

Article réservé aux abonnés Business Immo
Thibault Dutreix, Coffim

« Si les ventes s'interrompent, les chantiers sont condamnés à s'arrêter »

L'exécutif a réussi à faire l'unanimité des professionnels contre lui dès l'annonce de son plan de relance du logement. Parmi les premiers déçus figurent les promoteurs qui font face à une crise de la demande inédite. Thibault Dutreix, président du directoire de Coffim, nous livre son analyse de la situation et de ses conséquences sur toute la chaîne du logement.

Publié le 07/06/2023 à 17:30 ⌚ Lecture 4 min



Thibault Dutreix, président du directoire de Coffim © D. R.

Business Immo : Comment expliquer cette crise de la demande ?

Thibault Dutreix : Comme beaucoup de professionnels, nous avons été surpris moins par la remontée des taux elle-même, que par la dimension brutale et soudaine de celle-ci. La conséquence assez immédiate est que les candidats à l'acquisition, accédant à la propriété comme investisseurs, ont renoncé à acheter en raison de la hausse des coûts de financement et des prix de sortie qui n'ont pas été réajustés en conséquence. Le niveau de réservations au détail a chuté de plus de 40 % selon les dernières statistiques de la **FPI**, tombant sous la barre des 20 000 au 1^{er} trimestre 2023. Il faut comprendre que l'inertie de l'immobilier nous a empêchés de corriger les prix de sortie avec la même célérité. Les prix du neuf

ont augmenté, d'abord en raison d'un fort déséquilibre entre l'offre et la demande ; ensuite par des prix du foncier qui ont flambé ces dernières années, y compris à l'initiative de collectivités locales et de propriétaires publics ; enfin, par des coûts de construction en forte hausse en raison de l'augmentation des

prix de matières premières et également du renchérissement du coût de la main-d'œuvre. Cet effet de ciseaux a fait fuir les particuliers, mais aussi les institutionnels qui ne trouvent plus de rentabilité suffisante au regard du coût de l'argent.

BI: Quelles conséquences pour des promoteurs de taille moyenne comme le groupe Coffim ?

TD: Nous sommes parties prenantes d'une filière qui sera impactée à tous les étages. Nous subissons, au même titre que les majors de la profession, une chute des réservations et une hausse sans précédent des désistements. Cela met à mal toute l'équation économique d'une opération, quand bien même celle-ci a pu être financée grâce à un niveau minimum de pré-commercialisation. Le métier de promoteur repose sur un paradigme simple: on construit ce que l'on vend. Si les ventes s'interrompent brutalement après le démarrage des travaux d'une opération, les chantiers sont condamnés à s'arrêter. Et si le chantier ne va pas au bout faute de trésorerie pour payer les entreprises, les acquéreurs sont en droit de faire valoir leur garantie financière d'achèvement, ce qui ajoute de la pression non seulement sur le promoteur, mais aussi et surtout sur l'établissement prêteur, garant en dernier ressort. Plus en amont, la conséquence peut aussi être l'abandon pur et simple d'opérations, et c'est autant de logements qui ne seront pas créés, notamment sociaux et intermédiaires. Cela va accroître le déficit d'offre en logements dans notre pays, a fortiori dans les zones tendues qui sont le cœur de l'activité de Coffim.

BI: Comment expliquez-vous l'attitude de l'exécutif ?

TD: Il y a peut-être enfin une prise de conscience des difficultés, mais toujours pas de réponse adaptée. L'une de nos demandes est d'assouplir les conditions de financement pour faciliter l'accès à l'emprunt de nos acquéreurs. Cela passe par la relance du prêt à taux zéro, qui a fait ses preuves par le passé pour soutenir les primo-accédants, mais les annonces récentes vont malheureusement vers une nouvelle restriction des conditions d'accès. Et il faudrait aussi reconnaître que l'immobilier neuf est un investissement productif contrairement à de nombreux autres placements financiers qui ont peu d'impact sur l'économie réelle, et qu'il mérite à ce titre un soutien fiscal. Or, aujourd'hui, on continue d'avoir une vision négative de l'investissement immobilier, pris sous le seul angle du coût budgétaire pour l'État, sans s'intéresser à la création de logements qu'il permet et aux recettes directes et indirectes qu'il génère pour les territoires.

BI: Que faudrait-il pour une relance du marché sans l'appui d'un puissant dispositif de soutien gouvernemental ?

TD: Une correction significative et rapide des prix. Nous estimons qu'une baisse immédiate des prix de 10 % pourrait inciter les acheteurs à revenir dans les bureaux de vente. Mais cela suppose d'économiser tout autant sur le prix de revient d'une opération. Sans agir sur le foncier, premier poste de coût d'un programme

immobilier neuf, on ne pourra pas baisser durablement les prix du neuf à l'avenir. Les promoteurs, quelle que soit leur taille, accepteraient de caper le prix des logements neufs à la condition que l'on cape les prix du foncier.

BI: Comment un promoteur comme le groupe Coffim se prépare-t-il à la crise ?

TD: Ce qui va faire la différence dans les prochains mois, c'est l'accès au financement, le niveau de trésorerie et de fonds propres et la capacité à alléger notre stock de logements. Chez Coffim, nous nous mobilisons sur les ventes en bloc, auprès d'acteurs comme CDC Habitat ou Action Logement. Nous avons tissé des liens étroits avec des investisseurs institutionnels dans le cadre de « clubs-deals », et avec des bailleurs sociaux pour écouler une partie de notre production. Nous allons aussi regarder les partenariats possibles avec des promoteurs en difficulté pour sortir certaines opérations. Cela se fera programme par programme. Mais, au-delà des impacts directs pour les promoteurs, c'est toute la filière de la construction qui est touchée par cette chute sans précédent des volumes de ventes. Aujourd'hui, toute la chaîne du logement est à l'arrêt et il incombe à tous de la faire repartir !

Gaël Thomas 

Directeur des
rédactions, en charge
des contenus -
Business Immo
Auteur(e) de **1228**
articles