



L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du mercredi 29 janvier 2025

n°17

Nouvelle donne immobilière : s'adapter et saisir les opportunités

EDITO

La nouvelle donne immobilière : l'innovation comme seule issue !

Pour comprendre les évolutions auxquelles l'immobilier fait face et les opportunités à saisir, le think tank immobilier de Provence, **Acteurs Immo, a fait appel le 29 janvier à Jean-Michel Royo, personnalité reconnue nationalement.** Il nous a fait bénéficier de son expertise qui s'est construite à partir de 30 années au service du secteur bancaire, du marché des professionnels de l'immobilier, des bailleurs sociaux et des collectivités locales. C'est en sa qualité de conseiller du Président de l'IFPIImm (Institut du Financement des Professionnels de l'Immobilier) qu'il est intervenu devant nous.

Avec notre invité, la conférence-débat s'est organisée autour de 4 temps :

1. *Le décryptage sans détour de l'évolution des marchés de l'immobilier* et ses facteurs conjoncturels (taux, inflation, élections...) et structurels (dérèglement climatique, rapport au travail, vieillissement de la population...). L'accent a été mis sur le caractère bloquant du haut niveau des prix de l'immobilier aujourd'hui et sur la nécessité de travailler sur la réduction du coût du foncier dans les opérations immobilières par des formules allant dans le prolongement du BRS à appliquer notamment au locatif pour les couches intermédiaires.
2. *Saisir les opportunités des nouveaux marchés à explorer* :
 - reconstruire la ville sur la ville avec la densification, l'opportunité des friches et la rénovation du parc ancien,
 - la prise en compte du RSE comme moteur de valeur

d'un immobilier spécialisé (centres de santé, logements étudiants, coworking...). L'immobilier devient un moyen et non plus une finalité !

3. *Réflexion sur l'avenir de la promotion immobilière* :
 - s'inspirer du secteur automobile en gardant en propriété une partie de la production via des foncières pour vendre les logements en temps décalé, - analyser le risque en s'intéressant à l'opérateur et pas seulement à l'opération...
4. *Les règles d'or à respecter* dans l'objectif de créer une relation structurelle de confiance entre le professionnel de l'immobilier et le banquier.

Les 80 membres et sympathisants d'Acteurs Immo réunis autour de Jean-Michel Royo ont conclu la conférence par l'idée partagée de développer une véritable culture de l'innovation qui leur permettra de s'adapter aux bouleversements majeurs rencontrés par l'immobilier.



Thierry MOALLIC
Président d'Acteurs Immo

Créativité, innovation, le couplé gagnant de Jean-Michel Royo

Dans un contexte de crise qui ne va pas se résoudre avant un ou deux ans, Jean-Michel Royo préconise à tous les acteurs de chercher de nouvelles façons d'aborder leur métier. Aux banques d'inventer de nouveaux montages financiers, aux promoteurs de se spécialiser dans des niches, à tous d'être souples et de s'adapter.



Jean-Michel ROYO, Président de Déclic Partners, Conseiller du Président de l'IFPIImm

En introduction Jean-Michel Royo explique ce que fait l'IFPIImm.

« Nous essayons de travailler tous ensemble pour faire avancer les sujets. Tous les acteurs de l'immobilier sont présents dans l'Institut, constructeurs, utilisateurs, concepteurs, avocats, notaires... On est dans une philosophie "aide-toi, le ciel t'aidera". Nous réfléchissons beaucoup plus sur le réglementaire que sur le politique. Et comme on a besoin de financement pour faire de l'immobilier, nous avons avec nous tous les groupes bancaires sur la place. »

Dernièrement, l'IFPIImm a travaillé sur la question des friches parce qu'on demande de plus en plus aux professionnels de faire la ville sur la ville. « L'administration n'a pas de position bien établie sur le sujet, ça

fluctue d'un dossier à un autre. Les banquiers veulent bien prendre le risque de la commercialisation, mais ils ne prendront jamais de risque administratif. Nous avons imaginé un "certificat de projet" qui permet de demander un avis à l'administration sur la transformation des friches et nous avons réussi à faire introduire un article dans la loi "Climat & résilience". Ensuite il nous a fallu 3 ans de bataille pour faire sortir le décret parce que l'administration était archi contre. On a fini par y arriver. Ce sont des actions comme celle-là que mène l'IFPIImm ».

