



agence d'urbanisme de la région mulhousienne

Marché Immobilier à Mulhouse en 2010

Rapport définitif

02/2011



SOMMAIRE

Introduction.....	3
1. Le marché de l'investissement locatif : Caractéristiques et évolutions	4
2. Le marché de l'accession à la propriété: Dynamiques et évolutions	15
3. Le marché de la location: Caractéristiques et évolutions	15
Principaux enseignements et perspectives.....	25

INTRODUCTION

CONTEXTE DE LA MISSION

Antériorité de la démarche

L'agence d'urbanisme de la région mulhousienne réalise depuis trois ans, à la demande de la Société d'Équipement de la Région Mulhousienne (SERM), une étude sur le marché immobilier. Elle consiste à caractériser l'offre et la demande en logements sur le périmètre de la Région Mulhousienne (32 communes de la communauté d'agglomération Mulhouse Alsace Agglomération + 6 communes de la bande rhénane).

Mission 2010 : zoom sur le marché mulhousien

La m2A s'est engagée dans l'élaboration d'un programme local de l'habitat (PLH) en mars 2010. L'analyse du marché immobilier étant réalisée dans le cadre du diagnostic PLH, l'étude approfondie du marché immobilier de l'agglomération ne sera pas reconduite dans les mêmes termes en 2010. La mission se réoriente ainsi sur un **zoom portant sur les tropismes de la ville centre, Mulhouse**. Elle consiste à identifier les sous-secteurs de l'immobilier mulhousien et de **mettre en lumière leurs caractéristiques au niveau du parc immobilier et de leur attractivité**.

DÉMARCHE SUIVIE

Les entretiens qualitatifs aux professionnels de l'immobilier

L'Agence d'Urbanisme s'est rendue dans **une quinzaine d'agences immobilières mulhousiennes** entre septembre et octobre 2010. Le support de l'entretien était constitué d'une carte de la ville. Nous avons demandé aux professionnels de l'immobilier de :

- cercler en rouge, les territoires attractifs, dynamiques sur lesquels une demande est identifiée ;
- cercler en bleu, les territoires peu/pas attractifs, pour lesquels il n'y a pas de demande ou dans lesquels les agences ne recherchent pas de mandat.

Au delà de cette démarche cartographique, les professionnels ont également expliqué les raisons justifiant telle ou telle classification (prix, produit logement, cadre de vie, accessibilité, proximité services, équipements, emploi, image du quartier) ainsi que le profil des clients.

Y ont participé : Laforêt immobilier, l'Immobilière de la Sinne, l'Immobilière Buecher, Foncia, Concord'immo, Immobilière Bartholdi, l'Immobilière du château, PROCIVIS, Consult'immo, Néolia, Logiq'immo, Weiblen Immeubles, RISS Immo.

Synthèse de la consultation et mise en commun

À l'issue de la phase d'entretiens individuels, l'Agence d'Urbanisme a procédé à la **cartographie des zones** ressenties comme dynamiques et les zones perçues comme peu dynamiques en termes d'attractivité résidentielle. Les principales analyses et observations faites par les professionnels de l'immobilier rencontrés ont également été prises en compte.

Afin de produire une synthèse commune et partagée, validée par l'ensemble des participants à la démarche, l'AURM a réuni différents experts locaux le 30 novembre 2010. Ont assisté à cette réunion, les professionnels ayant participé au travail cartographique. Afin d'enrichir et partager les constats et les perspectives, les partenaires du réseau mobilisé depuis 2007 dans le cadre des réflexions menées sur le marché immobilier (représentants d'institutions bancaires, représentants du notariat, experts qualifiés), ont également été conviés.

L'enjeu est bien d'aboutir à une vision commune et partagée mais aussi d'engager une réflexion plus prospective sur l'avenir du marché immobilier de la ville centre et de ses quartiers.

PRÉCAUTIONS MÉTHODOLOGIQUES

Une source unique : les professionnels de l'immobilier

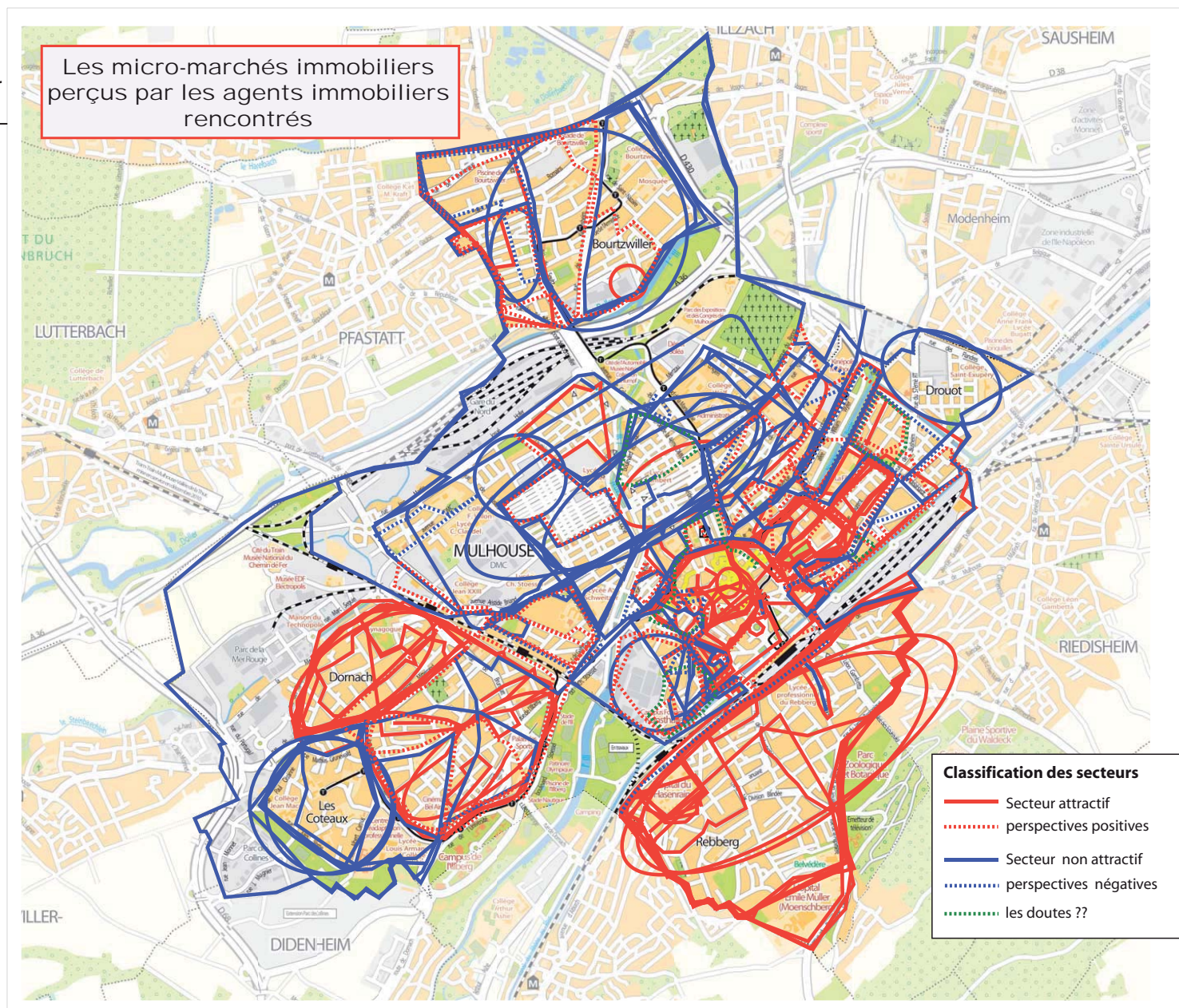
Cette étude s'appuie **uniquement** sur les entretiens réalisés auprès des professionnels. Le **marché entre particuliers est important à Mulhouse**, notamment dans les quartiers où les professionnels ne se rendent pas ou ne sont pas sollicités. Ainsi, un secteur identifié comme "peu dynamique" par les professionnels peut se révéler attractif pour une clientèle ne passant pas par un réseau d'agences immobilières, comme par exemple aux Coteaux.

