

« La France n'a pas besoin de 500 000 logements supplémentaires par an ». C'est un promoteur immobilier qui l'affirme !



Yoann Joubert, dirigeant fondateur de Réalités à Saint-Herblain, en Loire Atlantique, ne craint pas d'avancer à rebours de la pensée dominante. Selon lui, les vrais maux qui minent l'immobilier neuf en France ne sont pas ceux que l'on croit. La crise ne vient pas tant d'un déficit en volume ; mais au contraire d'une surproduction de logements chers aux prix de revient incompressibles du fait d'un renchérissement permanent du prix de revient des bâtiments. Il faut donc construire mieux, moins cher et plus près des attentes des Français.

Quelques exemples d'aberrations qui contribuent à rendre l'immobilier financièrement inaccessible en France.

Un enfer pavé de bonnes intentions

Logements trop chers ? Oui. Marges exagérées des promoteurs ? Non, cette analyse est trop simpliste. Elle cache la vraie cause de décalage entre le prix des appartements et la solvabilité des ménages. L'explication vient de la multiplication des normes. Il ne s'agit pas de remettre en cause la légitimité de ces mesures, mais d'acter l'augmentation mécanique du coût des logements du simple fait de leur mise en application.

Les normes BBC ? C'est un prix final de 5 à 10% plus cher selon la capacité du promoteur à industrialiser les procédés de fabrication.

De même, l'accès de personnes à mobilité réduite dans tous les appartements, ou les normes antisismiques appliquées uniformément à tout le territoire : à chaque fois, c'est un surcoût de 5%. Sans parler du quota de prises de recharges dans les parkings pour les voitures électriques !

Le second grand facteur de renchérissement des prix est le quota de logements sociaux dans les programmes de promotion. Là encore, une mesure louable au départ qui se révèle injuste et coûteuse à l'arrivée.

Pourquoi le besoin de 500 000 logements est surévalué

Si l'on considère que la taille moyenne des ménages est de 2,28 occupants, comme l'indique l'INSEE, le nombre de 500 000 nouveaux logements par an, systématiquement repris par les politiques et les économistes, représente une capacité immobilière adressée à 1,140 million de nouveaux habitants par an. Or, même en tenant compte d'un solde migratoire positif de 100 000 personnes par an, la croissance démographique annuelle n'excède pas 326 000 habitants. Il suffirait donc de 143 000 logements construits chaque année pour absorber cette demande supplémentaire.

Dans un texte adressé aux députés et sénateurs, Yoann Joubert étaye ces deux constats et fait quelques propositions, dont une principale liée au développement de l'accession sociale.

Yoann Joubert se tient à la disposition des journalistes sur simple demande pour expliquer plus en détail son point de vue.

A propos de REALITES

Acteur majeur de l'immobilier dans le Grand Ouest, REALITES accompagne les élus, les entreprises, les investisseurs et les particuliers, dans leurs projets d'acquisition et d'investissement. A côté de programmes résidentiels « classiques » destinés aux primo-accédants et aux investisseurs, REALITES intervient sur de grands projets qui peuvent avoir un impact significatif sur la ville : résidences de tourisme, résidences étudiantes, complexes hôteliers ou portage d'espaces en reconversion...

Fondé en 2003, REALITES connaît, depuis sa création, une croissance très dynamique de son chiffre d'affaires. En 2011, l'entreprise a réalisé un CA consolidé de 30M€ en augmentation de 25% par rapport à 2010. Il emploie 60 collaborateurs répartis sur six sites.

REALITES ambitionne de vendre entre 500 et 600 lots en 2012

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

Mesdames et Messieurs les Sénateurs
Mesdames et Messieurs les Députés

Saint-Herblain, le 12 septembre 2012

Objet : Marché immobilier résidentiel, le point de vue d'un opérateur privé

Madame, Monsieur,

Votre récente élection vous conduira, dans les semaines à venir, à réfléchir et à légiférer sur la question fondamentale du logement qui a été au cœur des préoccupations exprimées au cours de la campagne électorale et qui fait l'objet des premiers gestes législatifs du gouvernement (abrogation de l'augmentation des droits à construire, projet de réforme de la loi SRU, libération des fonciers de l'État pour le logement social,...).

Chaque individu engagé dans la vie politique et la vie économique de notre pays se doit de participer à la réflexion collective pour l'amélioration de la vie matérielle et morale de ses concitoyens. C'est le sens de notre intervention.

Nous sommes en contact permanent avec le marché du logement. À notre mesure nous répondons aux besoins en logements et participons à la création et à la rénovation urbaine. Dans notre logique nous produisons des logements pour des habitants, des utilisateurs, sans distinction de leur statut de propriétaire ou locataire.

