

LOGEMENT ET PROMOTION PRIVÉE

PORTRAIT D'UNE FILIÈRE PRÉPONDÉRANTE EN ÎLE-DE-FRANCE (2000-2020)



AVRIL 2022

2.19.016

ISBN 978 27371 2325 2



institutparisregion.fr

**L'INSTITUT
PARIS
REGION**

LOGEMENT ET PROMOTION PRIVÉE

PORTRAIT D'UNE FILIÈRE PRÉPONDÉRANTE EN ÎLE-DE-FRANCE (2000-2020)

Avril 2022

L'INSTITUT PARIS REGION

15, rue Falguière 75740 Paris cedex 15
Tél. : + 33 (1) 77 49 77 49 - Fax : + 33 (1) 77 49 76 02
www.institutparisregion.fr

Directeur général : Fouad Awada

Département Habitat et Société : Martin Omhovère, directeur de département

Étude réalisée par Emmanuel Trouillard

Cartographie réalisée par Marie Pagezy-Boissier

N° d'ordonnancement : 2.19.016

Crédit photo de couverture : Thomas MERLIN – Icade (JO 2024 – Construction du village des Athlètes)

En cas de citation du document, merci d'en mentionner la source : Auteur (nom, prénom) / Titre de l'étude / Insitut Paris Region / année

Sommaire

Sommaire	1
Introduction	3
Plan et contenu du rapport	8
1. Quelle part pour la promotion privée dans la production de logements en Ile-de-France ?	10
2. Portrait des acteurs de la promotion privée francilienne	15
3. Portrait statistique et cartographique des opérations résidentielles de la promotion privée	19
3.1 Les ventes au détail de la promotion privée en Ile-de-France depuis 2000, portées par les outils de la politique du logement	19
3.2 Evolution des grandes caractéristiques des opérations logement de la filière	21
3.3 Cartographie communale et infra-communale des ventes de la promotion privée en Ile-de-France	23
3.4 Zoom sur l'impact de la TVA réduite sur l'activité de la promotion francilienne	29
3.5 Gares en projet : un impact surtout concentré pour l'heure aux abords des extensions de lignes du métro parisien	30
4. Une augmentation historique des prix en Ile-de-France depuis 2000	35
5. Essai de typologie communale des marchés de la promotion privée francilienne	42
Conclusion	45
Annexe 1	46
Classement des 30 premiers groupes de promotion en fonction de leur production de logements sur la période 2016-2020 (région Ile-de-France et MGP)	46
Annexe 2	48
Ventes au détail de logements de la promotion privée à l'échelle de la Métropole du Grand Paris.	48
Annexe 3	49
Classement des 30 premières communes franciliennes en fonction de leurs ventes au détail de logements de la promotion privée (périodes 2011-2015 et 2016-2020)	49

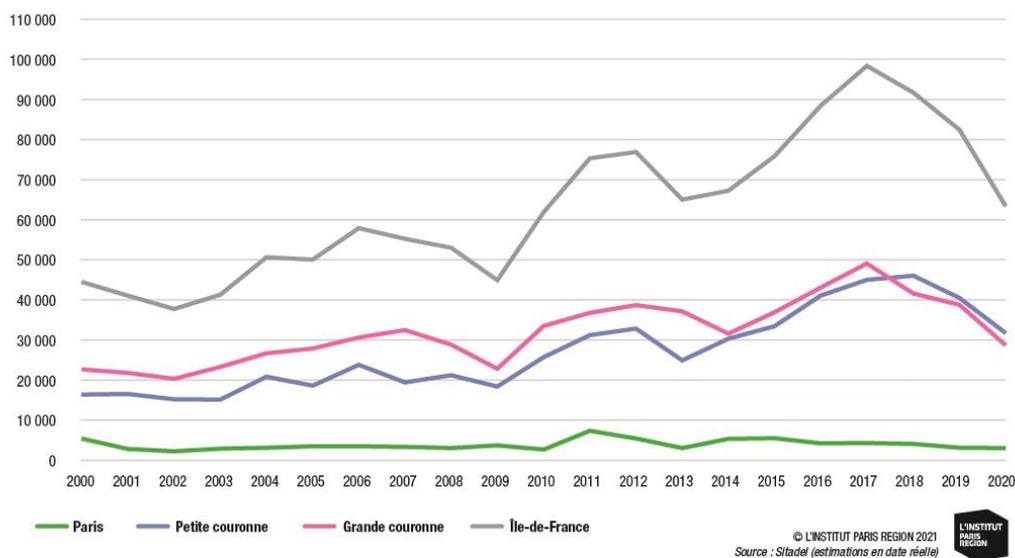
Introduction

La crise sanitaire ouverte début 2020 (mise en place du 1^{er} confinement à la mi-mars 2020) a eu logiquement un impact marqué sur l'activité résidentielle de la promotion privée en Ile-de-France : les mesures de confinement et les restrictions de circulation associées ont tout d'abord *de facto* empêché les visites immobilières pendant une très grande partie de l'année 2020, celles-ci n'ayant été officiellement autorisées de nouveau que fin novembre 2020¹. Il est clair que le développement d'outils de visites virtuelles ou de prévisualisation 3D (une majorité des logements de la promotion privée sont achetés en VEFA², c'est-à-dire sur plans) n'aura pas su compenser le nombre de transactions annulées ou tout simplement repoussées à plus tard dans ce contexte bien particulier.

Par ailleurs, la plupart des entreprises (dont les promoteurs privés) et des services administratifs (dont ceux des communes) ayant été plus ou moins désorganisés dans leur fonctionnement (délais de mise en place du télétravail et de nouvelles procédures adaptées à la situation, fonctionnement en mode « dégradé », etc.), lancer de nouveaux projets immobiliers et obtenir les autorisations administratives nécessaires a été, là encore, rendu très difficile une bonne partie de l'année 2020. Et la délivrance des permis de construire a été d'autant plus contrariée que la crise du Covid 19 a eu lieu une année d'élections municipales, entraînant même un report exceptionnel du second tour des élections (premier tour le 15 mars, juste avant le premier confinement, et second tour seulement le 28 juin 2020, soit plus de 3 mois plus tard). Les élections municipales étant connues des promoteurs privés pour ne pas être des périodes favorables pour obtenir des permis de construire et lancer de nouveaux projets d'envergure (effet d'attente pré-électorale pour les équipes municipales sortantes, puis délais post-électorales liés à la mise en place des nouvelles équipes municipales, en particulier en cas d'alternance), la crise sanitaire a pu certainement jouer à cet égard un effet multiplicateur.

Ainsi, le nombre estimé de logements autorisés en Ile-de-France est passé de 82 400 à 63 400 entre 2019 et 2020 (-23%, avec des baisses comparables pour la petite et la grande couronne avec respectivement -22% et -26%). Mais il est aussi à noter que cette année 2020 de crise sanitaire est en fait venue prolonger une tendance à la baisse entamée dès 2018, après un point haut historique en matière de logements autorisés atteint en 2017 (98 400 logements autorisés) (cf. graphique *infra*).

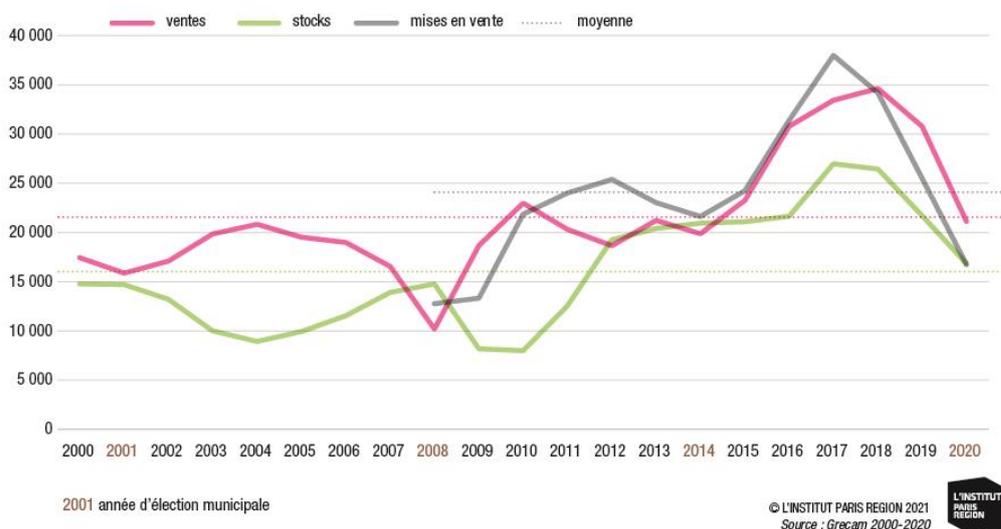
Évolution du nombre de logements autorisés en Île-de-France (2000-2020)



1. <https://edito.seloger.com/actualites/france/confinement-vers-une-reprise-visites-immobilieres-1er-decembre-article-40309.html>
2. Vente en l'Etat Futur d'Achèvement

Les différents indicateurs d'activité de la promotion privée les plus sensibles à la conjoncture (notamment les ventes et mises en vente) connaissent également une baisse marquée en 2020 (-34% pour les mises en ventes, -31% pour les ventes), mais qui vient là encore prolonger un retournement amorcé dès 2018-2019 avec un point haut atteint pour les mises en ventes en 2017 (quasiment 38 000 mises en vente, de façon concordante avec la dynamique des permis de construire vue plus haut) et pour les ventes en 2018 (34 600 réservations) (cf. graphique *infra*).

Indicateurs de l'activité de la promotion privée en Île-de-France (2000-2020)



L'année 2020 a donc effectivement correspondu à une nette baisse de l'activité de la promotion privée en Ile-de-France (prévisible étant donné les circonstances pour le moins exceptionnelles). Cette baisse semble d'autant plus brutale qu'elle vient refermer une seconde moitié de la décennie 2010 qui aura été particulièrement faste pour le secteur, avec des niveaux annuels de ventes et de mises en vente qui n'avaient plus été observés depuis la fin des années 1970 en Ile-de-France³. Cette contraction de l'activité résidentielle de la promotion privée en Ile-de-France doit donc être recontextualisée sur un temps plus long pour bien en apprécier la véritable ampleur et en estimer l'éventuel impact à long terme. Ainsi, si l'on considère les indicateurs d'activité de l'année 2020 au regard de l'activité observée du secteur sur ces deux dernières décennies (2000-2020), on constate que ces derniers sont *grosso modo* revenus, à l'occasion de la crise sanitaire, à leurs niveaux moyens de la période, soit ceux qu'on observait encore au début des années 2010⁴.

La situation est donc détériorée, et appelle à être surveillée, mais elle ne peut pas encore à ce stade être considérée comme catastrophique, au sens où elle constituerait une menace d'effondrement structurel pour le secteur, comme ce qui a pu être observé lors de la grave crise immobilière du début des années 1990 ou plus récemment au cours de la crise des *subprimes* : la première crise avait vu les ventes du secteur chuter à un point bas de moins de 11 000 ventes en Ile-de-France, entraînant dans son sillage la disparition de nombreuses entreprises de promotion privée ; la seconde fut une crise immobilière à l'origine née aux Etats-Unis, dont les conséquences financières se sont propagées jusqu'en France, entraînant en 2008 une crise des financements bancaires et par conséquent une quasi-paralysie du secteur de la promotion privée, avec seulement 10 000 logements environ vendus au détail cette année-là dans la région francilienne.

3. Pour une perspective historique plus large, cf. Emmanuel Trouillard (2014), « La Production de logements neufs par la promotion privée en Ile-de-France (1984-2012) : marchés immobiliers et stratégies de localisation », Thèse de géographie (Univ. Paris 7) : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01101951>

4. Seuls les mises en vente semblent présenter une chute plus brutale, bien en-deçà de la moyenne. Toutefois, contrairement aux autres indicateurs, les mises en vente ne nous sont connues via la base Greacam que sur la période 2008-2020, ce qui tend mécaniquement à tirer la moyenne vers le haut par rapport aux autres indicateurs.

Les chiffres de vente de 2020 sont restés deux fois supérieurs à ce qui a pu être observé lors de ces précédentes crises. Et si les mises en vente se sont davantage effondrées encore, en particulier relativement à leur point haut atteint en 2017 – sous les effets cumulés de la crise sanitaire, des blocages administratifs et du contexte pré-électoral –, il faut également prendre en considération le fait que les stocks de logements du secteur avaient eux aussi atteints un point haut historique en 2017-2018 avec plus de 25 000 logements disponibles à la vente, et que, malgré le recul des mises en vente, ces stocks restent en 2020, avec environ 16 000 logements disponibles, à un niveau élevé au regard de la tendance de ces 20 dernières années.

Il est toutefois difficile de se satisfaire de la situation et des niveaux de production actuels dans le contexte de crise structurelle du logement que connaît la métropole francilienne. La loi Grand Paris de 2010⁵ est ainsi venue fixer un objectif politique ambitieux de 70 000 logements neufs à produire par an en Ile-de-France, objectif repris ensuite par le SDRIF⁶ et le SRHH⁷. Il faudra un « choc d'offre » maintenu sur plusieurs années, voire plus d'une décennie⁸, et une politique d'aménagement favorisant toujours plus le polycentrisme et la déconcentration des emplois au sein de la région pour espérer peser positivement et structurellement sur la tension que connaît le marché immobilier francilien, en particulier dans sa zone centrale correspondant au périmètre de la Métropole du Grand Paris (MGP).

Peut-on dès lors s'attendre à un rebond du secteur de la promotion privée dans le court terme, qui viendrait en partie effacer les conséquences de la crise sanitaire, à l'instar de ce qui a été observé à la suite de la crise financière de 2008 ? Dans les deux cas, il s'agit de crises dont l'origine est exogène au secteur immobilier français en lui-même, *a contrario* de la crise immobilière du début des années 1990 qui correspondait bien à l'éclatement d'une bulle immobilière et déboucha sur la dernière correction majeure des prix immobiliers observée à ce jour en Ile-de-France. A l'inverse, la crise de 2008 et la crise actuelle (jusqu'ici), malgré un blocage de la construction et des transactions, n'ont pas eu d'impact véritablement durable (pour la crise de 2008), ni même notable (pour la crise actuelle) sur le niveau des prix immobiliers⁹. Par ailleurs, les premières données disponibles pour 2021 semblent montrer une certaine tendance à la reprise avec une progression de 10% des logements autorisés entre 2020 et 2021 à la fin août (en cumul sur 12 mois).

Autres facteurs qui peuvent sans doute inspirer un certain optimisme, les activités de la promotion privée sont aujourd'hui plus diversifiées sur tous les plans que dans les années 1990, que ce soit en termes de produits (diversification dans l'immobilier tertiaire ou commercial, mais également au sein du résidentiel lui-même avec le développement des différentes résidences avec services¹⁰ ou encore de nouveaux débouchés comme la VEFA HLM¹¹), qu'en termes socio-géographiques : d'une promotion privée des années 1980-90 essentiellement focalisée sur les Villes nouvelles franciliennes et les marchés valorisés de Paris et des Hauts-de-Seine, nous sommes peu à peu passés à une production beaucoup mieux répartie en cœur d'agglomération, notamment avec le développement d'une offre plus abordable des promoteurs en Seine-Saint-Denis et dans le Val-de-Marne ; la mise en place de dispositifs comme la « TVA ANRU » dans le courant des années 2000 a également encouragé l'arrivée des promoteurs privés sur de nouveaux marchés autrefois délaissés dans ou à proximité immédiate des QPV¹² franciliens¹³.

5. Loi n°2010-597 du 3 juin 2010 relative au Grand Paris (Article 1^{er})

6. Schéma Directeur de la Région Ile-de-France (approuvé par décret le 27 décembre 2013)

7. Schéma Régional de l'Habitat et de l'Hébergement (adopté le 20 décembre 2017 par arrêté de Préfet de région)

8. <https://www.institutparisregion.fr/societe-et-habitat/habitat-et-logement/chroniques-de-la-reforme-du-logement/mythes-et-realites-du-choc-doffre-sur-la-relance-du-logement/>

9. Selon les chiffres d'évolution des prix immobiliers fournis par les notaires d'Ile-de-France : <https://paris.notaires.fr/fr/carte-des-prix>

10. Cf. Emmanuel Trouillard, « L'ancrage territorial des résidences avec services privées en Ile-de-France : une géographie d'actifs immobiliers financiarisés ? », *L'Espace géographique*, 2014/2 (Tome 43), pp.97-114 : <https://www.cairn.info/revue-espace-geographique-2014-2-page-97.htm>

11. Cf. Matthieu Gimat et Julie Pollard, « Un tournant discret : la production de logements sociaux par les promoteurs immobiliers », *Géographie, Economie, Société*, 2016/2 (Vol.18), pp.257-282 : <https://www.cairn.info/revue-geographie-economie-societe-2016-2-page-257.htm>

12. QPV : Quartiers Prioritaires de la Politique de la Ville

13. Cf. *infra* partie 3.4 de ce rapport pour un focus sur la production de logements neufs relevant spécifiquement du dispositif de la TVA réduite ANRU. Cf. également : Emmanuel Trouillard, Thomas Merlin, « TVA réduite et promotion privée : l'impact sur la construction de logements », Note rapide de l'Institut Paris Region n°763 :

<https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/tva-reduite-et-promotion-privée-l'impact-sur-la-construction-de-logements/>

La capacité de résilience de la promotion privée francilienne nous semble donc aujourd'hui beaucoup plus importante qu'elle a pu l'être par le passé, sachant également que le gouvernement vient d'annoncer la prolongation du PTZ et du dispositif d'investissement locatif Pinel (avec peut-être quelques aménagements) jusqu'à respectivement 2023 et 2024¹⁴, en arguant notamment du besoin de soutenir le secteur dans le contexte actuel. La reprise attendue pourrait toutefois être entachée par plusieurs facteurs : la reprise économique faisant suite à la levée des principales restrictions sanitaires (de déplacement, professionnelles) entraîne au niveau mondial une forte hausse du prix des matières premières qui viendra renchérir au moins sur le court-moyen terme les coûts de construction (à cela s'ajoutant l'entrée en vigueur de la Réglementation Thermique 2020 pour tous les bâtiments neufs au 1^{er} janvier 2022). De même, difficile d'estimer à l'heure actuelle ce que pourra être l'impact concret d'une inflation et de taux d'intérêt annoncés à la hausse après des années d'inflation quasi-nulle et de taux d'intérêt historiquement bas. Plus fondamentalement, la hausse de la construction de logements neufs par la promotion privée ne pourra pas avoir lieu sans une hausse concomitante des permis de construire accordés aux promoteurs.

Peut-on toutefois identifier dès à présent de probables conséquences sur le long terme de cette crise sanitaire ?

Le premier confinement et sa quasi- « assignation à résidence » a exacerbé les inégalités ressenties par les ménages en matière de conditions de logement, en particulier au cœur des métropoles. Alors que beaucoup de ménages urbains firent le choix, lorsqu'ils en avaient l'opportunité et les moyens, de se réfugier dans des logements offrant plus d'espace et d'agrément (souvent des maisons individuelles avec jardin), bien d'autres durent composer pendant cette période avec leur résidence principale, celle-ci pouvant se révéler, au vu des circonstances très particulières, soudainement bien étroite et pauvre en ouvertures sur l'extérieur. Par la grâce d'un télétravail plus ou moins improvisé, beaucoup de logements se muèrent également en espaces de travail, sans être véritablement adaptés à ce nouvel usage. Au-delà d'un désamour pour les trop petites surfaces et d'un appétit encore aiguisé pour les balcons et pour les espaces-verts de proximité (privatifs ou non), la crise sanitaire a donc entraîné par la force des choses une nouvelle prise de conscience de la « valeur-logement » pour les ménages. Cela pourrait venir catalyser chez un certain nombre d'entre eux des envies nouvelles, ou jusque-là refoulées, de déménagement, de « campagne », de « nature », voire pour les plus aisés, de double-résidences. De nombreux médias et entreprises spécialisées dans les annonces et transactions immobilières ont ainsi cru déceler des signes avant-coureurs de telles tendances urbaines centrifuges. Il faudra cependant attendre quelques années pour en avoir confirmation (ou non) sur un plan statistique et pour juger de la permanence de ces mutations dans un contexte post-crise – sachant qu'il y a toujours, en matière de mobilité résidentielle, des écarts et effets de décalage importants entre intentions exprimées par les ménages à un instant t et véritables passages à l'acte¹⁵.

Plus largement, la crise a aussi permis la résurgence de discours anti-métropolitains et anti-densification, parfois très virulents (cf. tous les discours autour de « l'exode urbain »). Alors que le ZAN¹⁶ est appelé à devenir un maître-mot de l'urbanisme francilien, avec ce que cela implique en termes de sobriété et d'optimisation foncière des opérations, il va falloir trouver pour les promoteurs, les aménageurs et les élus, les clés d'une « densification qualitative » qui n'aura peut-être jamais été considérée comme aussi contradictoire dans ses termes par une part importante des Français. Notamment, les discussions des promoteurs privés avec les communes autour de la question de la typologie des opérations et des surfaces allouées à chaque logement, mais aussi de la qualité des parties communes et des éventuels espaces-verts, voire des modes de production et de la nature des matériaux utilisés, sont certainement amenées à être de plus en plus déterminantes dans la définition et la validation des projets¹⁷.

14. <https://www.banquedesterritoires.fr/le-gouvernement-annonce-la-prolongation-du-ptz-et-du-pinel-jusqu'en-2023-et-2024>

15. Cf à ce sujet : « Conditions de vie et aspirations des Franciliens en 2021 », Rapport de l'enquête annuelle de l'Institut Paris Region : <https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/conditions-de-vie-et-aspirations-des-franciliens-en-2021/>

16. Objectif Zéro Artificialisation Nette, porté notamment par la récente loi « Climat et résilience » du 22 août 2021.

17. Sur les relations maires-promoteurs, cf. <https://www.institutparisregion.fr/societe-et-habitat/habitat-et-logement/quand-maires-et-promoteurs-negocient-la-production-de-logements-et-inventent-un-modele/>

L'essor du télétravail et ses conséquences pratiques pourrait également entraîner, au-delà de la crise sanitaire, une contraction de la demande pour des surfaces de bureau, l'immobilier tertiaire restant jusqu'ici le support d'investissement privilégié des investisseurs institutionnels privés (IIP). Dans un tel contexte, la qualité de « valeur-refuge » du secteur logement ne devrait donc pas non plus échapper à ces acteurs, et la crise pourrait certainement accélérer leur réinvestissement dans un secteur résidentiel qu'ils avaient largement délaissé depuis les années 1990 (retour annoncé depuis quelques années déjà)¹⁸. Si le logement n'est certainement pas appelé à dominer leur portefeuille d'investissement, il pourrait constituer une diversification bienvenue dans un contexte de crise de logement, et donc de tension du côté de la demande, de hausse soutenue des prix immobiliers et loyers dans les zones centrales des agglomérations, ainsi que d'émergence de nouveaux produits d'investissement tels que le LLI¹⁹. Tous ces éléments pourraient entraîner une demande supplémentaire absolument non-négligeable pour les promoteurs-privés à travers des « ventes en bloc » d'immeubles. En effet, les IIP et/ou leurs véhicules d'investissement (REIT, SIIC, SCPI, etc.)²⁰ sont avant tout à la recherche d'immeubles entiers pour leurs investissements résidentiels, produits désormais difficiles à trouver sur le marché de l'ancien francilien, largement dominé aujourd'hui par le régime de la copropriété.

Plus que jamais, la promotion privée est donc amenée dans les années à venir à jouer un rôle crucial dans la production de logements neufs en Ile-de-France. Grâce à un ensemble de recherches récentes, la nature, le fonctionnement de ces acteurs et leur rôle dans la production urbaine est aujourd'hui mieux connu et appréhendé²¹. Toutefois, d'un point de vue géographique, l'activité de ces acteurs demeurerait toujours difficile à appréhender jusqu'à très récemment à une échelle fine. La mise en ligne en 2021 de l'application en libre accès « Cartoviz Logement » par l'Institut Paris Region entendait constituer une première réponse à ce manque en proposant des données détaillées sur l'activité logement de la filière, y compris à l'échelon infra-communal²². Ce rapport, réalisé suite à une impulsion de la Métropole du Grand Paris (MGP), apporte une deuxième pierre à l'édifice en proposant des données encore plus complètes et détaillées, qui n'étaient à notre connaissance pas disponibles jusqu'à présent pour la décennie 2010²³.

18. Cf. Emmanuel Trouillard et al., « L'Investissement privé dans le parc locatif : des expériences internationales inspirantes », Note rapide de l'Institut Paris Region n°871 :

<https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/linvestissement-privé-dans-le-parc-locatif-des-experiences-internationales-inspirantes/>

19. Cf. Hélène Joinet et Philippe Pauquet, 2019, « Le Logement locatif intermédiaire s'installe dans le paysage francilien », Note rapide de l'Institut Paris Region n°803 :

<https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/le-logement-locatif-intermediaire-sinstalle-dans-le-paysage-francilien/>

20. REIT : Real-Estate Investment Trust, SIIC : Société d'Investissement Immobilier Cotée, SCPI : Société Civile de Placement Immobilier.
21. Pour une synthèse des recherches récentes sur le sujet, cf. en particulier : Julie Pollard, 2018, *L'Etat, le promoteur et le maire. La fabrication des politiques du logement*, Presses de Sciences Po, 216 p.

