

Réunion observatoire de l'immobilier neuf – point sur l'activité immobilière

30 novembre 2018- Citivia

Participants : S.MUZIKA, S.PLAWINSKI, L.DOUIS, B. LOOS, J. KEITH

Animateurs : L. ESCOBAR, Fabrice – cabinet Adéquation

Tendances nationales

- Les **tendances nationales s'inscrivent dans une baisse des ventes (-13%) et mises en vente (-16%)**, notamment une **baisse des ventes aux investisseurs** (en lien avec l'annonce de la fin des zonages – B2-et le projet de loi de finances). Cette baisse des ventes va se ressentir plus densément dans les métropoles (Lyon, Strasbourg...)
- **Les prix continuent d'augmenter**
- **La France est le pays où le risque immobilier est le plus élevé au monde** car on ne parvient pas à réguler le niveau de production : on se cale souvent sur un niveau bas et quand il y a un surcroît d'activité, les dépassements coutent très chers (recours à une main d'œuvre en catastrophe, coût du recrutement, coût du logement des salariés augmente). Le marché est trop encadré et ne sait pas absorber les flux supplémentaires quand il est dopé.
- En 2014, la réforme Pinel a permis de faire redémarrer le marché. Il y a eu un doublement de la production mais on a survendu : en 3 ans on a siphonné 7 années de foncier à urbaniser ! D'où une **pénurie de foncier**.
- Dans beaucoup de villes, le **retard dans l'approbation des PLU gèle les projets, bloque le marché et fait ainsi augmenter les prix des terrains**. Les lourdeurs administratives favorisent des perturbations sur les marchés fonciers et une hausse du prix
- En général, il y a un écart de **15% entre les prix des logements neufs et anciens**. Mais l'écart entre les deux devrait encore augmenter jusqu'à être capé par la capacité de financement des ménages.

Prospective nationale

- En **2019/2020, on devrait observer une baisse des ventes et des mises en chantier**.
- La baisse de production de programmes devrait également **toucher la production de logements sociaux**, la loi ELAN affectant les capacités de financement notamment des OPH. Il y aura moins de Vefa « sociales », les bailleurs ayant moins de capacités de financement
- Le **logement locatif intermédiaire (Action logement) devrait se développer**, le besoin de régulation étant élevé. Ce développement ne devrait pas toucher Mulhouse, les niveaux de loyers étant bas.
- Le **marché de l'immobilier de rapport devrait lui aussi croître** (un particulier qui achète une maison et en fait 4 appartements)
- Il est **probable que la construction neuve diminue. La période est idéale pour développer le marché de la restructuration du parc ancien** (dispositif PINEL dans l'ancien en projet, déficit foncier...)

Le contexte strasbourgeois

- 2016 : augmentation des ventes (effet plan de relance)

- 2017 : épuisement des stocks dans les opérations publiques → pb d'approvisionnement dans les secteurs aménagés → pénurie
- 2018 : relance du marché mais avec des conditions de prix plus élevées (+6% depuis 2015) → coûts de construction plus élevés car immeubles plus compliqués (grands, anguleux..) → augmentation des stocks, -11% de ventes en 2018 à Strasbourg
- 2019 : il faudra s'attendre à une baisse des ventes liée à la hausse des prix et à la raréfaction du foncier public (en secteur aménagé)
- Strasbourg connaît les mêmes évolutions que Lyon
- Dans ce type de marché, les investisseurs sécurisent en premier les opérations à risque de leur marché principal (en injectant plus de fonds propres). Aussi, si un promoteur a des opérations à Strasbourg et Mulhouse, il abandonnera le projet mulhousien pour suppléer au programme strasbourgeois. **Les investisseurs nationaux sont plutôt engagés dans les métropoles et vont y couvrir le risque en cas de baisse des ventes → ils auront moins d'argent à injecter dans les marchés périphériques.**

