

# Les logements défiscalisés récents en Gironde

Production

Gestion

Marché immobilier

Étude

étude

10 / 2019

## **1 Définitions, objectifs et repérage** **p.5**

Un logement défiscalisé : c'est quoi ?

Un logement défiscalisé : ça sert à quoi ?

Le repérage des logements défiscalisés : méthodologie

Les logements défiscalisés en Gironde

## **2 Enjeux** **p.30**

Production des logements défiscalisés : une maturité des dispositifs et des acteurs garante d'une meilleure adéquation entre offre et besoins

Gestion des logements défiscalisés : le rôle de conseil et de relais du syndic

Comportement des logements défiscalisés sur les marchés immobiliers

## **3 Points de vigilance** **p.51**

## **4 Annexes** **p.56**

Créés dans les années 1980 pour relancer la construction de logements et soutenir l'activité du BTP, les dispositifs de défiscalisation immobilière ont longtemps ignoré les questions d'aménagement du territoire.

Le dispositif « de Robien » à l'œuvre au début des années 2000 a notamment conduit à produire des ensembles immobiliers souvent de grande taille, déconnectés de la réalité des marchés et des besoins des collectivités. Ces dérives, très médiatisées, ont durablement entaché l'image de ces produits immobiliers, alimentant les craintes des communes et faisant naître un sentiment de dépossession face à l'action des opérateurs privés.

Pour autant, quel que soit son bord politique, aucun gouvernement, depuis 1984, n'a abandonné ces outils d'incitation à la production qui sont devenus des éléments structurels du modèle économique des opérations de promotion immobilière privées. En effet, face aux besoins en logements engendrés par la pression démographique, ils permettent de développer une offre locative conséquente et utile au parcours résidentiel des ménages. Ils semblent notamment assurer une fonction de sas, des logements «où on passe», point de chute pour de nouveaux arrivants ou espace de transition lors d'une rupture dans un parcours de vie. De plus, une prise de conscience collective (Etat, communes mais aussi opérateurs et investisseurs) semble s'être opérée et les dispositifs de défiscalisation paraissent désormais avoir atteint une forme de maturité qui protégerait les territoires des dérives des années de Robien.

Estimés à près de 40 000 logements en Gironde (soit 6,5 % du parc), ils représentent en 2018, 60% de la production de logements collectifs neufs.

Toutefois, difficiles à observer, éloignés de la sphère de l'action publique, ces logements «investisseurs» continuent de faire l'objet d'une certaine méfiance de la part des élus dont certains

redoutent qu'ils ne deviennent les copropriétés dégradées de demain.

En mixant les méthodes quantitatives (repérage, analyse des prix) et qualitatives (entretiens avec des territoires, des opérateurs mais aussi gestionnaires et habitants), cette étude a pour ambition de prendre la mesure du phénomène du développement des logements «investisseurs» dans les territoires girondins et d'éclairer les enjeux.

En effet, les logements défiscalisés véhiculent de nombreux stéréotypes : «les produits investisseurs envahissent la production», «ils contribuent à l'augmentation des loyers», «ils déstabilisent le marché immobilier»... Autant d'idées reçues que cette étude permet de confirmer ou d'infirmer.

Sans développer un discours alarmiste, elle permet de mettre en évidence les points de vigilance auxquels les collectivités doivent être attentives pour créer des logements qualitatifs répondant aux besoins de leur population.

PARTIE 1

# Définitions, objectifs et repérage



# Un logement défiscalisé, c'est quoi ?

---

**On appelle «logement défiscalisé» un logement dont le propriétaire bénéficie d'un dispositif de défiscalisation immobilière qui consiste, pour un particulier, à acheter un bien dans le but de le mettre en location afin de bénéficier, en contrepartie, d'une réduction d'impôt.**

## Rappel des dispositifs de défiscalisation immobilière dans le neuf

Ne seront pas abordés dans ce document les dispositifs de défiscalisation liés au développement ou à l'amélioration du parc locatif dans l'ancien en France métropolitaine.

Le premier dispositif de défiscalisation immobilière, créé en 1984, affichait clairement un objectif de relance de la construction de logements, alors en constante décroissance.

### 1984 - 1997: Méhaignerie

La réduction d'impôt est de 5 % du montant de l'investissement étalée sur 2 ans (plafonné), avec une obligation de location de 6 ans.

1986 : le dispositif est renforcé. La réduction est portée à 10 % du montant de l'investissement étalée sur 2 ans (plafonné), avec une déduction forfaitaire de 35 % (puis de 25 % à partir de 1990) sur le revenu foncier brut pendant 10 ans.

### 1993 - 1997: Quilès Méhaignerie

Le dispositif Méhaignerie est complété par le Quilès afin de développer le locatif intermédiaire. La réduction d'impôt de 15 % du montant de l'investissement est étalée sur 4 ans (plafonné), mais les loyers et les ressources sont plafonnés. Le plafonnement de l'investissement déductible a entraîné la production de petites surfaces pour rester sous ce plafond, d'où un fort développement des petites typologies (80 % de studios et T2). Ce dispositif est supprimé le 31/12/97.

### 12/04/96 - 31/08/99 : Périssol

Ce système permettait de déduire de ses revenus fonciers 10 % du montant de l'investissement pendant 4 ans puis 2 % pendant 5 ans avec la possibilité de continuer à amortir 2 % par an pendant 15 ans supplémentaires. Au bout de 24 ans, 80 % du bien pouvait être amorti, avec un abattement forfaitaire de 6 %. Ce déficit foncier pouvait, dans la limite d'un plafond, s'imputer sur le revenu global et réduire ainsi le montant de l'impôt. L'investisseur devait louer nu son bien durant 9 ans, sans condition de plafond de loyer ou de ressources.

### **1999 – 31/12/2002 : Besson**

L'investisseur pouvait déduire 8 % par an du prix d'acquisition du bien de ses revenus fonciers pendant les 5 premières années de location puis 2,5 % les 4 années suivantes (à l'issue de cette période de 9 ans, possibilité de renouveler l'amortissement 2 fois 3 ans à 2,5 % par an). L'abattement forfaitaire est de 6 %. Les déficits fonciers sont déductibles des revenus à hauteur de 10 700 euros par an. Le supplément doit être reporté, avec les intérêts d'emprunt, sur les revenus fonciers des 10 années suivantes. L'investisseur peut déduire ainsi jusqu'à 65 % de la valeur de son investissement.

L'investisseur avait l'obligation de louer pendant 9 ans et pouvait prolonger par périodes de 3 ans jusqu'à 15 ans au total ; les ressources du locataire ainsi que le loyer étaient plafonnés.

### **01/03/2003 – 31/08/2006 : Robien**

Les avantages fiscaux étaient les mêmes que ceux du dispositif Besson avec des contreparties sociales moindres. L'amortissement était de 8 % pendant les 5 premières années puis de 2,5 % les 4 années suivantes (à l'issue de cette période de 9 ans, possibilité de renouveler l'amortissement pendant 2 fois 3 ans à 2,5 % par an) et le déficit restait de 10 700 euros par an. L'abattement forfaitaire de 14 % permettait une déduction de 65 % du prix de revient de l'investissement sur les revenus fonciers.

Les plafonds de ressources ont été supprimés et les plafonds de loyers augmentés.

### **01/09/2006 – 31/12/2009 : recentrage du Robien**

Le dispositif De Robien recentré sur le neuf. Les règles d'amortissement ont changé pour passer à 6 % pendant 7 ans puis 4 % pendant 2 ans. Au total l'amortissement du bien était de 50 % sur 9 ans comme pour le Robien dans sa version « classique », mais la déduction forfaitaire sur revenus fonciers est minorée à 6 % contre 14 % et le plafond du déficit foncier imputable sur le revenu global abaissé. Les plafonds de loyer sont également abaissés.

### **01/01/2006 – 31/12/2009 : Borloo**

Parallèlement au recentrage du Robien est mis en place le dispositif Borloo, avec une vocation plus sociale. La défiscalisation s'établit à 65 % du montant de l'investissement sur le revenu global avec un abattement de 30 % sur le montant des loyers perçus. En contrepartie le propriétaire doit respecter des plafonds de loyers et de ressources des locataires plus contraignants que pour la loi Robien recentrée. L'engagement de location est de 9, 12 ou 15 ans.

### **01/01/2009 – 31/12/2012 : Scellier**

Durant 9 ans, le dispositif permet de défiscaliser :

- 25 % du prix du logement (plafonné) du 1er janvier 2009 au 31 décembre 2010 ;
- 22 % à partir du 1er janvier 2011 si respect label BBC (Bâtiment Basse Consommation), sinon 13 % ;
- 13 % à partir du 1er janvier 2012 (si respect label BBC sinon 6 %).

L'engagement de location est de 9 ans et les loyers sont plafonnés.

### **01/01/2009 – 31/12/2012 : Scellier abattement ou social**

Le volet social du dispositif permet de prolonger la durée de défiscalisation de 6 ans avec une réduction d'impôt supplémentaire de 1,67 % par an et un abattement de 30 % sur les loyers perçus. Les ressources des locataires sont également plafonnées.

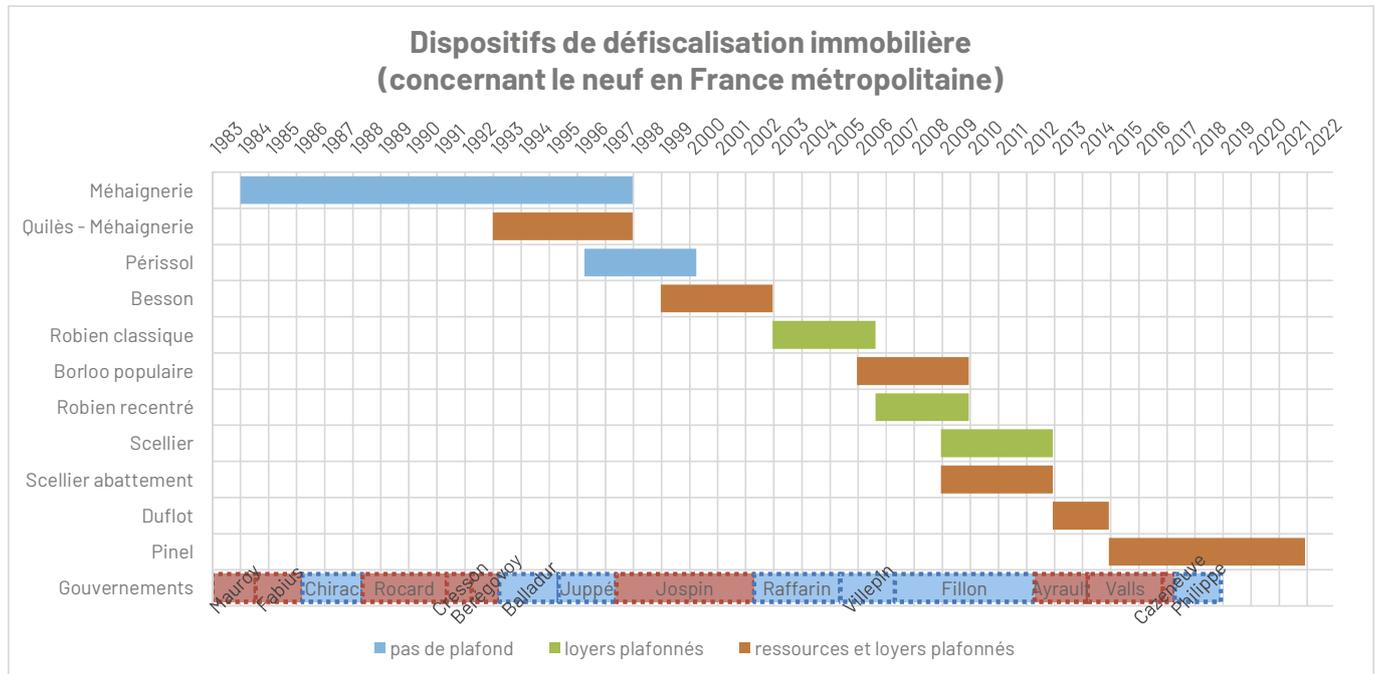
### **01/01/2013 – 31/12/2014 : Duflot**

La loi Duflot propose une défiscalisation de 18 % répartie sur 9 ans et impose des normes de construction répondant au label BBC. Les loyers et les ressources des locataires sont plafonnés.

### **01/01/2015 – annoncé jusqu'en 2021 : Pinel**

Les taux de défiscalisation sont portés à 12 %, 18 % ou 21 % afin de permettre aux investisseurs de choisir la durée de leur engagement locatif entre 6, 9 ou 12 ans. Les loyers et les ressources des locataires sont plafonnés. L'investissement ne doit pas dépasser la somme de 300 000 € et/ou 5 500 € par m<sup>2</sup> et/ou 2 logements par an maximum.

## Récapitulatif des dispositifs



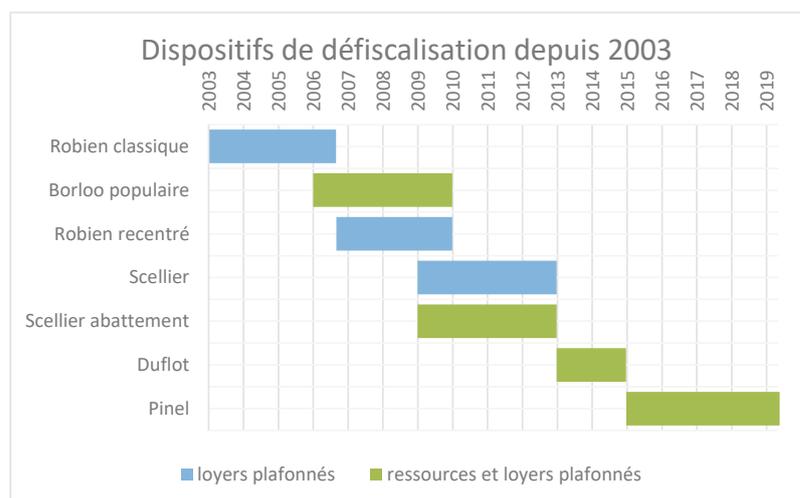
À ces dispositifs, on peut ajouter le Censi-Bouvard, qui permet de défiscaliser un logement destiné à la location meublée exercée à titre non professionnel. Une réduction d'impôt de 11 % du prix d'acquisition du logement étalée sur 9 ans est accordée, pour des :

- établissements sociaux ou médico-sociaux accueillant des personnes âgées ;
- établissements délivrant des soins de longue durée ;
- résidences avec services pour personnes âgées ou handicapées ;
- résidences avec services pour étudiants ;
- résidences de tourisme (jusqu'au 31 décembre 2016).

Dans le repérage et le dénombrement des résidences dont tout ou partie des logements sont défiscalisés, il est malheureusement difficile d'identifier celles qui auront fait l'objet de ce type de défiscalisation. Or dans Bordeaux Métropole comme sur le littoral girondin, il est probable qu'une partie des résidences identifiées relève de ce dispositif.

Si le principe de défiscalisation immobilière n'a pas été remis en cause depuis les années 80, les modalités de ces dispositifs ont considérablement évolué depuis 30 ans.

*Cette étude s'intéresse aux logements locatifs produits à partir de 2003, relevant des dispositifs : Robien, Scellier, Borloo, Duflot et Pinel.*



## Les zonages de l'investissement locatif

Le zonage géographique apparaît avec l'amortissement Besson. Il s'agit alors d'un zonage « I-II-III », toujours utilisé aujourd'hui, nonobstant quelques adaptations, pour le logement social (aides à la pierre et aides à la personne) :

- Zone I bis : Paris et communes limitrophes
- Zone I : autres communes de l'agglomération parisienne
- Zone II : agglomérations urbaines de plus de 100 000 habitants
- Zone III : autres communes situées en France et dans les DOM

En 2003 est créé le zonage « A-B-C », pour l'investissement locatif cadre du dispositif d'investissement locatif Robien. Il a été révisé depuis, en 2006, 2009 et 2014. Le classement dépend de la tension du marché immobilier local. Cette tension est définie par les services de l'État, en fonction du « niveau d'adéquation sur un territoire entre la demande de logements et l'offre de logements disponibles », en s'appuyant sur des critères statistiques liés aux dynamiques territoriales (évolution démographie, etc.), à la tension des marchés locaux et aux niveaux de loyers et de prix.