À ce titre, nous souhaitons vous interpellier sur trois défis à relever qui touchent le logement et notre métier :

1. construire des logements répondant aux besoins et aux capacités financières réelles des ménages
2. construire un nombre approprié de logements au regard de la capacité d'absorption du marché
3. assurer une stabilité du marché de l'immobilier résidentiel

Notre industrie de la promotion immobilière résidentielle, dont dépend en partie celle de la construction, est un poids lourd dans l'économie nationale. Pour garantir les emplois créés par cette industrie, il est indispensable de stabiliser le marché du logement en l'inscrivant durablement dans un développement régulé. Concrètement, il s'agit de stopper l'inflation des normes constructives, sociales, fiscales, pour permettre une stabilisation du prix de revient, et de fait un meilleur contrôle des prix de vente du produit fini sur le marché privé.

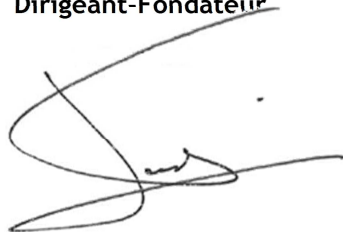
L'adéquation entre l'offre et la demande de logements doit être appréhendée de manière rationnelle, de sorte que l'offre proposée rencontre une demande, à la fois en qualité et en quantité. La définition des objectifs à atteindre, mise en place par les politiques, doit naturellement tenir compte des capacités financières des acquéreurs afin de ne pas saturer le marché, mais aussi mesurer les impacts financiers sur les entreprises de promotion. Toute politique du logement, pour être en cohérence avec l'activité, devrait s'inscrire dans des temps longs pour ne pas déstructurer le marché.

Enfin, une politique du logement équilibrée et durable devrait favoriser le propriétaire occupant.

Nous restons à votre disposition afin de vous apporter tout éclaircissement supplémentaire sur les contraintes de notre métier, par exemple par la vérité des chiffres lors d'une démonstration d'un budget pré-opérationnel.

Nous vous remercions de l'attention que vous aurez bien voulu apporter à notre courrier. Nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de notre sincère considération.

Yoann JOUBERT
Dirigeant-Fondateur



Michel ALLANIC
Directeur Projet de Ville



**REALITES est un promoteur indépendant créé il y a 9 ans.
Actif dans les régions Pays de la Loire et Bretagne avec des agences à Nantes, Rennes, Angers, Le Mans et La Rochelle, il produit environ 400 logements par an et emploie 60 collaborateurs. Son chiffre d'affaires est de 30 millions d'euros en 2011, il s'élèvera à 50 millions d'euros en 2012.**

Objet : *Marché immobilier résidentiel, le point de vue d'un opérateur privé*

Points abordés dans le courrier joint :

1. Construire des logements répondant aux besoins et aux capacités financières réelles des ménages
2. Construire un nombre approprié de logements au regard de la capacité d'absorption du marché
3. Assurer une stabilité du marché de l'immobilier résidentiel

LE MARCHÉ DU LOGEMENT : ÉCLAIRCISSEMENTS	3
▫ Un marché plus cyclique que les autres ?.....	3
▫ Un marché traditionnellement fiscalement dopé ?.....	3
▫ Un besoin vraisemblablement surévalué ?	4
UNE PRODUCTION DE BONNE QUALITÉ	6
UN PRIX DE REVIENT EN CONSTANTE AUGMENTATION	6
DES PRIX EN CONSÉQUENCE STRUCTURELLEMENT TROP ÉLEVÉS	6
DES NIVEAUX DE LOYERS EN IMMOBILIER NEUF TRÈS DISPARATES.....	7
QUELQUES MOTS SUR LE MÉTIER DE PROMOTEUR IMMOBILIER.....	7
NOS RECOMMANDATIONS	8
ANNEXE 1 : CONSTATS SUR L'ÉCONOMIE DE LA CONSTRUCTION ET DE LA PROMOTION EN FRANCE	10
ANNEXE 2 : LE FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE.....	11

Marché immobilier résidentiel, le point de vue d'un opérateur privé

Préalablement nous souhaitons préciser deux points :

- *L'activité du promoteur résidentiel consiste à rechercher des terrains, à concevoir des logements, à prévoir le budget de l'opération, à obtenir les autorisations administratives, à trouver les financements, à faire construire et à vendre des logements. Entre l'identification d'un terrain et la fin de la construction s'écoule un délai moyen de plus de quatre ans. L'équilibre économique d'un projet varie souvent durant cette période au gré de la conjoncture économique et des changements législatifs ou réglementaires, qu'ils affectent l'urbanisme, les normes de construction ou la fiscalité. Le promoteur immobilier est donc un acteur qui travaille dans la durée.*
- *Au regard de ce qui précède, il est facile de comprendre que le promoteur immobilier est un acteur économique très dépendant des tiers, législateurs et élus locaux, constructeurs, bureaux certificateurs, banques, commercialisateurs, investisseurs, sans oublier les associations ou riverains qui monnayent leur pouvoir de nuisance.*

C'est riche de cet environnement que, PME régionale, nous souhaitons vous faire part de notre perception, de notre vision et être force de propositions.

