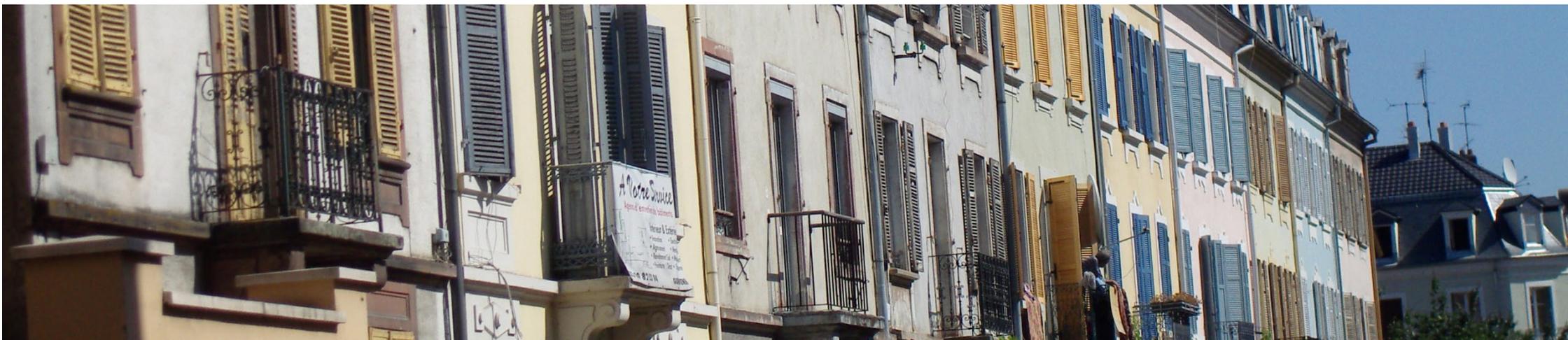




agence d'urbanisme de la région mulhousienne

Marché Immobilier dans la région mulhousienne en 2009

Rapport définitif
11/09



L'étude sur le marché immobilier dans la région mulhousienne a été pilotée par la Société d'Équipement de la Région Mulhousienne



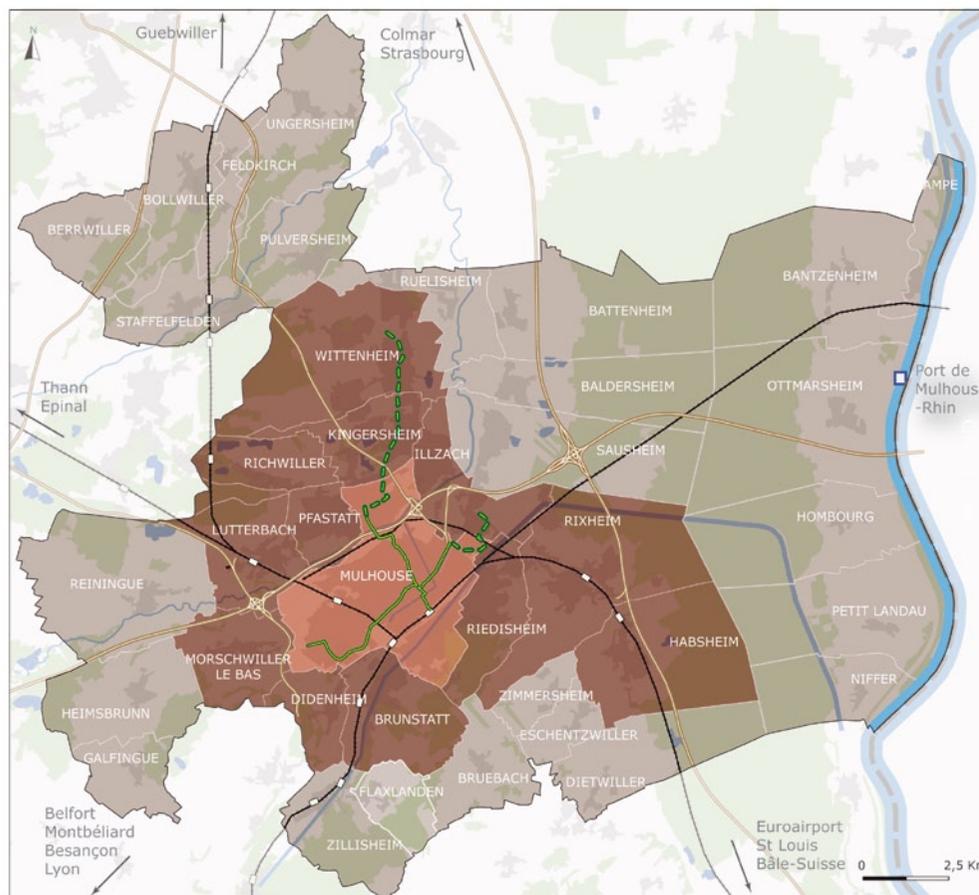
SOMMAIRE

Introduction.....	3
1. Les caractéristiques de l'OFFRE immobilière dans la région mulhousienne	4
Etat du stock : croissance du parc de logements	5
Etat du flux : vers une reprise des ventes en 2009 ?	7
Aides fiscales au secours du marché.....	11
Projet de loi Grenelle II : vers de nouveaux produits logements ?	14
2. Caractéristiques de la DEMANDE dans la région Mulhousienne	15
Qui loger aujourd'hui ? 1999-2006 : Evolutions démographiques	16
Situation socio-économique des ménages: une tension croissante.....	19
Profil des acquéreurs en 2007-2008.....	20
Accès facilité aux prêts bancaires pour résolubiliser les ménages.....	21
Infrastructures de transport : quel impact sur les choix résidentiels ?.....	23
Conclusion	25

RAPPEL : LES TERRITOIRES DE LA RÉGION MULHOUSIENNE

Armature urbaine de la région mulhousienne

- Ville centre
- 1ère couronne
(couronne verte et urbaine
dans le SCOT)
- 2ème couronne
(ensemble villageois
dans le SCOT)
- Réseau ferroviaire principal
- Réseau tramway
- Réseau autoroutier



Source : BD CARTO IGN®, 1999
Réalisation : AURM, 2007

- **Ville centre**: Mulhouse

- **Communes de la première couronne
(= communes vertes et urbaines)** :
Brunstatt, Didenheim, Habsheim, Illzach,
Kingsheim, Lutterbach, Morschwiller le
bas, Pfastatt, Richwiller, Riedisheim, Rix-
heim et Wittenheim

- **Communes de la seconde couronne
(= ensemble villageois)** :
Ungersheim, Feldkirch, Bollwiller, Staffelfel-
den, Berwiller, Pulversheim, Ruelisheim,
Battenheim, Bantzenheim, Chalampé, Ott-
marsheim, Hombourg, Petit Landau, Niffer,
Sausheim, Reiningue, Heimsbrunn, Galfin-
gue, Zillisheim, Flaxlanden, Bruebach, Zim-
mersheim, Eschentzwiller, Dietwiller.

INTRODUCTION

POURQUOI CETTE ÉTUDE?

Améliorer la connaissance du fonctionnement du marché local

Il est aisé de connaître les singularités et les tendances régionales, nationales, voire internationales, de l'évolution du marché immobilier. Les sources d'information sont nombreuses et variées (articles de presse, revues spécialisées, lettres d'information des professionnels du secteur...) et rendent compte régulièrement de la situation.

En revanche, la connaissance est plus partielle lorsqu'on souhaite analyser les tropismes locaux. En 2008, l'Agence d'Urbanisme a réalisé une première étude globale sur les caractéristiques et les évolutions du marché immobilier dans la région mulhousienne. Forte de son succès auprès des professionnels du secteur et à la demande du pilote de l'étude, la SERM, l'Agence a reconduit la mission cette année. Ce document en est le résultat.

Un tableau de bord de l'immobilier en région mulhousienne

Le but premier de cette étude est de donner aux professionnels et aux col-

lectivités, une vision la plus exhaustive possible du marché. Il constitue, de l'avis de professionnels ayant participé à la démarche en 2008, "un tableau de bord complet et détaillé du marché". Il permet de resituer l'activité immobilière proprement dite, dans un contexte général (évolutions démographiques, caractéristiques socio-économiques des ménages...).

Un outil d'aide à réflexion et à la décision

Pour les aménageurs/constructeurs, l'étude "complète l'approche commerciale sur le secteur mulhousien, ce qui permet de mieux orienter les dynamiques".

Dans le contexte actuel où le marché semble influencé par la mise en place de politiques locales en matière de foncier (mise en oeuvre du Pass Foncier) et d'habitat (perspective des prochains programmes locaux de l'habitat) l'étude peut constituer, pour les collectivités, un outil d'aide à la réflexion voire à la décision.

L'occasion de partager un moment d'échange

Après avoir mobilisé et analysé diverses données statistiques, l'Agence d'Urbanisme a réuni les experts locaux (promoteurs, constructeurs, agents immobiliers, banquiers, notaires, ADIL68...)

afin de partager des constats, confronter des avis et donner des perspectives d'évolution à court, moyen ou long terme. De l'avis des participants l'an passé, "les échanges avec les différents intervenants sont très motivants et permettent d'échanger nos expériences et nos connaissances, qui sont bien complémentaires".

ORGANISATION DE L'ÉTUDE

Architecture du document

L'étude s'articule selon deux parties :

- 1. l'OFFRE immobilière** : analyse et singularités du stock (parc de logements existants) et du flux (construction neuve) et dispositions influant l'offre (loi Scellier, Pass foncier)
- 2. la DEMANDE** : analyse des évolutions démographiques récentes, caractéristiques des ménages accédant à la propriété, critère de choix résidentiels, dispositifs ayant une influence sur la demande (doublement du prêt à taux zéro...).

Les indicateurs mobilisés

Les sources statistiques mobilisées sont nombreuses et variées. Pour caractériser l'état de l'offre, les fichiers

Sitadel (construction neuve), ECLN (commercialisation des programmes), PERVAL (prix de l'immobilier), Filocom (caractéristiques du parc existant) ont été exploités. L'analyse de la Demande s'appuie principalement sur les données de l'ADIL68 (profil de l'accédant), de l'INSEE (évolutions démographiques), du fichier Filocom (singularités des ménages) et du fichier des actes notariés Perval (caractéristiques des acquéreurs).

La contribution des professionnels de l'immobilier

Dans la perspective d'affiner la connaissance du marché et de confronter les analyses statistiques aux réalités de terrain, l'Agence d'Urbanisme a organisé une **réunion d'experts le 22 septembre 2009**. Y ont participé, les représentants de : Laforêt immobilier, la SPCIA, Néolia, la Fédération des Promoteurs constructeurs, Akérys, Alsagest, Maisons Elika, FL Résidences, le Crédit Mutuel, le Crédit Immobilier, le cabinet notarial Tresch & Thuet, l'ADIL68, la Direction Régionale de l'Équipement, la SERM 68 et la CAMSA.

La qualité des échanges nous a permis d'enrichir le document final par des "retours d'experts".



1. LES CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE IMMOBILIÈRE DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE

- *Comment a évolué la construction de logements neufs ?*
- *Y a-t-il une reprise des ventes (dans le neuf, dans l'ancien) ?*
- *La loi Scellier et la mise en place du Pass foncier ont-ils contribué à relancer l'offre ?*
- *Quelles sont les communes les plus attractives pour les promoteurs ? Pour quelles raisons ?*
- *Comment ont évolué les prix de l'immobilier sur les différents territoires de la région mulhousienne ?*
- *La confiance renouvelée des banques aux professionnels de l'immobilier a-t-elle permis de booster le marché ?*

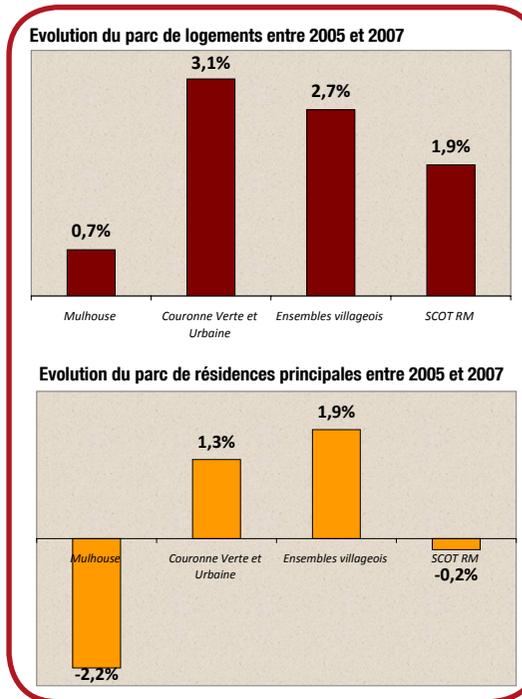
ETAT DU STOCK :

CROISSANCE DU PARC DE LOGEMENTS

Un parc de logements qui augmente sur tous les territoires

Entre 1999 et 2006, le nombre de logements et de ménages a augmenté dans la région Mulhousienne. C'est dans les communes les plus proches de la ville centre que la hausse est la plus forte. A Riedisheim comme à Wittenheim, malgré une baisse de la population, le nombre de ménages a augmenté du fait de la diminution de leur taille moyenne. Ce phénomène a entraîné un besoin en logements supplémentaires. Le desserrement résidentiel*, favorise un accroissement du nombre de ménages qui induit de nouveaux besoins en logements, sans forcément engendrer une hausse de population. Cette tendance touche Mulhouse et sa région comme beaucoup d'autres villes françaises.

