

Etude sur les impacts des produits de défiscalisation neufs sur le logement en Languedoc-Roussillon

informations immobilières / études & conseil



le lien entre vous et vos projets



Informations complémentaires : www.adequation-france.com



MEDDE, Ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie

METL Ministère de l'Egalité des Territoires et du Logement

Siège (Lyon)

Espace Eiffel - 18-20 rue Tronchet
69006 Lyon
Tél. 04 72 00 87 87 - fax. 04 27 19 48 80

Agence de Nantes

1, allée Cassard
44000 Nantes
tél. 02 40 95 64 64

Agence de Montpellier

133, rue Olof Palme - Tournezy
34070 Montpellier
Tél. 04 67 07 99 00 - fax. 04 67 07 90 91

Agence de Nice

23, rue Jean Canavèse
06100 Nice
Tél. 04 93 51 01 11 - fax. 04 93 51 01 64

Rappel du déroulement de la mission : contexte

Depuis 1984, sept dispositifs de défiscalisation ont successivement été instaurés puis remplacés, chacun ayant été défini en fonction d'un contexte politique et économique propre, mais également dans le but d'atténuer les effets négatifs du précédent dispositif.

Pour autant, tous les systèmes ont eu pour finalité d'encourager la construction de logements locatifs libres, le constat d'une sous-offre locative au sein de certaines zones géographiques ayant été établi dès les années 80. Le dispositif Scellier, comme le dispositif Périssol en 1996, a eu par ailleurs pour objectif de soutenir l'activité du BTP en période de crise.

Aujourd'hui, par l'ampleur du rôle qu'il joue et des conséquences qu'il peut engendrer sur les marchés immobiliers, le dispositif Scellier suscite de nombreuses interrogations, voire les craintes de certains effets pervers. C'est dans ce contexte que la DREAL Languedoc-Roussillon a missionné le cabinet Adequation afin de disposer d'une vision précise et objective de l'impact du dispositif Scellier sur les marchés immobiliers locaux.

Présent sur une grande partie du territoire national, à travers nos activités d'observation des marchés immobiliers, d'études et de conseil auprès des collectivités, nous avons tenté de répondre aux interrogations que peuvent avoir les collectivités locales sur l'impact du dispositif Scellier, et ce sans idée préconçue ou approche dogmatique. Au regard de ces expériences, des données dont nous disposons et des travaux menés, il s'agit notamment d'apporter un éclairage sur les questions « clés » suivantes :

- ✓ Quel est l'impact du dispositif Scellier sur la construction neuve ? Sur la géographie de l'offre ?
- ✓ Quel est l'impact du dispositif Scellier sur le marché locatif ? En volume ? En valeurs ?
- ✓ Le zonage Scellier favorise-t-il une offre adaptée aux revenus des ménages locaux en locatif ? En accession ?
- ✓ Quel est l'impact du dispositif Scellier sur la nature des logements produits ?
- ✓ Quel est l'impact du dispositif Scellier sur la hausse des valeurs foncières et immobilières ?
- ✓ Quel est l'impact du dispositif Scellier sur la vacance du parc ? Sur le marché de la revente de biens « anciens » ?

Rappel du déroulement de la mission : les territoires étudiés

9 intercommunalités, réparties au sein de 4 départements de la région Languedoc-Roussillon :

Départements	EPCI
Aude	CA du Carcassonnais
	CA Le Grand Narbonne
	CC de la Région Lézignanaise
Gard	CA du Grand Alès en Cévennes
	CA Nîmes Métropole
Hérault	CA Béziers Méditerranée
	CA Montpellier Agglomération
	CA du Bassin de Thau
Pyrénées-Orientales	CA Perpignan Méditerranée

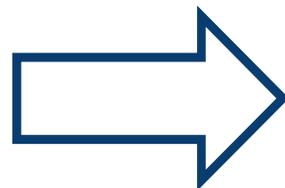
Rappel du déroulement de la mission : étapes, objectifs, moyens

Etape 1 : Etat des lieux des marchés immobiliers

Disposer d'un état des lieux complet et uniformisé des références et indicateurs socioéconomiques et des marchés du logement neuf



Rédaction de 9 fiches territoriales, correspondant aux 9 intercommunalités étudiées



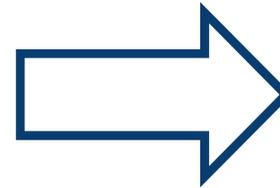
Etape 2 : Etudes de cas

Bénéficier d'une première approche des impacts des dispositifs de défiscalisation sur les marchés au regard de l'analyse d'études de cas sur chacun des territoires



18 résidences « visitées ». Pour chacune :

- présentation des principales caractéristiques du programme ainsi que diverses autres informations qualitatives (nature des acquéreurs et des locataires, modes de commercialisation retenus, vacance locative, etc...)
- analyse des forces et faiblesses de la localisation et de l'environnement



Etape 3 : Mesure des impacts sur l'accessibilité au logement sur chacun des territoires

Mesurer les impacts sur les marchés immobiliers des dispositifs successifs de défiscalisation au sein de chacun des territoires



- **27 entretiens « à dire d'experts »** réalisés auprès des acteurs des marchés immobiliers : DDTM, bailleurs sociaux, Adil, communautés d'agglomération, promoteurs immobiliers, agences immobilières, SNI, agences d'urbanisme, etc...
- **8 réunions** avec la Maitrise d'Ouvrage et ses partenaires associés
- **9 rapports « territoriaux »** dressant un état des lieux complet et uniformisé des impacts des dispositifs de défiscalisation sur les marchés
- **1 synthèse « régionale »** permettant de mettre en avant les principaux enjeux issus de l'analyse, les alertes majeures et des pistes d'actions de correction des effets pervers.

Synthèse générale



Synthèse générale



Préambule

Les dispositifs d'aides à l'investissement locatif : rappel

Dispositifs	Caractéristiques et objectifs du dispositif	
	Effets leviers	Effets pervers
Méhaignerie 1984-1992	<i>Système de réduction d'impôt réajusté en 1986 pour le rendre plus attractif ; révisé à la baisse en 1990 ; création d'une offre intermédiaire avec le plafonnement des loyers à partir de 1993</i>	
Quilès-Méhaignerie 1993-1995	Méhaignerie : Faible dépense fiscale (9% du prix du logement)	Faible production locative Saturation du marché des petites surfaces (80% de T2) Quilès-Méhaignerie : Dépense fiscale moyenne (14% du prix du logement)
Périssol 1996-1999	<i>Système d'amortissement, objectif de relance en période de crise immobilière</i>	
	Favorise la construction de grands logements Efficace sur les zones tendues, notamment Paris Forte production locative	Loyers non plafonnés Forte dépense fiscale (16% du prix du logement)
Besson 1999-2002	<i>Système d'amortissement, contreparties sociales importantes, versements d'allocations à l'investisseur</i>	
	Plafonnement des loyers et des ressources Dépense fiscale moyenne (13% du prix du logement)	Faible production locative Inopérant en région parisienne A favorisé la production en zone détendue
Robien 2003-2006	<i>Système d'amortissement, dispositif plus incitatif et plus simple, marché en phase ascendante, recentrage en 2007 sur les zones tendues (exclusion de la zone C)</i>	
Robien recentré - Borloo populaire 2007-2008	Forte production locative Effets en zones tendues Dépense fiscale moyenne (13% du prix du logement) Dépense fiscale moyenne (11% pour le Borloo, 9% pour le Robien recentré)	Absence de contrepartie sociale (création du Borloo / plafonds de ressources) Forte production en zones détendues (distinction des zones Abis et A, B1 et B2/abaissement des plafonds de loyer) Effets inflationnistes sur les marchés

Synthèse générale : ce qu'il faut retenir

Les volumes d'activité ?

L'investissement locatif représente une variable d'ajustement essentielle du marché de la promotion en France : **un outil d'incitation fiscale puissant en faveur de la production de logements locatifs libres** dans un contexte de déficit constant de logements à l'échelle nationale.

En région Languedoc-Roussillon, cela s'est traduit par un dynamisme de l'activité en promotion immobilière sur des niveaux historiquement élevés pour le marché tendu qu'est l'agglomération Montpelliéraine, sur des niveaux cohérents au sein des autres agglomérations situées en zones B1 et B2, et une activité quasi-nulle en zone C. Une activité en baisse depuis 2012 en zone B1 et en forte baisse en zone B2, il est vrai comparativement à des volumes d'activité généralement élevés depuis 2009.



La géographie de l'offre ?

Plus généreux fiscalement que ses prédécesseurs, le dispositif Scellier se voulait également plus ciblé, en limitant l'activité sur les marchés peu « tendus ». Il a permis d'accompagner la croissance des territoires par la création d'une offre nouvelle de logements en zones B1 et B2, et compensé les volumes importants développés en zones détendues par l'arrêt de la production en zone C.

En région Languedoc-Roussillon, on observe un poids plus important de l'activité en promotion en zone B2 (par rapport aux zones B1 et C) comparativement à ce qu'il s'est passé à l'échelle nationale. Deux observations :

- Si cela est cohérent par rapport au poids de la population habitant cette zone B2, il existe un **risque « marché »** plus fort en région Languedoc-Roussillon le cas échéant d'un durcissement des conditions du dispositif de défiscalisation à venir envers cette zone B2 : possibilité de volumes d'activité de la promotion en forte baisse.
- **Une forte distorsion entre population et activité en promotion immobilière en zones C et B1** : 45% de la population habite en zone C, alors que celle-ci ne représente que 15% des ventes en promotion et à l'inverse, 19% de la population de la région habite en zone B1, tandis que celle-ci a représenté 47% des ventes. A l'échelle plus large de la construction de logements neufs en général, le rapport est néanmoins largement plus équilibré (part de l'individuel diffus plus importante en zone C, ne correspondant pas à de la promotion immobilière).

Synthèse générale : ce qu'il faut retenir

Les loyers ? Oui, le Scellier favorise l'augmentation des loyers dans un premier temps, les produits neufs étant les plus « chers », mais cela est moins vrai à terme, car une augmentation du volume de logements au sein du parc locatif a plutôt pour effet de limiter les hausses de loyers.

On observe une tendance à la stabilisation des valeurs locatives dans la majorité des territoires étudiés en région Languedoc-Roussillon. En effet, des signes de détente des marchés locatifs privés ont été observés, phénomènes positifs lorsque les marchés sont tendus (ex : Montpellier). Une situation toujours difficile à Carcassonne. Une pression qui reste en général très forte sur le parc locatif social.



L'accès au logement ? Les prix ? L'accession à la propriété reste en décalage avec la majorité des ménages Français et Languedociens, eu égard à la forte augmentation des prix depuis les années 2000, dans le neuf et l'ancien. Seuls certains ménages de la frange supérieure de la classe moyenne ainsi que les classes aisées sont en mesure d'acheter un logement neuf qui corresponde à leurs besoins.

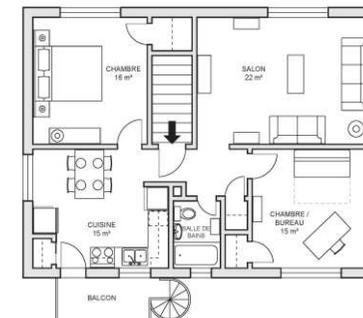


De la même manière, les logements locatifs neufs, plus chers, sont également réservés à une partie seulement de la population, à la classe moyenne supérieure. En revanche, l'avènement d'une offre nouvelle participe à la stabilisation des loyers notamment dans le parc ancien : l'accès des ménages aux logements locatifs (neufs et anciens confondus) est stable depuis 10 ans à l'échelle nationale.

Une hausse des valeurs immobilières qui peut s'expliquer par la conjonction de plusieurs facteurs : une pression de la demande qui s'est répercutée sur le marché foncier, un repositionnement de l'offre (petits produits, compacts) qui provoque une augmentation « technique » des prix/m², le verdissement du Scellier, avec le passage progressif au BBC et plus généralement les coûts de construction. Le poids de ces derniers impacte très souvent les valeurs foncières qui, paradoxalement, baissent, afin de contenir l'augmentation des prix « de sortie ».

Synthèse générale : ce qu'il faut retenir

La nature des logements ? Indéniablement, certains programmes construits en période de dispositifs de défiscalisation sont conçus selon des logiques d'investissement plutôt qu'en réponse à des besoins locaux, comme le montre la dichotomie entre les produits selon qu'ils soient achetés par des propriétaires occupants ou des investisseurs. **L'évolution en termes de nature de logements entre les dispositifs Robien et Scellier est relativement limitée en région Languedoc-Roussillon** : peu d'évolution de la répartition typologique en cœur de marché (T2/T3) – on observe en revanche une forte augmentation de la part des studios, au détriment des T4/T5 – et peu d'évolution des surfaces moyennes des logements (sauf sur les T4/T5). Explication : les phénomènes de diminution des surfaces et le glissement vers de petites typologies a en réalité débuté sous l'ère Robien.