Aujourd'hui, le zonage comprend 5 zones :

- Zone A : agglomération de Paris (dont zone Abis), la Côte d'Azur, la partie française de l'agglomération genevoise,

certaines agglomérations ou communes où les loyers et les prix des logements sont très élevés ;

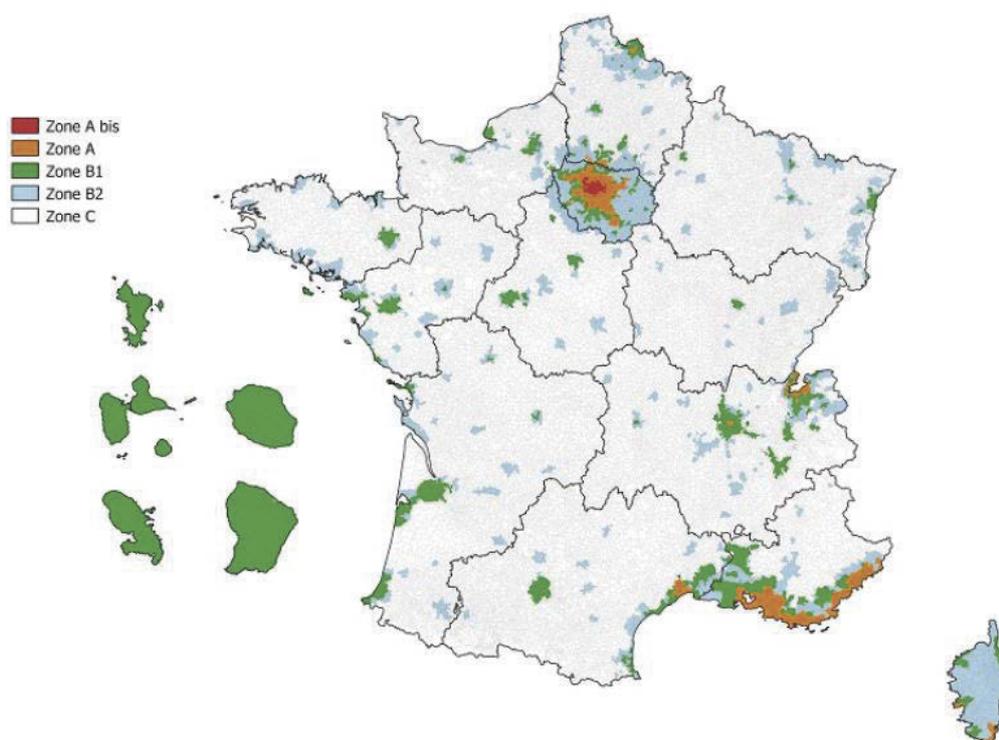
- Zone A bis : comprend Paris et 76 communes des Yvelines, des Hauts de-Seine, de Seine-St-Denis, du Val-de-Marne et du Val-d'Oise ;
- Zone B1 : comprend certaines grandes agglomérations où les loyers et le prix des logements sont élevés, une partie de la grande couronne parisienne non située en zone Abis ou A, les départements d'Outre-Mer ;
- Zone B2 : villes-centres de certaines grandes agglomérations, grande couronne autour de Paris non située en zone Abis, A et B1, certaines communes où les loyers et les prix des logements sont assez élevés, communes de Corse non situées en zones A ou B1 ;
- Zone C : reste du territoire.

Le zonage fixait des niveaux de loyer, voire de ressources, différenciés par territoire. Jusqu'en 2009, l'investissement locatif ouvrant droit à une défiscalisation a été permis sur l'ensemble du territoire français.

En 2009, face au développement d'un parc locatif dans des petites villes présentant une demande locative limitée, aux conséquences précisées plus loin, la zone C n'est plus éligible, sauf sur avis préfectoral. Elle devient définitivement non éligible en 2014. En 2018, la zone B2 sort des dispositifs.

### Les zonages de l'investissement locatif en France Métropolitaine - 2014

Source : DHUP 2014



## Plafonds de loyer et plafonds de ressources

### Des plafonds de ressources très permissifs

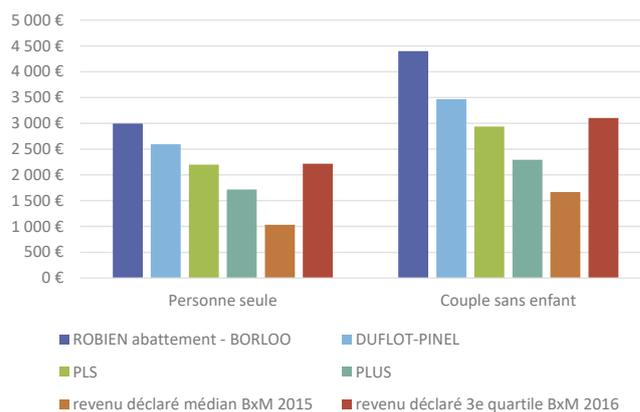
Les Robien classique et recentré, comme le Scellier classique n'ont pas été soumis à des plafonds de ressources de leurs locataires. Ceux-ci ont été instaurés pour le Borloo, le Scellier abattement et les dispositifs plus récents. Néanmoins, ils restent élevés, largement supérieurs aux plafonds d'accès au logement social de type PLS ou PLUS. Au regard des revenus déclarés par les ménages, ils se situent au-delà du troisième quartile pour les personnes seules et les couples sans enfant. Cela signifie qu'au moins 3 sur 4 de ces ménages peuvent prétendre à un logement locatif défiscalisé grâce à ces dispositifs.

En zone B2, les plafonds de ressources des locataires sont abaissés d'environ 10 %. Dans la zone C, où furent produits des logements lors des dispositifs Robien et Borloo, les plafonds sont également inférieurs d'environ 10 % à ceux de la zone B1, sauf pour les personnes seules, où ils sont à peu près équivalents.

### Des plafonds de loyer progressivement réduits

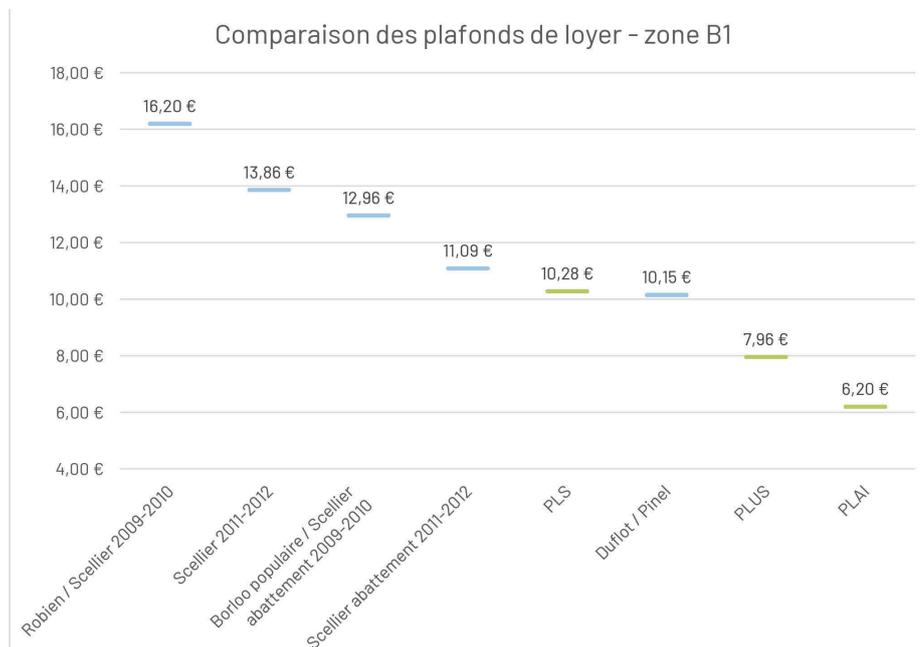
Les plafonds élevés du dispositif Robien ont été accusés de favoriser l'augmentation de loyer, avec des calculs de rendement optimum pour les investisseurs. Ils ont été ensuite progressivement réduits. Les plafonds du Duflot ou du Pinel équivalent à un logement social de type PLS, considéré comme du logement locatif social intermédiaire.

Comparaison plafonds de ressources mensuelles 2019 - zone B1



Source : ministère de la cohésion des territoires, 2019

Comparaison des plafonds de loyer - zone B1



Source : ministère de la cohésion des territoires, 2019

# Un logement défiscalisé : ça sert à quoi ?

---

## Relancer la construction et favoriser le développement d'un parc locatif privé

Les mesures d'incitation à l'investissement locatif ont eu, selon les périodes, deux grands objectifs : la relance de la construction, en particulier dans les années 1980 et 1990, et le maintien, voire l'augmentation de l'offre locative privée, et ceci à un moment où les grands propriétaires institutionnels (tels que les sociétés d'assurances, les banques, les fonds de pension) se retiraient de ce créneau et vendaient leurs biens.

Au gré des dispositifs, elles ont permis à l'acquéreur différents modes de défiscalisation : amortissement, réduction ou crédit d'impôt sur le revenu, déduction des revenus fonciers.

Au fil du temps, les dispositifs ont évolué, tant dans leurs conditions et contreparties que leurs cibles territoriales.

La Cour des Comptes, dans son rapport de mars 2019 sur « la gestion des dépenses fiscales en faveur du logement », précise que les ménages choisissant la défiscalisation obéissent à deux stratégies différentes visant :

- « soit à augmenter leurs revenus par la défiscalisation : c'est le cas de la majorité des dossiers examinés, et notamment des plus hauts revenus du panel. Pour ces ménages et ces particuliers qui ne sont pas dépendants, en termes financiers, de cette rentrée de revenu foncier, ils peuvent assumer les risques liés au respect des conditions du dispositif (durée d'engagement, risque de déficit).

- soit à augmenter leur patrimoine immobilier : pour ce deuxième groupe de ménages et de particuliers au revenu imposable moindre que ceux évoqués supra, l'équilibre économique est plus précaire et le risque plus important. »

## Répondre aux besoins en logements

L'offre locative privée est un segment du parc de logements essentiel à la fluidité des parcours résidentiels. Face aux difficultés d'accès au logement social et aux prix d'acquisition en constante progression, cette offre est nécessaire pour répondre aux besoins d'une partie importante des ménages. Point d'entrée pour les nouveaux arrivants, espace de transition lors d'une rupture dans un parcours de vie, ou vrai choix de vie, ces logements ont une fonction d'accueil pour des typologies de ménages très diversifiées.

*« Je pense qu'il y en a besoin et qu'il ne faut pas arrêter le locatif libre. Le logement social ne remplit pas l'ensemble des demandes donc il faut bien qu'ils [les habitants] se logent avec des produits corrects » (Élu/Technicien commune).*

*« Il y a peu d'offre pour des jeunes actifs qui veulent s'installer sur le territoire pour un temps court, pour un CDD. Le logement défiscalisé permet de les loger » (Élu/Technicien commune).*

*« Les occupants, c'est en majorité une demande locale » (Élu/Technicien commune).*

*« Un même produit très similaire attire des gens très différents. Ça va des étudiants en colocation aux personnes âgées seules » (Élu/Technicien commune).*

Cette adéquation avec une catégorie des besoins est confirmée par le taux relativement faible de logements vacants, particulièrement dans les secteurs tendus comme la métropole (7,5% de logements vacants dans les copropriétés investisseurs de Bordeaux Métropole, 13 % dans le reste de la Gironde).

Au delà du statut d'occupation, la typologie des logements produits via des dispositifs de défiscalisation (52 % de logements de type T1 et T2 parmi les résidences investisseurs en Gironde) semble correspondre aux besoins des territoires.

*«On a un vrai besoin en T1/T2 qui profite de la défiscalisation» (Élu/Technicien commune).*

*« On est sur du T2/T3. Comme on fait attention à nos équipements publics, à nos écoles, c'est un moyen de contenir ça...» (Élu/Technicien commune).*

En revanche, les produits défiscalisés ne sont pas envisagés comme une solution pérenne de logement par leurs habitants. En effet, leur typologie et leur conception leur confèrent une fonction de sas, de logement «où on passe» qui entraîne un renouvellement de population parfois difficile à gérer pour les communes.

*«Les personnes que j'ai rencontrées sont satisfaites de leur logement, mais elle manquent de rangement, de place, on ne s'y projette pas pour 15 ans...» (Élu/Technicien commune).*

*«On voit que les gens sont là de façon temporaire, soit en attendant d'acheter, soit en attendant d'avoir un logement locatif social ou de trouver mieux. Ça ne fidélise pas. Quand on gère une commune, c'est hyper déstabilisant parce que des enfants sont inscrits et l'année d'après, ils changent d'école» (Élu/Technicien commune).*

## Sortir les opérations

Avec la reconduction systématique de dispositifs de défiscalisation immobilière depuis 1984, le modèle économique de la promotion immobilière est devenu dépendant de ces outils. En effet, les banques exigent une pré-commercialisation de 50 % des logements du programme pour financer les opérations. Cette première phase de commercialisation est organisée sur plans. Or, les propriétaires occupants ont tendance à acquérir leur logement plutôt lors de la phase de travaux qui leur permet de mieux appréhender l'environnement de la résidence et de se projeter dans leur achat immobilier. Ce sont par conséquent les investisseurs qui, la plupart du temps, achètent les premiers logements mis en vente et permettent le financement de l'opération.

*«Faire une opération de promotion nécessite pour démarrer d'avoir au moins 50% de réservations. Quand on est sur un projet immobilier, le produit va être réservé dans l'objectif d'être livré dans 2 ans. C'est un problème pour un accédant à la propriété de se projeter dans 2 ans. Il ne sait pas dans quelle situation il sera, il aura peut-être eu un enfant, il devra peut-être déménager à cause de sa situation professionnelle. En plus il y a des désistements importants*

*chez les propriétaires occupants» (Opérateur).*

*« C'est un facilitateur de lancement de très grandes opérations d'aménagement, si on n'a pas ces dispositifs les bassins à flots n'existent pas » (Opérateur).*

*«Le maire a une culture de pragmatisme : pour qu'une opération sorte de terre il faut qu'une partie soit vendue et pour ça, il faut des investisseurs» (Élu/Technicien commune).*

En équilibrant financièrement les opérations, les produits défiscalisés peuvent également être un vecteur de production de logements sociaux dans le cadre d'opérations immobilières mixtes encouragées par les politiques locales de l'habitat.

*«On a beaucoup de besoins en logements locatifs sociaux. Qui dit logement social, dit opération mixte ce qui suppose d'autres produits et on retombe sur de la défiscalisation. Ça a été un moyen de faire sortir du logement social, il n'y avait jamais l'un sans l'autre » (Élu/Technicien commune).*

## Diversifier un parc de logements

Pour certaines communes très dotées en logements sociaux, les produits défiscalisés sont un moyen de diversifier le parc de logement et de faire évoluer le peuplement d'un territoire. Ils ont pu même être appréhendés comme un outil de revalorisation des territoires.

*«C'est un plus pour nous d'avoir des copropriétés investisseurs parmi nos 50% de logements sociaux. Avoir une diversité de population avec des revenus que l'on suppose plus élevés que dans les logements locatifs sociaux, une CSP qui favorise la mixité sociale...» (Élu/Technicien commune).*

*«On a conduit ça parce que c'était un vrai levier de transformation de la ville» (Élu/Technicien commune).*

# Le repérage des logements défiscalisés : méthodologie

---

***Une copropriété défiscalisée, ça n'existe pas !***

***En dehors de cas spécifique des investissements du dispositif Censi-Bouvard, qui concerne des résidences meublées, ce sont les logements qui sont défiscalisés, et non les copropriétés.***

***L'appellation copropriété défiscalisée est donc abusive. Il s'agit de copropriétés dans lesquelles la part de logements défiscalisés (c'est-à-dire dont le propriétaire bailleur a bénéficié d'un dispositif de défiscalisation) est importante.***

## Principes généraux

Il n'y a pas de base de données permettant d'identifier les logements défiscalisés. Il s'agit d'un dispositif fiscal. Les détenteurs de l'information sont les services fiscaux, mais elle ne pourrait être territorialisée qu'au lieu de résidence du contribuable.

Il faut donc cerner les logements défiscalisés par déduction à partir de leur date de construction, de leur statut d'occupation et du statut juridique de propriété.

Le principe retenu est qu'un logement locatif d'une copropriété récente a fait l'objet d'une mesure de défiscalisation correspondant au dispositif en vigueur au moment de sa mise en service.

Cette méthode présente néanmoins quelques limites :

- Le fichier utilisé présente le statut d'occupation en date réelle et non au moment de la mise en service du logement. Or il a pu faire l'objet de transaction et de changement de statut d'occupation.
- Le travail sur les fichiers Majic ne nous permet pas d'isoler les résidences services et/ou logements acquis sous le régime Censi-Bouvard (loueurs de meublés non professionnels). Pour limiter ces résidences, sont

exclues les copropriétés dont les logements ont une surface moyenne inférieure à 25 m<sup>2</sup>, conformément à la méthodologie développée par le CEREMA.

- Le lien entre année de mise en service du logement et dispositif de défiscalisation n'est pas formel, notamment au moment des années charnières entre deux régimes. Ainsi, un logement acquis en VEFA dans les tous derniers mois de 2009 afin de bénéficier d'une défiscalisation Robien, a pu être livré 18 ou 24 mois plus tard. En outre, le propriétaire dispose d'un délai de 12 mois pour le louer avant de perdre ses avantages fiscaux. Ce point est important car il montre qu'il est difficile de définir une date de sortie de défiscalisation, et ceci d'autant plus qu'une partie des dispositifs sont prorogables par durée de trois ans.