La difficulté de généraliser le propos

La carte ci-contre illustre la **difficulté de synthétiser les avis** émis par les professionnels rencontrés. Mulhouse se caractérise par une **forte hétérogénéité du marché immobilier**, qui se mesure non seulement au quartier, mais également à la rue, voire à l'immeuble. Dans certaines rues, des immeubles très cossus côtoient des bâtisses très dégradées, altérant ainsi la dynamique résidentielle. Compte tenu de ce phénomène nous avons choisi une représentation graphique particulière (hachures) pour les quartiers jugés " peu dynamiques ".

agence d'urbanisme
de la région mulhousienne

**Cartographie de synthèse des entretiens
auprès des professionnels de l'immobilier
- document constituant la base de travail**



LE MARCHÉ DE L'INVESTISSEMENT LOCATIF

CARACTÉRISTIQUES ET ÉVOLUTIONS

L'attractivité des quartiers centraux, de Dornach, du Reberg et des quartiers anciens

Pour les investisseurs recherchant des produits locatifs à Mulhouse, le centre ville constitue un secteur attractif. Le marché porte essentiellement sur la **réhabilitation de patrimoines architecturaux anciens** et d'immeubles de rapport.

Pour les secteurs de **Dornach** et du **Reberg**, la qualité du cadre de vie ("**impression de ville à la campagne**"), représente un atout majeur en dépit du faible nombre de programmes proposés aux investisseurs, notamment au **Reberg**. Le quartier de **Dornach**, autorise également une bonne rentabilité d'après les professionnels interrogés.

Le programme de lofts réalisés sur le **site Manurhin** à Bourtzwiller, séduit également les investisseurs. Le **produit est atypique** et original et constitue encore un produit de niche. De nouvelles réalisations sur le site sont prévues.

Enfin, les **quartiers Briand/Franklin/Vauban-Neppert** intéressent des investisseurs à **petits budgets**, souvent d'origine étrangère (turque, kosovare) qui s'orientent vers la rénovation du bâti ancien.

Les retombées positives du tram et les perspectives du TGV

La mise en service du tramway ainsi que l'opération de constitution d'une centralité commerciale "Porte Jeune", ont eu des retombées bénéfiques sur le marché immobilier de l'avenue Kennedy et le secteur proche (début de l'avenue de Colmar).

Les professionnels de l'immobilier interrogés misent sur un **dynamisme résidentiel des secteurs proches de la gare** avec l'arrivée prochaine du TGV Rhin Rhône et la réalisation de la ZAC Gare. En plus d'un quartier d'affaires, elle prévoit la réalisation de quelques opérations de logements. Ainsi, grâce à des interventions sur l'environnement immédiat (réduction de la prostitution, réaffectation d'un immeuble "verrué", mise en valeur du canal), certaines rues telles que la rue Zuber ou la rue de l'Est, devraient, selon les professionnels rencontrés, gagner en attractivité résidentielle dans les prochaines années.

D'autres sites (arrière de la rue Vauban, rue du Nordfeld, quartier Barbanègre) ont été identifiés comme présentant un potentiel résidentiel.

Les programmes situés sur/à proximité des grands axes de circulation, freinent les investisseurs

Qu'il s'agisse du boulevard de la Marseillaise (quartiers anciens), de l'avenue d'Altkirch (secteur bas Reberg), la rue de Bâle (quartier du Nordfeld), la rue Robert Schumann ou l'avenue Nathan Katz (secteur nouveau bassin), **les avenues à grande circulation, trop bruyantes, intéressent peu les investisseurs**. Les difficultés de commercialisation de programmes neufs dans la ZAC du Nouveau Bassin, mettent en péril la réalisation de nouveaux programmes, malgré une offre de logements de qualité et performants énergétiquement.

Des quartiers à surveiller

Des propriétaires indécidés proposent des **logements locatifs dégradés à des prix élevés** dans quelques rues du quartier Briand, ce qui contribue à dévaloriser le secteur entier.

Les quartiers de Bourtzwiller et des Coteaux sont considérés par une partie des professionnels interrogés, comme peu attractifs pour la clien-

tèle d'investisseurs. L'**image véhiculée** par ces quartiers, mais également les **montants élevés des charges**, notamment aux Coteaux, jouent en défaveur de ces quartiers.

Quelques professionnels interrogés émettent des doutes sur la réussite de la ZAC de la **Fonderie**. Une grande partie des logements neufs créés n'est **ournée que vers de l'investissement locatif** (dispositif Scellier), faisant craindre des dérives et retombées perverses à long terme.

