



 L'essentiel de la réunion de conjoncture du 10 juillet 2019



En 2009, l'Agence d'urbanisme organisait la première rencontre entre professionnels de l'immobilier et techniciens des collectivités pour partager les évolutions de la conjoncture immobilière de l'agglomération mulhousienne. En 2019, 10 ans plus tard, à partir des supports élaborés à l'époque et des nouvelles données actualisées, l'AURM a souhaité partager une analyse retrospective avec un zoom sur le marché mulhousien, ses atouts, ses faiblesses et ses enjeux pour l'avenir.

## 1. Tendance actuelles sur le marché immobilier

La première partie de la rencontre a permis de reposer le **contexte socio-démographique** dans lequel évolue l'agglomération. L'Agence a été amenée tout au long de l'année, à traiter des **données statistiques** : évolution de la population et ses caractéristiques, construction de logements neufs, analyse des loyers, niveaux de prix de vente.... La présentation contenant les cartographies et analyses est disponible sur le site internet de l'AURM.

## 2. Comment a évolué la perception de la ville de Mulhouse depuis 10 ans pour les professionnels de l'immobilier ?

Le ressenti des différents participants a été résumé ci-après sous forme de verbatims (réactions consignées dans les cadres oranges).



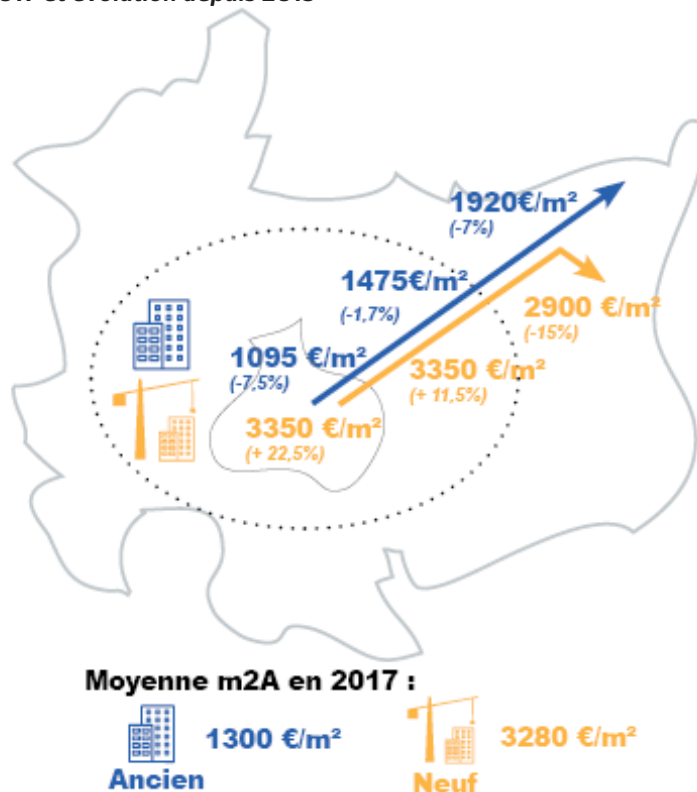
"L'image du quartier Fonderie a change" - à gauche le programme de lofts l'Atelier, à droite, les White lofts au centre ville



## 1. Investir et accéder à la propriété à Mulhouse

- Un **marché immobilier neuf ralentit**: le rythme de construction de logements neufs est faible à Mulhouse comme en périphérie.
- Les **prix de vente restent à un niveau bas**, notamment dans le parc de logements anciens. Si les prix moyens des logements neufs à Mulhouse et dans la première couronne sont sensiblement identiques, on note une légère baisse des prix moyens du neuf dans la périphérie la plus éloignée.
- Les **taux** de crédits immobiliers sont toujours **très favorables**.
- L'**écart de prix entre le neuf et l'existant est important**. Le niveau de la fiscalité est élevé, "les taxes foncières sont très chères, parfois même quasiment le double qu'ailleurs".

Prix de vente moyen des appartements dans la région mulhousienne en 2017 et évolution depuis 2013



Des écarts de prix pouvant varier du simple au triple entre le neuf et l'existant

### REACTIONS

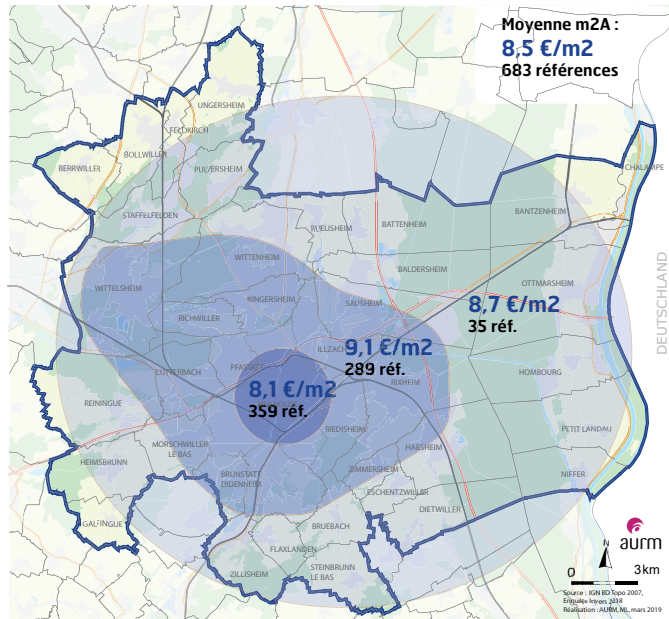
#### Perception des professionnels participant à la réunion