De futures copropriétés dégradées ? S'il existe des exemples, largement médiatisés, de résidences construites sur des marchés peu tendus à l'époque Robien, **comme à Carcassonne** (cf. études de cas), logements que les propriétaires n'ont pas réussi à louer faute de demande, et si cela est regrettable pour ce marché local où les conséquences négatives vont encore se faire ressentir (certaines copropriétés sont en cours de dégradation), **cela ne porte que sur une proportion minime du parc total de logements**. Les effets négatifs doivent être mis en balance avec les effets positifs apportés par le dispositif Scellier. En ce sens, le Scellier a permis de rééquilibrer en partie la situation en arrêtant la production sur ces marchés.

Et après ? Des logements issus de la défiscalisation qui ont le « mérite » **d'accroître le parc de logements dans un contexte de pénurie à l'échelle nationale**. Ils peuvent répondre aux besoins de certaines populations, notamment les jeunes ménages, les familles monoparentales, les retraités...

Une grande partie des logements issus de la défiscalisation sont revendus au bout de la période (ex : 9 ans) et viennent abonder l'offre disponible sur le marché de la revente, souvent à destination des jeunes primo-accédants ou d'investisseurs : double vie des logements issus de la défiscalisation. Des logements qui, en général, se commercialisent au prix du marché sans que distinction soit faite sur l'origine du produit (issu de la défiscalisation ou pas).



Synthèse générale : ce qu'il faut retenir

Thèmes	+	-
<p>Quel est l'impact du Scellier sur la construction neuve ?</p> <p>Une part prépondérante de la construction neuve dépend aujourd'hui du Scellier</p>	<p>Le Scellier constitue depuis 2009 le principal levier de soutien de l'activité de la promotion immobilière, dans un contexte cumulant crise du logement et crise économique</p>	<p>Le marché de la promotion immobilière est dépendant du Scellier et de certaines aides locales ou nationales à l'accession (Pass Foncier, TVA réduite, PTZ +).</p> <p>Le système de production de logements neufs est aujourd'hui dépendant de l'intervention publique</p>
<p>Le Scellier favorise-t-il l'augmentation des loyers ?</p> <p>Non</p> <p>Les valeurs en Scellier sont certes plus élevées. Mais la construction de nouveaux logements doit au contraire permettre à terme une baisse des loyers</p>	<p>Les logements neufs bénéficient en grande majorité d'un meilleur standing justifiant des loyers plus élevés</p> <p>La part relative du Scellier dans l'augmentation globale des valeurs locatives est faible au regard des volumes mis sur le marché</p> <p>La croissance de l'offre locative doit au contraire permettre la stabilisation des valeurs locatives</p> <p>Les loyers du neuf sont plus élevés au cours des premières années de mise en service, mais sont progressivement réajustés sur le reste du marché</p>	<p>Les loyers sont plus élevés en Scellier que sur le reste du marché</p>
<p>Le volume de logements construits en Scellier est-il trop important ?</p> <p>Non</p> <p>Les effets cumulés du Robien et du Scellier n'ont pas permis de rééquilibrer les rapports offre / demande</p>	<p>Le marché locatif reste globalement tendu et nécessite un volume de construction encore important : offre sociale insuffisante, marché de l'accession tendu, blocage des parcours résidentiels, croissance des loyers supérieure à celle des salaires depuis plus de 10 ans, écart toujours important entre valeurs de location et valeurs de relocation, peu de vacance locative observée...</p> <p>Les volumes prévisibles à partir de 2011 devraient en partie compenser la diminution des livraisons observée en 2009 et 2010 (résultant des niveaux de vente en baisse en 2007/2008, période de ralentissement de l'activité).</p> <p>Au regard du ratio de production locative libre pour 1000 habitants, la production en Scellier reste quantitativement modérée, elle permet d'accompagner le dynamisme démographique des principales agglomérations du Languedoc-Roussillon.</p> <p>Zonage C défavorable à l'investissement locatif Scellier : arrêt de la production au sein de ces territoires.</p> <p>Le Scellier n'alimente qu'une partie de la croissance du parc locatif, une part importante étant captée sur le marché ancien.</p>	<p>C'est plutôt le Robien qui a pu amener une surproduction en zone détendue.</p> <p>Phénomènes de distorsion selon les zones (B1 et C) entre poids de l'activité en promotion immobilière et poids de la population au sein de chacune des zones</p>

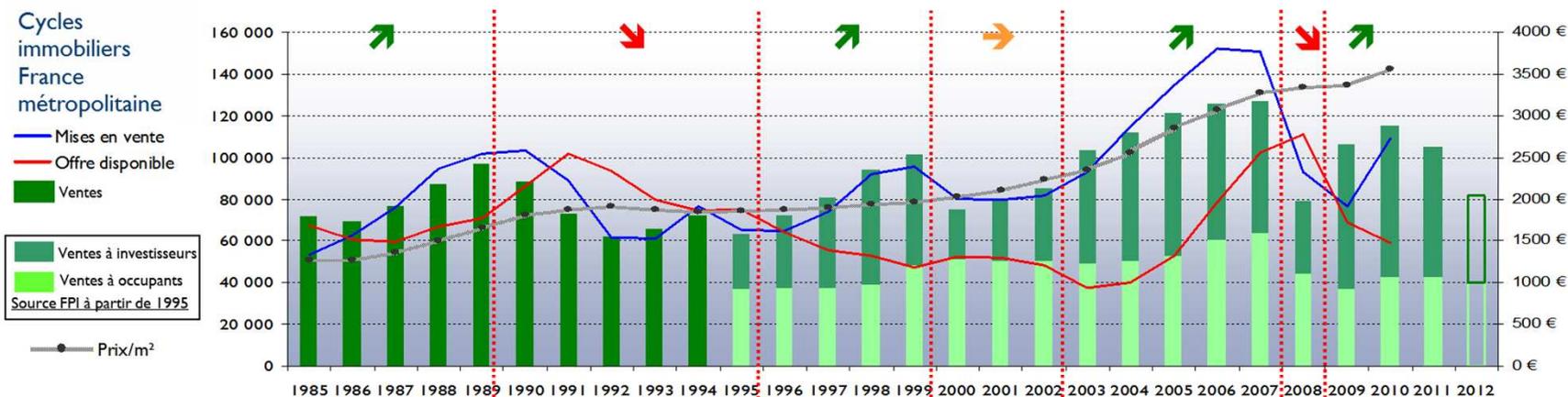
Synthèse générale : ce qu'il faut retenir

Thèmes	+	-
<p>Quel est l'impact du Scellier sur la nature des logements produits ?</p> <p>Une part insuffisante d'accession au sein des programmes neufs. Cependant, cette part est traditionnellement minoritaire sur les centres d'agglomérations</p> <p>Des produits trop centrés sur les petits logements (T1/T2)</p>	<p>Peu d'évolution des typologies d'appartement en cœur de marché (T2/T3).</p> <p>Peu d'évolution des surfaces moyennes des logements au sein d'une même typologie entre les deux dispositifs, sauf sur les T4/T5.</p>	<p>Une surreprésentation de la part d'investisseurs au sein des résidences privées.</p> <p>Une forte augmentation de la part de studios, au détriment des T4/T5.</p> <p>Si en cour de marché la diminution des surfaces moyennes est limitée, la « perte » moyenne en définitive de 5m² pour l'ensemble des logements.</p>
<p>Le Scellier produit-il une offre inadaptée à la demande ?</p> <p>Si les logements construits en Scellier ne fournissent qu'une réponse partielle à la demande, ils permettent néanmoins de loger des jeunes décohabitants ou des seniors</p>	<p>L'offre locative en petites typologies permet de cibler des ménages plus modestes, notamment des étudiants ou les personnes âgées (quelquefois de manière indirecte, au sein du parc ancien).</p> <p>L'avènement d'une offre nouvelle participe à la stabilisation des loyers notamment dans le parc ancien : l'accès des ménages aux logements locatifs (neufs et anciens confondus) reste relativement stable depuis 10 ans</p>	<p>Moins de la moitié des ménages sont en mesure d'acheter ou de louer un logement neuf qui corresponde à leurs besoins, dans des proportions relativement équivalentes au sein de chacun des territoires</p> <p>Les logements en accession ou locatifs neufs, plus chers, sont réservés la frange supérieure de la classe « moyenne ».</p> <p>L'augmentation des loyers et des prix a exclu certains ménages de l'offre neuve</p>
<p>Quel est l'impact du Scellier sur la hausse des valeurs foncières et immobilières ?</p> <p>Le Scellier a indéniablement favorisé l'inflation foncière mais permet aujourd'hui de compenser les surcoûts du passage à la norme BBC</p>	<p>Le Scellier a permis de « compenser » les surcoûts liés au passage à la norme BBC.</p> <p>L'augmentation des coûts de construction explique environ 60% de la hausse des prix/m².</p>	<p>Le Scellier a favorisé l'augmentation des valeurs foncières en raison de la forte pression de la demande et du repositionnement de l'offre sur des logements plus chers au m²</p>

Les réponses aux 10 questions clés : synthèse régionale



I. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur l'activité (*les volumes*) de la construction neuve ? L'investissement locatif, une variable d'ajustement essentielle du marché de la promotion en France



Sources : SOeS, ECLN, FPI

Principaux facteurs d'évolution des cycles immobiliers neufs

Contexte économique	1986-1989 reprise de la croissance	1990 Guerre du Golfe	1993 Récession	1998-2000 Croissance > 3 %	2001-2003 Croissance < 2 %	2004-2007 Reprise	Crise financière et économique	
Dispositifs de défiscalisation	1984-1992 Méhaignerie	1993-1995 Quillès Méhaignerie	1996-1999 Périssol	1999-2000 Besson	2003-2006 Robien	2007-2008 Robien rec.	2009... Scellier	
Evolution des taux d'intérêt	Taux > 10% jusqu'en 1993			1998-2000 Baisse	2001-2002 Hausse	2004-2006 Baisse	2007-2009 Hausse	2010... Baisse
Contexte de marché immobilier	Prix bas Stocks bas Forte demande	Forte hausse des prix Forte hausse des stocks Baisse de la demande		Prix Bas Diminution des stocks Augmentation de la demande		Forte croissance des prix Augmentation progressive des stocks Déconnexion Offre - demande		

Un impact important, à la hausse comme à la baisse, sur le volume d'activité du marché de la promotion immobilière.

La part de marché de l'investissement locatif varie fortement selon l'attractivité du dispositif : un minimum de 30% atteint en 2000 (Besson) ; un maximum de 63 à 64% en 2009 et 2010, 57% en 2011 sous l'ère Scellier (sources FPI et ECLN - SOeS). En plus de favoriser la production de logements neufs, les dispositifs Périssol et Scellier ont assuré une fonction de relance de l'activité de la construction, le Robien ayant quant à lui accompagné une tendance globale dynamique.

Ces trois dispositifs sont essentiels dans l'explication des tendances du marché : Dès 1996, le Périssol a eu des effets sur l'activité deux ans avant la reprise économique... il a quand même été favorisé par une pénurie instaurée depuis 1991 et des prix bas restés au même niveau pendant 5 ans. Sa suppression en 2000 provoque instantanément une baisse d'activité. Idem, dès 2003, les premiers effets du Robien précèdent la baisse des taux d'intérêt et la reprise économique. Enfin le Scellier provoque une croissance des ventes alors que l'ensemble des autres indicateurs sont au rouge (gonflement de l'offre disponible et des prix immobiliers, ralentissement économique, crise financière entraînant une remontée ponctuelle des taux d'intérêt).

Un des effets du Scellier, compte tenu de son attractivité grâce à la déduction directe sur l'IR, et de sa simplicité de compréhension et d'usage, est d'avoir attiré une clientèle d'investisseurs plus large, issus de la classe moyenne, et n'ayant pas de revenus fonciers. Une des conséquences est l'augmentation importante des ventes à investisseurs en part et en volume sous l'ère Scellier, par rapport à la période Robien au sein de la majorité des grandes agglomérations.

I. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur l'activité (**les volumes**) de la construction neuve en région Languedoc-Roussillon ?