A l'échelle nationale, de nombreux programmes destinés à l'investissement locatif, se sont construits dans des lieux sans véritable marché locatif. Conséquences: un déséquilibre des marchés locaux entraînant une hausse de la vacance et des difficultés accrues pour trouver un locataire et louer le bien aux plafonds de loyers prévus par le dispositif (car bien supérieurs à ceux pratiqués localement). Il y a fort à parier que les résidences vendues en intégralité à des investisseurs se dégradent au bout de 7 ans car aucun d'entre eux n'habite sur place et ne se déplacera en réunion de copropriété. Un patrimoine menacé qui pourrait ainsi très vite se dévaloriser. Dans certaines villes (Pau, Limoges), la demande locative est devenue quasi-inexistante suite à la surproduction de logements neufs.

agence d'urbanisme
de la région mulhousienne

Peu d'investisseurs régionaux ou nationaux à Mulhouse

Le marché mulhousien est un **marché détendu sur le volet de la location comme sur celui de l'accession**. Les investisseurs restent donc vigilants, voire réticents à investir dans une ville où la demande n'est pas "assurée".

Par ailleurs, **l'image de la ville** dissuade des investisseurs potentiels.



Rue du cerf (15)



programme investisseurs, Fonderie (4)



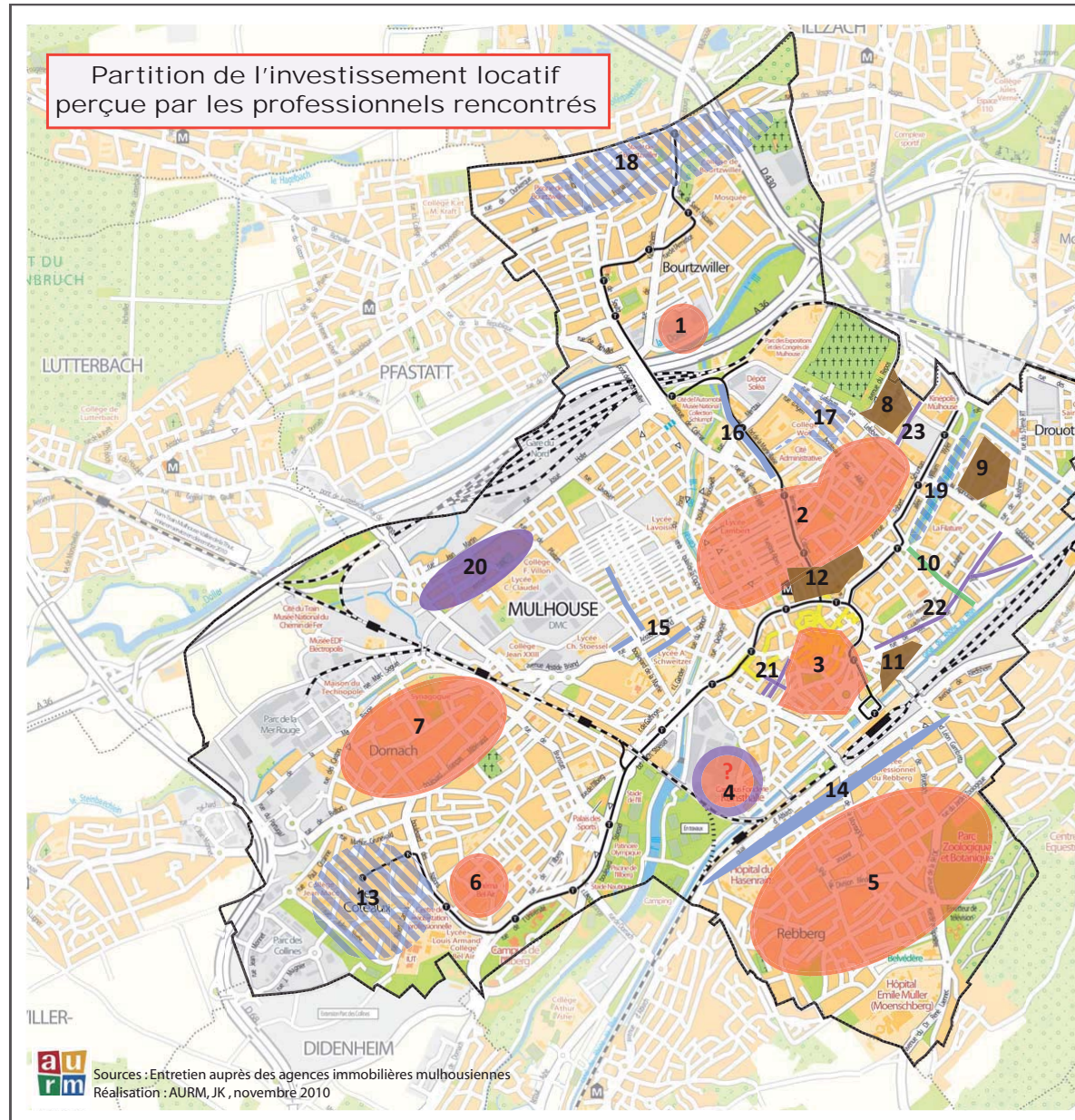
Rue de l'Est (11)



Immeuble "verrue", rue de l'Est (11)

Marché
immo 2010
à Mulhouse

Partition de l'investissement locatif perçue par les professionnels rencontrés



Classification des secteurs

Secteurs dynamiques

1. Manurhin
2. Briand / Franklin / Neppert
3. Centre ville
4. ZAC Fonderie
5. Reberg
6. Quartier Bel air
7. Dornach

secteurs qui pourraient gagner en attractivité

8. Rue Vauban
9. ZAC Barbanègre
10. Rue du Nordfeld
11. Proximité gare- rue de l'est
12. Secteur porte jeune / Tribunal

Secteurs moins dynamiques

13. Coteaux
14. Avenue d'Altkirch
15. Rues des abeilles, du cerf, du rossberg
16. Bd de la Marseillaise
17. Wolf
18. Bourtzwiller Nord
19. ZAC du nouveau bassin

secteurs qui pourraient perdre en attractivité

20. Secteur Jean Martin
21. Rues de la synagogue, des rabbins, des trois rois
22. rue de Bâle
23. arrière du Kinépolis
4. Fonderie

Sources : Entretien auprès des agences immobilières mulhousiennes
Réalisation : AURM, JK, novembre 2010

LE MARCHÉ DE L'ACCESSION

DYNAMIQUES ET EVOLUTIONS

Les écoles privées, un des leviers dont dispose Mulhouse pour attirer des familles

Le "Rebberg de Dornach" et le quartier de **Dornach** plus généralement, captent préférentiellement une **clientèle de familles** attirées par la proximité de l'école Jean XXIII. Le centre historique séduit des acquéreurs aux profils similaires: ménages en activité, cadres supérieurs mutés et souvent des familles souhaitant une localisation proche de l'école Jeanne d'Arc.