* enfants qui décohabitent et quittent le foyer parental, augmentation des familles monoparentales, augmentation des petits ménages (1-2 personnes...)



Source : Filocom, DGI- 2007



Riedisheim

Entre 2005 et 2007, le nombre de logements a augmenté de 2% dans la région mulhousienne

Nombre de logements en 2007

- Mulhouse: **57 601**
- Couronne verte et urbaine: **46 123**
- Ensemble villageois: **18 912**
- Total: **122 636**

Source : Filocom, 2007

Nombre de RP en 2007

- Mulhouse: **48 452**
- Couronne verte et urbaine: **42 538**
- Ensemble villageois: **17 609**
- Total: **108 599**

Source : Filocom, 2007

Hausse généralisée du taux de vacance

En deux ans, le taux de vacance a augmenté de 2 points sur tous les territoires de la région mulhousienne. La source de la donnée, le fichier Filocom, définit un logement vacant comme un logement vide de meubles, qui n'est pas habité au 1er janvier. Cette source tend à surestimer le phénomène de vacance: elle peut cacher une stratégie d'évitement du paiement de la taxe d'habitation. Mais, quoiqu'il en soit, la tendance est partout à la hausse.

Pourquoi plus de logements vacants à Mulhouse?

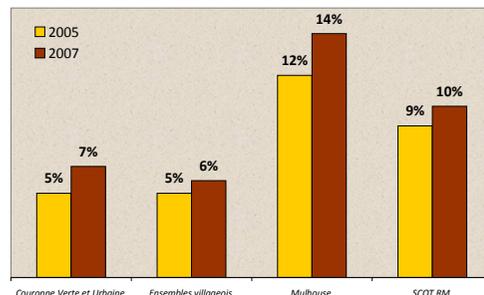
Mulhouse est le seul territoire qui a enregistré une forte baisse des résidences principales (-2.2%). Cumulée à la hausse du parc de logements vacants (8 339 logements en 2007 contre 7 085 en 2005), il en résulte que le parc total de logements a peu augmenté faisant ainsi fortement augmenter le taux de vacance. Les quartiers anciens ainsi que le centre historique restent toujours plus durement touchés par la vacance. Le niveau de confort et d'équipement, mais aussi l'image véhiculée par ces quartiers, peuvent expliquer cette concentration.

Nombre de logements vacants en 2007

- Mulhouse: **8 339**
- Couronne verte et urbaine: **3 042**
- Ensemble villageois: **1 087**
- **Total: 12 468**

Source : Filocom, 2007

Evolution du taux de vacance entre 2005 et 2007



Source : Filocom, DGI- 2007

La crise immobilière a-t-elle généré une augmentation des logements vacants ?

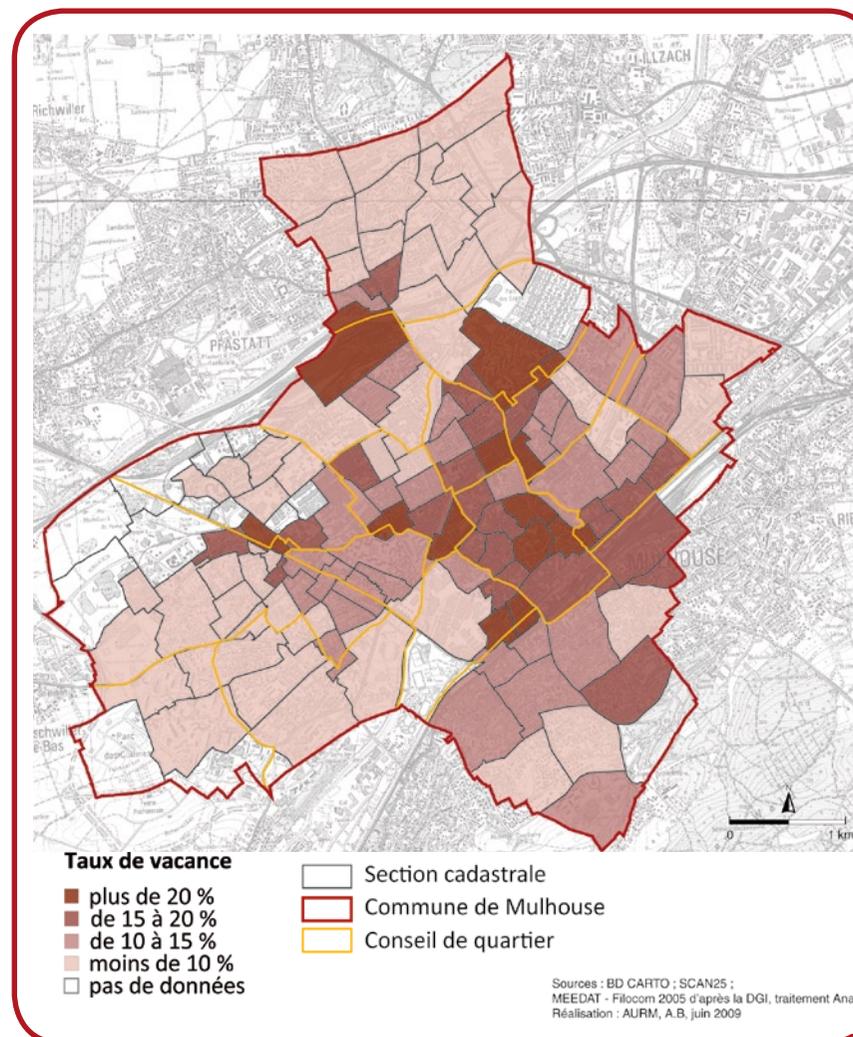
Retours d'experts

"Le phénomène de vacance touche le parc le moins bien entretenu ou délaissé". (M. Pasquier, FNPC)

"Le parc des années 1970-1980, très consommateur de charges, n'attire plus et se vide. Les gens sont très sensibles à la consommation énergétique de leur logement et à son niveau d'équipement. Les personnes sont devenues plus exigeantes que par le passé : une cuisine et une salle de bains équipées vont accélérer la vente ou la location d'un bien." (M. Wermelinger, FL Résidences)

"Cela fait donc sortir du marché des logements qui ne sont plus aux standards actuels. Il y a donc urgence à faire connaître les dispositifs d'incitation à la réhabilitation aux propriétaires de ces parcs en péril". (M. Pellissier, SERM68)

Taux de vacance en 2005 dans les quartiers de Mulhouse



ETAT DU FLUX :

VERS UNE REPRISE DES VENTES EN 2009 ?

La construction de logements neufs en baisse hormis dans la première couronne de l'agglomération

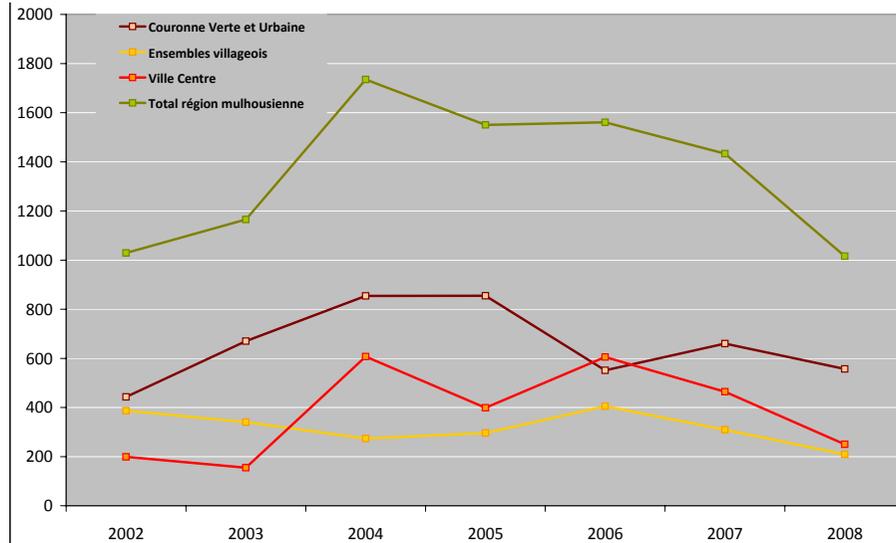
Le nombre de mises en chantier de logements neufs dans la région mulhousienne diminue depuis 2006. En France, le nombre de mises en chantier de logements neufs a reculé de 15,7% en 2008 par rapport à 2007. Compte tenu des prévisions établies au plan national, il est probable que la

baisse se poursuive en 2009 sur le territoire de la région mulhousienne.

"Les chantiers d'aujourd'hui sont les résultats de 2 ans de travaux antérieurs. En 2009, il y a moins de dossiers déposés. On a donc des incertitudes pour les 2 ans à venir" (M. Pasquier, FNPC)

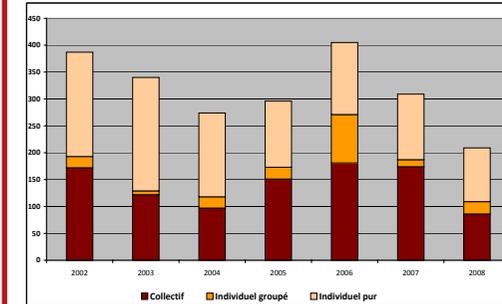


Evolution du nombre de logements neufs construits depuis 2002

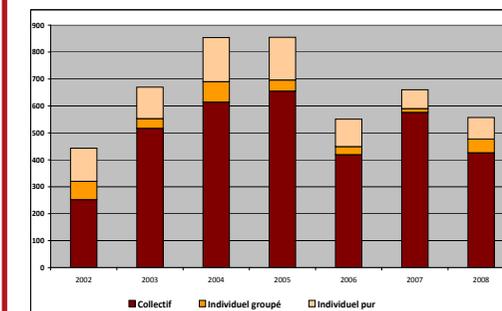


Source : Fichier Sitadel en date réelle d'ouverture de chantier, DRE

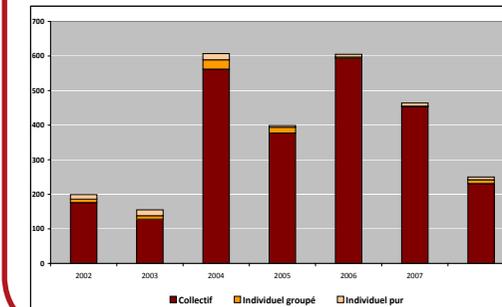
Typologie des logements neufs construits dans l'ensemble villageois



Typologie des logements neufs construits dans la couronne verte



Typologie des logements neufs construits à Mulhouse



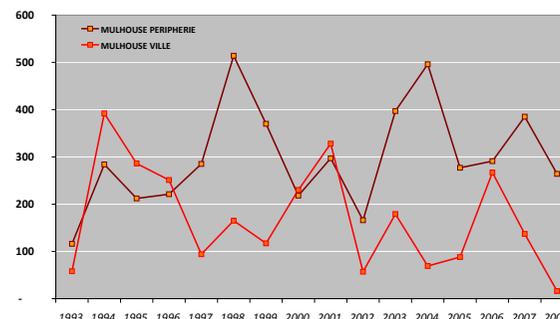
Source : Fichier Sitadel en date réelle d'ouverture de chantier, DRE

Forte baisse des ventes de logements neufs en 2008

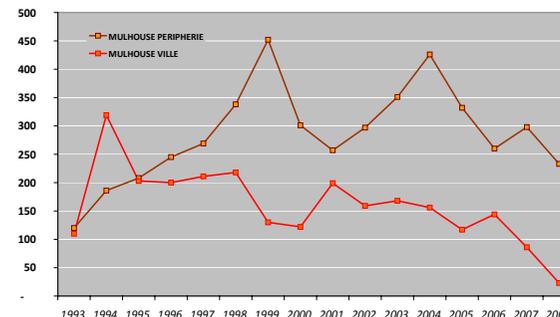
Depuis 2004, le nombre de logements vendus diminue. La baisse se chiffre à -80% entre 2004 et 2008 pour Mulhouse Ville et -30% pour la périphérie de Mulhouse. En 2008, le niveau des ventes est le plus bas observé depuis 1996 pour la périphérie de Mulhouse. Pour Mulhouse, le niveau des ventes est le plus bas jamais observé depuis 1993 (origine de la série statistique).

Selon les dernières données de la CE-BTP, entre le dernier trimestre 2008 et le premier trimestre 2009, les ventes ont continué de diminuer dans la région mulhousienne, à l'image de la tendance régionale. Ce phénomène a eu pour conséquence de freiner la mise sur le marché de logements neufs: la préoccupation des promoteurs est plus de réduire leurs stocks que de lancer de nouveaux programmes.