→ **Le Scellier a pour conséquence de dynamiser l'activité de la promotion immobilière dans les zones « tendues » et sur des niveaux historiquement élevés dans l'agglomération Montpelliéraine...**

Un dynamisme du marché de la promotion immobilière principalement stimulé par les ventes réalisées auprès de la clientèle d'investisseurs. Le volume de réservations nettes fut multiplié par trois au sein de l'agglomération de Montpellier – forte demande de ce type de clientèle au sein de la capitale régionale - qui a (et va) le plus « profité » des effets positifs liés à l'avènement d'une offre, notamment locative.

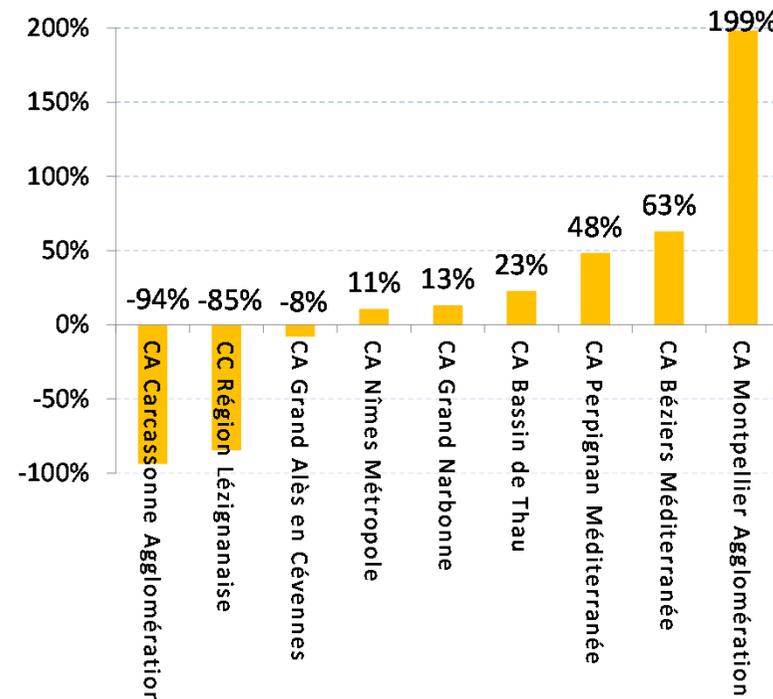
D'autres agglomérations ont connu une augmentation de la production, à un degré moindre, permettant de favoriser la détente des marchés locatifs notamment, à Béziers, Perpignan ou encore Sète.

S'il a été observé un fort développement de l'activité sous l'ère Scellier, il n'existe aucun risque structurel de saturation des marchés de la promotion immobilière pour ces agglomérations ; notons d'ailleurs une chute sensible de l'activité depuis le début d'année 2012, en grande partie attribuable à la diminution des avantages fiscaux liés au dispositif.

→ **... ce qui ne fut pas toujours vrai sous l'ère Robien**

Il est possible d'affirmer que le dispositif Robien a pu avoir des effets négatifs au sein de certaines agglomérations en région Languedoc-Roussillon peu tendues, engendrant une suroffre locative, en particulier pendant la période où le dispositif n'était pas recentré : dérèglement des marchés à Lézignan-Corbières, Carcassonne, voire Alès dans une moindre mesure.

Evolution des volumes de ventes annuels moyens entre les deux dispositifs Robien et Scellier*



*Moyennes annuelles réalisées pour le Robien entre 2005-2008 et pour le Scellier entre 2009 et le 1^{er} semestre 2012

L'activité a augmenté sous l'ère Scellier au sein des **agglomérations Narbonnaise, Nîmoise et Sétoise** (surtout vrai en ville-centre pour ces deux dernières) et sur des niveaux historiquement élevés au sein des **agglomérations Montpelliéraine, Biterroise et Perpignanaise**.

A l'inverse, au sein des **agglomérations d'Alès, Carcassonne, Lézignan-Corbières** a été observé une moindre activité en promotion immobilière en Scellier comparativement à la période Robien. Une activité limitée au sein de l'agglomération Alésienne, inexistante au sein des agglomérations de Carcassonne et Lézignan-Corbières, tandis qu'elle fut fortement développée sous l'ère Robien. **L'exclusion de la zone C lors du recentrage du dispositif Robien a un fort impact sur les volumes développés** (retrait quasi total de la clientèle d'investisseurs et, par voie de conséquence, des opérateurs, n'arrivant pas à pré-commercialiser leurs programmes sur une clientèle à majorité d'acquéreurs occupants).

Au sein de la **grande majorité des agglomérations** a été observée une **augmentation de la part et des volumes des ventes réalisées auprès des investisseurs sous l'ère Scellier**, par rapport à la période Robien. Hormis en zone C, où le dispositif n'était pas opérant. Ce qui pose paradoxalement le problème du développement d'une offre suffisante en promotion immobilière dans ces secteurs depuis 2007. Alors que certains avaient été saturés d'offre sur la période 2003-2006.

* marché « libre » = privé, hors social

2. Quelles répercussions les dispositifs de défiscalisation ont-ils eu sur la **géographie** de l'offre résidentielle proposée ? Où se situent les logements vendus sur le marché « libre »* ? **L'impact du zonage locatif libre : 60% de l'activité analysée en régions sont concentrés en zone B1**

Après plusieurs cas de dérives observés avec les dispositifs précédents en Robien, le dispositif Scellier avait pour objectif de recentrer la production de logements défiscalisés sur les zones tendues (zones urbaines et périurbaines sur lesquelles l'offre ne parvient pas à satisfaire une forte demande qui apparaît en inadéquation avec la typologie et le coût locatif des logements proposés).

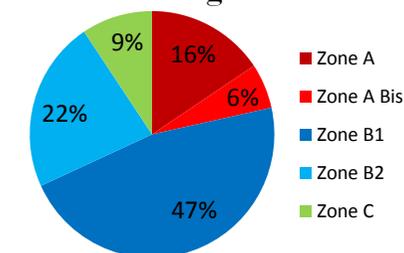
→ Ainsi, l'offre développée en neuf sous l'ère Scellier fût très limitée dans les agglomérations situées en zone C (impossibilité de profiter des avantages liés au dispositif de défiscalisation sauf (rares) cas de dérogations). **Si cela a permis de stopper la production de logements locatifs neufs dans les villes « à risque »**, c'est dans l'ensemble des communes situées en zone C que la production de logements groupés est devenue marginale, **alors même qu'il existe des besoins** liés à la croissance démographique, au phénomène de desserrement des ménages, au renouvellement du parc, etc...

→ En revanche, d'autres agglomérations ont été davantage investies, **celles situées en zone B2... surtout avant 2012**, année au cours de laquelle est apparu un plafonnement du prix d'achat au m² relativement contraignant pour l'investisseur : 2.100€/m² en zone B2, contre un prix de marché souvent situé autour de 3.000€/m². → *On constate en 2012 les baisses de ventes en volume les plus fortes en zones C et B2, là où le marché de l'investissement s'est le plus contracté.*

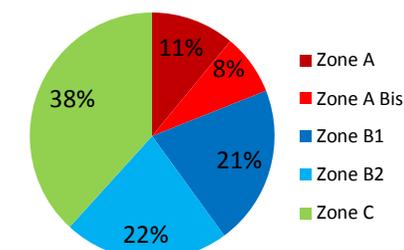
→ **Un fort recentrage de l'activité en zone B1**, confirmé en 2012 compte tenu notamment d'un plafonnement d'un prix d'achat au m² moins contraignant sur ces communes : 4.000€/m² en zone B1. La conséquence est une activité en régions concentrée à hauteur de 46 à 47% au sein des communes situées en zone B1 (source FPI), dont 63% des ventes réalisées auprès de la clientèle d'investisseurs. **Cela pourrait être encore accentué si le dispositif de défiscalisation à venir « Duflot » limitait les avantages/possibilités de défiscaliser en zone B2, qui pèse depuis 3 ans 22 à 23% du marché.** → *Plus de 80% de l'activité de la promotion immobilière analysée en régions est concentrée dans les pôles urbains des grandes métropoles régionales et des villes moyennes, et leur immédiate périphérie*

→ **Un phénomène qui pourrait perdurer, le dispositif à venir en 2013 pourrait encore accentuer ce « recentrage » de l'activité au sein des agglomérations « tendues », situées en zone B1, au détriment de la zone B2 (et C), alors que des besoins significatifs en logements sont manifestement à pourvoir.**

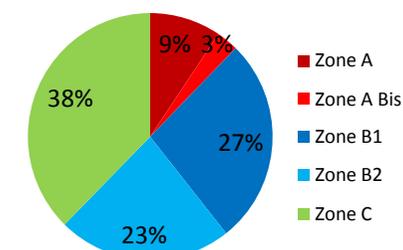
Ventes globales 2009-2011 en promotion immobilière par zonage



Répartition de la population* selon le zonage



Répartition de la construction de logements neufs* 2009-2011 selon le zonage



* Population et mises en chantier de logements neufs ordinaires par zonage sur des communes accueillant de la promotion immobilière. Sources : INSEE, Adéquation, Sitadel

Source : FPI - Adéquation – période 2009 à 2011. Les données de l'étude nationale FPI ont été redressées à l'échelle de la France entière en tenant compte des données ECLN partout où le marché n'était pas observé par la FPI. Les données analysées statistiquement portent sur l'ensemble des périmètres enquêtés trimestriellement lot par lot de manière quasi-exhaustive par Adéquation :

1. Pour le compte des observatoires locaux créés à l'initiative de la FPI : Normandie (ODIN), Bretagne (OREAL), Pays-de-la-Loire (OLOMA), Aquitaine (OIBM, OISO), Midi-Pyrénées (OBSERVER), Languedoc-Roussillon, Auvergne (OEIL)

2. De manière complémentaire à ces observatoires (CCI Côte d'Azur, OIP, CECIM) sur 3 secteurs : Alpes-Maritimes, Var, Rhône-Alpes.

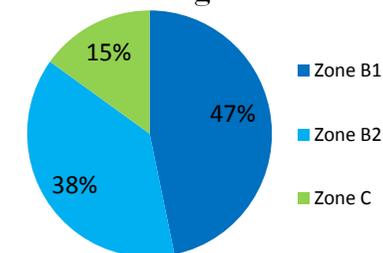
* marché « libre » = privé, hors social

2. Quelles répercussions les dispositifs de défiscalisation ont-ils eu sur la **géographie** de l'offre résidentielle proposée ? Où se situent les logements vendus sur le marché « libre »* en Languedoc-Roussillon ?

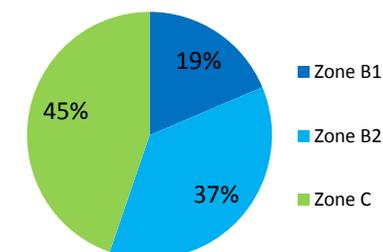
Un poids plus important de l'activité en zone B2, donc un risque plus élevé en cas de durcissement du développement de l'activité en promotion sur ce zonage à partir de 2013

- En région Languedoc-Roussillon, on observe **un poids plus important de l'activité en promotion au sein des communes situées en zone B2** comparativement aux zones B1 et C.
- En effet, les ventes ont été réalisées entre 2009 et 2011 à hauteur de 47% en zone B1, 38% en zone B2, et 15% en zone C. A titre de comparaison, à l'échelle nationale, si l'on exclut les zones A et A bis, la répartition serait (en base 100) de 59% pour la zone B1, 29% pour la zone B2, et 12% pour la zone C.
- Ainsi, dans le cas d'un durcissement possible du nouveau dispositif de défiscalisation à venir en zone B2, **l'activité de la promotion en région Languedoc-Roussillon risquerait d'être fortement impactée à la baisse.**
- Par ailleurs, on observe que, comparativement au poids de la population au sein de chacun des zonages, **il existe une forte distorsion avec l'activité en promotion immobilière en zones C et B1 :**
 - 45% de la population habite en zone C, alors que celle-ci ne représente que 15% des ventes.
 - A l'inverse, 19% de la population de la région habite en zone B1, tandis que celle-ci a représenté 47% des ventes ...
 - Un équilibre en zone B2 : 38% des ventes en promotion immobilière pour 37% de la population.
- **Le rapport est largement plus équilibré en ce qui concerne la construction de logements neufs :**
 - 38% de la construction de logements neufs en zone C, pour 45% de la population.
 - 37% de la construction de logements neufs en zone B2, pour 37% de la population.
 - 25% de la construction de logements neufs en zone B1, pour 19% de la population.
- Ce qui induit des reports de demande vers le marché de la maison individuelle, là où le logement groupé a du mal à rencontrer les conditions nécessaires à son développement

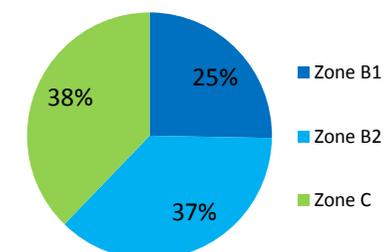
Ventes globales 2009-2011 en promotion immobilière par zonage



Répartition de la population* selon le zonage



Répartition de la construction de logements neufs* 2009-2011 selon le zonage



* Population et mises en chantier de logements neufs ordinaires par zonage sur des communes accueillant de la promotion immobilière. Sources : INSEE, Observatoire Adéquation Languedoc-Roussillon, Sitadel

* marché « libre » = privé, hors social

2. Quelles répercussions les dispositifs de défiscalisation ont-ils eu sur la **géographie** de l'offre résidentielle proposée ? Où se situent les logements vendus sur le marché « libre »* ?

