

Quelle offre immobilière à développer pour répondre à un public de plus en plus nombreux et contrasté ?

L'essentiel de la réunion de conjoncture du 3 juillet 2015

L'Agence organise annuellement une rencontre entre professionnels de l'immobilier et techniciens des collectivités pour partager les éléments de conjoncture immobilière. Cette année, l'Agence propose d'enrichir cette rencontre en zoomant sur un public spécifique : les seniors. Sur la base de « l'atlas personnes âgées dans la région mulhousienne », l'Agence propose d'engager une discussion sur les enjeux du vieillissement de la population pour les professionnels de l'immobilier. Quelle offre développer face à la transition démographique à venir ? A quelles conditions ?...

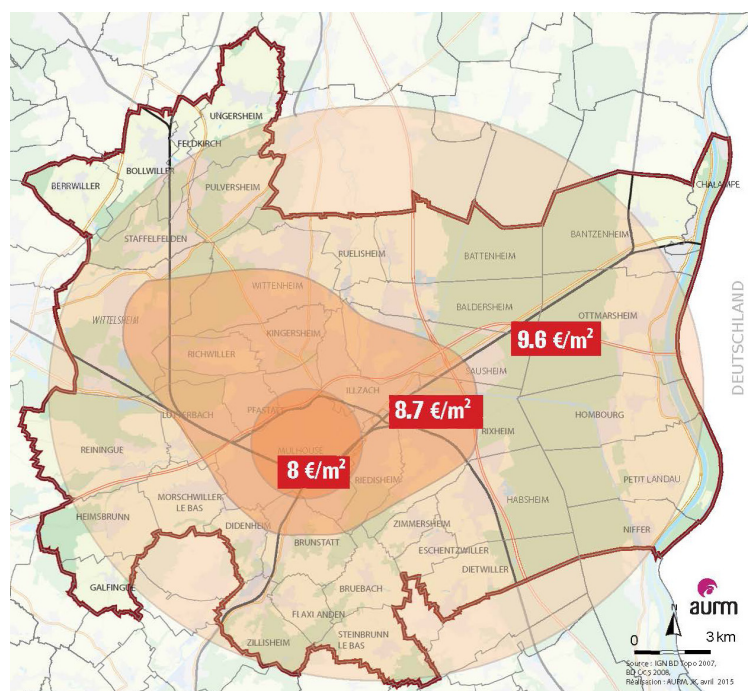
1. Etat des lieux et perspectives du marché immobilier en 2014/2015

L'Agence a été amenée tout au long de l'année, à traiter des données statistiques se rapportant au marché immobilier local: construction de logements neufs, analyse des loyers, niveaux de prix de vente (...) mais également à rencontrer des professionnels de l'immobilier. Les traitements et analyses statistiques et le ressenti des différents interlocuteurs a été résumé ci-dessous pour le confronter aux participants à la réunion (réactions consignées dans les cadres orangés).

1.1 Marché locatif privé

- une agglomération qui se caractérise par des loyers dans le parc privé assez bas, variant de 8 euros/m² en moyenne à Mulhouse à 9,6 euro/m² en moyenne en seconde couronne de l'agglomération.
- Un volume de locations en hausse mais de plus en plus de locataires fragilisés (hausse des impayés de loyers et de charges). Cette précarisation se traduit également par une plus grande rotation dans le parc locatif.
- Des locataires de plus en plus exigeants quant à l'équipement de leur logement (cuisine, espace extérieur ...) et une sensibilité plus forte au Diagnostic de Performance Energétique (DPE).
- Mulhouse est classée comme la ville ayant la meilleure rentabilité locative brute ((loyer annuel/prix du logement) x 100) par le site lavieimmo.com (mars 2015)

Prix moyen des appartements loués dans la région mulhousienne en 2014



Plus rares et généralement plus neufs, les logements loués dans les communes les plus éloignées de Mulhouse sont sensiblement plus chers.



