquer aux locataires l'offre de services au moment de la signature du bail et à mettre à disposition de l'ADMR une partie des équipements communs. Les services sont facturés directement aux locataires.



Les espaces de vie peuvent être partagés par plusieurs partenaires ou associations (par exemple, entre le CCAS et l'association de locataires).

La réussite du projet est liée entre autres à l'intérêt et la diversité des services proposés. Un questionnaire peut être lancé auprès des locataires pour cerner leurs besoins et demandes.

#### ■ Le coût des services

Les services sont proposés de manière indépendante du contrat de location. Les charges liées aux locaux communs doivent être facturées directement au preneur des locaux (association par exemple).

Le preneur du local commun se chargera de facturer ses prestations aux locataires et y intégrera éventuellement ses coûts de fonctionnement.



#### Tenir compte de l'incertitude quant à la durée d'adhésion des locataires aux services

À l'entrée dans les lieux, il est possible de faire signer aux locataires un engagement d'adhérer aux services en partenariat avec les acteurs de vie de la résidence, mais il ne peut ni être une condition à la location ni être lié au bail.



Résidence Hortensia - Carrières-sous-Poissy (78)

## CONCLUSION





Résidence Marie Curie - Bussy-Saint-Georges (77)

La gestion de la résidence intergénérationnelle nécessite un investissement spécifique de la part du bailleur gestionnaire pour assurer la pérennité du projet social et le bon fonctionnement de la résidence.

En effet, la dynamique de départ, portée par les partenaires s'essouffle avec le temps, faute de relance et d'ajustements du projet social. Or l'enjeu pour CDC Habitat est bien d'installer dans la durée le fonctionnement de la résidence intergénérationnelle, pour étoffer son offre de services.

Pour pérenniser ces résidences dans le temps, des évaluations seront engagées pour vérifier l'adéquation entre les prestations choisies et les besoins des locataires. CDC Habitat doit trouver l'équilibre entre les contraintes de gestion d'une telle résidence et la satisfaction du client. C'est la condition pour réussir cette cohabitation.



CDC Habitat analyse les grands enjeux de la transition démographique et sociale en matière d'habitat et présente ses solutions dans un ouvrage inédit, disponible sur [www.cdc-habitat.com](http://www.cdc-habitat.com)

Travail préparatoire à la rédaction du livret réalisé par un groupe de travail inter-filières et inter-directions, au cours de trois ateliers :

- 1.** Définition de la résidence intergénérationnelle  
Règles d'attribution et commercialisation (spécificités)
- 2.** Les services et prestations  
La gestion des locaux communs  
La facturation des charges
- 3.** Incidences dans le montage des opérations  
Identification des contraintes de gestion  
Mise en évidence des points de vigilance



33 avenue Pierre Mendès France - 75013 Paris

Tél. : 01 55 03 30 00

[www.cdc-habitat.com](http://www.cdc-habitat.com)