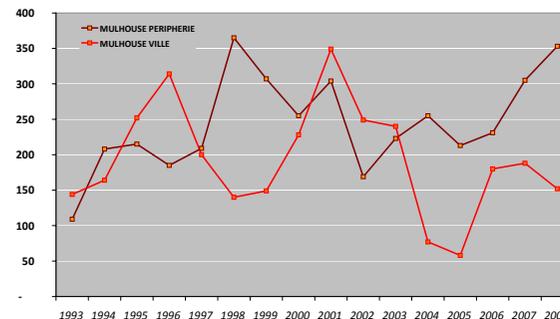
Evolution du nombre de logements mis en vente (4ème trimestre)



Evolution du nombre de logements vendus (4ème trimestre)



Evolution du nombre de logements disponibles (4ème trimestre)



Source : Fichier ECLN, DRE



Baisse des prix,
frais de notaires
offerts, cuisine à
1 euro ... mais les
ventes de logements
neufs n'ont pas
décollé en 2008



Des investisseurs plus exigeants à Mulhouse

“ Il y a 2 ans, on n'hésitait pas à venir sur Mulhouse. Aujourd'hui, on est beaucoup plus prudents, notamment en matière de production du parc locatif. On est beaucoup plus sélectifs sur les terrains, sur les quartiers d'implantation, sur le nombre de logements qu'on va produire. On est beaucoup plus vigilants sur les projets qu'on aura à Mulhouse même si on a eu de bonnes surprises en matière de commercialisation sur le programme de la Fonderie (135 logements)”.

(M. Bistorin, Akerys)



Incertitudes sur une reprise en 2009

La Fédération des promoteurs constructeurs se refuse à considérer 2009 comme une année noire. Elle table, au contraire, sur un rebond à la fin de l'année grâce au plan de relance de l'économie. "Les dispositions de ce plan, notamment les mesures fiscales pour les investisseurs et le doublement du prêt à taux zéro pour le logement neuf, inciteront les promoteurs à relancer le développement d'opérations. A compter de septembre, il devrait y avoir une reprise des mises en chantier grâce aux mesures du plan de relance" a déclaré à l'AFP le président de la FPC, Jean Francois Galliba (source: Batiactu, 29/04/2009).

Après le trou d'air en 2008, il semble, d'après les professionnels régionaux, que les conditions du marché s'améliorent à compter du second semestre 2009.

Un attentisme encore en toile de fond

Malgré les diverses mesures mises en place pour relancer le marché (défiscalisation Scellier, Pass foncier, doublement du PTZ, baisse des taux de crédit immobilier), le marché de l'accession à

la propriété dans la région mulhousienne reste dominé par un fort attentisme lié à la récession économique et à la hausse du taux de chômage.



Quels sont les effets locaux de la crise immobilière?

« On ressent un glissement de projets en accession vers la location. On est sollicités par des promoteurs qui avaient des programmes en accession qui nous proposent de les transformer en locatif. Certains de nos propres programmes initialement réservés à l'accession sont transformés en produits locatifs. C'est une façon, je l'espère temporaire de palier aux difficultés du marché »
(M. Decouvelaere, Néolia)

“Dans l'ancien, la crise est surtout sensible au niveau des agences : beaucoup de vendeurs, essayent de commercialiser eux même leur bien (rôle d'internet important). La baisse de transactions dans l'ancien est moins catastrophique que la baisse dans le neuf aujourd'hui. ” (Me. Tresch, cabinet Tresch & Thuët)



Construction logements neufs, Pfäbstatt

Les professionnels restent dans l'expectative concernant une reprise des ventes et des mises en chantier de logements neufs en 2009-2010

LES AFFAIRES INCROYABLES

CONTACTER UN

PLUS DE 500 LOGEMENTS NEUFS À DES PRIX INCROYABLES

- EMMÉNAGEZ RAPIDEMENT
- PARTOUT EN FRANCE !

VENTES FLASH EN COURS

Poursuite de la hausse des prix moyens des logements neufs à la périphérie de Mulhouse

Malgré un marché tourmenté, le niveau des prix des logements neufs a continué d'augmenter en 2008 à la périphérie de Mulhouse. Après une longue période de quasi stabilisation (1993-2000), les prix de l'immobilier neuf ont augmenté de manière exponentielle dans les communes situées dans la périphérie de Mulhouse passant de 1 700 euros/m² en moyenne en 2001 à 2 740 euros/m² en 2008, soit une augmentation de 60% en 7 ans.

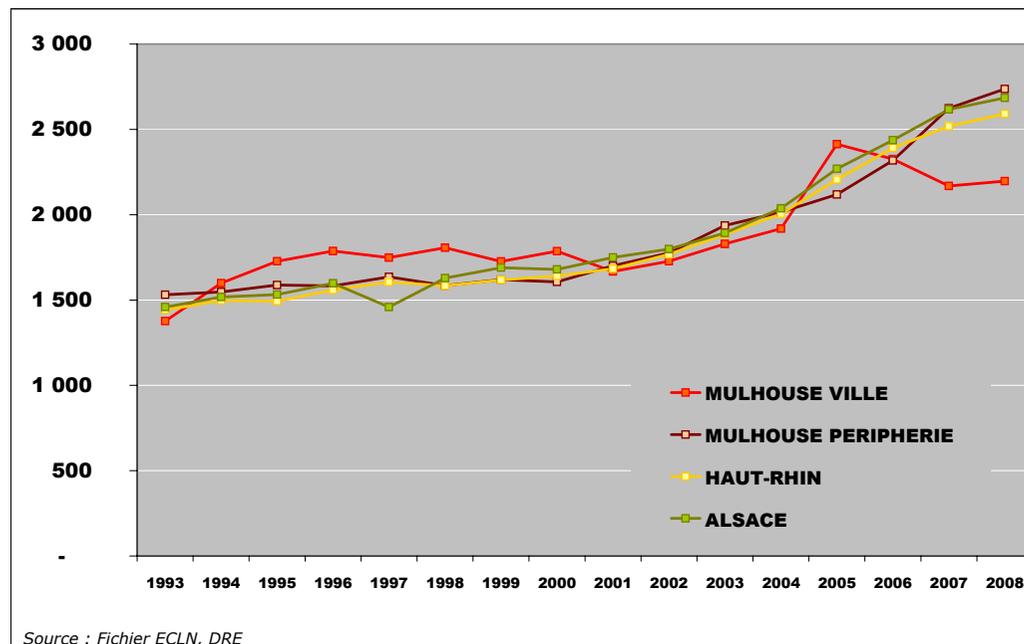
Tendance à la baisse des prix dans le neuf à Mulhouse

Entre 2001 et 2005, le niveau des prix a augmenté de 44% à Mulhouse passant d'une moyenne de 1 670 euros/m² à 2 410 euros/m². En 2005, les prix de vente des logements neufs à Mulhouse ont atteint un niveau record en 15 ans, dépassant même les prix moyens d'un achat en périphérie. Depuis lors, les prix d'acquisition ont baissé de 9% dans la ville centre, même si on note une légère reprise entre 2007 et 2008 (+1% pour Mulhouse ville).

A l'échelle française, le prix moyen au m² des appartements neufs au premier trimestre 2009 atteint 3 266 euros. Il est à un niveau voisin de celui du premier trimestre 2008 (+ 0,2 %)

(source: Commissariat général au développement durable, Chiffres et statistiques n° 36, "Commercialisation des logements neufs - Résultats au premier trimestre 2009", mai 2009)

Evolution du prix de vente moyens (euros/m² TTC) des logements neufs



Les écarts de prix se creusent entre Mulhouse et la périphérie

Les courbes d'évolution des prix de Mulhouse et de la première couronne ont connu une même tendance jusqu'en 2005. Depuis, les écarts se creusent entre les deux entités : les prix ont poursuivi leur hausse dans les territoires plus attractifs et plus dynamiques

(sur le plan démographique et économiques) à la périphérie et ont diminué dans la ville centre Mulhouse. En 2008, les prix au m² sont supérieurs de 25% à la périphérie de Mulhouse.



Comment qualifiez vous l'évolution des prix d'achat?

"On trouve aujourd'hui dans l'ancien, des logements à prix cassés. L'ancien se commercialise mieux que le neuf car les prix sont plus bas. Même si elle ne correspond pas aux désirs réels du client, c'est la capacité financière du client qui détermine l'achat d'un logement (neuf ou ancien)."
(M. Baldenweck, Laforêt immobilier)

La baisse des prix de l'immobilier ancien épargne encore la ville centre

La chute des prix dans le parc ancien fait suite à une baisse des transactions en 2008. Dans la ville centre et dans la périphérie de Mulhouse, **plus de 85% des transactions concernent un patrimoine ancien** (plus de 15 ans). Pendant les 5 dernières années, les prix ont continué d'augmenter à Mulhouse passant de 980 euros/m² (toutes transactions et toutes typologies) en 2002 à 1 387 euros/m² en 2008 (+40%).

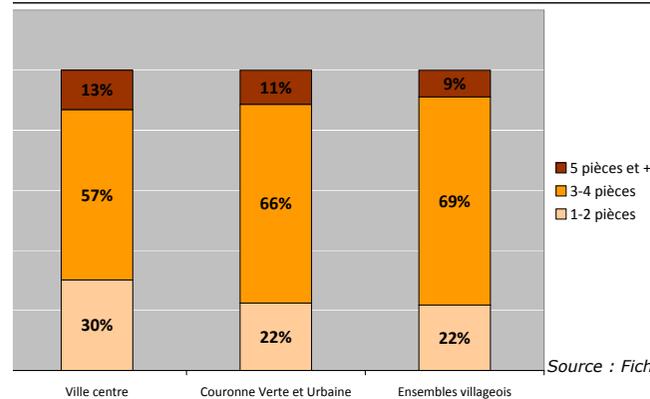
A l'inverse, dans la première couronne de Mulhouse, on observe une nette baisse des prix entre 2007 et 2008 qui touche surtout les petits logements et

épargne les grands logements. Le prix moyen passe de 1 775 euros/m² en 2007 à 1 618 euros/m² en 2008, soit une diminution des prix de 9%.

En Alsace, les prix de l'immobilier ancien commencent à fléchir. "Le reflux alsacien est surtout perceptible en périphérie des villes et des zones plus rurales, selon la FNAIM (DNA 8 avril 2009). Car les 3 villes principales de la région échappent encore au phénomène".

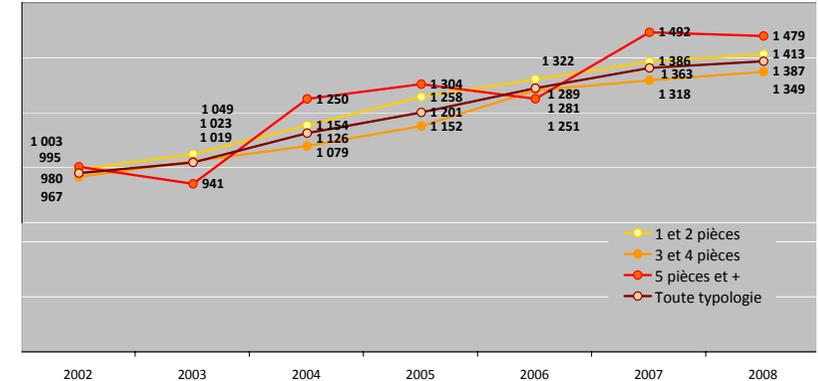
Selon Pierre Bazaille, notaire et président de l'institut national de l'immobilier, "les prix de l'immobilier ancien devraient chuter de 10% en 2009".

Taille moyenne des appartements vendus en 2007



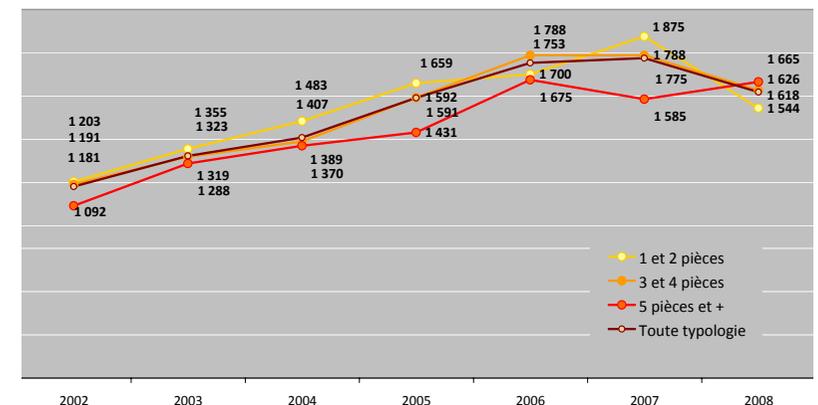
Source : Fichier ECLN, DRE

Evolution des prix de vente des transactions d'appartements (neufs & anciens) à Mulhouse (en euros TTC/m²)



Source : Fichier ECLN, DRE

Evolution des prix de vente des transactions d'appartements (neufs & anciens) dans la couronne urbaine (en euros TTC/m²)



Source : Fichier ECLN, DRE

AIDES FISCALES AU SECOURS DU MARCHÉ

Un potentiel de 300 Pass Foncier pour relancer l'accession sociale à la propriété dans le Haut Rhin

Le PASS-FONCIER® est un dispositif d'aide à l'accession à la propriété dans le neuf de la première résidence principale pour des ménages à revenus modestes. Il permet de payer en deux temps :

- tout d'abord la construction de la maison (avec un taux de TVA réduit à 5,5% au lieu de 19,6%)
- ensuite le terrain, quand le prêt principal souscrit pour la construction est remboursé.