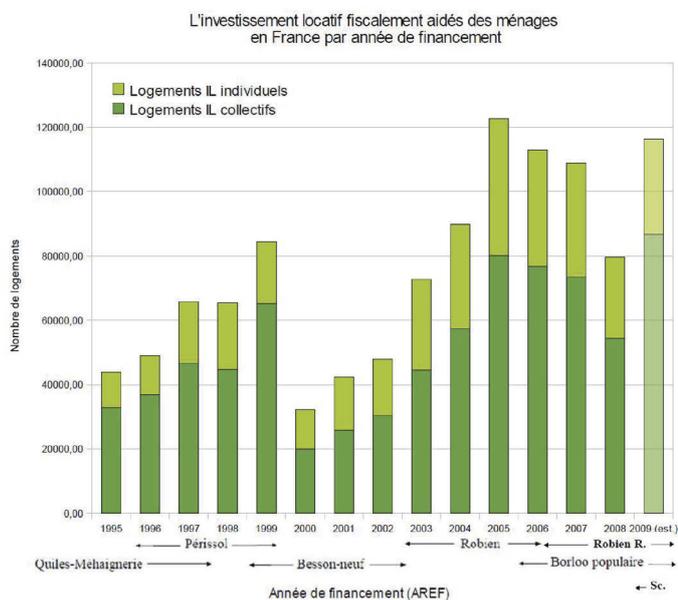
Au vu de ces limites, notre travail vise à recenser les logements relevant potentiellement de l'investissement locatif défiscalisé. Il repose sur la mobilisation et le croisement de plusieurs sources explicitées ci-après. Il présente des ordres de grandeur fiables.

## Repérage national et dynamiques territoriales

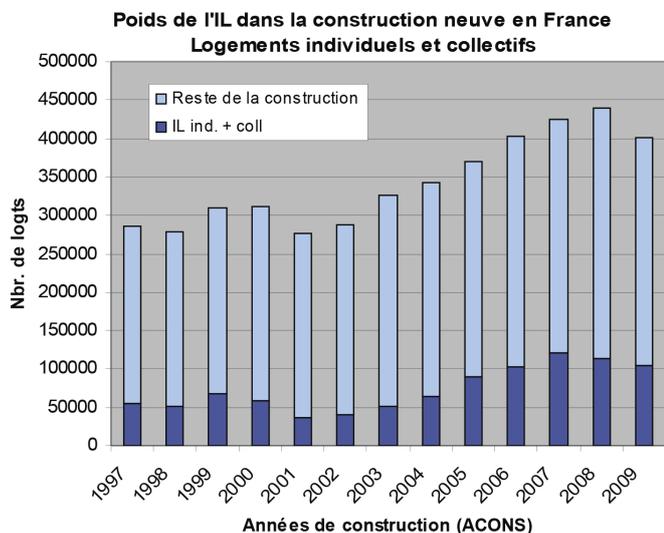
Bien qu'un peu ancien, un travail d'identification a été effectué par le CETE (CEREMA) et publié en 2013. Il s'attache aux logements défiscalisés mis en service entre 1995 et 2008<sup>1</sup>.

Il estime que l'investissement locatif (IL) a concerné 72 700 logements neufs par an, avec un pic en 2005 et 2009. Ils représentent 21 % de la construction en France.

Géographiquement, certaines régions ont été plus concernées que d'autres par le développement du parc locatif d'investisseurs. Les deux cartes suivantes montrent que le sud-ouest a été une région majeure pour l'investissement locatif entre 2000 et 2008 (avec notamment le de Robien). En 2009 et 2010, les dispositifs ont été recentrés mais les zones d'emplois d'Arcachon, Bordeaux et, dans une moindre mesure du Cubzagais, font encore l'objet d'une forte production. Rappelons qu'en 2006, la zone C a représenté 65 % de l'investissement locatif.



Source : CEREMA



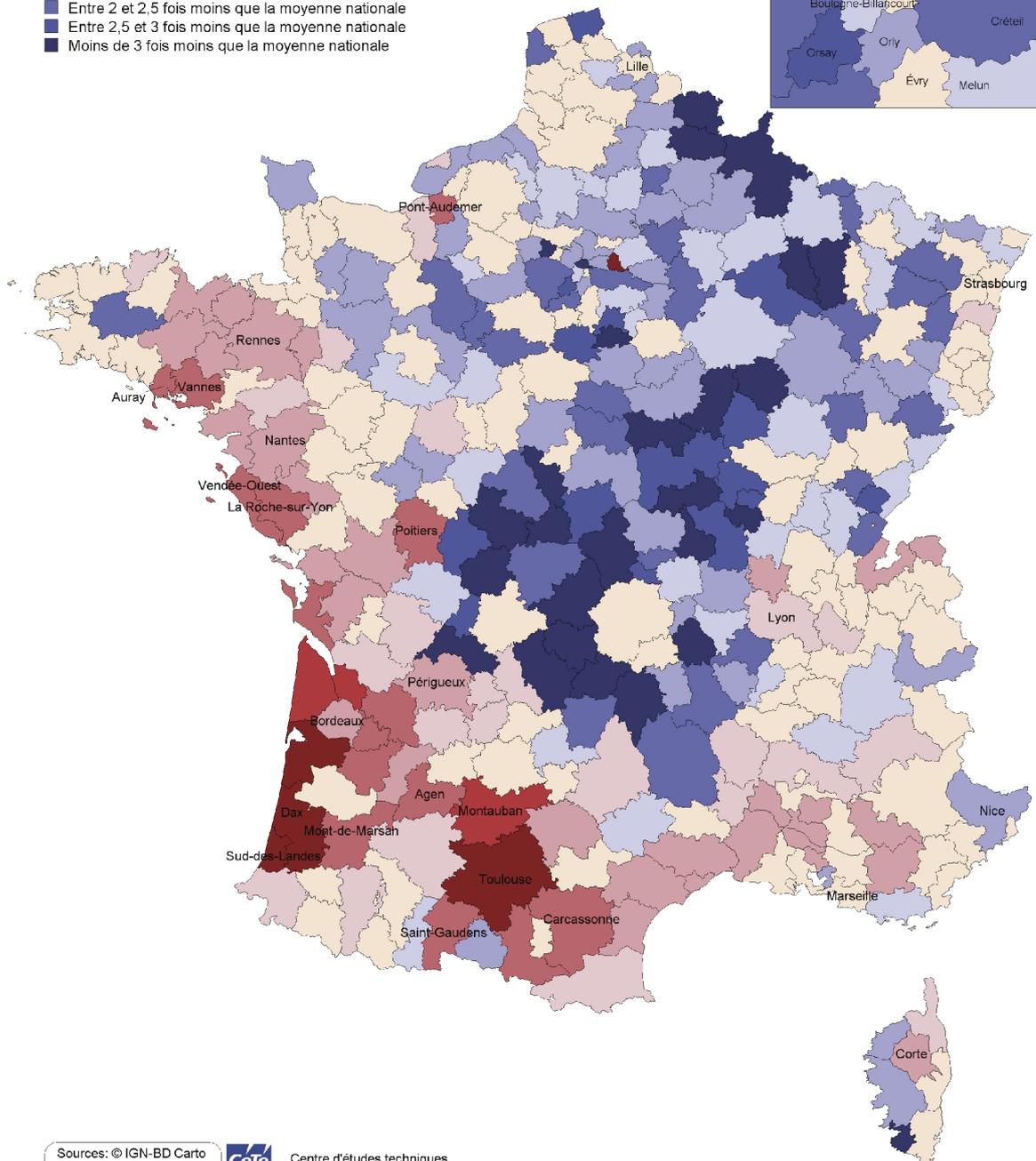
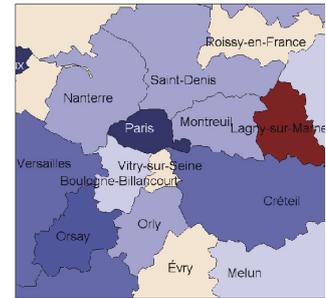
Source : CEREMA

1. Étude exploratoire : les logements produits grâce à l'investissement locatif fiscalement aidés des ménages. Rapport - phase 5 : ré-actualisation avec FILOCOM 2011 - dénombremments, localisation, caractéristiques - CETE, DGALN, Pôle « Marchés locaux de l'habitat » - Janv. 2013

## L'investissement locatif au regard de la population 1999 Logements individuels et collectifs financés entre 2000 et 2008

par zone d'emplois 1990

- Plus de 3 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 2,5 et 3 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,5 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 2 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois plus que la moyenne nationale
- Moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 2 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2,5 et 3 fois moins que la moyenne nationale
- Moins de 3 fois moins que la moyenne nationale



Sources: © IGN-BD Carto  
Filocom  
cartographie RDT/CC



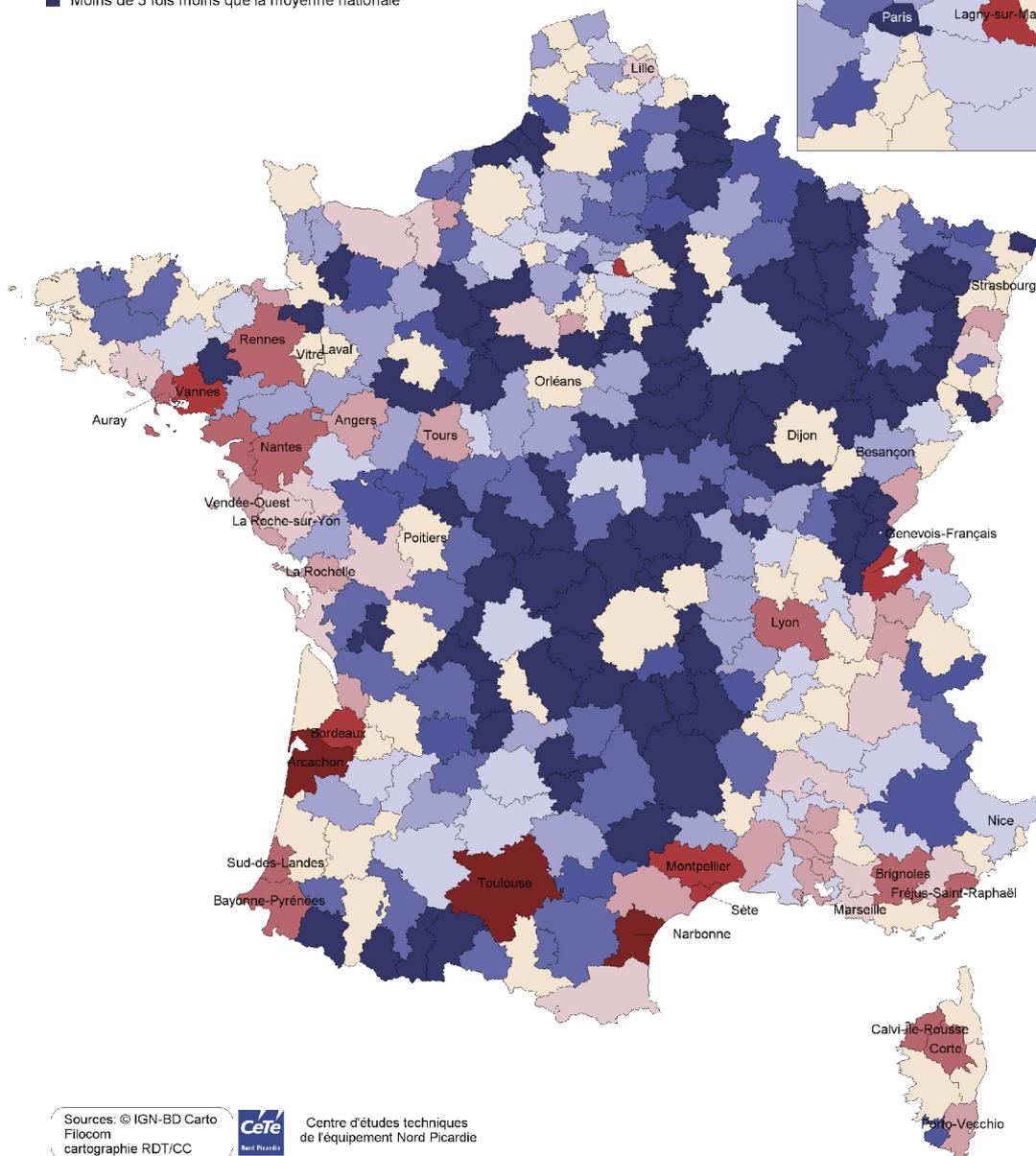
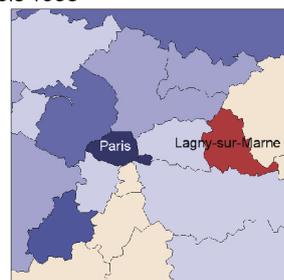
Centre d'études techniques  
de l'équipement Nord Picardie

## L'investissement locatif au regard de la population 1999 Logements individuels et collectifs financés entre 2009 et 2010

( estimations )

par zone d'emplois 1990

- Plus de 3 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 2,5 et 3 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,5 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 2 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois plus que la moyenne nationale
- Moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 2 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2,5 et 3 fois moins que la moyenne nationale
- Moins de 3 fois moins que la moyenne nationale



Sources : © IGN-BD Carto  
Filiocom  
cartographie RDT/CC

**CeTe**  
Nord Picardie

Centre d'études techniques  
de l'équipement Nord Picardie

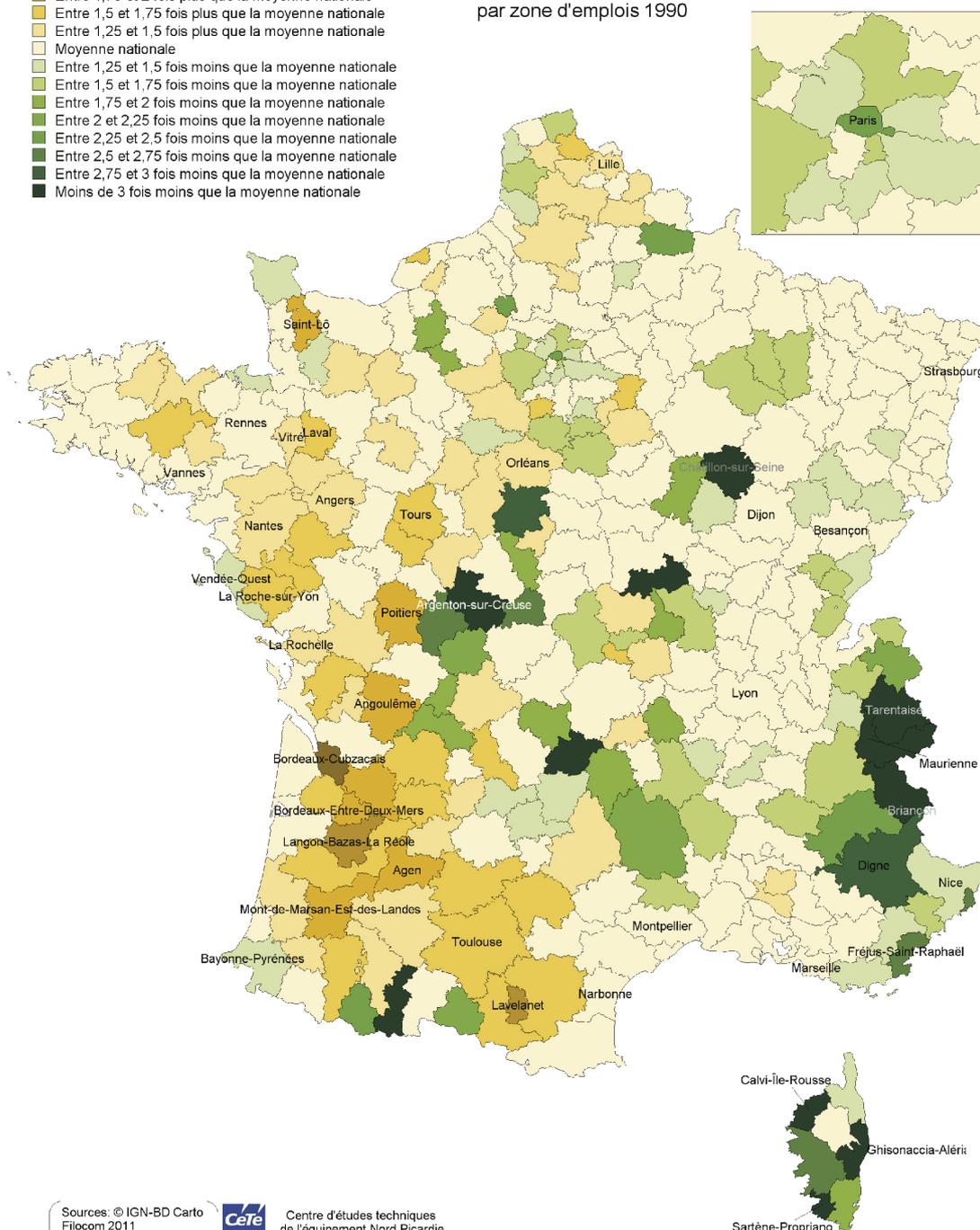
En ce qui concerne les seuls logements collectifs, qui nous intéressent ici, et qui représentent 7 logements produits sur 10, les zones d'emplois de Gironde sont particulièrement présentes, ce qui justifie bien l'intérêt d'une observation fine sur notre territoire.

