LES CONTRAINTES ECONOMIQUES DE LA PROMOTION IMMOBILIERE

LE CLIENT : LA contrainte ultime et absolue

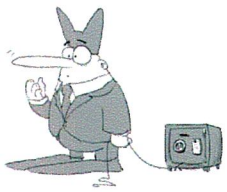
(ou plutôt les clients)

Particuliers = > Accession à la propriété
= > Investissement locatif
Institutionnels = > VEFA HLM
= > Foncières, SCPI

La somme des ventes aux clients d'un programme est le chiffre d'affaires (C.A.)

Le C.A. est **LA ressource** à partir de laquelle tous les équilibres doivent être trouvés et toutes les contraintes "secondaires" intégrées.

"Le client est un mal nécessaire" (et le promoteur aussi...)



Une ressource élastique ou pas ?

Oui et Non...

Oui :

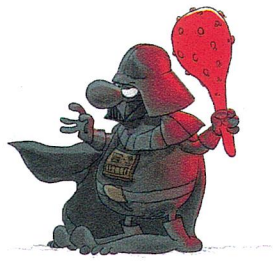
- notions de gammes de produits
- de qualité d'emplacement
- de profils clients

Non :

- pyramide des revenus pour les particuliers
- ventes à prix contraint (logement social, alias VEFA HLM ou LLS)
  = > variation marginale selon secteurs et parkings

D'une manière générale, le client ne peut pas donner plus que ce à quoi ses revenus l'autorisent (financement à crédit / critères à respecter)

Sur cette planète en tout cas...

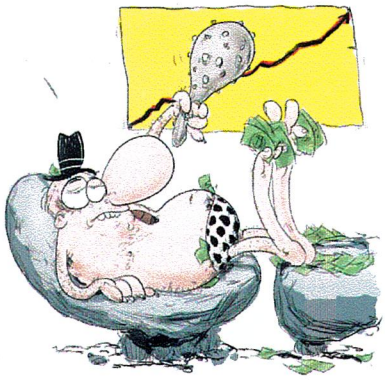


La notion d'écosystème

1- Le contexte général de la vente en VEFA (vente sur plans)

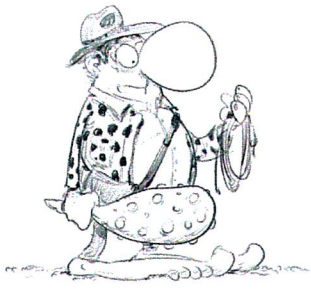
Contrat préliminaire, Appels de fonds réglementés, GFA, DO.....

2- Le rôle du promoteur : un être fiable, travailleur et désintéressé (croyance populaire...)



Pilote ou chef d'orchestre du projet : depuis la recherche foncière jusqu'à la livraison en passant par le permis de construire, la consultation des entreprises, le chantier, mais aussi le financement, le montage juridique, la commercialisation....

3- Les contraintes générales : Input, Output et Transformation



Input : Amorcer la pompe, le foncier
La matière première : le foncier / rareté / concurrence / insuffisance de disponibilité foncière et de production foncière publique / prix élevés
La recherche foncière est essentielle pour la permanence de l'activité.

Output : Annuler le risque, la vente
Vendre : il ne sert à rien de prendre le risque de développer un projet si on n'essaye pas de sécuriser les débouchés.

Transformation d'un foncier brut en logements : Optimisation / Contraintes

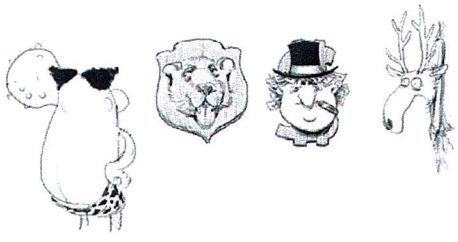
Contraintes réglementaires / fiscales

Politique de la ville / logement social / péréquation
Négociation du permis de construire
TA et TA majorée (ex TLE)
PFAC (ex PRE)
RAP et archéologie

Contraintes technico légales

Evolution de la RT : 2005 / 2012 / 2018-2020 ?
Acoustique
Etanchéité à l'air
Fibre optique
Véhicules électriques
Etudes de sols Ex G12 maintenant G2 AVP + G2 PRO
SPS / CARSAT / pieux sécants / responsabilité accrue du MO cf emploi dissimulé

