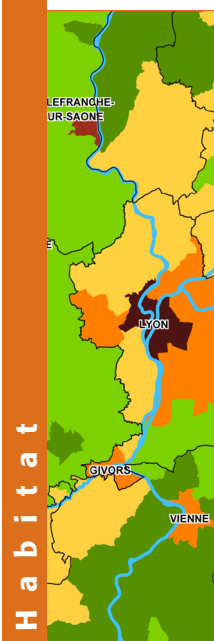


Sud Loire
Beaujolais
Nord-Isère
La Dombes
Ouest Lyonnais
Rives du Rhône
Val de Saône-Dombes
Boucle du Rhône en Dauphiné
Agglomération Lyonnaise
Bugey-Côtière-Plaine de l'Ain

Expertise de l'inter-Scot 2007

Les dynamiques du marché du logement dans l'aire métropolitaine lyonnaise : stratégies des opérateurs privés



inter-Scot



Les Scot de l'aire métropolitaine lyonnaise

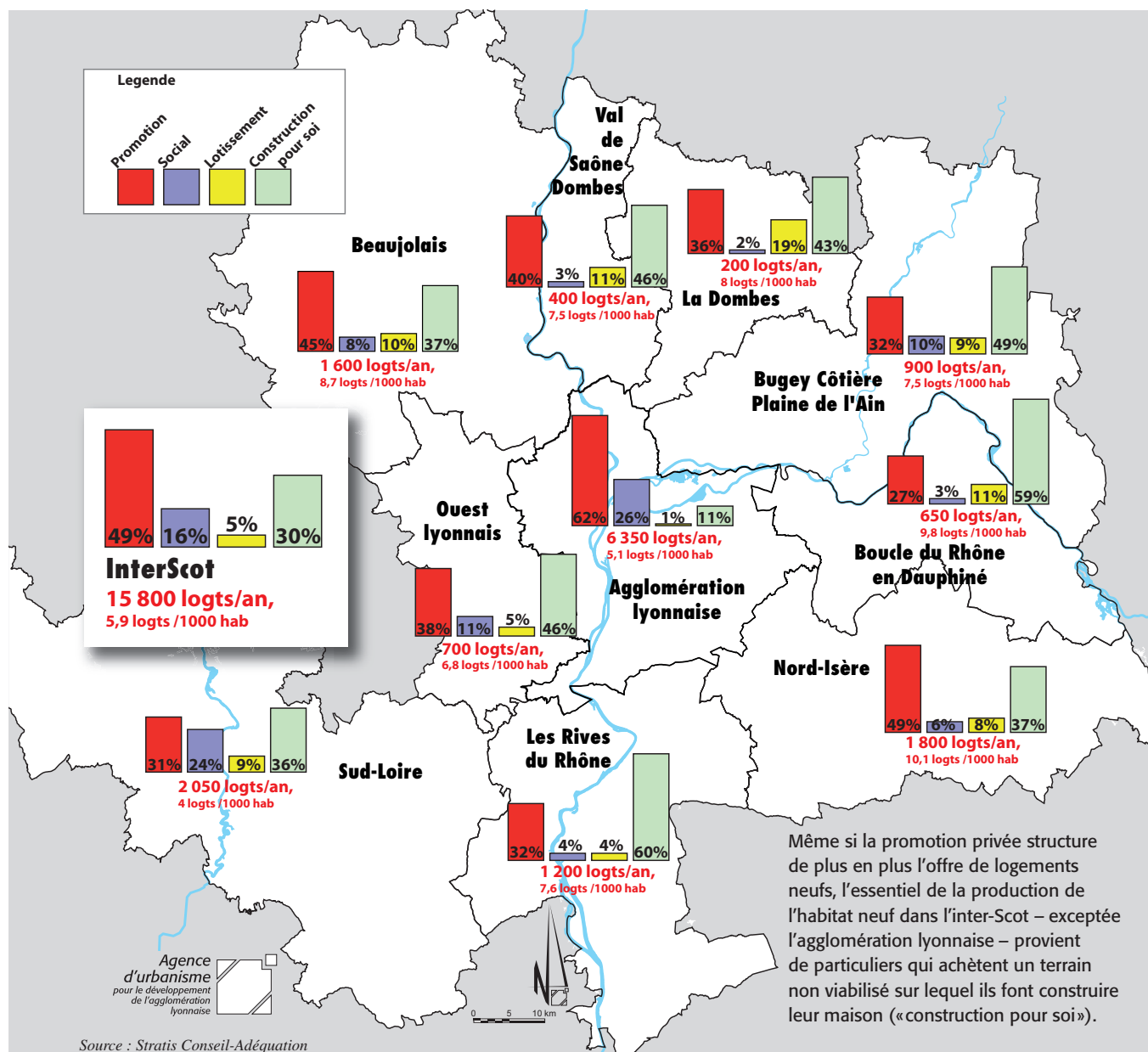
En 2006, dans le cadre d'une expertise portant sur le fonctionnement du marché de l'habitat dans l'aire urbaine de Lyon et ayant pour but d'alimenter le diagnostic du Programme Local de l'Habitat du Grand Lyon, le bureau d'études Stratis Conseil a étudié la stratégie des opérateurs privés. Limitée dans un premier temps à l'aire urbaine, cette analyse a été ensuite étendue au territoire de l'inter-Scot.