Le marché de la promotion neuve à Mulhouse

- Les **intentions de programme se multiplient** sur la ville centre à un rythme modéré. Mais c'est bien. Compte tenu du marché, il ne faut pas aller trop vite. Quand on n'est pas dans le feu, les opérations sont plus contrôlées, plus réfléchies. **A Mulhouse, la part investisseur ne représente que 30%. C'est peu** mais c'est bien, c'est déjà ça ! Le marché est détendu : c'est une des meilleures conditions de réussite parce qu'on maîtrise le temps et la qualité des projets. On a peu à faire, alors on fait bien !
- **A Mulhouse, on travaille dans la dentelle** (ex : projet de l'ex conservatoire – Wallach), il faut **établir un climat de confiance**, on a réussi à **sécuriser** les vente au détail.
- **Entre 2016 et 2017, le niveau des ventes et des mises en ventes a augmenté** (le stock se reconstitue). **Les prix ont augmenté en lien avec la nature des programmes développés (logements haut de gamme – exemple : commercialisation de l'ALMALEGGO à près de 4000 euros du m²).** Contrairement aux tendances nationales et strasbourgeoises, **le niveau des ventes dans le neuf devrait encore augmenter entre 2017 et 2018.** Les stocks se reconstituent. Avec **une moyenne de 3200 euros/m² on est à près de 1900 euros en dessous de la moyenne nationale** actuelle. On a des signaux encourageants : Stradim et Pichet, deux groupes nationaux, investissent à Mulhouse. **Mais il faut les soutenir, les rassurer.** Si Stradim n'atteint pas rapidement les 50% de pré-commercialisation (objectif 1er trimestre 2019 sur le programme rue du ballon), il partira. A Mulhouse, zone détendue, les mécanismes de pré-commercialisation sont très différents qu'à Strasbourg. **Les gens achètent quand le programme est en construction, quand il est visible, réel.** La Vefa est plus compliquée dans le cœur d'agglomération (méfiance). **Dans la ville centre, on a reconstitué l'offre haut de gamme. Il faut maintenant s'atteler à produire des logements dans la gamme abordable** (moins de 2400 euros/m²) et dans la moyenne gamme (2400 – 3000 euros/m²). **A Mulhouse, entre 100 000 et 200 000 euros dans le neuf, comme dans l'ancien d'ailleurs, il n'y a quasiment rien. La vraie clientèle dans le neuf est à – de 3000 euros/m².**
- L'objectif du SCOT de 100 logements en réhab + 100 logements neufs signifie de réaliser 3 programmes neufs max par an. Si on distingue selon la typologie de marché, ça donne :
 - 60 logements en haut de gamme (sup à 3000 euros)
 - 90 logements moyenne gamme (2400 à 3000 euros)
 - 50 logements gamme abordable (inf à 2400 euros)
- A Mulhouse, on a reconstitué l'offre haut de gamme. **Mais on n'a rien produit ni pour les primo accédants, ni pour les classes moyennes**
- Selon BL, le problème à Mulhouse pour attirer les primo accédant ce sont les écoles. M. Escobar rappelle que ce « problème » est partagé avec d'autres grandes villes, qu'il n'est pas toujours fondé, mais que le choix d'un logement est toujours le résultat d'un compromis. Il faut donc

offrir des compensations à la potentielle clientèle : qualité des espaces publics, mobilités douces, sécurisation des parcours

La construction du prix dans le neuf

- Elle **échappe à la loi stricte du marché** : ce n'est pas l'équilibre entre l'offre et la Demande qui fixe le prix (comme dans l'ancien où on négocie et on trouve un accord). Le prix des logements neuf est le **résultat d'un processus industriel, d'un calcul mathématique**.
- Les prix du neuf dépendent du **coût de construction et du coût du foncier**. Les coûts de construction ont augmenté continuellement ces 10 dernières années et le coût du foncier a été multiplié par 4. Actuellement sur une opération à 4000 euros/m² (moyenne française), 2200 euros constituent le prix de revient (1500 euros de coûts de construction - 700 euros de prix de foncier (soit environ 15 % du prix de l'opération). A Lyon, le coût du foncier avoisine les 2500 euros !
- Les investisseurs institutionnels (les banques, les compagnies d'assurance, les fonds de pension, les fonds communs de placement (SICAV), les sociétés d'assurance et les caisses de retraite,... les organismes collecteurs) diminuent
- Aujourd'hui, **le foncier n'est pas assez ouvert et pas assez net** (pollué, à réhabiliter → plus cher)
- Le plus gros gisement d'investisseurs est sur le déficit foncier (ORI) pas sur la défiscalisation