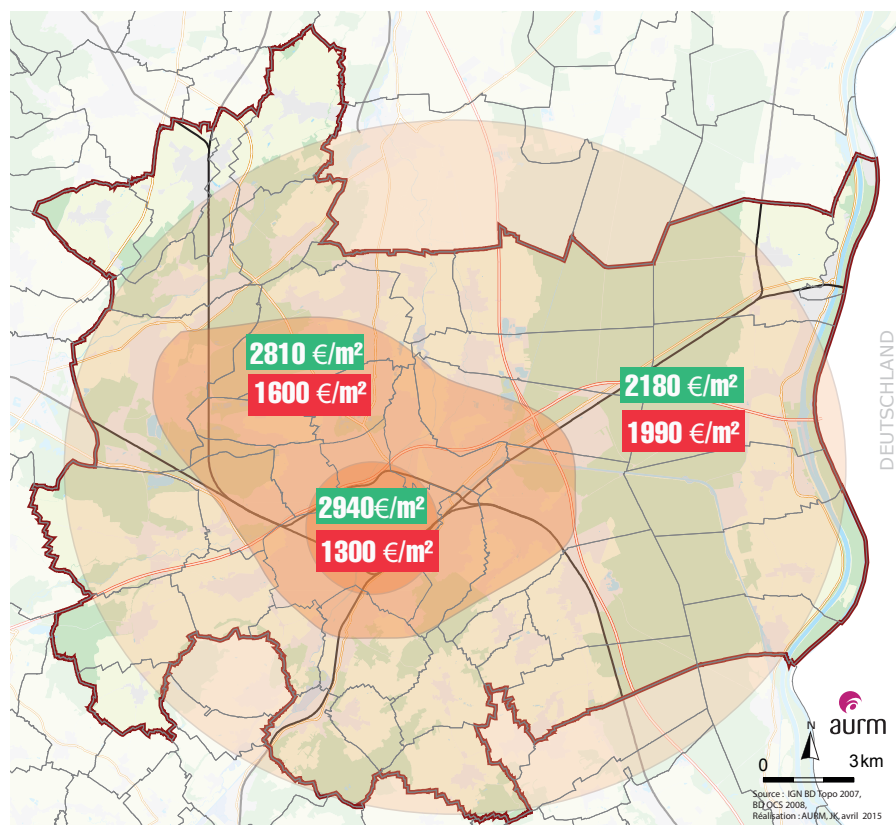
1.2 Marché de l'accession

- Un marché immobilier neuf peu dynamique : le rythme de construction de logements neufs est faible à Mulhouse comme en périphérie. Seuls 41 logements neufs en collectif ont été mis en vente le premier trimestre de 2015 !
- Les prix de vente restent à un niveau bas, notamment dans le parc de logements anciens.
- Les taux de crédits immobiliers sont toujours encore très favorables. Le taux fixe le plus bas sur 20 ans atteint 1,85%, le plus haut 2,30% selon les données de la CAFPI datées d'avril 2015.
- L'attractivité résidentielle de Mulhouse résulte de plusieurs facteurs dont: le tramway, le centre ville, la gare, les écoles privées Jeanne d'Arc et Jean XXIII, les programmes de maisons individuelles accolées, ou encore la qualité des espaces publics.
- L'attractivité des communes périphériques, s'explique notamment par : la proximité des axes autoroutiers (et des voies rapides), la proximité de Mulhouse ... tout en restant à l'écart (« on est à la campagne et proche de la ville»), la qualité des centralités périurbaines bien équipées.



Prudence, inquiétude et incertitudes sont les maîtres mots, pour les professionnels comme pour les ménages. Difficile pour les professionnels d'avoir une idée précise de l'évolution du marché immobilier.