L'analyse avait pour buts d'identifier les logiques d'intervention financière et économique des opérateurs privés, leurs territoires de développement, les types de logements vendus et les clientèles accueillies.

L'aire métropolitaine lyonnaise se caractérise depuis quelques années par un marché du logement tendu illustré par une hausse des prix des biens immobiliers et fonciers. Cette hausse contraint les opérateurs à adapter leurs stratégies de développement et a des répercussions directes sur la localisation de l'offre neuve et les produits développés.

Au moment où les 10 Scot de l'inter-Scot réfléchissent sur les prescriptions de leur Document d'Orientations Générales, la compréhension de ces logiques d'acteurs privés dans le domaine de l'habitat s'avère plus que jamais nécessaire pour les collectivités.

Structuration de la production de logements dans les Scot de l'inter-Scot (moyenne annuelle 2004-2006)



Un marché du logement tendu

Depuis le début des années 2000, grâce à la conjonction de facteurs favorables comme le niveau des taux d'intérêt des prêts bancaires, le marché du logement connaît une dynamique importante traduite par la hausse des prix immobiliers et fonciers. L'aire métropolitaine lyonnaise n'échappe pas à cette dynamique.

Une augmentation du rythme de la construction neuve

L'étude des données issues de la Direction Régionale de l'Équipement sur les années 2000 à 2006, montre une augmentation de la production de logements neufs dans l'ensemble du territoire de l'inter-Scot. Rapportée au nombre d'habitants, cette production totale, qui comprend à la fois la construction pour soi, le lotissement et la promotion privée collective, apparaît élevée. Le Nord-Isère et le Haut-Rhône Dauphinois se caractérisent par un niveau de construction de 10 logements environ pour 1000 habitants alors que les agglomérations lyonnaise et stéphanoise ont un niveau nettement plus faible (entre 4 et 5 logements pour 1000 habitants). Le reste de l'inter-Scot a des niveaux de construction compris entre 7 et 9 logements pour 1000 habitants.

Une activité croissante des opérateurs privés

Cette augmentation de la construction neuve est due à la part croissante des opérateurs spécialisés. Les promoteurs interviennent en effet pour presque 50 % dans l'offre de logements neufs dans l'inter-Scot. Dans l'agglomération lyonnaise, si cette part se situe à un niveau de 60 % - ce qui est un chiffre normal compte-tenu du tissu urbain-, elle atteint également des proportions significatives dans les autres Scot : entre 45 et 50 % dans le Beaujolais et le Nord-Isère, et environ le tiers de l'offre neuve ailleurs.

Dans ces derniers territoires, le marché est dominé par « la construction pour soi » qui prend la forme de la maison individuelle.