Un centre ville qui attire de plus en plus les seniors

Le profil des acquéreurs au centre ville est assez hétéroclite. Parmi eux, de plus en plus de **ménages plus âgés, ayant vendu leur patrimoine au Rebberg au profit d'un appartement au centre ville**, sous réserve de remplir certaines conditions: un logement neuf avec ascenseur + terrasse + parking. **La proximité des services, des commodités**, le calme, le confort, les espaces naturels (parcs) sont des facteurs déterminants pour ce public.

Le produit maison séduit, qu'importe le quartier

La maison, individuelle ou groupée, neuve ou ancienne, est recherchée par

beaucoup de clients. Par cet aspect, certains secteurs à Bourzwiller-Ouest (habitat résidentiel historique composé essentiellement de pavillons et de petits immeubles), le quartier des Musiciens (patrimoine de maisons des années 1970-1980) ou encore le Rebberg et Dornach, sont considérés comme attractifs par les professionnels rencontrés.

Les autres facteurs d'attractivité

- **Le prix** : l'argument "tarifaire" vaut pour tous les quartiers de la ville, du moins au plus prisé. Si le quartier Franklin attire principalement une clientèle étrangère ou immigrée à la recherche de prix très bas, certains choisiront le "Rebberg" de Dornach plutôt que le Rebberg, ou préféreront le Bas Rebberg plutôt que le Haut Rebberg, les prix de marché étant nettement inférieurs.

- La fiscalité locale :

Le montant des impôts locaux joue sur les choix résidentiels, même pour les ménages aisés. Selon les professionnels, le Rebberg de Mulhouse est ainsi plus taxé que le Rebberg côté Riedisheim ou Brunstatt, ce qui peut avoir un impact sur un achat immobilier.

- La proximité des transports :

Le quartier de Dornach dispose d'une

gare. Le Rebberg et le centre ville sont proches de la gare centrale. Le quartier des musiciens est à proximité du tram, de l'université et surtout de l'axe autoroutier. L'accessibilité ferroviaire et routière, concourt à une certaine attractivité résidentielle.

- L'ambiance urbaine et le niveau de services :

A Dornach, les ménages ont l'impression de "vivre à la campagne". La qualité du cadre de vie, le calme rend ces quartiers attractifs.

Le facteur d'attractivité du Rebberg repose sur le prestige du quartier, son image et son environnement (les collines). Au centre ville, c'est l'animation urbaine et les parcs urbains qui influent sur la demande résidentielle.

- L'originalité :

Même si le programme reste restreint et joue sur un effet de mode, l'opération de lofts sur le site Manurhin, séduit et attire une clientèle dans le quartier de Bourzwiller.

Offre mal adaptée à la demande

La **dichotomie sociale mulhousienne** est assez marquée: la ville concentre aussi bien des ménages très aisés que des populations paupérisées. Entre

les deux, les ménages de la "classe moyenne", sont peu nombreux ce qui est en inadéquation avec une offre immobilière trop forte à destination de ce public. Ainsi, les produits destinés à la primo accession dans le neuf dans la ZAC de la Fonderie, peu équipée en services et commerces, rencontrent des difficultés de commercialisation. On retrouve quelques ménages de primo accédants à Dornach, anciennement locataires dans ce même quartier, jeunes couples en recherche d'un logement de type deux/trois pièces.

La mauvaise réputation dont souffrent quelques quartiers

De manière globale, les **secteurs de Brustlein, Cité, Briand, Neppert, Bourzwiller et les Coteaux, sont peu demandés** par les clients sollicitant une agence, en raison de **déficits d'image, d'ambiance, de réputation, et /ou de faible qualité des logements**. Selon les professionnels, cette faible attractivité n'exclut pas l'existence d'un marché, plus ou moins dynamique mais essentiellement **de particulier à particulier dans ces quartiers**. Selon, les rues, l'immeuble, la qualité des logements (...), certaines opérations se commercialisent aisément.

La ZAC de la Fonderie pourrait à terme pâtir de son environnement immédiat

(rues du Manège, Kléber très dégradées) et constitue à ce titre, un quartier dont l'évolution est à surveiller.

Quant à la ZAC du **Nouveau Bassin**, elle est de moins en moins attractive pour sa clientèle-cible initiale, les catégories socio-professionnelles supérieures. Certains professionnels observent des difficultés à la revente des logements issus des premières constructions. Aléas du marché, crise immobilière, constructions de logements locatifs sociaux, construction sur rue bruyante, impression d'une forte densité (...), sont autant de facteurs expliquant les difficultés de commercialisation actuelles des opérations du nouveau bassin.

Quand les charges découragent les acquéreurs

Deux copropriétés ont été fréquemment citées lors des débats.

La copropriété Pierrefontaine: elle se compose d'appartements ayant de beaux volumes et des espaces verts. Mais depuis quelques années, les occupants se précarisent en raison notamment de charges très élevées.

La Tour de l'Europe: elle abrite aux 2/3, des primo occupants aujourd'hui âgés. Les logements qui la composent sont en inadéquation avec la demande actuelle: absence de terrasses, de garages, charges très élevées (problème de fenêtres et d'isolation). Une proposition de recentrage de la fonction résidentielle à une fonction professionnelle de la tour (bureaux) a été évoquée par les professionnels interrogés.