L'impact du zonage locatif libre en région Languedoc-Roussillon : une activité en baisse depuis 2012 en zone B1 et forte baisse en zone B2, il est vrai comparativement à des volumes d'activité généralement élevés depuis 2009. Une activité quasi-nulle en zone C.

Sans surprise, une très faible activité en Scellier comparativement à la période Robien au sein des agglomérations « rétrogradées » en zone C : elle fut inexistante au sein des agglomérations de **Carcassonne, Lézignan-Corbières.**

Une activité en progression au sein des agglomérations qui « profitent » d'un zonage B1 comme au sein de l'agglomération de **Sète, et sur des niveaux historiquement élevés au sein de l'agglomération de **Montpellier.****

En zone B2, on observe des dynamismes qui varient d'intensité : l'activité a augmenté sous l'ère Scellier au sein des agglomérations **Narbonnaise (fortement), **Nimoise, Biterroise** (à un degré moindre) et sur des niveaux historiquement élevés au sein de l'agglomération **Perpignanaise.****

Au sein de l'agglomération **Alésienne, malgré l'appartenance au zonage B2 pour la plupart des communes, on observe une moindre activité en Scellier comparativement à la période Robien, en lien avec une demande très limitée.**

Un retrait progressif de la clientèle d'investisseurs en 2012 ... sur l'ensemble des agglomérations de la région :

- **dans les agglomérations situées en zone B2 : Nîmes, périphérie de Sète (en zone B2), périphérie de Narbonne, périphérie Biterroise, ville de Perpignan et sa périphérie, en raison pour partie d'un plafonnement au m² du prix de vente relativement contraignant : 2.100€/m² en zone B2...**
- **... mais pas seulement ! On retrouve ce retrait de la clientèle d'investisseurs en part et volume sur les marchés tendus (zonage B1) au sein des agglomérations de Montpellier également (leur part baisse à 45% des ventes en ville-centre et 50% en périphérie), de Sète (aucune vente auprès de la clientèle d'investisseurs en ville-centre, 10% des ventes en périphérie) : un marché de la promotion immobilière qui pâtit des difficultés socio-économiques, des prix élevés sur la dernière période, du durcissement de l'accès au crédit immobilier notamment chez les primo-accédants, etc...**

2. Quelles répercussions les dispositifs de défiscalisation ont-ils eu sur la **géographie** de l'offre résidentielle proposée ? Où se situent les logements vendus sur le marché « libre »* ?

Ville-centre ou périphérie ? Une « décentralisation » de l'activité en périphérie des grandes agglomérations, tandis que les petites et moyennes polarités ont davantage « construit » en ville-centre

→ Sur les agglomérations de petites/moyennes tailles, l'essentiel de l'activité des professionnels s'est réalisé au sein des villes-centre, qui ont potentiellement le marché locatif le plus attractif (locatif existant déjà développé, demande potentiellement plus élevée qu'en périphérie) permettant ainsi l'insertion d'opérations en promotion immobilière en cœur urbain.

Une « centralisation » de l'activité sur la ville centre sous l'ère Scellier par rapport à la période Robien : agglomérations de Béziers, et Narbonne (sur des volumes importants).

Une agglomération, la CA du Bassin de Thau, a connu la même répartition de l'activité entre ville-centre et périphérie, lors des périodes Robien et Scellier.

→ A l'inverse, la part de la production en promotion immobilière au sein des trois plus grandes agglomérations de la région (Nîmoise +/-230.000 habitants, Perpignanaise +/-250.000 habitants, Montpellieraine +/-410.000 habitants) s'est davantage faite en périphérie (en part) sous l'ère Scellier, par rapport à la période Robien.

Une offre qui, si elle s'inscrit en périphérie, se développe au sein de communes « urbaines », déjà investies en promotion immobilière.

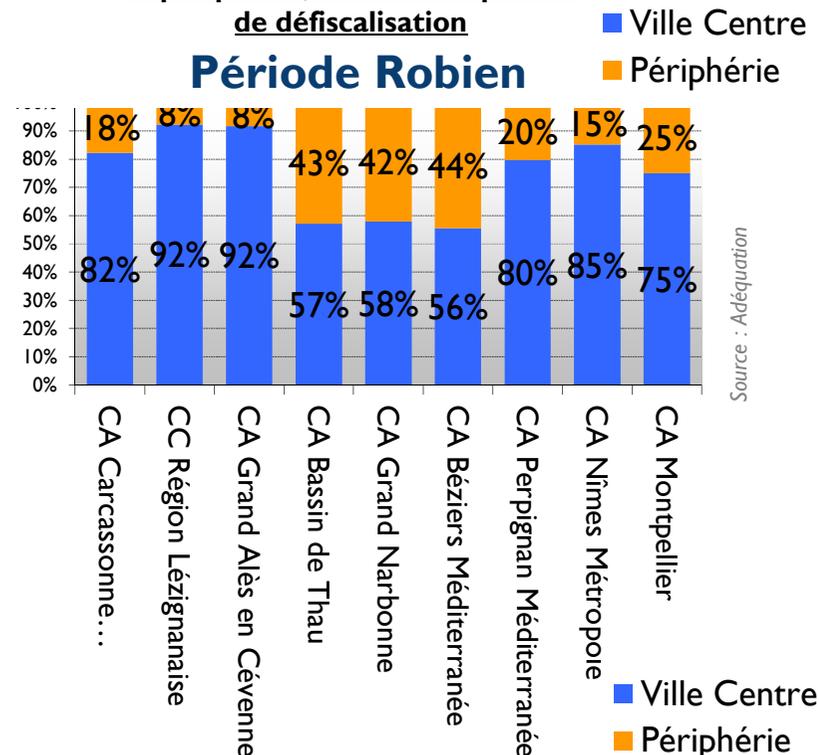
La question du prix élevé du foncier / de la rareté foncière en ville centre peut également s'avérer être une des raisons de cette décentralisation.

Une « décentralisation », c'est-à-dire un poids de l'activité plus important de la périphérie par rapport à la ville centre sous l'ère Scellier : agglomérations de Nîmes, Perpignan et Montpellier.

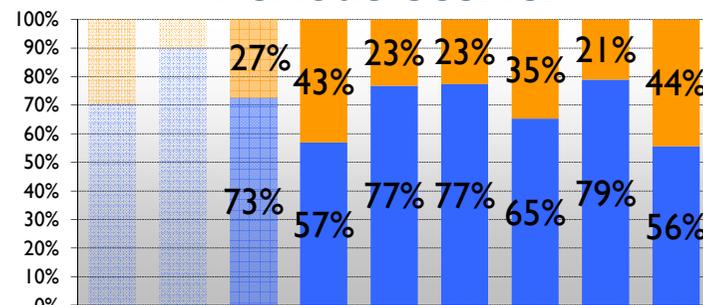
Le phénomène de déconcentration le plus marqué s'est observé au sein de la périphérie Montpellieraine. Cette dernière a représenté 45% des ventes en Scellier, contre 25% en Robien, grâce à une activité développée notamment à Castelnaule-Lez et Juvignac.

Répartition en part des ventes réalisées entre ville-centre et périphérie, selon les dispositifs de défiscalisation

Période Robien



Période Scellier



Alès, Carcassonne, et Lézignan-Corbières : volumes d'activité très limités sous l'ère Scellier, répartition ville-centre/périphérie peu significative (taille de l'échantillon trop petite)

3. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur **les volumes** locatifs ?

Le Scellier produit-il une offre adaptée au volume de la demande locative ?

Un outil d'incitation fiscale puissant en faveur de la production de logements locatifs libres dans un contexte de déficit constant de logements à l'échelle nationale



→ Alors qu'il existe un objectif consensuel de construction de 450 000 logements par an, dont 120 000 logements locatifs sociaux pour la seule métropole, (rapport d'information Gilles Carrez - *Application des mesures fiscales contenues dans les lois de finances*) ...

→ ... depuis 1984, les pouvoirs publics ont tenté d'encourager l'investissement locatif privé par des mesures fiscales incitatives : le dispositif Méhaignerie, puis Quilès-Méhaignerie, Périssol, Besson, De Robien et Scellier aujourd'hui.

→ **A l'évidence, les niveaux d'activité sous l'un ou l'autre des dispositifs de défiscalisation en vigueur impactent directement les volumes de logements neufs à destination locative produits.**

→ Les situations sont très différentes selon les contextes locaux, avec des **phénomènes de production manifestement excessive dans certaines zones « peu tendues »**, où l'offre a été abondante et la demande limitée, notamment sous l'ère Robien, et de production mieux adaptée dans d'autres, notamment au sein d'agglomérations structurantes, connaissant une forte pression sur le marché locatif, une offre inférieure à la demande.



→ Le dispositif Scellier, en excluant la possibilité de profiter des avantages liés au dispositif de défiscalisation en zone C sauf (rares) cas de dérogations, **a limité voire stoppé l'offre développée en neuf dans les agglomérations situées en zone « détendues »**. Cela a permis de contenir la production de logements neufs à destination locative notamment au sein des villes « à risque ». **En ce sens, le dispositif a « gommé » certains effets pervers du précédent, le Robien** (attention, il existe des besoins en logements au sein de la zone C). Notons que le futur dispositif « Duflot » pourrait s'avérer encore plus restrictif envers la zone B2.

→ **La vision d'ensemble laisse paraître une contribution significative du dispositif à la hausse de la production de logements neufs, et un effet progressif de cette production sur le marché locatif**, qui a, dans certaines circonstances, un effet sur la transformation du parc locatif ancien de moindre qualité, qui souffre en comparaison d'une moindre attractivité, ce qui peut provoquer la réalisation de travaux ou la vente à des accédants à la propriété.

3. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur **les volumes** locatifs ?

Le Scellier produit-il une offre adaptée au volume de la demande locative en Languedoc-Roussillon ?

Pas de surproduction structurelle sous l'ère Scellier au sein des agglomérations étudiées

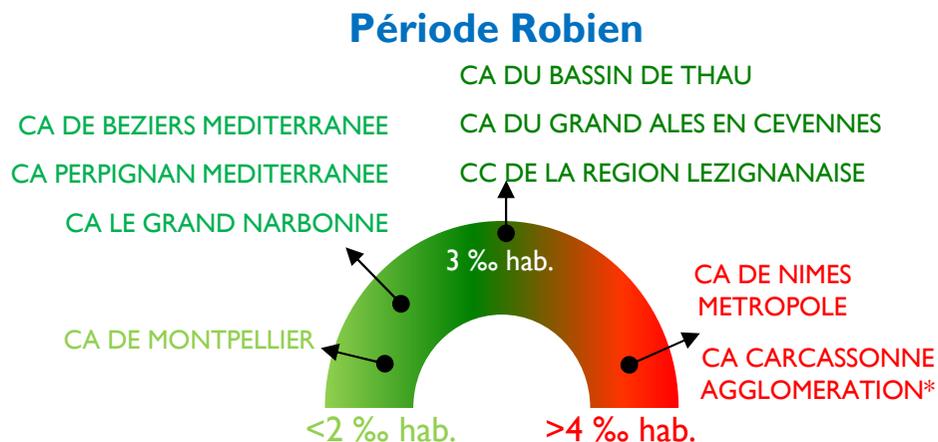
Ratio/1.000 habitants de logements locatifs libres neufs par période Robien et Scellier * (collectif & individuel groupés)

**Ratio de production
neuve pour 1000
habitant : légende**

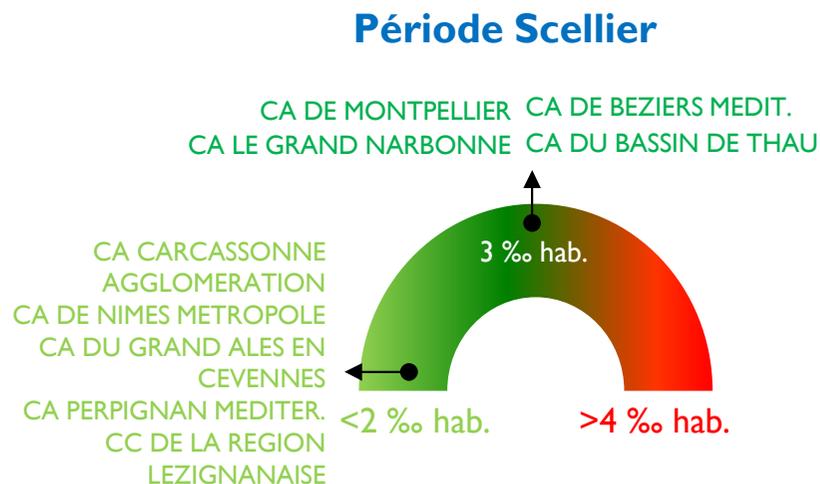
<2 logs	Production a minima
2-4 logs	Croissance modérée à forte
>4 logs	Risque de sur-offre

Méthodologie : Pour l'analyse des volumes de logements neufs à destination locative livrés, la production de logements locatifs neufs / 1000 hab. correspond au volume annuel moyen rapporté à la population de l'EPCI concerné, et positionné sur une échelle de valeur mise en place par Adéquation.