### Poids de l'investissement locatif par rapport à l'ensemble de la construction Logements collectifs

- Entre 2,25 et 2,5 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,25 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,75 et 2 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 1,75 fois plus que la moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois plus que la moyenne nationale
- Moyenne nationale
- Entre 1,25 et 1,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 1,5 et 1,75 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 1,75 et 2 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2 et 2,25 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2,25 et 2,5 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2,5 et 2,75 fois moins que la moyenne nationale
- Entre 2,75 et 3 fois moins que la moyenne nationale
- Moins de 3 fois moins que la moyenne nationale

ACONS 1997 - 2009

par zone d'emploi 1990



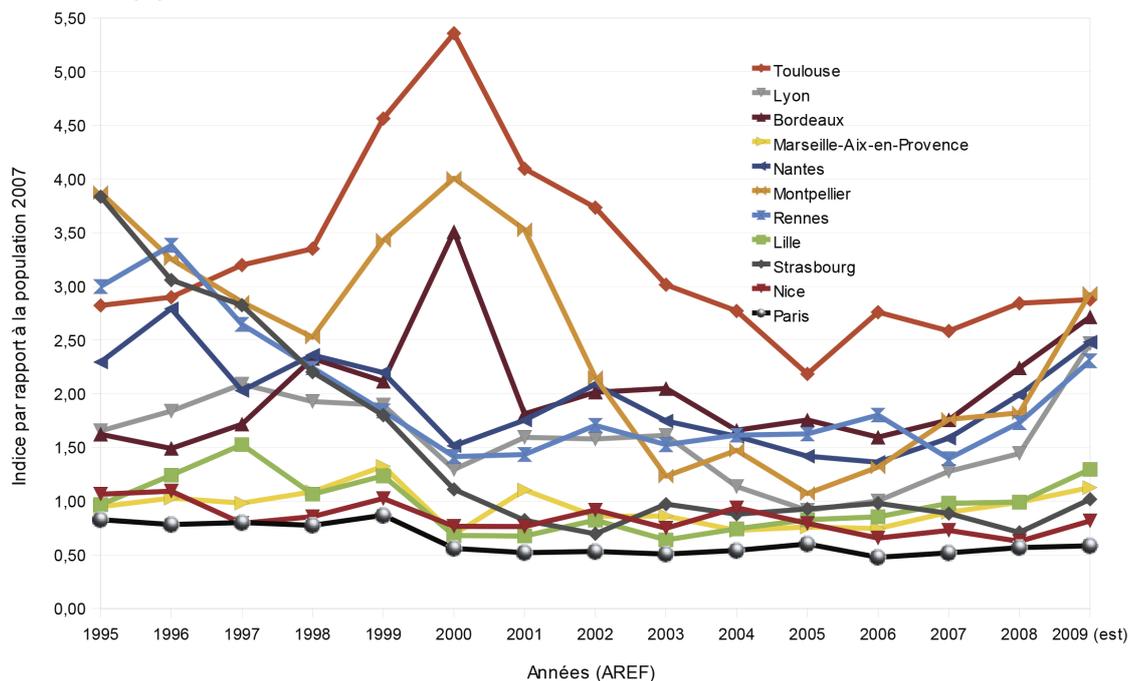
Sources : © IGN-BD Carto  
Filocom 2011  
cartographie RDT/CC

 Centre d'études techniques  
de l'équipement Nord Picardie

À l'échelle des principales aires urbaines françaises, celle de Bordeaux se situe, pour les années 2003 à 2009, en deuxième position après Toulouse (voire troisième certaines années après Rennes ou Montpellier) pour la production de logements investisseurs, au regard de son poids de population.

### Investissement locatif - logements individuels et collectifs

indice relatif à la population 2007



Source : CEREMA

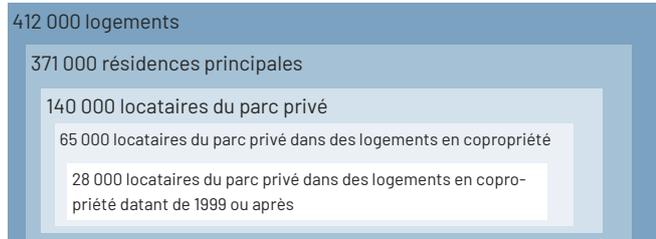
## Mobilisation de la source FILOCOM

Une première approche globale des logements défiscalisés peut se faire sur la base des fichiers FILOCOM. Si l'aspect défiscalisation ne peut être approché, nous pouvons connaître le nombre de locataires du parc privé dans des logements en copropriété datant de 1999 ou après, ce qui est plus large que notre champ d'intérêt, qui débute avec l'année 2013.

Ils étaient près de 28 000 dans la Métropole au 1er janvier 2015 (dernier millésime disponible), soit 7 % des logements, et 12 000 dans le reste de la Gironde, soit 3 % des logements. C'est donc 1 logement sur 20 en Gironde qui correspond à ces critères, sans toutefois être toujours sous le régime de la défiscalisation.

En guise de comparaison, FILOCOM recense 84 000 logements sociaux en Gironde, soit 10 % du parc total.

### Bordeaux Métropole



### Gironde hors Bordeaux Métropole



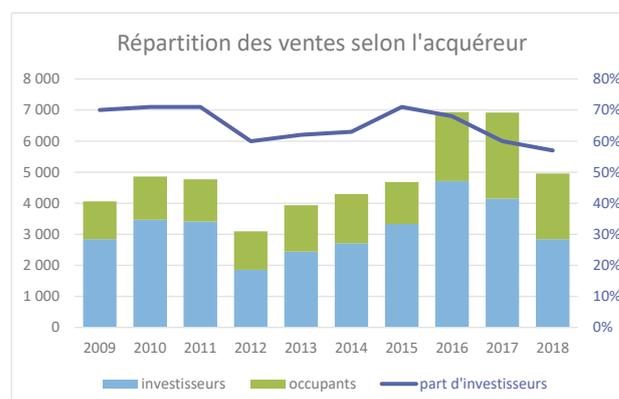
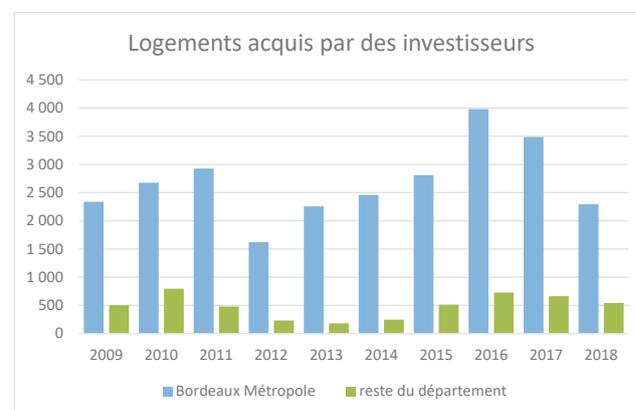
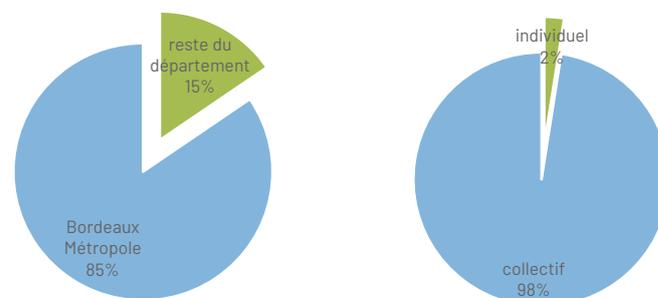
Source : Filocom 2015

## Les chiffres de l'observatoire immobilier du sud-ouest (OISO)

Existant depuis 2009, l'observatoire de l'OISO met en évidence que 65 % de l'activité de promotion sont vendus à des investisseurs. Cela représente 31 761 logements vendus en Gironde depuis 2009, dont :

- 26 855 dans Bordeaux Métropole et 4 906 dans le reste de la Gironde ;
- 30 977 logements collectifs et 784 logements individuels. Ces logements individuels se situent, pour 45 % d'entre eux, hors métropole.

### Logements investisseurs en Gironde



Source : OISO

## La méthode développée par l'observatoire de l'habitat

En 2017, l'agence d'urbanisme a effectué un travail de repérage des copropriétés pour les partenaires de l'observatoire de l'habitat et des modes de vie.

Sur la base de données issues du cadastre au 1<sup>er</sup> janvier 2015, l'ensemble des copropriétés comportant des logements collectifs de Gironde a été identifié<sup>1</sup>.

### Chiffres-clés de l'étude

*10 800 copropriétés en Gironde*

*180 000 logements collectifs en copropriété*

*22 % du parc de logements*

*80 % situés dans Bordeaux Métropole*

*Taille moyenne des copropriétés : 17 logements*

*55 % datent d'avant 1949*

*13 % construites entre 1987 et 2015*

Pour identifier les logements ayant pu faire l'objet d'un dispositif de défiscalisation, ont été extraites de cette base les copropriétés répondant à plusieurs critères.

### Les copropriétés de 10 logements et plus

73 % des copropriétés girondines ont moins de 12 logements. Quels que soient leur état ou leur gestion, le poids qu'elles peuvent avoir sur un marché immobilier reste minime. Afin d'éviter cet émiettement sur des ensembles présentant de faibles enjeux, le seuil de 10 logements a été retenu.

### Les copropriétés achevées depuis 2003

Notre champ d'étude concernant les logements susceptibles d'entrer dans le champ des dispositifs Robien, Scellier, Borloo et Duflot (le Pinel étant trop récent), les copropriétés retenues sont achevées depuis 2003.

### La présence de locataires

Il est vérifié que ces copropriétés comprennent bien des logements locatifs.

### Une surface moyenne des logements supérieure à 25 m<sup>2</sup>

Ce critère, calqué sur celui utilisé par le CEREMA (cf. supra), permet d'éviter que des résidences services locatives (étudiants, actifs, seniors...) soient comptabilisées parmi les logements défiscalisés dont les enjeux sont différents.

Ces paramètres nous ont permis d'identifier 40 000 logements potentiellement défiscalisés en Gironde dont les caractéristiques sont présentées dans la partie suivante.

1. Les copropriétés en Gironde en 2015 - Identifier les fragilités pour agir <https://www.aurba.org/productions/les-coproprietes-en-gironde-en-2015/>

# Les logements défiscalisés en Gironde

**Nos travaux nous ont conduits à identifier des logements potentiellement défiscalisés. Il n'y a aucune certitude sur le fait qu'il aient réellement fait l'objet d'un processus de défiscalisation, comme il est également impossible de connaître la nature du dispositif et donc les obligations auxquelles a été soumis son propriétaire. Partant cependant du principe qu'un logement locatif acheté neuf a toutes les chances d'entrer dans le champ des mesures incitatives, nous pouvons avancer le chiffre de 40 000 logements défiscalisés en Gironde, ce chiffre ne prenant pas en compte les logements les plus récents (construits après 2017).**

## Près de 40 000 logements potentiellement défiscalisés en Gironde

Cette méthode identifie :

- **927 copropriétés** soit **40 575 logements** en **Gironde** dont **29 076 en location** ;
- **580 copropriétés** soit **27 597 logements** dans **Bordeaux Métropole** dont **20 097 en location** ;
- **150 copropriétés** soit **8 969 logements** à **Bordeaux** dont **6 159 en location**.

Plusieurs territoires ont fait l'objet d'une forte construction de logements collectifs.

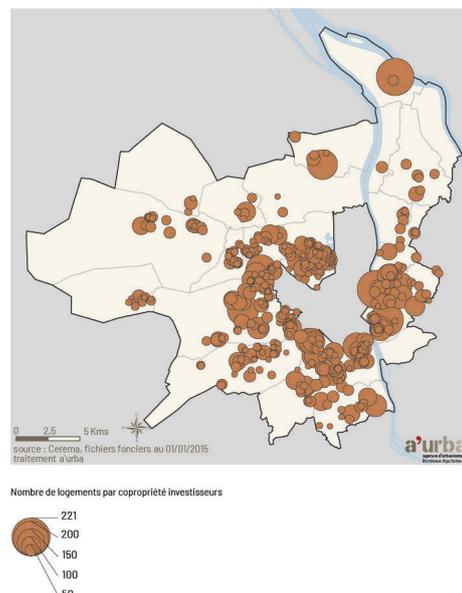
Dans Bordeaux Métropole, la construction s'est concentrée sur Bordeaux, Mérignac et Bruges. Le phénomène est présent dans l'ensemble du territoire, 15 communes ayant connu la construction d'au moins 500 logements collectifs récents. Seules Saint-Vincent-de-Paul et Bouliac sont restées à l'écart de cette dynamique (cf. tableaux en annexe).

Dans le reste du département, du fait du développement possible de l'investissement locatif en zone C, la construction de logements collectifs s'est diffusée dans de nombreux territoires : 81 communes d'implantation sont ainsi dénombrées. Le pourtour du Bassin d'Arcachon

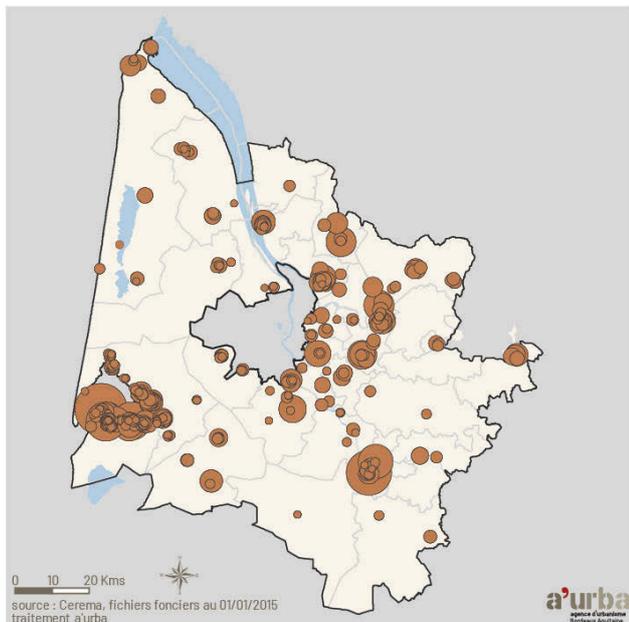
a vu de nombreuses opérations, notamment à La-Teste-de-Buch et à Gujan-Mestras, mais également à Libourne, Langon, et de nombreuses communes de plus petite taille : Saint-André-de-Cubzac, Saint-Quentin-de-Baron, Cadaujac, Pineuilh, Blaye...

Dans le territoire girondin hors Bordeaux Métropole, ce sont 347 copropriétés identifiées, qui représentent près de 13 000 logements.

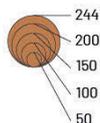
### Localisation des copropriétés du champ d'étude dans Bordeaux Métropole



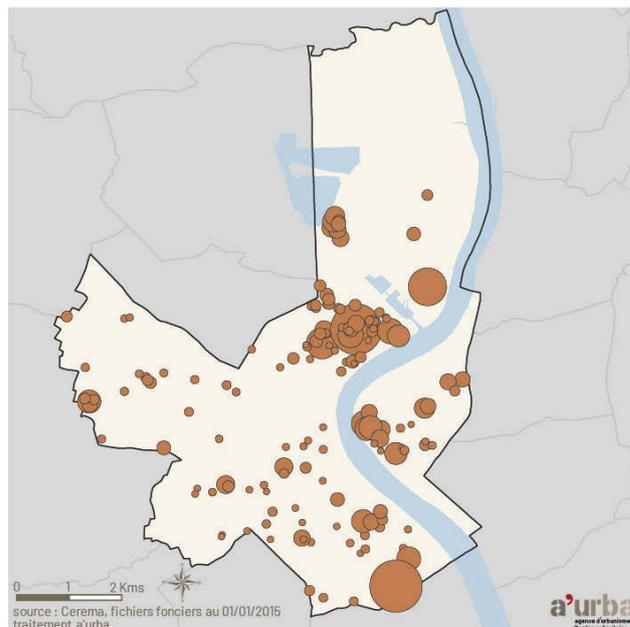
## Localisation des copropriétés du champ d'étude hors Bordeaux Métropole



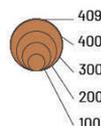
Nombre de logements par copropriété investisseurs



## Localisation des copropriétés du champ d'étude dans la commune de Bordeaux



Nombre de logements par copropriété investisseurs



## Une taille moyenne de 44 logements

La taille moyenne des copropriétés identifiées est de 44 logements. Elles sont en moyenne plus grandes dans Bordeaux Métropole que dans le reste du département.

Une trentaine de copropriétés comptent plus de 150 logements, dont 13 à Bordeaux, 9 dans le reste de Bordeaux Métropole, 3 sur le Bassin d'Arcachon et 2 dans le Langonnais.