La raréfaction d'une offre abordable dans l'agglomération lyonnaise

Cette dynamique immobilière a un revers: elle s'est traduite dans l'agglomération lyonnaise par un glissement progressif des prix de vente vers les gammes supérieures. L'offre inférieure à 2700 €/m² ne représente plus que 34 % de l'offre alors qu'elle caractérise plus de la moitié du marché dans les autres Scot, (jusqu'à 92 % du marché dans le Nord-Isère).

A court terme, un marché lyonnais moins dynamique

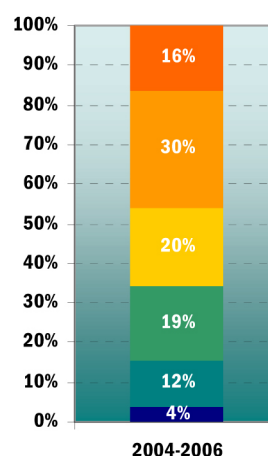
Ce renchérissement des prix n'est pas sans conséquence. Les opérations neuves dans l'agglomération lyonnaise ne correspondent plus aux capacités de financement des ménages, entraînant pour les promoteurs une diminution des ventes et un allongement des délais de commercialisation préjudiciables à leur activité. Les ménages cherchant à acheter sont, quant à eux, contraints de prospecter dans des territoires plus éloignés.

Ainsi, trois conséquences sont envisageables :

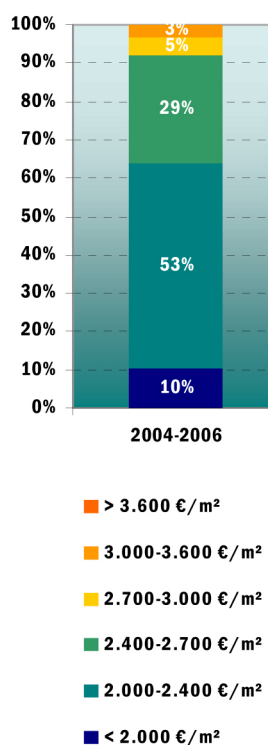
- une diminution à court terme de la construction neuve dans l'agglomération lyonnaise,
- un redéploiement géographique dans les autres territoires de l'inter-Scot,
- une diversification des produits et clientèles des opérateurs.

Les gammes de prix pour des opérations neuves de logements collectifs privés : deux exemples de Scot différents

Le Scot de l'agglomération lyonnaise



Le Scot du Nord-Isère



Source : Stratis Conseil-Adéquation

Vers de nouveaux marchés du logement dans l'aire métropolitaine lyonnaise

Les conséquences de la hausse des prix immobiliers et fonciers sont importantes : en effet, elle contraint les opérateurs à s'adapter en recherchant de nouveaux territoires où développer leur offre (impact géographique), et à diversifier les produits et les clientèles (impact typologique). Elle se traduit par l'émergence et le renforcement de nouveaux marchés en périphérie de l'agglomération lyonnaise.

6 profils de marché dans l'aire métropolitaine lyonnaise

L'analyse croisée d'informations sur la typologie de logements produits, les prix, les volumes, les lieux de production et les acteurs fait émerger 6 profils de marché dans l'aire métropolitaine lyonnaise.