LE MARCHÉ DU LOGEMENT : ÉCLAIRCISSEMENTS

- **Un marché plus cyclique que les autres ?**
 - Le marché de la promotion immobilière de logements neufs est effectivement un marché cyclique ; mais il se distingue de moins en moins des autres secteurs industriels qui subissent eux aussi des cycles brutaux.
 - La longueur du cycle de production de l'immobilier de logements (3 à 4 ans) caractérise ce secteur industriel. Cette réalité le rend plus fragile aux aléas économiques et politiques dont les agendas sont courts.
 - En France, les cycles immobiliers sont principalement liés aux dispositifs fiscaux, lesquels entraînent par leurs changements incessants des à-coups brutaux dans la production. Dans le même sens, les cycles locaux liés aux changements successifs de politiques municipales accélèrent ou freinent eux aussi la production de logements.
- **Un marché traditionnellement fiscalement dopé ?**
 - En 2009, la loi Scellier a permis de redresser le marché par une incitation fiscale très forte. Mais lorsqu'une activité voit son chiffre d'affaires subventionné à hauteur de 25%, on peut considérer justement que celui-ci est dopé. Le dispositif a été efficace ; mais il a tronqué le marché par sa force sur un temps trop long.
 - Ceci dit, pour bénéficier d'une incitation fiscale, les investisseurs se voient contraints par des loyers relativement bas **au regard du montant de leurs investissements**. L'existence d'une contrepartie réelle qu'est le plafonnement d'un loyer vient équilibrer la relation économique tant que l'avantage fiscal d'un côté et le plafonnement des loyers de l'autre restent cohérents, équilibrés et durables.

En 15 ans, cette politique a permis aux loyers de moins augmenter que le revenu disponible des ménages. **L'incitation fiscale à l'investissement locatif a donc été efficace.**

- **Un besoin vraisemblablement surévalué ?**
- Il est commun de dire que la France a besoin de 500.000 nouveaux logements/an. Cette idée est ancrée dans les têtes, les médias et les programmes politiques depuis 10 ans. Cette analyse mérite d'être critiquée. En effet, il nous semble quelque peu imprécis d'affirmer de tels chiffres sans en expliquer le fond. Il serait nécessaire, pour aborder les problématiques du logement de la meilleure manière qui soit, de préciser que celles-ci revêtent plusieurs aspects :
 - a- La problématique de l'accession en logements libres privés
 - b- La problématique du déficit de locatif social
 - c- La problématique de l'accession sociale au logement
- a- **la problématique de l'accession en logements libres privés**
- Considérant une taille moyenne des ménages de 2,28¹ occupants par logement et une croissance démographique annuelle observée depuis plus de 30 ans inférieure à 326.000 habitants (chiffre tenant compte d'un solde migratoire annuel positif de 100.000 habitants), le besoin en terme de création de logements nouveaux serait donc de l'ordre de 143.000 logements supplémentaires par an.
- Le besoin ci-dessus intègre la nécessité de renouvellement des logements (renouvellement urbain, démolition-reconstruction) estimé entre 30.000 à 50.000 logements par an en France sur cette même période.
- Sur les 30 dernières années, les services fiscaux ont comptabilisé 38.100 résidences secondaires nouvelles en moyenne annuelle. Selon les prévisions de l'accroissement du nombre de ménages à l'horizon 2030 et d'après une estimation de l'économiste Michel Moullart², ce chiffre pourrait atteindre un rythme de 50.000 nouveaux logements par an.
- En cumulant les chiffres précités, nous pouvons évaluer qu'à l'échelle du pays, pour ce qui concerne l'immobilier neuf (acquisition de résidences principales et secondaires du marché libre), **le besoin ne devrait donc pas dépasser 250.000 par an d'ici 2030.**
- Selon le ministère du logement (Sit@del2), en 2011, 292.530 logements neufs ont été autorisés pour la promotion immobilière en immeubles collectifs et maisons groupées. (+ 173.407 maisons individuelles mais ceci est un marché immobilier à part).
- Les promoteurs immobiliers auraient vendu quelques 103.300 logements en 2011 (10.5 % de moins qu'en 2010) selon les chiffres de la Fédération de la Promotion Immobilière. Il est important alors de préciser que **près de 75.000 de ces logements (72.6%) l'ont été au titre de la loi de défiscalisation dite loi Scellier** (le nombre annuel moyen de logements ayant bénéficié d'amortissement à l'investissement locatif depuis 15 ans est de 60.000) **et que seuls 27.4 % de ces logements ont été vendus en accession.**
- **On peut ainsi considérer que l'industrie du logement privé en accession libre est en surproduction.** Les premiers arguments tiennent dans l'importante vacance locative dans l'ancien, naissante dans le neuf, ainsi que de la baisse des loyers moyens dans certaines villes de province. Une bonne connaissance des circuits de commercialisation des logements neufs démontre une difficulté accrue d'écouler les stocks : les promoteurs immobiliers s'appuient largement sur des réseaux de commercialisation spécialisés en défiscalisation pour distribuer leur production et sont contraints à des efforts de communication, d'offres commerciales et de marketing inédits pour vendre eux-mêmes une partie de leurs logements. Le coût de distribution explose, le délai d'écoulement s'allonge, traduisant un durcissement récurrent de l'action commerciale.

