



Logements neufs : des volumes de ventes toujours importants

Les indicateurs des marchés de l'immobilier sont au rouge. Vif. Les ventes de logements ont baissé de 25 % dans l'ancien et de 34 % dans le neuf. La crise immobilière est là. Plus qu'un ajustement mais pas encore un krach. Les volumes de ventes sont en baisse mais restent élevés dans le neuf. Et si finalement cette crise était "une bonne crise" Le point avec Laurent Escobar, d'Adéquation.

IRC : Sommes-nous face à un ajustement ou une crise ?

Laurent Escobar : Mettons de côté le marché de l'ancien qui a ses spécificités propres.

Le marché du logement neuf et de la promotion immobilière est dans une situation mécanique. Cette crise s'explique. Il y a de nombreuses similitudes avec la crise immobilière de 1991. Il y avait des signes avant-coureurs comme la hausse préalable – rapide et importante – des prix de plus de 10 % par an pendant trois années consécutives. Après un légitime "effet de rattrapage", ils ont continué à grimper et ce alors même qu'ils n'auraient pas dû.

Que-ce qui explique cette crise ?

Tout d'abord cette hausse rapide et importante des prix. Corrélativement et sur la même période, il y a eu une hausse importante des mises en vente de plus 10 à plus 15 % par an. C'est la conjonction de ces deux facteurs qui a conduit à une offre inadaptée : le volume des demandes s'est rétréci (offre trop chère pour une majorité des ménages) et le stock – autrement dit l'offre commerciale – a augmenté très vite.

Certains mettent en avant des dispositifs comme le de Robien ou le Borloo ?

Non. Clairement non. Les biens de ce type se sont vendus.

Regardez la baisse qu'il y a eu dans les années 1999 et 2000 et dont pratiquement personne n'a parlé. Il y a eu – 30 % sur les ventes. Cette baisse s'explique par un changement de dispositif entre Périssol et Besson. Le temps qu'une nouvelle offre soit recomposée, il y a eu un temps de latence, et pendant ce temps, les ventes ont chuté de 100 000 à 80 000 par an.

Pour la crise qui nous concerne, il faut prendre de la distance. Regardez les chiffres : en 2007, nous étions à 127 000 ventes/an et pour 2008, nous serons certainement à 100 000/an.

Donc même s'il y a crise, nous restons sur des volumes de ventes importants.

De même, quand on regarde l'investissement locatif et l'accession à la propriété, on reste dans un rapport qui reste relativement classique au niveau national. De l'ordre de 52 à 53 % pour l'investissement locatif. Et quand on va sur des agglomérations plus urbaines, la part du locatif a tendance à augmenter un petit peu. C'est une moyenne tout ce qu'il y a de plus normal.

Ces dispositifs n'ont donc pas joué le rôle d'accélérateur ?

Avec le de Robien et le Borloo, c'est différent : les prix se sont fortement renchéri sur les secteurs urbains (plus propices aux investissements locatifs). De fait, la capacité des promoteurs à proposer des produits d'investissements relativement attractifs a diminué sur ces secteurs. Prix élevés, loyers plafonnés.

La rentabilité a chuté et les promoteurs spécialisés en défiscalisation se sont naturellement reportés sur des « marchés secours », c'est-à-dire de plus petite taille et sur de plus petites agglomérations. Cela a donc développé une offre locative importante en volume et relativement coûteuse en loyer. Donc pas forcément bienvenue. Mais je le répète, ces dispositifs n'expliquent pas la crise. Certains marchés en ont beaucoup souffert ainsi que quelques opérateurs mais cela n'explique pas pour autant la situation dans laquelle on se trouve.

Doit-on s'attendre à des dommages collatéraux ?

Le marché actuel est marqué par une augmentation de la charge foncière et une inflation absolument terrible des coûts de construction. Ils ont augmenté de près de 80 % en l'espace de trois mois (Ndlr : on est passé de 1000 euros du m² shon en 2001 à 4 000 euros en 2008 / pour le foncier, par exemple dans le centre-ville de Lyon, on est passé de 350 à 400 euros à 1 000 euros du m²). Et encore une fois, mécaniquement, cette augmentation se répercute sur les prix de vente.

C'est ce qui explique l'augmentation des prix de vente. Pas la spéculation ou des facteurs extérieurs. C'est un problème de foncier et de coût de construction.

Comment sortir de la crise ?

Il faut recréer à moyen terme les conditions de développement d'une offre abordable. En même temps, rien de dramatique : toutes les grandes agglomérations françaises à l'exception de la région Côte-d'Azur et de la région Ile-de-France, dont les prix moyens tournent autour de 3 400 à 3 500 euros du m² habitable. C'est trop cher. Donc automatiquement, on a 30 à 40 % des ménages qui ne peuvent plus acheter. Il suffirait de revenir au prix de 2004, c'est-à-dire 3 000 à 3 100 euros du m² habitable (8 à 10 %) pour que l'essentiel de la demande soit résolubilisée. Cet effort n'est pas insurmontable. Il ne faut pas faire des baisses de prix sur les offres proposées mais construire de nouvelles offres. Et ces nouveaux produits ne seront pas sur le marché avant deux ans. En attendant, il faut faire avec ce qu'on a. Il y a une grande différence avec 1991 : beaucoup de programmes ne sont pas en chantiers ; les programmes trop chers ne



verront donc pas le jour. Il y aura donc beaucoup moins d'opérations à la vente ces trois prochaines années et beaucoup moins de négociations qu'en 1991.

