

15 juin 2016

## Pourquoi un bien se vend vite ?

Le Club Immobilier de Touraine fédère les acteurs locaux concernés par l'immobilier : professionnels du secteur, acteurs économiques, collectivités, etc. Les petits-déjeuners que le CIT propose régulièrement sont l'occasion de partager des constats et d'échanger sur des perspectives d'actions.



En partenariat avec l'Agence d'Urbanisme de l'Agglomération de Tours et le Fichier AMEPI qui réunit 50 agences immobilières en Indre-et-Loire, le CIT a organisé son troisième petit-déjeuner le 15 juin dernier dans les locaux de Mame à Tours, devant une vingtaine de participants dont la profession est liée au logement (agent immobilier, CCI de Touraine, Cobaty, collectivité, maître d'œuvre, expert immobilier, etc.).

Autour de Jérôme Baratié, directeur de l'Agence d'Urbanisme, Aurélie Ravier en charge des questions d'habitat à l'ATU, Daniel Langé adjoint au Maire de La Riche en charge de l'Urbanisme, Cédric Ballereau agent immobilier à Fondettes, Vincent Briand agent immobilier à Tours Nord/St-Cyr et Samuel Machefer agent immobilier à Tours Centre ont échangé leurs points de vue sur les conditions d'une vente rapide, le rôle des professionnels et les points d'articulation entre acteurs privés et pouvoirs publics.

Les échanges ont permis de faire émerger des pistes de rapprochement entre ces acteurs, de décrypter le fonctionnement du marché et de soulever un certain nombre de questions.



## Quels délais de vente ?

Une vente impacte généralement trois protagonistes : le vendeur, l'acheteur et le plus souvent un transactionnaire (65% des ventes au niveau national). Pour chacun d'entre eux, la satisfaction est d'autant plus grande que le délai pour que l'offre rencontre la demande est rapide. Globalement :

**3 à 4 mois** constituent un délai raisonnable signifiant que le bien est correctement positionné en termes de prix et correspond à la demande.

**Moins de 15 jours** peuvent parfois suffire pour vendre très rapidement des biens exceptionnels et rares.

**Au-delà de 6 mois**, le délai de vente est considéré comme long et au-delà d'un an très long. Ces temporalités sont le reflet d'un bien "hors marché" (typologie, qualité, prix, etc.).

## Chiffres clés des ventes

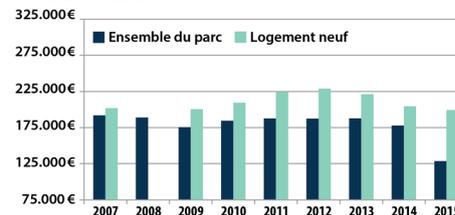
### En 2012 :

- **59%** des logements sont occupés par leur propriétaire.
- **48%** de ces propriétaires sont installés depuis au moins 20 ans.

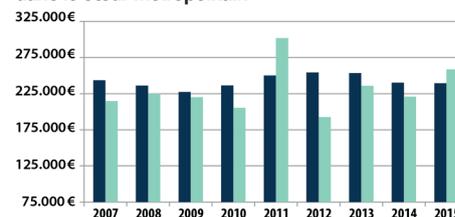
### Entre 2007 et 2014 :

- **9.500** ventes par an dont environ **1.000** logements neufs ;
- **20%** du parc a changé de propriétaire ;
- **88%** des ventes concernent des maisons.
- **200.000 €** : prix moyen d'une maison en Indre-et-Loire.

### Evolution du prix de vente moyen des maisons en Indre-et-Loire



### Evolution du prix de vente moyen des maisons dans le cœur métropolitain\*



\*Chambray-lès-Tours, Joué lès Tours, La Riche, Saint-Avertin, Saint-Pierre-des-Corps, Saint-Cyr-sur-Loire, Tours.

Sources : DREAL Centre Val de Loire - ECLN ; DGFiP - DVF.

## Quelles conditions pour une vente rapide ?

Les agents immobiliers s'accordent sur quatre principaux facteurs qui favorisent la réalisation rapide d'une vente :

- l'emplacement (image du quartier, environnement, présence d'équipements et de commerces à proximité, desserte, etc.) ;
- la qualité intrinsèque du logement (âge, état, confort, etc.) ;
- le prix qui doit correspondre à ce qu'est prêt à mettre le vendeur potentiel pour le type de bien proposé ;
- la puissance commerciale du transactionnaire qui sait mettre en avant les atouts du logement et de son environnement pour renforcer l'attractivité du produit.

Au final, dans une ville comme Tours, en fonction de l'emplacement et du logement, le prix de vente au m<sup>2</sup> peut aller du simple au triple, voire plus.

À cela s'ajoute les charges sur lesquelles les acquéreurs, de plus en plus préoccupés par les questions économique-écologiques, redoublent d'attention. Sur cette question, un agent immobilier relaie la difficulté pour les particuliers de se faire une opinion claire : les charges ne sont mentionnées de façon obligatoire que pour les logements collectifs, parfois chauffage compris, parfois chauffage non compris. Certains types de biens accusent une "dépréciation" particulière. Les appartements des années 1970 avec des charges élevées et les maisons sur sous-sol de la même époque sont les principaux concernés.

