

Capacités d'achat des ménages et programmation immobilière

Le site outils de l'aménagement a vocation à présenter de manière synthétique les acteurs, les procédures et les outils de l'aménagement.

La rédaction et l'actualisation de ces fiches sont assurées par le Cerema avec l'appui des ministères chargés du logement, de l'aménagement et de l'environnement.

Les finalités et la logique du bilan

Les promoteurs n'achètent jamais un terrain complètement à l'aveugle, sans se soucier de l'équilibre économique de l'opération à venir et de sa commercialisation : des ménages sont-ils susceptibles d'acheter le logement au prix que j'envisage ? L'opérateur part de la finalité de l'opération, la vente, donc de ses recettes potentielles, pour établir un bilan prévisionnel d'opération immobilière. C'est le pilotage de ce bilan par l'aval qui conduit à le qualifier de « compte à rebours » du promoteur.

Le promoteur effectue donc son calcul à rebours en partant des recettes escomptées, donc du prix de vente auquel le promoteur espère vendre ses logements, ses locaux d'activité ou autres, pour en soustraire ensuite des coûts « techniques » : construction, honoraires et frais divers, ainsi qu'une marge. Le résultat final constitue la somme maximale qu'il peut consacrer au foncier, qu'on appelle en général la « charge foncière ». S'il dépasse cette somme, son bilan n'est plus équilibré et l'opération n'est pas viable.

La logique du compte à rebours fait donc du prix du foncier une résultante et non le point de départ d'un bilan d'opération immobilière. Ce qui conduirait à dire que le marché foncier est soumis au marché immobilier, et non l'inverse.

La réalité concrète des opérations vient nuancer cet aspect mécanique, et le compte à rebours permet aussi d'illustrer les interactions qui peuvent exister entre les marchés immobiliers et fonciers, et pourquoi le foncier constitue un des points clefs de l'économie d'une opération.

Dans les coûts liés aux travaux, parfois assimilés aux coûts de construction, sont identifiées les dépenses relèvent de la superstructure, les niveaux visibles de l'immeuble du rez-de-chaussée aux étages et celles qui relèvent de l'infrastructure, les fondations et les niveaux de sous-sols. Ces dernières pèsent généralement un poids non négligeable dans le bilan d'opération, si bien que ne pas réaliser de sous-sol peut constituer une stratégie pour équilibrer un bilan d'opération.

Le poste « frais » regroupe :

- ↑ des honoraires techniques, qui permettent de payer par exemple les bureaux d'études, les architectes, etc. qui travaillent sur l'opération. Ils représentent plus ou moins 5 % du montant du prix de vente TTC ;
- ↑ des honoraires de maîtrise d'ouvrage, qui rétribuent la prestation de service du promoteur, à hauteur de 5% du chiffre d'affaire TTC ;
- ↑ des frais de commercialisation, qui rémunèrent le promoteur s'il a recours à sa propre force de vente, ou un agent immobilier tiers ; ils représentent 4 à 5 % du chiffre d'affaires TTC, dans le cas le plus courant de vente « assise », davantage en cas de vente par réseaux ;
- ↑ près de 2% du chiffre d'affaires TTC sont dépensés en frais de publicité et aides à la vente.

La « marge » ne doit pas être confondue avec « ce que gagne le promoteur », elle sert à rémunérer ceux qui investissent des fonds propres dans l'opération (le promoteur réalise un « tour de table »). Ces fonds propres sont demandés par la banque en amont. Actuellement, une marge située entre 5 % et 8 % des recettes escomptées hors tva est une marge crédible pour les banques qui accordent les lignes de crédit destinées à financer le reste de l'opération. Il est donc difficile de la réduire mécaniquement.

Enfin, le foncier, ou « charge foncière » (qui représente le coût du terrain rapporté aux m² constructibles), peut avoir un poids très variable dans l'opération. Le poids du foncier peut être très important et représenter plus de 20 % du prix de vente TTC dans les cœurs métropolitains.

Intérêt et points de vigilance

Trois principaux effets induits par la logique de compte à rebours peuvent être identifiés :

- ↑ L'équilibre du bilan est plus facile lorsque les prix du marché sont élevés.

Il résulte de la logique du compte à rebours que lorsque les prix de marché sont faibles, les recettes escomptées le sont aussi, au point parfois qu'elles ne permettent pas de réaliser l'opération. Avec des coûts travaux à 1 800 €/m² de surface habitable (shab), qui représentent jusqu'à 50 % du prix de revient, on comprend que le prix de vente doit a minima être deux fois plus élevé, soit autour de 3 600 €/m² HT.

- ↑ L'effet levier de l'immobilier sur le foncier

Toutes choses égales par ailleurs, une augmentation du prix immobilier se traduit par une augmentation « plus que proportionnelle » du prix du foncier. Autrement dit, le prix du foncier augmente plus vite que celui de l'immobilier. Un prix de sortie qui passerait de 3600 à 4 000 €/m² correspond à une augmentation de 11 % (400 €/m² de shab) de l'immobilier.