LA DEMANDE EN BUREAUX A DISPARU

Dans le contexte global de la construction de bureaux, la région parisienne est totalement en panne avec 5,3 millions de m² vides. « La situation n'est pas du tout la même que celle du logement. En ce qui concerne les bureaux, on peut dire aujourd'hui que la demande a disparu. » Jean-Michel Royo explique ce contexte par l'évolution très rapide et très profonde du rapport au travail et au bureau en tant que lieu physique. « Le Covid et le télétravail tout comme le phénomène général de vieillissement de la population ont joué fortement sur l'occupation de bureaux. »

Il est vrai qu'aujourd'hui, les gens ne sont plus "propriétaires" d'un bureau. « Les jeunes ont une exigence de la qualité de vie au travail qui fait qu'ils ne veulent plus "aller au bureau". Les entreprises ont arbitré très vite les logiques des salariés. » Ce n'est pas tant la vacance qui est grave selon lui, mais plutôt le devenir de ces mètres carrés bâtis. « Le stock actuel de bureaux vides va très vite devenir obsolète et ne pourra plus jamais servir à nouveau de bureaux, même si, par un autre retournement de situation, on assistait à un retour du concept "bureau". C'est fini ! Ils ont fait leur temps et il faut impérativement envisager leur transformation en logements, y compris dans un quartier comme la Défense, où on a aujourd'hui un pourcentage de locaux vides absolument effrayant. »

« Le stock actuel de bureaux vides va très vite devenir obsolète. Il faut impérativement envisager leur transformation en logements »

Mais transformer ces stocks énormes de bureaux en logements, « c'est bien sur le papier, mais ce sont des produits totalement différents. Il y a énormément de contraintes, aussi bien techniques que réglementaires. » Ce qui fait que les investissements nécessaires sont très importants. « La FTI (Foncière de transformation immobilière, ndlr), filiale dédiée d'Action Logement, a pour mission de porter du foncier dans le but de transformer des bureaux en logements et amortir les coûts de telles opérations sur une très longue période. On ne peut pas trouver d'équilibre sans ce type de financement à long terme. »

LA CONSTRUCTION NEUVE DE LOGEMENTS VA RESTER EN BERNE

Tout le monde sait que depuis la guerre en Ukraine, les taux de crédit comme les coûts de construction ont considérablement augmenté et parfois de manière extrêmement violente. « On a vu fondre la durée des prêts (fini les prêts sur 30 ans). Chez Action Logement le prêt pour les salariés était fixé à 1 % à une époque où les prêts distribués par les banques commerciales étaient à 0,8 ou 0,9 %. Ce n'était pas normal. Il y a même eu des taux négatifs dans les échanges entre banques. »

Jean-Michel Royo pense que la crise actuelle va encore perdurer au moins un an. « Quand on regarde les courbes de production de logements sur les vingt dernières années, on voit qu'il y a toujours un trou d'air significatif juste avant les élections municipales. Tous les promoteurs qui me disent "en 2026, vous allez voir, l'activité va redémarrer", je me dis soit ils sont nouveaux dans la profession, soit ils sont croyants. Si on

se base sur les chiffres de la FPI, on voit qu'en 2007, il y avait 820 promoteurs en France. En 2024, il y en a 2 650 ! Et tous ne sont pas enregistrés à la FPI. Il va y avoir obligatoirement de la casse ! »

La violence et la rapidité de l'augmentation des taux d'intérêt en 2022 a figé tout le système. « On est monté jusqu'à 4 %. Aujourd'hui, nous sommes redescendus à 2,68 %. C'est le taux à un an ou à 3 mois pour les professionnels de l'immobilier. Rappelons-nous qu'on était à 3,95 % il y a un an. » Après l'explosion des taux, puis la baisse significative, on voit aujourd'hui que ça repart à la hausse. « On a un effet Trump, mais on a aussi un effet France. Si on prend deux entreprises qui vendent le même produit en France et en Allemagne, avec les mêmes investissements de départ, les français vont payer 30 % de plus de frais financiers. C'est dû à la gestion globale du pays. La France emprunte aujourd'hui sur les marchés aux mêmes conditions que la Grèce. Ce n'est pas bon du tout. »

« Quand on regarde les courbes de production de logements sur les vingt dernières années, on voit qu'il y a toujours un trou d'air significatif juste avant les élections municipales. »

Jean-Michel Royo insiste sur le fait que le mécanisme de l'endettement est structurellement le moteur du secteur. « L'industrie de l'immobilier a besoin de financement, de fabriquer de la dette. De ce fait, les promoteurs ont souvent très peu de fonds propres. Le paradoxe, c'est que si cette dette est trop chère, on n'y arrive plus, on ne peut plus équilibrer les opérations. Sur la zone euro, l'inflation est en corrélation parfaite avec les taux d'intérêts, mais en France, on paye les conséquences d'une mauvaise gestion. On en arrive aujourd'hui à emprunter pour payer les intérêts de la dette. Ce système-là, à un moment donné, ça ne va plus tenir. »