## Agent immobilier : "fondamentalement acteurs de terrain"

Les professionnels de la vente de logement ont eu à cœur de rappeler qu'ils sont nécessairement impliqués dans la vie locale. La connaissance du terrain est essentielle à l'estimation correcte des prix de vente. Elle leur permet également de renseigner les clients sur l'environnement existant et futur du logement visité. Pour être au fait de l'équipement du territoire, des projets en cours et des aménagements à venir, chaque professionnel effectue une veille qui peut prendre différentes formes : connaissance du document d'urbanisme communal (PLU), participation aux associations de commerçants et aux regroupements de professionnels, etc. Par ailleurs, "l'information remonte par capillarité en permanence", par les habitants et par les clients. Cela permet d'avoir une "visibilité permanente de ce qui pourrait être fait sur une commune".

Les professionnels ont souligné la force que représente le rassemblement au sein du fichier AMEPI. Ce système de partage des exclusivités permet d'accroître le choix pour les vendeurs (clientèle disponible) et pour les acheteurs (offre disponible).

## Le nécessaire dialogue entre agents immobiliers et collectivités

L'environnement d'un logement est un facteur clé pour son attractivité. La commune a donc un rôle essentiel sur le marché de l'habitat, à travers la gestion de l'urbanisme et l'offre de services.

De leur côté, les professionnels de l'immobilier ont une connaissance fine de la demande, du marché et de leur évolution. Ils sont une aide précieuse dans la compréhension des dynamiques locales, notamment des mobilités résidentielles. De plus, dans la construction d'un projet, ils sont à même de préciser les typologies qui sont susceptibles de se vendre rapidement et peuvent cibler des preneurs.

Aujourd'hui, il existe peu de contact et d'échange d'informations entre les communes et les professionnels de l'immobilier. Ce petit-déjeuner a été l'occasion d'évoquer plusieurs pistes de rapprochement :

- une rencontre régulière pour prendre la température des quartiers (partage des signes d'une éventuelle dépréciation en cours) ;
- associer les agents immobiliers en amont des projets pour la définition des programmes ;
- mettre en œuvre une action concertée sur un espace mutable, par exemple dans le cadre d'une impossibilité de maîtrise foncière par la ville. Cette voie a été expérimentée avec succès à La Riche. Elle suppose une relation de confiance, de la continuité dans le temps et des outils tels que les orientations d'aménagement et de programmation afin de sécuriser le projet.

Ce dialogue partagé a fait l'unanimité au sein de l'assistance, certains proposant "peu de réglementation et beaucoup de dialogue" comme gage d'un projet réussi et accepté par les riverains.

**"Le dialogue est le seul moyen d'avoir des opérations équilibrées, qui se fassent, qui soient acceptées."**

## Pour aller plus loin

Le Club Immobilier de Touraine :

<http://club-it.fr> où vous pouvez retrouver le compte-rendu des temps d'échanges passés et prendre connaissance de l'agenda.

Contact : Vincent Briand

L'AMEPI : <http://www.amepi.fr/>

Contact : Samuel Machefer

L'Agence d'Urbanisme de l'Agglomération de Tours : <http://www.atu37.org/blog/> où vous pouvez prendre connaissance des activités de l'ATU et de ses publications.

Contact : Aurélie Ravier

## Quelques réflexions autour de questions soulevées

**"Pour les jeunes, s'installer à Fondettes c'est impossible"**

Foncier trop cher, propriétés trop grandes et inabordables. Certains territoires sont devenus inaccessibles pour les ménages disposant de revenus "moyens".

La principale piste d'action envisagée : la densification. Densifier les communes périurbaines notamment, en construisant de nouvelles maisons sur les grandes parcelles et en utilisant les dents creuses. Répondre ainsi aux aspirations des habitants de maisons en limitant les coûts de mise en place de réseaux. Oui mais, comment inciter les propriétaires déjà en place à vendre une partie de leur terrain ?

De plus, les documents d'urbanisme ne facilitent pas toujours ce genre d'opérations. Les participants ont évoqué à la fois des propositions pour les pouvoirs publics locaux (droit des sols, réserve foncière, etc.) et nationaux (fiscalité).

**"Qu'est-ce que je propose à mon propriétaire dont le bien perd de la valeur ?"**

L'avenir du parc existant a fait partie des questions soulevées. Les agents immobiliers constatent une perte de valeur de beaucoup de logements "anciens" face aux standards de la production neuve. Ils observent également la démolition de logements dans certains quartiers où le prix du foncier et les possibilités de construction rendent économiquement plus rentable de démolir pour bâtir autre chose.

De leur côté, les politiques publiques, locales comme nationales, ont très longtemps et continuent encore à soutenir le neuf avec des moyens alloués sans commune mesure avec le parc existant. Certaines collectivités commencent à changer d'orientation. Il en va ainsi de l'agglomération rennaise qui après le "choc de l'offre neuve" entame un virage et recentre son action sur le parc existant. Il est probable que Tour(s)plus, dans le cadre de son prochain programme local de l'habitat (PLH) s'intéresse aussi davantage au parc existant.

Alors, quels outils proposer aux propriétaires dont le bien se détériore ? Une réorientation des aides financières nationales est suggérée afin de favoriser les rénovations thermiques, les ravalements de façades, les mises aux normes, etc. Dans le cas particulier des copropriétés, la mise en place d'une ingénierie "d'assemblage", disposant des différentes compétences requises pour le suivi global du projet, a été évoquée.

**atu.**

Agence d'Urbanisme de l'Agglomération de Tours