b- La problématique spécifique du déficit de logement locatif social

En notre qualité de promoteur immobilier, nous ne sommes ni des gestionnaires ni des spécialistes du logement social. Pourtant, ce sujet nous intéresse d'un point de vue philosophique et bien sûr d'un point de vue économique. Au regard des conclusions de notre approche mathématique, vous serez persuadés de la pertinence de notre proposition à suivre : il est nécessaire de mettre en place les règles législatives permettant à la promotion immobilière privée de participer à la réalisation des logements en accession sociale (voir plus loin « NOS RECOMMANDATIONS »).

Considérant :

- Que le nombre de demandeurs de logements sociaux est passé de 855.000 en 1996 à 1.700.000 aujourd'hui
- Que malgré un nombre d'attributions de logements sociaux de l'ordre de 510.000³ logements/an, le nombre de demandeurs augmente de 70.000/an⁴
- Que la production actuelle de logements sociaux n'étant que de 124.000 nouveaux logements/an⁵, l'offre nouvelle proposée aux locataires n'est que de 54.000 unités (= 124.000-70.000)

L'amplification de l'offre de logements sociaux est donc une nécessité absolue. Ce n'est pas une option politique mais une obligation pour la République.

Il peut être sous-entendu par l'annonce faite par la Ministre du logement Cécile DUFLOT de créer 500.000 logements dont 150.000 logements sociaux, que le besoin en logements libres, soit la différence, serait de 350.000 logements. Les chiffres que nous avons argumentés ci-avant démontrent que le besoin en terme de logements privés ne devrait pourtant pas dépasser 250.000 lots. A contrario, le besoin réel de logements sociaux nouveaux est bien plus important que celui énoncé. Pour être efficace, si les pouvoirs publics veulent rapidement faire diminuer le nombre de demandeurs de logements sociaux, il conviendrait alors de déterminer la partie nécessaire en logement locatif social de la partie en accession sociale à la propriété et vraisemblablement d'accentuer les actions en faveur de cette seconde.

c- La problématique de l'accession sociale au logement

Le constat ci-dessus oblige à se poser la question : « *Quelle France pour demain ?* ».

Comme nous le suggérons ci-avant, la production de logements sociaux ne doit pas être orientée sur le seul « locatif social ». Avec la gigantesque problématique de la baisse des revenus des retraités d'ici 15/20 ans se posera forcément celle de la paupérisation d'une grande partie de la population.

Une politique visionnaire et volontariste appelle donc à **accentuer, sans attendre, la production de logements en accession sociale et notamment en location-accession (PSLA)**. Sur ce sujet le constat est implacable : en 2011, seuls 7.000 logements ont été financés en PSLA⁶ !

Pourtant, au vu des barèmes de revenus en vigueur, un très grand nombre de Français pourrait prétendre à l'accession sociale. **Il suffit d'une volonté politique.** Sur ce point, les promoteurs privés peuvent être un levier efficace. Nous apportons des précisions dans « NOS RECOMMANDATIONS ».

UNE PRODUCTION DE BONNE QUALITÉ

- Les techniques constructives, associées à la très forte concurrence dans le secteur privé et à l'évolution des exigences des clients ont très largement fait progresser la qualité des logements, ainsi que des immeubles.
- L'architecture, l'environnement, la qualité des matériaux, les emplacements, le respect des plannings et l'encadrement législatif garantissent aujourd'hui aux clients, dans une quasi intégralité, un immobilier neuf de grande qualité.
- Ceci dit, nous le dirons ci-après, le temps est venu d'une indispensable pause dans l'inflation des normes constructives.