À la remarque de Thierry Moallic, Président d'Acteurs Immo, sur le fait que la sinistralité n'est pas si importante en France en matière de prêts immobiliers, Jean-Michel Royo répond que « oui, c'est plutôt bien qu'il n'y ait pas beaucoup de sinistres. Quand il faut prendre leur bien aux gens parce qu'on a une hypothèque et qu'il faut les mettre dehors, c'est violent. Donc, je me réjouis qu'il n'y ait pas beaucoup de sinistralité. Ceci dit, on peut toujours assouplir à la marge les critères de prêts. »

LES CONDITIONS D'OCTROI DES CRÉDITS COMMENCENT À S'ASSOULIR

Globalement, le conseiller spécial de l'IFPIImm considère que les banques pourraient aujourd'hui faire preuve d'un peu plus de créativité et d'innovation en affinant mieux les différentes offres de prêts qu'elles proposent en fonction des situations de leurs clients. « Les fameux 33 % de dette sur les revenus, on pourrait analyser cela plus subtilement. À l'heure actuelle, on fait la confusion entre ceux qui ont 1 500 € de revenus et ceux qui en ont 4 500 €. Il faudrait peut-être travailler sur une logique du "reste à vivre". Il y a aussi des personnes qui ont des moyens limités, mais qui ont investi dans l'immobilier et qui perçoivent des loyers qui rentrent dans leur revenu. On pourrait aussi en tenir compte. »

Alors que la sociologie du travail a énormément évolué ces dernières années, Jean-Michel Royo estime que les banquiers sont très en retard par rapport à cette évolution de la société. « Depuis 1965, les banquiers n'ont pas bougé sur les conditions d'octroi de crédit. On est toujours sur le schéma papa/maman, deux CDI ou deux fonctionnaires. »

« La loi sur le PSLA ne dit pas que le dispositif est réservé au social. »

Depuis peu, quelques startups font bouger le paysage. Certains se sont rendu compte que des ménages solvables n'étaient pas financés par les banques. « Ce sont des gens qui payent des loyers parce qu'ils ne sont pas suivis par les banques, et ne peuvent donc pas acheter, mais les loyers qu'ils payent pourraient très bien rembourser un crédit. Il y a des gens qui sont intérimaires à vie, par choix, et ils gagnent plus que les salariés classiques. Il y a les professions indépendantes, les créateurs d'entreprise, les auto-entrepreneurs... »

Certaines startups ont lancé des montages et cela a poussé les banques à y regarder de plus près. D'autres startups se sont intéressées à la location-accession. « La loi sur le PSLA ne dit pas que le dispositif est réservé au social. Des banques

-3-



Les membres et sympathisants d'Acteurs Immo réunis à l'Espace Jouenne le 29 janvier 2025

travaillent avec des opérateurs sur des montages location-accession. Le Crédit Agricole, par exemple. On loue et on lève l'option ultérieurement. Ça s'est passé comme cela pour les voitures. Quand les fabricants de voitures ne sont plus arrivés à vendre, ils ont fait une sorte de PSLA, des locations avec option de rachat. Ça suppose un rapport totalement différent aux fonds propres. »

LA TEMPORALITÉ DES OPÉRATIONS CHAMBOULE LES MODES DE FINANCEMENT

Jean-Michel Royo pense que la temporalité actuelle de la construction de la ville sur la ville n'est plus adaptée aux dispositifs qui existaient. Et l'évolution est structurelle, il va falloir s'adapter. « Sur des schémas comme ça, il y a aussi des startups qui se positionnent en coacquisition. Le ménage a besoin de 4 pièces, la banque ne suit que sur 3 pièces. Des startups font alors une coacquisition, en investisseur dormant, elles achètent la pièce supplémentaire et au bout d'un certain temps l'acquéreur rachète la part de la startup. Pour développer un tel business, il faut des fonds importants et des investisseurs, et les banques traditionnelles ont très vite compris le système. Elles commencent maintenant à proposer ce genre de montage à leurs clients. »

Pourquoi ? Parce que le crédit habitat est « le harpon du client pour les banques ». Les Français changent peu de banque. C'est souvent la mémoire de la famille. Certaines d'entre elles se sont rendu compte qu'elles n'avaient pas de nouveaux clients. Il fallait trouver des solutions. « Certaines banques ont commencé à travailler sur le taux d'effort de l'emprunteur. On voit bien qu'il n'est pas le même à 25 ans ou à 40 ans. La rémunération est en général plus importante à cet âge-là. Si on prévoit d'augmenter le remboursement du prêt sur le temps (comme d'ailleurs les loyers qui sont indexés sur l'IRL), on peut alors financer des sommes plus importantes. »

Si la banque reste sur une vision à taux fixe sur une durée fixe, ça ne peut plus marcher pour Jean-Michel Royo.