Prix de vente moyen des appartements dans la région mulhousienne en 2013



■ Prix moyen dans le logement ancien

■ Prix moyen dans le logement neuf & moins de 5 ans

Un écart de prix variant du simple à plus du double entre le neuf et l'ancien

REACTIONS

Analyse du marché immobilier par les professionnels participant à la réunion

- Le **marché reste fragile**: la situation financière et économique des ménages semble toujours difficile, ce qui n'incitera pas à la reprise même si les taux d'emprunt sont encore bas.
- Le **foncier est plus cher en périphérie de la ville centre**, ce qui induit des prix de vente et des loyers tendanciellement plus élevés.
- Dans le neuf : les clients recherchent plus la périphérie, la proximité d'axes routiers, des communes dotées de service de proximité. **Les petits collectifs et l'habitat intermédiaire ont réellement le vente en poupe** (moins de parties communes donc moins de charges.)
- **Le dispositif Duflot /PINEL fonctionne bien dans la périphérie mulhousienne**. Il touche des **investisseurs locaux (patrimoniaux)** qui investissent près de chez eux. L'effet à Mulhouse ne se fait pas encore sentir (le changement de zone est très récent et n'a pas encore permis de monter des opérations). Mais **la ville centre devra encourager tous les projets, dans tous les quartiers**.
- **Les deux villes haut rhinoises classées en zone B1 (Mulhouse et Saint-Louis) ne sont a priori pas concurrentes**.





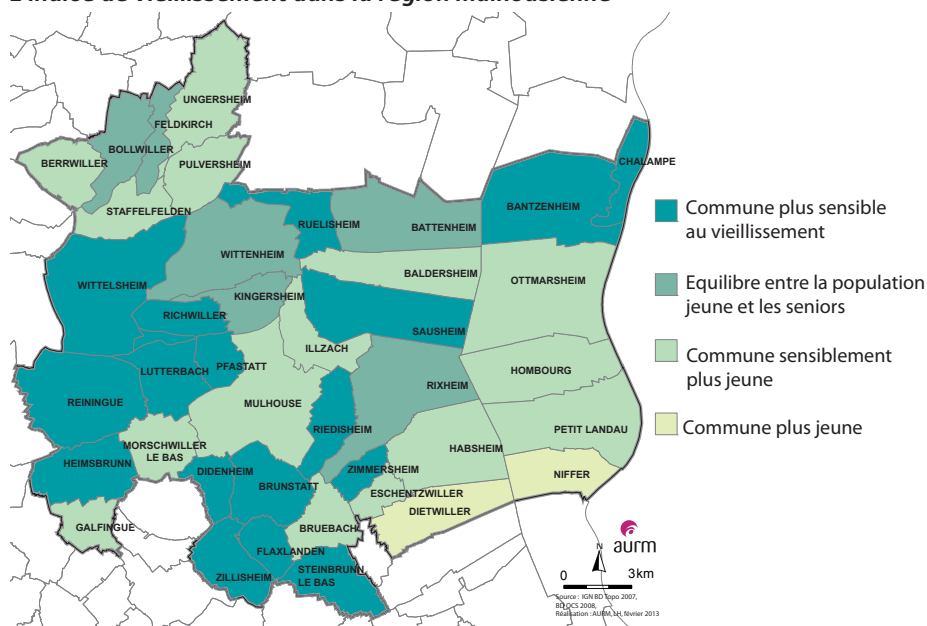
2. Zoom : L'impact et l'enjeu du vieillissement pour le marché immobilier local

Selon les projections démographiques établies par l'INSEE, la population de plus de 60 ans qui a atteint 20 % de la population totale en 2011, représentera plus de 30% de la population d'ici à 2030. De plus en plus de personnes âgées sollicitent les professionnels de l'immobilier (bailleurs, promoteurs, agents immobiliers...) Face à cette transition démographique, comment accompagner l'offre pour un public autonome mais vieillissant ?

2.1. La transition démographique en cours

- La problématique du vieillissement s'est accentuée pour une vingtaine de communes de la région mulhousienne en 10 ans.
- L'arrivée à l'âge de la retraite des derniers baby boomer va se poursuivre jusqu'en 2030-2040. Quadras et quinquas d'aujourd'hui seront ainsi les -nombreux-seniors de demain.
- Les seniors en 2030 seront plus fragilisés que les seniors actuels (ruptures professionnelles et familiales plus courantes, génération de la crise, difficulté d'acquisition d'un logement et par conséquent de se constituer un patrimoine immobilier).