UN PRIX DE REVIENT EN CONSTANTE AUGMENTATION

- Le foncier représente un coût grandissant dans les opérations de promotion immobilière. Sur une période de 10 ans, les coûts du foncier ont probablement plus que doublé. Le poids du foncier dans le prix de revient d'un immeuble varie fortement en fonction des régions : il peut représenter 50% du prix de revient dans Paris et seulement 15% du prix de revient en province.
- Les prix de foncier, contrairement à ce qu'ils devraient être, ne sont pas systématiquement moins chers dans les opérations publiques. Dans les faits, il nous arrive d'acquérir des terrains privés à des prix inférieurs à ceux qui nous sont proposés par les aménageurs publics (SEM, SPLA...) lors des consultations et appels d'offre en ZAC.
- Les acteurs publics participent aussi à la hausse des coûts en augmentant les taxes d'urbanisme sur les permis de construire. Dans le grand ouest, où nous couvrons 6 métropoles ou agglomérations, consécutivement à la hausse des taxes sur les permis de construire, celles-ci représentent aujourd'hui entre 1,5% et 2,5% du prix de vente des logements.
- Les coûts de construction ont augmenté, en seulement 12 ans, de 52,2% selon l'INSEE. Cette augmentation, à elle seule, représente 40 % de l'augmentation des prix de vente qui ont augmenté de plus de 60 % sur le même temps. En dehors des coûts fonciers, l'ensemble des autres coûts constituant le prix de revient d'un immeuble est indexé sur le coût de construction (honoraires d'architectes, frais bancaires, assurances, marges, etc.). L'effet de levier est à lui seul responsable de 55 % de l'augmentation des prix de vente. 5 % sont à imputer à la vente à perte de la quote-part 25 % de logements sociaux dans un programme immobilier.
- **Les coûts de construction (coût des matériaux) ont augmenté en raison de la croissance mondiale, mais surtout en raison d'un ensevelissement de la profession sous les nouvelles normes techniques et environnementales dont l'efficacité écologique et économique reste à démontrer : RT 2005, 100% des logements accessibles aux PMR (personnes à mobilité réduite), norme BBC, norme antisismique, RT 2012, etc.**
- **La seule façon de ralentir efficacement la violence de l'augmentation des prix des logements neufs est de faire une pause dans l'inflation des normes.** Il apparaît, auprès des syndicats de gestion de copropriété sur le terrain, que les premiers immeubles BBC ont des coûts d'exploitation plus élevés que leurs prédécesseurs puisque l'économie d'énergie, quand elle existe, ne compense pas les surcoûts liés à l'entretien de bâtiments plus complexes. Au-delà de la démarche purement écologique à long terme, le surcoût d'investissement pour le propriétaire ne sera jamais couvert par les économies d'énergie.

DES PRIX EN CONSÉQUENCE STRUCTURELLEMENT TROP ÉLEVÉS

- En 15 ans, les prix ont augmenté deux fois plus vite que le revenu moyen des ménages.

- En 20 ans, les marges des promoteurs ont été divisées par deux. La rentabilité actuelle des opérateurs nationaux est au plus juste avec des résultats nets autour de 5% les bonnes années. Aucune baisse du prix de vente n'est donc à attendre des baisses de marge en dehors de paniques économiques conjoncturelles.
- La hausse des prix de vente s'explique enfin par les ventes à perte de logements sociaux imposées par les collectivités aux opérateurs privés. Il faut réaliser, et c'est très simplement vérifiable, qu'une vente à perte de 25% de logements PLUS ou PLAI sur un programme immobilier représente une hausse minimale de +5 % du prix de vente sur les 75% des logements dits « libres » restants.
- Les opérateurs ne pouvant davantage baisser leur marge et le prix de revient étant peu susceptible de baisser, les prix de vente de l'immobilier neuf ne baisseront pas (en dehors d'effet conjoncturels regrettables pour l'économie nationale). En conséquence, les prix de vente resteront élevés ; il ne s'agit pas d'un prix spéculatif, mais d'un prix structurellement incompressible.

DES NIVEAUX DE LOYERS EN IMMOBILIER NEUF TRÈS DISPARATES

Il faut absolument se méfier du prisme parisien sur cette question.