Thierry MOALLIC, Président d'Acteurs Immo et Jean-Michel ROYO, Président de Déclic Partners

Beaucoup de Français ne pourront plus acheter leur résidence principale. « On finance l'immobilier en cherchant à l'amortir au bout de 20 ans, comme si à ce moment-là, ça ne valait plus rien. Alors qu'en général ça vaut le double. On voit de plus en plus des banques qui commencent à réfléchir en se disant qu'il y a peut-être une partie qu'on peut mettre en "in fine", pas trop mais une petite partie quand même. Il faut garder à l'esprit qu'en moyenne, les Français vendent leur bien immobilier tous les 8 à 10 ans. C'est tout le problème de la pièce supplémentaire dont je parlais tout à l'heure... Les banques sont de plus en plus en train de copier les startups. »

JUGULER LA HAUSSE DU FONCIER

Evidemment, les prix de l'immobilier ont augmenté, mais la composante qui augmente le plus c'est le prix du foncier. C'est là-dessus qu'il faut agir selon Jean-Michel Royo. « Sur les 20 dernières années, effectivement le prix global des logements a été multiplié par 2,5 alors que les salaires et les loyers sont restés quasiment stables si on tient compte de l'inflation. Donc, à revenu identique, on a perdu 25 m² de possibilité d'achat en 20 ans. »

Mais, dans la plupart des cas, le foncier représente 30 à 40 % du prix final et c'est très souvent le foncier qui crée l'augmentation des prix, surtout en ville, comme à Paris par exemple. La solution serait de pouvoir diminuer l'impact du foncier. « Le BRS est très intéressant de ce point de vue, mais pourquoi s'arrêter là, pourquoi se limiter au S ? Le Livret A permet d'engranger près de 500 milliards d'euros et la moitié uniquement est utilisée pour le logement. Il faudrait peut-être en utiliser un peu plus. Les collectivités se mettent de plus en plus souvent à proposer des baux emphytéotiques aux aménageurs pour permettre à des opérations de sortir. Les banques commencent à faire de nouveaux montages. On regarde comment financer la construction d'abord et ensuite décaler le financement du foncier. Les choses bougent très vite. Pour les investisseurs, personnes morales, ce sont des montages qui sont tout à fait envisageables. »

« Tant qu'il y aura plus d'OFS que de BRS, ça ne marchera pas. Tout le monde veut créer des OFS, tout le monde en crée, mais il n'y a pas de logements qui sortent derrière. »

En France, le BRS ne fait pas partie de l'imaginaire des gens. C'est pour cela que c'est long. « Il faut admettre qu'il y a encore des problèmes à la revente. Et à la transmission ! Si vos enfants gagnent plus que vous (ce qui est à souhaiter dans l'absolu), vous ne pouvez pas leur transmettre votre bien. Il faut travailler à fluidifier le système. En même temps, je regrette qu'on ait quasiment abandonné le PSLA. Pourquoi ? Ce sont deux formules qui se complètent très bien. »

Et puis, il y a aussi un autre problème, que Jean-Michel Royo soulève avec un petit sourire, conscient de son côté provocateur. « Tant qu'il y aura plus d'OFS que de BRS, ça ne marchera pas. Tout le monde veut créer des OFS, tout le monde en crée, mais il n'y a pas de logements qui sortent derrière. Le hic, c'est qu'on invente des produits, on discute entre soi, mais on se garde bien d'inviter les banquiers, et donc les gens ne trouvent pas de financement. Dans le CNR logement, il n'y a pas un seul banquier. C'est révélateur d'un état d'esprit. »

Selon lui, il faudrait simplifier le produit. On pourrait tout à fait le faire. « Il n'y a pas de "charte OFS". Chacun fait comme il veut. Les gouvernements passent et rien ne change. L'effort est porté sur la rénovation et la construction de la ville sur la ville, mais l'investisseur personne physique est délaissé. Il est vrai qu'historiquement, c'est à cause des personnes physiques investisseurs que se sont développées les copropriétés dégradées. Il faudra être plus vigilants avec les propriétaires physiques à qui on a octroyé des avantages fiscaux. On a plutôt tartiné les avantages fiscaux. Il faudra faire plus attention. »