* Les ratios ici exprimés correspondent aux périodes de livraison 2008 à 2010 (ventes issues du Robien – décalage de 2 ans environ entre la vente et la livraison d'un logement) et 2011 à 2013 (ventes issues du Scellier). Des livraisons ont bien évidemment eu lieu avant 2008 pour le Robien, et auront lieu après 2013 pour le Scellier (non prises en compte ici sauf pour l'agglomération de Carcassonne : période Robien = 2004 à 2010).



* Période Robien : CA Carcassonne Agglomération : volumes de livraison correspondant à la période 2004-2010, afin de prendre en compte les volumes importants ayant été développés avant 2008 sur ce périmètre



On peut résumer le rapport production de logements neufs/évolution démographique de la manière suivante :

→ **En-dessous de 2 logs/1.000 hab./an** = La production de logements ne permet pas de répondre aux besoins liés au desserrement des ménages (réduction de la taille des ménages), à l'évolution de la vacance et au renouvellement diffus du parc de logements. Cela signifie que la production de logements n'est pas suffisante pour assurer la stabilité démographique.

→ **Entre 2 et 4 logs/1.000 hab./ an** = La production permet a minima une stabilité démographique voire au-delà de 3 logs/1.000 hab. /an une légère croissance assurant un équilibre.

→ **Au delà de 4 logs/1.000 hab./an** = Il y a un risque de surproduction. La collectivité doit s'interroger sur la nécessité réelle de cette forte production et être attentive à la destination et à l'usage de ces nouveaux logements. Ce ratio de production de logements à destination locative peut parfois correspondre à une croissance démographique plus dynamique d'une ville attractive, généralement liée à une politique volontariste (ex : agglomération de Montpellier)

3. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur **les volumes** locatifs ?

Le Scellier produit-il une offre adaptée au volume de la demande locative en Languedoc-Roussillon ?

Oui, il a permis d'accompagner la croissance des territoires par la création d'une offre nouvelle de logements en zones B1 et B2, et compensé les volumes importants développés en zone détendues par l'arrêt de la production en zone C.

Au sein des agglomérations de **Narbonne et Montpellier**, les ventes issues du dispositif Scellier ont pour conséquence une forte augmentation des volumes de livraisons de logements neufs à destination locative depuis 2010, permettant d'accompagner la croissance du territoire, de fluidifier les parcours résidentiels et de satisfaire les besoins de l'ensemble de la population actuelle et future.

A Béziers, Perpignan, dans le Bassin de Thau : les deux dispositifs ont permis d'accompagner la croissance du territoire, avec des pics de livraisons liés à chacun d'entre eux.

→ *Incontestablement à Montpellier, le Scellier a favorisé la détente du marché locatif, et atténué les tensions observées sur ce mode d'occupation. Une situation équilibrée au sein de ces agglomérations.*

Au sein de l'agglomération de **Carcassonne**, un volume de livraisons de logements neufs à destination locative très modéré à partir de 2007 voire 2006 permet de « rééquilibrer » – en partie – un marché locatif largement sur-offreur (saturation du marché), suite à la production élevée observée lors de la période Robien.

A Alès, Nîmes, Lézignan-Corbières : sous l'ère Robien, la production a permis d'accompagner la croissance démographique (voire surproduction conjoncturelle à Nîmes). Une production moindre ou a minima avec le Scellier « compense » les volumes quelquefois importants développés au sein de ces agglomérations.

→ *Tout (Carcassonne, Lézignan-Corbières) ou partie (Alès, Nîmes) de ces territoires sont situés en zone C. Remarquons à ce sujet que l'exclusion de la zone C du dispositif Scellier a permis sinon de mettre un terme du moins de limiter en grande partie les dérives quelquefois observées précédemment dans des secteurs à faible demande locative.*

4. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur **les valeurs** locatives pratiquées ?

Des écarts existent-ils avec les autres produits locatifs proposés sur le marché ?

Le Scellier favorise-t-il l'augmentation des loyers ?

Oui dans un premier temps, les produits neufs étant les plus « chers » ...

... cela est moins vrai à terme car une augmentation du volume de logements au sein du parc locatif a plutôt pour effet de limiter les hausses de loyers



OUI mécaniquement... et c'est l'une des conditions de l'efficacité du dispositif

✓ En effet, pour maintenir le rendement des investissements immobiliers, la forte augmentation des prix d'acquisition dans le neuf entraîne mécaniquement celle des loyers des logements neufs (même si lorsque le loyer est en décalage avec les réelles valeurs de marché, le logement ne trouve généralement pas ou plus difficilement preneur, hormis en zone très tendue).

✓ Par ailleurs, le standing des logements neufs est en règle générale supérieur au reste du marché locatif.

✓ Il semble en outre que le plafonnement des loyers (défini chaque année par décret) ne produise guère d'effet de régulation... mais rappelons que du niveau du loyer dépend l'efficacité du dispositif, le passé ayant montré à travers l'expérience du dispositif Besson qu'un système trop contraignant ne produit pas les effets escomptés en termes de construction de logements neufs.

Les loyers dans le neuf sont indéniablement plus élevés, pour des logements généralement plus « qualitatifs » et attractifs que dans l'ancien, et afin de maintenir les rendements locatifs... ce qui constitue une condition indissociable de l'efficacité du dispositif et qui permet notamment d'absorber les surcoûts liés à la fois à la construction de logements neufs et au standing des produits.

OUI mais marginalement... compte tenu de ses faibles volumes par rapport à l'ensemble du marché

✓ Si le loyer des logements défiscalisés est généralement plus cher, il convient de nuancer le poids relatif de ce segment sur la globalité du marché.

Il semble que la survalorisation du loyer des appartements neufs ne soit qu'un facteur secondaire de l'augmentation générale des loyers, l'insuffisance de l'offre de logement étant de loin le principal facteur d'explication

OUI temporairement... car les loyers sont progressivement ré-étalonnés vis-à-vis du reste du marché

✓ Un regard rétrospectif sur la période 90-99 (impact probable du dispositif Périssol) montre que le différentiel s'est fortement réduit entre le neuf de l'époque (celui des années 90) et le reste du marché.

Les valeurs locatives neuves semblent donc progressivement se ré-étalonner sur le marché au fil des relocations, tout en restant légèrement supérieures du fait de leur standing

NON pas à terme... et au contraire il doit permettre d'enclencher une stabilisation des loyers

✓ Les différents dispositifs doivent permettre à terme d'aboutir à un meilleur équilibre entre l'offre et la demande. L'augmentation significative du volume d'offre permet en effet d'atténuer le déséquilibre en inversant ou diminuant le rapport de force entre l'offre et la demande.

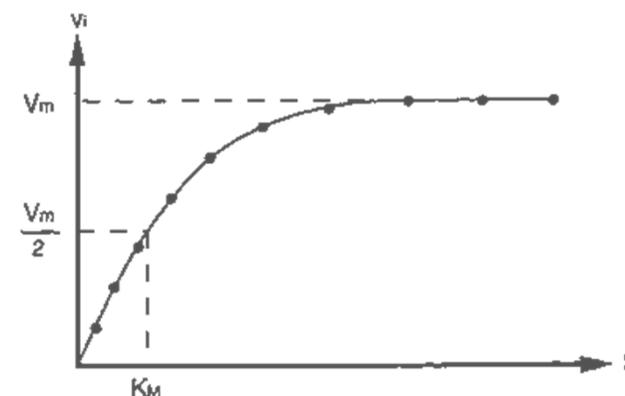
Le maintien d'une forte production en Scellier pourrait ainsi permettre à terme de favoriser la stabilisation voire la baisse des loyers.

4. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation sur **les valeurs** locatives pratiquées ? Des écarts existent-ils avec les autres produits locatifs proposés en Languedoc-Roussillon ?

Une tendance à la stabilisation des valeurs locatives dans la majorité des territoires

→ Une offre nouvelle en logements issus de la défiscalisation a pour effet de détendre les marchés locatifs. Ainsi, sur un grand nombre de territoires, il apparaît une tendance à la stabilisation des valeurs locatives.

→ A Montpellier, l'offre nouvelle développée depuis le Scellier a sans aucun doute participé à amoindrir les tensions qui pouvaient exister. Il est possible d'imaginer que sans une offre nouvelle importante en volume, les valeurs locatives auraient augmenté.



Alès, Carcassonne, Lézignan-Corbières : des loyers qui se maintiennent sur des valeurs relativement « basses », autour de 7 à 8€/m² HC hors stationnement dans le neuf à Lézignan-Corbières, plutôt 8 à 9€/m² à Alès et Carcassonne.

Au sein des communautés d'agglomération de **Béziers Méditerranée, Nîmes Métropole, du Bassin de Thau, Montpellier Agglomération** : pas ou peu d'évolution des loyers, le Scellier ayant favorisé la détente des marchés locatifs. Les loyers sont de l'ordre de +/-10€/m² hors charge et hors stationnement en neuf à Béziers, +/-11€/m² à Nîmes et Sète, +/-14€/m² à Montpellier.

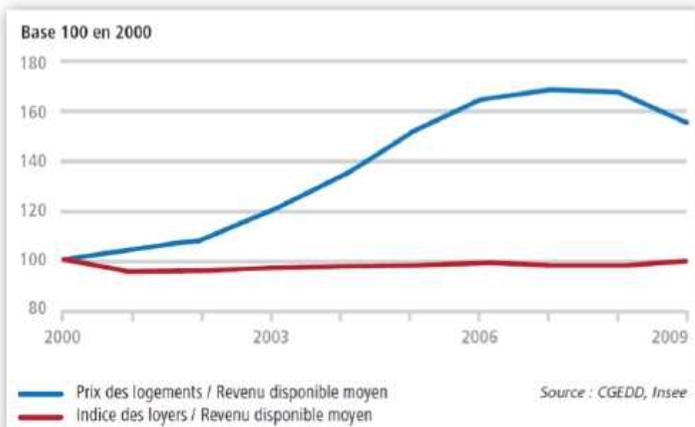
Il a été observé de légères hausses à :

Narbonne : légère hausse des loyers en général (source : CLAMEUR), maintien des valeurs dans le neuf compte tenu d'un volume important de livraisons. **A Perpignan** : augmentation pour partie due au changement structurel : nombreuses livraisons de petites surfaces, et envolée des loyers des studios et TI (source : agence d'urbanisme AURCA).

5. Le Scellier produit-il une offre (in)adaptée aux *revenus des ménages* locaux en accession ?

L'accession à la propriété reste en décalage avec la majorité des ménages Français, eu égard à la forte augmentation des prix depuis les années 2000, dans le neuf et l'ancien

Evolutions comparées du prix des logements et de l'indice des loyers par rapport au revenu disponible Source CGEDD, INSEE



La courbe du bas, en base 100, représente l'évolution des loyers du secteur privé par rapport à celle du revenu moyen des ménages français ; la courbe du haut celle des prix à l'acquisition par rapport à ce même revenu moyen.