22. https://cartoviz.institutparisregion.fr/?id_appli=logement

23. Ce travail s'inscrit ainsi dans la continuité de la thèse de géographie que nous avons consacré au sujet en 2014, mais dont les données exploitées s'arrêtaient à 2012 : Emmanuel Trouillard, décembre 2014, « La production de logements neufs par la promotion privée en Ile-de-France (1984-2012) : marchés immobiliers et stratégies de localisation. », Thèse de doctorat de l'Univ. Paris 7 (sous la direction de Catherine Rhein). Disponible en ligne : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01101951>

Plan et contenu du rapport

1. Nous revenons dans un premier temps sur le poids qu'a représenté ces dernières années la promotion privée dans la production totale de logements neufs en Ile-de-France ; nous verrons notamment que la filière a joué un rôle majeur dans le pic historique de construction de la seconde moitié des années 2010.

2. Nous proposons ensuite un rapide portrait des (très divers) acteurs qui ont été actifs ces dernières années en Ile-de-France. Comme nous avons déjà pu le montrer précédemment, la profession reste divisée entre quelques (très) grands promoteurs, dont les noms sont bien souvent connus du grand public, et toute une galaxie d'acteurs de tailles diverses ; pour beaucoup de « promoteurs » franciliens, leur contribution à la production de logements neufs se limitera même finalement en tout et pour tout à une seule opération.

3. Nous examinons ensuite les grandes tendances de la production de logements neufs par la filière en Ile-de-France sur la période récente. Nous revenons sur les cycles qu'a connu l'activité des promoteurs depuis 2000, en soulignant au passage l'importance qu'ont pris certains outils de la politique du logement (investissement locatif, TVA réduite) dans l'activité de la filière (3.1). Nous soulignons ensuite quelques grandes caractéristiques et évolutions des opérations promoteur, notamment la taille croissante des opérations en collectif et la part de plus en plus marginale de l'individuel groupé en Ile-de-France (3.2). Enfin, nous revenons précisément sur les localisations des opérations logements de la filière au cours de la décennie écoulée. Nous verrons en particulier que le poids de la Petite couronne (et de la MGP) tend encore à se renforcer (3.3).

Nous achevons cette partie centrale du rapport par deux focus spécifiques : l'un sur l'impact grandissant de la TVA réduite « ANRU » sur les activités de la filière en Ile-de-France (3.4) ; et un autre où nous nous interrogeons sur la possibilité de mettre en évidence dès à présent un impact des futurs quartiers de gare franciliens sur les choix de localisation de la promotion privée (3.5).

4. L'Ile-de-France a également connu, ces deux dernières décennies, une hausse historique de ses prix immobiliers, et la production neuve promoteur ne fait, en la matière, absolument pas exception. Il demeure toutefois d'importantes disparités régionales en termes de valorisation immobilière, qui se sont largement renforcées sur la période.

5. Enfin, en conclusion de ce rapport, nous proposerons, en croisant des indicateurs de production et de prix, un essai de typologie communale des différents marchés résidentiels de la promotion privée en Ile-de-France.

Présentation des données mobilisées dans ce rapport

Nos résultats s'appuient principalement sur deux bases :

Les données Sitadel open-data (produites par le SDES²⁴) fournissent des informations relatives aux permis de construire attribués par les communes, ainsi que sur les déclarations préalables transmises par les différents maîtres d'ouvrage. Le fichier-détail de la base Sitadel logement²⁵, parmi ses variables bien renseignées et exploitables, fournit entre autres des informations sur le type de logements produits (collectif, individuel, résidence), sur le nombre total de logements autorisés, mais également sur la nature du demandeur (particulier, promoteurs, bailleur social, collectivité, etc.), ce qui permet en particulier d'estimer la part de chaque catégorie dans le total des logements autorisés. Les différentes demandes d'autorisation d'urbanisme sont géolocalisées à la parcelle. Les données disponibles remontent jusqu'à 2013.

La base GRECAM logement, produite par la société privée du même nom²⁶, est, sur le même modèle par exemple que la base CAPEM de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI), une base qui recense et assure le suivi de commercialisation des opérations de logements de la promotion privée mises en vente au détail auprès des particuliers (hors ventes en bloc et hors résidences avec services) en Ile-de-France. La base se veut exhaustive pour toutes opérations de plus de 10 logements (soit la grande majorité des opérations promoteur), bien que fournissant également, dans les faits, des données pour des opérations de taille inférieure. L'Institut Paris Region se porte acquéreur de ces données depuis le milieu des années 1980 et a géolocalisé à l'adresse l'ensemble des opérations recensées à partir de 2006. Les données GRECAM sont rendues disponibles à un rythme semestriel (données arrêtées à mars et septembre de chaque année, mais assimilées ici – pour plus de lisibilité et de simplicité dans la présentation des résultats statistiques – respectivement au second et premier semestre de chaque année). Afin de maximiser les chances que les données de commercialisation analysées correspondent bien in fine à des opérations sorties de terre, les analyses (sauf mention contraire) portent uniquement sur les opérations de la promotion privée en fin de commercialisation, c'est-à-dire dont l'intégralité des logements ont bien été vendus. Outre des informations sur le type (individuel, collectif), le nombre et la typologie (studio, T2, T3, etc.) des logements mis en vente, le prix moyen de commercialisation de l'opération, la base GRECAM a aussi pour intérêt de fournir des éléments d'identification du groupe de promotion derrière chaque opération, permettant de distinguer les promoteurs selon leur ancienneté et leur volume de production.

24. Service de la donnée et des études statistiques, rattaché au Commissariat général au développement durable (CGDD), au sein du ministère de la Transition écologique.

25. https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/sites/default/files/2021-06/note_presentation_open%20data_sitadel_1erjuin2021.pdf

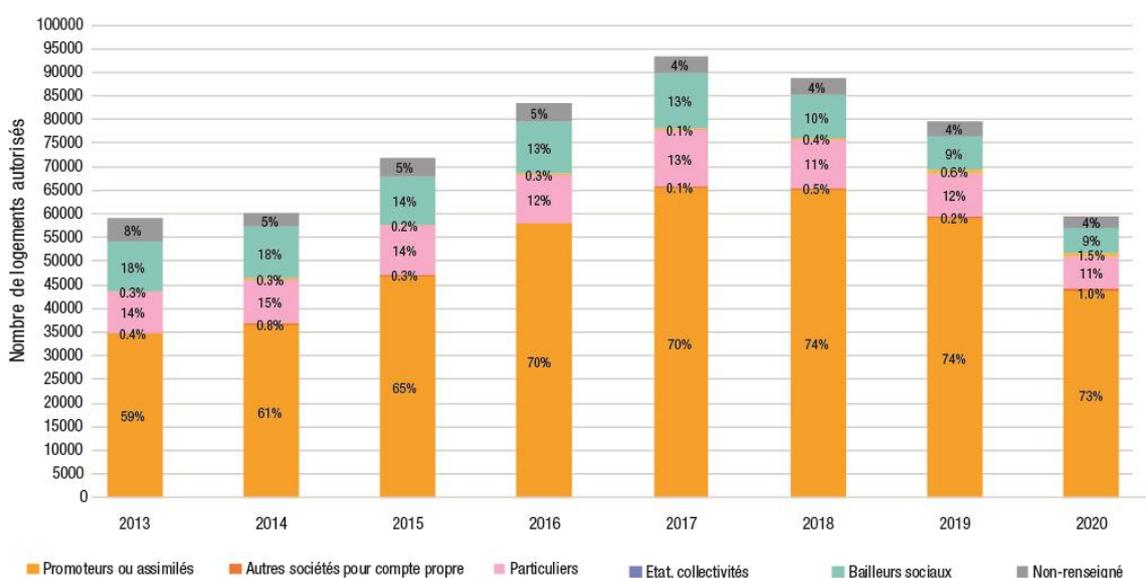
26. <https://www.grecam.com/>

1. Quelle part pour la promotion privée dans la production de logements en Ile-de-France ?

Les données Sitadel disponibles en open-data sur les logements autorisés²⁷ permettent de distinguer les demandes de permis selon le type de maître d'ouvrage (cf. graphiques *infra*), et donc d'isoler les permis dus à des promoteurs ou apparentés²⁸. La promotion privée ainsi définie a représenté sur la période 2013-2021 quasiment 69% du total de logements autorisés en Ile-de-France (71% pour le territoire de la MGP)²⁹. En outre, la part de la promotion privée a largement cru au cours de la période, partant de 59% des logements franciliens autorisés en 2013 pour atteindre un pic de 74% en 2018-2019 (celui-ci atteignant quasiment 80% pour la MGP sur la période 2018-2020)³⁰.

Cette part croissante de la promotion privée est notamment la résultante d'une baisse continue, sur la période, de la part des permis autorisés à destination des bailleurs sociaux, tout du moins en maîtrise d'ouvrage directe – sachant que la période a par ailleurs correspondu à un développement de la pratique de la VEFA HLM : en 2020, plus de 7 100 logements sociaux (soit 41% de la production sociale totale) ont été produits dans ce cadre en Ile-de-France, contre seulement 3 100 environ en 2013 (pour 15% du total) ; pour la MGP, les chiffres sont respectivement de 3 000 et 1 800 logements sociaux produits en VEHA HLM en 2020 (30% de la production sociale totale) et 2013 (13% du total)³¹. Finalement, on constate que le pic de logements autorisés de la période 2016-2018 a avant tout été la résultante d'une très forte croissance de l'activité de la promotion privée : le nombre de logements autorisés de la filière promoteur a ainsi été quasiment multiplié par deux entre 2013 (34 800 logements autorisés) et 2017 (65 600). Les variations constatées pour les bailleurs sociaux n'ont pas du tout été de même ampleur.

Logements autorisés selon le type de maître d'ouvrage en Île-de-France (2013-2020)



© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
 Source : Sitadel, open-data
 (données disponibles à fin septembre 2021)

27. Notre analyse porte ici sur l'ensemble des logements « autorisés », et non uniquement sur les logements « commencés », dans la mesure où l'information relative aux Déclarations d'Ouverture de Chantier (DOC) n'est pas fiable dans la base de données Sitadel open-data.

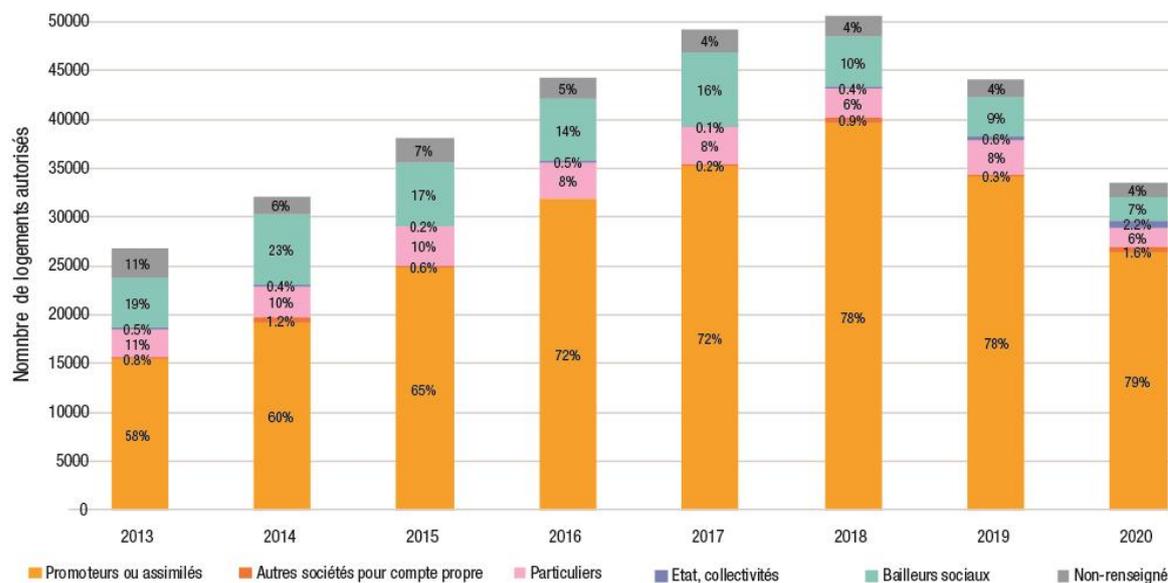
28. La catégorie inclut les « Promoteurs (SAI) », les « Promoteurs reconnus comme tels », « SCI ou autres supports de programmes de construction » (autres que SCI de particuliers) et « Autres professionnels de la construction ».

29. Ces chiffres, déjà élevés en soi, peuvent en outre être un peu sous-estimés dans la mesure où une part non-négligeable des logements autorisés (entre 3 et 9% selon les années) n'ont pas de maître d'ouvrage renseigné.

30. Les données pour 2021 ne sont pas encore, à l'heure où nous écrivons ces lignes, complètes et stabilisées. Pour cette raison, nous ne les faisons pas figurer sur le graphique p.9.

31. Source : base RPLS (Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux) au 1er janvier 2021.

Logements autorisés selon le type de maître d'ouvrage au sein de la MGP (2013-2020)



© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
 Source : Sitadel, open-data
 (données disponibles à fin septembre 2021)

En Ile-de-France, entre 2016 et 2020, le nombre de logements autorisés suite à une demande de promoteur ou assimilé s'est élevé à un peu moins de 292 000 (dont plus de 167 000 pour la seule MGP), soit environ 58 300 logements/an (33 500 logements/an pour la MGP). Parmi les opérations autorisées de la filière promoteur, celles de moins de 10 logements représentent seulement 2,8% du total des logements autorisés ; à l'extrême inverse, les opérations de plus de 50 logements pèsent pour 77% dans le total (resp. 2,3% et 78% pour la MGP).

Dans cette production de la filière promoteur, les résidences avec services³² ont représenté un total d'environ 32 700 logements au maximum, soit un peu plus de 6500 logements/an (21 600 pour la MGP pour un peu plus de 4 300 logements/an)³³ ; cela représente 11,2% de l'ensemble de l'activité assimilée promoteur en Ile-de-France (environ 13% pour la MGP), et donc une part non-négligeable aujourd'hui de l'activité de la filière³⁴. Les données Sitadel permettent également de distinguer les opérations selon leur « nature », en permettant de distinguer notamment les opérations issues de « travaux sur construction existante », qui représentent environ 25 300 logements sur la période en Ile-de-France (dont 15 800 environ pour la MGP), soit environ 8,5% de l'ensemble des logements produits (9,4% pour la MGP).

À titre de comparaison, sur la même période 2016-2020 en Ile-de-France, la Fédération des Promoteurs Immobiliers d'Ile-de-France (FPI) dénombre, à travers sa base CAPEM de commercialisation³⁵, plus de 187 000 logements mis sur le marché par la filière (environ 126 000 logements mis en vente au détail, auxquels il faut rajouter quasiment 62 000 ventes en bloc – soit quasiment 30% du total – à des investisseurs institutionnels, bailleurs sociaux, etc.).

32. Dans la base Sitadel, la catégorie « résidence avec services » recouvre notamment les résidences pour personnes âgées, les résidences étudiantes, les résidences de tourisme, ainsi que, sur un versant plus social, les résidences hôtelières à vocation sociale, les résidences sociales, les résidences pour handicapée, etc.

33. Certains permis sont catalogués comme « mixtes » lorsqu'il y a davantage de logements en résidence que de logements ordinaires, sans qu'il soit possible de connaître le nombre de logements correspondant à chaque catégorie. Dans ce cas précis, nous incluons l'opération parmi les résidences avec service. Le chiffre avancé est donc un peu surestimé.

34. Voir aussi à ce sujet : Trouillard Emmanuel, « L'ancrage territorial des « résidences avec services » privées en Île-de-France : une géographie d'actifs immobiliers financiarisés ? », *L'Espace géographique*, 2014/2 (Tome 43), p. 97-114. En ligne :

35. Source : Observatoire de l'immobilier de la FPI, « Les chiffres du logement neuf » (rapports trimestriels et bilans annuels). Chiffres fournis par le CAPEM pour l'Ile-de-France.

Ces chiffres pourraient toutefois être en partie sous-estimés et les mises en vente totales dépasser *in fine* les 200 000 mises en vente sur la période, sachant que le périmètre des données publiées par le CAPEM n'a a priori pas été stable au cours de la période, en particulier concernant la prise en compte des logements en résidences avec services.³⁶

Reste tout de même un écart conséquent par rapport aux 292 000 logements identifiés plus haut via Sitadel, écart qui s'explique de différentes manières :

- Les deux bases ne portent pas exactement sur le même champ : la base Sitadel porte sur les logements autorisés d'un point de vue administratif, la base Capem sur les logements réservés auprès des promoteurs ; outre que des logements autorisés peuvent potentiellement ne jamais être mis en vente et achetés (et par extension ne jamais déboucher sur des logements réellement « commencés », c'est-à-dire mis en chantier), autorisations et commercialisations des logements ne correspondent pas exactement aux mêmes temporalités, la pré-commercialisation débutant postérieurement à l'obtention du permis de construire ;
- Se pose aussi la question des contours de la « promotion privée », c'est-à-dire la question des acteurs et opérations que l'on inclut dans le périmètre de chaque base : la définition retenue dans Sitadel est particulièrement large puisqu'elle inclut toutes les sociétés privées à but lucratif qui produisent des logements en tant que maître d'ouvrage, mais qui n'interviennent pas pour leur compte propre (autrement dit qui produisent des logements pour les vendre), quelle que soit la taille de l'opération en termes de logement. Le périmètre retenu pour la base Capem est a priori plus restreint, ne prenant pas en compte certains types d'acteurs ou catégories d'opérations (opérations de très petite taille, opérations en réhabilitation lourde, marchands de bien, etc.) ;
- Enfin, dans les bases de commercialisation, la remontée de l'information est *a priori* plus difficile pour certaines opérations, en particulier les logements vendus en bloc, dont les volumes sont alors sous-estimés. Or, ce pan de l'activité des promoteurs est actuellement en nette croissance suite à un nouvel attrait des institutionnels pour le secteur (que ce soit pour du logement locatif intermédiaire³⁷ ou « à loyers de marché »). Cela s'ajoute au développement ces dernières années de la production à destination du secteur social (VEFA HLM³⁸, développement à venir de l'accession sociale à travers le BRS et l'activité des OFS³⁹, etc.) ; mais contrairement aux ventes en blocs à investisseurs privés, la production de logements locatifs sociaux issus de VEFA est bien plus précisément connue à ce jour, en particulier à travers la base RPLS sur le parc HLM existant, et aurait représenté quasiment 33 000 nouveaux logements sur la période 2016-2020 (40% de la production sociale neuve à visées locatives en Ile-de-France).

Des acteurs largement dominants au sein de l'agglomération parisienne (hors Paris intra-muros)

Constituée aujourd'hui quasi-exclusivement de logements collectifs (comme nous le verrons plus loin⁴⁰), la production des promoteurs privés se concentre logiquement avant tout au sein de l'agglomération parisienne qui a accueilli, sur la période 2016-2020, 92% des logements autorisés en Ile-de-France à la demande de ce type d'acteurs. Au cœur de l'agglomération, la MGP pèse quant à elle pour 57% du total des logements autorisés de la filière. Au niveau départemental, la Seine-Saint-Denis et les Hauts-de-Seine se détachent particulièrement avec respectivement 22% et 19% de l'ensemble des logements autorisés pour la promotion privée sur la période. A l'extrême inverse, Paris n'en a accueilli dans le même temps que 2%. Les autres départements franciliens oscillent quant à eux entre 10 et 13% du total des logements autorisés de la promotion privée.

36. Les chiffres fournis par la FPI excluent explicitement depuis 2018 la production en résidences avec services privées (production qui a potentiellement pu être comptabilisée auparavant parmi les logements vendus « en bloc »). En prenant comme évaluation approximative de cette production spécifique pour les années manquantes entre 2018 et 2020 le chiffre fourni plus haut via la base Sitadel de 6 500 logements en résidence par an, les logements mis en vente pourraient donc monter en théorie jusqu'à 207 000 sur la période.

37. Cf. Hélène Joinet et Philippe Pauquet, 2019, *Ibid.*

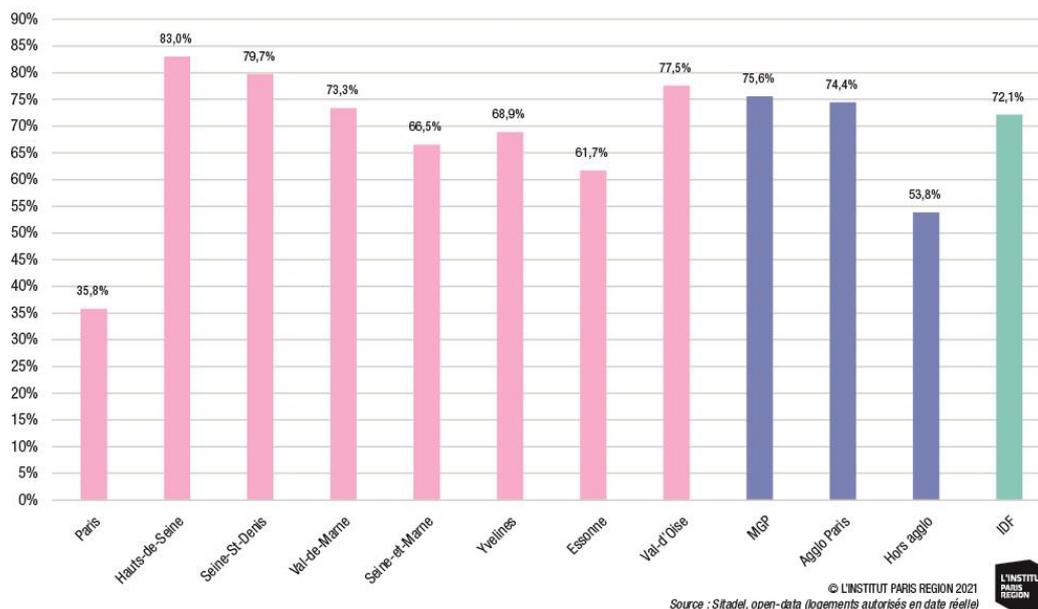
38. Cf. Matthieu Gimat et Julie Pollard, 2016, *Ibid.*

39. BRS : Bail Réel Solidaire ; OFS : Office Foncier Solidaire. Ces nouveaux outils permettent de « dissocier le foncier du bâti » et de proposer à la vente des logements neufs à des prix largement inférieurs aux prix du marché, sous certaines conditions pour l'acheteur (conditions de revenus, clauses anti-spéculatives, etc.).

