



Communiqué de presse

Fédération des Promoteurs Immobiliers des Pays de la Loire

9 juillet 2020

Un métier au coeur des politiques publiques du logement et de l'aménagement du territoire, pourvoyeur de nombreux emplois non délocalisables, qui se réinvente régulièrement pour répondre à des objectifs de développement durable, dans un contexte de crise sanitaire sans précédent.

1- Un partenaire des politiques publiques actuelles et à venir

La promotion immobilière est, depuis ses origines, un acteur central de la production locale de logements y compris sociaux et de bureaux. Ce sont les politiques publiques qui délimitent pour partie la place des promoteurs dans le secteur. Elles influencent les zones géographiques prioritaires d'intervention, conditionnent le type de logements produits, structurent les rapports entre promoteurs immobiliers et organismes HLM.

La FPI des Pays de la Loire est attachée à ce rôle de partenaire incontournable des élus locaux et **participe à de nombreux groupes de travail mis en place par les collectivités sur différentes problématiques** (PLU, logement social, accession abordable, accession intermédiaire, foncier, transition écologique...). Elle s'associe également aux réflexions menées par l'Etat sur la question de la relance de l'activité économique et sur celle d'un aménagement équilibré de l'ensemble du territoire.

La FPI accompagne la nécessité de création de nouveaux logements dans les secteurs tendus qui connaissent une forte croissance démographique du fait de l'attractivité croissante recherchée par les grandes métropoles. Elle souhaite prendre sa part dans la redynamisation nécessaire d'autres zones géographiques dont le développement sera crucial pour répondre aux enjeux révélés avec acuité par la crise sanitaire (logements agréables à vivre, besoin de jardins et d'espaces extérieurs, moins grande concentration d'habitants, possibilité de recourir au télétravail...).

Cette nouvelle donne implique un **partenariat accru et constructif entre partenaires dans lequel les contraintes économiques objectives de chacun doivent être entendues pour aboutir à des compromis viables pour les acteurs tant privés que publics.**

2- S'affranchir d'une vision stéréotypée du métier de promoteur

Dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, les clichés ont la vie dure : promoteurs coupables de faire monter le coût du foncier, artisans d'une ville trop dense, qui parfois ne veulent pas aller sur certains territoires... Cette vision évacue la réalité d'un marché du logement très tendu dans un nombre restreint de secteurs très attractifs (bassin d'emploi dynamique, offres culturelle et commerciale importantes, proximité du littoral, qualité de l'offre éducative, mobilité facilitée...), qui conduit à une augmentation de la population donc de la demande en logements. **La rareté du foncier disponible aboutit ainsi à une augmentation de son coût dans une logique mathématique de rapport entre une offre insuffisante par rapport à une demande croissante. Elle conduit à une augmentation des prix, y compris dans le logement ancien.**

L'insuffisance du foncier disponible et son coût prohibitif font partie des éléments qui pénalisent largement le modèle économique des promoteurs. Il y a un équilibre à trouver entre la disponibilité foncière nécessaire au développement et la préservation du cadre de vie.

Contrairement à l'idée répandue selon laquelle les promoteurs ne construiraient que pour les catégories les plus aisées, on peut rappeler que **dans la plupart des projets en neufs une part importante est dédiée au logement social** (exemple sur Nantes Métropole : 35 % des logements par opération). Par ailleurs **les promoteurs privés cherchent des solutions pour loger les classes moyennes (logements abordable, intermédiaire...)**. A ce titre, depuis le début d'année 2020, **la Fpi des Pays de la Loire a réalisé différentes études** notamment à la demande d'Angers Loire Métropole (accession abordable), de Nantes Métropole (logement intermédiaire) et de la ville de Saint-Nazaire (charte du logement).

3- Un acteur économique de 1^{er} plan

La promotion immobilière est un acteur privé dont l'activité assure l'emploi d'un nombre très important de personnes, dans différents secteurs.

Au niveau national, le marché du neuf représente plus de 40 % de l'activité du BTP, qui emploie 1,1 millions de salariés. Au-delà du BTP, le neuf contribue aussi à l'emploi dans le secteur bancaire (l'immobilier représente 80 % des prêts aux particuliers), l'architecture (29 000 architectes et 35 000 salariés), les bureaux de contrôle (35 000 salariés) ou le notariat (70 000 emplois, l'immobilier représente la moitié du CA).

Au niveau de la région des Pays de la Loire, avec près de 50 sociétés adhérentes, la FPI représente 1 000 collaborateurs, pour 1,5 milliards CA HT, ce qui génère 16 000 emplois indirects.