L'indice de vieillissement dans la région mulhousienne

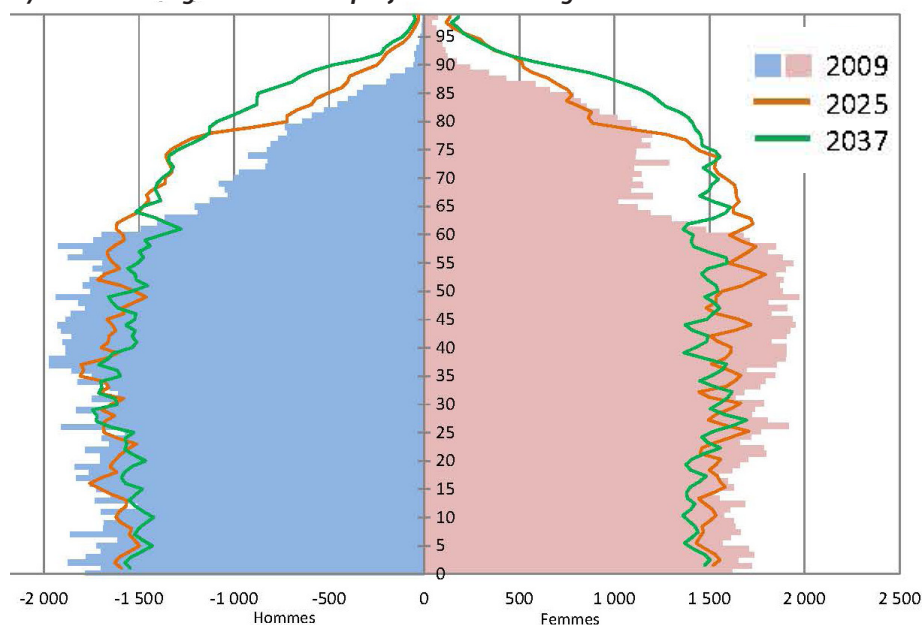


Qu'elles soient urbaines ou plus périurbaines, toutes les communes de la région mulhousienne sont touchées par le vieillissement de leur population

2.2. Vers des changements de paradigmes résidentiels des seniors ?

- 32% des résidences principales de la région mulhousienne sont occupées par un ménage dont la personne de référence est retraitée.
- Même si les effectifs restent faibles, de plus en plus d'habitants des villages situés en périphérie mulhousienne agés de plus de 65 ans, (re)viennent vivre dans la ville centre.

Pyramide des âges actuelle et projetée dans la région mulhousienne



Les seniors représentent 20% de la population en 2011. En 2030, ils passeront à 30%



REACTIONS

616 : c'est le nombre de demandeurs d'un logement social de plus de 60 ans en 2014 (soit 12% de la demande totale)

Sources : Fichier du numéro unique, AREAL

Une clientèle de seniors modestes en hausse selon les professionnels

- M. Werlen rappelle qu'aujourd'hui **1 sur 3 a plus de 60 ans** ce qui témoigne des difficultés des seniors actuels. Il y a 30 ans, un retraité n'empruntait pas parce qu'il disposait de suffisamment de ressources financières.
- M. Leroy observe un **retour de propriétaires âgés modestes dans le parc locatif social**. Le bailleur s'est doté d'un petit parc, de petites unités pour répondre à un public plus âgé.
- M. Probst s'interroge sur le changement de cap dans les parcours résidentiels classiques et rappelle que **la part des +60 ans demandeurs d'un logement social, augmente chaque année**.

2.3. Quelle offre résidentielle développer pour les seniors au vue de leurs caractéristiques socio-démographiques actuelles et futures ?

→ Les résidences seniors ?

L'Agence a projeté les exemples de résidences sociales en cours de commercialisation/construction.