40. Cf. *infra* partie 3.2 de ce rapport.

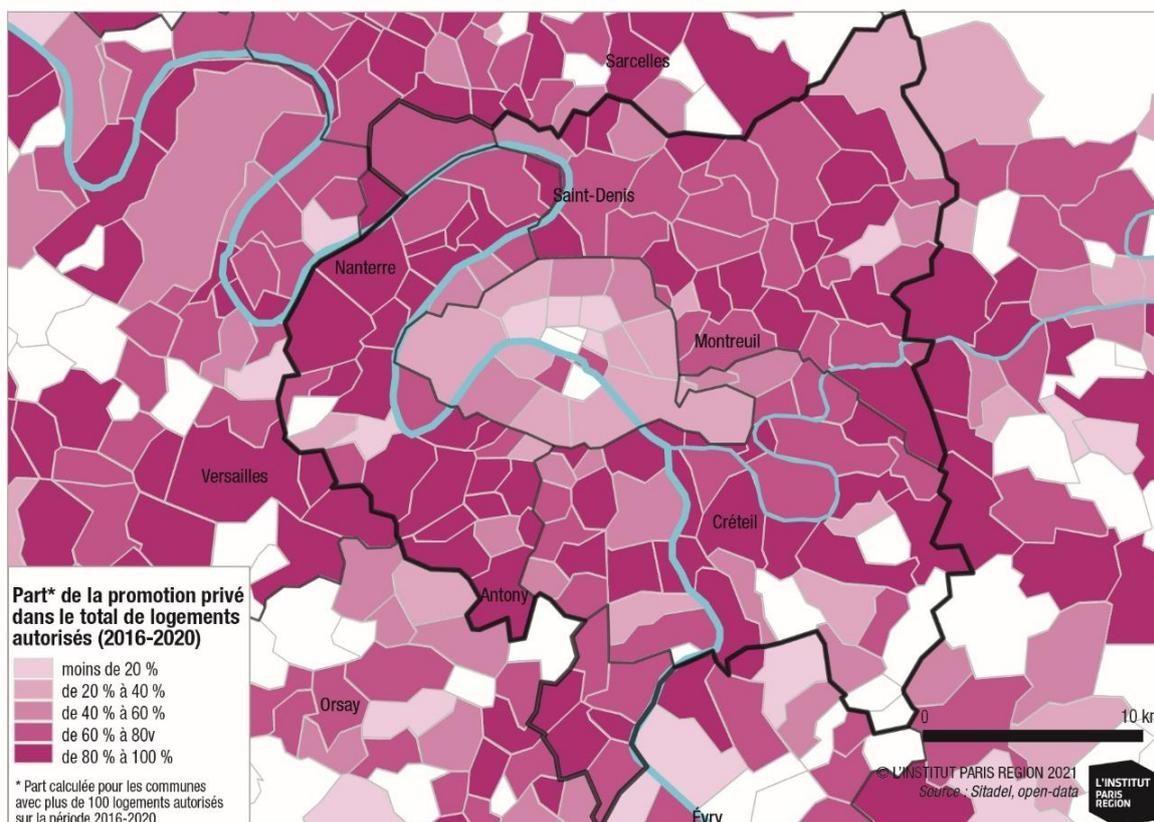
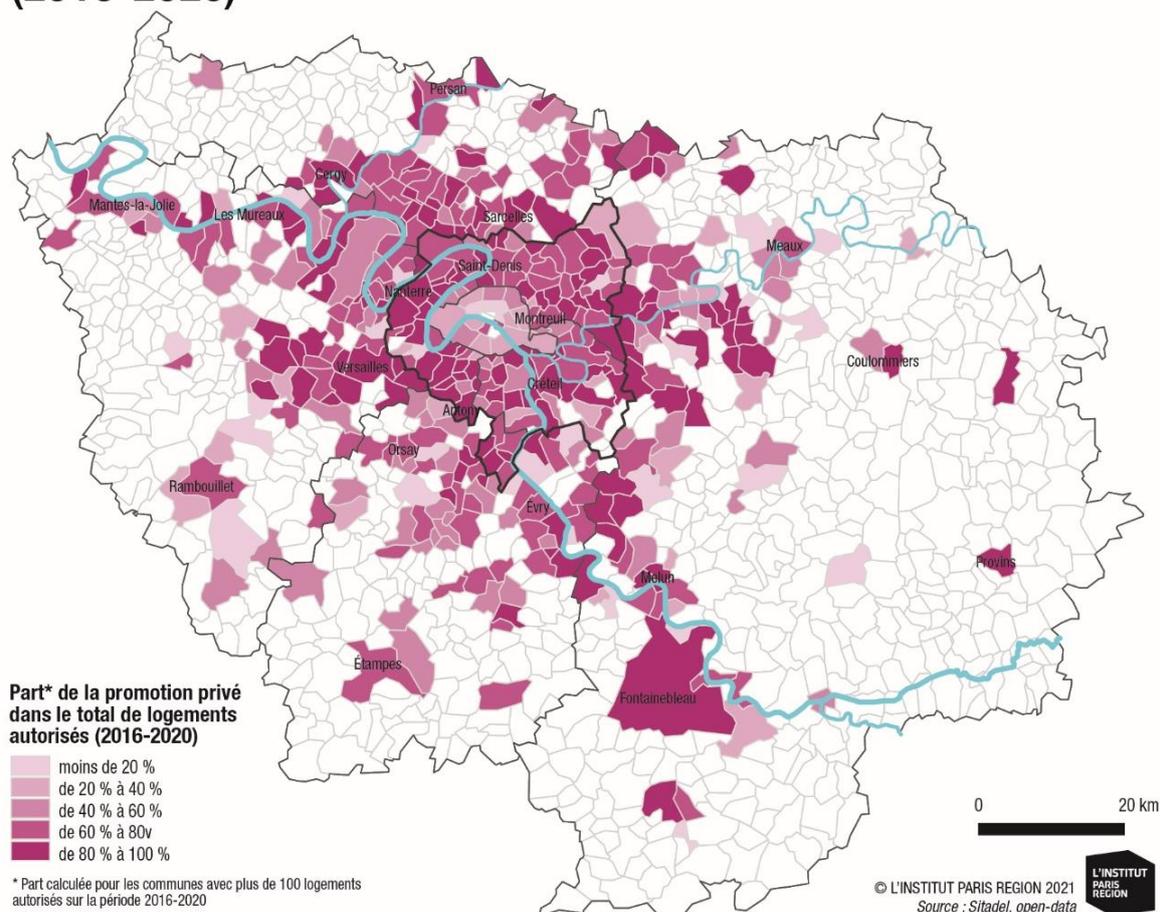
Si l'on considère à présent le poids de la promotion privée dans la construction globale de logements à des échelles plus fines, toujours au moyen de la base Sitadel open-data pour la période 2016-2020 (cf. graphique *infra*), on constate alors que 75% des logements autorisés au sein de l'agglomération parisienne relèvent de la promotion privée (76% au sein de la MGP) ; cette part chute à 54% en-dehors. À l'échelle départementale, le poids de la filière s'échelonne entre 62% (Essonne) et 83% (Hauts-de-Seine), avec des parts globalement plus importantes pour les départements de petite couronne. Paris intra-muros constitue là encore désormais à cet égard un cas particulier avec une part de la promotion privée en son sein particulièrement faible (36% contre 72% à l'échelle francilienne).

Part de la promotion privée dans la production de logements (2016-2020)



Parmi les 456 communes ayant cumulé plus de 100 logements autorisés sur la période 2016-2020, 301 (soit 66%) se caractérisent par une part de la promotion supérieure à 60%, et 155 par une part supérieure à 80% (34%), faisant des promoteurs des interlocuteurs incontournables pour de très nombreux territoires franciliens (cf. cartes *infra*).

Part de la promotion privée dans la production de logements (2016-2020)



2. Portrait des acteurs de la promotion privée francilienne

Une profession qui demeure émiettée...

La dénomination de promoteur évoque souvent l'image de (très) grands opérateurs urbains, produisant chaque année de nombreuses opérations, et souvent actifs dans de nombreux autres domaines de la production urbaine et/ou de la gestion immobilière. L'existence de ces très grands acteurs ne doit cependant pas nous faire oublier que le secteur de la promotion privée ne se résume à ces très grandes sociétés. Outre l'existence d'acteurs de taille moyenne, le secteur de la promotion est, en effet, également caractérisé par la présence de nombreux acteurs « ponctuels », « opportunistes », à l'activité bien plus restreinte (cf. graphiques *infra*). Ainsi, sur la période 2016-2020, sur 569 promoteurs privés distincts identifiés à travers la base GRECAM (420 au sein du périmètre de la MGP), plus de la moitié (52%, contre 55% au sein de la MGP) n'auront produit en tout et pour tout qu'une seule opération logement mise en vente au détail en Ile-de-France⁴¹. Et sur la même période, 83% des promoteurs actifs recensés auront mené moins de 6 opérations distinctes au sein de la région francilienne (84% pour la MGP).

A l'inverse, seuls 32 promoteurs auront produit plus de 20 opérations de logements vendues au détail en Ile-de-France, et seulement 11 plus de 50 (respectivement 20 et 5 promoteurs au sein du seul périmètre de la MGP⁴²). Cette structuration de la profession demeure *grosso modo* comparable à ce que l'on observait déjà au cours des décennies précédentes. *De facto*, une très grande partie des promoteurs privés qui se lancent de nos jours dans l'activité de production de logements en Ile-de-France auront une durée d'activité limitée.

...mais une production majoritairement portée par les plus grands promoteurs

Si la profession en elle-même peut être considérée comme émiettée, avec un nombre important de promoteurs aux activités restreintes, voire réduites à une seule opération recensée, on constate cependant que, en termes de quantité d'opérations et de logements produits, une très forte part de la production relève des plus grands promoteurs. A eux seuls, les 11 plus grands promoteurs du secteur logement sur la période 2016-2020 (avec plus de 50 opérations terminées) sont à l'origine de quasiment 37% des opérations et de 47% des logements produits de la filière en IDF. Ces chiffres montent respectivement à 57% et quasiment 70% si l'on considère les 32 promoteurs franciliens à plus de 20 opérations (cf. Annexe 1 pour un classement des groupes de promotion sur la période). A l'inverse, les promoteurs à moins de 6 opérations ne représentent « que » 24% des opérations et 15% des logements sur la période.

41. Bien entendu, une telle statistique demeure en partie relative à l'ampleur de la période considérée. Certains promoteurs considérés comme « ponctuels » (ayant produit une seule et unique opération recensée) sur 5 ans auront ainsi pu produire en théorie d'autres opérations précédemment, dans les années précédant notre période d'étude ; à l'inverse, un promoteur « ponctuel » qui aura produit une unique opération à la fin de notre période sera peut-être amené à produire une nouvelle opération par la suite. Plus largement, lorsque l'on dit d'un promoteur qu'il n'a produit qu'une seule opération, c'est aussi relativement au champ d'observation de la base GRECAM : ainsi, rien n'empêche un promoteur d'être actif sur d'autres segments du marché immobilier (ventes « en bloc », résidences avec services, immobilier tertiaire, etc.) ou bien d'être tout simplement actif dans d'autres régions françaises.

Notons toutefois que les résultats présentés ici pour la période 2016-2020 sont tout à fait cohérents avec ce que l'on avait pu observer précédemment sur des périodes bien plus longues. Ainsi, sur l'ensemble de la période 1984-2012, les promoteurs ponctuels auront pesé pour 59% des opérations recensées au sein de la base GRECAM. Cf. à ce propos : Emmanuel Trouillard, 2014, *Ibid.*, pp. 196-206.

42. Précisons que ces derniers chiffres ne prennent en compte **que les opérations produites au sein de la MGP**. Dans ce cas, le critère des 20 et 50 opérations produites sur la période s'avère donc encore plus sélectif, car sur un périmètre géographique plus restreint.

Poids des différentes catégories de promoteurs selon leur nombre d'opérations vendues sur la période 2016-2020

Île-de-France



Lecture : Les promoteurs n'ayant produit qu'une seule opération en Île-de-France durant la période 2016-2020 représente 52,2% des promoteurs actifs au sein de la Région, 8,7% des opérations et 4,8% des logements vendus.

© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Gecam 2000-2020



Métropole du grand Paris



Lecture : Les promoteurs n'ayant produit qu'une seule opération au sein de la MGP durant la période 2016-2020 représente 55,2% des promoteurs actifs au sein de la MGP, 12,5% des opérations et 6,9% des logements vendus.

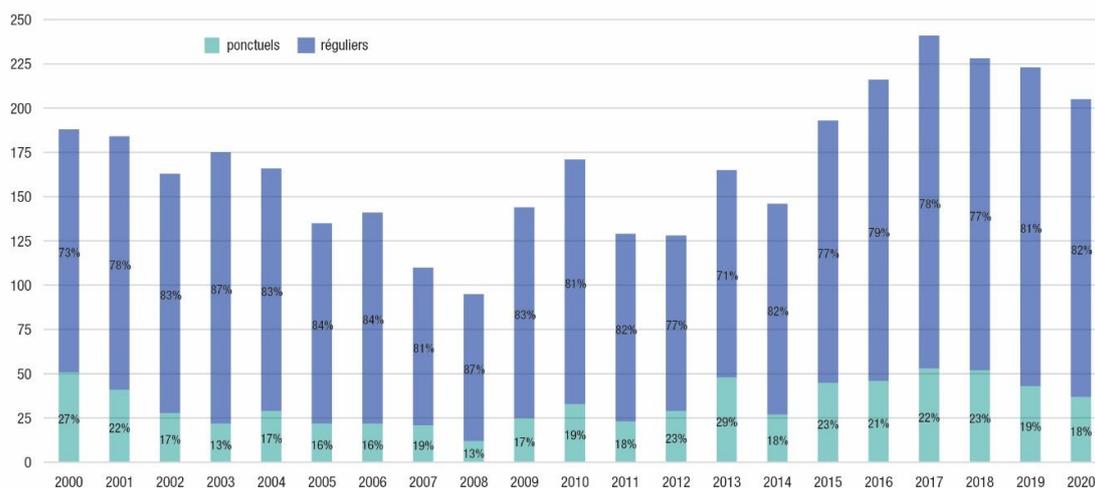
© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Gecam 2000-2020



Une conjoncture immobilière récente favorable au développement de nouveaux acteurs de la promotion privée

Le nombre de promoteurs actifs chaque année en Ile-de-France et au sein de la MGP est globalement corrélé au dynamisme global des ventes. La période faste qu'a connu le secteur, en particulier depuis 2015, s'est ainsi traduite par une hausse marquée du nombre de promoteurs privés actifs au sein de la région Ile-de-France, celui-ci finissant par dépasser ces dernières années les 200 acteurs actifs recensés annuellement (cf. graphique *infra*, avec un constat similaire pour la MGP).

Nombre de promoteurs actifs en Île-de-France

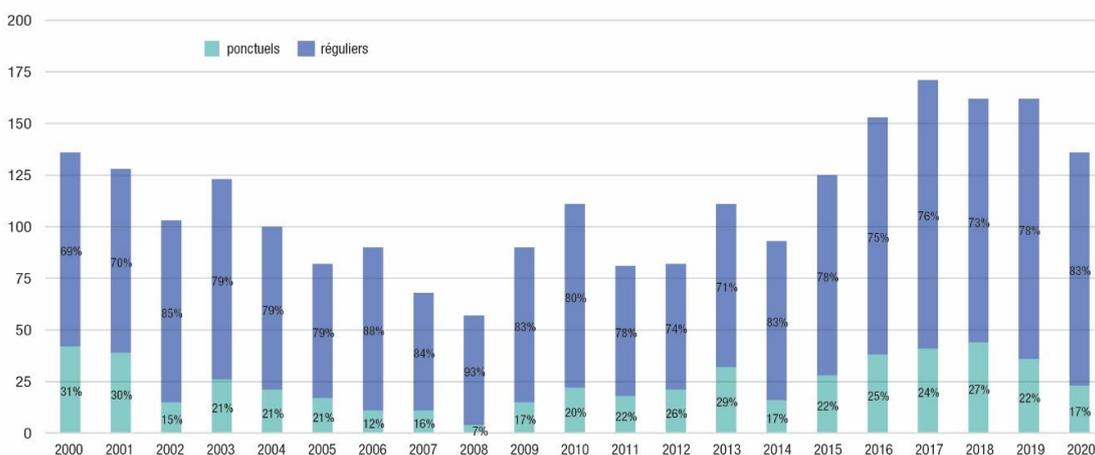


Lecture : en 2000, 188 promoteurs privés ont été actifs au sein de la région IdF, dont 27% de promoteurs "ponctuels" qui n'auront produit qu'une seule opération en IdF sur l'ensemble de la période 2000-2020 et 73% de promoteurs "réguliers" ayant produit au moins 2 opérations sur la période.

© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Grecam 2000-2020



Nombre de promoteurs actifs au sein de la MGP



Lecture : en 2000, 136 promoteurs privés ont été actifs au sein de la MGP, dont 31% de promoteurs "ponctuels" qui n'auront produit qu'une seule opération au sein de la MGP sur l'ensemble de la période 2000-2020 et 69% de promoteurs "réguliers" ayant produit au moins 2 opérations sur la période.

© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Grecam 2000-2020



Alors qu'on avait observé une diminution très marquée du nombre de promoteurs en activité au tournant des années 2000⁴³, le maintien d'une très bonne conjoncture sur le long terme, avec l'absence de crise de surproduction sur quasiment 20 ans a logiquement fini par favoriser l'apparition, et parfois le maintien et l'enracinement, de multiples nouveaux acteurs de toutes tailles, et ce malgré la forte hausse structurelle des prix fonciers dans l'agglomération. Ainsi, si le pic de production de logements observé ces dernières années a bien entraîné une croissance du nombre et de la part des promoteurs « ponctuels », il s'est aussi largement appuyé sur des structures de promotion à l'activité régulière et d'ampleur plus importante, apparues pour beaucoup après la crise des *subprimes* de 2007-2008 et lancées ces dernières années dans un processus d'expansion de leur production pour répondre au dynamisme de la demande. On retrouve finalement, sur la période 2016-2020, un nombre total de promoteurs en activité au sein de la région Ile-de-France (569) de nouveau comparable à celui qu'on pouvait observer entre la fin des années 1980 (566 sur la période 1986-1990) et les années 1990 (602 sur la période 1991-1995, 640 sur la période 1996-2000).

Outre l'augmentation du nombre de ventes en lui-même, plusieurs autres facteurs favorables peuvent également être mis en avant pour expliquer ce développement du système d'acteurs francilien de la promotion privée : banques et investisseurs qui deviennent progressivement un peu moins exigeants quant à la qualité / localisation des projets présentés et plus enclins à prêter à de nouveaux promoteurs (ceux-ci étant d'ailleurs très souvent issus directement du milieu de la promotion : « anciens » promoteurs reprenant leur activité sous une nouvelle appellation, anciens salariés d'un groupe promoteur se lançant pour leur propre compte, etc.) ; taux d'intérêt extrêmement bas qui renforcent « l'effet levier » de la dette dans le financement des opérations et permettent de limiter l'apport en fonds propres ; fort volontarisme politique sous le quinquennat Hollande pour atteindre l'objectif des 70 000 logements/an ; etc.

Restera bien entendu à déterminer l'impact que pourra avoir la crise sanitaire actuelle sur la structuration de la profession. Aucun « grand promoteur » ne s'est effondré à ce jour suite à la crise du Covid, aidés en cela, comme nous l'avons souligné en introduction, par des activités le plus souvent diversifiées en termes d'implantations géographiques et qui vont au-delà du seul logement classique vendu au détail. Mais la même conclusion, dans quelques années, pourra-t-elle toutefois être tirée du côté des promoteurs aux activités plus modestes et financièrement moins solides ? Les répercussions de la crise sanitaire de 2020 sur les différents groupes de promotion pourraient paradoxalement être amplifiées du fait même de la densification marquée du tissu productif francilien de ces dernières années, en particulier si les logements autorisés et les ventes peinent à retrouver leurs niveaux pré-crise.

43. Il y avait 640 promoteurs privés actifs recensés dans la base GRECAM sur la période 1996-2000, avant que ce nombre ne tombe à seulement 407 sur la période 2001-2005, et même à 349 sur la période 2006-2010 ! Cette chute peut vraisemblablement être interprétée comme un effet décalé (le nombre de promoteurs s'étant non seulement maintenu mais ayant continué à progresser légèrement dans la 2^e moitié des années 2000) de la grave crise immobilière du début des années 1990, qui a fragilisé un grand nombre d'acteurs du secteur, le tout combiné à la très forte augmentation des prix fonciers constatée dans la première moitié des années 2000.

3. Portrait statistique et cartographique des opérations résidentielles de la promotion privée

3.1 Les ventes au détail de la promotion privée en Ile-de-France depuis 2000, portées par les outils de la politique du logement

L'activité de la promotion privée est caractérisée par des cycles, alternances de périodes de haute et de plus faible activité. Ceux-ci sont liés au contexte macro-économique (évolution des revenus, des prix immobiliers, etc.) et bancaire (conditions d'octroi des prêts aux promoteurs et aux ménages), mais également en grande partie à la politique du logement. Parmi toutes les politiques favorisant l'achat immobilier au sens large – ce qui inclut également des outils à l'accession aidée à l'instar du prêt à taux zéro⁴⁴ –, deux ont aujourd'hui plus particulièrement un impact direct et majeur sur le niveau d'activité et les localisations des opérations logement de la filière promotion en Ile-de-France. D'une part, les dispositifs en faveur de l'investissement locatif des ménages (de type « Pinel », en référence à la dernière mouture en date de ce type de dispositifs qui remontent, pour leurs premières occurrences, au milieu des années 1980), mis en place pour soutenir le développement d'un parc locatif neuf, auraient pesé ces toutes dernières années pour environ 40% des ventes de logement au détail de la promotion privée en Ile-de-France⁴⁵. D'autre part, plus méconnue du grand public, la TVA réduite « ANRU », lancée au milieu des années 2000 et destinée à dynamiser la construction de logements neufs privés en accession à la propriété dans et aux alentours des quartiers de la politique de la ville, a pu représenter jusqu'à 35% des ventes au détail de la filière en Ile-de-France sur la période 2015-2019 (à ce sujet, cf. partie 3.4 *infra*). Ces dispositifs ne visaient pas forcément à l'origine à soutenir spécifiquement et explicitement l'activité de la promotion privée et le secteur de la construction en tant que secteurs économiques. Toutefois, la mise en œuvre concrète de ces outils de défiscalisation implique nécessairement ces acteurs⁴⁶, avec à l'heure actuel un tel impact quantitatif sur la production de logements neufs qu'il semble être devenu, sur un plan économique et politique, difficilement envisageable de les restreindre fortement, et encore moins de les supprimer – et ce, malgré des critiques récurrentes, en particulier à l'égard des dispositifs fiscaux de type Pinel dont il est encore difficile à l'heure actuelle de connaître précisément l'impact sur un plan territorial et dont les principes et critères (par ailleurs très changeants) ont pu être remis en cause⁴⁷.

Après une grave crise immobilière au début des années 1990, la promotion privée franciliennes a connu, depuis les années 2000 et avant la crise sanitaire débutée en 2020, deux principales périodes basses (cf. graphique *infra*), l'une (2007-2008) correspondant aux répercussions de la crise bancaire dite des *subprimes* – crise financière débutée aux USA, mais à l'impact mondial, qui a « planté » de nombreux programmes immobiliers faute d'accès aux financements bancaires, avant d'être finalement rapidement suivie d'un fort rebond –, l'autre (2012-2014) relative à la conjonction de plusieurs facteurs : croissance économique atone ; insuccès relatif auprès des investisseurs du dispositif fiscal Duflot qui faisait suite au très populaire dispositif Scellier ; recentrage à partir de 2012 du PTZ+ sur les ménages primo-accédants les plus modestes ; diminution du périmètre éligible à la TVA ANRU durant l'année 2014 ; et tout dans une période pré-électorale (élections municipales de mars 2014).

44. Cf. à ce sujet :

- IGF/CGEDD (rapport), « Evaluation du prêt à taux zéro (PTZ) », octobre 2019, 78 p. : https://www.igf.finances.gouv.fr/files/live/sites/igf/files/contributed/IGF%20internet/2.RapportsPublics/2019/2019-M-036-04_PTZ.pdf

- Emmanuel Trouillard et Philippe Pauquet, octobre 2021, « Acheter son logement en Ile-de-France : aspiration partagée, engagement toujours plus lourd », Note rapide de l'Institut Paris Region n°918 :

<https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/acheter-son-logement-en-ile-de-france-aspiration-partagee-engagement-toujours-plus-lourd/>

45. Source : CAPEM – FPI Ile-de-France

46. Cf. notamment à ce sujet : Julie Pollard, « Soutenir le marché : les nouveaux instruments de la politique du logement », *Sociologie du travail*, Vol.52/3, juillet-septembre 2020, pp.323-339.

47. Cf. à ce sujet :

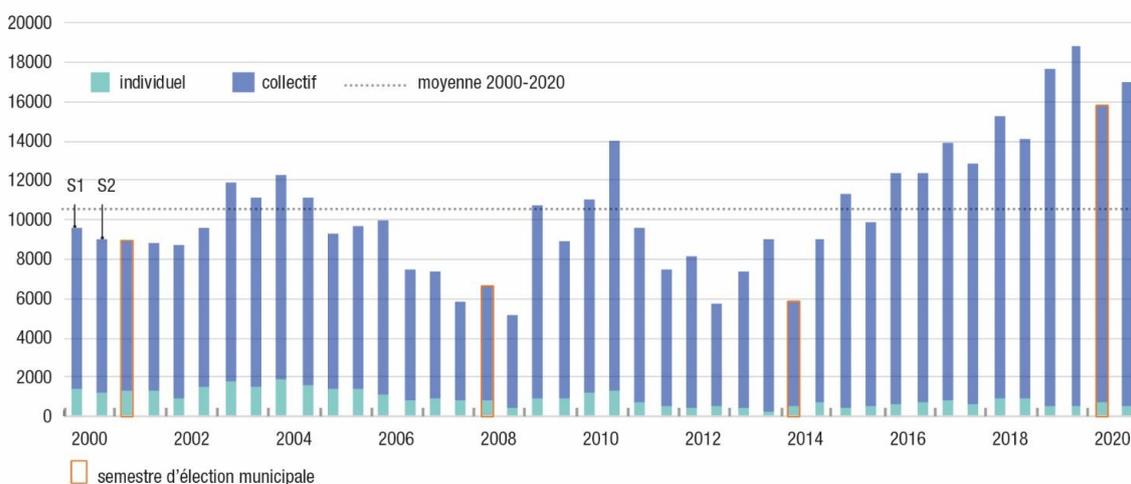
- IGF/CGEDD (rapport), « Evaluation du dispositif d'aide fiscale à l'investissement locatif Pinel », novembre 2019, 70 p. : https://www.igf.finances.gouv.fr/files/live/sites/igf/files/contributed/IGF%20internet/2.RapportsPublics/2019/2019-M-036-05-Pinel_public-V2.pdf

- Assemblée nationale (rapport parlementaire), « Rapport d'information sur l'évaluation des dispositifs fiscaux d'encouragement à l'investissement locatif », juillet 2008 :

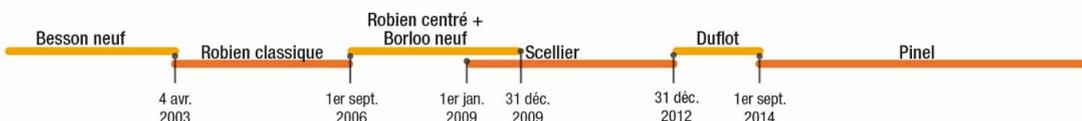
<https://www.assemblee-nationale.fr/13/rap-info/i1088.asp>

Cependant, dès 2015, s'ouvre pour le secteur une période de croissance continue, qui va déboucher sur des niveaux de vente historiques. Considérés en termes d'opérations en fin de commercialisation⁴⁸, les ventes semestrielles de logements de la promotion privée atteignent ainsi un point haut au cours de l'année 2019, avec 2 semestres consécutifs aux alentours de 18000 logements produits au détail. Ont notamment contribué à cette forte croissance des conditions toujours plus favorables à l'emprunt des ménages, la popularité du dispositif Pinel et l'extension progressive des surfaces ouvertes à la TVA ANRU, ainsi qu'un élargissement de la cible du PTZ+ à partir de 2016. Comme souligné précédemment, la crise sanitaire de 2020 (dont l'impact n'est pas encore totalement visible à travers l'indicateur retenu, malgré une légère baisse constatée en 2020) est donc venue donner un coup d'arrêt à une période faste relativement longue pour le secteur de la promotion privée francilienne

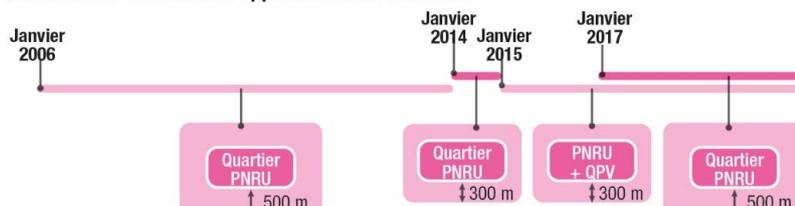
Logements vendus par la promotion privée (opérations en fin de commercialisation)



Dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif des ménages



Évolution des conditions d'application de la TVA anru



© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Greacam 2000-2020

Cf. également Annexe 2 pour un graphique similaire à l'échelle de la MGP.