- Selon une étude publiée par l'observatoire Clameur (04-09-2012), les loyers auraient baissé dans la plupart des vingt plus grandes villes françaises. Au niveau national, la hausse continue, mais avec +1,2% sur les huit premiers mois de l'année, elle reste inférieure à l'inflation. La hausse des loyers ne devrait pas dépasser 1,5% sur l'ensemble de l'année 2012.
- Le problème des loyers trop élevés concerne surtout Paris et sa première couronne, certains « ultras centres villes » d'agglomérations, ainsi que certaines zones balnéaires et frontalières.
- Les dispositifs d'incitation fiscale à l'investissement locatif ont été efficaces en ce sens qu'ils ont permis par le développement de l'offre et le plafonnement des loyers, de baisser leur coût en France en 15 ans. Les abus sont souvent liés aux logements anciens et peu ou pas aux logements neufs.
- À titre d'exemple, à Nantes, il n'est pas envisageable de produire un immeuble de logements neufs atteignant en moyenne du m² habitable le plafond de loyer Scellier zone B1 (13,22 €/m²). En effet, le marché réel se situe dans une fourchette de 9 à 11 €.
- Pour un investisseur privé dans un logement neuf, les loyers sont aujourd'hui trop bas eu égard au prix de revient de l'immobilier neuf. Comme nous l'expliquons ci-dessus, il est impossible de baisser rapidement et significativement le coût de production. La profession propose donc à ses clients investisseurs des rendements locatifs très faibles, complexifiant ainsi la commercialisation des logements, ce qui contribue à fragiliser le marché.

QUELQUES MOTS SUR LE MÉTIER DE PROMOTEUR IMMOBILIER

Les étapes de production de logements sont diverses et nombreuses. Dans l'exercice quotidien de son métier, le promoteur :

- recherche le foncier
- étudie la faisabilité économique
- élabore le permis de construire en coopération avec le maître d'œuvre
- finance le projet
- construit ou fait construire
- vend les appartements

Dans cette pluralité de métiers, la fonction financière est certainement la plus centrale car réaliser un programme immobilier nécessite la structuration de financements complexes avec de multiples partenaires : en capital, en financement bancaire et en garanties diverses.

Le secteur bancaire est devenu un acteur majeur indirect de l'activité de promotion immobilière puisqu'il décide des opérations qui se font ou qui ne se font pas, c'est lui qui fixe les règles de déroulement (et donc des volumes disponibles sur le marché) et enfin c'est lui qui finance les acquéreurs (donc qui facilite ou non la sortie des produits).

N.B. : Détails sur le financement, voir ANNEXE 2

NOS RECOMMANDATIONS

1. Faciliter et libéraliser l'accès social

Pour faciliter le développement du logement social dans notre pays, il nous semble nécessaire de laisser aux promoteurs privés la possibilité de réaliser les opérations en accession sociale dans les mêmes conditions que les bailleurs sociaux (TVA à 7 %, taxes, financement). L'application du PSLA (Prêt Social Location-Accession) est beaucoup trop lourde et administrative. Le PSLA n'est pas de l'accès social direct, mais de la location-accession. Il est très difficile pour un opérateur de prendre en charge la phase de gestion, alors que nous pourrions facilement réaliser des VEFA sociales aux particuliers comme nous le faisons aux bailleurs sociaux actuellement. Ces décisions simples, qui ne coûtent rien, permettront plus largement aux ménages modestes d'accéder à la propriété. Bien entendu, il faudra mettre en place des règles anti-spéculatives spécifiques dans les zones particulières que sont les zones côtières, afin que les logements qui y sont construits ne deviennent pas des résidences secondaires lors de revente.

Comme dit ci-avant, cette recommandation ne doit pas être entendue comme une option politique, mais comme une priorité absolue de la nation. En effet, seule la propriété du logement assurera aux ménages une sécurité financière certaine lorsque viendra, dans un avenir court/moyen terme, le moment de la retraite professionnelle et d'une inévitable baisse drastique des revenus.

Nous souhaitons jouer ce rôle social pleinement et beaucoup de nos confrères y sont prêts, nous en sommes convaincus.

2. Mettre en place une incitation fiscale pour l'accédant à la propriété

Faciliter l'accès à la propriété de la résidence principale du ménage par des incitations fiscales telles que déductions des intérêts d'emprunts, dégrèvement de la taxe foncière...

3. Mettre fin à la volatilité fiscale pour le marché locatif

Mettre en place un dispositif d'incitation fiscale équilibré, stable et dont la contrepartie permettra de maîtriser l'évolution globale des loyers à l'échelle du territoire. On a vu que cela fonctionnait, mais on a vu aussi que cela nourrissait la violence des cycles immobiliers résidentiels.

4. Attacher les lois fiscales aux permis de construire et non pas aux années civiles

Quand un programme met 2 ou 3 ans à se vendre dans un projet dont la gestion globale dure 3 à 4 ans, il est presque financièrement et commercialement insupportable d'attendre chaque fin d'année pour savoir comment seront vendus les derniers lots dont la conception a été faite 1 ou 2 ans auparavant dans un contexte différent. Si les régimes d'incitation fiscale pouvaient tous s'attacher à la date de dépôt des permis de construire cela viendrait considérablement diminuer les risques de non commercialité des stocks invendus en fin d'année civile.