Dans une économie mondialisée, ces emplois ont la vertu de ne pas être délocalisables et donc de permettre le fonctionnement d'une économie réelle, adossée au travail de femmes et d'hommes ancrés sur un territoire donné où ils vivent, se logent, travaillent, se cultivent, consomment. Ce secteur économique permet l'intégration et la formation de populations peu ou pas qualifiées à-travers une grande variété de métiers.

C'est pourquoi, dans ce contexte de récession économique annoncé, il est primordial de préserver l'emploi lié à cette activité.

La FPI des Pays de la Loire a donc formalisé un certain nombre de propositions pour préserver le secteur et le relancer afin d'éviter les conséquences dramatiques sur le plan humain d'un chômage massif.

Ces mesures destinées à **relancer l'activité économique du secteur ont été proposées à l'Etat, à la région des Pays de la Loire ainsi qu'aux métropoles régionales**. Leur faisabilité est actuellement **en cours d'instruction ou de discussion** avec les acteurs concernés.

Ces propositions vont de la facilitation des procédures d'instruction des dossiers, au développement du logement social (et des logements pour les personnes aux revenus intermédiaires), à la recherche de solutions pour financer des actions pour la transition énergétique, à la mise en place d'un système de péréquation territoriale (en lien notamment avec action cœur de ville), en passant par l'aide à la vente à investisseurs.

Enfin, la relance passe aussi par le maintien ou la restauration de la confiance, laquelle permet la projection dans l'avenir qu'implique un investissement à moyen et long terme dans du neuf.

4- Répondre aux besoins des clients

Un promoteur se doit de répondre aux besoins de ses clients, besoins en locaux pour les entreprises et en logements pour les particuliers, les bailleurs sociaux et les collectivités.

Aujourd'hui ces besoins connaissent de nombreuses évolutions : **évolution de la typologie des ménages** (séparations, familles recomposées, augmentation des personnes seules...) volonté d'une plus grande **modularité** des logements, **vieillesse de la population** et limites du modèle des EPHAD comme structures d'accueil, **mobilité professionnelle** et évolution des structures d'hébergement des salariés en déplacement, développement des espaces de co-working et du **télétravail**, renforcement de la question des déplacements et de la **mobilité** entre le domicile, le lieu de travail, les lieux de sortie et d'approvisionnement, les nouvelles ambitions en matière **de performance énergétique** et de durabilité des matériaux utilisés, la volonté et/ou la nécessité pour les ménages de se constituer une retraite complémentaire (investissement locatif)...

Ainsi, le métier de promoteur doit s'adapter aux besoins en pleine évolution de ses clients et les **accompagner de manière sécurisée dans leur parcours résidentiel tout en préservant l'équilibre financier des projets dont il porte le risque économique**.

5- Une nécessaire ouverture sur l'avenir qui conjugue rénovation et construction

Notre avenir commun, qui apparaît incertain au regard de la situation économique à venir, devra nécessairement s'inscrire dans une **logique de développement durable**, au sens initial du terme (équilibre nécessaire entre les volets économique, social et environnemental).

On ne fera pas la ville durable uniquement en **rénovant le tissu existant** (notamment sous l'angle de la seule rénovation thermique). Cette **ville résiliente implique également une logique d'aménagement et de renouvellement urbain**, des projets de reprise de friches ou une promotion de la mixité fonctionnelle (habitat/service/commerce). Cette ville devra continuer de construire et de se

reconstruire, de mettre sur le marché des logements neufs, performants, adaptés à la révolution des usages des habitants.

Les promoteurs s'inscrivent, aujourd'hui comme hier, dans une **démarche de performance environnementale exemplaire**. Ils ont acquis **une expertise dans ce domaine qu'ils peuvent mettre au service des visions des élus locaux**.

Notre fédération a conscience de la nécessité de se renouveler en permanence et d'être suffisamment **audacieuse pour relever ces défis de la transition et les répercussions de la crise sanitaire**. Elle a d'ailleurs le projet de lancer une **étude au niveau de la région des Pays de la Loire, en partenariat notamment avec le Conseil régional**, pour partir d'un constat objectif des besoins et des attentes des habitants sur la **question du logement et de ses nouveaux usages depuis la crise sanitaire et le confinement à domicile**.

Parallèlement, elle travaille, avec ses adhérents et ses partenaires à **l'élaboration d'un projet stratégique qui la positionne à un horizon de cinq ans**. Ce dernier sera communiqué au dernier trimestre 2020. L'un de ses axes pourrait être la création d'un Conseil des Acteurs de l'Habitat co-piloté avec le CINA.

La FPI des Pays de la Loire se tient à la disposition des élus et de l'ensemble des acteurs motivés pour s'inscrire dans cette **démarche d'innovation et de transition, dans le cadre d'un dialogue refondé**. Elle souhaite jouer pleinement son rôle et constituer **l'un des maillons d'un développement régional équilibré et pérenne, véritablement durable**.