Raisonnablement, on peut estimer que les programmes qui seront mis en vente dans deux ans seront 8 à 10 % moins chers.

Quel rôle ont joué les agences immobilières et les établissements de crédit dans cette crise ?

Il faudra certainement un jour se poser la question de la fixation des prix dans l'ancien. Aujourd'hui, c'est flou. On prend le prix du neuf on fait - 15 à 20 %. Ça ne veut strictement rien dire. Dans le neuf, il faut se mettre aux normes pour les personnes handicapées, faire la RT 2010... Que font les propriétaires dans l'ancien pour justifier de tels prix ?



L'écart de prix entre le neuf et l'ancien doit augmenter. Les agents immobiliers refusent de voir cette évidence. Mais la baisse des prix dans l'ancien sera comprise entre 15 et 20 %. La crise en volume sera beaucoup plus importante que dans le neuf. C'est le marché qui souffre le plus et qui va le plus souffrir.

Le rôle des établissements de crédits - dans le neuf comme dans l'ancien - n'est pas négligeable. Les ménages ont déjà du mal à se faire financer à cause des prix. Imaginez qu'on fasse du crédit « crunch » et qu'on durcisse encore les conditions d'accès au crédit, il est évident que ça ne va pas améliorer les choses.

La crise était latente. Ses fondamentaux visibles depuis 18 à 24 mois. Mais elle a été brutale en raison du contexte financier international et de la perte de confiance dans les marchés. Les banques ont donc réduit le crédit au particulier et réduit le crédit au promoteur. Le contexte est désormais à la prudence excessive. Mais si vous voulez mon avis : on en fait un peu trop.

Cette crise sera-t-elle uniforme sur tout le territoire ?

La baisse de - 34 % entre le 1^{er} semestre 2007 et le premier semestre 2008 est une moyenne nationale. Et qui, rappelons-le, repose sur des niveaux exceptionnels en 2007. À la fin de l'année, la baisse sera moins importante.

Dans la moyenne nationale, on retrouve évidemment l'Île-de-France qui est un marché cher (au moins pour la première couronne de Paris), la Côte-d'Azur, Marseille. Après, on trouve les grandes métropoles régionales comme Lyon, Nantes ou Toulouse où là, la baisse s'échelonne entre - 5 et - 15 % en volume. Cela s'explique parce que le marché, même si les prix sont trop chers, reste dans des gammes de prix relativement correctes autrement dit inférieures à 4 500 €. Il n'y a donc pas de « pollution » sur les métropoles régionales par ce type de produits.

Et pour le reste du territoire ?

Ensuite, il y a les villes moyennes comme Montpellier ou Grenoble. Là, on est à - 20 %. Suivent les petites villes de moins de 100 000 habitants et les petits marchés et là on sera entre - 50 et - 70 %. Cela s'explique parce que ces marchés étaient trop élevés, parce qu'on y a fait typiquement du de Robien à mauvais escient, que les loyers étaient totalement inadaptés et aussi parce que ce sont des

marchés où il y a très peu de place pour la promotion immobilière. Dès que les clients ont un peu de moyens, ils préfèrent se faire construire une maison en proche périphérie plutôt que d'acheter des appartements.

C'est le même prix voir moins cher et on est à 15 minutes en voiture du centre-ville.

Ces baisses très importantes sont entre guillemets presque un « retour à la normale ». Ils ne méritaient sans doute pas d'être aussi développés qu'ils ont pu l'être.

N'est-ce pas un coût d'arrêt porté au Grenelle de l'environnement ?

Ce qui est certain, c'est qu'en matière d'environnement, la France n'est pas en avance. Il faut que nous passions de la construction conventionnelle à la construction environnementale. En France, on se contente de mettre en place des règlements sans s'interroger sur notre manière de construire. Aujourd'hui, on se contente - pardonnez-moi l'expression - de rajouter de l'environnement sur des constructions conventionnelles. Et évidemment, cela engendre des surcoûts. Rien que sur les 12 derniers mois les surcoûts se sont empilés : normes pour les personnes handicapées (arrêt Forain) + RT 2010 = 20 % d'augmentation. Et là, on ne parle même pas du Grenelle.

Quelle solution ?

Dans les autres pays, notamment en Europe, il y a très peu de surcoûts de construction liés à l'intégration de ces problématiques. Pourquoi ? Tout simplement en dessinant et en construisant différemment. Dès lors, les industriels se sont mis au diapason et ont produit en série de nouveaux matériaux. Ces process sont loin d'être industrialisés en France. Si vous rajoutez à cela une main d'œuvre largement sous-qualifiée pour la construction conventionnelle...

C'est l'ensemble de l'industrie du bâtiment qui doit se remettre en cause. Et cette crise va peut-être nous permettre de nous y mettre. Il fallait peut-être malheureusement cette « bonne crise » pour enfin relancer l'immobilier !

Quoi qu'il en soit ça va être dur pour les clients pendant les deux prochaines années de trouver un logement dans le neuf à un juste prix.

Contact : l.escobar@adequation-france.com

Laurent Escobar, directeur associé d'Adéquation, société spécialisée dans les services dédiés aux professionnels de l'immobilier.