L'évolution de ces courbes met en évidence que, si l'accès des ménages aux logements locatifs reste relativement stable depuis 10 ans, **la situation s'est dramatiquement détériorée concernant l'accession à la propriété.**

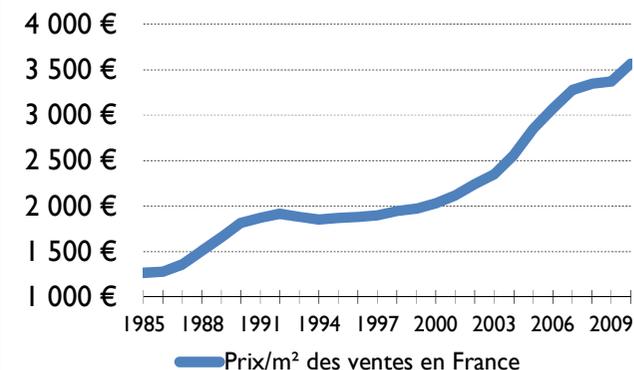
Une part grandissante de ménages de la classe moyenne n'est plus capable d'accéder à la propriété, tant dans le neuf que dans l'ancien, et ce sur l'ensemble du territoire national, à des degrés variables selon la plus ou moins grande tension des marchés.

Un phénomène très préoccupant est l'écart qui se creuse entre le budget des ménages et le coût du logement. "Sur une période d'une quinzaine d'années, explique Didier Vanoni, économiste et sociologue, directeur de FORS Recherche Sociale, on observe un **découplage complet entre l'évolution du pouvoir d'achat d'un côté et les prix de l'immobilier de l'autre** (voir courbe ci-dessus). C'est le signe d'une "société en sablier", qui est non seulement clivée, mais qui repart un peu en arrière : pour les générations précédentes, le parcours résidentiel était synonyme d'ascenseur social.

Aujourd'hui, les perspectives d'évolution sont bouchées pour les jeunes, ils prennent leur indépendance plus tardivement et subissent des modes de vie plus contraints. **Les problèmes d'accès au logement sont pour une part grandissante d'entre eux, qui pouvaient légitimement se revendiquer de la classe moyenne, un facteur de déclassement social.**

Cette situation est assez spécifiquement française ; des comparaisons européennes font apparaître des situations différentes selon les pays ; Britanniques et Espagnols seraient confrontés à des problèmes comparables ; Allemands et Belges seraient en revanche beaucoup moins pénalisés.

Evolution des prix des ventes au m² en promotion immobilière (collectif + individuel groupé) – source FPI



Les prix en promotion ont fortement progressé notamment depuis les années 2000 (cf. graphique ci-dessus).

Il est incontestable que les prix pratiqués dans le neuf sont en décrochage avec les revenus des ménages.

Par exemple afin de résolvabiliser les ménages de la classe moyenne, les prix pratiqués devraient plutôt être compris entre 2.400 et 3.200€/m² hors stationnement.

Au-delà, cette classe moyenne – qui représente la majorité des ménages – est désolvabilisée.

5. Le Scellier produit-il une offre adaptée aux **revenus des ménages** locaux en accession en Languedoc-Roussillon ?

Non, moins de la moitié des ménages sont en mesure d'acheter un logement neuf qui corresponde à leurs besoins, dans des proportions relativement équivalentes au sein de chacun des territoires

Les prix pratiqués en promotion immobilière ne permettent pas de répondre aux besoins de l'ensemble des ménages. On remarque que la part de ménages « désolabilisés » est dans les grandes lignes semblable entre les régions, compte tenu de prix généralement moins élevés lorsque les revenus sont plus faibles (régulation du marché).

Au sein des agglomérations **d'Alès, Carcassonne, Nîmes, Perpignan, Lézignan-Corbières** : 50% à 55% des ménages peuvent prétendre à l'achat d'un logement neuf (hors studio). 30 à 45 % des ménages peuvent acquérir un T3 neuf sur le marché du « libre ». 15 à 30 % des ménages peuvent acquérir un T4 neuf sur le marché du « libre ».

Au sein de l'agglomération de **Béziers**, compte tenu de revenus moyen parmi les plus faibles de la région (et des prix de vente pratiqués en neuf) : les proportions sont encore moindres : 50% d'entre eux ne peuvent prétendre à l'achat d'un logement neuf (hors ST). 30% des ménages peuvent acquérir un T3 neuf sur le marché du « libre ». 10 % des ménages peuvent acquérir un T4 neuf sur le marché du « libre ».

C'est encore plus difficile pour les ménages locaux au sein de la **CA du Bassin de Thau** : seuls 45% d'entre eux peuvent prétendre à l'achat d'un logement neuf (hors ST). 25% des ménages peuvent acquérir un T3 neuf sur le marché du « libre ». Moins de 20% des ménages peuvent acquérir un T4 neuf sur le marché du « libre ». Mêmes répartitions au sein de la **CA de Montpellier Agglomération**, dont les revenus plus élevés par rapport aux autres agglomérations étudiées ne compensent pas entièrement des prix de l'immobilier nettement supérieurs.

➔ **Attention, parmi les ménages énoncés « éligibles » à l'achat d'un logement neuf, dans certains cas la typologie de logement à laquelle peut prétendre le ménage ne correspond pas à ses besoins. Exemple : un jeune couple avec un enfant peut acquérir un T2, mais aurait besoin d'un T3.**

Repères : revenus du ménage nécessaire à l'achat d'un logement neuf

Hors impact aides au logements – apport de 10% - taux d'emprunt : TEG = 4,8% sur 25 ans – taux d'endettement = 33% du revenu net

➔ **T2 :**

- 1.800€ nets/mois à Lézignan-Corbières
- 1.900€ à 2.000€ nets/mois à Narbonne, Béziers, Alès, Carcassonne, Perpignan
- 2.200€ nets/mois à Nîmes
- 2.300€ nets/mois à Sète, à Montpellier

➔ **T3 :**

- 2.200€ nets/mois à Lézignan-Corbières
- 2.500€ nets / mois à Alès, Carcassonne
- 2.600€ nets / mois à Narbonne
- 2.800€ nets / mois à Béziers, Perpignan
- 2.900-3.000€ nets / mois à Nîmes
- 3.200€ nets / mois à Sète
- 3.400€ nets / mois à Montpellier

➔ **T4 :**

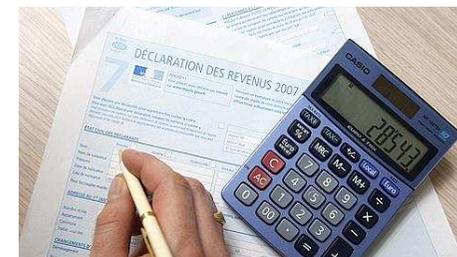
- 3.200€ nets / mois à Alès, Carcassonne
- 3.500€ nets / mois à Narbonne, Béziers
- 3.700€ à 3.800€ nets / mois à Nîmes, Lézignan-Corbières
- 4.000€ nets / mois à Perpignan
- >4.500 à 5.000€ nets / mois à Sète, Montpellier

Attention : budgets d'achat basés sur les enveloppes de prix moyennes des ventes relevées au sein de chacun des EPCI, sur la base des surfaces moyennes vendues. Ainsi, les surfaces des logements peuvent varier selon les EPCI.

6. Le Scellier produit-il une offre adaptée aux *revenus des ménages* locaux en locatif ?

Non, les logements locatifs neufs, plus chers, sont réservés la frange supérieure de la classe moyenne.

En revanche, l'avènement d'une offre nouvelle participe à la stabilisation des loyers notamment dans le parc ancien : l'accès des ménages aux logements locatifs (neufs et anciens confondus) est stable depuis 10 ans



En préambule :

Pour mesurer l'impact de la dépense liée au logement sur le budget des ménages à revenus moyens, l'indicateur du « taux d'effort brut » est couramment utilisé.

Le taux d'effort brut est le rapport entre le montant que doit acquitter le ménage pour le paiement du loyer (charge financière brute) et le revenu annuel (avant abattement fiscal et paiement des impôts) total du ménage. Le taux d'effort brut ne tient pas compte des charges ni des aides au logement.

Les locataires du secteur privé semblent considérer comme acceptable un taux d'effort de 25% maximum (loyer charges et stationnement compris).

Sur cette base, il ressort de l'analyse que les loyers moyens acceptables par les «ménages à revenus moyens» dans le parc locatif privé se situeraient entre 8 € et 10 €/m² en moyenne en France, voire moins dans les régions au sein desquelles les ménages ont des revenus plus bas.

Ainsi lorsque les valeurs locatives sont plus élevées, cela désolabilise une partie des ménages dont les revenus se situent sur la frange basse des revenus médians.

→ La production de logements ne permet pas, aujourd'hui, de faire face à l'accroissement démographique notamment des régions où le marché locatif est le plus « tendu ».

→ L'écart entre l'offre et la demande de logements est d'autant plus élevé que la hausse de la population s'accompagne d'une hausse du nombre de ménages, plus importante que par le passé : ce phénomène est lié à une évolution sociale qui ne semble pas achevée (phénomène de « desserrement » des ménages).

→ **Non**, on ne peut dire que l'offre développée à travers les dispositifs de défiscalisation soit adaptée aux revenus de l'ensemble des ménages. En effet, **les produits locatifs neufs issus des dispositifs de défiscalisation, dans la mesure où les valeurs locatives sont généralement plus élevées dans le neuf (cf. p20), ne sont réservés qu'à la frange supérieure de la classe « moyenne ».**

→ En revanche, il est possible d'affirmer que **les dispositifs de défiscalisation – de manière indirecte – ont un effet positif sur la solvabilité des ménages sur le parc locatif ancien**, dans la mesure où ils participent à détendre les tensions observées sur les marchés locatifs par l'avènement d'une offre nouvelle, dont les effets se voient en premier lieu sur le parc ancien (qui devient moins attractif) : baisse ou stagnation des loyers dans l'ancien (et résolvabilisation d'une partie des ménages sur ce parc ancien), ou travaux d'amélioration afin de proposer un appartement compétitif par rapport au neuf en termes de prestations.

→ Par ailleurs, et à l'inverse de ce qui est observé sur le segment de l'accession à la propriété, de manière générale, **l'accès des ménages aux logements locatifs (neufs et anciens confondus) reste relativement stable depuis 10 ans** (alors que la situation s'est dramatiquement détériorée concernant l'accession à la propriété) – cf. p22

6. Le Scellier produit-il une offre adaptée aux **revenus des ménages** locaux en locatif en Languedoc-Roussillon ?

Non, comme ailleurs, les logements locatifs neufs, plus chers, sont réservés la frange supérieure de la classe moyenne.

Un effet indirect sur le parc locatif ancien, qui devient plus accessible, au profit des classes moyennes inférieures, même si les moins aisés d'entre eux rencontrent encore de grandes difficultés à se loger dans le parc locatif privé compte tenu des exigences formulées par le bailleur

Comme le précise l'ADIL 34, en Languedoc Roussillon, la part des ménages à faibles revenus est élevée (52% des ménages sont non imposés) et l'arrivée d'une offre nouvelle ne répond pas, si ce n'est de façon indirecte aux besoins de ces ménages. En effet, ce fort accroissement de l'offre de logements a pour conséquence de détendre le marché et par le jeu de la concurrence, pousser les loyers du parc ancien à la baisse, voire de faire apparaître une vacance dans les secteurs les moins tendus.

Cependant, les ménages à revenus modestes se heurtent, pour une partie d'entre eux (notamment ceux à revenus irréguliers ou précaires et en particulier les jeunes), à des difficultés d'accès au logement compte tenu des exigences formulées en termes de garanties de solvabilité et des retards ou réticences des bailleurs ou professionnels de l'immobilier dans la mise en œuvre des dispositifs palliatifs tels que la garantie des risques locatifs (G.R.L.).

Dès lors, le dispositif « Scellier » ne permet pas ou peu d'amélioration de leurs conditions de logement ni, plus généralement, de détente de la pression de la demande sur le parc social.

→ Les loyers pratiqués dans le neuf ne permettent pas de répondre aux besoins de l'ensemble des ménages. En effet :

Au sein des agglomérations **d'Alès, Nîmes, Lézignan-Corbières, Béziers, Carcassonne, Narbonne**, 45 à 55% d'entre eux ne peuvent prétendre à la location d'un logement neuf (hors studio). 35 à 40 % des ménages seulement peuvent espérer louer un T3 neuf sur le marché du « libre ». 20 à 30% des ménages seulement peuvent louer un T4 neuf sur le marché du « libre ».

C'est encore plus difficile pour les ménages locaux au sein de la **CA du Bassin de Thau, CA Perpignan Méditerranée, CA Montpellier Agglomération** : seuls 45% d'entre eux peuvent prétendre à la location d'un logement neuf (hors ST). 30% des ménages peuvent louer un T3 neuf sur le marché du « libre », 20% un T4 neuf.