Enjeux

- **Limiter les champs de concurrence entre les projets (ne pas travailler dans la même gamme de prix)**
- **Ne pas construire au même moment, au même endroit ni au même prix**
- Les investisseurs nationaux sont plutôt engagés dans les métropoles et vont y couvrir le risque en cas de baisse des ventes → ils auront moins d'argent à injecter dans les marchés périphériques. Donc **ne pas trop compter sur eux dans les 3 prochaines années à Mulhouse**
- Rester sur sa propre stratégie et ne pas fantasmer celle des autres (ex : St Louis)
- Il faut un rééquilibrage de la production neuve. Hors Mulhouse, il faut produire des logements moins chers, au risque de voir fuir de jeunes ménages. Les primo accédants achètent à moins de 3000 euros/m². Mais ni dans la ville centre, ni en périphérie, on ne s'est occupé ni de la classe moyenne, ni des primo accédants. **La clientèle est à chercher dans le parc locatif**. Il convient d'analyser les revenus des locataires qui sont les potentiels clients de la production neuve pour savoir quelle typologie produire. (dans les revenus moyens, il convient d'exclure les secondo accédants qui faussent les chiffres et qui est déjà propriétaire de son logement)
- **Redéployer une offre dans l'ancien, comme dans le neuf, comprise entre 100 000 et 200 000 euros. La vraie clientèle dans le neuf est à moins de 3000 euros/m².**
- Développer la gamme abordable déjà dans le périmètre à TVA réduite
- Comment développer **l'offre abordable** :
 - **Libérer le foncier attractif** en zone de TVA réduite. Cela permettra de redonner de la valeur au foncier (et ainsi de redorer l'image sociale du lieu où vit). Importance de faire une opération d'ensemble (travail commun sur les espaces publics ...) et bénéficier d'un dispositif d'accompagnement
 - **Développer le PSLA** dans les secteurs plus chers (1PSLA pour 3 logements)
- A Mulhouse il faut peut être procéder à une commercialisation participative (laisser le choix entre plusieurs options – plateau brut, prêt à décorer ...) Les acheteurs n'arrivent pas tous à s'approprier une réhabilitation complètement finie. Pour l'avenue de Colmar, il faut changer l'image, faire un tiers lieu, créer des événements...)

- **Redynamiser l'espace public** (cf. financement caisse des dépôts)
- **Construire un partenariat** avec Action logement (dans le cadre de la réhabilitation lourde pour des privés, subventions aux promoteurs – les aides peuvent avoisiner 1/3 de l'opération et sont cumulables avec d'autres aides)
- Pour développer le logement abordable :
 - **Augmenter la production dans les quartiers prioritaires** de la politique de la ville (il faudrait y doubler la production)
 - **Développer le PSLA**
 - Développer la **maison de ville**
 - Rester sur de petites entités
- Pour booster la moyenne gamme
 - On est sur deux segments : les secteurs de foncier aménagés + les gisements de fonciers stratégiques. Il faut poursuivre sur **l'identification de ces derniers (les « pépites ») et poursuivre les opérations en secteurs aménagés les sécurisant** (mixité de statut, de fonctionnement). 50% des opérations devraient se faire sur des fonciers publics
 - Diversifier les formes urbaines des programmes d'aménagement
- Ne pas tout miser sur le développement d'un seul secteur dans la ville. On n'est pas à Toulouse où Lyon où, compte tenu de la pression, un nouveau quartier émerge en deux ans. Il faut **mailler le territoire**
- Il faut **doper la rénovation/réhabilitation du parc ancien et trouver des partenaires privés** – fenêtre de tir d'un pinel dans l'ancien, déficit foncier qui attire les investisseurs.
- **Sécuriser** les investisseurs : action logement suivra les collectivités à condition qu'à côté de la production de logements, il y ait une action sur la revitalisation des espaces publics, la dynamique commerciale. **Il faut cumuler opérations neuves/commerces/ rénovations dans un temps court.** Ex Colmar a joué sur plusieurs leviers (soutien aux investisseurs, foncier maîtrisés, action cœur de ville, ANAH/copro, programme neuf en plein cœur de ville.
- Il est nécessaire **de développer une action publique qui encourage la mutation d'îlots entiers.** En faisant converger l'action de nombreux opérateurs à un endroit, on pourra faire basculer un îlot.

Le Bloc-Notes de l'Agence, édité et imprimé par :
L'Agence d'Urbanisme de la Région Mulhousienne
33 avenue de Colmar, 68 200 Mulhouse
Tél : 03 66 77 60 70 Fax : 03 69 77 60 71

Rédaction : Jennifer KEITH

Date : décembre 2018

*Toute reproduction autorisée avec mention précise de la source et
référence exacte*