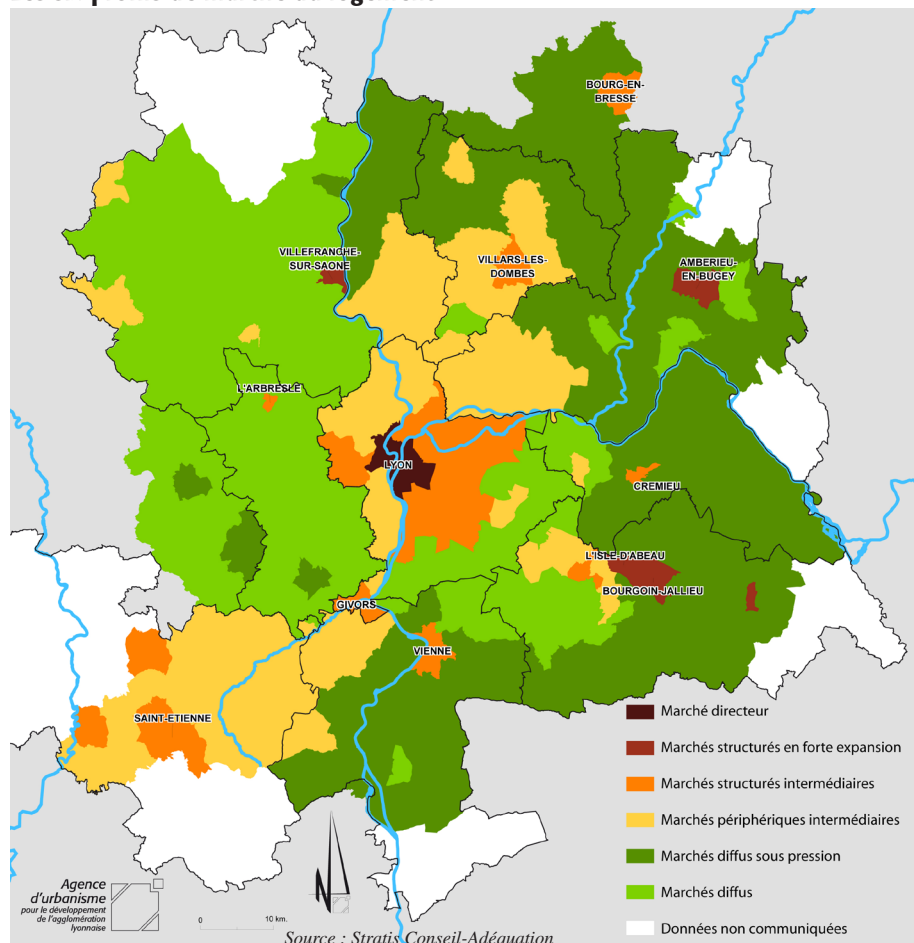
Cette analyse a été réalisée sur la base des bassins de vie intermédiaires (définition Insee), qui correspondent à des pôles attractifs en raison des services dits intermédiaires qu'ils présentent : commerces, services financiers et publics, de santé.

Le marché directeur, constitué de Lyon et Villeurbanne, est caractérisé par une importante activité de construction à la fois privée et sociale offrant des produits essentiellement collectifs dont les valeurs moyennes dans le neuf sont supérieures à 3 000 €/m².

La hausse des prix de ces dernières années a entraîné un triple report du marché (offre et demande), concourant notamment au développement démographique d'espaces de transition entre la métropole lyonnaise et les villes moyennes périphériques :

- report de l'offre du marché directeur vers des agglomérations de l'aire urbaine comme Villefranche-sur-Saône, Bourgoin-Jallieu, Ambérieu-en-Bugey qui ont connu une production quantitativement importante soutenue en partie par des investissements locatifs (« marchés structurés en forte expansion ») ;
- report de l'offre et de la demande du marché directeur vers des secteurs proches (« marchés structurés intermédiaires » et « marchés périphériques ») : 1^{ère} et 2^e couronnes lyonnaises, Givors, Vienne, L'Arbresle, Villars-les-Dombes. Ces secteurs sont caractérisés par l'apparition d'une offre privée significative en volume et en prix (supérieurs à 2 000 €/m² dans le neuf), avec une part non négligeable d'individuel ;
- report de la demande des marchés structurés et périphériques vers les « marchés diffus », caractérisés par une production non organisée d'habitat individuel consommateur d'espace, stimulée par une forte croissance démographique. Ce sont les territoires de la « construction pour soi ».

Les six profils de marché du logement



Les profils des opérateurs privés du logement

Anticipant la baisse du dynamisme du marché lyonnais, les opérateurs privés adoptent des stratégies différentes selon leur profil. Seuls les promoteurs nationaux, soutenus par leur assise financière et leur organisation, parviennent à se développer sur l'ensemble des secteurs, y compris l'agglomération lyonnaise. Les autres opérateurs, aux logiques et structurations plus limitées, s'adaptent soit en élargissant leur territoire d'intervention au reste de l'inter-Scot, soit en diversifiant leurs produits et leurs prix afin de toucher une clientèle plus importante. Ainsi, c'est bien la nature de l'opérateur qui structure l'offre neuve en logements.