5. Mettre en place un moratoire sur les normes

Il est fondamental de laisser l'ensemble de notre industrie souffler en stoppant pour plusieurs années la montée en charge des normes qui bien souvent ne répondent même pas aux attentes réelles de nos concitoyens. Si le défi commun est de faire plus de logements, la première réponse doit venir de la stabilisation des prix pour que l'inflation les fasse baisser dans le temps.

6. Instituer une Cour unique pour juger des recours sur les permis de construire

La mise en place d'une Cour spécifique, techniquement pointue sur les sujets d'urbanisme, qui traiterait l'ensemble des dossiers de recours à l'encontre des permis de construire, viendrait également faciliter la production de logements. Cette Cour devra garantir un temps de traitement maximum de 6 mois.

7. Tendre vers un véritable urbanisme de projet

Tout le monde croit que les règles d'urbanisme sont écrites dans les documents d'urbanisme (SCOT, PLU, PLH) alors qu'en pratique, chaque projet se négocie avec les élus et leurs représentants. Il serait donc peut-être nécessaire d'instituer cet état de fait pour que chaque opérateur travaille avec les mêmes règles.

8. Certification des promoteurs

L'agrément de l'AMF est obligatoire pour la commercialisation des produits financiers. On peut donc s'étonner que, dans le cadre d'un produit immobilier défiscalisant, il soit possible de vendre, sans agrément, des logements neufs à des clients qui s'endettent pour réaliser cette acquisition.

Il nous semble nécessaire d'imposer un certain nombre de critères à la pratique du métier de promoteur immobilier :

- **Imposer un ratio de fonds propres sur chiffre d'affaires** pour éviter les effets d'emballlements de promoteurs insuffisamment structurés sur le plan financier
- **Imposer au promoteur la production de comptes consolidés** pour permettre en toute transparence à ses clients et partenaires de mieux appréhender son activité
- **Imposer un label** qui garantisse aux clients et aux partenaires la capacité de l'opérateur à réaliser une opération dans toute sa complexité, y compris celle de la satisfaction de la ville ayant délivré le permis de construire.

ANNEXE 1

CONSTATS SUR L'ÉCONOMIE DE LA CONSTRUCTION ET DE LA PROMOTION EN FRANCE

Chacun connaît les difficultés de nos entreprises positionnées sur les marchés d'échanges internationaux. Le déficit de notre balance commerciale n'a de cesse de se dégrader face à une concurrence accrue des pays émergents. Cette situation sera difficile à inverser à court/moyen terme.

Il nous apparaît donc indispensable, plus encore aujourd'hui qu'en quel qu'autre temps, d'utiliser les leviers permettant d'**agir énergiquement sur les métiers non délocalisables** et donc **générateurs d'emplois** directs et indirects sur notre territoire. Il en est ainsi des métiers de la promotion immobilière, donneurs d'ordres des entreprises du bâtiment.

PROMOTION-CONSTRUCTION : UN SECTEUR ÉCONOMIQUE MAJEUR

- Un poids lourd social : pas de développement urbain sans promotion immobilière
 - La promotion immobilière contribue très fortement au renouvellement et au développement des quartiers et des villes.
 - La promotion immobilière contribue très fortement au développement de l'activité économique et commerciale par la modernisation de l'offre immobilière.
 - La promotion immobilière loge une partie de nos concitoyens et développe fortement l'offre de logements sociaux.
- Un poids lourd du PIB national :
 - L'immobilier représente 20 % du PIB national⁷ dont 7.5 % constitué par le logement neuf
 - 50% de baisse des ventes de logements neufs = 1,5% de PIB en moins.
- Un poids lourd économique : plus de 24 milliards d'euros de chiffre d'affaires⁸
 - une TVA de 4,7 milliards d'euros.
 - des rentrées fiscales majeures au niveau national et un poumon fiscal pour les collectivités locales.
- Un poids lourd de l'emploi national : 7.3% des emplois
 - L'emploi en France⁹ = 26 626 217 emplois
 - L'emploi direct de la Promotion-Construction = 1.912.500 emplois
 - . Promotion de logements¹⁰ = 15.143 emplois
 - . Construction¹¹ = 1.563.411 emplois
 - . Activités d'architecture, ingénierie, contrôle et analyses techniques¹² = 333.490 emplois
 - L'emploi indirect de la Promotion-Construction :
 - . Producteurs de matériaux + Notaires + Banques + Marketing et publicité + Commercialisateurs + Gestionnaires + Syndics + Maintenance ... plusieurs centaines de milliers d'emplois
 - . D'une manière générale, on considère qu'un million d'euros de chiffre d'affaires dans la promotion immobilière génère 11.6 emplois ETP (équivalent temps plein)¹³. Un promoteur qui réalise 50 millions d'euros de chiffre d'affaires représente ainsi 580 emplois directs et indirects.

