Le Figaro.fr
19 juin 2022

Alerte sur la construction de logement

Par **Emmanuel Egloff** et **Jorge Carasso**

Publié il y a 7 minutes, mis à jour il y a 7 minutes

Un chantier de plusieurs batiments neufs derrière le jardin sportif Suzanne Lenglen, dans le quartier Belvédère, à Bordeaux. *ARNAUD PAILLARD/Hans Lucas via AFP*

L'envolée des matières premières, la hausse des taux d'intérêt et la difficulté à obtenir des permis de construire en France plongent l'ensemble du secteur de l'immobilier neuf dans une profonde incertitude.

«On a des chiffres catastrophiques.» Pascal Boulanger, le président de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), n'a pas de mots assez alarmistes pour évoquer la situation du logement neuf en France. Déjà, avant la crise du Covid, les promoteurs s'alarmaient des difficultés grandissantes à obtenir des permis de construire. Or, non seulement ce phénomène se poursuit après les élections municipales, mais s'y ajoutent des difficultés nouvelles, à commencer par l'envolée des matières premières et la hausse des taux d'intérêt.

«Quelque chose de fulgurant déboule sur nous, confirme Norbert Fanchon, président du directoire de Gambetta, un promoteur qui construit 1200 logements par an. *Tout arrive en même temps: le coût de l'argent est multiplié par 2, les prix s'envolent de 15 %, et on manque de main-d'œuvre. On est dans une urgence à laquelle on n'est pas préparé.»* Côté constructeurs, on confirme les difficultés. *«Entre novembre 2021, début de la crise de l'énergie, et avril 2022, les prix des aciers pour la construction et des demi-produits en aluminium ont progressé de 27 %, ceux des tuiles de 20 % et ceux des produits PVC de 16 %»,* pointe Olivier Salleron, président de la Fédération française du bâtiment (FFB).

Un cocktail propice aux désaccords entre les promoteurs et les constructeurs. *«Il y a des chantiers arrêtés à cause de difficultés d'approvisionnement ou de difficulté à se mettre d'accord avec les donneurs d'ordre*, explique-t-on à la FFB. *Moins de 5 % des chantiers sont concernés.»* Soit plusieurs centaines de cas. *«C'est un bras de fer permanent avec les fournisseurs»*, confirme Hervé Legros, président du promoteur Alila (733 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2021). *«Personne n'a intérêt à stopper un chantier,* tempère Pascal Boulanger. *On se met autour d'une table et chacun rogne un peu sa marge.»* Reste que cela fragilise l'ensemble de la filière.

Beaucoup de refus de prêt

Toutefois, la difficulté principale tient aux nouveaux chantiers. *«On est passé de prix fixes à prix révisables,* explique Éric Groven, président du promoteur Sogeprom, filiale de la Société générale. *Pendant cinq à dix ans, on n'a pas eu d'inflation. On se mettait d'accord avec les entreprises et le deal était conclu. Aujourd'hui, c'est la grande incertitude.»* Les stratégies diffèrent d'un acteur à l'autre. *«On fait le choix de continuer à lancer des opérations, quitte à sacrifier du cash-flow,* précise Norbert Fanchon. *Si, dans six mois, l'inflation redescend, j'aurai fait le bon pari ; si les prix continuent de flamber, j'aurai fait le mauvais choix.»*

Hervé Legros, lui, peste d'avoir dû *«retarder le lancement de certains programmes, car nous aurions perdu de l'argent s'ils avaient été lancés. Cela représente un manque de 80 à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires sur 2021.»* À cause de ces difficultés, l'offre commerciale des promoteurs ne cesse de se réduire. À moins de 77.000 logements à fin mars 2022, elle recule de près de 12 % sur un an et de près de 30 % par rapport à 2019.

. *Le Figaro.*

Jusqu'à récemment, la difficulté pour les promoteurs était de lancer les projets. Trouver des acheteurs était chose facile. La remontée des taux rebat les cartes sur ce point. Les conditions d'octroi de crédit se sont durcies ces derniers mois. Les emprunteurs ne peuvent plus emprunter au-delà de 25 ans et les mensualités ne peuvent plus dépasser 35 % des revenus. Ces mesures, prises en 2019 à un moment où l'on craignait, la surchauffe du marché immobilier, puis aménagées par la suite, avaient vocation à protéger les acheteurs du surendettement.

> **Des clients se rendent sur les bulles de vente, signent une réservation et sont obligés d'annuler quelques semaines plus tard car ils n'ont pas leur prêt**
> *Éric Groven, président du promoteur Sogeprom, filiale de la Société générale*

Mais, dans un contexte de hausse rapide des taux, elles écartent du marché les acheteurs aux plus faibles revenus et ayant le moins d'apport. S'y ajoute le taux d'usure. C'est le taux maximal du crédit tout compris (emprunt, assurance, frais de dossiers…) au-delà duquel une banque n'a pas le droit de prêter. Il est aujourd'hui de 2,40 % sur 20 ans, ce qui entraîne des refus de prêts. Les ventes de neuf, dépendantes de la clientèle primo-accédante, s'en ressentent. *«Des clients se rendent sur les bulles de vente, signent une réservation et sont obligés d'annuler quelques semaines plus tard car ils n'ont pas leur prêt»*, raconte Éric Groven. *«Le taux de désistement, habituellement de 15 %, vient de bondir à 26,5 %»,* note Pascal Boulanger.

Chez les investisseurs aussi, les cartes sont rebattues. Les nouvelles contraintes limitent les budgets. Les ventes en Pinel, offrant un avantage fiscal à l'acheteur, ont plongé de 23 % au premier trimestre, selon la FPI. Pourtant, la demande est là, surtout pour les petits appartements. *«Lorsque l'on a tel produit, nous avons tout de suite deux ou trois options d'achat dessus, mais cette gamme de prix n'existe quasiment plus sur le marché»,* explique Nicolas Billet, de la société de gestion UFF. L'offre devrait encore se raréfier dans les mois à venir. La transformation du Pinel en Pinel + (bas carbone, moins énergivore et plus qualitatif) devrait faire flamber un peu plus la facture. Les promoteurs ne sont pas certains que le jeu en vaille la chandelle, vu la hausse des coûts induite. Car il faut que les acheteurs suivent. *«Or, derrière chaque acheteur, il y a un budget»,* estime Éric Groven. Cette vérité devrait se rappeler à de plus en plus de clients. Pas de quoi inciter les professionnels à être optimistes pour l'avenir.