- Elles sont constituées d'appartements individuels ou bien de maisons individuelles. L'objectif est d'assurer l'indépendance et la convivialité des résidents. Elles se composent d'infrastructures communes telles que un restaurant, un salon, un accueil, un espace forme... Plusieurs services sont également à la disposition des résidents tels que le ménage, l'aide à domicile, ou encore la blanchisserie.

- Deux exemples locaux sont évoqués :
 - L'organdi : programme de 125 logements à Kingersheim (Nexity)

- Les jardins de Daphnée, 57 logements (Immobilière K et Résidences APAlib)

- Cible : retraités autonomes et plutôt aisés (propriétaires ou investisseurs)



L'Organdi à Kingersheim : résidences seniors de 125 appartements (studio au 3 pièces), avec espace extérieur privatif et parking + un restaurant et un bassin d'aquagym et de balnéo + services personnalisables



Les jardins de Daphnée à Riedisheim : résidence seniors de 57 appartements du 2 aux 4 pièces avec balcons + espaces communs accessibles à tous les résidents afin de bénéficier d'activités et de moments de partage + services personnalisables





REACTIONS

Des professionnels très sceptiques

- L'opération ressemblerait plus à un **coup marketing**. Il y aurait beaucoup d'habillage commercial. La **communication semble là aussi tournée vers les investisseurs**, et non vers les seniors. C'est la **défiscalisation qui est mise en avant**.
- Ce village seniors ne semble pas adapté aux seniors dans le sens où il reste loin des professionnels de santé ou d'autres équipements.
- Pas sûrs que ce type de produits fonctionne à long terme.

➔ L'autopromotion ?

L'Agence a diffusé une image du projet à Kaysersberg porté par UNANIM

- C'est le principe d'une maîtrise d'ouvrage collective. Des ménages motivés par l'acquisition de leur logement choisissent de se regrouper afin d'investir ensemble dans un projet immobilier, conçu pour répondre aux besoins d'espace, aux critères ainsi qu'aux possibilités de financement de chacun.

- Cible : mixité sociale et générationnelle recherchée.



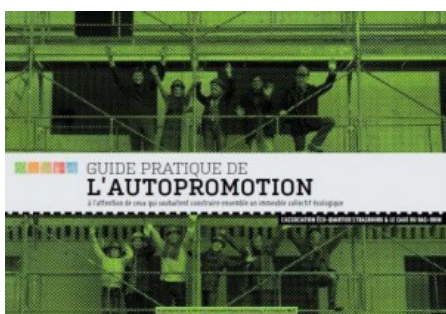
Projet à Kaysersberg : collectif de 6 logements. En fonction des souhaits des participants : possibilité de garages et jardins privés, ainsi que d'espaces mutualisés. Ce projet a séduit nombre de retraités qui n'ont pas donné suite faute d'avoir obtenu les prêts bancaires nécessaires.

REACTIONS

Une opportunité qui reste ponctuelle

- Il s'agit de **produits intéressants qui permettent de diversifier l'offre**. Si l'autopromotion représentait 1 à 2% du marché immobilier, ça serait déjà beaucoup. Néanmoins, **ce produit ne se substitue pas à la promotion immobilière classique** et éprouve encore quelques difficultés techniques: **le problème de l'assurance emprunteur dans ce montage** reste posé pour les seniors comme dans toute autre opération classique.

- Il y a une certaine **appétence pour les programmes en autopromotion de la part les seniors**.



Guide pratique de l'autopromotion à l'intention de ceux qui souhaitent construire ensemble un habitat collectif écologique.

Auteur : Association Ecoquartier, CAUE du Bas-Rhin. Edition : Strasbourg, Association Eco-quartier Strasbourg ; CAUE du Bas-Rhin, 2010, 223 p., ill. en coul. 22€





→ L'offre sociale des bailleurs ?

L'Agence a diffusé une cartographie localisant les résidences seniors du bailleur Habitats de Haute Alsace.



Lotissement seniors de Pulversheim (HHA): 8 pavillons individuels.

Qu'il s'agisse de logements en résidences accessibles et adaptés ou de foyers personnes âgées, les bailleurs sociaux ont eux aussi développé une offre alternative à la maison de retraite.