ANNEXE 2

LE FINANCEMENT DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

D'une manière générale, le promoteur doit monter un financement sur chaque projet avec ses propres ressources financières, des partenaires investisseurs éventuels et une banque qui financera en bas de bilan l'opération. La règle veut que sur chaque projet, il y ait un financement bancaire. Ainsi, le rôle des banques est central dans le marché de la promotion immobilière à deux niveaux :

- D'une part, les banques fournissent des garanties financières d'achèvements aux clients permettant d'acter les opérations,
- D'autre part, les banques mettent en place un crédit d'opération sur la SCCV si certaines conditions sont réunies :
 - Elles demandent un permis de construire purgé de tout recours.
 - Elles demandent que l'opérateur fournisse une Dommage-Ouvrage (assurance de l'opérateur spécifique à l'opération).
 - Elles demandent un niveau de fonds propres, niveau de capital qui varie dans le temps, entre 8% et 15% du prix de revient bancaire.
 - Elles demandent une pré commercialisation comprise, en fonction des périodes et des produits, entre 35% et 60%. Elles peuvent en outre cibler certaines typologies de logement (tant de T2, tant de T3 et tant de T4), ou encore exiger les offres de prêt des réservataires des logements.
 - Elles demandent une marge avant impôt sur le projet qui varie en fonction des périodes entre 6% et 9% du chiffre d'affaires hors taxes de l'opération.
 - Elles demandent souvent d'agrèer certaines des entreprises de construction choisies par le promoteur.
 - Par ailleurs, elles tiennent une double comptabilité des opérations et vérifient chaque facture avant les mises en paiement.
 - Enfin et dans bien des cas, le promoteur n'a aucun moyen de paiement sur les comptes de ses projets. Il transmet un double de la facture à la banque, qui la contrôle et ensuite la paie.

Dans la pratique générale, la banque est incontournable, tant dans le montage du projet initial que dans la vie de l'opération dont elle assure finalement une cogestion avec le promoteur. **On comprend aisément comment les problèmes intrinsèques au monde bancaire deviennent vite un problème gigantesque pour le marché global de la promotion immobilière, tant l'intimité est forte entre les deux secteurs d'activité.**

Ainsi, une des difficultés rencontrées par les opérateurs est la volatilité des critères d'engagements bancaires :

- **Avant 2007**, il ne fallait quasiment pas de fonds propres, il y avait des « crédits terrains premiers frais » et il ne fallait pas plus de 30 à 35% de pré commercialisation pour lancer les travaux grâce à un second crédit d'accompagnement. Les marges attendues pouvaient être plus basses, proches de 6%.
- **Après 2008**, en dehors d'une période de 6 à 8 mois où il n'y avait quasiment plus d'accès au crédit, les règles se sont durcies et un consensus est né. Il n'y avait plus de premiers frais avec les crédits terrains ; et quand il y avait un crédit terrain la demande de fonds propres était beaucoup plus importante. D'une manière générale, il fallait investir 10% de fonds propres sur le prix de revient bancaire de l'opération et la pré commercialisation demandée avant la mise en place des crédits travaux s'est stabilisée à hauteur de 40%. Les attentes de résultats ont alors évolué vers 7% et plus.

- À partir de 2011, les règles ont encore changé vers plus de difficultés. Il faut, dans un contexte d'inflation des prix de revient et de chute du marché, avoir entre 40% et 55% de pré commercialisation sur les opérations de logements classiques, faire au moins 8% de profit et apporter 12% du prix de revient bancaire en capital.

N.B. : Certains opérateurs, soit nationaux au travers de lignes de crédit corporate colossales, soit locaux qui ont accumulé des dizaines de millions de fonds propres au travers d'histoires familiales, peuvent réaliser des opérations sans banque en finançant sur fonds propres l'intégralité d'une l'opération.

SOURCES

¹ INSEE, RGP 2009

² « Des besoins durablement élevés » (n° 18/novembre 2007), Michel MOUILLART, Professeur d'économie expert en immobilier, université Paris Ouest- Nanterre La Défense

³ Chiffres « Ministère du logement »

⁴ Chiffres « Haut Comité Pour le Logement des Personnes Défavorisées » et « Ministère du logement - Cécile DUFLOT - 04-09-2012 »

⁵ Chiffres « Ministère du logement »

⁶ DGALN

⁷ Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière

⁸ Fédération des Promoteurs Immobiliers

⁹ INSEE, RGP 2009

¹⁰ INSEE, 31.12.2010

¹¹ INSEE, 31.12.2010

¹² INSEE, 31.12.2010

¹³ MEDDAT, 2006