Les promoteurs nationaux : maintien du volume d'activité dans l'agglomération lyonnaise et diversification géographique selon des stratégies diverses

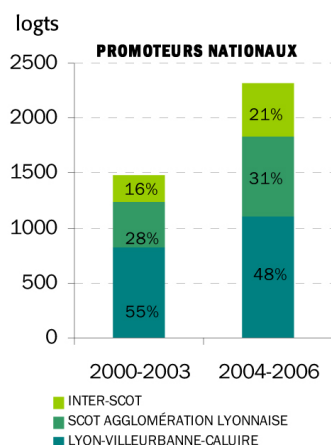
Structurés sous la forme de filiales au sein de groupes nationaux et internationaux, organisés hiérarchiquement (siège national/agence régionale/antenne locale), ces opérateurs disposent de fonds propres importants pour le montage de leurs opérations. Cela leur permet notamment des modes de commercialisation ambitieux à caractère événementiel. Des objectifs de développement leur sont fixés, se traduisant par des volumes importants de production et des opérations majoritairement supérieures à 50 logements, le plus souvent sous la forme d'habitat collectif.

Historiquement implantés dans les métropoles régionales comme Lyon, les promoteurs nationaux développent soit une stratégie de maintien dans l'agglomération lyonnaise en combinant différents segments d'offres, soit de développement des marchés à l'échelle de l'inter-Scot ou de la région Rhône-Alpes.

Les promoteurs régionaux : un développement axé sur les marchés périphériques

La nature de ces opérateurs, dont le capital est généralement d'origine locale, ainsi que la concurrence forte exercée par les promoteurs nationaux, les contraignent à diversifier leurs gammes de produits et/ou se reporter sur des marchés périphériques.

Les promoteurs nationaux : un tiers de l'activité de promotion entre 2004 et 2006 sur le territoire de l'inter-Scot

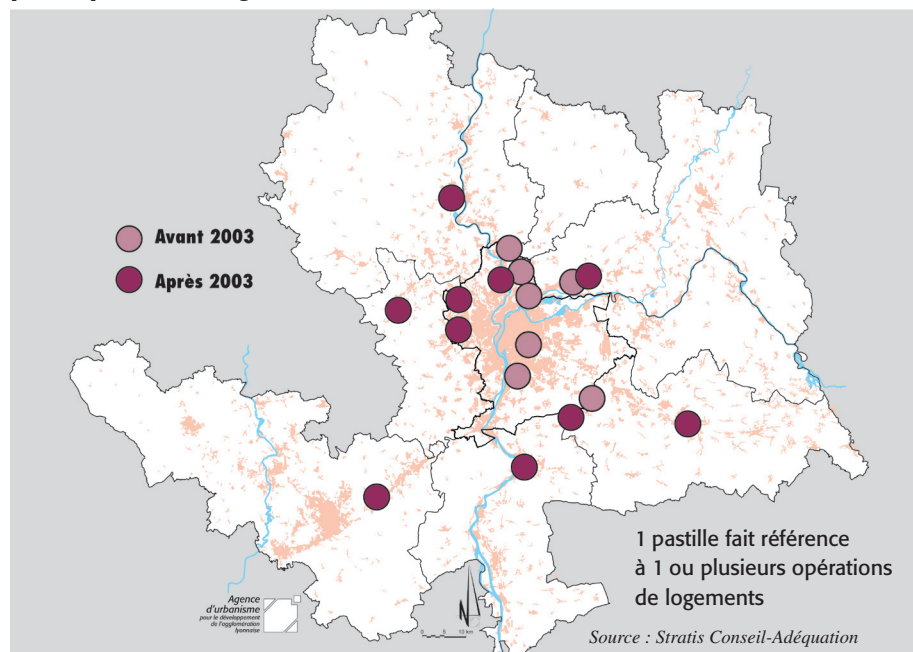


Les promoteurs régionaux : 32 % de l'activité de promotion entre 2004 et 2006 sur le territoire de l'inter-Scot