Un nombre élevé de logements dans une copropriété n'est pas synonyme de dysfonctionnement ou de mauvaise gestion. Il peut cependant y contribuer : moindre appropriation, dilution des responsabilités et des décisions...

En cas de dysfonctionnement, de dégradation d'une copropriété, l'impact à l'échelle du quartier sera d'autant plus visible et problématique que la copropriété est grande.

C'est pourquoi de nombreux acteurs plaident pour une limitation de la taille des copropriétés.

## Quelques copropriétés remarquables par leur grand nombre de logements

Le Parc de Richelieu, rue Léon Jouhaux à Bordeaux : 409 logements

75 cours du Médoc à Bordeaux : 397 logements

Avenue Lamartine à Arcachon : 244 logements

La Palmeraie à Langon : 208 logements

### Le parc de Richelieu à Bordeaux



Source : Google Street

## 6,5 % du parc de logements

Ces 40 000 logements représentent 6,5 % du parc total.

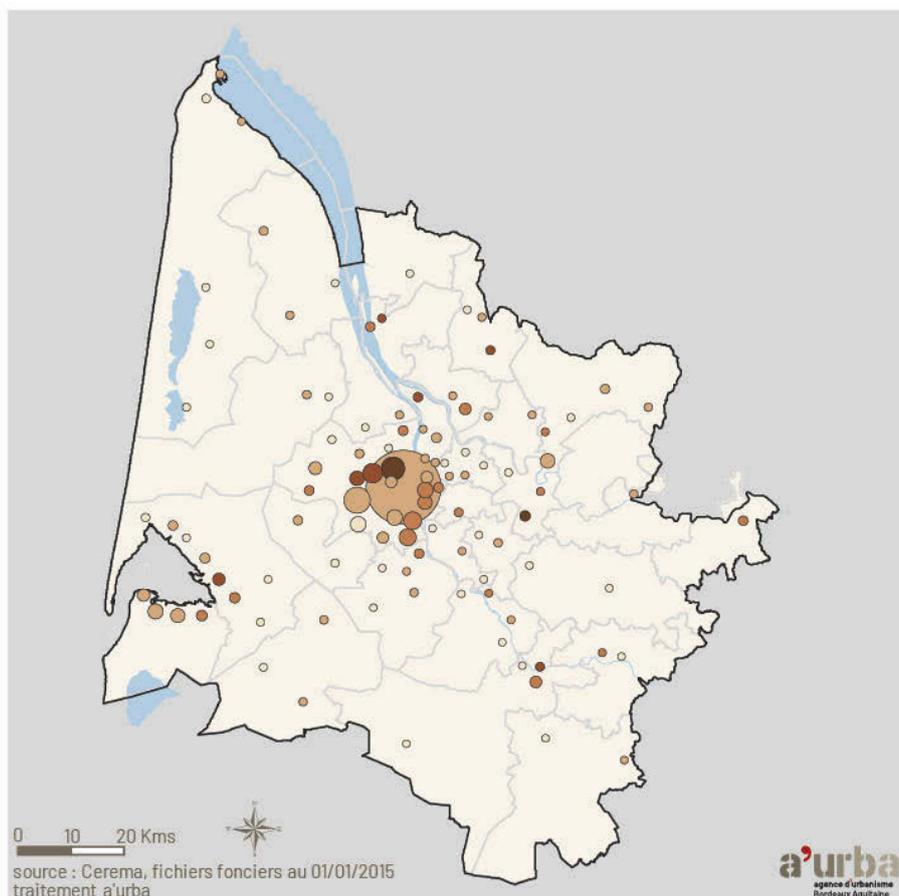
Mais, pour une vingtaine de communes, cette part excède 10 % : à Bruges (24,8 %), Le Haillan (18,5 %), Ambès (18,4 %), Eysines, Floirac, Martignas-sur-Jalle ou Bègles dans Bordeaux Métropole ; Saint-Quentin-de-Baron (34,2 %), Cavignac (19,7 %), Audenge (16,5 %), Saint-Macaire, Saint-Martin-Lacaussade, Fargues-Saint-Hilaire, Langon, Les Billaux, Le Teich, Pineuilh, Saint-André-de-Cubzac et Cadaujac dans le reste du département. Dans la commune de Bordeaux, ce parc représente 5,9 % des logements.

Deux questions peuvent se poser face à de telles proportions . En premier lieu, celle de l'acceptabilité de

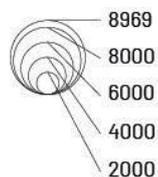
ce nouveau parc de logements, essentiellement locatifs, qui présente, dans les petites communes notamment, une forme en rupture avec le tissu urbain existant.

Ensuite, la question de leur place dans un marché immobilier, notamment locatif, peut également être envisagée.

### Poids des logements «investisseurs» dans le parc de logements des communes



Nombre de logements défiscalisés par commune



Le poids des copropriétés investisseurs dans le parc total

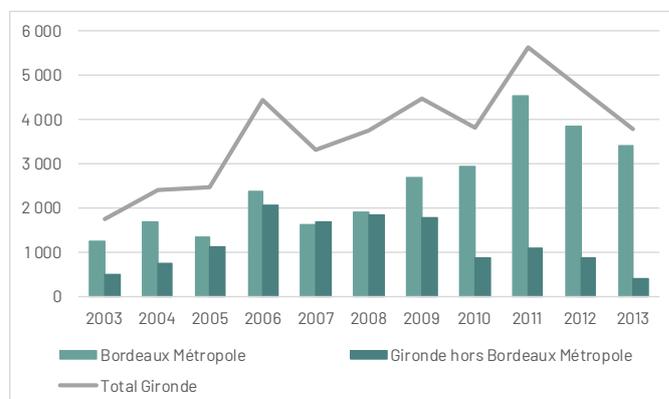


## Une implantation qui évolue au fil des années

Les 40 000 logements collectifs produits entre 2006 et 2013 ont présenté trois pics de production, en 2006, 2009 et 2011. Les deux premiers pics correspondent à la fin des dispositifs Robien et Robien recentré. À partir de 2009, la zone C est progressivement exclue du champ d'application des mesures d'incitation à l'investissement locatif.

Cela est très visible localement. En 2006, 2007 et 2008, les territoires du département hors Bordeaux Métropole ont livré autant de logements en copropriété potentiellement défiscalisables que la Métropole. Puis, leur part est tombée à moins de 20 % en 2011 et à 10 % en 2013.

### Date de livraison des logements identifiés



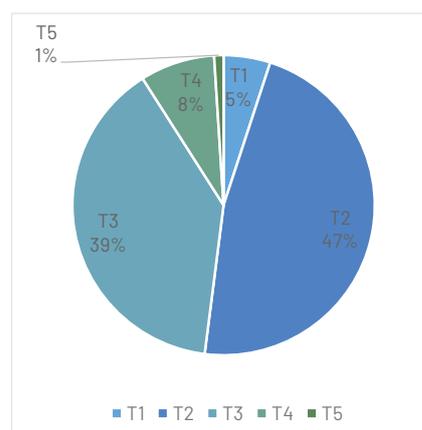
Source : CEREMA, fichiers fonciers 2015, traitement a'urba

## Une majorité de petits logements

52 % des logements identifiés sont des T1 et surtout des T2, typologie de prédilection de nombreux investisseurs. Cette proportion est encore plus importante hors Métropole, où ils représentent 57 % des logements. Dans Bordeaux Métropole, la part se situe à 49 %, notamment du fait de la situation particulière de Bordeaux, qui présente 60 % de T3, T4 et T5. Plus la proportion de petits logements est élevée, plus on peut estimer que la résidence a été conçue à des fins de favoriser la défiscalisation.

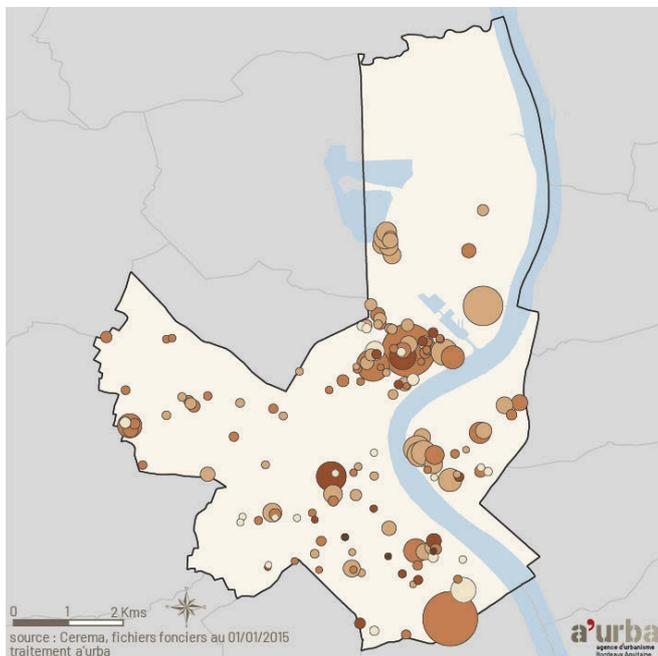
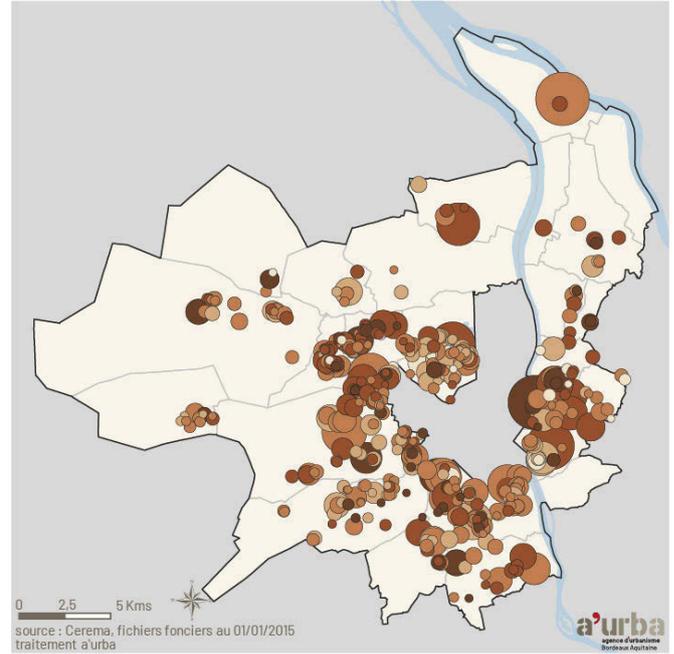
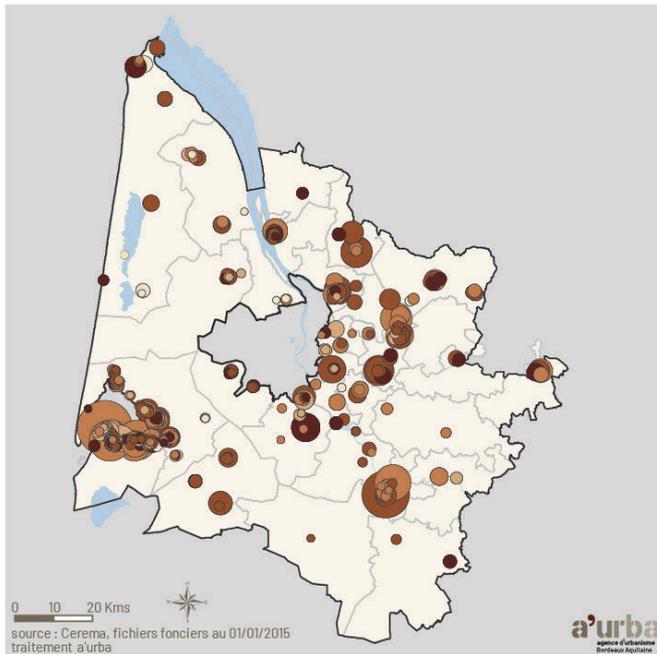
45 résidences présentent 90 % ou plus de T1 et T2. Certaines d'entre elles sont situées sur le Bassin d'Arcachon ce qui laisse penser qu'elles puissent être dédiées à l'hébergement touristique et saisonnier. Mais de nombreuses autres sont situées à divers endroits du département, plus ou moins éloignés des centres urbains dans lesquelles une demande de petits logements peut être forte : Blaye, Castelnau-de-Médoc, Castillon-la-Bataille, Coutras, Brignols, La Brède...

### Typologie des logements identifiés

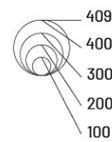


Source : CEREMA, fichiers fonciers 2015, traitement a'urba

## Part des T1 et T2 dans les logements investisseurs



Nombre de logements par copropriété investisseurs



Part des logements de type T1 et T2 sur l'ensemble des appartements de la copropriété investisseurs

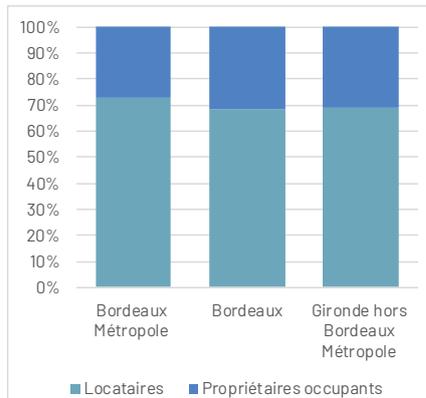


# Un parc massivement dédié aux locataires

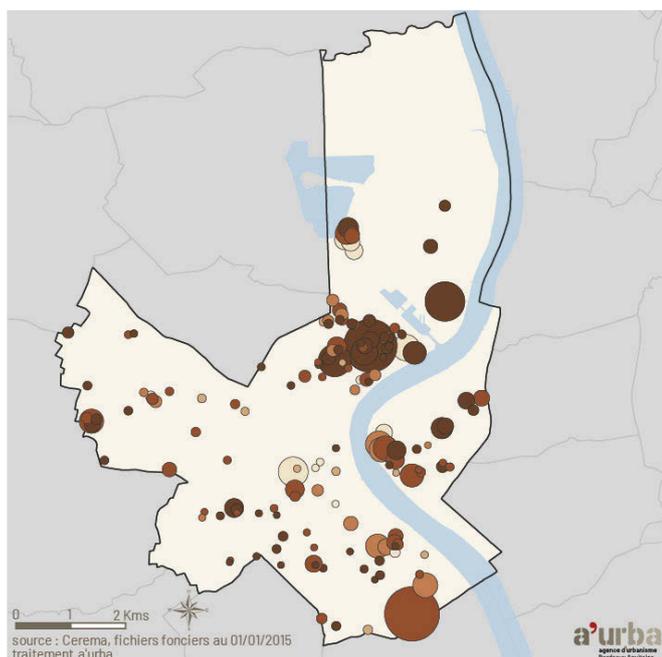
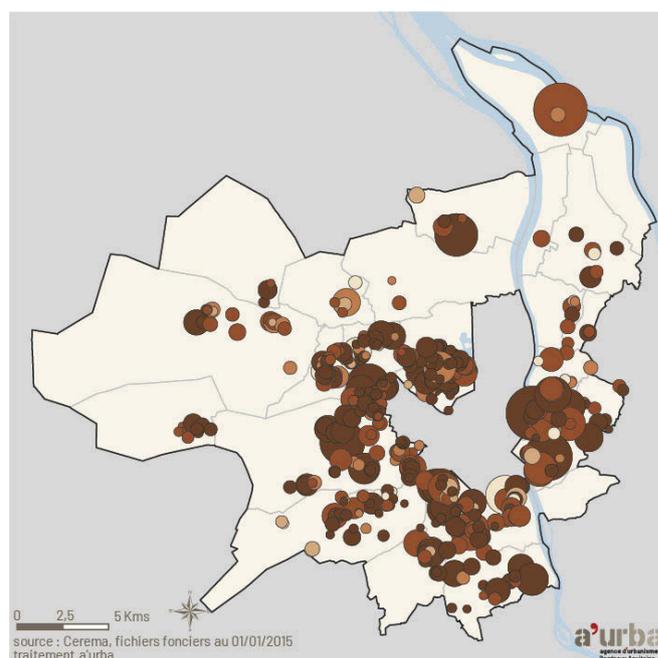
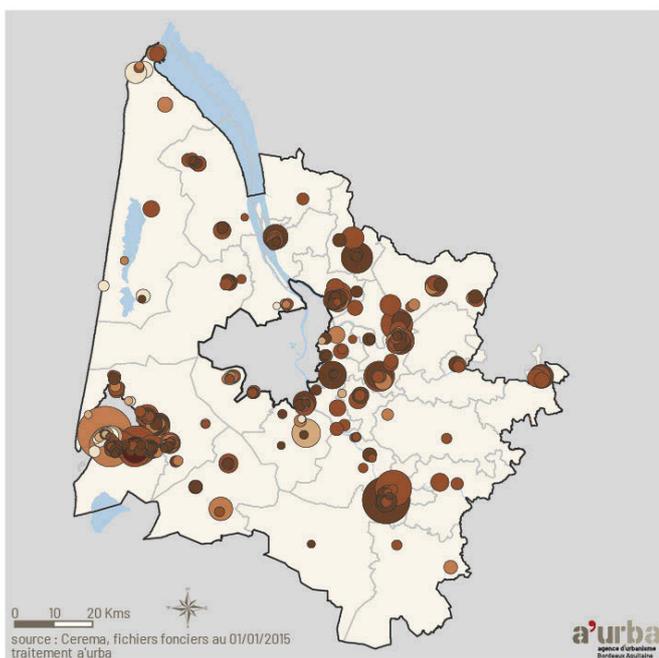
72 % des logements identifiés sont des logements locatifs et ce ratio est à peu près équivalent dans la Métropole et dans le reste du département. Près de 170 copropriétés sur 927, soit près d'une sur cinq, abrite au moins 90 % de locataires, et ceci dans tous les types de territoires.