48. Les données sont comptabilisées ici pour les opérations de la promotion privée dont la commercialisation est entièrement achevée pour un semestre donné. On considère en effet ici qu'une opération en fin de commercialisation va correspondre quasi-systématiquement à une opération qui ira à son terme en termes de production de logements. Cet indicateur nous paraît donc plus fiable pour une analyse de moyen-long terme que des indicateurs de commercialisation de court-terme (réservations, mises en vente et stocks) qui ne portent pas systématiquement sur des logements commencés et qui peuvent faire l'objet de corrections a posteriori (opérations/réservations annulées). Il a aussi pour effet de lisser en partie les variations de l'activité du secteur telles qu'elles ressortent des indicateurs de court terme (plus volatiles) qui sont utilisés généralement par les instances représentantes de la profession.

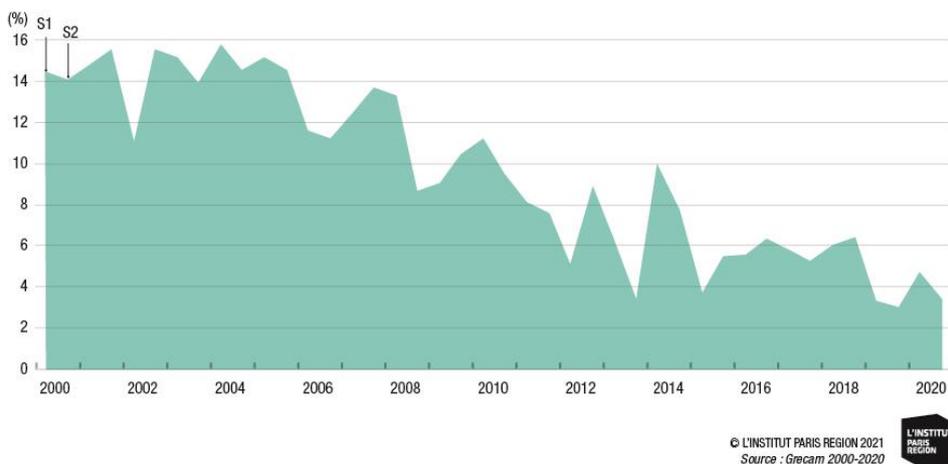
3.2 Evolution des grandes caractéristiques des opérations logement de la filière

Une production en individuel groupé toujours plus marginale en Ile-de-France

Les dernières données disponibles viennent confirmer la part de plus en plus marginale occupée par le logement individuel (logements individuels groupés en lotissement) dans l'activité des promoteurs privés en Ile-de-France. Le logement individuel représente ainsi moins de 5% de la production de la filière à la fin de la période, alors qu'il en représentait encore environ 15% dans la première moitié des années 2000 (cf. graphique *infra*). La production de logements individuels groupés due à la promotion privée a ainsi été divisée par deux sur les deux dernières décennies en Ile-de-France : de 1230 logements par semestre sur la période 2000-2010, celle-ci a fondu à seulement 630 sur la période 2011-2020. Parmi les promoteurs qui maintiennent une production en individuel notable sur la période récente, les deux groupes Kaufman & Broad (acteur historique du secteur) et Nexity se détachent particulièrement.

Si l'on considère la seule MGP (qui a pesé pour 16% du total de la production en individuel de la promotion privée en Ile-de-France sur la période 2000-2020), la part de l'individuel groupé, déjà très faible en début de période (oscillant autour de 5% des logements produits par la filière), est devenue aujourd'hui extrêmement marginale avec moins de 1% de la production depuis 2018 (pour moins d'une dizaine d'opérations par semestre au total). La production moyenne de logements individuels sur la période 2011-2020 est ainsi à peine supérieure à 70 logements par semestre (contre encore 220 sur la période 2000-2010).

Part de l'individuel dans les ventes de logements de la promotion privée



Une taille moyenne des opérations en collectif qui va croissante en Ile-de-France

La taille moyenne des opérations de logements en collectif produites par les promoteurs privés croît de façon régulière en Ile-de-France : alors qu'elle se situait aux alentours de 35 logements vendus au détail par opération au début des années 2000, elle atteint et dépasse les 50 logements en fin de période (cf. graphiques *infra*). La tendance est globalement semblable pour la MGP. Cette évolution marquée est à la confluence de deux tendances convergentes : d'une part, une volonté croissante des acteurs locaux de limiter la consommation foncière régionale en densifiant davantage les opérations à surface foncière donnée d'une part (objectifs notamment fixés dans le SDRIF de 2013, et en voie d'être encore renforcés et avec la mise en œuvre réglementaire de la démarche ZAN⁴⁹ dans le cadre du futur SDRIF-E⁵⁰ aujourd'hui en cours d'élaboration) ;

49. Zéro Artificialisation Nette. Cf. à ce sujet : - Alexandra Cocquière, 2020 « De la maîtrise de l'étalement urbain à l'objectif ZAN », Note rapide de l'Institut Paris Region n°835 : <https://www.ordif.fr/nos-ressources/publications/de-la-maitrise-de-letalement-urbain-a-lobjectif-zero-artificialisation-nette/>

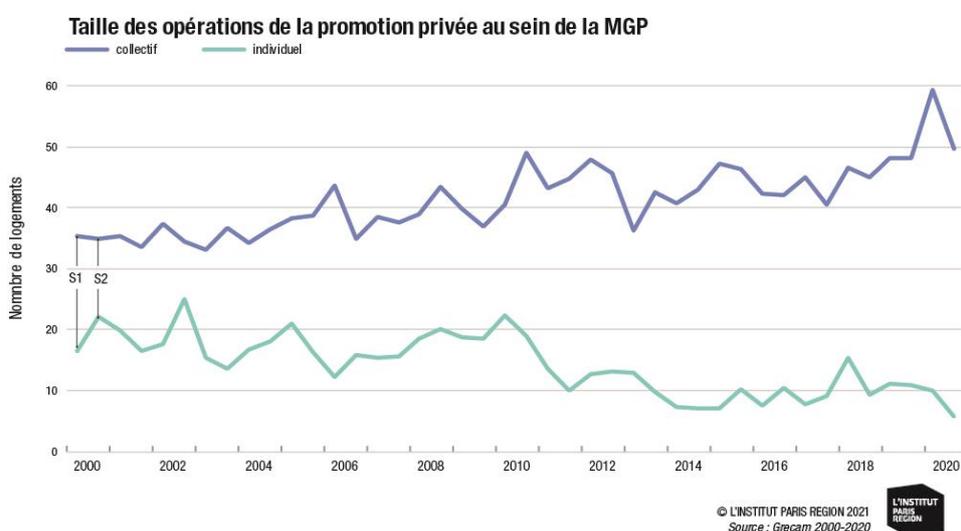
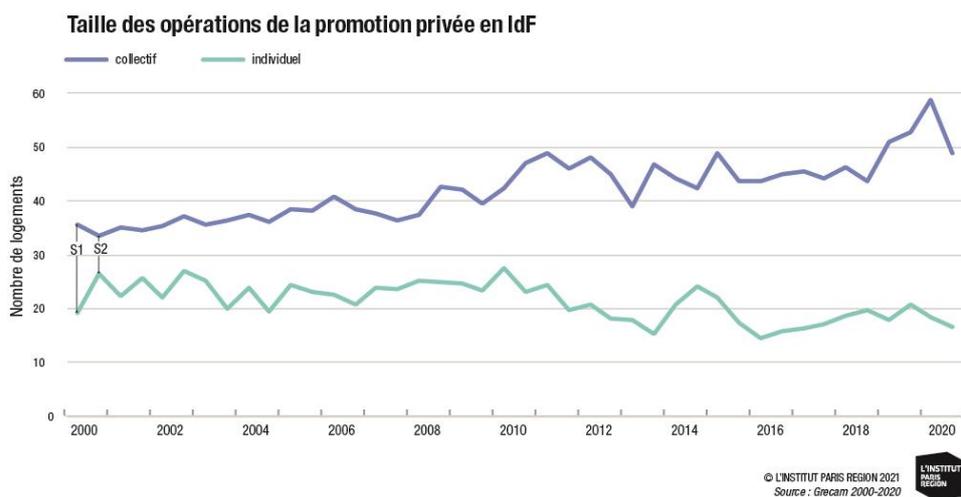
Ainsi que : - Nicolas Cornet et Thomas Cornier, 2020, « ZAN, un défi sans précédent », Note rapide de l'Institut Paris Region n°832 : <https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/zero-artificialisation-nette-un-defi-sans-precedent/>

50. Schéma Directeur de la Région Ile-de-France « Environnemental ». La révision en cours du SDRIF a pour ambition d'intégrer les objectifs ZAN, ZEN (Zéro émissions nettes de carbone) et zéro déchets (économie circulaire). Une adoption du nouveau schéma est envisagée à ce stade pour le 1^{er} semestre 2024.

D'autre part, l'augmentation croissante des prix fonciers et immobiliers tout au long de la période a naturellement encouragé les promoteurs privés, pour équilibrer leurs opérations, à produire le maximum de surface habitable possible pour une surface de foncier donnée, et donc à faire croître la taille de leurs opérations.

De manière générale, la croissance de la taille des opérations franciliennes a été surtout portée par les promoteurs à la production la plus importante en termes de nombre d'opérations menées : alors que la taille moyenne des opérations des promoteurs à plus de 20 opérations commercialisées sur une période de 5 ans a progressé d'environ 16 logements entre 2001-2005 et 2016-2020, la progression est nettement plus faible pour les promoteurs de rangs inférieurs (+9 pour les promoteurs entre 6 et 20 opérations, et seulement +6 et +3 pour, respectivement, les promoteurs entre 2 et 5 opérations et ceux à opération unique). Sachant que les plus grands promoteurs tendaient déjà en début de période à produire des opérations de tailles plus importantes que les promoteurs de production plus modeste, on comprend dès lors que les écarts se sont encore accrus dans l'absolu entre les différents types d'acteurs depuis les années 2000.

Le logement individuel n'a en revanche pas du tout suivi la même tendance. Alors que, comme nous l'avons vu, son poids devenait de plus en plus marginal pour le secteur au cours de la période, la taille moyenne des opérations, après avoir été stable jusqu'au tournant des années 2010 à environ 25 logements par opération en Ile-de-France (un peu moins de 20 logements par opération pour la MGP), a ensuite décliné, passant sous la barre des 20 logements mis en vente par opération (soit un écart moyen aujourd'hui d'environ 30 logements avec les opérations en collectif). L'évolution est encore plus radicale dans le cas de la MGP où les opérations en individuel chutent à seulement 10 logements par opération au cours de la décennie 2010.



Une typologie des logements produits en collectifs qui fait la part belle aux 2 pièces et 3 pièces⁵¹

Sur la période 2016-2020, la production en collectif semble dominée en Ile-de-France et au sein de la MGP par les logements de 2 et 3 pièces, lesquels représenteraient respectivement 71% et 68% de la production totale. Les 1 pièces ne constitueraient sur la période récente que 8,5% de la production de logements au détail de la promotion privée en Ile-de-France (9,6% pour la MGP), le tout étant complété par la production de logements de 4 pièces et plus qui représentent environ 20% de la production francilienne (plus de 22% au sein de la MGP).

La typologie des logements produits au sein de la MGP, même si elle en reste proche, se distingue du profil francilien par des parts plus importantes aux deux extrémités de la typologie, avec une production en parts légèrement plus importante des logements d'une pièce et de quatre pièces et plus (cf. également à ce sujet les graphiques de la partie 3.5 *infra*).

3.3 Cartographie communale et infra-communale des ventes de la promotion privée en Ile-de-France

Pour présenter les données de ventes de logements de la promotion privée à l'échelle communale et infra-communale, nous établissons ci-dessous une comparaison entre les périodes 2011-2015 et 2016-2020, ceci afin de mieux mettre en évidence les dynamiques territoriales qui ont été à l'œuvre au cours de la décennie écoulée.

Il faut tout d'abord noter que la période 2016-2020, relativement à la période 2011-2015, a été l'occasion (comme nous l'avons vu) d'une très forte augmentation des ventes de logements au détail de la filière : ainsi, en considérant les opérations de la base GRECAM à leur date de fin de commercialisation, 150 503 logements ont été produits sur 2016-2020 en Ile-de-France, contre 83 550 sur 2011-2015, soit une progression de pas moins de 80% entre les deux périodes !

L'augmentation des ventes a été particulièrement accentuée en petite couronne, hors Paris-intra-muros (+109%) et au sein de la MGP (avec +97%). Tous les départements ont bénéficié de cette croissance. Parmi les départements de petite couronne, la Seine-Saint-Denis (+120%) a connu la croissance la plus marquée, suivie par les Hauts-de-Seine (+106%) et le Val-de-Marne (98%). En grande couronne (+57% de ventes au global), ce sont surtout les Yvelines qui ont tiré leur épingle du jeu (+87%), suivies par le Val-d'Oise (+71%) et la Seine-et-Marne (+62%) ; à l'inverse, l'Essonne se caractérise en la matière par la croissance (de loin) la plus faible de tous les départements franciliens (+19%). Enfin, Paris-intra-muros a également vu ses ventes croître de 63% entre les deux périodes, malgré un poids devenu marginal dans le total des ventes de la promotion privée francilienne.

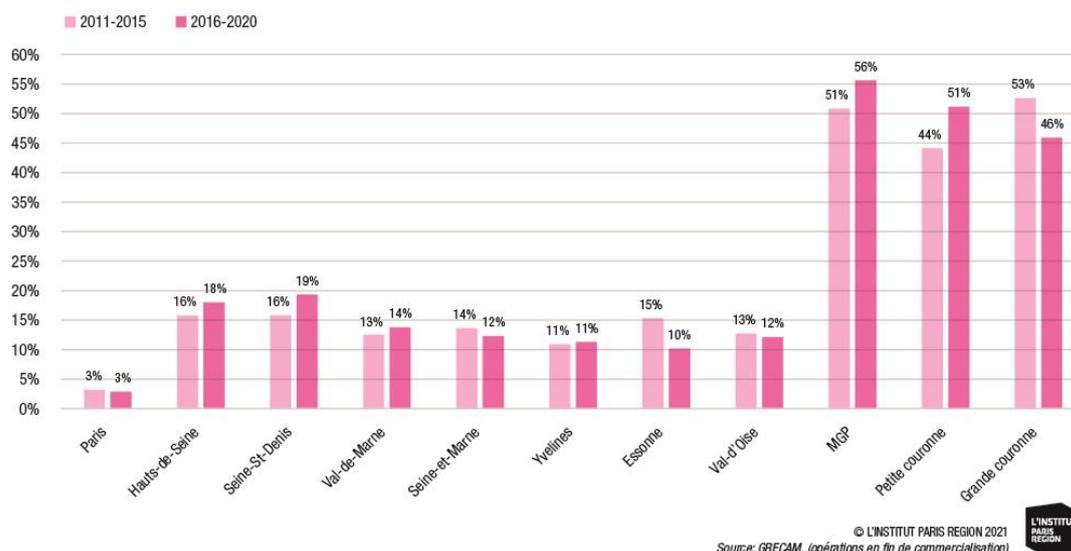
Conséquence de ces évolutions différenciées, le poids des trois départements de petite couronne dans la production francilienne de logements de la promotion privée a largement cru entre les deux périodes, celle-ci passant de 44% à 51% de la production globale (cf. graphique *infra*). A l'inverse, la part de la grande couronne a décliné dans le même temps (de quasi 53% à 46%), tandis que, comme évoqué, la part de Paris intra-muros, bien que déjà mineure pour la promotion privée en 2011-2015, continuait à légèrement décroître (passant de 3,2% à 2,9%). La production de la filière s'est localisée pour plus de 90% au sein de l'agglomération parisienne sur les deux périodes (avec respectivement 91 et 93% des ventes). La MGP pour sa part a représenté 51% des ventes recensées en 2011-2015 et 56% en 2016-2020.

Ces dix dernières années ont donc vu se continuer et se renforcer des tendances en matière de localisation préférentielle de la production de logements par les promoteurs qui étaient observables dès le tournant des années 2000 : renforcement du poids de la petite couronne, avec notamment un très fort décollage du marché promoteur de la Seine-St-Denis ; confirmation de la progressive marginalisation du marché parisien ; enfin, une part moindre pour les marchés de grande couronne, avec la baisse continue de la production en individuel des promoteurs, un développement urbain moins axé sur les (ex-) villes nouvelles, et plus largement le ralentissement de la périurbanisation francilienne⁵².

⁵¹ Cette variable n'est pas disponible pour les logements en individuel à l'heure actuelle, et n'est disponible que partiellement pour les logements collectifs dans notre base, principalement pour des contraintes d'ordre technique au moment de la récupération automatisée des données. Les données manquantes ne nous semblent toutefois pas en mesure de remettre en question la représentativité des chiffres présentés ici, la disponibilité des données pour les différentes opérations recensées semblant largement aléatoire.

⁵² Pour un historique des localisations de la production logement de la promotion privée sur une période antérieure (1984-2012), cf.

Evolution (en %) de la répartition des ventes de logements de la promotion privée en Ile-de-France



Sur la période 2011-2015 (cf. cartes *infra*), la production de logements de la promotion privée est largement répartie entre communes de la couronne proche de Paris intra-muros, dans les Hauts-de-Seine notamment autour de pôles historiques pour la filière comme Issy-les-Moulineaux et Boulogne Billancourt⁵³, ou encore (un peu plus éloigné) Nanterre, dans le Val-de-Marne autour de pôles comme Vitry-sur-Seine et Ivry-sur-Seine, ou encore, en Seine-Saint-Denis, le long d'un axe courant de Saint-Ouen à Montreuil (avec une répartition plus homogène que durant la décennie précédente, où la production du département 93 était très largement dominée par la commune de Saint-Denis).

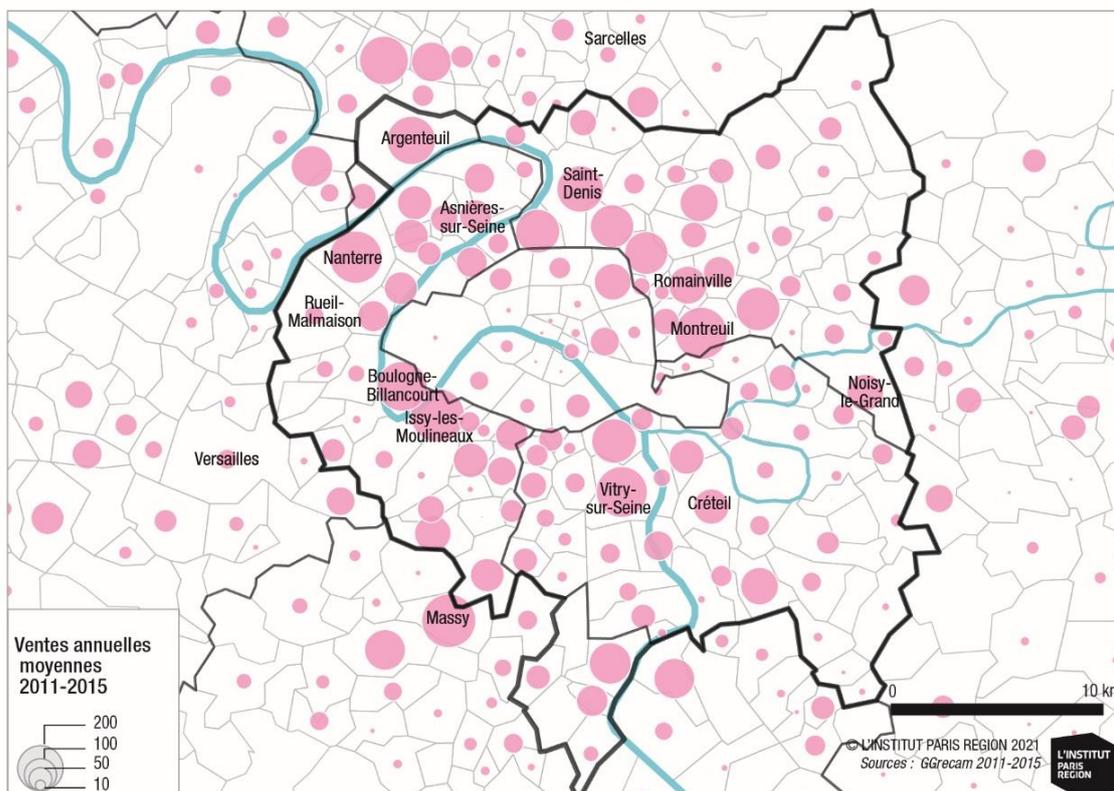
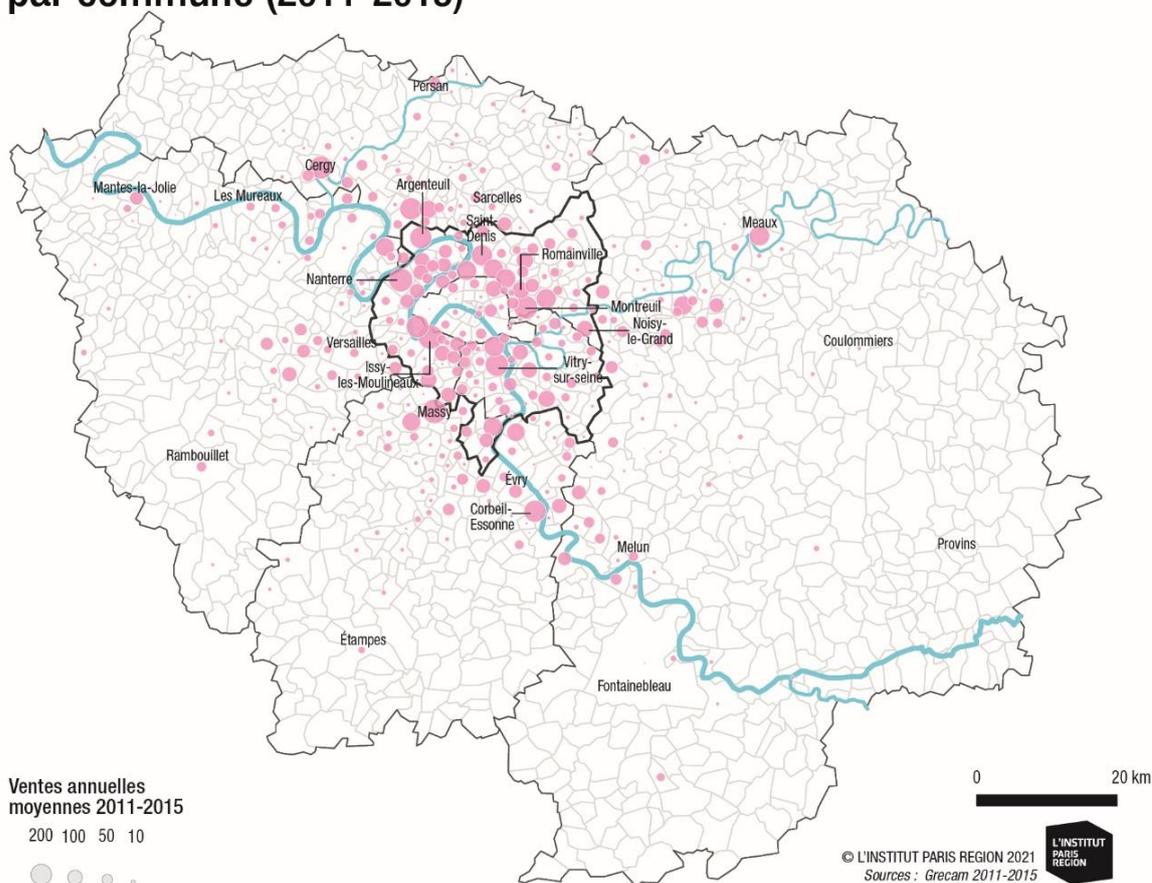
Même si la production y est plus diffuse, on trouve également d'importants pôles de production en grande couronne. A la frontière de la petite couronne, à l'ouest de l'aéroport d'Orly, la commune de Massy est ainsi, avec 1430 logements produits, le principal pôle de production de la promotion privée sur la période (à quasi-égalité avec Issy-les-Moulineaux) ; un autre axe de production se détache au nord-ouest autour d'Argenteuil et de Franconville. Plus loin en grande couronne se démarquent des communes comme Cergy, Corbeil-Essonnes⁵⁴ ou encore Meaux. Plus largement, la structuration de la production en grande couronne reste marquée par la géographie des anciennes Villes nouvelles franciliennes, même si la production en leur sein et leurs alentours n'est plus comparable à ce qu'elle pouvait être dans les années 1980-90 (cf. également en Annexe 3 le classement des 30 premières communes franciliennes pour la période 2011-2015).