Les Pass Foncier ne pourront être délivrés que dans les communes ayant décidé d'adhérer au dispositif et de contribuer au financement de l'aide à l'accession sociale.

163 communes ou EPCI adhèrent aujourd'hui au dispositif. A ce jour, 31 Pass Foncier ont été finalisés dans le Haut Rhin pour l'acquisition d'une maison individuelle.

Le dispositif est ouvert dans la CAMSA depuis la décision présentée au Conseil d'agglomération du 26 Juin 2009. Mulhouse, Kingersheim, Lutterbach ont d'ores et déjà fait part de leur volonté d'adhérer.

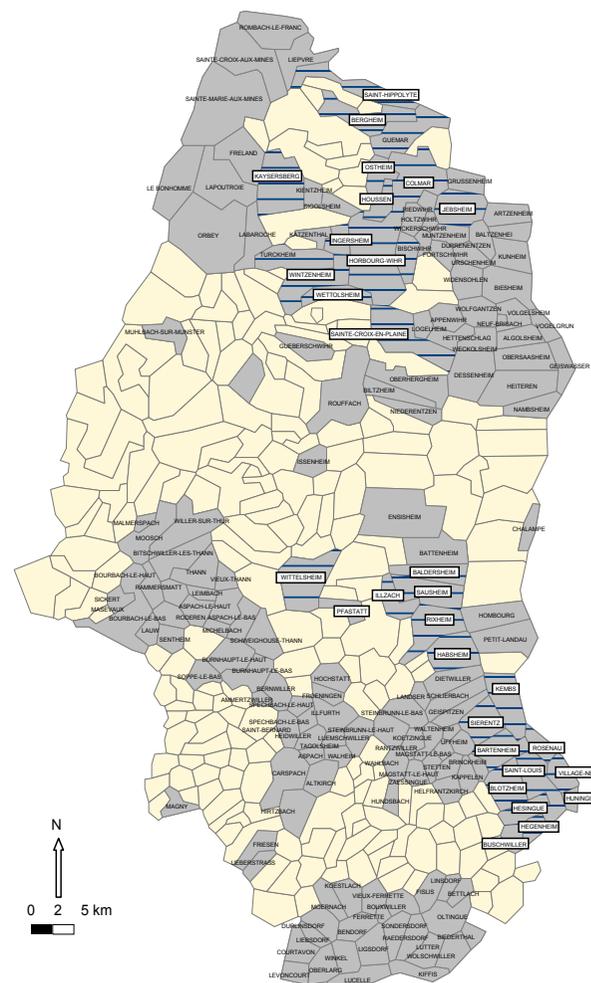
80% des ménages mulhousiens éligibles au Pass Foncier

D'après les promoteurs réunis le 7 juillet dernier au service Habitat de la CAMSA, "plus des 3/4 des ménages mulhousiens sont éligibles au Pass Foncier". Il contribue non seulement à resovabiliser une partie de la clientèle mais également à favoriser l'écoulement des stocks et constitue en cela un levier pour stabiliser voire relancer le marché immobilier. Pour certains, "il est le seul moyen de sortir des opérations dans la ville centre", alors qu' en périphérie, la mixité des programmes est privilégiée (accession classique, Pass Foncier, locatif)

La possibilité de Pass Foncier remotive les investisseurs

Pour certains promoteurs, la possibilité de réaliser des programmes en Pass foncier conditionne l'implantation dans la collectivité. Pas de possibilité de Pass foncier, pas d'investissement, ce qui n'est pas sans poser problème puisque le nombre de Pass foncier est contingenté annuellement et par commune.

Dans quelles communes haut rhinoises peut on contracter un PASS FONCIER ?



Prêt PASS-FONCIER®

- Communes où le Prêt Pass-Foncier® est d'un montant de **40 000 euros**
- Communes où le Prêt Pass-Foncier® est d'un montant de **30 000 euros**

Date : 19 octobre 2009
Source : CG 68

Source cartographique : Artique

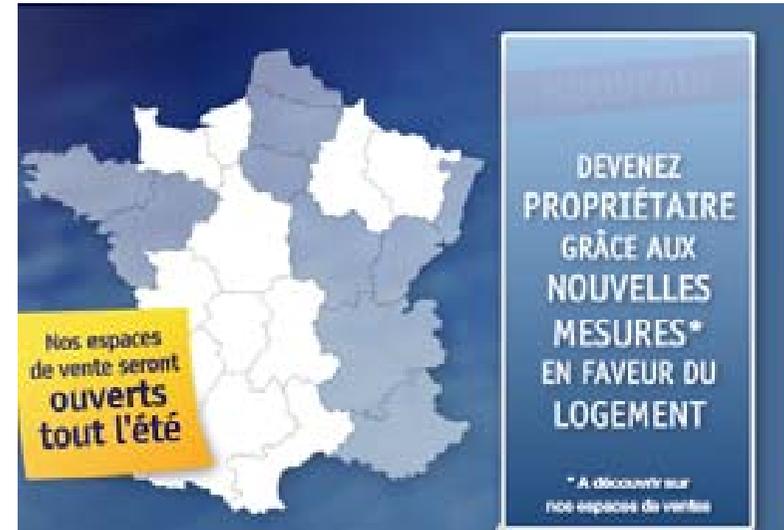


Investissement locatif : le zonage Scellier contribue à stabiliser et relancer le marché

L'objectif du dispositif Scellier, comme des dispositifs précédents, est d'inciter les investisseurs à acheter des logements neufs dans le but de les louer. Cette défiscalisation est plus avantageuse que les dispositifs précédents (Robien, Borloo): elle permet, une **réduction d'impôt sur le revenu de 25% du prix d'achat** du bien immobilier neuf, pour toute acquisition effectuée en 2009 et 2010. A partir de 2011, le taux de réduction d'impôt serait diminué à 20% au lieu de 25%. Les dispositifs Scellier, Borloo et Robien cohabitent pour l'instant jusqu'en 2010. Pourquoi alors avoir instauré "le Scellier" ? Pour éviter les failles du dispositif Robien, accusé d'avoir suscité la construction de logements locatifs là où les besoins n'existaient pas.

Des villes relais exclues du dispositif Scellier

Le zonage Scellier s'appuie sur le zonage Robien. **La zone C, éligible au dispositif Robien, reste définitivement exclue de la loi Scellier.** En Alsace, le zonage retenu pour l'application de la loi Scellier exclut ainsi **81% des communes** du bénéfice de ce dispositif de défiscalisation. Dans la région mulhousienne, Ottmarsheim par exemple est dans l'impossibilité de proposer des avantages Scellier avec, dans ses cartons, un projet urbain de plus de 200 logements. Le zonage apparaît en opposition, en matière d'urbanisme et d'habitat, aux objectifs définis dans les SCOT. Il existe néanmoins une demande locative dans les communes qui ne bénéficient pas du zonage Scellier: d'après le président de la CEBTP Alsace, "**42% des programmes immobiliers en vente en 2006-2007 étaient situés en zone C, là où le système de défiscalisation ne s'applique plus**".



Publicité d'un promoteur pour inciter les ménages à investir dans l'achat d'un bien immobilier pour bénéficier de mesures fiscales avantageuses



Le zonage Scellier, jugé "restrictif" par les promoteurs, freine-t-il la reprise de l'immobilier neuf dans la région mulhousienne?

" Dans la région mulhousienne, l'investissement Scellier ne prend pas. On a réalisé des programmes à l'extérieur de la ville centre, des programmes qui ne pouvaient que marcher dans les communes de Pfaffstatt et Riedisheim par exemple, et ça ne marche pas." (Me. Tresch, Cabinet Tresch & Thuét)

Le zonage Scellier ne risque-t-il pas de concentrer les investissements locatifs dans les agglomérations alors que de nombreux autres territoires (villes moyennes, Sundgau...) ont besoin de diversifier leur offre et créer une offre locative ?

"80% des ventes se contractent sous la forme d'un investissement Scellier en Alsace. En 2007, les 2/3 des ventes se faisaient dans les communes éligibles: on va donc vers une concentration des investissements dans certaines communes." (D. Wahl, DRE)

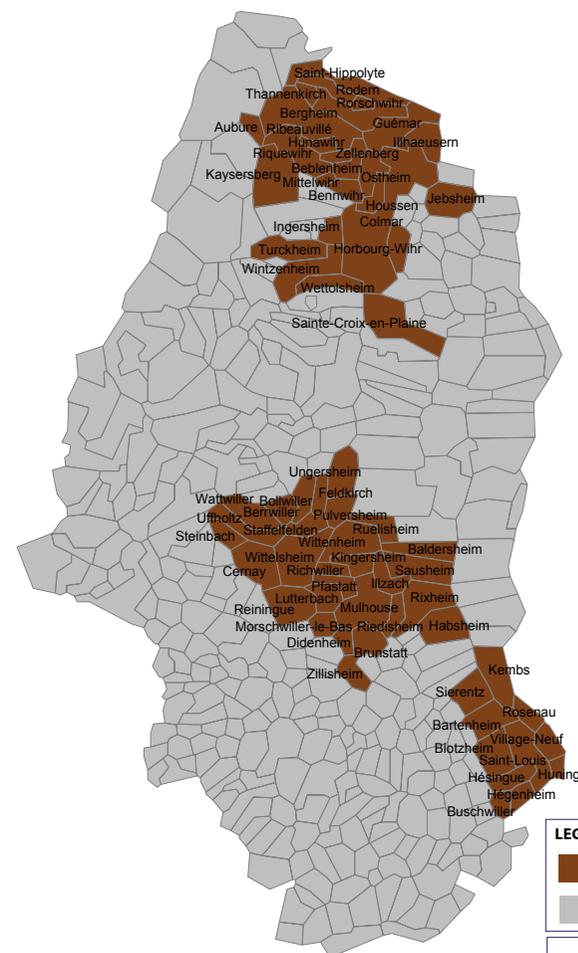
"On a ressenti une hausse des ventes à partir du moment où le zonage Scellier a été défini. En 2008, 50% des ventes bénéficiaient aux investisseurs, 50% aux accédants. En 2009, 80% des ventes sont de l'investissement. Mais les investisseurs haut rhinois n'achètent pas à Mulhouse mais plutôt à Strasbourg, Lyon ou Besançon." (Mme Permagant, Crédit Mutuel)

La mise en oeuvre du Pass Foncier (maison et appartement) a-t-elle favorisé une reprise du marché ?

"Le pass foncier est une réussite dans le sens où il solvabilise des ménages qui n'auraient pas pu acheter. Mais il faut assouplir le dispositif (problèmes de mise en œuvre, de garanties pour les collecteurs 1%). Aujourd'hui on ne peut pas monter un pass foncier seconde génération (en collectif). Faire une opération en pass foncier, c'est un dossier qui dure 6 à 8 mois aujourd'hui. La procédure est très longue pour le particulier et le blocage d'un terrain aussi longtemps peut aussi poser des difficultés." (M. Tordjmann, Crédit immobilier)

LE ZONAGE SCCELLIER DANS LE HAUT-RHIN

Arrêté du 29 avril 2009



LEGENDE :
 Zonage B2 : dispositif Scellier applicable
 Zonage C : dispositif Scellier inapplicable


 Date : 03 juin 2009
 Source cartographique : Artique



Petit collectif, Eschentzwiller



Logement collectif, Habsheim

Des communes périphériques où les formes d'habitat se diversifient sous forme de petits collectifs



Quelles sont les communes qui, selon vous, sont les plus attractives ? Quelles en sont les raisons ?

- *Retour d'expérience M. Wermelinger, Dirigeant d'FL résidences qui réalise la résidence « Le Parc du Muehlmatten » à Bollwiller (bâtiment BBC): "J'y suis allé parce que le foncier était disponible et accessible financièrement pour le produit que je voulais faire. Selon moi, l'atout principal, c'est la gare. J'ai remarqué qu'il y a avait énormément de voitures sur le parking de la gare, c'était donc un signe positif. Ce mouvement a été amplifié l'année dernière avec le renchérissement du prix du pétrole : la mairie est en train d'agrandir le parking de la gare. Je pense que dorénavant toutes les communes desservies par une gare seront plus attractives, seront en expansion car le coût du déplacement va jouer sur les choix résidentiels. En plus, Bollwiller est à 5 minutes des zones commerciales. Il y a la montagne pas loin, beaucoup d'associations, d'écoles, de structures périscolaires qui font son attractivité.*
- « L'environnement, l'emplacement, la situation ont un prix au m² (le même produit est donc plus cher dans certains quartiers, dans certaines communes) » (M. Pasquier, FPC)

PROJET DE LOI GRENELLE II

VERS DE NOUVEAUX PRODUITS LOGEMENTS? POUR QUELLE DEMANDE ?