Notons que dans le cas d'un marché sur-offreur, comme c'est le cas à Carcassonne, si la conséquence est un dérèglement des marchés immobiliers, un effet positif est que celui-ci se fait à la faveur des locataires, qui voient les valeurs locatives baisser.

7. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation (notamment du Scellier) sur la **nature des logements** produits ? Ont-ils favorisé la diminution du nombre de pièces au sein du parc de logements ? Ont-ils favorisé la diminution de la surface des logements ?

Indéniablement, certains programmes construits en période de dispositifs de défiscalisation sont conçus selon des logiques d'investissement plutôt qu'en réponse à des besoins locaux, comme le montre la dichotomie entre les produits selon qu'ils soient achetés par des propriétaires occupants ou des investisseurs.

Des logements issus de la défiscalisation qui ont le « mérite » d'accroître le parc de logements dans un contexte de pénurie à l'échelle nationale, des logements pouvant répondre aux besoins de certains jeunes ménages, familles monoparentales, retraités...



En préambule :

→ A quelques exceptions près, notons qu'au travers des PLU et des permis de construire autorisés, le suivi de la production de logements défiscalisés reste limité et difficile pour les collectivités. Il n'est par ailleurs pas possible de connaître la destination de la clientèle.

→ Les recommandations sont alors plus ou moins importantes selon que les documents d'urbanisme comportent des orientations d'aménagement, ou des Approches Environnementales de l'Urbanisme. Généralement, les avis portent sur l'esthétique de l'opération, les conditions de voiries à respecter pour les lotissements mais pas sur la typologie des logements, (ni sur leurs prix de sortie).

→ Un document d'urbanisme tel que le Programme Local de l'Habitat, qui est censé orienter l'offre au vu des besoins, manque d'opérationnalité sur la question. Demain peut être, avec une déclinaison plus fine dans les Plans Locaux d'Urbanisme, les PLH auront une vraie portée opérationnelle et guideront la production de logements neufs.

→ On peut légitimement penser que certains programmes construits en période de dispositifs de défiscalisation ont été **conçus selon des logiques d'investissement plutôt qu'en réponse à des besoins locaux en termes de nature de logement.**

→ En ce sens il existe bien souvent une **dichotomie entre les logements vendus auprès de la clientèle d'investisseurs (petites typologies, surfaces réduites) et ceux vendus auprès de la clientèle d'accédants.**

→ Autre phénomène à prendre en considération : le montant de l'investissement (et donc de la surface/typologie) est fonction du budget que souhaite consacrer l'investisseur à son opération de défiscalisation, et au montant qu'il souhaite « défiscaliser » : **des budgets qui correspondent plutôt à de petites typologies – dont l'enveloppe de prix est moins élevée – aux surfaces compactes – assurant une meilleure rentabilité locative.**

→ Il est possible d'affirmer que le plafond des valeurs locatives peut avoir un effet sur le type et/ou la surface du logement vendu à l'investisseur : celui-ci pourra opter pour une taille de logement ou une typologie dont le loyer de marché ne dépasse pas les plafonds : **glissement vers une typologie plus grande ou vers un logement plus spacieux.**

→ Enfin, l'observation des marchés immobiliers permet d'affirmer que **la diminution des surfaces moyennes au sein des programmes de défiscalisation a débuté sous l'ère Robien.**

7. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation (notamment du Scellier) sur la **nature des logements** produits ? Ont-ils favorisé la diminution du nombre de pièces au sein du parc de logements en Languedoc-Roussillon ?

Peu d'évolution des typologies d'appartement en cœur de marché (T2/T3). En revanche, on observe une forte augmentation de la part de studios, au détriment des T4/T5.

La répartition typologique des ventes :

Chez les propriétaires occupants, on observe un léger glissement vers des typologies plus grandes (davantage de T3 et T4), au détriment des T2 et T5.

Phénomène inverse chez les investisseurs : ils ont davantage acheté des petites typologies sous l'ère Scellier, même si cela reste limité : 62% de ST/T2 en Scellier, contre 59% en Robien.

In fine, compte tenu du poids de l'investissement locatif dans l'ensemble des ventes, on observe un glissement vers des typologies plus petites, mais surtout au détriment des T4/T5. Le cœur de marché (T2/T3) n'a guère évolué.

Agglomération d'Alès : glissement vers des typologies plus grandes.

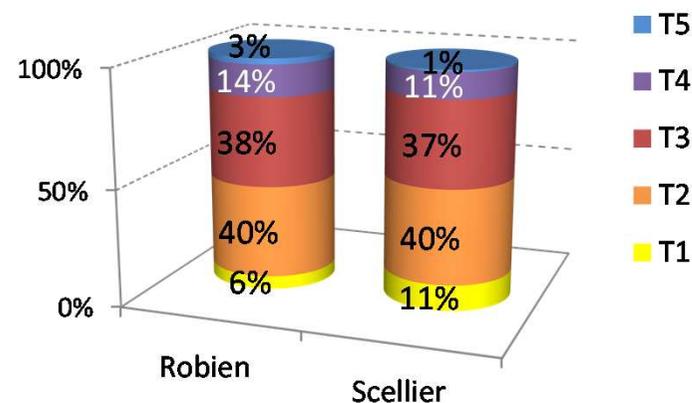
Agglomération de Perpignan : glissement vers des typologies plus petites.

Agglomérations Sétouise et Narbonne : une répartition typologique qui ne varie pas beaucoup.

Agglomération de Montpellier : confirmation du cœur de la demande en T3 chez les propriétaires occupants, typologie davantage représentée pendant la période Scellier. Chez l'investisseur : progression du Studio, au détriment des T2.

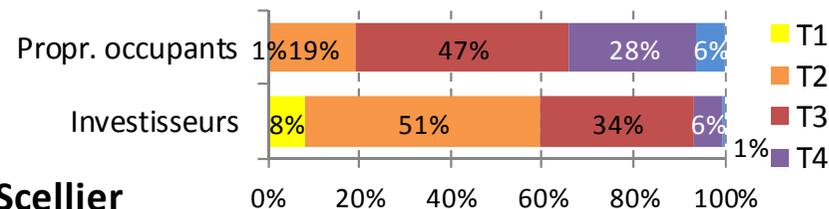
Agglomérations de Nîmes et Béziers : typologies plus petites chez les investisseurs, plus grandes chez les occupants.

Répartition typologique des logements par période de mise en vente en promotion immobilière – logements vendus
(collectif + individuel groupé) – source Adéquation

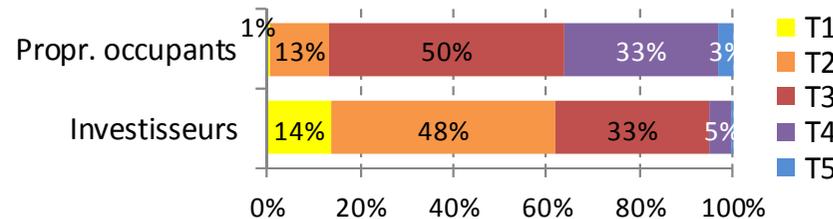


Répartition typologique des logements par période de mise en vente en promotion immobilière, et selon le type de clientèle – logements vendus (collectif + individuel groupé) – source Adéquation

Robien



Scellier



Note méthodologique : les surfaces et typologies présentées correspondent à celles des logements « libres », hors dispositif d'aide à l'accession tel vente aidée. Traitements réalisés par période de mise en vente (Robien ou Scellier), sur les logements vendus. Echantillon non exhaustif pour l'époque Robien au sein des agglomérations d'Alès, Nîmes, Narbonne, Perpignan, Lézignan-Corbières. Agglomération de Carcassonne : pas d'observatoire au lot par lot permettant d'effectuer ce type d'analyse.

7. Quel est l'impact des dispositifs de défiscalisation (notamment du Scellier) sur la **nature des logements** produits ? Ont-ils favorisé la diminution de la surface des logements en Languedoc-Roussillon ?

Peu d'évolution des surfaces moyennes des logements au sein d'une même typologie entre les deux dispositifs, sauf sur les T4/T5.

En définitive, une perte moyenne de 5m² pour l'ensemble des logements entre les deux dispositifs, compte tenu du poids plus important des petites typologies vendus en Scellier.

Les surfaces :

Tout EPCI et tout type de clientèles confondus, on remarque que les surfaces des logements n'ont quasiment pas évolué entre les deux dispositifs. Un écart légèrement plus significatif sur le T4 (-4m²) et sur le T5 (-7m²).

Sur ces grandes typologies, la diminution des surfaces fut davantage marquée pour les logements vendus auprès de la clientèle d'investisseurs.

Agglomérations d'Alès et de Perpignan : les surfaces ont tendance à diminuer sous l'ère Scellier. C'est aussi vrai au sein de l'agglomération du **Bassin de Thau**, mais uniquement auprès des investisseurs. C'est également vrai au sein de l'agglomération de **Béziers**, mais uniquement sur les petites surfaces.

Agglomération Narbonnaise : les surfaces ont peu évolué chez les investisseurs, elles ont varié auprès des propriétaires occupants : T2 plus spacieux (+5m²), T3 moins spacieux (-5m²).

Agglomération de Montpellier : pas d'évolution des surfaces moyennes vendues en T2 (43m² chez l'investisseur, 45/46m² chez l'occupant). Concernant les T3 : maintien de la surface moyenne chez les investisseurs (63-64m²), diminution chez les propriétaires occupants (67m² contre 70m² en Robien). Une baisse généralisée des surfaces sur les typologies T4 (-6m²) et T5 (-23m² chez l'investisseur, -13m² chez l'occupant).

Agglomération de Béziers : les surfaces des T3, T4 et T5 ont légèrement augmenté.

Agglomération de Nîmes : les petites typologies ont vu leur surface légèrement augmenter avec le Scellier, celles des T3 est restée stable, et celle des T4 et T5 ont diminué.

Surfaces moyennes des logements selon le dispositif en vigueur en promotion immobilière (collectif + individuel groupé) – source Adéquation

Tous types de clientèles

Typologie	Robien	Scellier
STUDIO	26,8 m ²	26,8 m ²
2 PIECES	43,4 m ²	42,8 m ²
3 PIECES	65,0 m ²	63,8 m ²
4 PIECES	91,3 m ²	86,9 m ²
5 PIECES	117,1 m ²	110,0 m ²
MOYENNE	59,3 m²	54,2 m²

Investisseurs

Typologie	Robien	Scellier
STUDIO	26,8 m ²	26,8 m ²
2 PIECES	42,9 m ²	42,6 m ²
3 PIECES	61,5 m ²	62,1 m ²
4 PIECES	86,6 m ²	81,5 m ²
5 PIECES	112,9 m ²	103,4 m ²
MOYENNE	51,0 m²	48,9 m²

Propriétaires occupants

Typologie	Robien	Scellier
STUDIO	28,6 m ²	31,2 m ²
2 PIECES	46,2 m ²	45,6 m ²
3 PIECES	69,6 m ²	67,8 m ²
4 PIECES	93,3 m ²	89,9 m ²
5 PIECES	117,8 m ²	111,4 m ²
MOYENNE	74,8 m²	73,5 m²

Note méthodologique : les surfaces et typologies présentées correspondent à celles des logements « libres », hors dispositif d'aide à l'accession tel vente aidée. Traitements réalisés par période de mise en vente (Robien ou Scellier), sur les logements vendus. Echantillon non exhaustif pour l'époque Robien au sein des agglomérations d'Alès, Nîmes, Narbonne, Perpignan, Lézignan-Corbières. Agglomération de Carcassonne : pas d'observatoire au lot par lot permettant d'effectuer ce type d'analyse.

8. Quel est l'impact du Scellier sur la *hausse des valeurs foncières et immobilières* ?

L'augmentation des prix moyen/m² peut s'expliquer par la conjonction de plusieurs facteurs. Les causes de l'augmentation des valeurs :

✓ Une pression de la demande qui s'est répercutée sur le marché foncier

Un accroissement de la demande sous les effets conjugués d'un rattrapage de la baisse d'activité de 2008 ; de la crise financière qui réoriente certains investissements financiers vers la pierre et surtout de la mise en place d'un dispositif plus avantageux et plus simple pour l'investisseur (réduction d'impôt équivalente à 25% du montant du bien immobilier entre 2009 et 2010 - contre 9 à 16% sur les précédents dispositifs).