Partition de l'accession perçue par les professionnels rencontrés

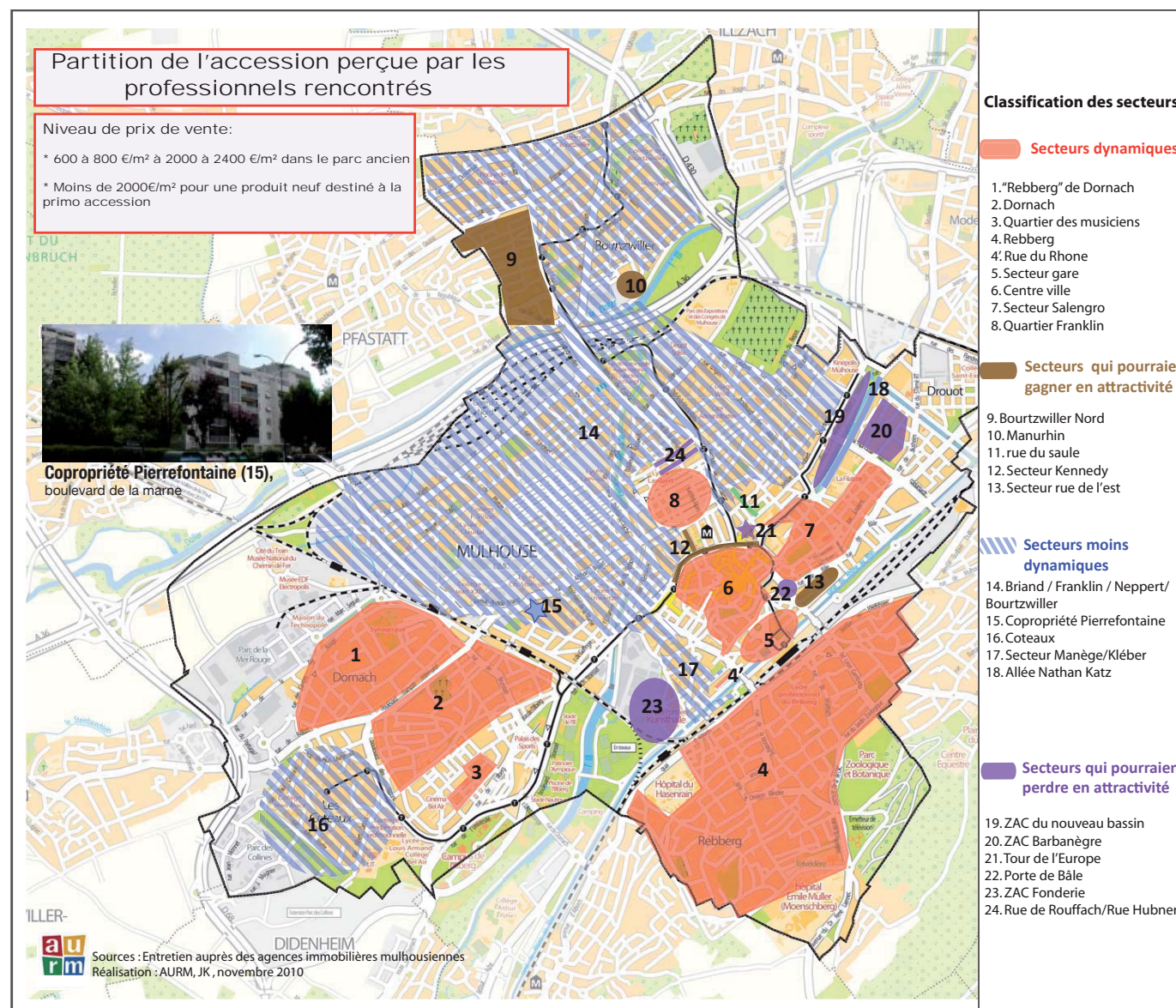
Niveau de prix de vente:

* 600 à 800 €/m² à 2000 à 2400 €/m² dans le parc ancien

* Moins de 2000€/m² pour une produit neuf destiné à la primo accession



Copropriété Pierrefontaine (15),
boulevard de la marne



LE MARCHÉ DE LA LOCATION

CARACTÉRISTIQUES ET ÉVOLUTIONS

Le centre ville attire les étudiants

De plus en plus d'étudiants du campus de l'Illberg, trop éloignés de l'animation urbaine notamment nocturne, font le choix de louer, seuls ou en colocation, un logement en centre ville. Cette localisation centrale séduit également les étudiants de par sa **proximité à la gare et la desserte en tramway**.

Cadre de vie, accessibilité, école, qualité du logement: des facteurs déterminants pour les accédants comme pour les locataires

Les facteurs de dynamisme résidentiel sur le volet de la location sont similaires à ceux du marché de l'accession. Ainsi **Dornach**, par la **typologie des logements (maisons), l'image et la réputation du quartier**, attire des ménages hétérogènes pour lesquels la demande est variée.

Il en va de même pour le Reberg ou le secteur Sinne/Clémenceau/Salengro, demandé aussi bien par des cadres mutés que des retraités, jeunes couples et grandes familles. Qualité du logement, image et réputation du quartier mais aussi proximité du centre ville, des services, de l'école Jeanne d'Arc et de la gare, sont autant d'atouts

pour louer un bien immobilier dans ces quartiers.

Le **quartier des Musiciens** est également attractif car proche du tram, de l'université mais surtout de **l'axe autoroutier**. Certains professionnels ont également mentionné les atouts des logements de la rue Schuman: essentiellement des produits de type 2-3 pièces disposant d'un parking ou d'un garage, situés à proximité de l'autoroute et bénéficiant d'un concierge. Ce secteur séduit des jeunes couples, professeurs en début de carrière ou des personnes seules en mutation géographique.

Des aménagements pour dynamiser certains secteurs

Force de proposition, les professionnels interrogés doutent de l'avenir de certains quartiers mais évoquent des pistes d'amélioration. Ainsi, le nouveau quartier de la **Fonderie** propose un nombre élevé de logements neufs, de petite taille (T2-T3), à la location. Pour retenir les étudiants dans le quartier, un effort tout particulier pourrait être mené pour **accroître l'offre de services et de commerces dans ce quartier** afin de le rendre plus dynamique et plus animé pour ce public étudiant.

La difficulté de louer dans certains quartiers

De manière globale, les secteurs de Brustlein, Cité, Briand, Neppert, Bourzwiller et les Coteaux, sont peu demandés par les locataires sollicitant une agence, en raison de problèmes d'image, d'ambiance, de réputation, et /ou de faible qualité des logements. Les professionnels insistent une fois de plus pour dire que cette faible attractivité qu'ils perçoivent, n'exclut pas qu'il existe un marché, plus ou moins dynamique mais essentiellement de particulier à particulier dans ces quartiers. Selon la rue ou selon le programme, des logements se louent aisément dans ces secteurs.

Quelques grandes **copropriétés** (Coteaux, Tour de l'Europe...) sont quant à elle confrontées à un problème de charges trop élevées, qui dissuadent les locataires d'y vivre.

Vigilance sur des secteurs qui pourraient perdre en attractivité

La **ZAC Barbanègre** connaît un certain engouement de la part des locataires. La typologie des logements est attractive, s'agissant d'un patrimoine de

petites maisons. La clientèle se compose de **jeunes couples ou personnes seules recherchant de petits logements**. Néanmoins, le sentiment d'insécurité est croissant dans le quartier (lié à une augmentation de cambriolages, de vols, et d'actes de vandalisme...), ce qui risque de jouer défavorablement sur le marché immobilier de ce secteur.