SE SPÉCIALISER SUR DE PETITS SEGMENTS DE MARCHÉ

Il n'empêche qu'il y a de nouveaux marchés à explorer. Faire la ville sur la ville, c'est aussi organiser la densification pavillonnaire. « Les constructeurs de maisons individuelles ne l'exploitent pas, c'est dommage. Il y a aussi des enveloppes à aller chercher du côté d'Action Logement dans la direction du logement indigne. Il faut monter des partenariats avec les promoteurs. Action cœur de ville est un gisement qui peut intéresser quelques promoteurs malins. N'oubliez pas que 220 communes sont concernées en France. Il y a des montages très intéressants à faire pour la requalification des logements dans les centres villes anciens. »

Jean-Michel Royo conseille aux promoteurs de se spécialiser sur des petits segments de marché, « comme par exemple les centres de santé. Il suffit de développer des partenariats avec les professionnels et dire aux maires pas besoin d'appel d'offres, j'achète votre foncier et je développe un projet. Quel est le maire qui n'a pas besoin d'un centre de santé ? Il y a des promoteurs qui ne connaissent pas la crise. »

« Les étudiants, les jeunes actifs, les saisonniers..., on résout un problème pour le maire, il dit oui tout de suite. »

Tout ce qui est du logement spécifique, selon lui, ne peut pas rester en panne. « Les étudiants, les jeunes actifs, les saisonniers..., on résout un problème pour le maire, il dit oui tout de suite. L'éducation marche bien aussi, les écoles d'ingénieurs, de graphistes, de tout ce qu'on veut, en fait... »

Une autre direction vers laquelle Jean-Michel Royo conseille aux promoteurs de se diriger est celle de l'environnement. « Demain, si on ne fait pas de vert, il n'y aura plus de financement. Mieux vaut le faire avant que ce soit devenu obligatoire. Commencez à anticiper. Les banquiers vont devoir montrer que ce qu'ils font génère des opérations vertueuses. Ce sera le critère incontournable de demain. »

La construction modulaire a aussi le vent en poupe. « À Mayotte, par exemple, ce sera une façon de produire beaucoup plus vite des logements. Tout

-5-



Jean-Sébastien GRELLET-AUMONT - Groupe SEBBAN, Thierry MOALLIC - Acteurs Immo, Jean-Michel ROYO - Déclic Partners, Olivier ROUX - SARIM et Yannick STASIA - FAÇONÉO

ce qui est logements temporaires sera privilégié, tout comme la réversibilité, qui va être de plus en plus recherchée. Dans certains endroits, on sait que les logements étudiants, par exemple, devront être transformés dans quelques années, en logements classiques ou en résidences seniors. Il faut anticiper la réversibilité.»

« Perdre de l'argent, ce n'est pas mortel »

Pour finir, Jean-Michel Royo a souhaité lister quelques règles de bonne conduite pour les professionnels présents à la conférence. Il revient sur le mantra actuel, construire la ville sur la ville et insiste sur le fait que cela demande de prendre en compte la temporalité. Aujourd'hui, il faut près de 4 à 5 ans pour faire sortir un programme là où il fallait 2 à 3 ans il y a quelques années. « *Les banques vont donc demander plus de fonds propres aux opérateurs. Il faut que les promoteurs ne soient plus les seuls acteurs à ne pas acheter leurs logements. Aujourd'hui, ils veulent bien les vendre, mais ils ne veulent pas les acheter. Vous devez prévoir un portage à plus long terme. Je loue d'abord, et ensuite je vends.* »

Le dernier conseil avant les règles à suivre sera d'ordre purement financier. « *Il ne faut pas confondre fonds propres, crowdfunding et dette obligataire. Demain, on va rentrer dans le dur. On ne meurt que d'un problème de cash, perdre de l'argent, ça fait très mal mais ce n'est pas mortel. Regardez les banques, le Crédit immobilier ou le Crédit foncier, elles ne sont pas mortes d'un manque de fonds propres. Elles sont mortes parce qu'elles n'avaient plus de clients. Quand il n'y a plus de cash, ça se déconnecte. Concentrez-vous sur le cash.* »

« Il faut que les promoteurs ne soient plus les seuls acteurs à ne pas acheter leurs logements. »

Quelques règles d'or pour finir, que Jean-Michel Royo partage avec l'assistance :

