

BORDEAUX SPÉCIAL IMMOBILIER



Bordeaux est passé en deux ans d'un marché très largement demandeur à un marché dominé par l'offre

Le retour à la raison

PERROGON/ANDIA.FR

Au-delà, les transactions restent l'exception. Les produits ne partent en outre que s'ils sont au prix du marché. Sinon, ils ne se vendent pas. Les vitrines des agences regorgent d'ailleurs de lofts, de belles maisons ou d'appartements affichés à 500 000 euros et plus. « Des biens souvent surcotés et qui nous restent sur les bras », admet l'agent immobilier. Toutefois, les tarifs restent élevés. Il faut compter en moyenne entre 2 500 et 2 900 euros le mètre carré pour un appartement en bon état et de 2 000 à 2 500 euros pour une maison. D'une ville à l'autre de la communauté urbaine et d'un

Stagnation pour les uns, recul profitable pour les autres : après l'euphorie des années 2000, les promoteurs dressent un état des lieux du marché actuel.

PAR EDDY CHARPOL

Il y a des signes qui ne trompent pas. Au printemps, on a vu fleurir dans l'agglomération bordelaise de grands panneaux publicitaires vantant les qualités de résidences neuves et... des promotions plus alléchantes les unes que les autres. Cadeaux divers pour les investisseurs, caution supprimée pour les locataires... Autant de pratiques inconcevables il y a seulement deux ans dans un marché qui surfait sur une vague d'augmentation annuelle à deux chiffres. Elles signent aujourd'hui un retour certain à la raison.

Volume des transactions en baisse

Après un premier trimestre 2007 prometteur avec des ventes en hausse de 32% par rapport à 2006, la tendance s'est brutalement inversée dès le printemps. « Un consensus se dégage pour dire que, sur les huit premiers mois de 2007, les volumes de transactions sont en baisse dans l'agglomération bordelaise », avance Pascal Lesieur, directeur régional des expertises au Crédit foncier. Un phénomène qui toucherait le

neuf comme l'ancien. Conséquence d'un certain attentisme électoral lié à l'arrivée promise de la défiscalisation des intérêts d'emprunt? Sans doute, mais pas seulement. « Plusieurs phénomènes se conjuguent, analyse Pascal Lesieur. La demande est incontestablement moins forte. Et, dans le même temps, le volume des constructions s'est maintenu à un niveau élevé. Les stocks, inexistant sur Bordeaux il y a quelques années, se reconstituent très rapidement. » Pour l'expert, Bordeaux est passé en deux ans d'un marché très largement demandeur à un marché dominé par l'offre. Conséquence directe, pour le neuf comme pour l'ancien, les produits partent moins vite et les négociations se font plus âpres. Ainsi, pratiquement tous les professionnels de la place admettent une stagnation voire une légère baisse des prix, de l'ordre de 2 à 3% dans l'ancien.

Marché assaini « Le marché devient plus rationnel, plus réaliste, donc plus raisonnable, précise Laurent Laroche, du cabinet Bedin. Auparavant, les acquéreurs se battaient à coups de surenchère pour un bien. Aujourd'hui, il faut se battre pour les convaincre. » Un retour à la normale dont l'agent immobilier ne se plaint pas. « Le marché s'assainit et c'est une bonne chose. Il se recentre sur son cœur de cible : des acquéreurs qui, pour une grande majorité, disposent d'un budget oscillant entre 200 000 et 300 000 euros.

quartier à l'autre de Bordeaux, le nivellement s'accroît. Les fortes disparités qui existaient entre Bordeaux centre et la Bastide, Bruges et Villenave-d'Ornon s'estompent peu à peu.

Les investisseurs se détournent

Avec la fin de la période d'euphorie est venue l'heure des bilans. Et, dans certains cas, de sérieux dégâts sont à déplorer. Le retournement de conjoncture s'avère en effet particulièrement sensible dans le neuf. Alors que le plan local d'urbanisme (PLU) libère en masse des programmes qu'il avait gelés depuis trois ans, les investisseurs se détournent d'un marché devenu moins rentable. « Il y a quelques années, 75% des appartements étaient achetés dans un but locatif, rappelle Pascal Lesieur. Nous étions champions du monde. Aujourd'hui, le marché est tombé à environ 55% de produits investisseurs, à peine plus que la moyenne nationale. » Logique. Tandis que les coûts de la construction grimpaient, que les taux d'intérêt remontaient de 1,5 point en dix-huit mois, les loyers étaient revus à la baisse, faute de trouver preneur. Résultat, à la Bastide, nombre de particuliers qui s'étaient précipités sur l'achat d'appartements en bord de Garonne à plus de 3 500 euros le mètre carré remettent leur bien en vente dans les agences immobilière du quartier. Sans grand espoir de plus-value.

Pis encore, la frénésie de ces dernières années a poussé à multiplier la construction de programmes dans des secteurs dépourvus de toute demande locative. « Construire 400 logements à Belcier en misant sur le développement du quartier dans les dix prochaines années, c'est bien. Mais trouver un locataire pour venir y habiter demain, c'est autre chose », assène Pierre Coumat, président de l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise (lire encadré ci-contre). Des programmes de plusieurs dizaines de logements ont ainsi vu le jour dans des secteurs très improbables du Libournais ou du Langonnais, parfois à plus de 50 kilomètres de Bordeaux. Vendus autour de 2 700 euros le mètre carré et affichant des prétentions locatives à 10 euros le mètre carré (au moins 3 euros au-dessus du marché), ils sont aujourd'hui pour certains bradés à 70% de leur valeur initiale...