La ZAC du **Nouveau Bassin** accueille de plus en plus de locataires en situation de mutation professionnelle à revenus moyens. Quelques opérateurs éprouvent des difficultés à louer des logements soit en l'absence de clientèle éligible aux plafonds de ressources et de loyers soit en raison de l'inadéquation offre/demande. Certaines opérations ne se composent que de petits logements pour lesquels il y a peu de demande. Cette situation révèle que les **choix d'investissement des professionnels ne recourent pas toujours la demande locale** selon nos interlocuteurs.

agence d'urbanisme
de la région mulhousienne



Tour de l'Europe (11)



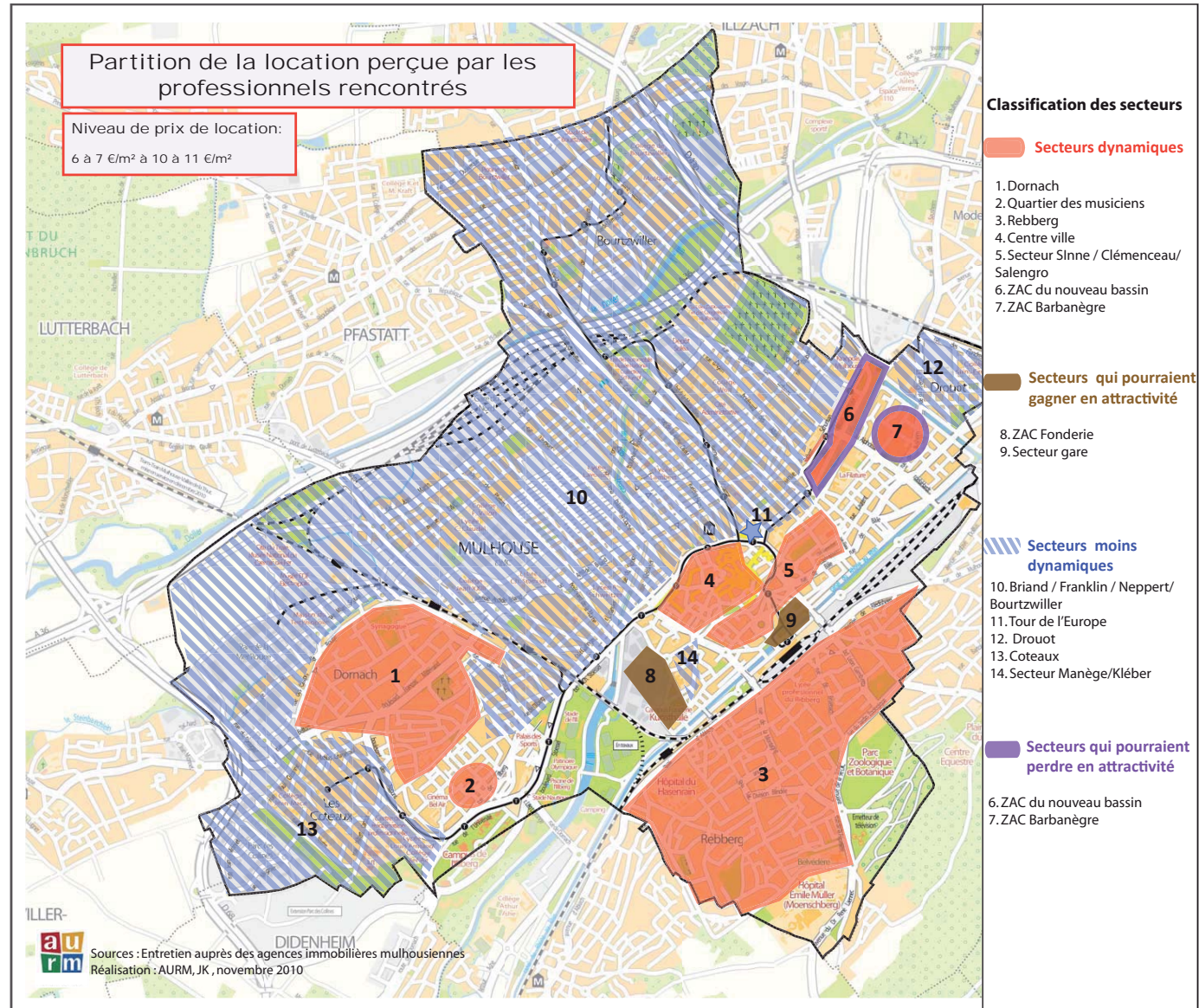
Dornach (1)



Centre ville (4)



Place Kleber (14)



PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS ET PERSPECTIVES

Ménages fragilisés, dynamiques immobilières bousculées

A Mulhouse, le revenu fiscal médian atteint 13 066 euros/an/unité de consommation en 2008 : il est le plus faible de toutes les communes du Haut Rhin. Crise économique, dégradation du marché du travail, prix de l'immobilier augmentant trois fois plus vite que les revenus, ont accentué la précarisation des ménages mulhousiens. L'affaiblissement des ressources des accédants comme des locataires, mais aussi la faible croissance démographique et le fort déficit migratoire, impactent le marché immobilier local. Dans ce contexte, rappelons qu'une partie des ménages en recherche d'un logement à Mulhouse ne s'adresse pas aux agences immobilières. Une frange de la clientèle (jeunes, ménages plus modestes...) préféreront traiter directement avec un particulier en consultant la presse locale (petites annonces mulhousiennes, cahier immobilier des DNA...) ou des sites spécialisés via internet (leboncoin.fr, seloger.com ...).

Les prix de l'immobilier sont parmi les plus bas des villes de plus de 100 000 habitants. Le marché de l'accession par exemple, porte essentiellement sur des produits entre 80 000 et 120 000 euros.

"Les prix, selon leur niveau, sont des facteurs d'attractivité ou de répulsivité. Ils constituent des variables qui évoluent en fonction même de l'attractivité des villes. La hiérarchie des prix immobiliers des villes est aussi une forme de classement de leur attractivité résidentielle. Les prix sont donc potentiellement à la fois la cause et la conséquence de l'attractivité" (source: "l'attractivité résidentielle des agglomérations françaises, chaire Ville et Immobilier de l'université Paris Dauphine, 2010).