Les propriétaires occupants sont donc très minoritaires dans les conseils syndicaux.

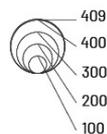
## Statut des logements investisseurs



## Part des locataires dans les logements investisseurs



Nombre de logements par copropriété investisseurs



Part des appartements en location par copropriété investisseurs



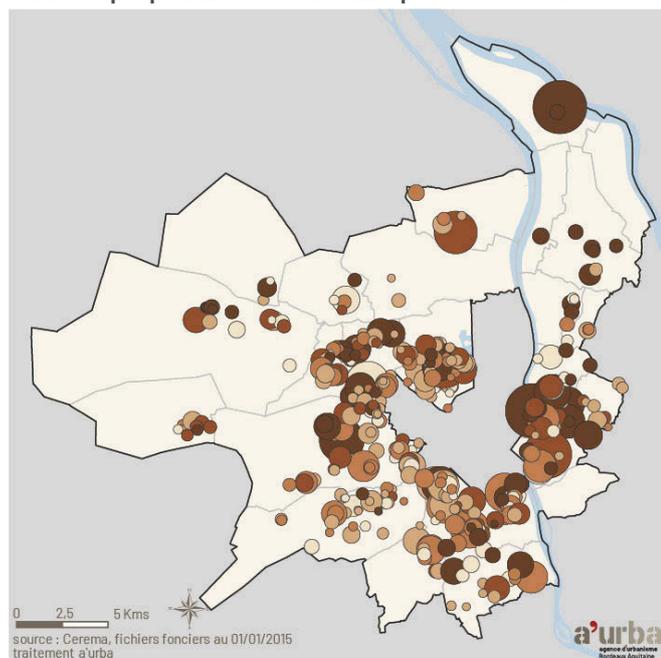
## Dans Bordeaux Métropole, un propriétaire sur deux n'est pas girondin

Dans Bordeaux Métropole<sup>1</sup>, un propriétaire sur deux habite hors Gironde. Dans une cinquantaine de copropriétés, ils sont moins de 1 sur 10 à habiter le département, voire aucun pour 14 d'entre elles, situées à

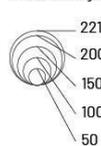
Ambarès-et-Lagrave, Bassens, Bègles, Cenon, Eysines, Floirac, Gradignan, Lormont, Martignas-sur-Jalle, Pessac et Saint-Médard-en-Jalles.

1. L'information du lieu de résidence n'est disponible que dans son territoire.

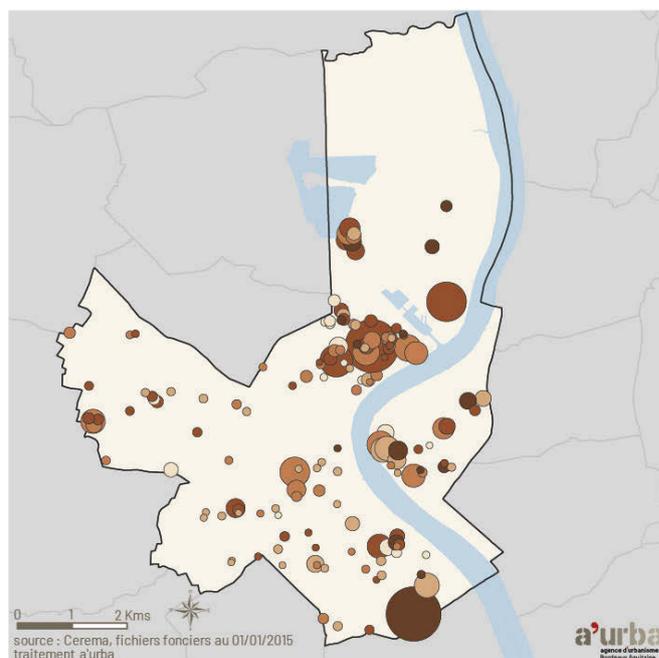
### Part des propriétaires ne résidant pas en Gironde



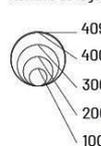
Nombre de logements par copropriété investisseurs



Part des propriétaires par copropriété investisseurs vivant hors Gironde



Nombre de logements par copropriété investisseurs



Part des propriétaires résident hors Gironde par copropriété investisseurs



## Une vacance ponctuelle parfois élevée

9,8 % des logements sont déclarés vacants. C'est un peu supérieur à la vacance observée sur le parc total, qui est de 6,4 % dans le département.

Elle est plus importante dans les territoires girondins hors Bordeaux Métropole, où elle s'élève à 13,2 %, contre 7,3 % dans l'ensemble du parc.

Dans Bordeaux Métropole, la vacance de ces logements est de 7,5 %, contre 5,5 % pour l'ensemble du parc.

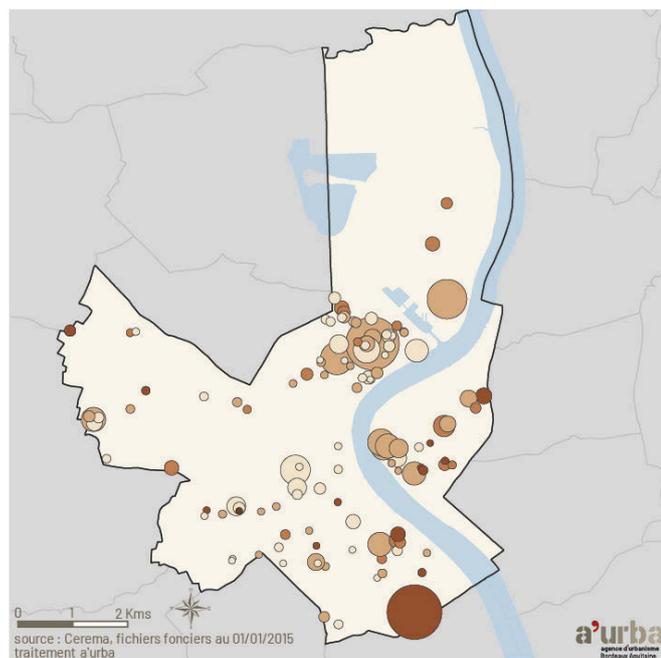
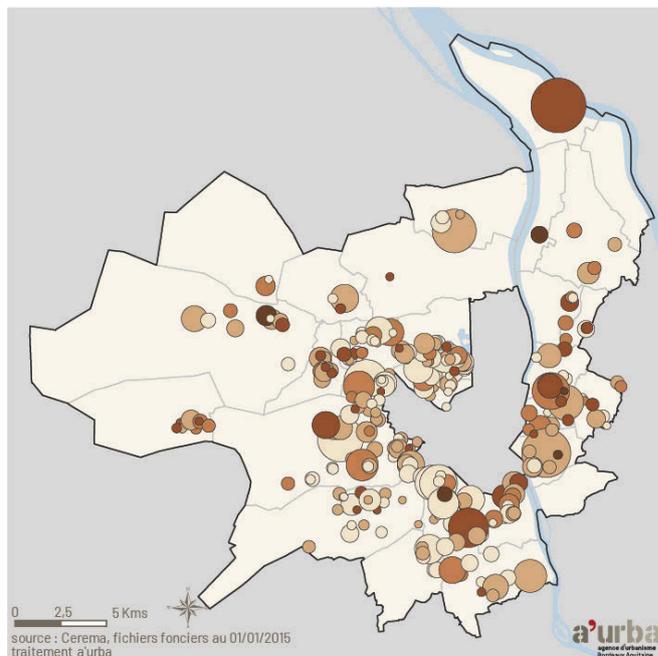
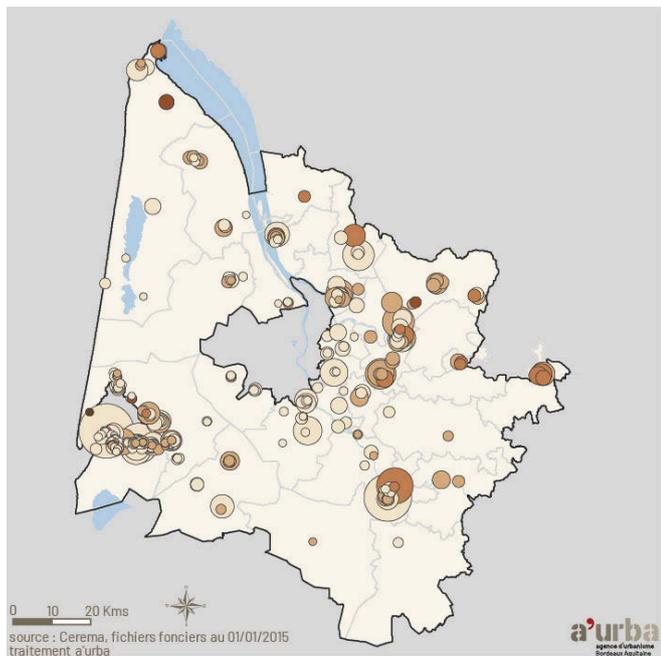
Quant à Bordeaux, la vacance observée est de 7,1 %, très proche de celle de la vacance totale qui est de 6,9 %.

La vacance de ces logements collectifs récents est donc

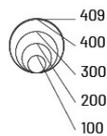
supérieure à la vacance moyenne observée. Elle est particulièrement forte dans certaines résidences spécifiques, signe d'une difficulté à trouver des locataires.

Hors Bassin d'Arcachon, du fait des logements touristiques et saisonniers, on observe des résidences avec une vacance supérieure à 30 % dans les communes de Saint-Denis-de-Pile, Saint-Vivien-de-Médoc, Saint-Seurin-sur-l'Isle, Langon, Libourne, Saint-Quentin-de-Baron, Saint-Macaire, Pineuilh, Castillon-la-Bataille, Saint-Yzan-de-Soudiac, Etauliers, mais aussi Cenon, Bordeaux, Talence, Saint-Louis-de-Montferrand et Floirac.

## Part des logements investisseurs vacants



Nombre de logements par copropriété investisseurs



Part des logements vacants par copropriété investisseurs



## PARTIE 2

# Enjeux

# Production des logements défiscalisés : une maturité des dispositifs et des acteurs garante d'une meilleure adéquation entre offre et besoins

---

**Le développement de logements «défiscalisés» dans leur territoire reste un sujet de préoccupation pour les élus. Conscients de la nécessité de créer une offre locative, ils affichent parfois une certaine méfiance vis-à-vis de ces produits. Toutefois les dispositifs et les acteurs semblent avoir atteint une forme de maturité, garante d'une meilleure adéquation entre l'offre produite et la demande locative locale.**

## Des dispositifs qui évoluent pour mieux s'adapter aux besoins des territoires

Au fil du temps, les caractéristiques et les modalités des dispositifs de défiscalisation immobilière ont été révisés pour mieux les adapter aux besoins à travers trois leviers essentiels : les zonages, les niveaux de loyers et la durée.

### Une évolution des zonages

Suite aux dérives des années 2000 où des opérations de logements collectifs ont été construites dans des territoires sans besoins ni marché, l'État a mené une réflexion sur les zonages. Cela a donné lieu à un resserrement des zonages sur les communes définies comme tendues correspondant en Gironde peu ou prou au territoire de Bordeaux Métropole et à quelques communes du Bassin d'Arcachon.

Cette réforme saluée aussi bien par les collectivités que par les opérateurs a permis de mieux faire correspondre l'offre et la demande.

*«Il faut produire dans des secteurs plus urbains. On le voit encore quand on regarde nos chiffres. On a une production*

*quasi nulle en dehors de Bordeaux Métropole» (Opérateur).*

Toutefois, ces nouveaux zonages soulèvent encore quelques interrogations.

En effet pour certaines communes en limite de zone, la pression immobilière s'en trouve accentuée.

*«C'est quelque chose qui m'interroge beaucoup quand je vois les communes d'à côté qui ne le sont plus [éligibles aux dispositifs] ou qui ne l'ont jamais été alors que la tension est toute aussi forte» (Élu/Technicien commune).*

*«Le resserrement des zonages, pour nous c'est terrible, ça accentue la pression et on ne comprend pas, c'est pas cohérent. Il y aurait une logique à imaginer ces zonages à une autre échelle que celle de la commune» (Élu/Technicien commune).*

En revanche pour certains territoires qui ne sont plus éligibles et où la pression démographique reste forte, le resserrement des zonages remet en cause leur capacité de développement

*«J'ai : je développe; j'ai pas : la ville s'arrête d'évoluer» (Opérateur).*

## Une baisse des niveaux de loyers

Les plafonds de loyers des dispositifs ont été progressivement réduits dans l'objectif de développer une offre de logement dite intermédiaire (entre le logement social et le logement libre). Ainsi, les plafonds du Duflot ou du Pinel sont proches, voire un peu en deçà du loyer moyen observé dans la métropole et équivalent à un logement social de type PLS.

*«Aujourd'hui, c'est devenu très vertueux en termes de prix parce que, d'un côté, on a les investisseurs qui ont un intérêt fiscal en termes de réduction d'impôts, et les plafonds de ressources et de loyers régulent le marché» (Opérateur).*

## Une flexibilité de la durée des dispositifs

Pour éviter les ventes massives et au même moment dans les résidences en fin de période de défiscalisation, le dispositif Pinel peut être prorogé.

*«Dans le Pinel, vous pouvez investir sur 6 ans (la 1ère strate) puis vous pouvez avoir 2 prorogations de 3 ans. Avec le Borloo au bout des 9 ans, il y avait un couperet qui tombait. Aujourd'hui la date de fin est plus flexible. Stratégiquement, les gens n'ont plus intérêt à vendre à 6 [ans], c'est plus intéressant de le faire à 9 [ans] mais c'est aussi intéressant de le faire à 12 [ans] ce qui entraîne mécaniquement un étalement des ventes» (Opérateur).*

## Une maturité des territoires, des investisseurs et des opérateurs

### Des territoires mieux armés

La pression immobilière du début des années 2000 a pu faire naître un sentiment de dépossession des territoires face à l'action des opérateurs privés.

*«On n'avait pas de possibilité juridique à l'époque de lutter contre ces projets. Il n'y avait pas de PLUI, c'était un POS et le maire n'avait pas la possibilité de freiner ce mouvement. Est-ce que c'était en adéquation avec le marché et la demande? Non. On s'est retrouvés avec pas mal de logements créés, pas en adéquation avec les besoins, c'était des opérations commerciales» (Élu/Technicien commune).*

*«On n'avait pas les moyens juridiques de lutter contre. La délibération de refus de permis de construire, elle tombe au tribunal administratif, c'est pas la peine de lutter contre» (Élu/Technicien commune).*

*«On avait demandé une mixité, pas du pur investisseur, mais après une fois qu'ils ont le marché...c'est très difficile...» (Élu/*

*Technicien commune).*

*«Je pense qu'entre 2003 et 2010, on a eu des opérations y compris en 100% défiscalisation, sans le savoir, et sans le demander» (Élu/Technicien commune).*

*«On a deux logiques qui se confrontent et en termes de qualité d'habiter, dans la qualité des logements, des parties communes, de la pérennité dans le temps, la fidélisation des populations, on est sur des produits qui sont très loin des objectifs communaux» (Élu/Technicien commune).*

Dans des cas extrêmes, certaines collectivités ont du déployer des interventions lourdes (rachat des logements investisseurs par un bailleur social, rétrocession d'une voirie privée à la commune faute d'entretien).

Plus globalement, les territoires ont mis en place des outils, une ingénierie et une expertise qui leur ont permis de reprendre la main sur leur développement territorial. Que ce soit grâce à des outils (PLUI, fiches de lots) ou par le développement d'une culture de la négociation, les communes apparaissent désormais mieux armées.