- 1. Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier, c'est-à-dire pas dans la même banque. Attention aux banques avec plusieurs marques commerciales, ne pas aller dans la même banque.**
- 2. Montrer patte blanche. Dire tout de suite à son banquier si ça va mal. Ne rien lui cacher. Faire attention au fait que les banques se parlent.**
- 3. Montrer son savoir-faire. Amener la banque sur le terrain. Lui montrer ce qu'on fait, comment on fait.**
- 4. Ne pas dire qu'on va "casser la baraque". Les banquiers n'aiment pas quand ça va trop vite. Faire des plans à court terme, pas plus loin.**
- 5. Ne pas oublier de remercier le banquier. Entretenir des relations avec lui quand on n'en a pas besoin. Il sera plus à l'écoute le jour où on en aura besoin.**
- 6. Quelle que soit la situation, essayez toujours de décrypter le cerveau de votre banquier. Demandez-vous ce qu'il peut bien penser.**

Michel Couartou

Les derniers numéros de la revue d'Acteurs Immo

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du mardi 23 janvier 2024

L'intensification métropolitaine ou comment loger les habitants et accueillir les entreprises sans consommer plus d'espaces ?

n°11

Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du jeudi 21 mars 2024

L'immobilier en crises : vers un nouveau cycle ou une nouvelle ère ?

n°12

EDITO

Le think tank immobilier de Provence, Acteurs Immo, vient de commencer l'année en partageant à ce qui est en train de devenir le sujet majeur de l'urbanisme et de l'immobilier pour les territoires métropolitains, celui de l'intensification urbaine. Il s'agit de consommer moins d'espaces, tout en répondant aux besoins pour les logements et les activités économiques ou sociales.

Pour traiter ce thème, nous avons demandé à l'expert du sujet, Vincent Foucher (directeur Projets et Conseil de Développement, au sein de la DCS de la métropole Aix-Marseille-Provence), de nous proposer les enjeux à partir de constats vérifiés et de nous proposer des pistes de réflexion.

Note terminale est trop peu dense, ou il est démontré qu'une faible densité induit de longs déplacements, une dépendance à l'automobile et un bilan carbone décevant pour notre environnement.

Malgré la démographie évolue et la part des ménages d'une seule personne ou sans enfant et celle des personnes âgées sont en forte hausse, il est demandé de densifier l'existant de vivre en ville. L'exercice n'est donc plus dans un modèle extensif (maison/jardin/volant) mais dans un modèle plus intensif à inventer, y compris de fait et de changement important de la démographie et des attentes.

Les projets de densification, qui pourraient contribuer à l'équation immobilière de la force pour accueillir les besoins de logements ou d'activités, sont hélas souvent mal aimés et régulés. Les usages, notamment dans le contexte de crise multifonction du marché actuel, les rendent encore plus difficiles à réaliser.

Les pistes sont à rechercher dans plusieurs directions et doivent être compatibles avec l'attractivité de notre métropole et la qualité de vie. La mobilisation du foncier non bâti, l'intensification des usages des bâtiments existants, la réduction de la vacance et la densification.

Vincent Foucher a pu partager les questions de mesure et de définition, de constats à la fois locaux, nationale et internationale, mais aussi de nos expériences antérieures sur le sujet. Il nous a fait part d'initiatives originales prises par la Métropole AMP pour répondre à l'enjeu de l'intensification urbaine via des partenariats avec l'Etat, l'AMF, l'UAM, l'ENSA-M. Les agences d'urbanisme (Agur, Apur) ou via une démarche originale de recherche et développement avec le Cabinet Wise Ventures selon la DDCI (laboratoire d'innovation de Sciences Po Paris). Il a également souligné la nécessité de venir en aide aux habitants et de travailler sur les constats vérifiés et de nous proposer des pistes de réflexion.

Avec notre expert, nous avons conclu qu'il y a des raisons de croire en l'intensification métropolitaine à condition qu'elle soit acceptée (exercice de concertation) avec de fortes contreparties liées plus particulièrement à la qualité de vie en ville. Tout se résume dans le dernier propos de Vincent Foucher : « C'est dans les esprits que finit l'intensification plus que dans les règles ».



Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du jeudi 18 avril 2024

Crise énergétique et marché de l'électricité

n°13

EDITO

Acteurs Immo analyse la crise énergétique et le marché de l'électricité

Nous savons que PACA est une région plutôt vertueuse au regard du mix énergétique (forte part hydraulique, nucléaire, éolien).

Les professionnels de l'immobilier, membres d'Acteurs Immo, ont compris les enjeux du futur marché de l'électricité et leur capacité à agir par eux-mêmes sur leur consommation.