- "L'attractivité de la **rentabilité** de Mulhouse commence à payer. On a aujourd'hui des **investisseurs qui viennent du Luxembourg, des parisiens et des strasbourgeois** qui sont attirés par la ville de Mulhouse. Il y a aussi un œil neuf de la part des locaux mulhousiens (particulier comme promoteurs) qui regardent Mulhouse avec un **regain d'intérêt**. C'est peut-être l'effet taux. On voit en effet apparaître, **sur le parc existant, une dynamique d'investissement** qui reprend".
- Sur le Nouveau Bassin, la **dynamique d'investissement** est forte. La commercialisation des programmes "Allure" et "Elegance" portés par Pierre et Territoires se passe bien.
- « L'attrait du B1 nous encourage, car cela permet de sécuriser les ventes aux investisseurs qui représentent entre 30% et 40%. Cela **permet une dynamique indispensable** pour se lancer dans la réalisation. »
- "Une partie des acquéreurs de l'Almaleggo, sont des **investisseurs vivant à proximité de la frontière bâloise**. Ils comptent mettre leur bien en location mais avec le **projet d'occuper le logement plus tard**, lorsqu'il reviendront vivre en ville. Ils sont attachés à la ville, à son histoire, à ce qu'elle représente. "
- "Il y a 8, 10 ans beaucoup d'investisseurs nationaux s'adressaient aux services municipaux en disant « vous avez de la chance que je vienne investir ici » alors qu'aujourd'hui on a **8 investisseurs qui se présentent pour un projet**."
- "En agence bancaire, je vois surtout des **primo-accédants qui reviennent** aujourd'hui. Ils **recherchent des 4 ou 5 pièces au centre-ville**. Les investisseurs recherchent de plus petites surfaces du côté de l'Université et de Brunstatt. Au centre-ville, mis à part les pépites avec des terrasses cachés qui vont bien se vendre, **c'est plus compliqué** car les investisseurs ont peur de perdre des billes lors de la revente. Le secteur de la caserne Lefèbvre est parmi les moins attractifs".
- "Il y a une **paupérisation des propriétaires** dans le quartier Neppert."
- "Le **marché est détendu: les prix sont très bas** par rapport au Bas-Rhin. On a presque des prix plus élevés dans les Vosges que dans les quartiers de Mulhouse, où ce n'est vraiment pas cher. Ça peut décourager les propriétaires. »





## 2. Louer à Mulhouse



### REACTIONS

#### Perception des professionnels participant à la réunion

- “C’est **difficile de faire venir en location**. En plus, il n’y a **pas beaucoup de programmes neufs**. Or c’est ce que les jeunes recherchent. Des biens neufs, ou récents, sans travaux, équipés. A Mulhouse, ils ne trouvent pas. Ils recherchent à la périphérie de Mulhouse. Sur le secteur Saint-Louis l’offre est presque trop importante par rapport à la demande. La loi Pinel permet un **loyer raisonnable, pas trop en décalage avec les prix de marché**. »

*Une augmentation des loyers proportionnelle à l’éloignement de la ville centre*

## 3. Enjeux

### 3.1. L’image de Mulhouse

#### REACTIONS

#### Perception des professionnels participant à la réunion

- “**Mulhouse change**, mais beaucoup la voit comme une “zone”. Elle a du mal à attirer parce qu’elle a l’**image d’une ville très modeste**. Les investisseurs lui préfèrent la périphérie, alors même qu’au centre-ville, les prix sont les moins élevés.”
- Témoignage : « je travaille pour un promoteur local qui veut développer le Haut-Rhin. L’agence voudrait surtout développer Colmar et les 3 Frontières et installer l’agence côté Saint-Louis ou Colmar. J’ai bataillé pour l’installer à Mulhouse car j’ai vu la **transformation de Mulhouse, qui me rappelle celle de Marseille notamment le quartier du Port**. A Mulhouse il y a de belles choses à faire. Avant je travaillais chez des grands promoteurs et leur crédo c’était de ne pas rentrer à Mulhouse, ne pas développer Mulhouse. Dans l’imaginaire collectif c’est une ville dangereuse (parallèle avec Détroit). »
- “**Mulhouse a une mauvaise image**, l’image d’une ville où tu ne veux pas t’attarder. Les mulhousiens eux-même, ont une vision négative de leur ville.»