Des prix de marché bas favorisent une attractivité résidentielle de catégories socio professionnelles modestes et le départ de ménages plus aisés (et inversement).

L'attractivité résidentielle en question

Selon la même étude, "une ville est à la fois un espace d'opportunités de travail et de vie, et un ensemble de lieux qui suscitent des opinions, des représentations et des imaginaires sociaux vecteurs d'attractivité ou de répulsivité". Les professionnels de l'immobilier observent fréquemment que les non mulhousiens, voire les non alsaciens, ont une image beaucoup plus positive de la ville que les "locaux".

"La propension des habitants (nouveaux et anciens) à s'ancrer dans un territoire urbain dépend de la qualité de vie et de



Passage du tramway au centre ville



Quartier Dornach, Mulhouse

agence d'urbanisme
de la région mulhousienne

l'offre de services dont ils disposent, mais également de leur degré d'identification à ce territoire”, et à Mulhouse, les stéréotypes ont la dent dure. La ville a changé. Les aménagements urbains ont permis d'ennoblir la ville. Les projets urbains structurent de nouveaux morceaux de ville. Mais l'image de ville industrielle colle encore à la cité du Bollwerk, ce qui appelle à la mise en oeuvre d'une stratégie renforcée de changement d'image et à l'amélioration de la qualité urbaine et de services qui constituent un facteur primordial d'attractivité territoriale.



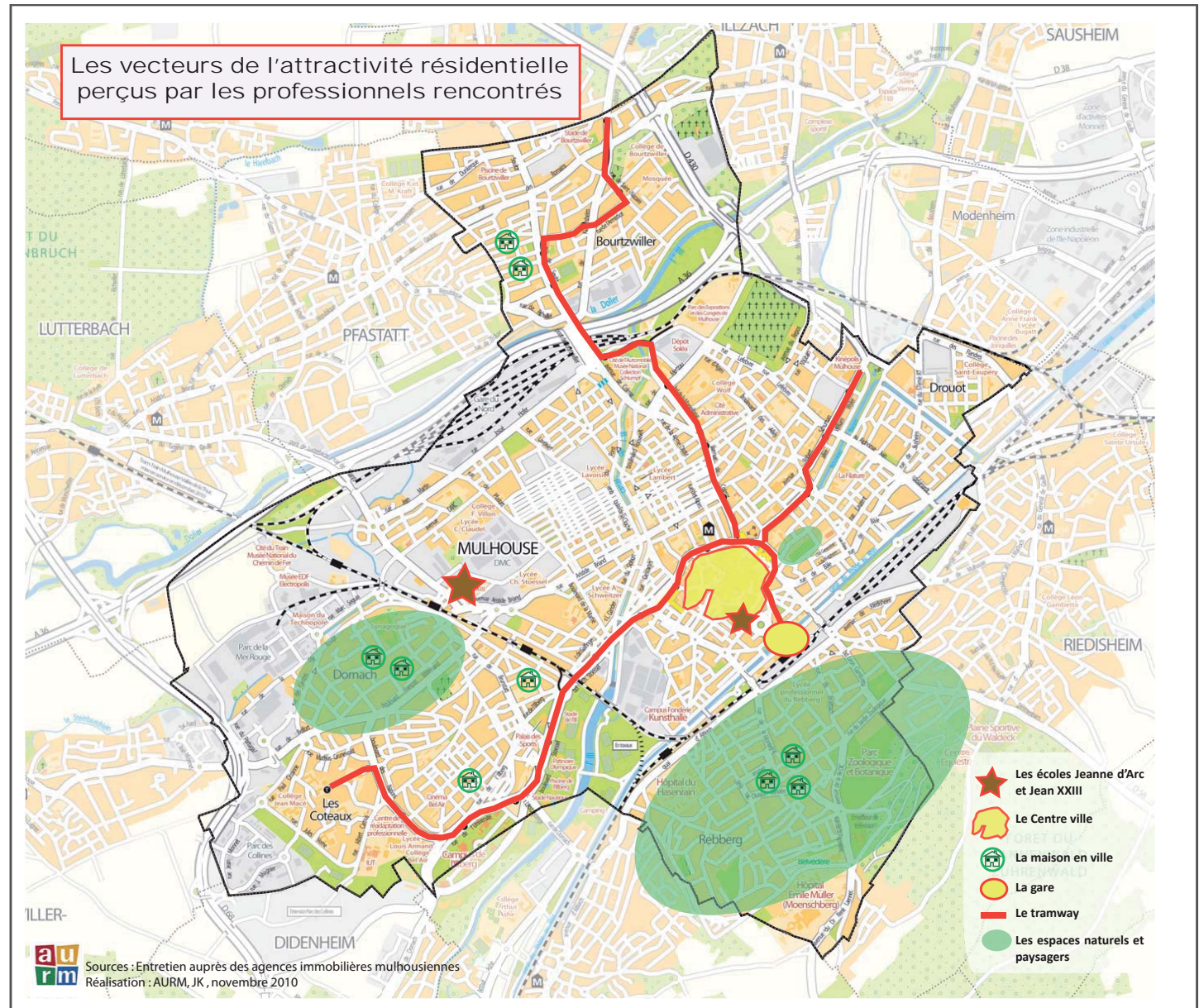
Ecole Jean XXIII



Maison au Rebberg



Square Steinbach



La concurrence des produits en périphérie ou dans d'autres villes du département

Le marché immobilier mulhousien n'est tendu ni à la location, ni à l'accession. Mulhouse est concurrencée par un archipel de villes moyennes (Cernay, Guebwiller, Saint Louis, Colmar...), dotés de services et d'équipements qui leur confèrent une certaine attractivité résidentielle. De plus, elles sont toutes situées à moins de 30 minutes, soit par la route, soit le réseau ferré, de Mulhouse, qui reste un pôle d'emplois important.

D'autre part, Mulhouse est en compétition avec son propre territoire d'influence. En effet, la ville centre tend à perdre des habitants au profit des communes de première couronne, voire des villages de la seconde couronne. La réalisation de programmes neufs dans les communes périphériques proches de Mulhouse a directement impacté l'offre créée dans la ville centre, favorisant le départ des classes "intermédiaires" vers les opérations neuves situées juste de l'autre côté des limites communales.

Ce phénomène pose la question des échelles territoriales de projet: les dynamiques et les mutations du marché immobilier mulhousien sont en étroite corrélation avec les marchés immobiliers des territoires alentours.