REACTIONS

Une piste intéressante s'il s'agit de petites unités

M.Leroy évoque des **opérations de petite taille** menées par Néolia qui fonctionnent bien. Les loyers y atteignent 500 euros/mois (frais relatifs à la conciergerie inclus). Ce sont des **beguinages qui restent des produits très ponctuels pour lesquels une étude de marché et d'implantation est indispensable** (accessibilité des transports en commun, proximité des services et équipements ...).

2.4. Perspectives

Les prises de parole des différents participants ont permis d'apporter collectivement une vision du marché immobilier pour les ménages retraités et les futurs seniors sur le volet spécifique de l'offre immobilière. Les professionnels de l'immobilier ressentent de plus grandes sollicitations de personnes âgées souhaitant vendre leur maison pour acheter un appartement et se rapprocher des centralités. Faut-il pour autant créer un produit spécifique aux seniors autonomes ? Les réponses penchent plutôt en faveur d'une grande mixité de produits à développer.

REACTIONS

Privilégier la diversité de l'offre classique plutôt que des logements estampillés "seniors"

- Le **public des seniors est très diversifié**, autant que la population "classique". Il y a ceux qui aiment vivre ensemble et y trouvent un équilibre, et ceux qui préfèrent se mélanger aux autres. Il y a ceux pour qui "c'est génial sur le papier" et d'autres qui oseront franchir le pas de vendre leur maison pour vivre dans un logement seniors : il faut **distinguer l'envie du passage à l'acte**. Le marché des seniors est multiple. Il faut **se méfier de la solution unique** et préférer une diversité des modes d'habitat pour les seniors. Il faudra rester vigilant pour pas **ne pas produire des "guettos de seniors" et ne pas flécher une opération sur une cible unique** (erreur commerciale).

- Il est important de **privilégier des opérations classiques de petites taille** (facilité à louer comme à vendre) : le grand ensemble ne séduit généralement pas non plus les seniors. L'essentiel serait peut être de **diluer l'offre à destination des seniors dans une offre globale**.

- le **logement intergénérationnel** est peut être une piste de réponse pour l'avenir (avec une charte à la clé...), mais **reste un signal faible**. La DDT68 fait remarquer que certains villages se repeuplent grâce à l'habitat intergénérationnel : les enfants eux même retraités reviennent vivre chez leurs parents.

- D'autres pistes méconnues ou souffrant d'un déficit d'image pourraient être un levier en matière de logement des seniors : il y a très peu de **ventes en viager et le démembrement reste peu connu**.



Remerciements

A tous les acteurs publics ou privés qui ont contribué à améliorer la connaissance des séniors et à enrichir les échanges : M. Benarbia (Alsagest/Agestia), Mme HERBST (ATIK SA), Mme Plawinski (SERM), Mme Lamey (m2A), M. Lhotte (m2A), Mme Amiens (APAMAD), Mme Aube (Ville de Mulhouse), Mme Giguet (CICAT68), M. Freiermuth (Trianon Résidences), M. Huffschmitt (DDT68), M. Leroy (Néolia), Mme Marchand (Foncia), Mme Hurst (m2A), M. Werlen (Crédit mutuel), Mme Hottinger (SERM), M. Probst (ADIL/Observatoire de l'habitat 68).

Pour en savoir plus...

“le marché locatif privé en 2014”

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

“les personnes âgées dans la région mulhousienne : état des lieux et principaux enjeux”

Des éléments de compréhension et de connaissance de ce public sous l'angle de la démographie, des ressources et des typologies d'habitat.

Réalisés par l'AURM

A télécharger sur:

www.aurm.org



Essentiel édité et imprimé par :

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

33 avenue de Colmar.

68200 Mulhouse

Tel : 03 69 77 60 70

www.aurm.org

Directrice de la publication : Viviane
BÉGOC

Rédaction :
Jennifer KEITH

Edition : juillet 2015

Crédit photo/image : AURM
sauf mention contraire

Reproduction autorisée avec mention
de la source et référence exacte.