Contraintes financières : le banquier



Pas de validation d'un projet sans validation bancaire
GFA + Crédit d'accompagnement
Critères de pré commercialisation, de fonds propres et de marge minimum

Contraintes commerciales

Définition de la cible de clients / stratégie commerciale / moyens affectés (choisir le bon profil)
Budget pub et honoraires de commercialisation
Pré commercialisation / rythme de vente / taille d'opération

Contexte financier de l'acquéreur et des produits

PTZ+ / PSLA / PLS / Dispositif Pinel / TVA réduite
QPV (ex zones ANRU)

avec incidence marquée sur les volumes de ventes

La phase de conception

Comment faire au mieux en fonction de toutes les contraintes externes ?
En maîtrisant au mieux le projet.

= > le rôle du couple promoteur / architecte (et maîtrise d'oeuvre en général)

Quelques objectifs possibles :
Qualité d'usage (espaces extérieurs et intérieurs)
Esthétique
Prix de revient

Quelques éléments de dialogue :
Optimisation du plan masse / incidence VRD / qualité d'insertion (paysages existants et créés / vues)
Contraintes PLU : parkings, dont sous-sol / nombre / nappe phréatique ?
Logements traversants ou pas / compacité / Bbio / RT2012
Ecriture architecturale / ambiance recherchée / notion de concept ?
Ratios / rendements de plans
Se mettre d'accord sur un langage commun pour éviter les malentendus...
Cadillac ?

Une nécessité : tendre vers la frugalité esquissée par la logique de développement durable ?

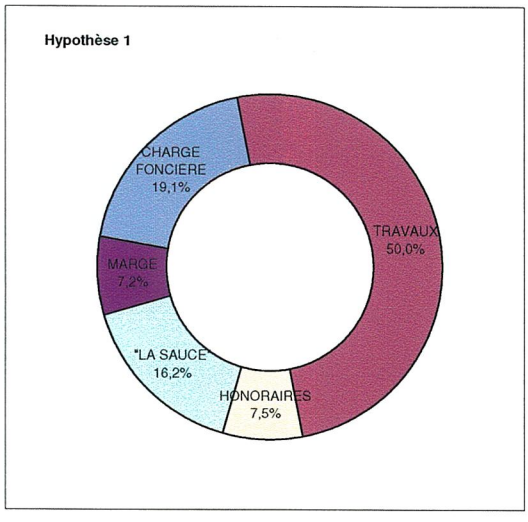
Ou espérer en des lendemains sans contraintes ?

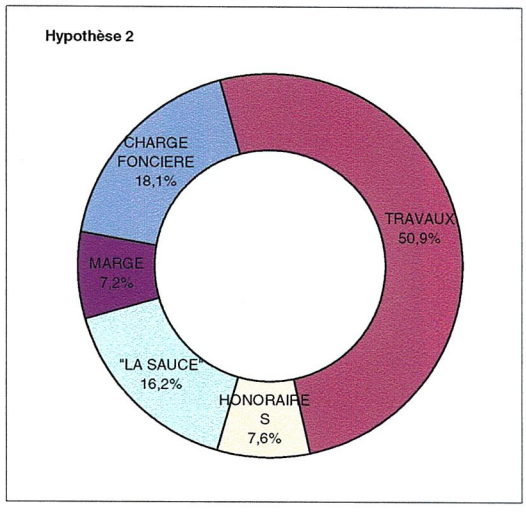
La cristallisation d'un programme immobilier de logements en chiffres