*«Cela nous a permis de réaliser le premier PLUI. Le maire a dit : tout ça, je l'ai subi et c'est la dernière fois que ça arrive» (Élu/Technicien commune).*

*« Le maire talonne les opérateurs à chaque réunion de chantier pour avoir le nom du syndic, pour avoir un interlocuteur après et pas avoir un truc fantôme à gérer. Il faut savoir qui est responsable de quoi et si demain j'ai quelque chose à faire remonter, j'ai besoin de savoir à qui je m'adresse. Connaître le syndic, pour le maire, c'est indispensable, c'est un garde-fou pour que la copropriété ne se dégrade pas. Si on ne l'a pas on délivre pas la conformité du permis, » (Élu/Technicien commune).*

*«On demande des comptes aujourd'hui. On demande aux opérateurs de nous dire à quelle hauteur ils veulent faire de la défiscalisation, (...), on leur demande des niveaux de qualité équivalents au logement social, y compris dans les surfaces, des matériaux plus pérennes, des finitions correctes, des chambres de plus de 9 m<sup>2</sup>, des placards, des celliers...Il y a plus de contraintes mais sinon oui, c'est que de la négociation sachant qu'on n'a pas d'outil pour vérifier» (Élu/Technicien commune).*

### Un profil et des exigences des investisseurs qui évoluent

Il est difficile de dresser un profil type des investisseurs. Les chiffres évaluent à 47% les propriétaires investisseurs dans un logement dans la métropole qui résident hors Gironde (cf page 28).

Il semble toutefois que se développe une catégorie

d'investisseurs dite «patrimoniaux», soucieux de la qualité et de la localisation de leur bien.

*«Il y a des investisseurs particuliers qui vont être que sur la défiscalisation et qui vont acheter n'importe où sans même se déplacer, sans connaître le logement. Et puis, y a le petit investisseur local, qui est déjà propriétaire, plus regardant sur la qualité, sur l'insertion, la situation du bâtiment. Sur une opération [de la commune], on a 35% de logements libres qui vont être vendus en partie à des investisseurs, il y a des commerçants du secteurs qui ont investi, on n'est pas tout à fait dans la même démarche» (Élu/Technicien commune).*

Même si la rentabilité reste l'objectif principal, les investisseurs semblent avoir intégré qu'elle est directement corrélée à la qualité de leur logement et à son positionnement dans un marché immobilier. Ils se déplacent désormais à la livraison du bien.

*«Quand on fait nos commercialisations, on conçoit nos logements et nos résidences pour des accédants, c'est à dire qu'on fait des balcons généreux, des séjours confortables... C'est devenu une norme parce que l'investisseur lui-même est devenu exigeant. Aujourd'hui, son premier critère, c'est l'emplacement et ensuite il va choisir son logement en fonction de sa capacité à se projeter en tant qu'occupant» (Opérateur).*

*«Ils [les investisseurs] cherchent une copropriété atypique, avec du cachet, où ils sont capables de se projeter dans leur logement. L'enjeu c'est la revente. Un mono-produit, qui se reproduit à hauteur de 30% dans la résidence, qu'est ce qui va faire qu'un logement va mieux se vendre qu'un autre ? C'est le prix» (Opérateur).*

*«On a fait une résidence en Pinel. A la livraison, les gens se sont déplacés. Pourtant c'est avec un réseau de vente national, les gens délèguent d'habitude au futur exploitant de cet établissement la réception du logement, c'est du produit pur fiscal. Mais 80% des investisseurs se sont déplacés» (Opérateur).*

Enfin les profils des investisseurs semblent varier selon les territoires.

*«En fonction des territoires l'investisseur en Pinel est différent. Sur Bordeaux et le bassin d'Arcachon, c'est plutôt des patrimoniaux, pour avoir à terme un pied à terre. En périphérie de Bordeaux, on est plutôt sur du primo investisseur, des locaux (parce qu'on achète de plus en plus près de chez soi) ou des investisseurs éloignés de Bordeaux qui viennent chercher de la rentabilité» (Opérateur).*

## Des pratiques des opérateurs qui ont évolué

A l'instar de celles des autres acteurs, les pratiques des opérateurs immobiliers ont aussi évolué vers davantage de prise en compte des besoins des territoires.

*«Je pense que petit à petit les choses vont évoluer, il y a des opérateurs qui se sont rendus compte qu'ils se tiraient une balle dans le pied à commercialiser des produits qui allaient pas tenir parce que ça les suit à la trace. C'est ce que fait tel ou tel opérateur ça reste et ça marque. De ce point de vue-là, y a eu des évolutions» (Élu/Technicien commune).*

*«Ce qui est évident, c'est que le produit mixte qui peut à la fois servir à un occupant et à un investisseur est en train de rentrer dans les mœurs chez certains opérateurs» (Opérateur).*

*« Comme les loyers sont encadrés, ça limite l'augmentation [des prix]. Ça doit rentrer dans un business plan, ils font tourner les bilans, il faut que ça sorte de manière à ce qu'ils puissent les louer » (Élu/Technicien commune).*

## La question de la qualité

Les produits investisseurs ont la réputation d'être de mauvaise qualité. En effet, les prestations intérieures sont généralement conçues pour coûter peu cher et ainsi assurer la meilleure rentabilité aux investisseurs.

*«Oui je le reconnais. Vous avez un produit investisseur, calibré investisseur avec une rentabilité suffisante, avec une surface qui généralement est plus réduite, un niveau de prestations intérieures qui n'est pas tout à fait le même puisqu'on considère qu'un locataire aura moins d'exigences, surtout sur un marché tendu : gouttelette sur les murs, carrelage au sol pour que ça n'abîme pas trop...» (Opérateur).*

*«J'ai visité toutes les résidences, il y en avait où on savait très bien que ça ne partirait pas en propriétaires occupants. Pas de placards, cuisine minimaliste quand elle existe» (Élu/Technicien commune).*

Toutefois, la qualité d'un logement s'apprécie dans différentes dimensions ce qui nous incite à être plus nuancés. Conception architecturale, insertion urbaine et environnementale, réflexion sur les espaces extérieurs sont autant d'éléments qu'il est important d'avoir à l'esprit pour apprécier la qualité d'une opération.

« Les dispositifs investisseurs ont permis à des produits d'être mieux vendus et contrairement à ce qui se dit, peut-être d'augmenter la qualité globale de ce qui se produit. Je peux acheter le foncier plus cher, je peux me payer une architecture un peu plus ambitieuse... Le locataire est peut-être un peu moins considéré parce que comme il reste que peu d'argent pour finir l'opération, les prestations sont pas de premier ordre. La qualité perçue peut sembler «cheap» mais on a pu se payer des divas qui ont dessiné des immeubles qui répondent au standard des métropoles et faire des parkings sous-sol dans un terrain pourri... » Opérateur.

## L'importance du mode de commercialisation des logements

Le mode de commercialisation a des conséquences très importantes sur le type d'investisseur qui acquiert les logements d'une opération. Ainsi les réseaux de ventes locaux ont tendance à s'adresser à des investisseurs patrimoniaux, soucieux de la conception et de la gestion de leur logement. En revanche, les réseaux nationaux touchent davantage des investisseurs financiers.

«Avec la vente directe ou la vente par les réseaux locaux, le monde est vigilant à la qualité du logement y compris l'investisseur. Une agence immobilière qui est filiale d'une banque vend à des clients de la banque. Ils ont tout intérêt à ce que le logement soit de qualité parce qu'ils ont un risque collatéral dans le financement et parce que si le client est pas content, ils perdent tout (le financement, les comptes en banque). Sur les plates-formes, le promoteur n'est pas en relation avec le client qui est parfois à 300 km et qui va acheter dans un catalogue un produit financier sans se soucier de la revente» (Opérateur).

«Nous on est attentifs sur les réseaux de ventes. On ne veut pas des réseaux de ventes qui soient nationaux mais on souhaite privilégier des réseaux locaux voire de quartier. Une fois une opération a été vendue dans les 10 rues autour du programme en faisant du boitage» (Élu/Technicien commune).

« Si c'est par exemple vendu sur un salon parisien, on va avoir 70% de clients parisiens (...) à l'époque où ça marchait très bien, et c'est encore le cas, un programme comme ça ils pouvaient le vendre dans un week-end » (Syndic).

Les pratiques des opérateurs semblent s'orienter vers davantage de vente en réseau local.

«Les marchés se sont recentrés sur les secteurs urbains et donc c'est plus facile de vendre et d'animer un réseau. Donner beaucoup d'argent à un réseau de commercialisation du style plate-forme (10-12% du prix donné au réseau)... Les promoteurs reprennent la main sur la commercialisation

parce qu'ils n'en ont plus besoin [des plateformes]» (Opérateur).

«Le modèle Toulousain avec des produits très calibrés, beaucoup de petites surfaces, essentiellement du T2, et ils balancent ça en réseau et c'est acheté par des gens qui se foutent de savoir où c'est... C'est un modèle qui prend du plomb dans l'aile» (Opérateur).

## Des enjeux qui diffèrent entre les logements défiscalisés produits dans les opérations d'aménagement et ceux construits dans le diffus

Les logements défiscalisés sont particulièrement présents dans les opérations d'aménagement et zones de projet. En effet, il est plus difficile pour les propriétaires occupants de se projeter dans un territoire en construction où les équipements et services ne sont pas encore présents. Les produits investisseurs apparaissent donc indispensables au développement des grands projets.

«Les zones de projet vous avez par définition une appétence particulière des investisseurs pour ces produits neufs. Vous demandez à un Bordelais s'il a envie d'aller vivre aux Bassins à flot, il dira non» (Opérateur).

«Dans les grandes zones d'aménagement, on a l'avantage des transports en commun, mais on a la complexité des gros ensembles, moins personnalisés, moins uniques... C'est plus difficile de faire venir un sénior à Euratlantique» (Opérateur).

«Sur le marché du diffus, il y a un risque faible que les copropriétés évoluent mal parce que ce sont de plus petites résidences avec un type de produit très varié (on est pas sur du monolithique avec que du T1-T2) pas de risque de dégradation, même si c'est moins bien desservi que les grandes zones d'aménagement» (Opérateur).

«Dans le diffus, on a des investisseurs locaux, patrimoniaux, qui achètent près de chez eux ou qui connaissent le quartier. Les petites opérations dans le diffus de 20 logements, vous les catapultez» (Opérateur).

# Gestion des logements défiscalisés : le rôle de conseil et de relais du syndic

**Les entretiens menés avec des gestionnaires de résidence confirment le fait que les investisseurs s'engagent moins dans la vie des copropriétés que les propriétaires occupants. Le rôle du syndic apparaît alors comme important pour la gestion et l'entretien de la copropriété. Ces derniers disposent toutefois d'outils pour faire exécuter des travaux notamment au moment de certaines périodes clefs de la vie des copropriétés (au moment de la livraison et 10 ans après).**

## Les enjeux de la gestion

### Le rôle de conseil et de relais du syndic

Face à la « fiscalisation » de l'immobilier, le rôle du syndic est amplifié. C'est notamment le cas quand la majorité des copropriétaires est désinvestie « *Sur les copropriétés où on n'a que des locataires, où les gens qui ont investi habitent dans la France entière et donc ne viennent pas régulièrement sur l'immeuble, c'est vous qui proposez de faire les travaux, c'est pas eux. Parce que souvent, ils la voient pas la résidence. Ils ne savent pas trop à quoi elle ressemble* » (Syndic).

Le syndic a également un rôle de pédagogie. En plus de « l'amateurisme » auquel il fait parfois face, il doit souvent éclairer les relations qu'il tient éventuellement avec le promoteur lors de la première AG « *On travaille en partenariat avec des promoteurs, alors ils ne sont pas forcés de nous donner toutes les copropriétés, mais c'est vrai qu'ils travaillent avec certains syndicats, donc quand ils livrent, on est sollicités. Et pour eux, et pour nous, ça... C'est un confort* » (Syndic).

Le fait d'être nommé peut questionner les acquéreurs sur la neutralité du syndic : « *les gens ont toujours cette suspicion de dire 'le syndic il est maqué avec le promoteur'. Concrètement, moi, que ce soit un promoteur ou un autre, ça change pas grand-chose à ma vie* » (Syndic) ; « *Le syndic mis*

*en place, c'est un syndic imposé par le promoteur. Donc c'est assez mal vu de la part des propriétaires, et ils pensent que le syndic est de connivence avec le promoteur* » (Syndic).

### Taille et fonctionnement du syndic

L'organisation des syndicats varie en fonction de leur taille. Cela influence la manière de gérer les copropriétés :

On observe d'importantes différences au niveau du nombre de lots gérés et de la division du travail. Par exemple, dans une petite agence, le gestionnaire prend en charge toute la chaîne de la gestion, et gère moins de résidences : « *en contrepartie, je suis seul. En général c'est un trinôme assistant, un bout de comptable et un gestionnaire de copropriété* » (Syndic). Alors que cet interlocuteur gère 666 lots (14 résidences), dans les agences fonctionnant sur la base de ce trinôme, le gestionnaire peut avoir à gérer 1 500 à 2 000 lots (plus d'une trentaine de résidences). Les gestionnaires ayant moins de résidences connaissent bien mieux ces dernières, mais le service peut aussi être de moins bonne qualité en cas de départ de ce dernier : « *l'avantage d'avoir un interlocuteur unique, c'est que l'historique de la copropriété n'est pas diffus (...). L'inconvénient, c'est lorsque le gestionnaire n'est plus en poste pour une raison ou pour une autre, vous perdez la mémoire vive de la copropriété* » (Syndic).

La spécialisation éventuelle des gestionnaires peut influencer la manière de gérer les copropriétés. Par exemple, l'une des structures rencontrées a choisi de spécialiser chacun de ses gestionnaires (proximité, contentieux, neuf, etc.). Une attention toute particulière pour le neuf est recommandée par une personne rencontrée : « *il est impératif que nous gestionnaires, on ait un accompagnement de ces propriétaires et une information. C'est-à-dire, un process entre guillemets du neuf* » (Syndic); « *un gestionnaire syndic, a une charge de travail beaucoup plus importante sur les immeubles neufs que sur les immeubles anciens* » (Syndic).

D'une manière générale dans la profession, la rentabilité attendue est telle qu'un interlocuteur affirme que c'est un métier « *qui n'est pas rentable, et je vous le dis franchement, aujourd'hui on est à 140 - 150 euros du lot sur une année. Donc ça veut dire qu'effectivement, sur un immeuble de moins de 10 lots (...) quand vous pensez qu'il faut un comptable, un contentieux, un gestionnaire, on n'est plus rentable (...) on charge le gestionnaire en nombre de lots. Parce qu'à 140 euros du lot...* » (Syndic); « *des gestionnaires qui vont devoir gérer beaucoup plus de copropriétés qu'il le faut parce que le tarif n'est pas à la hauteur de la charge* » (Syndic). Or, « *plus il y a de volumes, moins on peut être disponibles et réactifs* » (Syndic).

La manière de travailler : « *On a les gros groupes où on a des logiciels ultra performants (...) [et les petites agences où] on a plus de liberté* » (Syndic); « *dans les grands groupes, on a l'objectif du chiffre. Vous devez passer tant de facturations à l'année pour satisfaire le grand patron de Paris, qui va dire si oui ou non vous avez votre prime d'intéressement à la fin de l'année. Dans une petite agence, c'est pas du tout la même chose, et c'est la vision du patron qui fait que là, si on doit renoncer à une facturation... (...) En groupe c'est beaucoup plus compliqué de faire admettre ce type de geste commercial. Ça existe, mais il y a quand même cette pression du chiffre on va dire, qui fait que ceux qui sont tout en bas de l'échelle n'ont pas les mêmes libertés que dans une petite agence* » (Syndic).

Les nombreux rachats d'agences par des groupes peuvent donner un effet de concentration (de moins en moins d'agences qui sont de plus en plus grosses) : « *les petites agences se font souvent racheter par des grosses* » (Syndic); « *au niveau de la concurrence, il y a de moins en moins de petits* » (Syndic). Cet effet de concentration semble atténué par la création permanente de nouvelles petites agences : « *c'est vrai que les gros ont tendance à être de plus en plus gros. On a 3 - 4 gros acteurs sur la place aujourd'hui, Foncia, Nexity, Citya, et après on a une pluralité de petits indépendants, mais même s'ils se font acheter, il y en a d'autres qui arrivent sur la place donc on garde quand même cette diversité-là* » (Syndic). Cela n'empêche toutefois pas que les syndics soient principalement installés dans les grandes

villes : « *on est le seul syndic à exercer sur Langon* » (Syndic). Cette personne, basée à Langon et gérant une résidence à Langon, était la seule qui ait pu répondre lorsque nous demandions si elle avait une visibilité sur le profil des locataires de la résidence, ce qui témoigne d'une excellente connaissance du terrain : « *la proximité du gestionnaire sur le site qu'il gère, va permettre d'être un peu plus en vigilance. (...) Quand le cabinet est à proximité de la résidence ça lui permet d'être plus sur place, et notamment sur les résidences investisseurs où on a peu de remontées* » (Syndic).

Les syndics ayant également la gestion locative de leurs immeubles en interne le voient comme une force : « *on a nos collègues de la gestion qui gèrent, pas tous les appartements, mais qui en gèrent quelques-uns. Donc c'est aussi bien pratique pour nous d'avoir des retours des locataires, puisque nous notre lien, nous syndic, notre lien juridique, il est avec le propriétaire. L'occupant, normalement, juridiquement, on n'a pas de lien avec eux* » (Syndic); « *la gestion locative, quand ils ont plusieurs mandats dans un même immeuble, ça nous permet nous d'avoir quelques pouvoirs et quelques contacts pour essayer de se positionner en copropriété. Et inversement, la copropriété on sait les biens qui peuvent être à louer, et on sait également les biens à vendre* » (Syndic).