La norme "Basse Consommation" à horizon 2012 pour les logements neufs

42% de la consommation énergétique primaire en France et 20% des gaz à effet de serre sont issus du bâtiment. Selon les objectifs du Grenelle de l'environnement, tous les bâtiments publics et tertiaires seront construits suivant la norme "basse consommation" (BBC) à compter de fin 2010. La consommation énergétique annuelle devrait ainsi passer de 240 kWh à 50 kWh. Fin 2012, cette disposition s'appliquera à l'ensemble des constructions neuves. De même, toutes les constructions neuves seront soumises au plus tard en 2020 à la norme "énergie positive".

En ce qui concerne le bâti existant, 31 millions de logements nécessiteraient en France une rénovation thermique.

Un programme de rénovation d'immeubles (chauffage, isolation) au standard "Bâtiment économe en énergie" a été entrepris **dans le quartier Franklin à Mulhouse**. Objectif: réduire la facture d'énergie par 8 et **passer d'une consommation de 400-500 kWh/m² à 50 kWh/m²**. Cette opération concerne à ce jour une vingtaine d'immeubles. D'ici 2012,35

à 45 immeubles devraient être rénovés selon ces critères.

Cette opération s'inscrit dans le cadre du programme "Energivie" qui vise à développer les énergies renouvelables en Alsace



Exemple de logements réhabilités dans le quartier Franklin à Mulhouse



53 rue du Runtz, Mulhouse



31 rue des Vosges, Mulhouse

Une nouvelle urbanisation conditionnée par la desserte en transports collectifs

L'accent est mis sur la réduction de la consommation d'espace (objectifs chiffrés, d'étude d'impact avant l'ouverture à l'urbanisation), sur la densité (densité minimale de construction dans les secteurs existants ou programmés) et sur le respect des performances énergétiques et environnementales conditionnant l'ouverture à l'urbanisation de nouvelles zones. De même, il est prévu que l'ouverture à l'urbanisation puisse être conditionnée par le respect de critères de qualité renforcés en matière d'infrastructures et réseaux de communications électroniques.

**Y a t il une prise en compte de
l'empreinte écologique dans l'acte d'achat?
Y a t il une demande d'éco logements ?**



• *“ Quand vous additionnez durabilité, accessibilité au handicap, vous renchérissez le prix des logements. Toutes les idées sont bonnes mais il faut les prioriser pour ne pas pénaliser les coûts de sortie. Il y a 4 ans, parler de chaudière à condensation c'était rare, aujourd'hui, ça devient presque un standard. ”*
(M. Pasquier, FPC)

• *“ On a des clients pour la production d'éco logements en collectif mais très peu d'investisseurs. L'équilibre de l'opération peut être atteint si le coût du foncier est bas. On peut faire de la basse consommation dans les prix de marché avec des labels énergétiques de classe A, c'est-à-dire 38kWhEP/m²/an (à Bollwiller). J'arrive à sortir à 2100-2350 euros/m² à Bollwiller (2700-2800 euros/m² à Colmar).”*
(M. Wermelinger, FL Résidences)

Dispositions du projet de loi "Engagement National pour l'environnement" (dite loi Grenelle II) en matière de logement- Résumé des principales mesures

Titre 1 : Bâtiments et urbanisme- Chapitre 1 : amélioration de la performance énergétique des bâtiments

Article 1

Amélioration de l'évaluation de la performance énergétique des bâtiments (attestation nécessaire).

Article 2

Obligation d'engager des travaux d'amélioration de la performance énergétique des bâtiments tertiaires existants. Les travaux devront être réalisés à compter de 2012 et dans un délai de 8 ans.

Chapitre 2 : renforcement du code de l'urbanisme en tant qu'outil du développement et de l'aménagement durable des territoires

Article 6

Tous les documents d'urbanisme doivent avoir des objectifs renforcés en matière de développement durable, notamment en matière de consommation d'espace, de réduction des obligations de déplacement (en améliorant la localisation des équipements et des logements).

Article 9

Conditionnement de l'urbanisation de certaines zones au respect de critères environnementaux : présence de transports collectifs, taille minimale des constructions afin d'éviter l'étalement, performance énergétique des bâtiments.

Article 10

Renforcement des PLU : possibilité de fixer un calendrier d'urbanisation en fonction de la réalisation d'équipements et d'infrastructures de transport.

Article 11

Le conseil municipal peut autoriser un dépassement de COS jusqu'à 30% si les bâtiments concernés sont particulièrement performants en matière énergétique.

Source : <http://www.developpement-durable.gouv.fr>: Avant-projet de loi « Engagement national pour l'environnement » présenté au Conseil des ministres du mercredi 7 janvier 2009- Résumé des principales mesures

CE QU'IL FAUT RETENIR CONCERNANT L'OFFRE

- La construction de logements neufs tend à diminuer dans la ville centre comme en périphérie
- La commercialisation des programmes neufs est difficile dans toute la région mulhousienne mais le ralentissement se ressent plus fortement à Mulhouse
- Les prix de vente des logements neufs poursuivent leur hausse dans la première couronne tandis que les prix des logements anciens diminuent sur tous les territoires.
- L'investissement semble remotivé pour 2009 grâce aux aides fiscales proposées en 2009

2. LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE DANS LA RÉGION MULHOUSIENNE

- Qui loger ?
- Quelles sont les communes ayant un fort excédent démographique? où sont les besoins?
- Quels sont les produits les plus recherchés ?
- Quels sont les facteurs des choix résidentiels ?
- Quel est l'impact du niveau du taux de crédit ?
- Quel est l'impact du doublement du PTZ ?

QUI LOGER AUJOURD'HUI ? 1999-2006 : ÉVOLUTIONS DÉMOGRAPHIQUES

Une croissance démographique modérée et contrastée

Entre 1999 et 2006, la population de la Région mulhousienne a augmenté de 2,2%. Pour la Communauté d'Agglomération Mulhouse Sud Alsace (CAMSA), l'augmentation est de 1,4%. Mais ces moyennes cachent des évolutions très contrastées selon les communes.

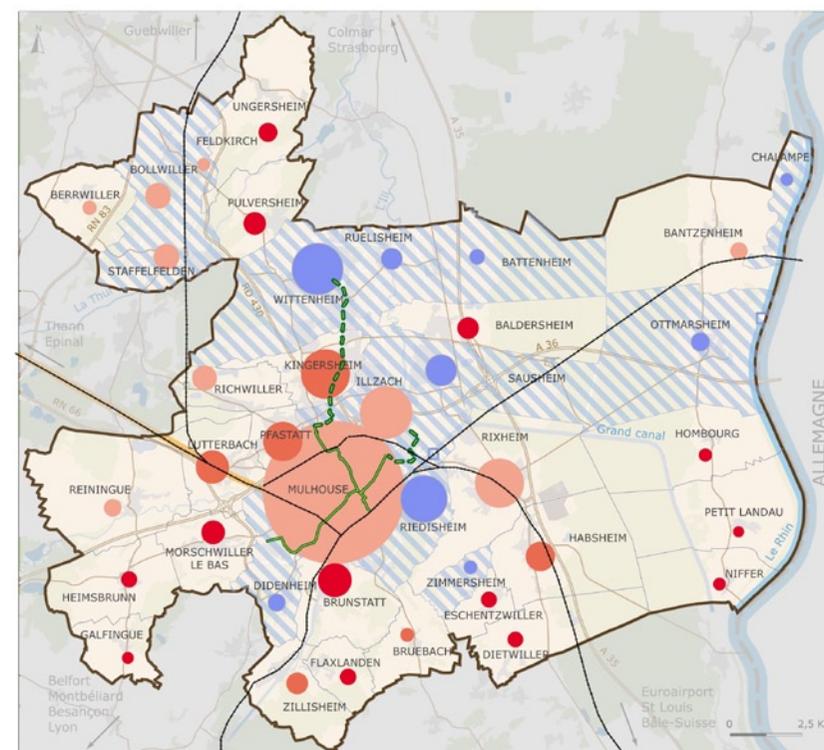
2 villes principales sur 5 ont perdu des habitants

Sur les 5 communes de plus de 10 000 habitants que compte la région mulhousienne, 2 communes connaissent une évolution démographique négative (soldes naturels et migratoires négatifs): 655 habitants en moins dans la commune de Wittenheim, 176 habitants en moins à Riedisheim entre 1999 et 2006.

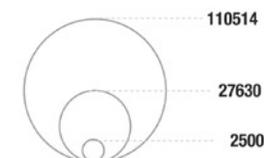
Dans les autres grandes communes du territoire, la croissance démographique est restée faible et provient d'un solde naturel largement excédentaire qui comble le déficit migratoire. On compte ainsi 155 habitants supplémentaires à Mulhouse (+0.14%) et 68 habitants de plus (+0.45%) à Illzach.

Seule **Kingersheim** a attiré près de 10% d'habitants supplémentaires sous l'effet de soldes naturel et migratoire positifs.

Evolution démographique entre 1999 et 2006 dans la région mulhousienne



Nombre d'habitants en 2006



Evolution démographique entre 1999 et 2006

- croissance démographique forte: supérieure à 10%
- croissance démographique modérée: 5 à 10%
- croissance démographique faible: 0 à 5%
- communes ayant perdu de la population
- communes ayant un solde migratoire déficitaire entre 1999 et 2006

Sources : BD CARTO, IGN 2003 ; Recensement rénové de la population, INSEE 2006



rue du sauvage, Mulhouse

L'augmentation de la population de la région mulhousienne favorise des besoins en logements supplémentaires

Une croissance portée par quelques communes de moins de 10 000 habitants éloignées du pôle urbain

Les communes de moins de 10 000 habitants ont accueilli 4 521 habitants supplémentaires depuis 1999 alors que la population n'a augmenté que de 1 038 individus dans les 5 communes de plus de 10 000 habitants. La croissance démographique profite notamment à certaines communes de la première couronne, proches de Mulhouse, telles que Pfastatt, Lutterbach, Morschwiller-le-bas et Brunstatt.

L'augmentation de la population touche plus fortement quelques petites communes, plus distantes de Mulhouse. On peut citer Ungersheim et Pulversheim au nord, Hombourg, Petit Landau et Niffer à l'est, Dietwiller, Eschentzwiller au sud ainsi que Galfingue et Heimsbrunn à l'ouest du territoire. Eloignés de la ville centre, ces villages et petits bourgs, combinent qualité du cadre de vie et qualité des programmes de logements. Ces communes sont les plus attractives résidentiellement.

Des densités toujours élevées

4 960 habitants/km² à Mulhouse, 1 094 habitants/km² dans la CAMSA, 630 habitants/km² dans la Région Mulhousienne en 2006. Ces densités restent élevées en comparaison aux moyennes françaises. En effet, dans les espaces à dominante urbaine, la moyenne s'établit à 225 habitants/km² et dans les villes centres, près de 1 154 habitants/km².



Vue panoramique, Mulhouse

En centre ville comme en première et seconde couronne, le nombre moyen d'habitants/km² est élevé en comparaison aux moyennes françaises

La croissance démographique globale liée à un fort excédent naturel

Les dynamiques démographiques résultent de deux logiques : celle du solde naturel (naissances – décès), et celle du solde migratoire (entrées – sorties sur un territoire). Le solde naturel dépend de la structure par âge de la population et des caractéristiques de fécondité et de mortalité.

L'augmentation de la population est due pour la plupart des communes de la région mulhousienne, à un solde naturel positif qui comble le déficit migratoire. Autrement dit, l'accroissement démographique est endogène : la population se renouvelle sous l'effet de la population en place (population jeune et taux de natalité élevé) et non pas par l'arrivée d'une population nouvelle (migrations résidentielles).

C'est une caractéristique commune aux villes du Nord et l'Est, où la population est plus jeune qu'ailleurs.

Un déficit migratoire qui s'accroît

Déjà observé sur la période 1990-1999, le déficit migratoire de la région mulhousienne s'accroît entre 1999-2006, passant de -477 habitants/an à -600 habitants/an. Cette situation résulte du déficit migratoire de la ville centre : Mulhouse bénéficie d'un solde

naturel excédentaire mais attire peu de nouveaux habitants. La ville a perdu 7 634 habitants entre 1990 et 1999, soit 626 habitants/an. **Entre 1999 et 2006, le déficit se creuse: -6 184 habitants entre 1999 et 2006, soit 880 habitants/an en moins.** Ce déficit est comblé par un solde naturel largement positif (+ 937 habitants/an). Ainsi à Mulhouse, on compte 50 habitants de plus chaque année entre 1999 et 2006.