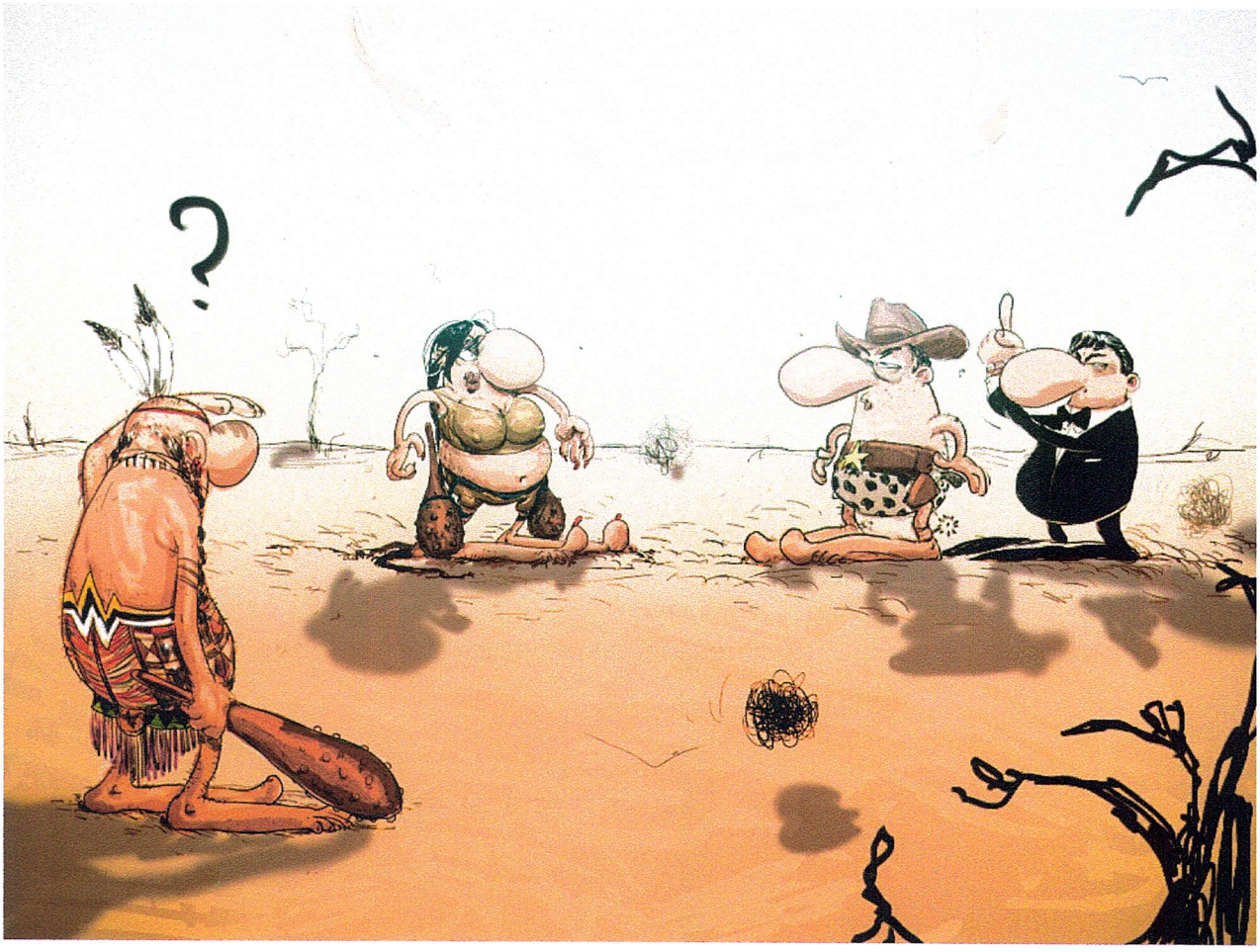
A titre d'exemple : le bilan financier sommaire d'un programme de 30 logements en 1ère couronne toulousaine
R + 2 sur sous-sol d'un niveau avec ascenseur
Bilan financier hors taxes pour les différents postes de charges

Logements	**30**		
SH		**1 800**	
SP		**1 935**	**0,93**

CHARGE FONCIERE			960 179		960 179
Terrain + frais	400 € / m² SP + frais				
PFAC					
TA					
RAP					
Branchements					
Etude de sols					
		Hypothèse 1		Hypothèse 2	
TRAVAUX	en € / m² SH	**1 400**	2 520 000	**1 500**	2 700 000
VRD					
Infrastructure					
Superstructure					
HONORAIRES	**15%** du coût des travaux		378 000		405 000
Mission architecte complète					
Bureaux d'étude (thermique, acoustique, étanchéité à l'air, structure, fluides....)					
Contrôle technique					
CSPS					
Assurances					
.....					
"LA SAUCE"	en % du CA TTC	**13,50%**	815 959,57		859 737,64
Frais financiers		1,50%			
Honoraires de gestion		5,00%			
Publicité / Marketing		2,00%			
Honoraires de commercialisation		5,00%			
MARGE	en % du CA TTC	**6%**	362 649		382 106
CA nécessaire	**TTC, en € par m² SH**	**3 357,86 €**	**6 044 145**	**3 538,01 €**	**6 368 427**
	HT		5 036 787		5 307 022







Naissance d'un concept architectural négocié pour entrée de ville (de l'Ouest)