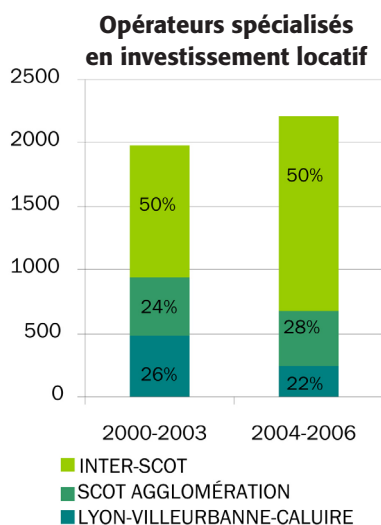


Source : Stratis Conseil-Adéquation

Principales localisations des opérations développées par un promoteur régional, entre 2000 et 2006

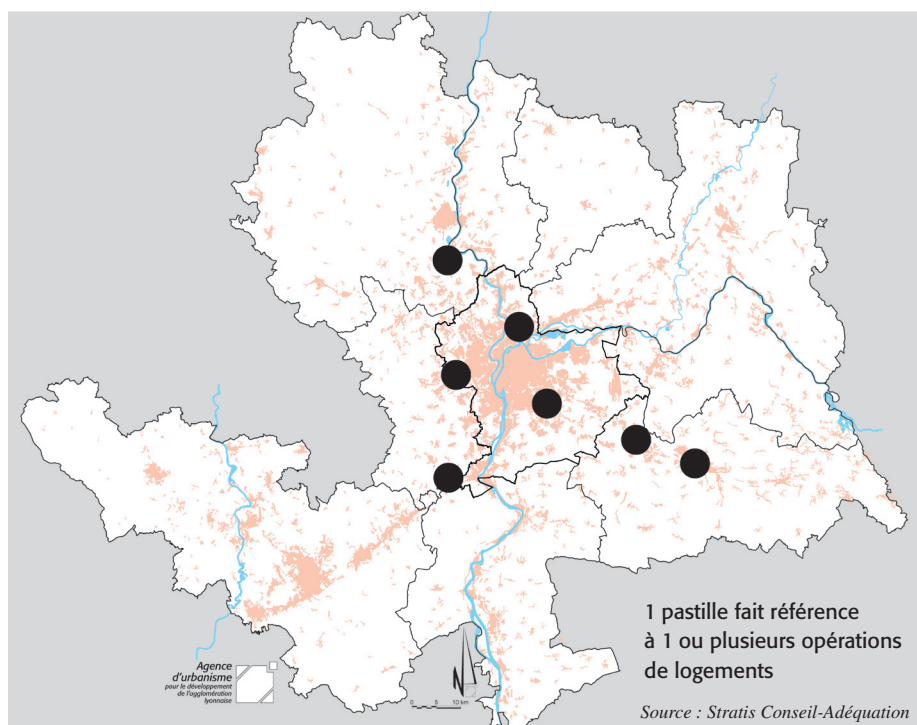


Les opérateurs locaux : 27 % de l'activité de promotion entre 2004 et 2006 sur le territoire de l'Inter-Scot



Source : Stratis Conseil-Adéquation

Principales localisations des opérations développées par un opérateur spécialisé en investissement locatif, entre 2000 et 2006



Exemple d'un programme entièrement dédié à l'investissement locatif : Grigny, 173 logements collectifs.



Les opérateurs locaux : un maintien sur les marchés périphériques uniquement

Présentant un capital d'origine familiale, ce sont des opérateurs de petite taille issus d'entreprises locales de BTP, d'agents immobiliers ou de marchands de biens. Leur activité est occasionnelle et portent sur des opérations de faible volume, sous forme de petits collectifs ou d'individuels groupés. Implantés localement, ces opérateurs sont progressivement exclus de leur territoire d'origine par l'arrivée des promoteurs nationaux et régionaux.

Les opérateurs spécialisés dans l'investissement locatif : une exclusion progressive des marchés les plus chers

Cette catégorie regroupe à la fois des promoteurs nationaux historiquement issus de la région toulousaine et spécialisés dans la résidence étudiante, et des petites structures pour lesquelles cette activité est occasionnelle.