Le prix du neuf se maintient Malgré ces déconvenues, les prix du neuf restent pour l'instant ancrés à des niveaux élevés, autour de 3 500 euros le mètre carré. Rien que de très logique pour David Lutard, fondateur de CDL. Spécialisée dans l'immobilier d'investissement, l'entreprise se distingue aujourd'hui par son site Internet (www.immobilier-neuf.com), qui réunit les offres d'environ 150 promoteurs locaux et permet à l'acquéreur internaute d'aller au bout d'une transaction sans recours à un intermédiaire commercial. « Contrairement à l'ancien, le neuf est un marché très technique dont les prix sont moins guidés par l'équilibre offre/demande que par l'évolution du foncier et des coûts de construction. Ces deux éléments restant orientés à la hausse, il n'y a aucune raison que les tarifs s'effondrent. Je pense néanmoins qu'ils vont se stabiliser entre 3 200 et 3 400 euros le mètre carré. Au-delà, il n'y a plus de clients. »

Un autre constat inquiète désormais nombre de promoteurs : l'inadéquation entre les exigences des décideurs politiques et la réalité de la demande. « En favorisant les grands logements, nos partenaires institutionnels se trompent, estime le promoteur Pierre Coumat. La plupart des familles n'ont pas les moyens de se les payer. Résultat, alors que l'on veut faire revenir les gens en centre-ville, on est en train de fabriquer une ville de vieux, seuls susceptibles d'acquiescer ce type de produits. Invertissons la tendance au profit de surfaces plus petites et permettons aux familles de revenir en ville ! » Le plaidoyer est partagé

par une majorité d'agents immobiliers. Neufs ou anciens, les grands logements partent mal parce qu'ils nécessitent un investissement trop lourd.

Pierre Coumat va plus loin. Pour le promoteur, il faut construire plus petit, mais aussi plus haut. « Officiellement, le PLU entend densifier les centres-villes. Mais, en limitant la constructibilité des sites, il favorise l'étalement urbain qu'il est censé com-

battre. Lorsqu'on construit à Bordeaux une résidence limitée au R+1 mais avec parking souterrain sécurisé sur toute la surface, on génère une opération qui n'est pas rentable, des tarifs exorbitants et une urbanisation par couches sociales. Si l'on veut vraiment lutter contre l'étalement urbain et favoriser le retour des familles en centre-ville, ayons le courage de nos opinions et faisons un peu de hauteur... » ■

INTERVIEW PIERRE COUMAT

Promoteur* et président de l'Observatoire de l'immobilier d'entreprise

L'Observatoire de l'immobilier d'entreprise est en passe d'élargir ses compétences à l'habitat collectif neuf. Pourquoi cette mutation ?

Pierre Coumat : Un opérateur tertiaire est aussi bien souvent un observateur, voire un intervenant sur le marché du logement. La mutation est donc assez logique. L'OIE peut en outre revendiquer un vécu, une reconnaissance. Il a été créé en 1993 à l'initiative d'opérateurs tertiaires et compte aujourd'hui quarante-huit membres. L'objectif initial était de disposer de données fiables pour analyser l'évolution du marché. De sortir des évaluations au « feeling » pour nous appuyer sur des éléments concrets et adapter notre offre en conséquence. En quinze ans, nous sommes devenus un indicateur pris très au sérieux par tous les partenaires institutionnels. Il y a deux ans, l'OIE a été sollicité par des opérateurs de l'habitat collectif soucieux de mieux étudier leur marché. L'élargissement de ses compétences est en cours, mais la finalité n'a pas changé. Evolution de la demande et de l'offre ou profil de l'acquéreur : il s'agit d'obtenir une lecture réaliste de la situation et d'avoir la capacité à être écouté par nos décideurs politiques.

Vous portez sur l'euphorie immobilière de ces dernières années un jugement très sévère. Pourquoi ?

L'euphorie qu'a connue le marché bordelais était artificielle. Elle était liée à la mise sur le marché de nombreux programmes destinés à la défiscalisation à un moment où nombre d'investisseurs et de particuliers se détournaient de la Bourse. On a construit sans tenir compte de la réalité du marché et surendetté des gens en les attirant avec des discours commerciaux très étudiés. Aujourd'hui, beaucoup se rendent compte que la mariée n'était pas

aussi belle que prévu. La rentabilité reste faible et lorsque vous achetez à plus de 3 000 euros le mètre carré un bien à Vayres, à Izon ou à La Réole sur un marché locatif qui n'existe pas, vous vous plantez.

En dépit de ce constat, vous restez néanmoins optimiste...

Je suis convaincu de la pérennité du « produit Bordeaux ». La ville a une image, une attractivité et du potentiel, avec notamment bien plus de réserve foncière qu'on ne l'imagine. Aujourd'hui, le marché revient à la raison, les prix du neuf vont, selon moi, se réguler autour de 3 200 à 3 500 euros le mètre carré sur la Communauté urbaine et les promoteurs vont se remettre à faire leur véritable métier : construire des logements qui soient en adéquation avec la demande et sur des sites qui bénéficient d'un marché locatif potentiel ■

PROPOS RECUEILLIS PAR EDDY CHARPOL

* Pierre Coumat est directeur général d'Altae, une PME fondée en 2003 et spécialisée dans l'immobilier tertiaire.



PHOTOS BRUNO HUGAND/ANDIA