Nous remercions vivement notre partenaire proxy-hydro et son Directeur Général, Rémy Fernandez qui nous a permis d'organiser ce séminaire.

Avec pédagogie et précision, il a mis l'accent sur le fait que pendant plusieurs décennies, le modèle économique de l'électricité nous a garantis des prix raisonnables. La crise énergétique de 2021-2023 qui est venue plonger le monde dans une période, nous a fait prendre conscience du caractère spéculatif du marché de l'énergie (des prix de l'électricité qui sont montés de 6 à 6 € le MWh jusqu'à 1 200 € le MWh).

Nous avons appris qu'une nouvelle organisation du marché de l'électricité est en cours de construction pour être effective le 1er janvier 2026. Son objectif sera de garantir une stabilité des prix pour les consommateurs avec une visibilité sur le long terme.

Gérald Cournaud a ensuite insisté sur le fait qu'il nous faut désormais être proactif pour réduire notre facture énergétique en agissant sur 3 leviers. Il s'agit de négocier son contrat d'électricité, travailler sur l'efficacité énergétique (gestion de la consommation, instrumentation de son site et à chasser les gaspils) et produire sa propre électricité (panneaux photovoltaïques...).



Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du lundi 23 septembre 2024

Redynamisation des centres-villes par les commerces

n°15

EDITO

Depuis une dizaine d'années, nous constatons une prise de conscience par la puissance publique de la perte d'attractivité des centres-villes alors que ces derniers jouent un rôle social fondamental et le constituant des lieux d'échange, de rencontres et de promesses. La « cause » des centres-villes est désormais défendue par les politiques de tous bords et les acteurs privés (banquiers, enseignants) ont compris l'importance de participer activement à ce mouvement. Différentes stratégies ont été déclinées à l'échelle de nos villes ont commencé à penser leur quartier commercial « comme » un centre-ville décliné à l'échelle de la ville et de l'agglomération. Une offre commerciale, certains d'entre-elles, les plus volontaristes, ont été dotées d'un manager de centre-ville. L'immobilier étant l'une des pièces maîtresses de la reconquête des centres-villes malades, notre think tank Acteurs Immo a souhaité composer du sujet de la redynamisation des centres-villes par les commerces. Pour traiter cette épineuse question, nous avons sollicité deux experts et décideurs afin de nous dresser un diagnostic national et local du phénomène et nous apporter des éléments de méthode pour réqualifier nos centres-villes provinciaux parfois en difficulté.

C'est ainsi que le 23 septembre, Acteurs Immo s'est entouré de trois acteurs passionnés et investis à savoir Nicolas Inard, Maire du Salon-de-Provence, Emmanuel Le Bozec, Directeur Général de Procity (laboratoire national pour la promotion du commerce spécialisé) et Michaël Sebban, fondateur du Groupe Sebban. Il nous ont permis de poser de bons constats. Tout d'abord, les causes de la paupérisation des centres-villes sont clairement identifiées : perturbation identitaire et commerciale, vacance des locaux commerciaux, chômage, pauvreté, commerce, manque de transport. D'autre part, la voie d'élévation du dynamisme des centres-villes et des commerces ne peut être qu'estimée.

EDITO

Acteurs Immo décrypte la crise immobilière pour anticiper l'avenir

Après avoir abordé des thématiques et segments très précis de l'immobilier (foncier, PLU, réglementation environnementale, prix des matériaux de construction, rénovation du parc existant...), le think tank immobilier de Provence a souhaité aborder la question de la crise immobilière en crises : vers un nouveau cycle ou une nouvelle ère ?

Avec la Caisses d'Epargne (CEPAC), partenaire d'Acteurs Immo, nous avons sollicité l'expert Christian de Krangal, Directeur Général de l'IEFI (Institut d'Epargne Immobilière et Foncier) pour analyser la crise immobilière actuelle et nous dire quelles seraient les perspectives à moyen terme.

Christian de Krangal nous a confirmé que nous sommes face à une crise violente, peu comparable avec les crises antérieures (années 90, 2008 et celle du Covid de 2020). Les volumes des ventes ont baissé de 100 %, les mises en chantier sont à des niveaux historiquement bas. Le bureau est également en danger du fait d'une surproduction, notamment en IDF et les investisseurs se sont dégoûtés de manière sensible de l'immobilier. Mais la crise se corrige rapidement (meilleurs instruments de mesure, marché plus international...). Notre expert prédit un nouveau cycle avec une inflation qui s'accroîtra durablement à 3 % environ, une faible croissance à 2 %. Les taux du crédit immobilier ne baisseront pas.



Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur le déjeuner-débat du mardi 21 mai 2024

Dialogue « constructif » avec la Métropole Aix-Marseille-Provence

n°14

EDITO

Acteurs Immo dialogue avec la Métropole Aix-Marseille-Provence

Le dernier déjeuner-débat d'Acteurs Immo, le think tank immobilier de Provence, s'est tenu le 21 mai dernier pour aborder la question de l'immobilier, vecteur de l'attractivité métropolitaine.

Empêché et très affecté par le décès de Jean-Claude Guadin, la Présidente de la Métropole, Marinette Vassal, a demandé à Laure-Agnès Caracul et David Therot, ses deux élus en charge de l'urbanisme et de l'habitat, de la rencontrer au pied levé et de venir à la rencontre des membres d'Acteurs Immo.

Un premier temps a été consacré à la présentation des caractéristiques hors norme de notre métropole : 4 fois plus étendue que le Grand Paris, 1 800 000 habitants, 192 communes, 300 élus métropolitains, 28 domaines de compétences. L'accent a été mis sur les actions de la Métropole en lien direct avec l'immobilier dans les domaines de la mobilité et des transports, de l'aménagement du territoire, du développement économique et de la préservation de l'environnement.

Dans un second temps, compte tenu de la crise immobilière inédite rencontrée par notre territoire, les présidents de chacune des fédérations de l'immobilier (il n'en manquait aucun) et les directeurs généraux des principaux organismes et établissements publics du territoire ont formulé à la Métropole des propositions...



Le think tank immobilier de Provence

L'essentiel

Retour sur la conférence-débat du jeudi 14 novembre 2024

Euro méditerranéenne, une locomotive pour le développement local de notre territoire ?

n°16

EDITO

Acteurs Immo met en lumière Euro méditerranéenne

Le jeudi 14 novembre dernier, Acteurs Immo s'est intéressé à la transformation urbaine de Marseille dont Euro méditerranéenne a la responsabilité depuis 30 ans via l'opération d'Etat National (OEN). A travers son expert, la directrice générale d'Euro méditerranéenne, Aurélie Coust, nous a démontré que ce pari fait par l'Etat et la ville de Marseille en 1995 est réussi.

Avec seulement 3 % du territoire Marseille, Euro méditerranéenne représente 17 % de la production totale de logements (plus 10 000 logements neufs créés). C'est le 3^e quartier d'affaires en France (756 000 m² de bureaux produits) avec plus de 50 000 emplois.

Nous avons pu nous replonger dans le contexte dans lequel Euro méditerranéenne a été créé. Marseille avait perdu 50 000 emplois en 20 ans et 150 000 habitants avec un taux de chômage de 22 %. Un premier périmètre d'intervention de 310 hectares a été assigné à l'opération regroupant notamment la façade littorale, la jetée, la rue de la République, la Porte d'Aix et la Belle-Maïe. Le second périmètre, déclaré en 2007, s'étend sur 170 hectares et a été conçu comme un pont entre le centre-ville et les quartiers Nord de Marseille. Aurélie Coust a pu nous faire part de ses réalisations les plus marquantes : la pose de la jetée, les Dock's, la gare Saint-Charles, la Porte d'Aix, le parvis de la Major et bien entendu l'Esplanade J4 avec le magnifique Muséum sans oublier ce qui constitue désormais l'identité visuelle de Marseille, les tours d'Anac.

Le séminaire a été présidé par Jean Nouvel. Bien entendu, les regards se portent aujourd'hui sur les Fabriques, le secteur Casparyou, le nouveau village des Corneilles, les deux parcs Bouguainville et des Agulhades et la Tulipe avec Ansoo, tiers lieux pour le mouvement Hip-Hop.

Nous n'avons pas manqué de rappeler qu'Euro méditerranéenne s'inscrit dans une démarche de développement durable. Les Boucles à saut de mer Thausaïs et Mazabill et l'Observatoire du Label Démocratie de la Ville Durable en sont la preuve.

La conférence-débat s'est terminée sur l'Appel à l'Action Euro méd 3 qui sera de toute évidence une chance pour Marseille !



L'essentiel n°17



Contact

Courriel : acteursimmo@gmail.com

Réseaux sociaux

X : [@acteursImmo](https://twitter.com/acteursImmo)

Linkedin : [https://www.linkedin.com/](https://www.linkedin.com/company/acteurs-immo/)

[company/acteurs-immo/](https://www.linkedin.com/company/acteurs-immo/)

Immobilier n°17