Ciblant les clientèles qui cherchent à acheter pour louer et bénéficier des mesures de défiscalisation liée à l'investissement locatif (dispositifs de Robien et Borloo), ces opérateurs commercialisent leurs opérations par le biais de réseaux de vente. Les opérations développées comportent 50 à 150 logements, majoritairement de petite taille (du T1 au T3), dont le prix est de 15 à 20 % plus cher que le marché en raison des coûts de commercialisation plus importants et des garanties locatives vendues avec le logement.

Progressivement exclus des marchés les plus chers, ces opérateurs se sont reportés sur les marchés périphériques de l'agglomération lyonnaise ou bien ont développé des programmes mixtes incluant des produits d'accession.

Le zonage des dispositifs de défiscalisation, qui impose par grands secteurs des plafonds de loyers, explique également la géographie de cette offre.

Comprendre les stratégies des opérateurs privés

La nature, l'organisation et la puissance financière des opérateurs privés influent fortement sur l'offre neuve en logements. Pour les collectivités en charge de la politique de l'habitat, la compréhension de la logique de ces différents opérateurs et de leurs contraintes s'avère nécessaire pour apporter une réponse aux besoins locaux en logements.

Le bilan d'une opération : un délicat exercice d'équilibre

Différents postes composent le bilan d'une opération de promotion : aux postes difficilement compressibles de la TVA et des frais financiers liés au risque de l'opération, aux honoraires de travaux et de commercialisation, s'ajoutent les postes liés au foncier et aux travaux.

La ventilation de ces postes peut varier d'un opérateur à un autre. Ainsi, la négociation des travaux par corps d'état séparés peut contribuer à baisser le coût total des travaux ; les frais de commercialisation seront plus élevés dans le cadre d'une opération destinée à des investisseurs.

L'influence de l'action de la collectivité

Le prix de sortie d'une opération dépend également de la politique de la collectivité. En fonction de ses priorités, elle peut en effet agir à quatre niveaux :

- Le prix de l'acquisition du foncier : il représente en général entre 15 et 20 % du bilan. Une opération située dans un projet d'aménagement (Zone d'aménagement concerté), un taux élevé de la Taxe locale d'équipement mais aussi des participations demandées au titre de la voirie et des équipements, contribuent à augmenter le coût du foncier. En revanche un foncier rétrocédé par la collectivité aura pour conséquence de diminuer ce poste.
- Le coût de la construction représente le principal poste du bilan d'opération. Il est variable selon les territoires et la forme urbaine mais aussi de la politique de développement durable imposée par la collectivité. Une démarche

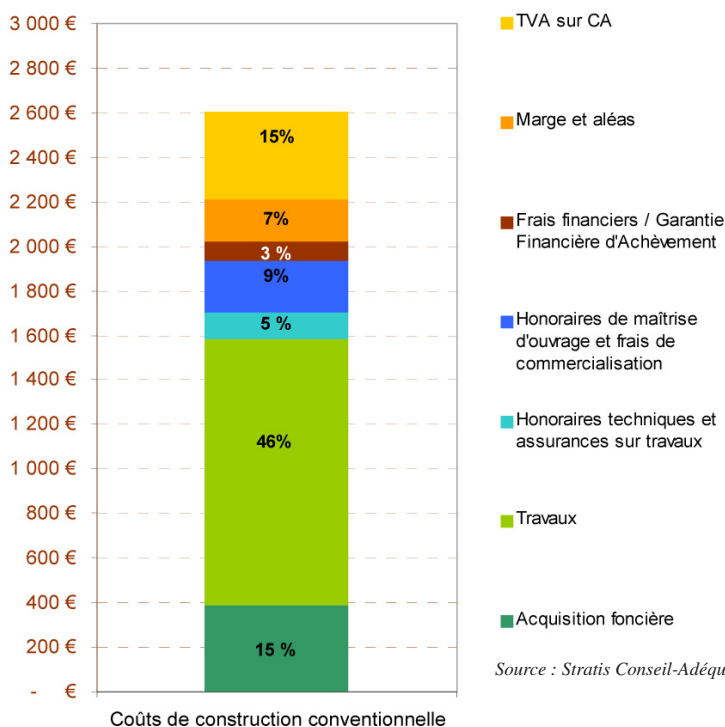
de qualité environnementale se traduit en effet par une augmentation du coût de construction de 10 à 15 %.