Emmanuel Trouillard, 2014, *Ibid.*

⁵³ Les deux communes s'inscrivent dans le prolongement d'une forte dynamique impulsée dès la période 1990-1995 pour Boulogne, et dès la 2^e moitié des années 1990 pour Issy-les-Moulineaux.

⁵⁴ Cergy est un pôle dynamique pour la promotion privée dès les années 1980. La dynamique de Corbeil-Essonnes, quant à elle, était déjà réelle dès la première décennie des années 2000.

Ventes de logements de la promotion privée par commune (2011-2015)



Sur la période 2016-2020 (cf. cartes *infra*), comme nous l'avons vu, la croissance de la production de logements de la filière est surtout spectaculaire au sein de la petite couronne, où certaines communes voient alors une véritable explosion du nombre de logements produits sur leur territoire : une commune comme Romainville, principal pôle de production sur la période, voit ainsi sa production de logements promoteur être multipliée par plus de 4 par rapport à 2011-2015, passant d'un peu plus de 700 (sur 5 ans) à plus de 3300. Le constat est similaire pour des pôles de Seine-Saint-Denis comme Noisy-le-Grand, Le Blanc-Mesnil ou Noisy-le-Sec, des Hauts-de-Seine comme Asnières-sur-Seine, Clamart, Clichy ou Rueil-Malmaison, et du Val-de-Marne comme Villiers-sur-Marne, etc. qui connaissent tous sur la période des développements spectaculaires, avec chacun plus de 1500 logements produits sur la période 2016-2020.

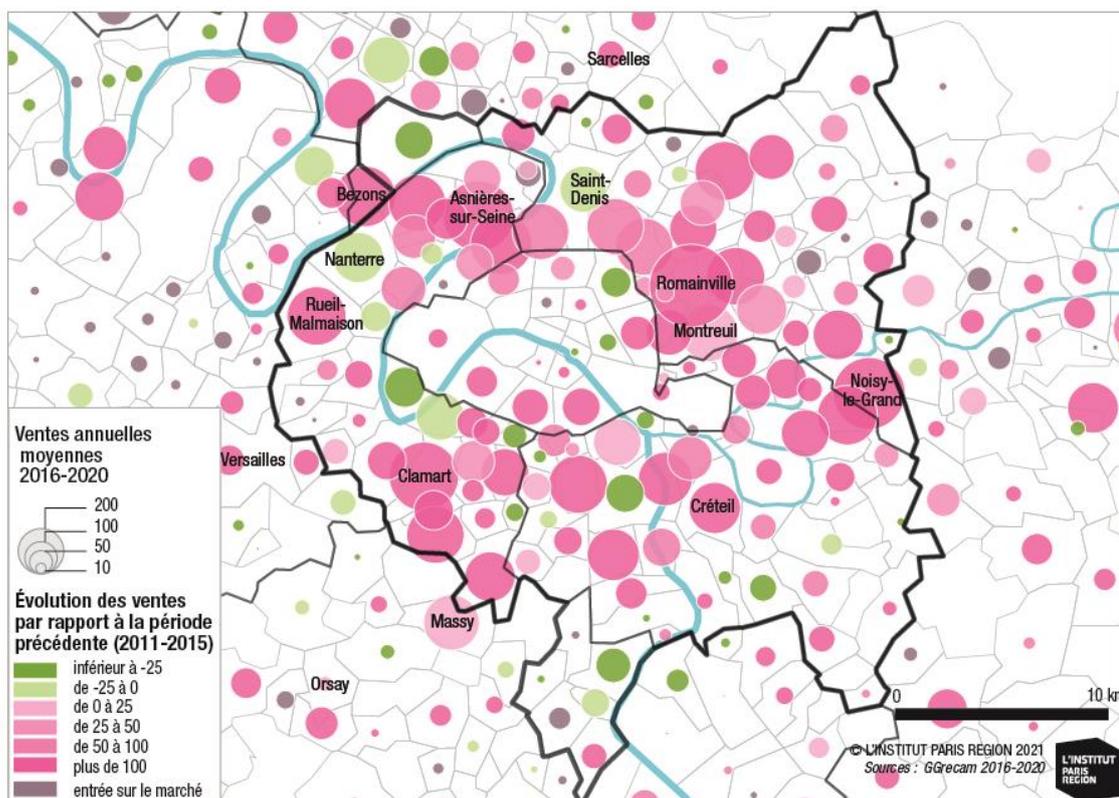
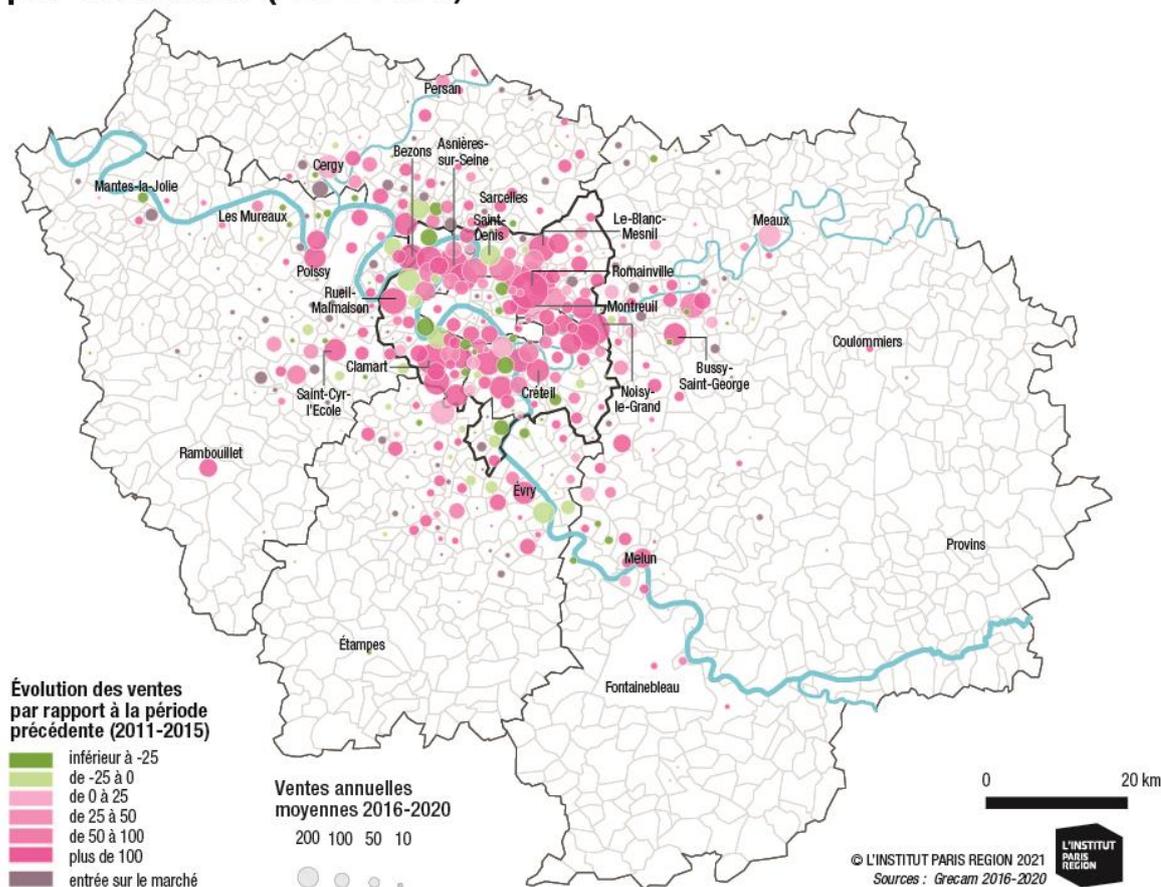
Comme le montre clairement une cartographie des ventes de la promotion privée à la maille (cf. *infra*), la production logement de la filière est essentiellement concentrée en petite couronne et dans ses environs immédiats autour de trois principaux ensembles :

- Au nord de Paris intra-muros, le long d'une large bande qui part de Rueil-Malmaison pour aller jusqu'à Villiers-sur-Marne, en passant notamment par d'autres pôles de ventes parmi les plus importants sur la période comme Bezons, Colombes, Asnières-sur-Seine, Clichy, Saint-Ouen, Aubervilliers, Romainville, Noisy-le-Sec, Montreuil, Noisy-le-Grand, etc. ; il faut également noter un autre axe de ventes notable, connecté au premier, courant en direction du nord de la Seine-Saint-Denis, de Pantin à Aulnay-sous-Bois et dominé quantitativement par la commune du Blanc-Mesnil ;
- Au sud des Hauts-de-Seine, la production se concentre autour d'un axe nord-sud partant grosso modo d'Issy-les-Moulineaux, passant par Clamart et Châtenay-Malabry, jusqu'à Massy ;
- Enfin, dans le Val-de-Marne, la construction promoteur apparaît plus éclatée, se répartissant en particulier entre les pôles que sont Villejuif, Alfortville, Créteil, Thiais, etc.

Certaines communes de grande couronne proche de la zone centrale ont également bénéficié d'une dynamique comparable. C'est le cas d'une commune comme Bezons, au contact immédiat de la partie nord des Hauts-de-Seine, ou encore d'une commune située non loin de cette dernière comme Corneilles-en-Parisis. Plus éloignées dans les Yvelines, des communes voisines le long de l'axe Seine aval comme Poissy ou Carrières-sous-Poissy ont-elles aussi connu un certain développement de leur marché promoteur, de la même façon qu'une commune comme Saint-Cyr-L'école plus au sud. On peut également noter le regain de dynamisme sur la période de pôles urbains du sud francilien comme Evry et Melun, tandis qu'au nord, des pôles comme Cergy et Meaux confirment leur statut de marchés pérennes pour l'activité de la promotion privée en grande couronne.

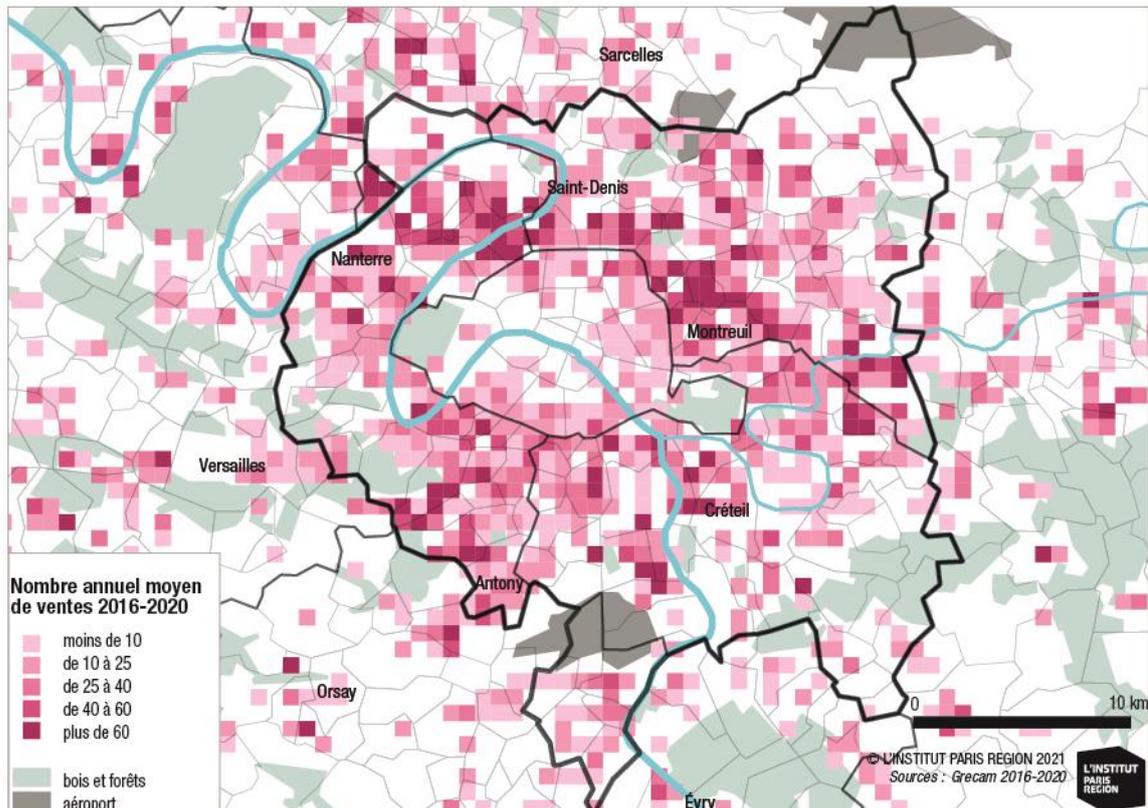
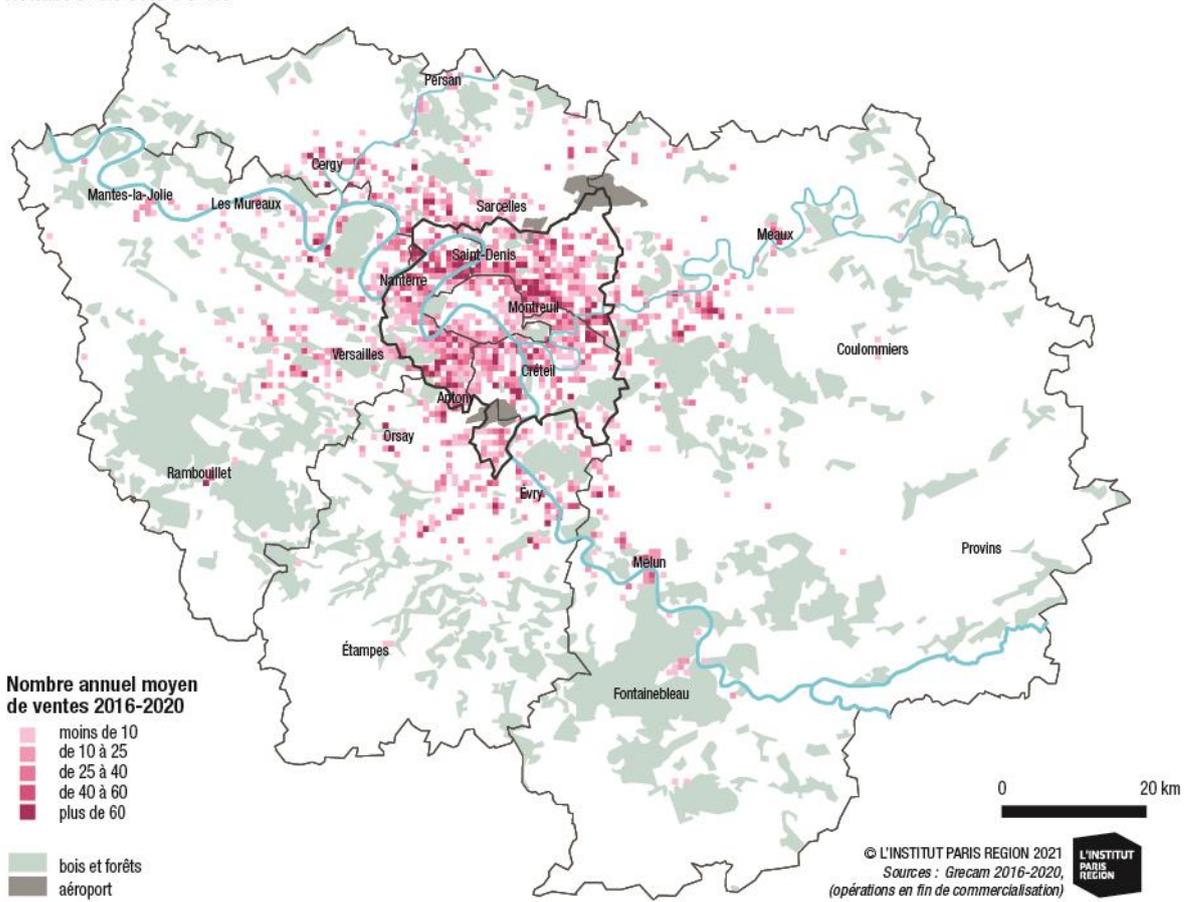
Le dynamisme de la période 2016-2020 a été également l'occasion d'assister, dans le périmètre de la Ville nouvelle de Marne-la-Vallée, à la résurgence de l'activité logement de la filière promoteur au sein d'anciens pôles de production importants comme Noisy-Le-Grand (commune qui avait été marquée par une activité forte de la filière dès la 2^e moitié des années 1980) ou encore Bussy-Saint-Georges (pôle notable de production de logements individuels groupés de la décennie 2000, qui avait connu une forte contraction de sa production résidentielle promoteur sur la période 2011-2015) ; on assiste également au cours de la décennie 2010 au développement du marché d'une commune proche, au nord-est du secteur 3 de Marne-la-Vallée, comme Montévrain (cf. également en Annexe 3 le classement des 30 premières communes franciliennes pour la période 2016-2020).

Ventes de logements de la promotion privée par commune (2016-2020)



Ventes de logements de la promotion privée

Mailles 800x800 m



3.4 Zoom sur l'impact de la TVA réduite sur l'activité de la promotion francilienne⁵⁵

La TVA réduite ANRU est un dispositif dont s'est largement saisie la promotion privée francilienne depuis sa mise en place. Ce dispositif est certainement celui qui, jusqu'à présent, a le plus d'impact en matière de diversification du parc résidentiel et de développement d'un parc privé récent au sein et/ou à proximité immédiate des territoires franciliens les moins aisés. En Ile-de-France, région la plus concernée, un peu plus de 450 km² (répartis sur 270 communes) sont ainsi aujourd'hui ouverts au dispositif⁵⁶, emprise la plus élevée depuis la mise en place du dispositif, dont quasiment la moitié concentrée en petite couronne. Le département de Seine-Saint-Denis, au taux de pauvreté le plus élevé de France métropolitaine, est quant à lui concerné pour plus de la moitié de son territoire. Entre 2015 et 2019, pour les dernières données disponibles, l'Institut Paris Region estime à au moins 28 700 le nombre total de logements de la promotion privée vendus dans des zones éligibles à la TVA réduite, ce qui représente 35% de l'ensemble des ventes au détail de la filière sur la période en Ile-de-France. Les logements vendus se concentrent majoritairement (pour plus de 60% d'entre eux) au sein des « pourtours » des quartiers en politique de la ville, que ce soit en raison de la moindre attractivité des « cœurs » de quartier sur un plan commercial, ou bien dans certains cas pour des raisons de moindre disponibilité foncière.

Outre quelques pôles de production notables en grande couronne (Poissy, Trappes, Evry, etc.), l'offre TVA réduite se concentre aujourd'hui très majoritairement dans la frange nord de la petite couronne francilienne (nord-est des Hauts-de-Seine et nord-ouest de la Seine-Saint-Denis), avec de nombreuses communes où les ventes de la promotion privée ouvrent très majoritairement accès à ce dispositif (cf. carte *infra*). Avec plus de 2200 logements vendus entre 2015 et 2019, Romainville est largement aux avant-postes en la matière, suivie notamment par Montreuil, avec un peu plus de 1100 logements vendus, ou encore par des communes comme Clichy et Aubervilliers, aux environs de 900 logements vendus chacune. Si la répartition de cette production reflète aussi logiquement le périmètre géographique du dispositif, ce dernier, en solvabilisant une nouvelle clientèle dans des zones aux charges foncières relativement peu élevées, a toutefois largement contribué à redéfinir la géographie francilienne de la production de logements de la promotion privée. Elle a en particulier accéléré son déploiement vers des zones moins favorisées de l'est de la petite couronne, notamment des communes de l'ancienne « banlieue rouge » parisienne, alors que la promotion privée était largement restée cantonnée, jusqu'au tournant des années 2000, sur les marchés aisés de Paris intra-muros et des Hauts-de-Seine.

L'obtention de la TVA réduite étant conditionnée à des plafonds de revenus du ménage acquéreur (le plafond social PLS⁵⁷ majoré de 11 %) et de prix de vente (4886 €/m² HT en zone A bis, 3702 €/m² HT en zone A en 2020, soit les deux zones couvrant la majeure partie de l'agglomération parisienne), on ne connaît pas le nombre précis de ménages ayant réellement accédé, parmi les ventes géographiquement éligibles, à la propriété occupante à travers ce dispositif. Il manque toujours une véritable évaluation territorialisée de l'impact social et urbanistique de celui-ci. Toutefois, les données d'une étude récente menée conjointement par l'Institut Paris Region et l'Insee⁵⁸, portant sur la mobilité (au cours de l'année 2015) des ménages franciliens vis-à-vis des QPV et des zones à TVA réduite, nous fournissent de précieuses premières informations. Elles confirment notamment qu'en Ile-de-France, la mixité résidentielle et l'intégration aux dynamiques du marché immobilier privé des QPV s'effectuent avant tout jusqu'à présent à travers leurs pourtours plus qu'en leurs cœurs, où l'offre en accession demeure réduite dans l'absolu : ainsi, les ménages demeurant propriétaires ou accédant à la propriété à travers leur déménagement ne représentent que 6% des ménages mobiles lorsqu'ils déménagent au sein d'un même QPV, et seulement 14% lorsqu'ils ne résidaient pas précédemment dans un QPV et font leur entrée au sein de la géographie prioritaire.

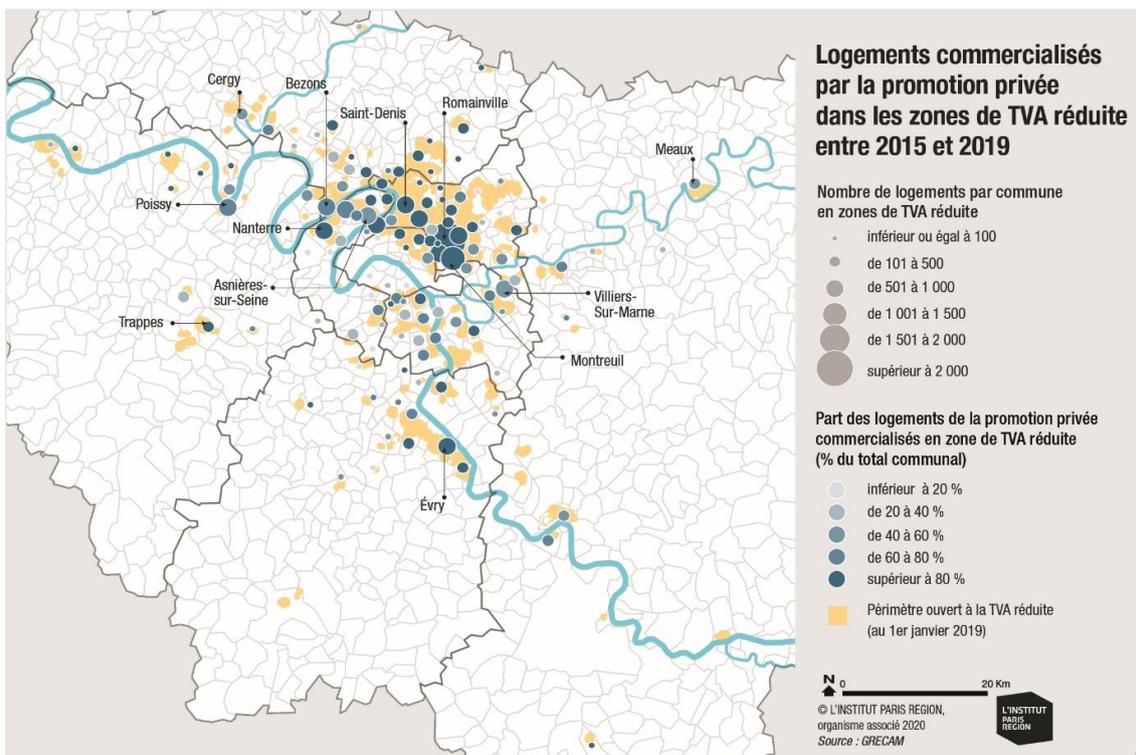
55. Le texte et les données présentés s'appuient sur le contenu d'un article que nous avons publié dans la revue *Urbanisme* (Hors-série n°73, « 50 ans de politiques d'amélioration de l'habitat, et après ? »). De ce fait, les résultats présentés ici (qui exigent des traitements géomatiques plus poussés, à l'adresse) portent sur la période 2015-2019.

56. La délimitation territoriale des zones ouvrant au dispositif (*grosso modo*, les quartiers relevant de la politique de la ville, auxquels il faut rajouter un pourtour de taille variable, entre 300 et 500 mètres) est aujourd'hui dans les faits assez complexe dans la mesure où elle implique à la fois les anciens quartiers en projets PNRU (Programme national de rénovation urbaine), les QPV (Quartiers prioritaires de la Politique de la ville) de manière générale, et les QPV porteurs de projets NPNRU (Nouveau programme national de renouvellement urbain). La figure à la toute fin de la partie 3.1 de ce rapport revient sur les grandes étapes du dispositif. Pour plus de détails, nous renvoyons à : Emmanuel Trouillard et Thomas Merlin, 2017, « TVA réduite et promotion privée : l'impact sur la construction de logements », Note rapide de l'Institut Paris Region n°763.