Ces 400 €/m² supplémentaires pourront être utilisés par le promoteur pour proposer une somme plus élevée aux propriétaires (à opérations équivalentes), soit une augmentation de près de 100 % de la charge foncière dans le cas de notre opération initialement à 3 600 €/m² pour atteindre plus de 800 € par m² de shab.

A noter que la période 2021-2022 a connu une augmentation très forte des coûts de construction, qui a limité cette logique d'effet levier : la hausse des prix a permis ici de compenser en partie celle des coûts de construction.

- L'effet levier de l'immobilier sur le foncier

L'effet cliquet illustre la résistance à la baisse des prix fonciers. Les propriétaires acceptent rarement une revue à la baisse du prix proposé par le promoteur le mieux-disant. Ce qui peut remettre en cause la faisabilité d'une opération en cas de retournement du marché, et donc de baisse des prix immobiliers, donc des recettes escomptées.

Intérêt et points de vigilance

Le compte à rebours est une vision statique d'une opération qui dure couramment de 18 à 36 mois entre la signature d'une promesse de vente avec le propriétaire foncier et la livraison des nouveaux logements aux occupants. Il évolue donc potentiellement dans le temps, ne serait-ce que parce que le marché et les prix de vente, donc les recettes potentielles, changent.

Le compte à rebours est une méthode d'estimation intéressante mais limitée, car certains ratios, par exemple les honoraires de commercialisation, dépendent des pratiques et de la structuration du promoteur. En l'occurrence, pour les frais de commercialisation, le fait de disposer d'une force interne ou non par exemple.

A cette logique de compte à rebours, s'oppose celle du marché foncier, qui est un marché d'enchère. En général, un ensemble d'opérateurs s'intéresse à une parcelle, laquelle sera vendue au plus offrant, ce qui conduit à privilégier, toutes choses égales par ailleurs, le promoteur qui agira de la manière la plus risquée et proposera donc le prix le plus élevé... quitte à augmenter son prix de vente, au risque d'une moins bonne commercialisation.

On comprend que cette logique d'enchère est particulièrement active lorsque les marchés immobiliers sont fortement orientés à la hausse.

Les bilans classiques et les ratios régulièrement mobilisés trouvent leurs limites lorsque le modèle de production évolue. La diversification en cours des types de produits : produits gérés de type résidences séniors ou étudiants, coliving, vente aux bailleurs sociaux, etc. complique l'utilisation des comptes à rebours qui doivent être adaptés aux différents produits. C'est aussi et tout particulièrement l'intervention croissante dans l'existant, fortement incitée par les politiques publiques, qui implique de revoir partiellement voire plus radicalement, certaines logiques du bilan (part du foncier bâti plus important dans le bilan par exemple).

Bibliographie

Guilhem Boulay et Clotilde Buhot, 2013, « Compte à rebours », in Les mots du foncier, Dictionnaire critique, Paris, Adef.

Arnaud Bouteille, 2019, « Des coûts de construction très différents selon le type d'immeuble », politiquedulogement.com <https://politiquedulogement.com/2019/12/des-couts-de-construction-tres-differents-selon-le-type-dimmeuble/>

Yann Gérard et Quentin Lamour, 2022, En finir avec le foncier de tous les maux, Urbanisme, n°425, pp.44-47.

Casanova Enault Laure et Peris Antoine, 2022 L'articulation des prix fonciers et immobiliers en France : une géographie des marchés locaux, Fonciers en débat <https://fonciers-en-debat.com/larticulation-des-prix-fonciers-et-immobiliers-en-france-une-geographie-des-marches-locaux/>

Pour aller plus loin ●●●

Site outils de l'aménagement :

<http://outil2amenagement.cerema.fr>

Rubrique aménagement opérationnel :

<http://outil2amenagement.cerema.fr/amenagement-operationnel-r2.html>

Rédacteurs ●●●

Philippe Proot, Adden avocats pour le Cerema

Contacts ●●●

Cerema Territoires et Ville :

<http://outil2amenagement.cerema.fr/contact-a642.html>

Sarah Olei, Raphaèle Ratto, Guillaume Fauvet

Aménagement opérationnel - Raphaèle Ratto

Photo de couverture

Cerema

Maquettage

www.laurentmathieu.fr

Date de publication

Juin 2020

© 2020 - Cerema
La reproduction totale ou
partielle du document doit
être soumise à l'accord
préalable du Cerema.

Commander ou télécharger nos ouvrages sur
www.cerema.fr

Aménagement et cohésion des territoires - Ville et stratégies urbaines - Transition énergétique et climat - Environnement et ressources naturelles - Prévention des risques - Bien-être et réduction des nuisances - Mobilité et transport - Infrastructures de transport - Habitat et bâtiment