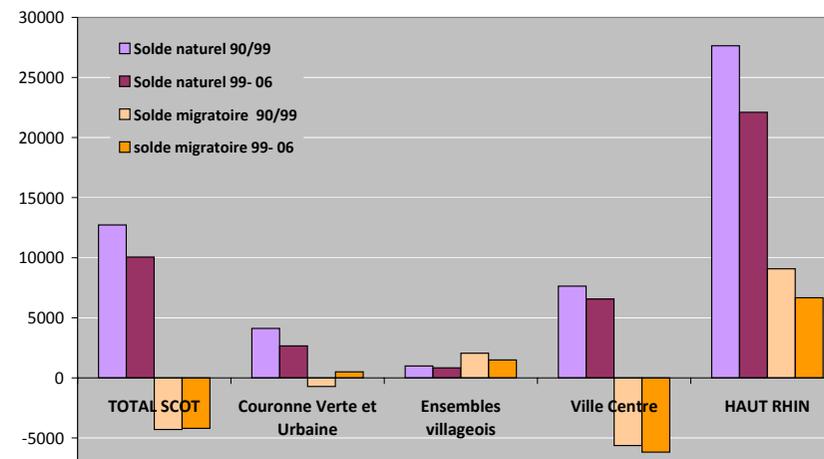
En comparaison aux deux autres grandes agglomérations alsaciennes (Strasbourg et Colmar), Mulhouse connaît la croissance démographique la plus faible.

La démographie mulhousienne apparaît plus favorable au regard d'autres villes industrielles comme St Etienne ou Montbéliard qui perdent respectivement 130 et 150 habitants par an depuis 1999.

110 514 habitants à Mulhouse
100 802 habitants dans les communes vertes et urbaines
44 942 habitants dans l'ensemble villageois
256 258 habitants dans la région mulhousienne

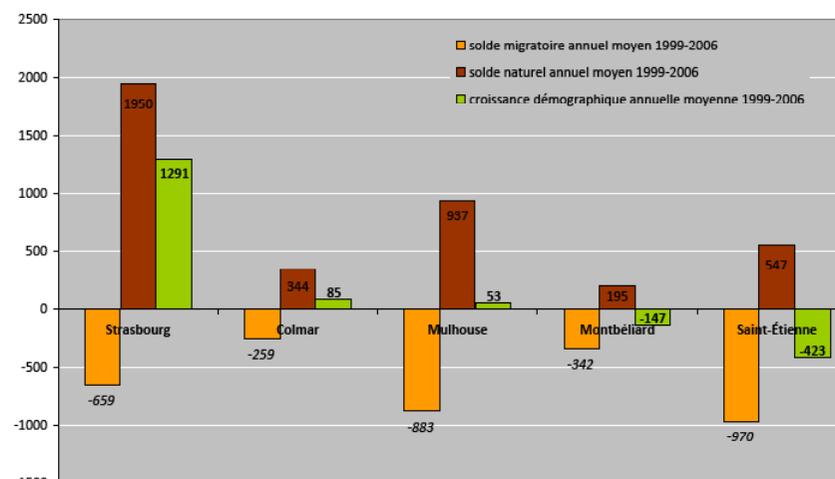
(source: INSEE, RRP 2006)

Impact des mouvements naturels et migratoires sur les évolutions démographiques entre 1999 et 2006



Source: Recensement Rénové de la Population, INSEE 2006

Comparaison de la croissance démographique mulhousienne (en nombre d'habitants) avec des agglomérations comparables et des agglomérations alsaciennes



Source: Recensement Rénové de la Population, INSEE 2006

Jeunes actifs/jeunes couples à Mulhouse, plus de familles à la périphérie

La structure par âge de Mulhouse, traduit la forte représentation des personnes de 22 à 35 ans. Mulhouse, à l'image d'autres agglomérations de taille comparable, se caractérise par une forte représentation de la catégorie de jeunes actifs /jeunes couples. La base de la pyramide des âges s'élargit, ce qui témoigne du dynamisme démographique de la ville (présence de jeunes enfants). Enfin, les personnes âgées de plus de 70 ans, et notamment les femmes, sont plus nombreuses en ville.

A la périphérie de Mulhouse, le profil de la population est différent. Les communes accueillent une population plus diversifiée qui compte des familles constituées (des couples avec des enfants- forte proportion des 35-50 ans ainsi que des 10-20 ans), des jeunes couples/jeunes actifs et dans une moindre mesure, des personnes âgées.

La structure par âge de la population traduit le parcours résidentiel d'une partie des ménages de la région mulhousienne. Les jeunes ménages s'installent en ville, dans un appartement (location ou accession). L'agrandissement de la famille ou l'évolution professionnelle

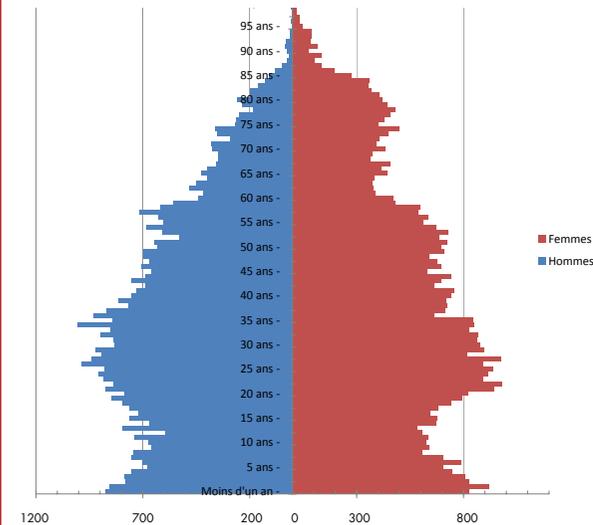
peut être prétexte à quitter la ville et s'installer à la périphérie, souvent à la recherche d'un habitat individuel. Enfin, lorsque les enfants sont partis et que la maison devient une charge trop lourde, les ménages se rapprochent des services et des équipements qu'offre principalement la ville.



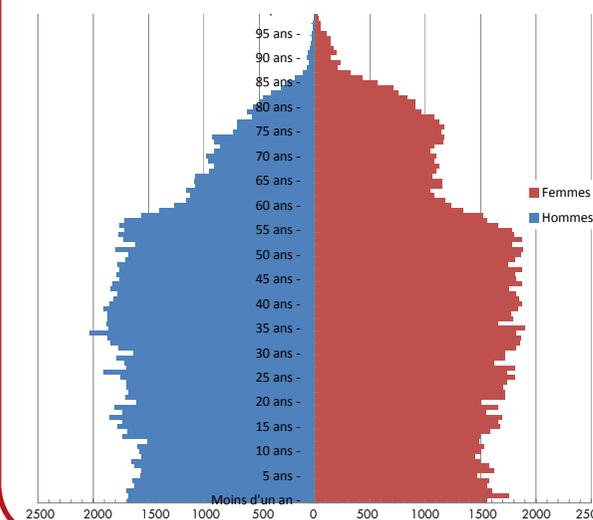
“On constate aujourd’hui le retour à la ville de personnes en fin de parcours résidentiel, de personnes plus âgées. Ces ménages ont constitué un capital pour disposer d’un logement de qualité en ville, ce qui pose la question de la nature de l’offre à développer à Mulhouse”.

(M. Pellissier, SERM 68)

Structure par âge de la population à Mulhouse en 2006



Structure par âge de la population de la région mulhousienne en 2006



Source: Recensement
Rénové de la Population,
INSEE 2006

SITUATION SOCIO-ECONOMIQUE DES MÉNAGES : UNE TENSION CROISSANTE

De plus en plus de ménages surendettés

Selon un article paru dans l'Alsace du 31 janvier 2009, "le Haut Rhin a connu une hausse de 5.5% du nombre de dossiers de surendettement déposés depuis janvier 2008. La hausse se limite à 3.1% pour la France entière. Ce sont surtout des familles monoparentales qui sont touchées (66% des dossiers), constate Anne Winterhalter, directrice régionale de la Banque de France. Les ouvriers et les employés sont à l'origine de 53% des dossiers avec un revenu moyen inférieur à 1 500 euros mensuels. On observe également une tendance au vieillissement de la population des surendettés. Selon le directeur de Crésus-Alsace, il est marquant qu'en 2008, "des personnes avec un travail stable se retrouvent dans des situations inextricables parce que la moitié de leurs revenus passe dans le loyers et le reste dans les charges fixes sans moyens financiers de secours pour les imprévus".

Des ménages ayant de plus en plus de difficultés à faire face aux charges (locatives ou de propriété)

Le Fonds Solidarité Logement est un dispositif destiné à aider les personnes en difficultés pour accéder ou se maintenir dans un logement. Depuis 2006, le FSL énergie a été mis en place. Il constitue une aide aux impayés d'énergie (électricité, gaz). Le nombre de dossiers FSL énergie déposés dans le Haut Rhin a augmenté de 56% entre les 4 premiers mois de 2008 et les quatre premiers mois de 2009. Ce qui révèle que de plus en plus de ménages, locataires ou propriétaires, ont des difficultés à payer leurs charges. 2700 dossiers énergies ont été examinés au FSL en 2008.

Un taux de chômage en hausse

En tant que territoire industriel, le bassin d'emploi de Mulhouse subit les mutations économiques et la dégradation de la conjoncture économique. Après une baisse continue du taux de chômage depuis le 2ème trimestre 2006, celui-ci a augmenté de 0.7% entre le 3ème trimestre 2008 et le 4ème trimestre 2008 pour atteindre 9.2%

De plus en plus de ménages éligibles à un logement social

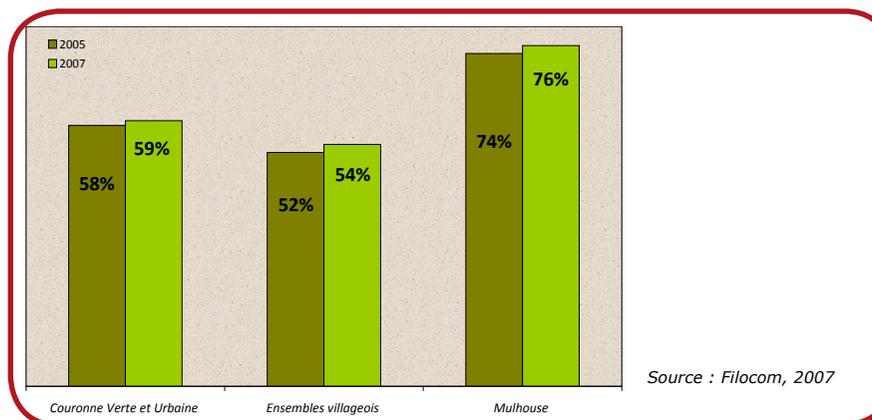
Entre 2005 et 2007, le pourcentage de ménages potentiellement éligibles à un logement social a augmenté de 2 points sur la région mulhousienne. Si à l'extérieur de la ville centre les moyennes sont comparables au ratio national (soit 57% des ménages), 76% des ménages mulhousiens sont éligibles aux critères du logement aidé (PLUS et PLAI).



Le profil socio-économique de vos clients a-t-il évolué depuis la crise immobilière dans la région mulhousienne?

" Notre clientèle : beaucoup de ménages qui subissent une séparation. Malheureusement, leur destination principale, c'est le locatif, le locatif social. La demande actuelle de logements se situe par défaut, sur le logement social et provient des évolutions sociétales : je ne pense pas que ce soit une aspiration des ménages. Mulhouse c'est une clientèle aux budgets serrés : à nous de trouver des coûts de production et de foncier qui entrent dans les budgets des ménages." (M. Decouvelaere, Néolia)

Evolution de la part des ménages éligibles à un logement social (PLAI ou PLUS)



PROFIL DES ACQUÉREURS

EN 2007-2008

Les 30-39 ans bien représentés

Les 30-39 ans sont les plus nombreux pour l'achat d'un appartement à Mulhouse. Plus on s'éloigne de Mulhouse, plus la part de cette tranche d'âge s'affaiblit: dans la première couronne, les moins de 30 ans sont plus représentés, et dans la périphérie la plus lointaine, les acquéreurs sont plutôt des personnes âgées de 40 à 49 ans qui acquièrent un appartement. L'Adil 68 mentionne dans son rapport d'activité 2008, que le "profil du candidat à l'accèsion à la propriété a sensiblement évolué : son âge moyen progresse, de même que le coût global du projet immobilier et le montant de l'apport personnel".

Des accédants issus de CSP "modestes"

Dans la région mulhousienne, les acquéreurs d'un appartement sont majoritairement des professions intermédiaires, suivies des employés et des ouvriers. C'est dans la seconde couronne de l'agglomération que les évolutions sont les plus significatives. Entre 2006 et 2007/2008, la part des professions intermédiaires -même si elle reste majoritaire- a diminué au profit des ouvriers et des employés qui investissent des communes plus éloignées de Mulhouse, où l'offre en collectif se développe d'année en

année mais à des prix bien supérieurs à ceux de la ville centre (logements neufs et mieux équipés généralement).