57. Prêt Locatif Social

58. Beaufilet, H. Joinet, Fr. Bertaux, P. Laurent et O. Wolber, 2020, « Les Trajectoires résidentielles des habitants des QPV », Note rapide de l'Institut Paris Region n°860 (en collaboration avec l'INSEE).

Cependant, pour les ménages s'installant en pourtour de QPV en zone à TVA réduite et ne provenant pas eux-mêmes d'un QPV, cette même part des propriétaires et accédants monte à 33%. Mais si les opérations en pourtour de QPV attirent une part notable de populations initialement extérieures à la géographie prioritaire, elles constituent aussi un tremplin vers l'accession ou le maintien dans la propriété pour des populations locales : 30% des ménages ayant quitté un QPV francilien en 2015 l'ont fait pour s'installer dans un pourtour de QPV, entraînant, parmi eux, une augmentation de la part de propriétaires de 14 points (de 11 à 25%). Cependant, des disparités, parfois importantes, seront bien entendu à attendre d'un QPV à l'autre selon leur situation.



3.5 Gares en projet : un impact surtout concentré pour l'heure aux abords des extensions de lignes du métro parisien

Il n'est pas encore évident à l'heure actuelle de mettre en évidence un effet spécifique des quartiers de gares en projet en Ile-de-France (extensions de lignes de métro, GPE, projet Eole, etc.) sur les dynamiques de localisation et de production de logements de la promotion privée francilienne.

Avec pour commencer des difficultés d'ordre méthodologique :

- Une première difficulté revient à déterminer le périmètre pertinent pour évaluer quel serait l'impact d'un quartier de gare à venir sur l'activité logement de la promotion privée. Si l'on désigne généralement par « quartier de gare » un périmètre de 800 mètres autour des gares en projet⁵⁹ (périmètre que nous avons d'ailleurs retenu pour nos analyses statistiques ci-dessous), on peut aussi tout à fait considérer que les gains à attendre des futures gares se feront ressentir bien au-delà de ces seuls périmètres.

59. C'est notamment le périmètre retenu par « l'Observatoire des quartiers de gare du Grand Paris » de l'APUR (Agende parisienne d'urbanisme), en collaboration avec la SGP (Société du Grand Paris, qui assure la maîtrise d'ouvrage du Grand Paris Express et également en charge de l'aménagement des quartiers de gare) et la DRIEAT (Direction régionale et interdépartementale de l'équipement, de l'aménagement et des transports) d'Ile-de-France : <https://www.apur.org/fr/geo-data/observatoire-quartiers-gare-grand-paris>

De nouvelles lignes de transport en commun ouvrent ainsi bien entendu la porte à des considérations d'ordre topologique (relatif au réseau de transport ainsi constitué dans sa globalité) et pas seulement topographique : la connexion facilitée vers des zones attractives peuvent avoir des répercussions potentielles sur l'ensemble des lignes du réseau et pas seulement dans le périmètre immédiat d'un quartier de gare⁶⁰ ;

- Une autre difficulté réside dans le fait que la métropole parisienne est d'ores et déjà caractérisée par une forte densité de transports en commun, en particulier dans sa zone centrale la plus dense, et les périmètres des quartiers de gare en projet recouvrent très souvent ceux d'autres quartiers de gare préexistants ; dès lors, dans de tels cas de figure, fréquents, c'est l'ensemble de l'offre de transport existante et à venir qui a pu motiver la mise en place de l'opération et pas uniquement la perspective d'une nouvelle gare à venir. Au début de notre période d'étude, à l'orée des années 2010, on dénombre ainsi 103 gares en projet en Ile-de-France (dont 80 au sein de la seule MGP), pour 761 gares déjà existantes (dont 481 pour la MGP)⁶¹. Mais si les quartiers en projet recouvrent environ 164 km² au niveau régional (119 km² pour la MGP), seuls 59 km² de cette surface (36%) ne se superposent pas à un quartier de gare déjà existant (41 km² pour la MGP, soit 35% du total) ;
- Plus largement, la plupart des futurs quartiers de gare prévus en Ile-de-France viennent s'inscrire dans des marchés immobiliers déjà denses de proche petite couronne, qui sont déjà depuis de nombreuses années des zones d'activité pour la production de logements neufs de la promotion privée. Dès lors – et d'autant plus tant que les gares en tant que telles ne seront pas sorties de terre et que les métros correspondant ne seront pas mis en service – il est très difficile (voire illusoire) de chercher à isoler, parmi l'ensemble des aménités urbaines ayant encouragé le développement d'une opération de promoteur (même si le transport, notamment pour les opérations en collectif, est très souvent présenté par ces acteurs comme une condition *sine qua non* et donc déterminante), la part qui serait spécifiquement due à un projet de transport et non à un « effet de centralité » plus global, à moins d'investigations approfondies quasiment à l'échelle de chaque opération ;
- Enfin, une limite de l'exercice (et pas des moindres) découle bien entendu des temporalités extrêmement distinctes d'un projet de ligne/gare à l'autre, avec des horizons qui vont du très court terme (plusieurs projets d'extensions de lignes de métro avec une mise en service sur la période 2020-2022) à 2030, voire au-delà, pour certaines lignes du Grand Paris Express (GPE). Or, même si les deux sont étroitement connectés, il n'en demeure pas moins que la temporalité de la promotion privée en matière de logements n'est pas celle de la planification urbaine. En effet, le montage et la finalisation d'un projet de promoteur impliquent des considérations beaucoup plus court-termistes et ne dépasseront pas les 5 ans dans la grande majorité des cas, les acteurs de la filière n'ayant absolument pas vocation à faire du portage foncier de longue durée. Et le positionnement dans un nouveau quartier de gare n'est en réalité pas envisageable tant que la gare/ligne en question n'est pas au moins en travaux. On peut éventuellement prêter à certains ménages-acquéreurs, notamment investisseurs, des considérations de plus long terme que les promoteurs, toutefois celles-ci ont aussi rapidement leurs limites : « parier » sur l'arrivée d'une gare dont les travaux n'ont pas même encore débuté n'a rien d'anodin ; en outre, des perspectives de très lourds et longs travaux d'aménagement sur des années à proximité du logement acquis n'est pas gage d'un environnement très attractif pour des locataires ou des propriétaires-occupants.

Conscient de ces limites et difficultés, il est néanmoins possible d'analyser l'évolution de la distribution des opérations de la promotion privée en Ile-de-France en fonction des périmètres des quartiers de gare, et plus particulièrement des quartiers de gare en projet, notamment parce que ces derniers sont considérés dans les faits comme des zones d'aménagement prioritaires pour les documents d'aménagement franciliens⁶².

60. Cf. également à ce sujet : Florian Tedeschi et Stéfan Bove, 2021, « Le Grand Paris Express : des opportunités d'aménagement pour la grande couronne », Note rapide de l'Institut Paris Region n°912 : <https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/le-grand-paris-express-des-opportunités-damenagement-pour-la-grande-couronne/>

61. Sont pris en compte les arrêts de métros (extensions de lignes et futures gares GPE pour les quartiers en projet), les gares RER (notamment les créations et réaménagements de gares du projet EOLE pour les quartiers en projet) et les gares transiliennes. Les arrêts de tramways existants et les projets d'extension de lignes de tramways ne sont pas pris en compte dans les traitements.

62. Le SRHH recommande ainsi « l'intensification des nouveaux quartiers de gare au sein de la métropole du grand Paris et pour les quartiers de grande couronne à proximité des lignes de transport en commun, tout en garantissant la mixité sociale et la diversification de l'habitat », SRHH (arrêté le 20 décembre 2017), volet 1, p.15.

On constate tout d'abord que les quartiers de gare de manière générale ont effectivement eu cette dernière décennie un poids majeur dans la localisation des opérations de la promotion privée : 55% des logements produits en Ile-de-France sur la période 2012-2020 (66% au sein de la MGP) étaient ainsi situés dans le périmètre d'un quartier de gare, qu'il soit existant ou en projet. Si l'on considère plus spécifiquement les quartiers de gare en projet⁶³, la part de ces derniers a représenté sur la même période 18% de la production de logements promoteur francilienne (28% de la production de la MGP) ; et si ce total reste certes nettement inférieur à celui des logements produits par la promotion privée au sein des périmètres des quartiers de gare déjà existants (49% pour l'IDF, 56% pour la MGP)⁶⁴, les quartiers de gare en projet pèsent à première vue bien davantage que ce que pourrait laisser attendre leur seule emprise foncière : ainsi, les quartiers de gare en projet totalisent seulement 2,7 fois moins de logements produits au cours de la période que les quartiers de gare existants (2 fois moins au sein de la MGP), mais pour une superficie totale couverte, elle, 5,5 fois moins importante (3 fois moins importante pour la MGP).

Le faible nombre de projets de gare en grande couronne et le très faible nombre de projets de gare dans Paris intra-muros (zone extrêmement dense en termes de gares existantes) appellent toutefois à relativiser les chiffres qui précèdent et cette apparente surreprésentation des quartiers de gare en projet dans la construction de logements de la promotion privée : les quartiers de gare en projet durant la décennie 2010 ont ainsi très largement bénéficié, sur un plan statistique, de localisations souvent extrêmement favorables du point de vue de la promotion privée et de ses dynamiques (80% des quartiers en projet sont situés au sein de la MGP, dont la quasi-intégralité en petite couronne). Par ailleurs, si le nombre de logements neufs produits dans les quartiers de gare en projet apparaît globalement en hausse dans la deuxième moitié des années 2010 (notamment pour les opérations dont le début de commercialisation remonte à 2016-2017), cette croissance s'est inscrite, comme nous l'avons vu, dans un développement plus large de l'activité de la promotion privée sur la même période en Ile-de-France, sans qu'on puisse discerner clairement (encore ?) une progression vraiment marquée et importante de la part relative prise par ces quartiers dans le total de la production régionale par rapport à celle qui était déjà la leur au lancement du projet GPE (cf. graphiques *infra*⁶⁵).

Poids des quartiers de gare existants et en projet dans les opérations résidentielles de la promotion privée (2012-2020)

Île-de-France



63. C'est-à-dire en cumulant les catégories « En projet » et « Existant et en projet » du graphique page suivante.

64. C'est-à-dire en cumulant les catégories « Existant et en projet » et « Existant » du graphique page suivante.

65. Les données présentées pour 2020 (où la part des périmètres quartiers de gare GPE part tombe à seulement 10%), outre le contexte très particulier cette année-là pour le secteur, ne sont pas encore à ce stade vraiment statistiquement fiables dans la mesure où les opérations terminées sont ici ventilées en fonction de leur date de début de commercialisation : ainsi, les données 2020 disponibles présentent encore un biais important dans la mesure où elles portent sur les opérations à la commercialisation débutée et achevée en 2020, qui représentaient encore un échantillon faible au moment de cette étude.

Métropole du Grand Paris



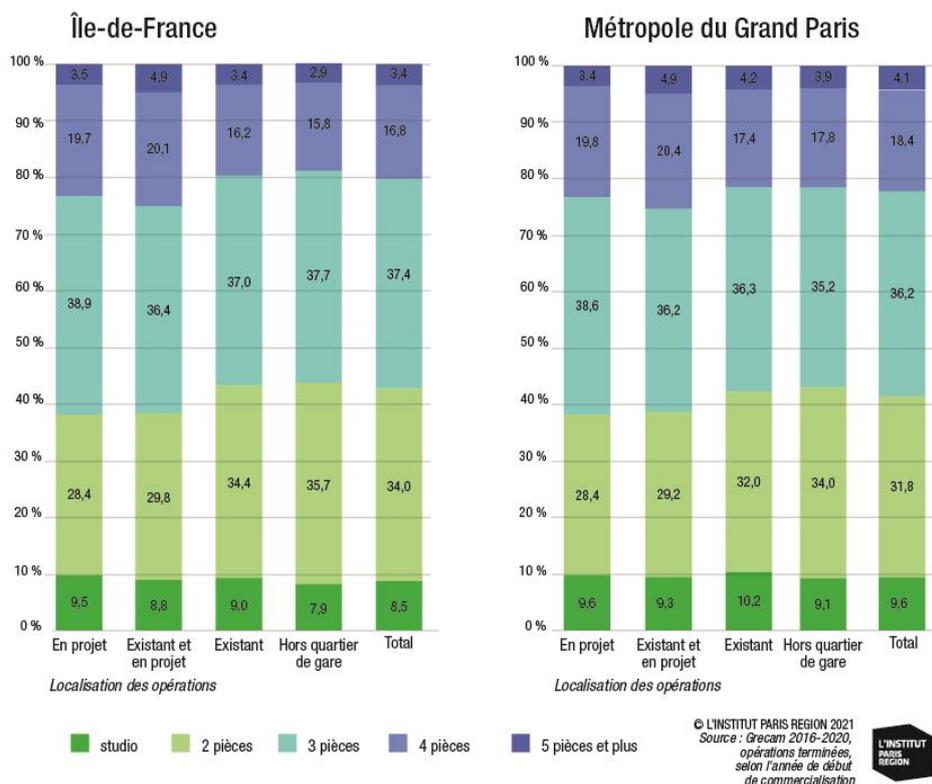
*Données non stabilisées

© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Greacam 2016-2020
opérations terminées, par année
de début de commercialisation



La typologie en termes de nombre de pièces des logements produits par la promotion privée au sein des quartiers de gare existants et en projet ne présente pas, sur la période la plus récente (2016-2020), de différences très importantes par rapport au profil francilien ou de la métropole (ce qui reflète également le poids majoritaire de ces quartiers dans les localisations de la promotion privée, cf. *supra*), mais aussi par rapport aux opérations produites à plus de 800 mètres de toute gare, existante ou en projet. On note cependant une production légèrement plus importante en proportion de logements de 4 pièces au sein des quartiers de gare en projet, ainsi qu'une légère sous-représentation au sein de ces mêmes quartiers des logements de 2 pièces (cf. graphiques *infra*).

Typologie des logements produits en collectif selon leur localisation vis-à-vis des quartiers de gare (2016-2020)



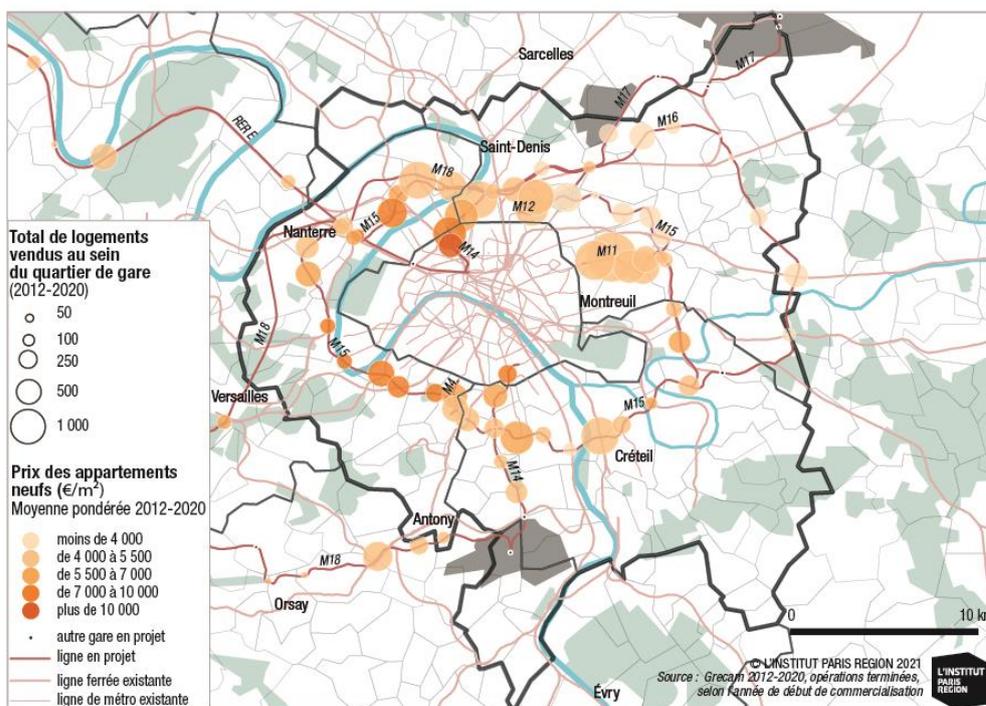
© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Greacam 2016-2020,
opérations terminées,
selon l'année de début
de commercialisation



Bien entendu, au-delà d'une approche globale, les situations varient selon les lignes et les gares en projet, notamment en fonction de la date de mise en service prévue (cf. carte *infra*). Ainsi, la période 2012-2020 a fait la part belle aux quartiers de gare correspondant à des extensions de métros dont la mise en service est, à l'heure où nous écrivons ces lignes, très récente ou alors imminente : quartiers de gare en prolongement nord de la ligne 14 (jusqu'à Mairie de Saint-Ouen, avec une mise en service fin 2020), ceux correspondant au prolongement est de la ligne 11 (nouveau tronçon entre Marie des Lilas et Rosny-Bois Perrier à horizon fin 2022), ainsi que ceux du prolongement nord de la ligne 12 (entre la station Front Populaire et le nouveau terminus Mairie d'Aubervilliers, mise en service au printemps 2022). Parmi les prolongements récents de métros, celui de la ligne 4 au sud de Paris (vers Bagneux-Lucie Aubrac, mise en service à janvier 2022) semble toutefois être celui avec le moins d'impact discernable en matière de production de logements de la filière promoteur sur la période.

Au-delà de ces points saillants, on mesure surtout sur la période 2012-2020 un dynamisme global au niveau des quartiers de gare correspondant aux différents tronçons de la future ligne 15 du Grand Paris Express (tronçon sud à horizon 2025, tronçons ouest et est à horizon 2030), cette dernière bénéficiant clairement de sa proximité au centre parisien et de multiples connexions directes prévues avec le réseau de métro parisien existant.

Ventes et prix des logements vendus par la promotion privée au sein des quartiers de gare en projet entre 2012 et 2020



4. Une augmentation historique des prix en Ile-de-France depuis 2000

Entre 2000 et 2020, les prix de la promotion privée, à l’instar de l’ensemble du marché immobilier, ont connu une augmentation historique. Ils ont été multipliés par plus de 2 sur la période en Ile-de-France et au sein de la MGP (resp. +110% et +119%). En 2020, les prix moyens franciliens tutoient la barre des 6 000 €/m² (cf. infographie *infra*).

Ces évolutions ont été portées par la « crise du logement »⁶⁶, particulièrement aiguë au sein de l’agglomération parisienne, née de la métropolisation⁶⁷ et d’une construction de logements structurellement insuffisante pour répondre aux besoins de l’ensemble des ménages⁶⁸. Ces dernières années, le poids accru des différents types d’investisseurs, le développement du parc de résidences secondaires et de locations saisonnières (pour ces dernières au cours de la décennie 2010) comme autant d’usages concurrents à l’occupation en résidences principales⁶⁹, etc., n’ont certainement pas contribué à modérer l’inflation immobilière.

Mais ces différentes évolutions ont toutefois été rendues possibles, avant toute chose, par un recours toujours plus important des acquéreurs de logements à l’endettement, facilité à la fois par une baisse continue des taux immobiliers jusqu’à des niveaux historiquement bas et par des durées d’emprunt toujours plus longues⁷⁰. La part toujours plus grande du crédit dans les achats immobiliers est venue notamment solvabiliser un grand nombre de ménages et investisseurs, avec pour conséquence de renforcer mécaniquement la concurrence pour l’accès au logement dans les zones les plus valorisées. L’accès facilité à du crédit « bon marché » a aussi permis tout simplement aux acquéreurs de suivre et de s’aligner sur la hausse continue des prix.

L’augmentation des prix immobiliers et fonciers n’a donc pas entraîné que des effets négatifs sur l’activité de la promotion privée francilienne sur la période : alors que la crise de surproduction du secteur du début des années 1990 avait entraîné une nette correction des prix (et *in fine* la disparition d’un grand nombre d’acteurs), l’élargissement de l’accès et du recours au crédit immobilier a de toute évidence mis le secteur à l’abri d’une crise de surproduction en élargissant largement sa clientèle potentielle, tandis que la hausse continue des prix sur longue période a rendu l’achat immobilier d’autant plus désirable pour les ménages qu’il les assurait, pour peu que leur logement soit bien situé, d’une plus-value notable à la revente. Sur un plan territorial, l’inflation immobilière (et donc le renchérissement du foncier), en particulier dans les territoires franciliens « historiques » de la filière de Paris et des Hauts-de-Seine, a aussi largement favorisé la diversification des stratégies de localisation des promoteurs privés, les poussant notamment à investir l’ancienne « banlieue rouge », dans la partie est de la petite couronne, à la recherche de meilleures opportunités foncières et d’une nouvelle demande solvable en-dehors des zones les plus valorisées⁷¹.

66. Jean-Claude Driant, 2013, « Crise du logement ? Quelles crises ? », *Savoir/Agir*, vol. 24, no. 2, pp. 19-25 :

<https://www.cairn.info/revue-savoir-agir-2013-2-page-19.htm>

67. Emmanuel Trouillard (dir.) et al., 2018, « Métropolisation et habitat : contribution au diagnostic du PMHH », rapport de l’Institut Paris Region (ex-IAU IdF) pour le compte de la MGP, 66 p. :

https://www.institutparisregion.fr/fileadmin/NewEtudes/Etude_1646/MetropolisationHabitat.pdf

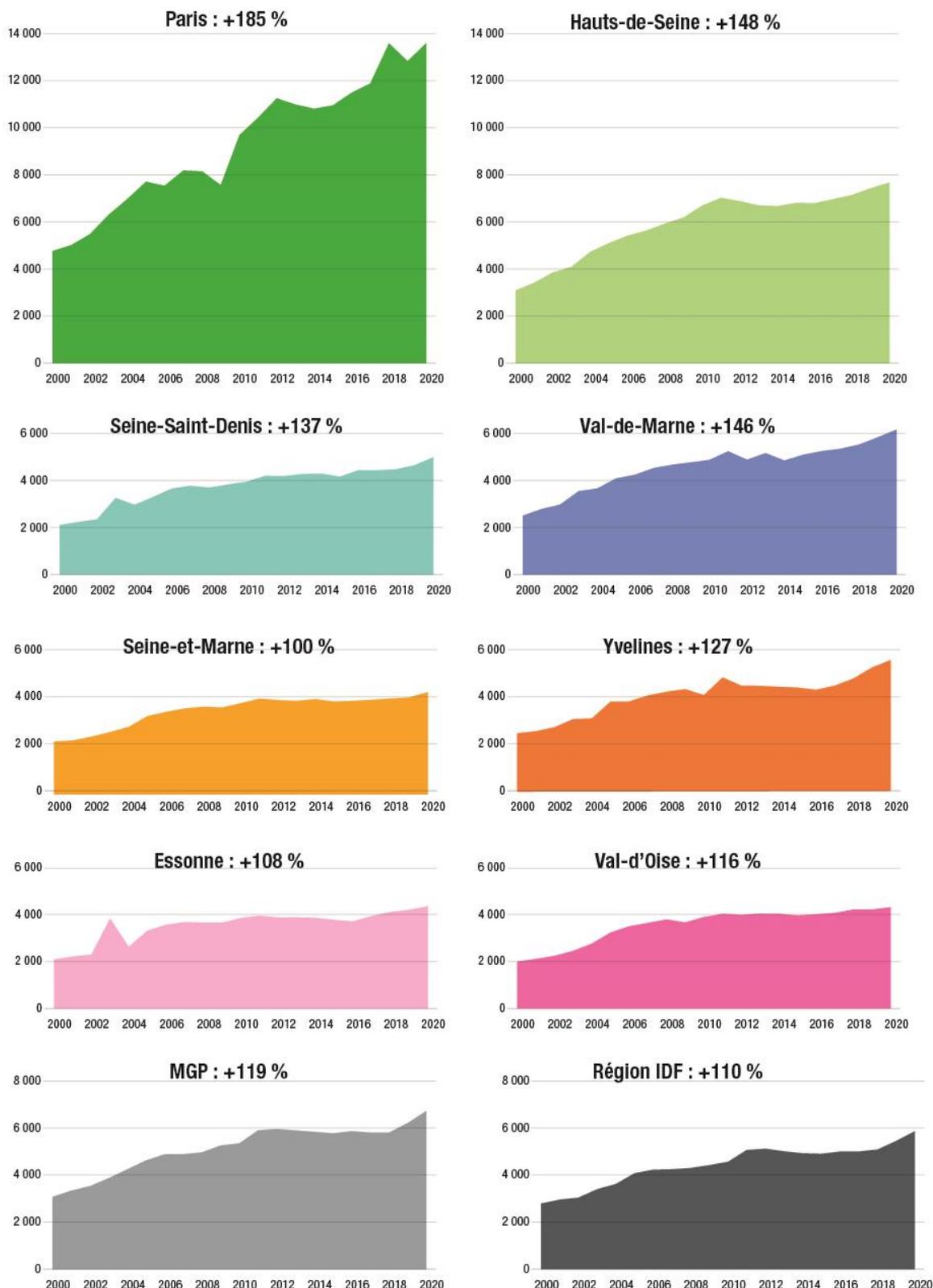
68. Cf. Anne-Claire Davy et Emmanuel Trouillard, 2018, « Mythes et réalités du ‘choc d’offre’ sur la relance du logement », *Chronique du logement* n°1 (en ligne), Institut Paris Region : <https://www.institutparisregion.fr/societe-et-habitat/habitat-et-logement/chroniques-de-la-reforme-du-logement/mythes-et-realites-du-choc-doffre-sur-la-relance-du-logement/>

69. Emmanuel Trouillard, 2021, « Les locations saisonnières en Ile-de-France : état des lieux d’avant-crise », rapport de l’Institut Paris Region, 65 p. : <https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/les-locations-saisonnieres-en-ile-de-france/>

70. Emmanuel Trouillard et Philippe Pauquet, 2021, « Acheter son logement en Ile-de-France : aspiration partagée, engagement toujours plus lourd », Institut Paris Region, Note Rapide Société-Habitat n°918 : <https://www.institutparisregion.fr/nos-travaux/publications/acheter-logement-en-ile-de-france-aspiration-partagee-engagement-toujours-plus-lourd/>

71. Cf. à ce sujet : Emmanuel Trouillard, 2014, *Ibid.*

Évolution des prix au m² des logements collectifs vendus par la promotion privée (2000-2020)



© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Source : Grecam 2000-2020



Sur la période 2000-2020, Paris intra-muros, qui était déjà de loin le département le plus cher en 2000, a connu la croissance la plus importante (+185%), les prix du secteur dépassant pour les ventes de la promotion privée les 13 000 €/m² en 2020. Hors-Paris, les Hauts-de-Seine, le département le plus cher hors-Paris en 2000 comme en 2020, ne dépasse pas encore les 8 000 €/m² en moyenne en 2020, mais a connu le taux de croissance le plus important (+148%, juste devant le Val-de-Marne). Les autres départements franciliens proposent en 2020 des prix moyens oscillants entre 4 000 et 6 000 €/m². Finalement, bien loin d'une logique de rattrapage et de moyennisation des prix au sein de l'agglomération, les écarts de prix immobiliers ont continué de se creuser dans l'absolu entre les zones les plus valorisées et le reste du territoire : ainsi, en 2000, l'écart entre les logements vendus dans les Hauts-de-Seine et ceux vendus en Seine-Saint-Denis était de 980 €/m² (ratio de 1,5) ; en 2020, il est désormais de quasiment 2 700 €/m² (avec un ratio stable de 1,5). Mais le même constat s'impose aussi au sein des zones les plus valorisées elles-mêmes : en 2000, l'écart entre Paris et les Hauts-de-Seine était ainsi de 1700 € (ratio de 1,5) ; il est de 5900 € en 2020 (ratio de 1,8) ! Ainsi, l'inflation immobilière historique de ces dernières décennies est venue renforcer globalement la hiérarchisation par les prix des différents territoires au sein de l'agglomération parisienne.