Une ville qui (se) bouge

Avec les opérations de renouvellement urbain engagées à Bourzwiller, Franklin, Vauban-Neppert, Wolf-Wagner, les Coteaux, mais aussi le tramway, le tram-train ou encore le projet DMC, Mulhouse témoigne de la volonté d'apporter une meilleure qualité de vie aux mulhousiens et de s'inscrire dans une nouvelle dynamique d'attractivité territoriale globale. Les secteurs gare, Kennedy, rue de l'est et rue du Nordfeld constituent également des territoires à enjeux. Enfin, l'un des atouts de Mulhouse est son centre ville. Pour conforter son cœur de ville, la municipalité a lancé l'opération "Mulhouse Grand Centre", chargée d'insuffler un nouvel élan pour la ville.

L'ensemble de ces perspectives fondent le projet urbain mulhousien. A l'image d'autres villes françaises comme Béziers, le Havre ou St Etienne, la force du projet urbain pourra influencer, à terme, sur les équilibres recherchés du marché immobilier local.

Projet urbain et professionnels de l'immobilier: besoin d'être mieux informés

La portée du projet urbain mulhousien, notamment en termes de production d'une offre nouvelle, est encore peu lisible pour les professionnels rencontrés. Certains craignent une surproduction de logements neufs, d'autres s'inquiè-



Centre ville de Mulhouse



Porte Jeune, Mulhouse

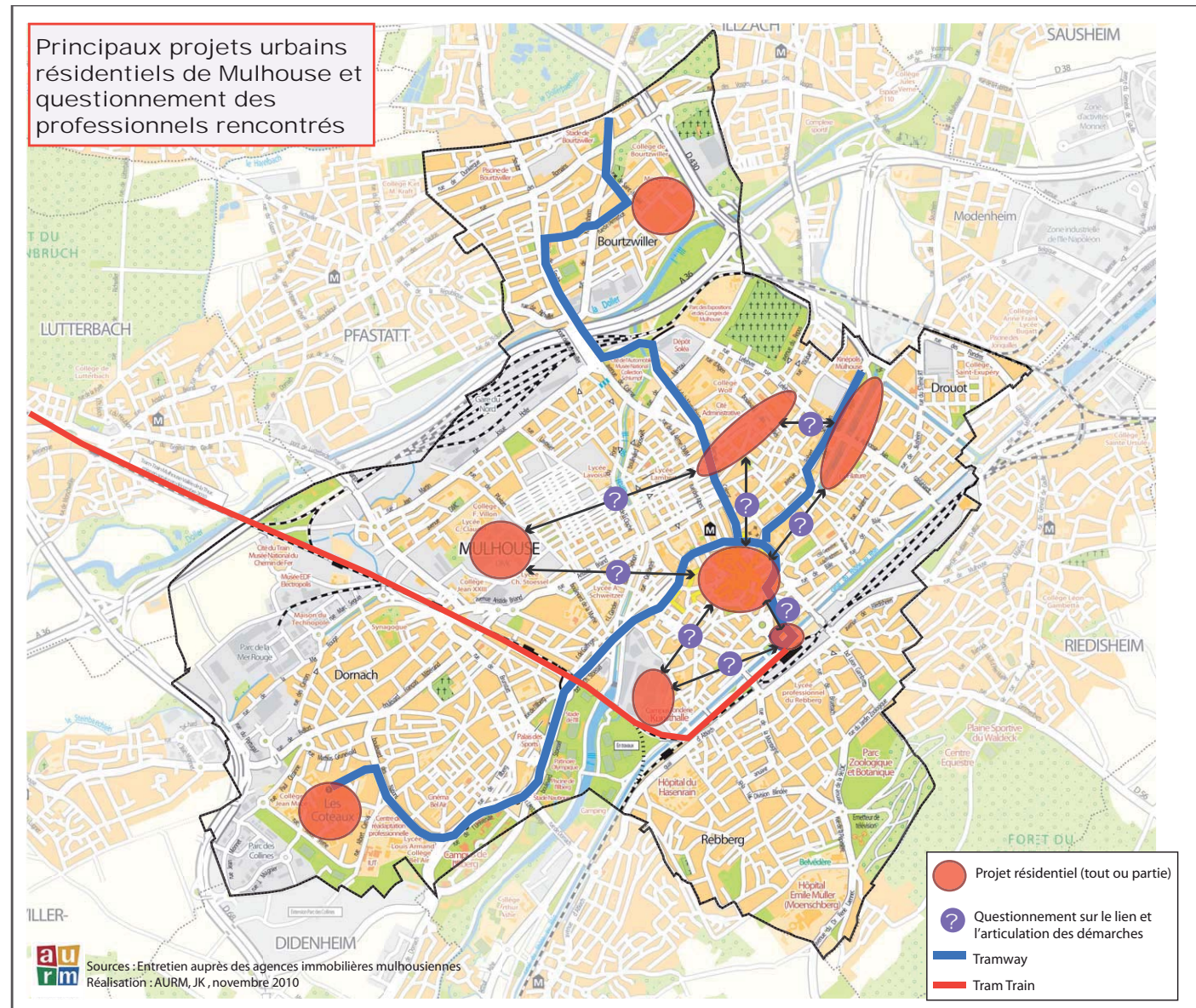
tent de la concurrence que pourraient se faire ces opérations neuves entre elles et au sein d'un même territoire, la ville centre. Le besoin de mieux comprendre l'articulation des différents projets s'est nettement fait ressentir lors de la phase d'entretiens, d'autant plus que les projets immobiliers et le projet urbain mulhousien s'élaborent à des échelles temporelles très différentes. En effet, l'activité immobilière se déroule sur le court terme alors que le projet urbain se murit dans la durée, amène à une réflexion d'ensemble et plutôt à une projection sur le long terme (10-20 ans).

Suites pour 2011

Les professionnels nous ont rendus attentifs à deux évolutions majeures en matière immobilière : l'entrée en vigueur des PTZ Plus et l'obligation d'afficher, à compter du 1er janvier 2011, dans les annonces relatives à la vente ou la location, la performance énergétique du logement (DPE).

Quelles sera la portée de ces réformes sur le marché immobilier local? La demande se réorientera-t-elle davantage sur le logement neuf, car plus aidé? Quel sera l'impact de l'affichage du DPE, notamment du point de vue des transactions dans le parc ancien? La vacance de certains ensembles immobiliers se verra-t-elle accentuée?

Principaux projets urbains résidentiels de Mulhouse et questionnement des professionnels rencontrés



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