L'exceptionnelle augmentation des ventes à investisseurs montre que le Scellier a touché une cible plus large : les investisseurs sont plus nombreux. Ce qui s'est observé sur le marché immobilier s'est logiquement répercuté sur le marché foncier : la forte reprise des ventes a provoqué une fort redéveloppement des opérateurs sur le marché foncier. La demande est plus importante que l'offre, engendrant une concurrence accrue entre promoteurs et un renchérissement des prix du foncier.

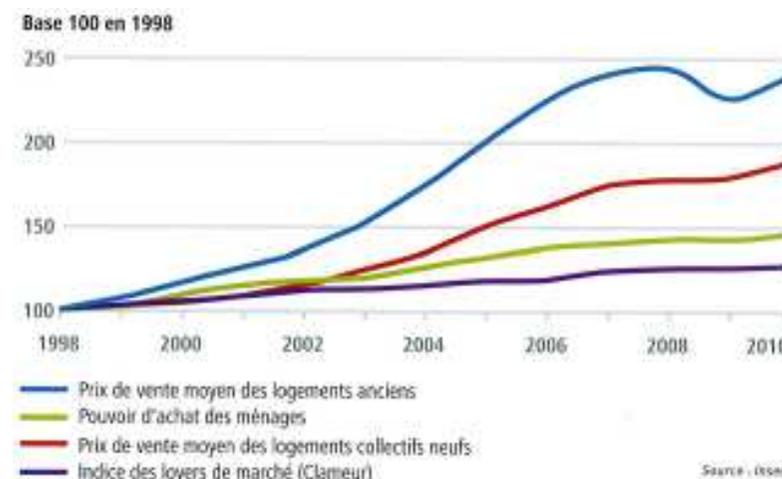
✓ Un repositionnement de l'offre qui provoque une augmentation « technique » des prix/m²

Une augmentation « mécanique » du prix/m² due au repositionnement de l'offre sur des produits investisseurs plus compacts. Ce « compactage » s'exprime de plus par un double ajustement : d'une part une diminution du nombre moyen de pièces ; d'autre part une diminution de la surface habitable moyenne. Par conséquent, à prix unitaire égal les opérations ont pu être vendues plus chères au m² et supporter une charge foncière plus élevée, favorisant un phénomène d'augmentation des valeurs foncières déjà enclenché par une forte pression de la demande (point précédent).

✓ Le verdissement du Scellier et le passage progressif au BBC

En 2011, la réduction d'impôts de 25% est conditionnée par le label "Bâtiment Basse Consommation". Le verdissement a favorisé le passage à la norme BBC dès 2010. L'amélioration de la performance énergétique des bâtiments a cependant débouché sur une augmentation de l'ordre de 10 à 12% des coûts de construction qui s'est elle-même répercutée sur le prix de vente, augmentation estimée entre 300 et 400 €/m² selon les régions entre l'offre en 2007 et l'offre construite à partir de 2010.

Evolution comparée des prix du neuf, de l'ancien, du pouvoir d'achat des ménages, et des loyers entre 1998 et 2010 indice base 100 – source : INSEE



Evolution comparée des prix du neuf et de l'ancien : rappel

Jean Bosvieux, directeur des études de l'Agence nationale d'information sur le logement (ANIL), rappelle lors de la conférence Adéquation 2011 : "Les prix de l'ancien ont connu une augmentation considérable entre 1987 et 2007, ils ont été multipliés par 2,5 en euro courant. Cela ne s'est pas arrêté à 2007. Il y a eu une petite parenthèse avec la crise immobilière de 2009, mais la dernière note de conjoncture des notaires [octobre 2011] montre qu'il y a eu encore 7 à 8 % d'augmentation, en moyenne au cours des 12 derniers mois [...] Parallèlement, selon l'enquête sur la commercialisation des logements neufs (ECLN) réalisée par le ministère de l'Écologie, les prix du neuf ont été multipliés par 1,9 sur la même période."

Autre donnée marquante, celle des besoins en logements au niveau national qui, selon François Tarade, directeur de l'habitat du Crédit Foncier, serait de "5 millions de logements pour les 10 ans qui viennent, soit 500 000 logements par an. [...] C'est un cap à franchir énorme par rapport aux 320 000 ou 330 000 produits au cours des deux dernières années". Ces données suffisent à exprimer la tension qui existe sur le marché du logement.

8. Quel est l'impact du Scellier sur la **hausse des valeurs foncières et immobilières** en région Languedoc-Roussillon ?

**Toutes les agglomérations n'ont pas connu une hausse des prix de vente entre les deux périodes.
Une constante : le poids des coûts de construction, impactant très souvent les valeurs foncières à la baisse**

→ Concernant l'impact du Scellier sur la hausse des valeurs immobilières, dans 3 cas il a été observé une baisse des prix moyens des logements vendus entre Robien et Scellier, dans 4 une hausse (de +3 à +7%), dans 1 cas il n'y a pas eu d'évolution (données CC de la région Lézignanaise peu significative).

→ En revanche, on observe une diminution des valeurs de charges foncières dans tous les cas, liée notamment à l'augmentation des coûts de construction (nécessité d'une baisse des charges foncières afin que les prix de sortie ne soient pas en décalage avec les valeurs de marché, au risque pour l'opérateur de ne pas réussir à vendre son programme).

A été observé ...

- Une baisse des prix moyens des logements vendus au sein de **la CA du Grand Alès en Cévennes** (-4% soit -100€/m²), **CA Carcassonne Agglomération** (-6% soit 180€/m²), **CA de Béziers Méditerranée** (-1,7% soit 50€/m²).
- Pas d'évolution du prix moyen des ventes : **CA du Grand Narbonne** (2.790€/m² hors stationnement).
- Une augmentation des prix moyens des logements vendus : +7% au sein de la **CA Perpignan Méditerranée** (+210€/m²), +7% au sein de la **CA du Bassin de Thau** (+230€/m²), +5% au sein de la **CA Montpellier Agglomération** (+150€/m²), +3% au sein de **la CA Nîmes Métropole** (+90€/m²), +15% au sein de la **CC de la région Lézignanaise** (+400€/m² - attention faiblesse de l'échantillon : donnée peu significative)

9. Les dispositifs de défiscalisation ont-ils concouru à une hausse significative de la **vacance locative** au sein du parc locatif libre ? du parc locatif social ?

- Si la vacance locative semble davantage liée aux caractéristiques des résidences en termes de localisation/environnement qu'au fait qu'elles soient issues ou pas de la défiscalisation (les résidences bien situées ne subissent que peu de vacance locative) ...
- ... il faut reconnaître que, dans la mesure où certaines résidences de « défiscalisation » ont pu dans certains cas avoir été construites selon des logiques d'investissement plutôt qu'en réponse à des besoins locaux en logement, avec une localisation et un environnement pas toujours des plus qualitatifs, les dispositifs de défiscalisation ont pu conduire, dans certains cas, à augmenter la vacance dans le parc de logements, lorsque le marché était sur-offreur et les résidences peu attractives, avec des possibilités de répercussion sur le parc locatif ancien.
- Pas de réelle incidence sur le parc locatif social, au sein duquel la demande reste captive (valeurs locatives bien plus basses que celles du privé).

9. Les dispositifs de défiscalisation ont-ils concouru à une hausse significative de la **vacance locative** au sein du parc locatif libre ? du parc locatif social ? en région Languedoc-Roussillon ?

Des signes d'allongement plus ou moins marqués des périodes de vacance locative et plus généralement de détente des marchés locatifs privés, phénomènes positifs lorsque les marchés sont tendus ; une situation toujours difficile à Carcassonne.

Une pression qui reste en général très forte sur le parc locatif social.

En locatif privé :

→ **Carcassonne** : ont été observées de fortes périodes de vacance locative en libre, compte tenu d'une offre supérieure à la demande (même si elle tend à se résorber), et de valeurs locatives ayant pu être clairement surévaluées. Divers avantages sont offerts aux locataires dans les résidences « en difficultés ». Les études de cas menées dans le cadre de la mission montrent le développement d'un parc locatif privé dégradé ou en cours de dégradation.

→ Tendances similaires, bien que beaucoup moins marquées, à **Alès**, où certains logements locatifs récents ont pu être proposés à la location à des prix en total décalage avec la demande locale ; la conséquence fut des périodes de vacance locative anormalement longues. La faible production de logements neufs à destination locative liée à la mollesse de l'activité sous la période Scellier devrait permettre d'atténuer un éventuel phénomène de sur-offre locative.

→ **CA Montpellier Agglomération, CA Perpignan Méditerranée, CA Nîmes Métropole, CA Béziers Méditerranée** : il a été observé un accroissement des périodes de vacance locative, notamment dans l'ancien, compte tenu de la livraison de nouveaux programmes issus du Scellier (détente au détriment du parc ancien).

→ **Agglomérations de Sète et Narbonne** : un taux de vacance faible, mais qui pourrait être amené à augmenter lorsque l'ensemble des programmes immobiliers issus du Scellier seront livrés, comme cela commence à être le cas au sein de la CA du Bassin de Thau. **A Lézignan-Corbières**, le taux reste stable par rapport à la période précédente. Le taux de logements vacants se concentre sur les logements construits avant 1949.

En locatif social :

→ Sur toutes les agglomérations, la demande reste soutenue.

Dans certains cas, il peut y avoir des signes de détente du marché (ex : à Alès, un bailleur social observe une augmentation des exigences chez certains ménages). Dans ce cas, si vacance il y a, elle s'observe surtout dans les quartiers les plus « difficiles », et/ou au sein des résidences sociales vieillissantes.

10. Quels impacts ont les dispositifs de défiscalisation (principalement Robien) sur le *marché de la revente* ? Quelle part cela représente-il ? Sur quels niveaux de prix se positionnent ces logements ?

Une double « vie » des logements issus de la défiscalisation : plus de la moitié se revendent au bout de la période et viennent abonder l'offre sur le marché de la revente, souvent à destination de jeunes primo-accédants ou d'investisseurs

De manière générale, dans la mesure où la moitié ou plus des investisseurs « défiscalisants » revendent leur bien au bout de la période de défiscalisation, on peut considérer que ce sont autant de produits qui viennent « abonder » le marché de la revente à la suite de la période de défiscalisation, et **augmenter d'autant l'offre en logements disponibles sur le marché de la revente.**

Les effets d'une arrivée nouvelle de logements sur le marché de la revente varient selon le rapport existant entre l'offre et la demande.

De manière générale, **l'alimentation du marché a pour effet de détendre ce marché** (lorsque l'offre est supérieure à la demande, on observe une tendance baissière des prix, et réciproquement).

Si ces logements sont souvent **plus chers en prix/m²** comparativement au marché de l'ancien (<années 70 ou 80), **compte tenu du caractère récent des appartements** / copropriétés, les surfaces souvent réduites permettent de **limiter les enveloppes de prix unitaires.** Des logements qui séduisent particulièrement les primo-accédants (« attractivité produit » : caractère récent, isolation, 1 ou 2 places de stationnement, grandes terrasses), moins regardants sur **l'état de la copropriété, il est vrai généralement moins bien entretenue pour les programmes de défiscalisation** (faible investissement/attachement de l'investisseur, forte délégation au syndic, comportement d'un locataire moins « soigneux » qu'un propriétaire occupant, etc...).

Concernant le risque de copropriétés dégradées, s'il existe des exemples, largement médiatisés, de résidences construites sur des marchés peu tendus à l'époque Robien, comme à Carcassonne (cf. études de cas), logements que les propriétaires n'ont pas réussi à louer faute de demande, et si cela est regrettable pour ce marché local où **les conséquences négatives vont encore se faire ressentir (certaines copropriétés sont en cours de dégradation), cela ne porte que sur une proportion minime du parc total de logements.**

En région Languedoc-Roussillon :

→ Dans un contexte du marché de la revente offreur (Nîmes, Béziers, Perpignan, Carcassonne, Alès), l'arrivée d'une offre nouvelle issue des produits de défiscalisation **peut encore davantage détendre le marché de la revente, par une baisse potentielle des prix favorable aux ménages accédants,** notamment sur logements anciens, en état moyen ou mauvais.

→ S'il est possible d'estimer que le Robien a pu avoir un effet sur certains prix de vente initiaux (logements achetés « chers » à l'époque compte tenu de prix « packagés »), les prétentions des propriétaires investisseurs à la revente, une fois la période d'engagement locatif passée, ont dans certains cas été revues à la baisse (comme à Carcassonne, Alès, Lézignan-Corbières) : **l'investisseur revend parfois moins cher son logement que le prix payé 9 ans plus tôt.**

→ En définitive, le marché s'autorégule (loi de l'offre et de la demande dans un marché peu tendu), les logements se revendant progressivement au prix du marché.