Le poids croissant des primo accédants

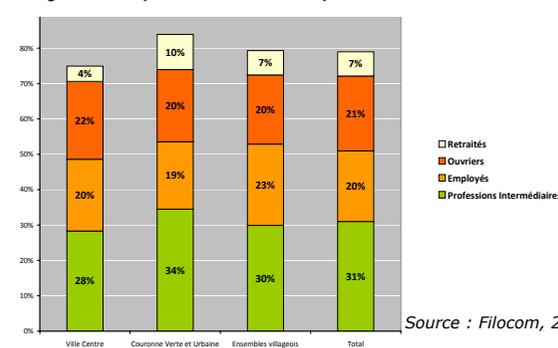
D'après les promoteurs réunis le 7 juillet dernier au service Habitat de la CAM-SA, "80% des programmes neufs sont vendus à des primo-accédants". La stabilisation du marché décrite précédemment, peut s'expliquer par la résolvabilisation des primo-accédants grâce aux différentes aides gouvernementales (Pass Foncier, doublement du PTZ...). Mais l'incertitude face à la crise risque de se poursuivre en 2010 et pourrait freiner les primo-accédants malgré leur solvabilisation retrouvée.

Profil de l'accédant à la propriété

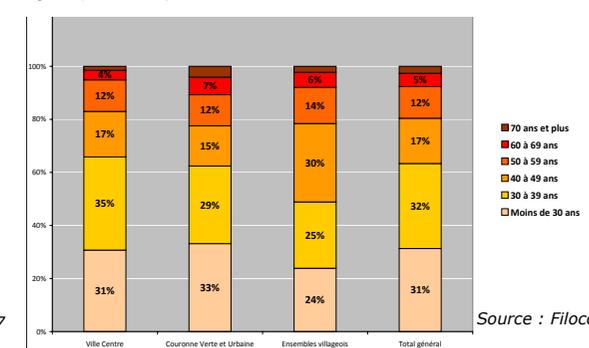
PROFIL	ANNEE 2008	ANNEE 2007	ANNEE 2001	EVOLUTION 2001-2007
Age moyen	37 ans	36 ans	35 ans	+ 1 an
Nombre d'enfants	1	1	1	stable
Revenu net mensuel moyen hors prestations familiales	2 509 euros	2 379 euros	2 499 euros	- 120 euros
Apport personnel moyen	34 731 euros	27 259 euros	29 189 euros	euros
Montant moyen du projet à financer	162 116 euros	153 049 euros	125 893 euros	euros
Prets mobilisés				
prêt à 0%	73%	73%	43%	+ 30 pts
prêt d'épargne logement	1%	0%	32%	- 32 pts
prêt employeur	12%	11%	36%	- 25 pts
prêt bancaire	44%	47%	81%	- 34 pts
prêt pas	48%	42%	14%	+ 28 pts
prêt pc	10%	10%	2%	+ 8 pts
Duree moyenne du prêt principal	21 ans	23 ans	18,5%	+ 4,5 ans
Montant moyen brut du remboursement mensuel (aide au logement comprise)	972 euros	741 euros	745 euros	- 3 euros
Montant moyen brut du remboursement mensuel (aide au logement déduite)	935 euros	726 euros	719 euros	+ 7 euros

Source: Rapports d'activité de l'ADIL (285 consultations financières en matière d'accèsion à la propriété en 2001, 99 en 2007, 70 en 2008)

Catégories socio-professionnelles des acquéreurs en 2007/2008



Age moyen des acquéreurs en 2007/2008



ACCES FACILITÉ AUX PRÊTS BANCAIRES

POUR RESOLVALISER LES MENAGES

La resolvalisation des acquéreurs par le doublement du Prêt à Taux Zéro (PTZ) en 2009

Depuis l'ouverture du Prêt à taux Zéro (PTZ) à l'acquisition dans l'ancien sans travaux en 2004, leur nombre ne cesse d'augmenter dans la région mulhousienne (et notamment à Mulhouse et en première couronne).

Le remaniement du dispositif d'aide à l'accession sociale à la propriété, qui s'inscrit dans le plan de relance économique annoncé en décembre 2008, permet de doubler le montant du prêt à taux zéro, mais uniquement pour les acquéreurs d'un logement neuf depuis le 15 janvier 2009. Un relèvement limité dans le temps puisqu'il ne sera effectif que jusqu'au 31 décembre 2009.

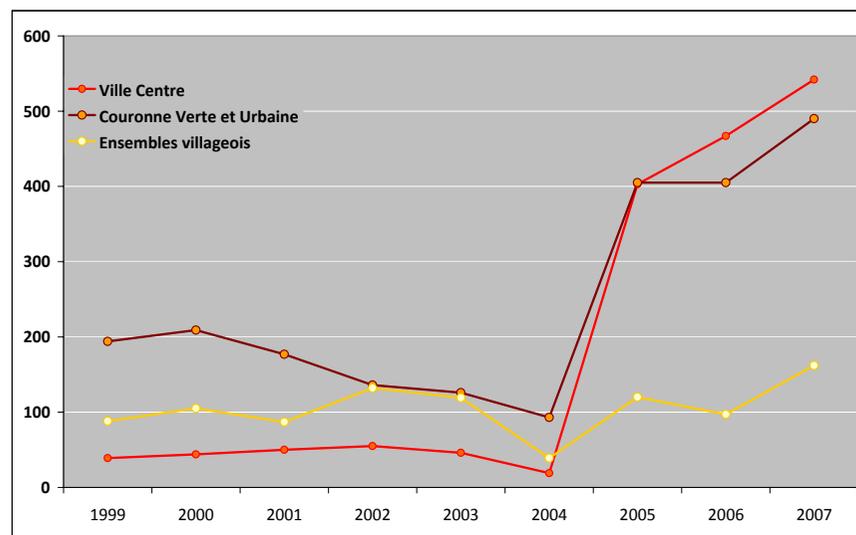


Tous les indicateurs sont au vert : baisse des prix, incitations fiscales renforcées et baisse des taux de crédits immobilier. Les établissements bancaires ont-ils assoupli les conditions d'emprunt dans ce climat plus favorable ?

"Notre métier change, l'activité de vente d'argent était porteuse. Aujourd'hui la situation est délicate. On est plus prudents dans l'accompagnement de projets. Les conditions de pré-commercialisation se sont durcies pour maîtriser la fuite en avant et éviter l'abandon de projet."

(M. Werlen, Crédit Mutuel)

Evolution du nombre de prêts à taux zéro



Source : DRE Alsace

Un marché redynamisé par la baisse des taux jusqu'à mi 2009

Sur le marché de l'ancien, le contexte est actuellement favorable aux futurs acheteurs sous l'effet de la baisse conjointe des prix et des taux des crédits immobiliers.

"Depuis décembre 2008, les taux ont reculé de 97 point de base" a indiqué le courtier en ligne Empruntis. ce qui équivaut, en terme de solvabilité de la demande, "à une baisse des prix d'à peu près de 10%". "Le mouvement de baisse des taux pourrait également expliquer amplification de la primo accession" (source: Batiactu, 2 juin 2009).

Mais une hausse des taux annoncée dès septembre 2009

Selon le courtier "Meilleurs Taux", les d'emprunt dans l'immobilier devraient remonter dès septembre 2009 (4,20%) et continuer leur hausse toute l'année pour atteindre 4,80% (taux fixe sur 15 ans) en décembre 2010.

... et des difficultés persistantes en matière de prêt relais

D'après une étude réalisée par IDmidcaps, "le marché des secundo-accédants est bloqué par les difficultés de revente et par le refus des prêts relais". Cumulée à la hausse du chômage, cette situation génère des incertitudes sur la reprise du marché en 2010.

Indicateurs des taux bancaires pour un crédit immobilier (taux fixe, hors assurances) dans la Région Est

DURÉE	10 ans	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans
TAUX MIN	3,65%	3,89%	3,99%	4,05%	4,71%
TAUX DU MARCHÉ	4,00%	4,20%	4,35%	4,65%	5,10%
TAUX MAX	4,40%	4,97%	5,45%	5,75%	5,85%

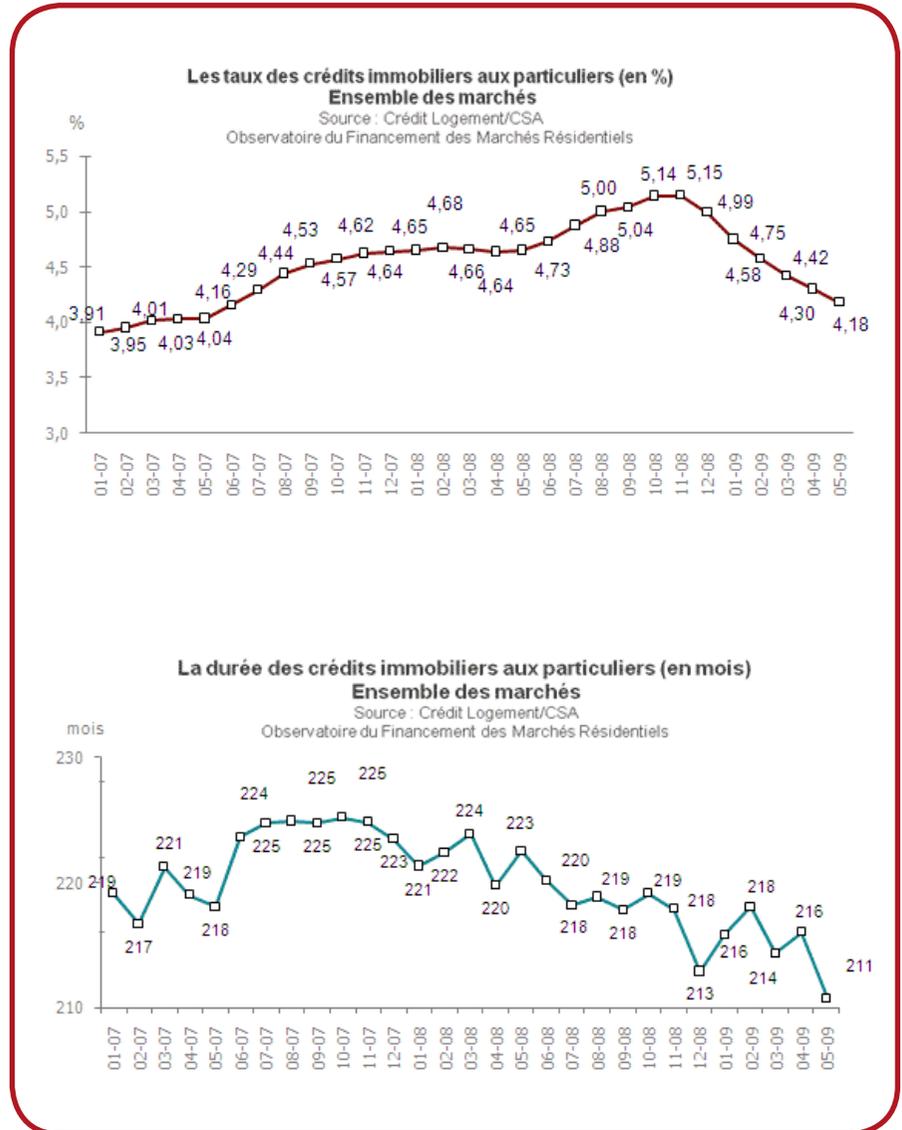
source: Baromètre immo empruntis.com, mise à jour du 29/06/2009

Prévision d'évolution des taux de prêts immobiliers en 2009 et 2010

Prêt à 15 ans	juin-09	Sept. 2009	Déc. 2009	mars-10	Sept. 2010	Déc. 2010
Taux Révisable	3,40%	3,40%	3,30%	3,50%	3,60%	3,80%
Taux Fixe	4,10%	4,20%	4,30%	4,50%	4,60%	4,80%

Source: meilleurs taux.com, mise à jour du 29 juin 2009

- Forte baisse
- Tendence à la baisse
- Stable
- Tendence à la hausse
- Forte hausse



INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT : QUEL IMPACT SUR LES CHOIX RÉSIDENTIELS ?

Toutes les communes du Haut Rhin sont joignables en voiture, en moins d'une heure et dix minutes depuis Mulhouse. La distance-temps maximale qu'un individu accepte de parcourir pour ses déplacements domicile/travail est approximativement d'une heure aller/retour.

Or, la moitié des communes haut rhinoises sont situées à moins de 30 minutes (aller simple en voiture) de Mulhouse. Ainsi, le périmètre privilégié "d'attraction résidentielle" s'étendrait au Nord de la Région Mulhousienne jusqu'à Fessenheim, à l'est jusqu'à Thann/Cernay et au Sud sur une ligne Altkirch/St Louis.

Les communes d'accès facile à l'autoroute semblent attractives

A l'exception de Sausheim, les communes desservies par un échangeur autoroutier et situées dans la zone "d'attraction résidentielle" évoquée plus haut, ont vu leur population augmenter significativement entre 1999 et 2006.

Une incidence difficilement quantifiable de la desserte ferrée

L'offre TER est en constante augmen-

tation sur le territoire. Entre 2006 et 2007, l'ORTAL enregistrait une hausse de la fréquentation des TER de 7%. Le développement de l'offre peut influencer sur les choix résidentiels mais le niveau de corrélation est difficilement mesurable.