### 3.2. Améliorer la qualité du parc existant et ancien

#### REACTIONS

#### Perception des professionnels participant à la réunion

- Pour les participants, il faut **encourager les rénovations (notamment énergétiques) dans le parc de logements existants pour redonner de la valeur**
- “La **valorisation du patrimoine industriel unique** de Mulhouse (DMC, Fonderie...) constitue un vecteur d’attractivité”
- “**Tour de l’Europe : La ville s’investit**. Elle a racheté le restaurant et d’autres biens. Il faut trouver un modèle économique pour redonner de la valeur à cette tour et la rénover. »
- « La collectivité est attentive à ça. **Le permis de louer va permettre de faire le ménage dans les marchands de sommeil**, qui échappent aux agences immobilières. On va d’abord tester ce dispositif dans le secteur de la Fonderie et dans le secteur de l’avenue de Colmar. C’est la **responsabilité des pouvoirs publics d’assainir et requalifier l’ensemble du parc immobilier** pour ne pas laisser construire n’importe quoi. Aujourd’hui on peut dire « non » à des projets.
- “Les demandes des investisseurs ne portent pas que sur des 3 ou 4 pièces mais aujourd’hui des 3 ou 4 pièces Bis, des **espaces hybrides**. Il faut inventer de nouvelles façons d’imaginer l’espace pour sortir des standards, vers des espaces modulables. »





## 2.2. Animer la ville pour la rendre attractive

REACTIONS

### Perception des professionnels participant à la réunion

- **Jouer sur les équipements.** “Pour attirer des CSP+ à Mulhouse ((exemple: ménages expatriés), il faut proposer une offre adaptée notamment scolaire. Les écoles bilingues sont des atouts, certaines personnes choisissant d’habiter à Bâle juste pour l’école bilingue. L’année prochaine, **une école internationale s’implantera à Mulhouse**”.
- **Animer la ville. « Le divertissement est un aspect important pour les jeunes mais également les cadres** (souvent stressés donc ayant besoin de décompresser). L’animation urbaine est capitale pour l’attractivité résidentielle. Il faut encourager les terrasses et contrôler la qualité des commerces : pas uniquement des restaurants, mais aussi des bars, des discothèques... Ça manque !”
- **Accroître la qualité de vie.** “Il faut **réanimer le canal avec les bateaux**, créer un cadre agréable, donner plus d’atouts à la ville pour contre-balancer le côté « obscur » et faire venir une population attirée par les grandes villes. Il y a quand même déjà un engouement de la part de ménages qui reviennent, qui achètent des appartements avec terrasse, des pépites, des lofts... La loi Pinel c’est bien et elle rassure les banquiers, mais il ne faut pas se reposer là-dessus. Il faut un **équilibre potentiel entre les propriétaires bailleurs et les propriétaires occupants** dans la programmation”.



“A Mulhouse, il faut pouvoir faire la fête!  
” - Photos du restaurant Nomad à la Fonderie et de la maison Engelmann au centre ville

## Remerciements

A tous les acteurs publics ou privés qui ont contribué à améliorer la connaissance du marché et à enrichir les échanges : M. Freiermuth (Trianon Résidences), Anne Sophie Wahl (Banque Populaire), Jean Michel Hoff (Domial), Dorothee Legrain (ALEOS), David Deloule (Ciloge- groupe Procivis), Pierre Quatmam (Médiater), Thierry Defont-Reaulx (Procivis Alsace), Gilles Bietiger (Pierre et Territoires Alsace), Amandine Mallick (Action Logement), Corinne Beaudrey (Sodico), Catherine Altenburger (Nexity Mulhouse), Serge Gasser (Nexity Mulhouse), Jérôme Broglé (Fnaim 68), Romain Hartmann (VEP), David Bauer (SCP Bauer et Mendel -notaires associés), Lalia Douis (Citivia), Mathieu Bitterlin (Citivia), Catherine Herbst (Atik SA), Stephan Graesslin (Ville de Mulhouse), Vianneyte Mouglin (Desaulles Idre), Jean François Hurth (Loft compagny), Claude Di Giuseppantonio (SODICO), Alexandre Bucher(Desaulles Idre) et Théo Jelsch (Desaulles Idre).

### Pour en savoir plus...

#### “le marché locatif privé en 2018”

Des valeurs moyennes détaillées selon l’âge du parc, sa taille, son niveau d’équipement....

#### “Récits mulhousiens n°3 : Mulhouse, où les modes d’habiter se réinventent”

Les récits mulhousiens forment une série de 5 publications. Ils présentent un panorama des adaptations du cœur d’agglomération, présentes et prochaines.

#### “Population, familles, actifs, diplômés, ... Portrait des habitants de l’agglomération mulhousienne”

Cet atlas sert de base d’observation de l’agglomération Mulhousienne.

Réalisés par l’AURM. A télécharger sur: [www.aurm.org](http://www.aurm.org)



Essentiel édité par :

**Agence d’Urbanisme de la Région Mulhousienne**

33 avenue de Colmar.

68200 Mulhouse

Tel : 03 69 77 60 70

[www.aurm.org](http://www.aurm.org)

Directrice de la publication : Viviane BÉGOC

Rédaction :  
Jennifer KEITH

Edition : juillet 2019

Crédit photo/image : AURM  
sauf mention contraire

Reproduction autorisée avec mention  
de la source et référence exacte.