Une opposition est-ouest en matière de prix immobiliers encore et toujours d'actualité

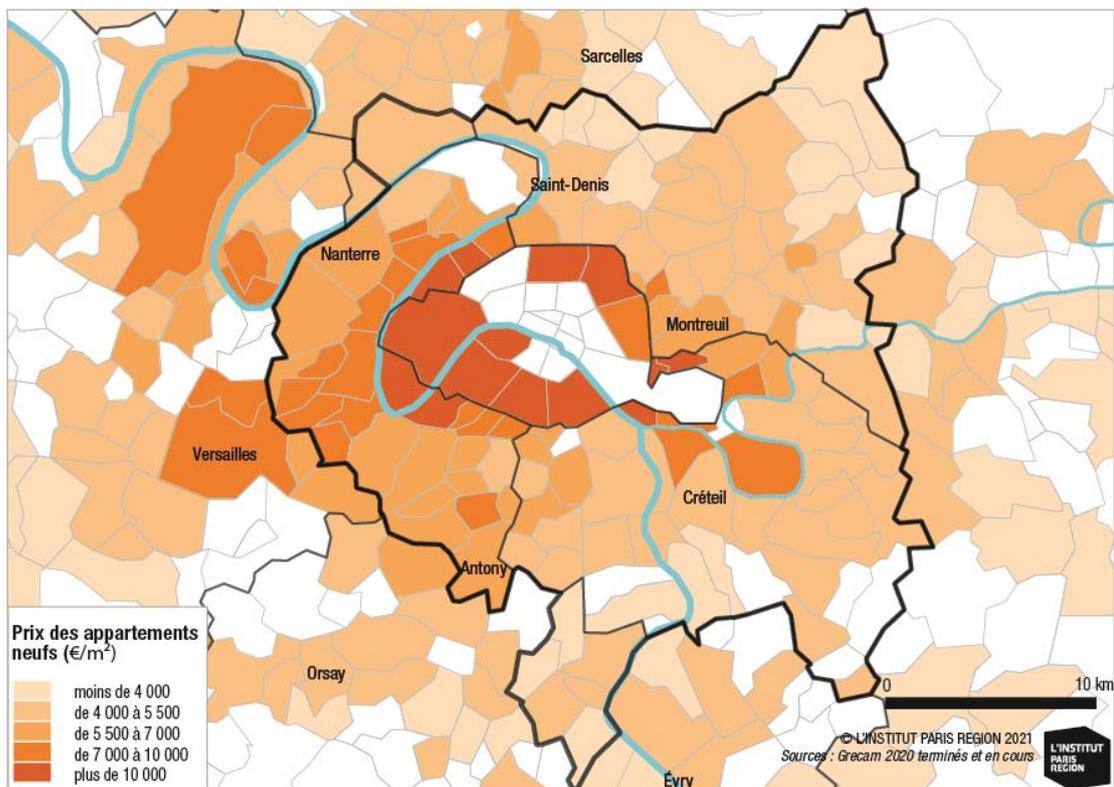
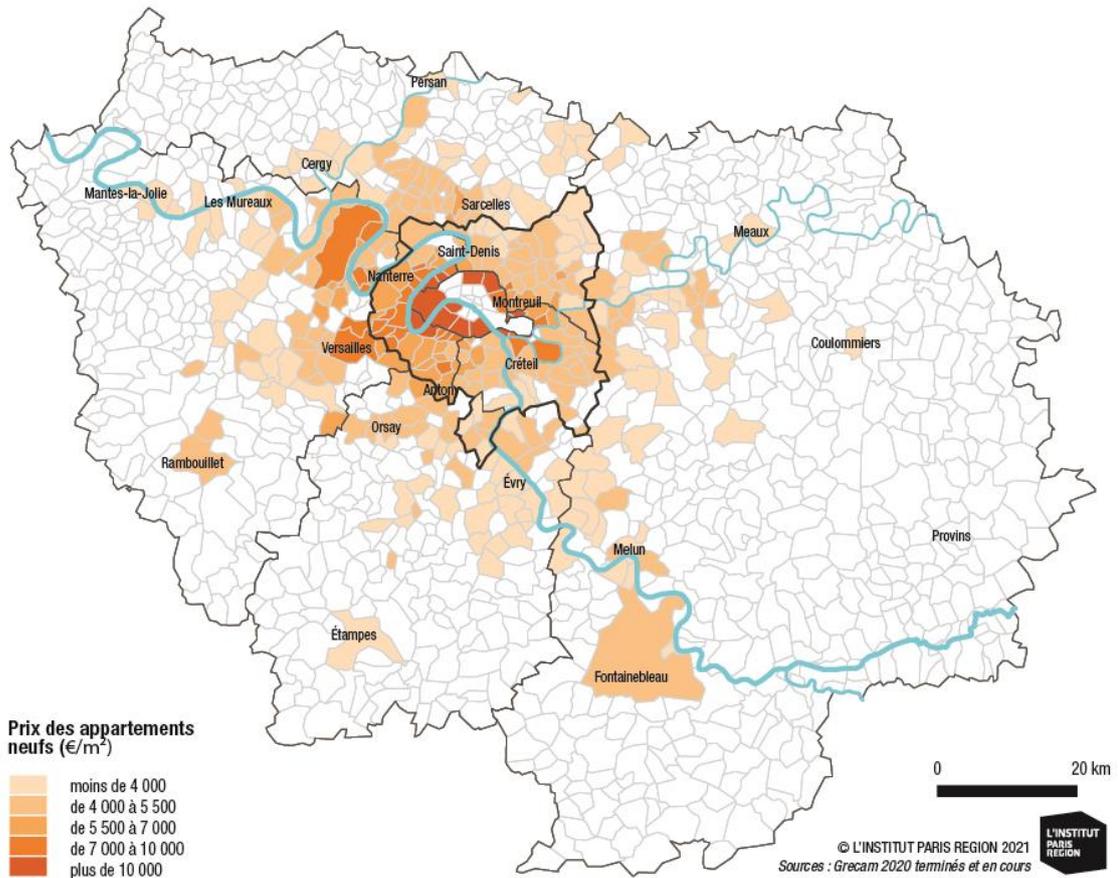
Cartographier les prix à l'échelle communale et même plus précisément à la maille (cf. cartes infra), permet de préciser les contours actuels de l'opposition de longue date entre est et ouest qui structure la géographie immobilière, et plus largement socio-économique (distribution des revenus et richesses), de la métropole parisienne⁷².

Toutefois, si l'on retrouve clairement en Petite couronne l'opposition classique entre, d'un côté, les marchés privilégiés de Paris et des Hauts-de-Seine et, de l'autre, les marchés moins valorisés du Val-de-Marne et de Seine-Saint-Denis, on note aussi toutefois certaines disparités intra-départementales marquées : ainsi, dans les Hauts-de-Seine, les prix les plus élevés de la promotion privée (>7 000 €/m²) se rencontrent en particulier à proximité immédiate de Paris intra-muros, dans les communes limitrophes de la capitale, puis plus loin le long de deux axes de haute valorisation se prolongeant jusque dans les Yvelines, suivant grosso modo, d'une part, le tracé du RER A vers le nord-ouest en direction de Saint-Germain-en-Laye et, d'autre part, le tracé du RER C vers le sud-ouest en direction de Versailles.

À l'est de Paris, des poches de hautes valorisations sont observables en particulier à proximité et dans le prolongement du bois de Vincennes jusque dans la boucle de Saint-Maur-des-Fossés, suivant l'axe sud-est du RER B.

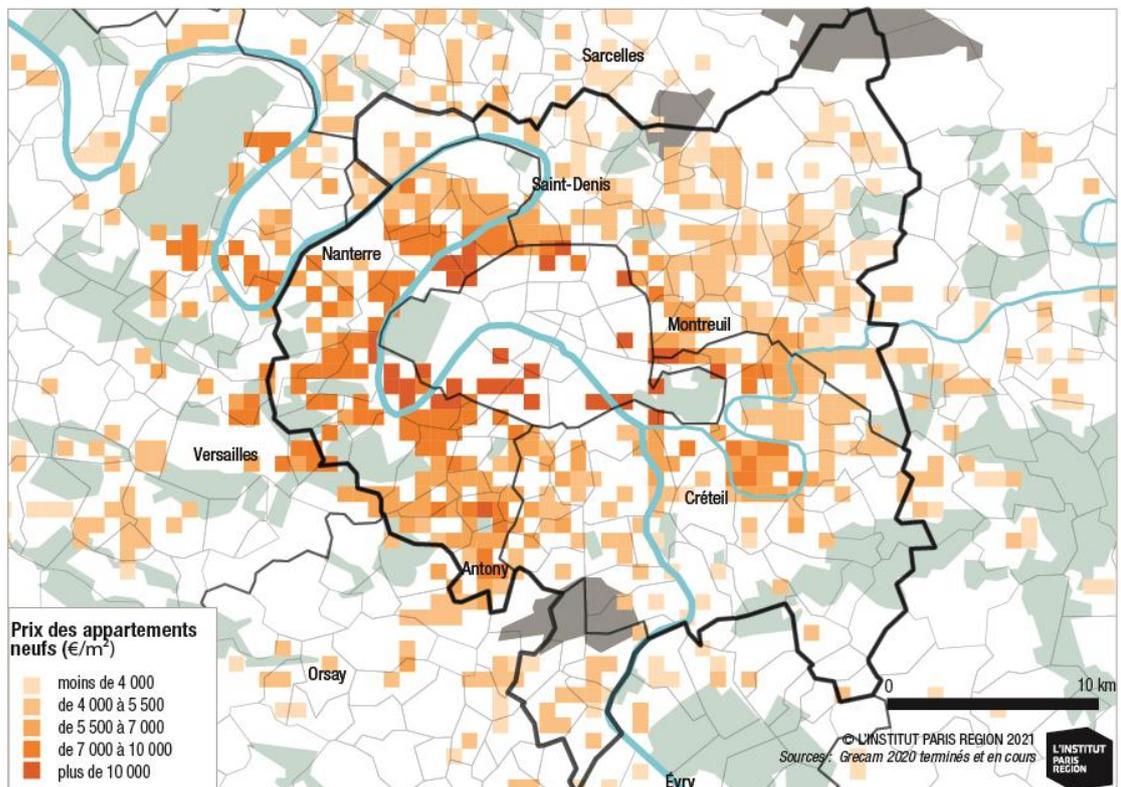
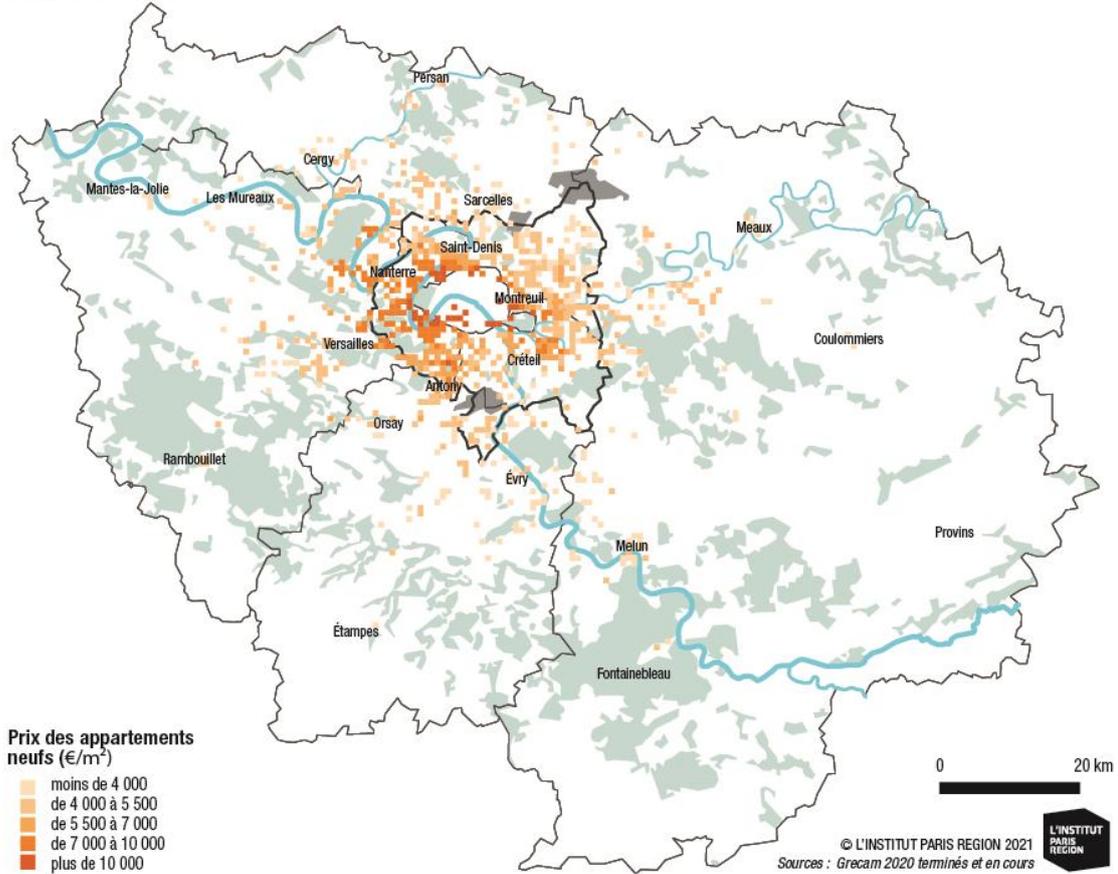
72. Cf. également à ce sujet : Mariette Sagot, 2019, « Gentrification et paupérisation au cœur de l'Île-de-France. Evolutions 2001-2015 », Rapport de l'Institut Paris Region, 84 p.

Prix des appartements neufs en 2020



Prix des appartements neufs en 2020

Mailles 800x800 m



Une relation exponentielle entre prix immobiliers et distance au centre de l'agglomération

Comme on peut le deviner au vu des cartes ci-dessus, si les prix immobiliers tendent bien globalement à décroître au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre de l'agglomération parisienne, cette relation n'est toutefois ni linéaire ni isotrope (c'est-à-dire semblable dans toutes les directions). Ainsi, si l'on localise sur un graphique l'ensemble des opérations franciliennes pour la production d'appartements de la promotion privée (pour lesquelles on dispose d'un prix au m²) en fonction de ce prix et de leur distance au centre de l'agglomération (cf. graphiques infra), on obtient une relation exponentielle, avec des prix immobiliers qui croissent très rapidement et fortement avec la réduction de la distance au centre pour les zones les plus centrales et valorisées (en particulier en ce qui concerne les opérations localisées à moins de 15 km du centre de l'agglomération dans Paris et les Hauts-de-Seine).

Mais au-delà, la courbe s'aplatit fortement, la distance au centre n'induisant dès lors plus que de faibles variations à la baisse des prix – à l'exception notable cependant d'une grande partie des opérations situées dans les communes les plus valorisées des Yvelines (correspondant aux pôles identifiés plus haut autour de Versailles et de Saint-Germain-en-Laye, à moins de 20 km du centre) qui affichent des prix de la promotion privée nettement supérieurs à ceux observés dans les autres départements à distance équivalente.

Par ailleurs, ce type de représentation constitue une approche complémentaire de la hiérarchisation et de l'évolution relative des prix immobiliers entre territoires franciliens. Si l'on compare le même graphique sur deux périodes (2011-2015 et 2016-2020), on constate alors, en accord avec nos constats précédents, que la courbe obtenue tend à « s'étirer » en hauteur dans sa partie gauche. S'il y a donc bien, de manière globale, une tendance à la hausse des prix constatés en Ile-de-France, les écarts de prix tendent toutefois à s'amplifier au cœur de l'agglomération entre les opérations situées dans les zones les plus chères, vers le haut de la courbe, et les opérations des secteurs plus abordables, plus proches de la base de la courbe : ainsi, alors que l'intervalle interquartiles (Q3-Q1⁷³) des prix au m² des opérations en collectif de la promotion privée était d'environ 1750 € sur la période 2011-2015 (pour un ratio Q3/Q1 de 1,5), il est passé à 2 870 € pour la période 2016-2020 (avec un ratio Q3/Q1 progressant à 1,8).

In fine, ce graphique traduit, schématiquement, une opposition entre deux types de marchés immobiliers du logement neuf aux fonctionnements économiques distincts en matière de fixation des prix. Les marchés les plus valorisés et recherchés se caractérisent par une forte sous-offre de logements neufs par rapport à la demande potentielle, avec une concurrence exacerbée entre acheteurs, entraînant, d'une part, une hiérarchisation spatiale fine des prix immobiliers avec une forte sensibilité à la distance, et, d'autre part, des prix qui vont tendre vers le montant maximal que sont disposés ou en capacité de payer les acheteurs mis en concurrence.

Sur les marchés plus « périphériques » (que ce soit sur un plan strictement géographique ou bien en termes de déficit d'attractivité), faisant l'objet d'une concurrence moindre et disposant d'une offre de logements neufs plus importante et proportionnée à la demande potentielle, les prix se « normalisent », avec une charge foncière qui pèse, en proportion, beaucoup moins lourdement sur le bilan des opérations, et des prix qui reflètent alors bien davantage les coûts de production réels du logement. Les prix demeurent alors sensibles à la distance (en fonction notamment des coûts de transport induits par la localisation de la commune) mais de façon bien moindre que sur les marchés les plus centraux⁷⁴.

73. Ecart entre le 3^e quartile (la valeur délimitant les 25% des prix observés les plus élevés) et le 1^{er} quartile (valeur délimitant à l'inverse les 25% des prix les moins élevés) de la distribution des prix.

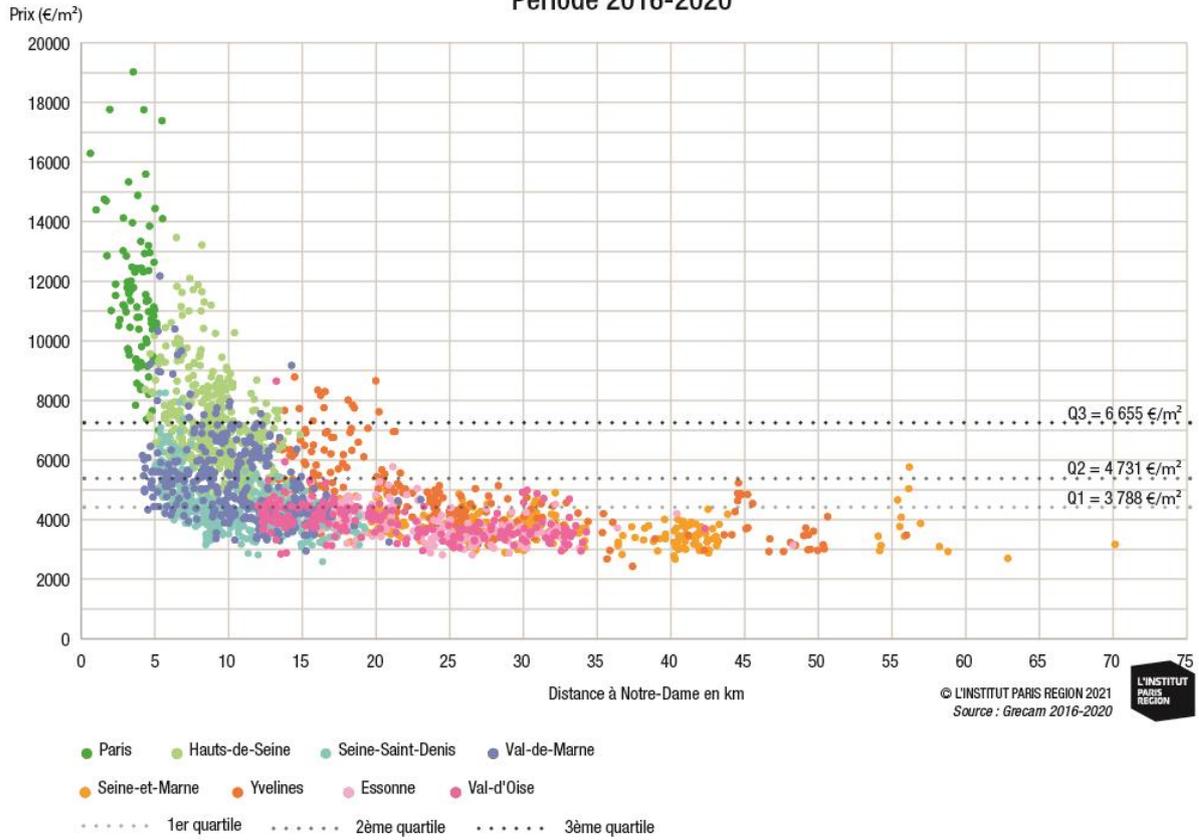
74. Cf. également à ce sujet :

Christian Topalov, 1984, *Le Profit, la rente et la ville : éléments de théorie*, éd. Economica, Paris, 207 p.

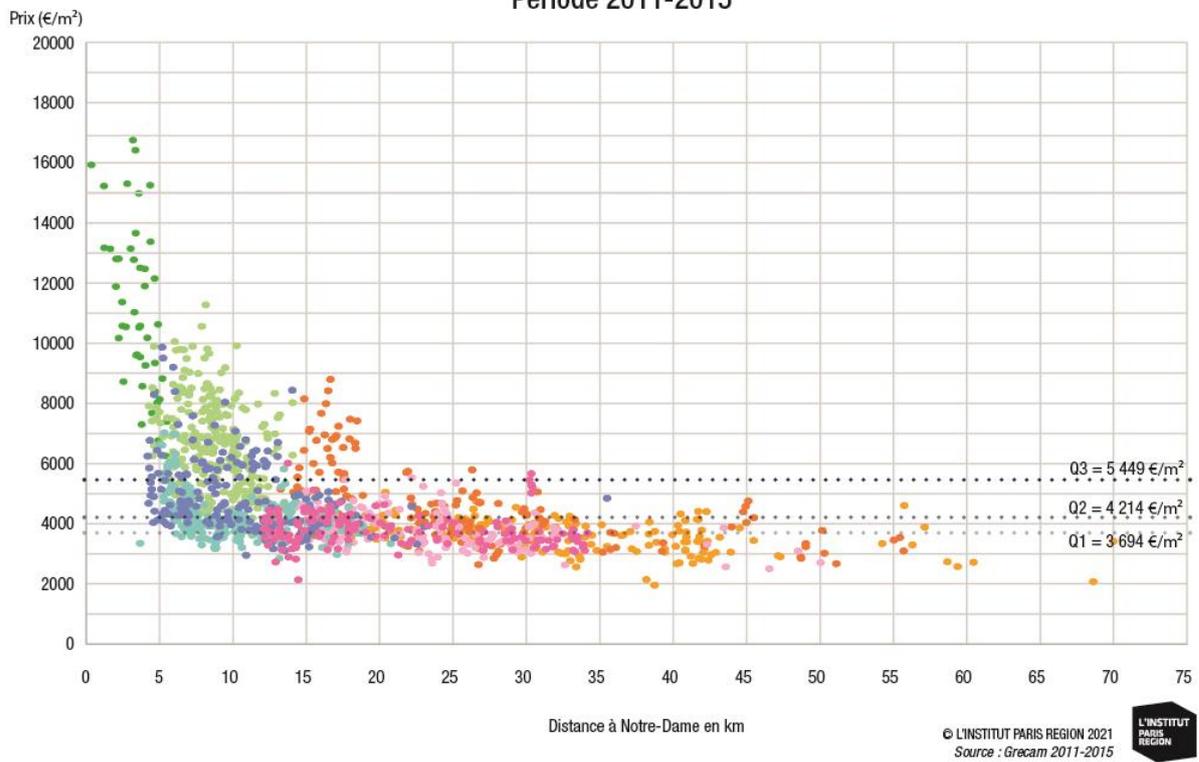
Emmanuel Trouillard, 2014, *Ibid.*

Relation distance - prix dans les opérations franciliennes de la promotion privée

Période 2016-2020



Période 2011-2015



5. Essai de typologie communale des marchés de la promotion privée francilienne

En conclusion de cette étude, nous proposons un travail de typologie, à l'échelle communale, des marchés de la promotion privée en Ile-de-France (cf. carte *infra*). Celui-ci s'appuie sur le croisement d'une variable principale relative aux niveaux de ventes (ventes de logements neufs de la filière promoteur sur la période 2016-2020) avec deux variables complémentaires sur les prix et leurs évolutions (niveaux de prix au m² en collectif sur la période 2016-2020, et évolution des prix au m² en collectif entre les périodes 2011-2015 et 2016-2020).