Les autres facteurs influençant les choix d'habiter

Les choix résidentiels semblent dictés par une conjonction de facteurs (économiques, écologiques, subjectifs...). On constate que les plus forts taux de croissance démographique s'établissent dans les communes de moins de 1000 habitants peu ou non reliées à une infrastructure de transport structurante. Prix et disponibilité du foncier ou encore qualité du cadre de vie apparaissent comme d'autres déterminants résidentiels.

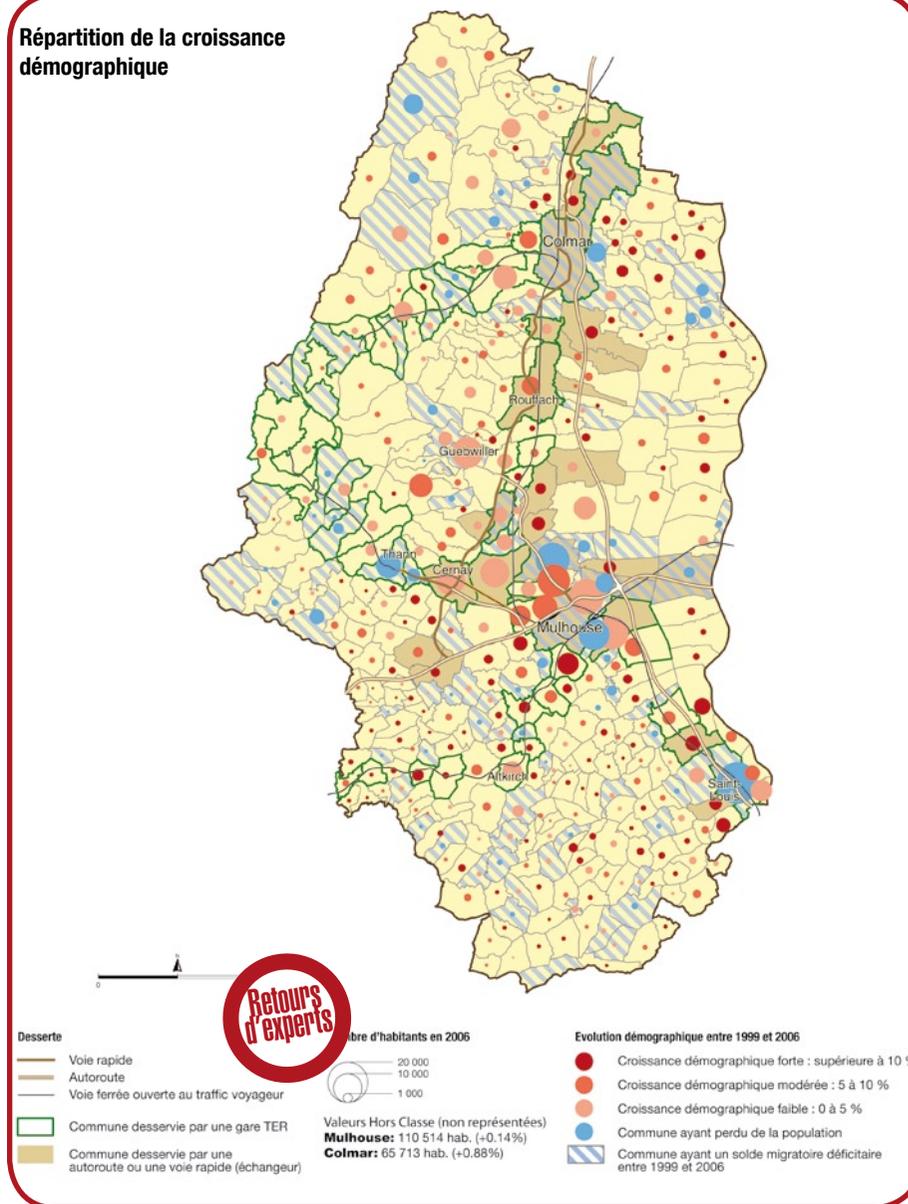
Le coût du déplacement, élément important pour les établissements bancaires ?

"Pour établir l'offre de prêt immobilier, nous allons tenir compte du coût de la distance domicile travail dans le budget du client, au même titre que l'on va tenir compte des coûts restreints de chauffage dans les bâtiments basse consommation"
(M. Jehl, Crédit Mutuel)

Retours d'experts

Retours d'experts

Répartition de la croissance démographique





A36, Illzach



TER, Mulhouse



Voie ferrée, Bollwiller

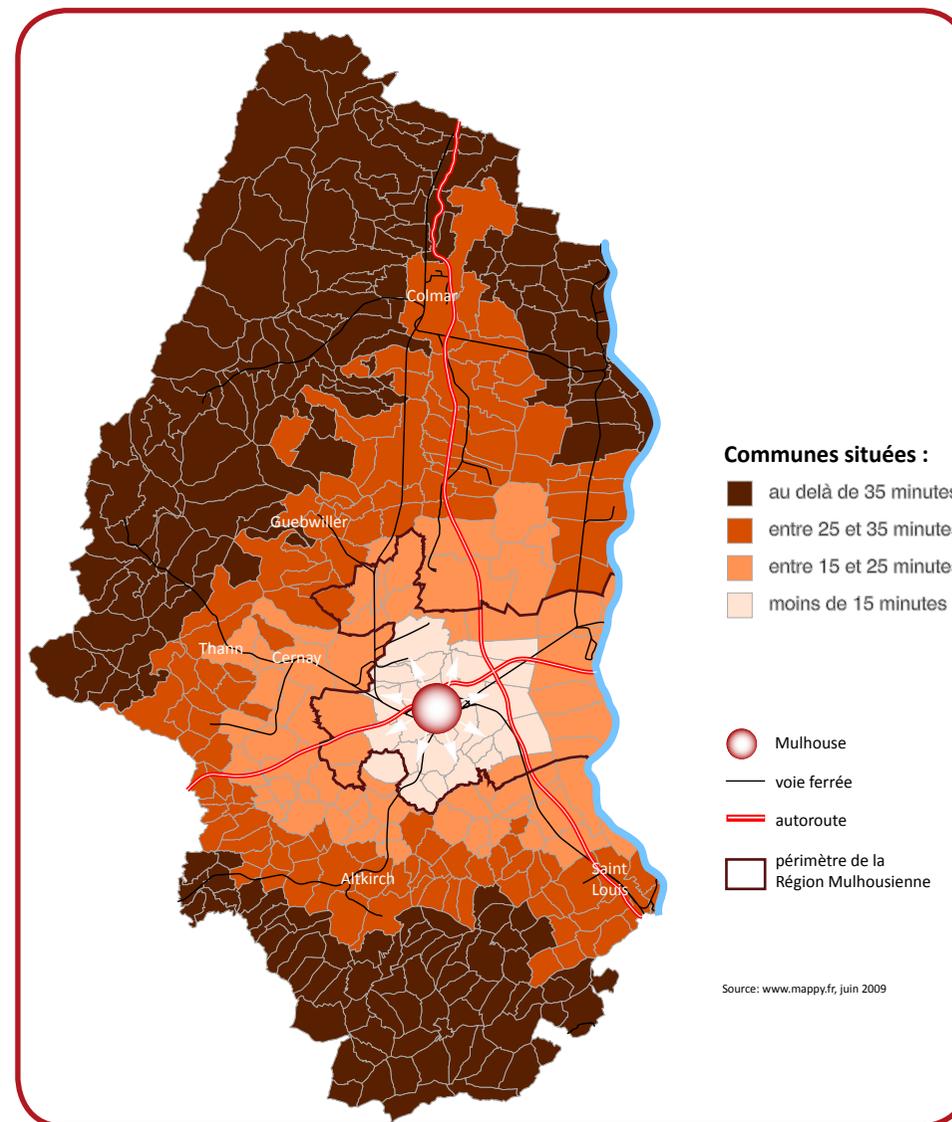
La proximité des infrastructures de transport (autoroute, desserte ferroviaire...), peut influencer sur les choix résidentiels de la population

La présence d'un échangeur autoroutier ou d'une gare TER influe-t-elle aujourd'hui sur les choix résidentiels ?



"Ce n'est pas flagrant mais la tendance s'est inversée au cours du mois de juin 2008. On commence à réfléchir sur le bénéfice que représente l'économie d'une voiture dans le budget du ménage" (P.Baldenweck, Laforêt Immobilier)

Accessibilité routière depuis Mulhouse



CE QU'IL FAUT RETENIR CONCERNANT LA DEMANDE

- Une demande qui grandit dans les communes de moins de 10 000 habitants qui connaissent de fortes croissances démographiques
- La difficulté pour Mulhouse, de “retenir” ses habitants (fort taux de rotation dans le parc de logements)
- Des accédants jeunes et principalement issus de catégories socioprofessionnelles modestes
- Des ménages qui subissent une conjoncture économique défavorable et se maintiennent dans une situation d'attente quand au choix d'acheter un logement
- Des primo accédants de plus en plus nombreux, résolubilisés par les aides fiscales et des taux d'intérêts peu élevés

EN CONCLUSION ET PERSPECTIVES POUR 2010

De l'avis des professionnels locaux, le premier semestre 2009 a été très difficile, tant au niveau des ventes que des mises en vente (dans le parc ancien comme pour le logement neuf). Toutefois, le contexte mulhousien ne se distingue pas de la tendance nationale. Selon Me Tresch, " *la situation dans laquelle se trouve la région mulhousienne est peut être même moins pire qu'ailleurs en France* ". Les professionnels de l'immobilier peinent à faire des prévisions de conjoncture : les incertitudes qui pèsent sur le marché sont nombreuses et les impacts des dispositifs de relance ne sont pas encore palpables.

Va-t-on vers une baisse des prix ?

Difficile à dire d'autant plus qu'on ne sait plus ce que signifie " un retour à la normale ". Les prix devraient s'adapter à l'évolution urbaine de la ville (transformation du cadre de vie, tram train...). De l'avis des professionnels locaux, le niveau de prix sera de plus en plus défini par les acheteurs. Cependant, dans le logement neuf, le prix diminuera peu en raison de coûts de construction incompressibles.

La difficulté de trouver la bonne adéquation entre l'offre et la demande

A Mulhouse, comme ailleurs, le parc de logements des années 1960/1980 n'est plus en adéquation avec les exigences actuelles des ménages (charges très élevées, faible niveau d'équipement, qualité architecturale médiocre). Par ailleurs, le développement de l'offre nouvelle est aujourd'hui très faible dans la ville centre.

Face à l'absence de produit adéquat, la clientèle mulhousienne reporte donc ses choix résidentiels vers la périphérie. M. Probst signale que les " *mulhousiens qui consultent l'ADIL, ont souvent un projet d'accession à l'extérieur de Mulhouse, en première et seconde couronne, voire au delà, vers des villes moyennes comme Ensisheim ou Thann* ".

L'enjeu est donc autant de reconquérir la " clientèle moyenne " à Mulhouse que de proposer une offre adaptée aux ménages à hauts revenus : " *Il y a des gens qui cherchent un logement à Mulhouse à des prix très élevés et qui ne trouvent pas*", remarque Me Tresch. " *C'est vrai qu'aujourd'hui, les ménages qui ont un budget de plus de 300 000 euros ne sont pas prêts à s'installer avenue de Colmar* ",

confie Mme Frantz, directrice de l'agence SPCIA de Mulhouse.

" *Il y a des niches à Mulhouse mais la difficulté est d'avoir une bonne adéquation entre cette demande et l'offre à mettre en regard. Il faut trouver ou créer le bon lieu pour arriver à proposer de bons produits* " conclut M. Pellissier, directeur de la SERM.

Donner envie de ville !

" *On ne le voit pas encore réellement mais les gens qui viennent d'ailleurs, ont un a priori favorable en ce qui concerne Mulhouse* ", notent plusieurs participants.

Et la demande de " ville " ne devrait pas ralentir. Le vieillissement de la population et ses conséquences, tout comme la croissance du coût des transports et de l'énergie, devraient concourir à une " demande de ville " de plus en plus forte.

Toutefois, pour que Mulhouse séduise, " *il faut renforcer son attractivité au niveau global* " selon les professionnels. Les facteurs du changement sont nombreux. " *Les transports, les écoles, les activités culturelles (la Filature), les activités sportives* " sont autant de leviers sur lesquels agir pour améliorer l'image de la ville.

En effet, créer des logements de qualité ne suffit plus à Mulhouse : " *l'environnement et le traitement de l'espace public sont des éléments essentiels. Il faut remettre de la nature en ville, créer de nouveaux parcs, aménager les berges, profiter de sites merveilleux le long du canal, utiliser aux mieux les voies d'eau dans les futurs projets urbains* ".

Mme Plawinski rappelle que la SERM68, " *travaille à créer les conditions d'un nouveau cadre de vie pour redonner confiance en Mulhouse* ".

Les promoteurs vont-ils anticiper ces changements pour réinvestir la ville ?

33 grand'rue - 68100 MULHOUSE
Tél : 03 89 45 90 00
Fax : 03 89 46 21 51
www.aurm.org