- La part de logements sociaux dans le programme. Une part importante de logements sociaux dans un programme engendre un manque à gagner pour le promoteur, qui se reporte sur le coût des logements libres. Si ce report est possible dans une opération destinée à des clientèles « haut de gamme », il semble plus difficile de faire coexister cet objectif de mixité avec le développement d'une offre accessible aux revenus modestes et intermédiaires.

- La densité de l'opération : un Coefficient d'occupation des sols (Cos) légèrement plus élevé permettra de mieux amortir le coût du foncier, en accroissant le nombre de logements construits. Par exemple, un Cos de 0,15, caractéristique des territoires périurbains (maison individuelle), peut, s'il est porté à 0,30, doubler le nombre de logements construits, sans toutefois bouleverser la morphologie urbaine.
- Enfin, même si elle ne relève pas d'une politique locale, une TVA plus basse, cas des secteurs de renouvellement urbain (Anru), peut également contribuer à diminuer le coût de sortie de l'opération.

Les différentes composantes d'un bilan d'une opération de logements collectifs

Prix de sortie : 2 600 €/m² hab



Source : Stratis Conseil-Adéquation

En résumé

L'analyse de la construction de logements neufs dans l'aire métropolitaine lyonnaise sur les dernières années montre une intervention croissante des promoteurs privés. Anticipant la baisse du nombre de ventes dans l'agglomération lyonnaise suite à la hausse des prix, ces opérateurs déploient des stratégies différentes selon leur profil et leur logique d'intervention financière et économique.

Le redéploiement géographique sur les territoires voisins de l'agglomération en est une : elle contribue à faire émerger de nouveaux marchés sur des pôles secondaires de l'aire métropolitaine.

Mieux connaître les profils des opérateurs privés du logement permet donc de mieux comprendre la géographie de l'offre actuelle et future.

Éléments de vocabulaire

Construction pour soi : le permis de construire est déposé par le propriétaire d'un terrain qui se fait construire sa maison, mais, à la différence du lotissement, ce terrain n'est pas viabilisé.

Investisseur : personne qui achète un logement pour le louer. Pour bénéficier de la défiscalisation, ce logement doit être loué pendant une période minimale définie par la loi. Son loyer doit également être inférieur à un plafond réglementé qui dépend de la zone géographique d'implantation du logement. Selon les dispositifs, des plafonds de ressources peuvent également être fixés. Pour plus d'informations : « www.logement.equipement.gouv.fr », rubrique « investissement locatif ».

Lotissement : procédure d'urbanisme permettant à un particulier d'acheter un terrain viabilisé à un lotisseur pour y déposer ensuite un permis de construire. Ce mode de production est quantitativement faible dans l'aire métropolitaine lyonnaise au regard d'autres régions françaises.

Promotion : un constructeur dépose un permis de construire pour des logements collectifs ou individuels groupés, qu'il commercialise ensuite.

Tendu (marché du logement) : la demande est supérieure à l'offre et fait monter les prix et les loyers.

L'étude a été réalisée par le bureau d'études Stratis Conseil - Adéquation

**Agence
d'urbanisme**
pour le développement
de l'agglomération
lyonnaise



Pour plus d'informations, contacter :

Laure Deroullers

Pôle Grands Territoires

Tél : 04 78 63 49 89

l.deroullers@urbalyon.org

18 rue du lac - BP 3129 - 69402 Lyon Cedex 03

Tél. 04 78 63 43 70 - Télécopie 04 78 63 40 83

www.urbalyon.org

Réalisation : **Karine Chapat**

Maquette : **Hervé Fayet**

Cartographie : **Robert Jessel**

Pour toute information sur la démarche inter-Scot,
contacter **Sybille Thirion**, coordinatrice de l'inter-Scot 04 78 63 43 90 s.thirion@urbalyon.org

www.inter-scot.org