Il nous semble en effet que le principal critère qui doit être retenu pour distinguer sur une période les marchés de la promotion privée est bien leur niveau de production : cet indicateur permet d'identifier quels sont les principaux pôles d'activité de la promotion privée, ainsi, par extension, que les communes qui ont connu récemment ou vont connaître sous peu un fort développement de leur parc de logements par ce biais. Nous distinguons à travers cet indicateur 3 types de communes (parmi toutes celles concernées par des opérations logement de la filière promoteur sur la période 2016-2020) : communes de « cœur de marché », à la production la plus importante (plus de 90 logements produits par an sur la période) ; communes à la production un peu moindre mais « régulière » (plus de 25 logements neufs produits par an sur la période) ; et enfin, communes à la production simplement « ponctuelle » (production inférieure ou égale à 25 logements par an)⁷⁵.

Bien entendu, le « cœur de marché » de la promotion privée, et donc du logement neuf, n'est géographiquement pas semblable à celui du marché immobilier pris dans son ensemble, c'est-à-dire en prenant également en considération le logement ancien. Ainsi, comme nous l'avons déjà signalé, Paris intra-muros, s'il est un pôle majeur en termes de transactions immobilières, n'est plus depuis longtemps un marché « cœur » pour la promotion privée francilienne, principalement faute d'opportunités foncières et en l'absence d'une volonté de densifier encore davantage la capitale.

Après avoir distingué entre ces 3 types de marchés, nous affinons dans un second temps notre typologie en distinguant les communes selon le niveau et la dynamique de leurs prix immobiliers. Concernant le niveau des prix immobiliers, nous distinguons entre les communes à « prix élevés », c'est-à-dire à plus de 5 000 €/m² en collectif en moyenne sur 2016-2020 (ce qui correspond grosso modo au 3^e quartile des prix communaux sur la période), et les communes à « prix modérés », c'est-à-dire affichant des prix moyens inférieurs à 5000 €/m². Il va sans dire que ces expressions de prix « élevés » et « modérés », employées pour les besoins de cette typologie, sont à prendre avec des guillemets, car forcément relatives aux prix immobiliers (particulièrement élevés dans l'absolu) observés dans l'agglomération francilienne ! Cette variable permet, en écho à nos analyses précédentes, de distinguer entre les marchés les plus privilégiés, marqués par une forte concurrence entre acheteurs et une rareté de l'offre relativement à la demande, et les marchés « normaux », qui restent davantage accessibles.

Enfin, pour introduire une information sur la dynamique et la trajectoire des marchés communaux, nous avons choisi de retenir une variable relative à l'évolution des prix entre 2011-2015 et 2016-2020⁷⁶. En nous appuyant là encore sur une étude de la distribution des communes franciliennes en fonction de cette variable, et sachant que l'inflation des prix promoteur constatée pour l'Ile-de-France entre les deux périodes a été de +4,5%, nous avons retenu une borne à 10% pour distinguer les communes caractérisées par une « forte inflation » et celles caractérisées par une « inflation modérées »⁷⁷. Cela nous permet de distinguer, parmi les communes à prix d'ores et déjà « élevés », celles où les hausses de prix demeurent relativement contenues (ou négatives), de celles où l'inflation continue de plus belle.

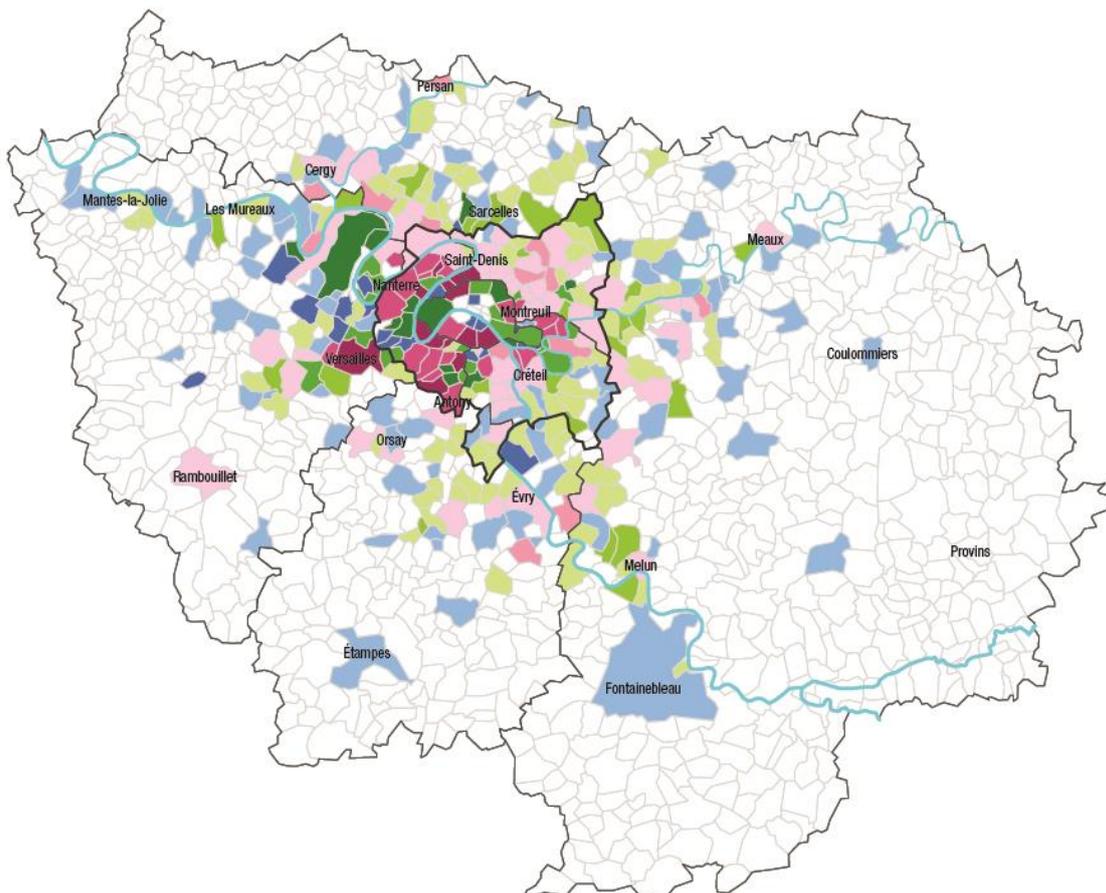
75. Les bornes ont été choisies en fonction de la distribution des communes vis-à-vis de cet indicateur, afin d'obtenir des classes relativement équilibrées. Pour rappel, sur la période 2016-2020, la taille moyenne des opérations en collectif de la promotion privée en Ile-de-France oscille entre 40 et 50 logements vendus au détail par opération. Suivant ce critère, une commune de « cœur de marché » a donc produit l'équivalent d'environ deux opérations en collectif par an sur la période au minimum, tandis qu'une commune « régulière » aura produit en cinq ans entre 2 et 3 opérations au minimum.

76. Cette variable a été préférée, par exemple, à l'évolution des niveaux de ventes de logements neufs de la promotion privée entre les deux périodes pour deux raisons : d'une part, l'évolution des ventes communales est, du fait de son caractère conjoncturel et cyclique, beaucoup plus erratique que celle des prix immobiliers et produit beaucoup de valeurs atypiques voire aberrantes ; d'autre part (et surtout), une diminution de la production de la promotion privée pour une commune entre deux périodes peut traduire des réalités bien différentes, voire opposées : dans certains cas, elle pourrait traduire une baisse d'attractivité ou une situation de suroffre de logements neufs sur la commune, alors que dans d'autres, elle pourrait traduire au contraire un manque de disponibilité foncière, la baisse ne venant alors pas d'un déficit d'attractivité mais bien d'une impossibilité pour les promoteurs de produire des opérations dans des conditions favorables (comme c'est par exemple le cas désormais dans beaucoup d'arrondissements parisiens).

77. Nous n'avons appliqué cette distinction que pour les communes de « cœur de marché » et à « production régulière » dans la mesure où les communes à « production ponctuelle » ne présentaient souvent pas des données de prix suffisamment solides et régulières pour obtenir une évolution des prix vraiment fiable et significative sur le plan statistique.

À l'inverse, pour les communes à prix toujours « modérés » en 2016-2020, l'évolution des prix nous permet de distinguer les communes appelées à demeurer accessibles sur le moyen terme de celles potentiellement engagées dans une dynamique soutenue de valorisation, voire de gentrification pour celles en contact avec les zones les plus valorisées de la métropole.

Typologie des marchés communaux franciliens de la promotion privée (2016-2020)



Niveaux de prix (2016-2020) Evolution des prix (2011-2015/ 2016-2020)	Niveau de production					
	Coeur de marché		Production régulière		Production ponctuelle*	
	prix élevés	prix modérés	prix élevés	prix modérés	prix élevés	prix modérés
forte inflation						
inflation modérée						

* Inflation non prise en compte

Niveau de production 2016-2020
(nb de logements/an)

coeur de marché >90
production régulière >25
production ponctuelle >0

Niveau de prix en collectif 2016-2020

prix élevé (>5 000 €/m²)
prix modéré (<= 5 000 €/m²)

Évolution des prix en collectif entre 2011-2015 et 2016-2020

forte inflation (>10 %)
inflation modérée (<= 10 %)

0 20 km

© L'INSTITUT PARIS REGION 2021
Sources : Grecam 2016-2020,
(opérations en fin de commercialisation)



Le « cœur de marché » de la promotion privée francilienne, tel que définit ici, couvre la majeure partie de la petite couronne : seules quelques poches – notamment les extrémités nord-est de la Seine-Saint-Denis et sud-est du Val-de-Marne, mais également des groupes de communes dans le prolongement du bois de Boulogne dans les Hauts-de-Seine, ainsi qu'à la frontière des Hauts-de-Seine et du Val-de-Marne – relèvent simplement d'une production « régulière », voire moindre. Les arrondissements parisiens périphériques se partagent quant à eux entre « cœur de marché » et production « régulière », tandis que les arrondissements centraux font l'objet d'une production « ponctuelle » ou bien sont tout simplement hors-marché faute d'offre de logements neufs privés sur la période 2016-2020.

Parmi les communes de « cœur de marché » de grande couronne, plus éparpillées, on retrouve les centres des anciennes villes nouvelles franciliennes (Cergy, Evry, etc.), ainsi que des pôles urbains anciens comme Meaux, Melun ou Rambouillet.

On retrouve, à travers l'information sur les niveaux de prix, l'opposition entre une partie ouest de l'agglomération plus valorisée, et une partie est, globalement plus abordable. Hormis certains pôles spécifiques des Yvelines très recherchés et avec une offre relativement limitée relativement à la demande potentielle comme Versailles ou Saint-Germain-en-Laye, les communes caractérisées par une forte inflation sur la période se concentrent globalement en petite couronne, en particulier à Paris et dans les Hauts-de-Seine. A l'inverse, une très grande part de la partie est de la petite couronne relèvent encore de prix et d'une inflation « modérés » selon nos critères, indiquant une production neuve qui a été davantage en adéquation avec les niveaux de la demande ces dernières années.

S'ils illustrent bien le développement des activités logement de la promotion privée dans le versant est de la petite couronne, les résultats de la typologie semblent une fois de plus indiquer que, en matière de construction neuve de logements, les logiques de polarisation et de renforcement des inégalités territoriales préexistantes l'emporteraient pour l'instant sur les logiques, souvent redoutées, de gentrification et de moyennisation des marchés immobiliers franciliens.

Conclusion

Ce rapport entendait fournir un portrait renouvelé de la promotion privée francilienne et de ses activités en matière de production de logements neufs, s'inscrivant en cela dans le prolongement de nos travaux précédents sur le sujet⁷⁸. Il propose une remise à jour des données pour les années 2010, permettant entre autres de documenter la « période faste » qu'a connue la filière dans la 2^e moitié de la décennie. Mais ce travail a été également l'occasion de mobiliser des données qui n'étaient pas disponibles en libre accès jusqu'à récemment, à l'instar de la base Sitadel open-data ; cette dernière permet désormais de distinguer relativement facilement entre les grandes filières et acteurs de la production de logement francilienne, sans recourir pour cela au croisement (toujours périlleux) de multiples bases hétérogènes. Ce rapport a été également l'occasion de proposer de nouveaux traitements infra-communaux à l'échelle de la maille pour les ventes et pour les prix, permis par un travail de géolocalisation à l'adresse de la base Grecam mené au sein de l'Institut Paris Region (pour une période remontant jusqu'à 2006).

Pour autant, des segments importants de la production de logements de la promotion privée francilienne restent encore mal ou non-couverts à ce jour par les principales bases de commercialisation du secteur. C'est le cas des résidences avec services (résidences étudiantes, de tourisme, seniors, etc.), produits qui se sont pourtant développés au sein de la région Ile-de-France dès les années 1980-1990, portés eux aussi par des dispositifs fiscaux spécifiques à destination des ménages. De même, la distinction, parmi les ventes au détail, entre investisseurs personnes physiques et propriétaires occupants demeure encore et toujours difficile à appréhender. Autre champ mal connu mais en développement manifeste, les ventes en blocs, en particulier à des investisseurs privés⁷⁹, échappent encore largement à notre connaissance d'un point de vue statistique (et encore plus territorial). Un enjeu dans les années à venir sera certainement de parvenir à mieux caractériser ces segments de marché spécifiques, au-delà des seules ventes au détail.

Autre point qui appellerait de prochains développements : il demeure difficile actuellement de distinguer systématiquement entre opérations de la promotion privée développées en tissu urbain diffus et opérations développées au sein de zones d'aménagement (ZAC⁸⁰, etc.). La révision annoncée du SDRIF⁸¹, appelé à devenir un SDRIF « environnemental », puis du SRHH⁸², pourraient peut-être être des occasions d'affiner dans les années qui viennent la typologie des localisations et des modes de production des opérations en logement de la promotion privée.

Enfin, difficile de ne pas revenir à ce qui fut l'objet-même de l'introduction de ce rapport : quel sera l'impact à court et à moyen terme de la crise du Covid 19 sur les activités logement de la promotion privée francilienne ? La crise sera-t-elle le catalyseur de nouvelles attentes des ménages, des investisseurs (ménages et institutionnels) et des collectivités ? Et si ce n'est pas la crise sanitaire, la future prise en compte renforcée des logiques environnementales (ZAN, ZEN, économie circulaire, etc.) dans les documents d'urbanisme de la région et de la MGP devrait à elle seule nous assurer des bouleversements importants du paysage de la promotion privée francilienne au cours de la décennie 2020.

Affaire à suivre donc.

78. Emmanuel Trouillard, 2014, *Ibid.*

79. Les ventes en VEFA HLM sont de leur côté bien couvertes par des bases spécialisées sur le logement social comme RPLS (parc HLM existant) ou Sisal (agrèments de logements sociaux).

80. Zone d'aménagement concertée.

81. Schéma Directeur de la Région Ile-de-France

82. Schéma Régional de l'Habitat et de l'Hébergement

Annexe 1

Classement des 30 premiers groupes de promotion en fonction de leur production de logements sur la période 2016-2020 (région Ile-de-France et MGP)

Ile-de-France

	Groupe de promotion	Nombre d'opérations	Nombre de logements
1	NEXITY	249	13251
2	BOUYGUES IMMOBILIER	193	10999
3	ALTAREA COGEDIM	136	9713
4	KAUFMAN & BROAD	143	8404
5	PROMOGIM	108	5728
6	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	112	5593
7	ICADE	81	4234
8	VINCI IMMOBILIER	56	3726
9	EIFFAGE	51	3385
10	BNP PARIBAS IMMOBILIER RÉSIDENTIEL	37	3118
11	BOUWFONDS MARIGNAN	52	3099
12	EMERIGE RESIDENTIEL	46	2972
13	PICHET PROMOTION	50	2810
14	OGIC	47	2609
15	SOGEPROM	35	2567
16	EDOUARD DENIS	59	2499
17	CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER	37	1868
18	PITCH PROMOTION	30	1692
19	EXPANSIEL	32	1608
20	ARCADE	49	1555
21	FRANCE PIERRE	26	1406
22	NAFILYAN & PARTNERS	28	1397
23	GREEN CITY	44	1369
24	PROMO-GERIM	24	1275
25	NACARAT (GROUPE RABOT DUTILLEUL)	21	1203
26	M.D.H. PROMOTION	33	1180
27	CONSTRUCTION VERRECCHIA	16	1048
28	PIERRE 1ER	22	1015
29	ATLAND DEVELOPPEMENT	23	965
30	INTERCONSTRUCTION IDF	18	944

Métropole du Grand Paris

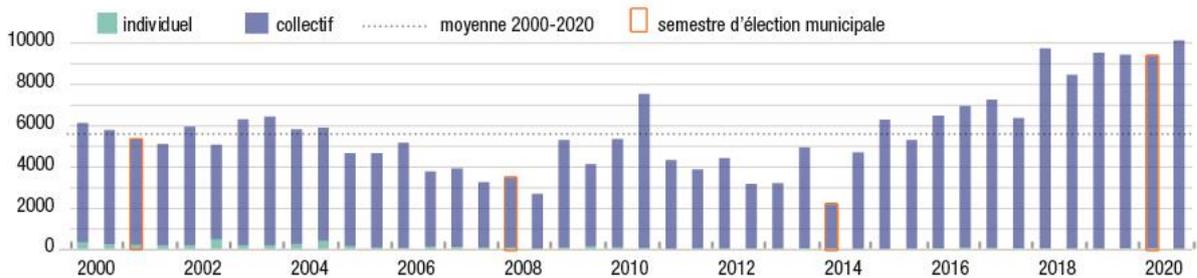
	Groupe de promotion	Nombre d'opérations	Nombre de logements
1	ALTAREA COGEDIM	82	6561
2	BOUYGUES IMMOBILIER	95	5922
3	NEXITY	74	5443
4	BNP PARIBAS IMMOBILIER RÉSIDENTIEL	36	2982
5	LES NOUVEAUX CONSTRUCTEURS	61	2931
6	VINCI IMMOBILIER	43	2892
7	EMERIGE RESIDENTIEL	43	2778
8	PROMOGIM	54	2757
9	KAUFMAN & BROAD	47	2522
10	EIFFAGE	31	2173
11	OGIC	40	2007
12	SOGEPROM	23	1881
13	BOUWFONDS MARGNAN	28	1794
14	ICADE	35	1750
15	PICHET PROMOTION	28	1547
16	EDOUARD DENIS	33	1261
17	EXPANSIEL	23	1187
18	CREDIT AGRICOLE IMMOBILIER	24	1128
19	GREEN CITY	37	1111
20	PITCH PROMOTION	17	911
21	CONSTRUCTION VERRECCHIA	13	867
22	SEFRI	12	745
23	INTERCONSTRUCTION IDF	14	685
24	PIERRE 1ER	13	646
25	COFFIM	17	630
26	ACCUEIL	22	614
27	NAFILYAN & PARTNERS	12	522
28	ATLAND DEVELOPPEMENT	12	519
29	QUARTUS RESIDENTIEL	11	484
30	PRIM'ARTE	8	458

Source : GRECAM (opérations en fin de commercialisation, logements mis en vente au détail)

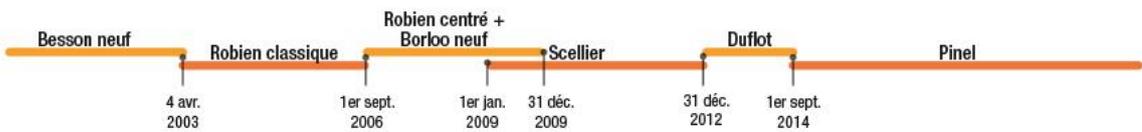
Annexe 2

Ventes au détail de logements de la promotion privée à l'échelle de la Métropole du Grand Paris.

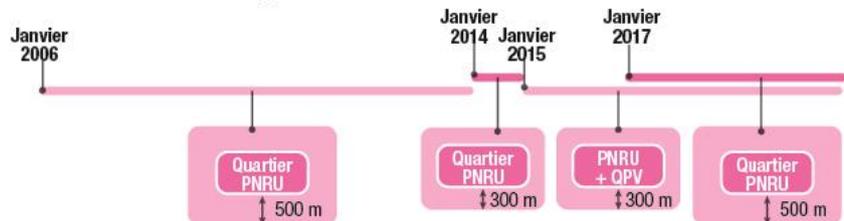
Logements vendus par la promotion privée au sein de la MGP (opérations en fin de commercialisation)



Dispositifs fiscaux en faveur de l'investissement locatif des ménages



Évolution des conditions d'application de la TVA anru



Annexe 3

Classement des 30 premières communes franciliennes en fonction de leurs ventes au détail de logements de la promotion privée (périodes 2011-2015 et 2016-2020)

2011-2015

	Commune	MGP	Nombre d'opérations	Nombre de logements
1	MASSY		25	1430
2	ISSY-LES-MOULINEAUX	X	23	1428
3	NANTERRE	X	31	1358
4	MONTREUIL	X	38	1350
5	VITRY-SUR-SEINE	X	29	1286
6	CERGY		24	1257
7	BOULOGNE-BILLANCOURT	X	29	1231
8	CORBEIL-ESSONNES		18	1172
9	FRANCONVILLE		19	1172
10	ARGENTEUIL	X	23	1159
11	SAINT-DENIS	X	24	1070
12	IVRY-SUR-SEINE	X	17	985
13	MEAUX		21	978
14	SAINT-OUEN	X	14	955
15	ROSNY-SOUS-BOIS	X	18	952
16	AUBERVILLIERS	X	18	924
17	PANTIN	X	12	913
18	MONTEVRAIN		17	870
19	ATHIS-MONS	X	18	862
20	SARTROUVILLE		20	838
21	PALaiseAU		10	821
22	VIGNEUX-SUR-SEINE		18	813
23	ERMONT		11	783
24	ROMAINVILLE	X	19	717
25	DRANCY	X	16	716
26	LIMEIL-BREVANNES	X	14	701
27	PARIS 19E ARR.	X	10	667
28	NOISY-LE-GRAND	X	13	662
29	CHATENAY-MALABRY	X	15	652
30	CRETEIL	X	8	623

2016-2020

	Commune	MGP	Nombre d'opérations	Nombre de logements
1	ROMAINVILLE	X	46	3331
2	NOISY-LE-GRAND	X	49	2499
3	ASNIERES-SUR-SEINE	X	51	2422
4	CLAMART	X	47	2320
5	CLICHY	X	34	1815
6	BEZONS		30	1777
7	VILLIERS-SUR-MARNE	X	40	1715
8	BLANC-MESNIL (LE)	X	26	1692
9	RUEIL-MALMAISON	X	32	1668
10	VILLEJUIF	X	34	1648
11	NOISY-LE-SEC	X	27	1622
12	PANTIN	X	29	1583
13	CHATENAY-MALABRY	X	40	1581
14	MONTREUIL	X	47	1573
15	COLOMBES	X	34	1559
16	AUBERVILLIERS	X	27	1537
17	SAINT-OUEN	X	20	1531
18	MONTEVRAIN		30	1496
19	MASSY		21	1490
20	ALFORTVILLE	X	24	1395
21	CERGY		22	1360
22	THIAIS	X	25	1308
23	CRETEIL	X	19	1277
24	CORMEILLES-EN-PARISIS		30	1271
25	BUSSY-SAINT-GEORGES		21	1250
26	NANTERRE	X	28	1236
27	MEAUX		23	1218
28	ROSNY-SOUS-BOIS	X	21	1217
29	ANTONY	X	35	1210
30	NEUILLY-SUR-MARNE	X	22	1202

Source : GRECAM (opérations en fin de commercialisation, logements mis en vente au détail)



L'INSTITUT PARIS REGION
ASSOCIATION LOI 1901.

15, RUE FALGUIÈRE - 75740 PARIS CEDEX 15 - TÉL. : 01 77 49 77 49