Concernant les cas où le syndic et le promoteur font partie intégrante d'un même groupe, les avis sont mitigés. Dans nos entretiens, cet avis est conditionné par l'appartenance de nos interlocuteurs à ces groupes ou non, et le rôle de professionnel qu'ils endossaient lors de nos rencontres. Pour certains, ce système est plus performant, puisque d'un côté, « *un opérateur syndic réfléchit dès la conception du permis à la gestion. On fait valider par le responsable de copropriété le schéma de gestion* » (Opérateur) et que de l'autre côté, le syndic a un contact direct avec l'opérateur : « *On a plus de facilité à faire pression, et quelquefois plus de difficultés aussi. Et puis, on est obligés d'être au top en permanence. On ne peut accuser personne d'autre, si c'est le même groupe. Si vous voulez, une résidence qu'on a construite est gérée par quelqu'un d'autre, s'il y a des difficultés, ça sera toujours la faute au promoteur. Ça je ne peux pas le faire* » (Syndic); « *S'ils sont promoteur et syndic, ça leur retombe dessus* ». D'autres évoquent le risque de connivence lié à cette double casquette : « *là où il y a un gros problème souvent, c'est quand le promoteur est le syndic (...) ils essaient de déclencher un minimum de garanties, décennale, dommages-ouvrage (...) les choses n'avancent pas* » (Syndic); « *Ça change forcément dans la première année, dans les deux premières années. Puisque si c'est la même société, ils vont faire traîner les choses, il y a leurs collègues à côté qui vont être mis en porte-à-faux, je suppose. C'est ce que met en avant d'ailleurs beaucoup d'associations de consommateurs. (...) Si la peinture cloque ou qu'elle est mal faite bon, c'est pas grave, mais au pire on laisse filer* » (Syndic).

## Des périodes clés dans la gestion des copropriétés

Les interlocuteurs rencontrés ont identifié deux périodes clés dans la gestion :

« entre 1 an – 3 ans » : « c'est là qu'il y a beaucoup de changements. (...) au niveau des garanties... Il y a les promoteurs qui se désengagent complètement, qui faisaient des choses avant dans le cadre des 1 an, après, ils se désengagent totalement » (Syndic) ;

« contrairement à ce qu'on croit, même si l'immeuble est neuf, il demande beaucoup plus de travail qu'un immeuble un peu plus rodé (...). Parce qu'il y a une garantie légale du constructeur, garantie de parfait achèvement, garantie biennale, dommage-ouvrage, que nous devons mettre en œuvre » (Syndic).

Entre 10 et 15 ans : « c'est au bout d'une douzaine d'années que commencent les gros travaux. C'est au bout de 8 - 9 ans que les primo accédants arrivent. Ils arrivent ric-rac, et tous les travaux à réaliser, c'est la croix et la bannière pour certains. Et puis, il n'y a plus la décennale donc on prend tout en charge » (Syndic) ;

« 10 ans c'est la date où il faut faire le ravalement de façade, les travaux d'entretien, donc finalement, cette étape charnière du changement de comportement locatif à un régime de mixité va faire qu'on va entrer dans une période de 4 - 5 années où l'on fait davantage de travaux » (Syndic)

« généralement sur les résidences neuves, tant que l'immeuble est sous garantie, on ne fait pas de travaux de ravalement ou autre, à moins dans le cas d'un sinistre ou là par contre les assurances vont entrer en jeu, mais généralement, on ne touche pas un immeuble pendant 10 ans quand il est neuf » (Syndic) ;

« au bout de 15 ans, on commence à faire le ravalement, c'est peut-être pour ça, on commence à s'en inquiéter, 10 - 15 ans » (Syndic).

## Occupation et gestion des copropriétés investisseurs

### Propriétaires occupants, investisseurs, locataires... le ressenti des gestionnaires

### Un groupe de propriétaires occupants suffit à tirer la copropriété vers le haut

D'après les professionnels, les propriétaires occupants s'impliquent généralement plus dans les copropriétés (entretien, présence aux AG, propositions, etc.) : « ils voient la résidence tous les jours, et ils ont à cœur qu'elle se développe, qu'elle s'améliore et qu'elle soit pérennisée surtout dans le temps. Et voilà, comme ils reçoivent leurs familles, leurs amis, ils veulent quand même qu'elle ait une certaine tenue » (Syndic) ; « généralement, les copropriétaires habitants, ils sont beaucoup plus regardants, ils font beaucoup plus attention aux dégradations » (Syndic) ; « les propriétaires occupants (...) vont avoir intérêt à avoir un bâtiment bien entretenu et quotidiennement » (Syndic) ; « cette implication des copropriétaires occupants fait qu'on a des actions de maintenance qui sont beaucoup plus constantes, régulières, et une implication en assemblée générale qui est beaucoup plus importante » (Syndic)

De plus, un petit groupe de propriétaires occupants peut tirer la résidence vers le haut : « on a le petit groupe de propriétaires qui va être un lien important avec le syndic » (Syndic) ; « quand il n'y a pas de copropriétaires occupants, il peut y avoir des problèmes et qui ne nous sont pas toujours remontés. On voit vraiment la différence en gestion : quand il y a des copropriétaires occupants, on va être au courant évidemment dans l'heure » (Syndic) ; « il est toujours bon d'avoir un socle de propriétaires occupants dans une copropriété parce que c'est eux qui vont s'investir et qui vont assurer le bon entretien et qui seront sur le dos du syndic » (Opérateur).

---

## Le Clos Saint-Julien

Copropriété de 40 lots livrée en 2010, 100% d'investisseurs.

On observe des malfaçons sous dommages-ouvrage et des désordres esthétiques amenés à durer : « Il y a quelques soucis mais qui sont de l'ordre de la dommages-ouvrage. Donc pour l'instant, ça n'engage pas de frais, il n'y pas de travaux à voter (...) on a pas mal de malfaçons en esthétique, qui du coup ne rentreront pas dans la dommages-ouvrage. Qui nécessitent un ravalement pour être traité, et non, je suis pas sûr qu'on le fasse un jour... Enfin, pas tout de suite. » (Syndic)



---

Ces derniers sont moins réticents à voter des travaux : « On fait beaucoup plus facilement des travaux dans des résidences où il y a des propriétaires occupants, notamment des petits travaux d'entretien qui n'apportent pas de plus-value à la location immédiate » (Syndic) ; « On n'est pas dans une logique de rentabilité, quand on est copropriétaire [occupant]. On peut vouloir maîtriser les charges, mais pas dans une logique de rentabilité, ce que va avoir à l'esprit le copropriétaire bailleur. Donc les travaux d'entretien ont tendance à être repoussés, ce qui n'est pas du tout la tendance ni la volonté d'un copropriétaire résident » (Syndic). Ils réalisent notamment des travaux optionnels d'amélioration des résidences. Cela permet éventuellement de se démarquer de la concurrence quand elle est importante : « il faut qu'on soit par rapport aux logements de chez Citya sur des prix équivalents et raisonnables, et qu'on ait des éléments différenciants au niveau de la qualité de vie, d'où l'aire de jeux pour les enfants - le projet -, la piscine, la salle de sport » (Syndic), même si une forte concurrence n'améliore pas toujours l'offre : « l'expérience des parcs de défiscalisation... Je prends comme échelle de référence sur Toulouse le quartier Borderouge, on ne peut pas dire que ça tire les programmes vers le haut » (Syndic).

## Des profils d'investisseurs hétéroclites, soutenus par les professionnels de la gestion

Il y a différents profils d'investisseurs. Les dires des gestionnaires nous permettent d'identifier des différences entre l'investisseur « patrimonial » et « financier », mais notre méthodologie ne nous permet pas de dresser une typologie fine des profils investisseurs (démarche, importance de l'attrait de la défiscalisation dans la décision d'achat, achat en réseaux ou en vente directe, temps consacré au bien, type de profit attendu, projection à long terme, etc.).

Ce qui ressort des entretiens, c'est qu'investir ne va pas toujours de pair avec s'investir : « Les investisseurs, il y a deux types : il y a l'investisseur qui est très conscient que de toute façon, c'est son patrimoine et que, quoi qu'il en soit, il faut le pérenniser et il faut l'entretenir pour qu'il ne déprécie pas. Et après, il y a l'investisseur qui souvent, ça on trouve plus en défiscalisation, qui est jamais venu sur l'immeuble, qui a tout fait à distance, qui s'occupe de rien, qui l'a mis en gestion de toute façon en même temps qu'il a signé tous ses papiers quand il a acheté, qui encaisse les loyers sur lesquels les charges sont déduites, et voilà. C'est un placement financier en fait pour lui. Ce sera peut-être un peu plus compliqué, à lui, de lui faire comprendre qu'il faudrait repeindre le couloir parce qu'il n'est plus très propre » (Syndic) ; « Souvent des travaux sont votés, les gens ne sont même pas au courant. Ils le voient au PV [procès-verbal] » (Syndic).

Ainsi, les investisseurs viennent moins aux AG, même si c'est moins le cas des investisseurs patrimoniaux : « avec les propriétaires investisseurs, on n'a pas beaucoup de présents en assemblée générale » (Syndic) ; « on a des propriétaires investisseurs qui sont beaucoup moins intéressés par la vie de la résidence et notamment par la présence aux assemblées générales, qui ne s'impliquent pas sur la résidence à la différence des propriétaires occupants » (Syndic) ; « Ce sont dans la majorité des cas, des produits de défiscalisation, avant d'être des produits immobiliers. Dès lors, on peut imaginer que les propriétaires, ne voyant pas ça comme un produit immobilier, n'y accordent pas suffisamment d'importance dans la gestion de leur copropriété » (Syndic).

## Résidence Deloria

Résidence livrée en 2014, d'environ 40 lots. Très peu de participation des copropriétaires : « on n'a qu'une personne dans le conseil syndical (...). Et à la dernière AG, ils n'étaient que deux copropriétaires présents, avec quelques pouvoirs et donc une seule personne qui s'est présentée au conseil syndical, comme l'an dernier, c'est toujours la même personne. C'est un propriétaire bailleur et on communique essentiellement par mail. Ils me font assez confiance dans la gestion de la résidence » (Syndic)



Le désinvestissement de certains investisseurs est amplifié par divers facteurs, comme par exemple le fait de posséder de nombreux biens en location, ou d'habiter loin : « les conseils syndicaux les plus actifs, c'est parce qu'ils habitent sur place. Souvent, c'est quand même lié » (Syndic). Selon l'interlocuteur, il y aurait un système de cercle vicieux ou vertueux déterminé par la rentabilité de l'investissement effectué : « Plus l'investisseur gagne d'argent avec son bien, plus il est impliqué (...) et plus l'investissement était mauvais, et moins il y a de gens impliqués (...). Ça leur coûte de l'argent déjà... » (Syndic).

La défiscalisation n'a pas permis une démocratisation de l'investissement dans l'immobilier. Il faut avoir des revenus conséquents pour pouvoir défiscaliser et investir. Cependant, les dispositifs de défiscalisation ont largement participé à élargir l'éventail des investisseurs : « [avant] les gens qui investissaient, c'était des gens qui avaient de l'argent. Aujourd'hui c'est plus le cas » (Élu/Technicien). Les gestionnaires soulignent l'amateurisme de certains investisseurs : « il y a trente ans ou quarante ans, les gens qui investissaient dans l'immobilier, c'était particulier d'acheter dans l'immobilier, et que avec ces produits de défiscalisation (...) parfois ils savent même pas ce que c'est une copropriété, ils ont même parfois la notion qu'il faut payer des charges de copropriété des fois » (Syndic). Certains confondent également le fonctionnement des parties communes et privées : « [il faut] séparer la relation promoteur de la relation syndic » (Syndic); « ils confondent les appels de fonds trimestriels avec les revendications qu'ils peuvent avoir avec le promoteur sur leur appartement » (Syndic). Peut-être que ces effets s'estomperont avec la progressive « maturité des investisseurs » (Opérateur).

Cependant, cet amateurisme est compensé par la mise en gestion des biens : « aujourd'hui il y a des professionnels qui gèrent pour le compte de ces propriétaires. C'est pas de l'amateurisme, c'est un peu du désintérêt. Les propriétaires qui achètent dans l'immobilier ils achètent comme un placement à la banque, et puis ils le laissent dormir, ils ne s'en préoccupent pas » (Syndic); « Souvent quand même, majoritairement, les lots sont gérés par des agences, ce que nous on préfère, parce que quand les copropriétaires gèrent en direct, c'est toujours beaucoup plus compliqué. (...) Tout de suite on voit : le gestionnaire qui va savoir, qui est au courant de la nouvelle dernière convention qui est sortie, qui sait quelles sont les démarches. Avec un propriétaire, il faut leur expliquer comment ça marche. (...) un gestionnaire, il a ses plombiers, il a un carnet de fournisseurs fourni (...). Parce que souvent les propriétaires ils se rendent compte qu'il suffit qu'il y ait même un impayé, ça peut vite être compliqué. » (Syndic).

La mise en gestion permet également de limiter les impayés : « comme il y a des gérants, on a plus un moyen de pression avec les gérants et les gérants ils règlent, (...) donc non, on n'a pas beaucoup d'impayés » (Syndic); « Peu d'impayés sur les copropriétés investisseurs parce que les biens sont loués, donc les propriétaires, bien souvent, ont donné mandat à l'agence de louer le bien et de payer les charges avec les loyers » (Syndic).

Cependant, selon un interlocuteur, la mise en gestion peut accentuer le désintérêt des propriétaires : « Ceux qui sont gérés, souvent, ils ne veulent pas en entendre parler parce qu'ils ont un gérant, et pour eux voilà » (Syndic).

## L'omniprésence de locataires complique la gestion du syndic

Au sujet des locataires, de nombreux interlocuteurs notent qu'ils ont moins tendance à faire remonter les désordres au syndic : « C'est rare qu'un locataire nous appelle pour nous dire qu'il y a une tache sur la moquette, ils sont moins concernés. Tandis que dans une copropriété où il y a plus d'habitants, ils font plus attention à l'entretien des espaces communs » (Syndic); « J'ai mes coordonnées qui sont dans la résidence, à la vue de tout le monde, sur un beau panneau d'affichage, et les gens n'appellent pas [pour signaler les problèmes] » (Syndic).

Selon certains gestionnaires, ils seraient parfois moins soigneux que les copropriétaires : « l'occupation est quand même de temps en temps un problème. (...) le locataire, il va plutôt avoir tendance quand même plus facilement à dégrader, à abîmer, à être moins impliqué et c'est vrai que c'est ce qu'on vit quoi, ces résidences, et on a des quartiers entiers (...) c'est peut-être un peu le problème, de créer un peu presque des quartiers à problèmes » (Syndic); « quand on a des résidences investisseurs, donc avec que des locataires, on a une détérioration des copropriétés qui est beaucoup plus rapide » (Syndic).

Des professionnels nuancent toutefois ce propos : « on a quand même des locataires qui sont investis et qui nous font quand même des remontées » (Syndic); « J'ai des résidences où j'ai des locataires qui ont tiré la résidence vers le haut, à initier le composteur, à se porter volontaires. Et j'ai des résidences où j'ai des propriétaires occupants qui ne sont même pas capables de fermer leurs poubelles pour les mettre dans les bacs. C'est comme ça. Je pense qu'il n'y a pas marqué « propriétaire donc meilleur », ou « locataires donc plus incivil » » (Syndic).

Face à l'importance de l'occupation des copropriétés, des pratiques de discrimination sont opérées dans certaines agences ayant plusieurs casquettes (syndic et gestion locative notamment) : « C'est hyper important de mettre de bons locataires. (...) c'est vrai que c'est discriminatoire. Même nous, on nous présente une famille qui a l'air bien propre sur elle, et une autre un peu baba cool où on sait qu'ils vont être 15 dans l'appart, ils louent pour 2 mais ils sont 40, et bien voilà. On essaye de favoriser... On ne veut pas d'ennuis non plus » (Syndic). Un autre professionnel rappelle la différence entre critères de sélection autorisés et les cas de discrimination non autorisés par la loi : « certains copropriétaires nous reprochent des fois, c'est de dire « oui mais vous ne sélectionnez pas les locataires ». Ça veut dire quoi « sélectionner les locataires » ? Le seul critère de sélection que l'on a nous, en tant que professionnel, et plus généralement au niveau des propriétaires bailleurs, le seul critère de sélection légal, c'est la solvabilité d'un dossier. Toute forme de discrimination autre que le critère financier, c'est illégal. » (Syndic).

### Les stratégies des syndicats pour faire avancer les copropriétés

Malgré leur action, il faut garder à l'esprit que les syndicats ne peuvent pas décider à la place des copropriétaires, sauf en cas de force majeure : « Nous, on a un rôle de conseil, mais bon comme on dit toujours, ce n'est pas notre argent. S'ils ne veulent pas, je ne peux pas les obliger » (Syndic). Toutefois, pour que les copropriétés présentant peu d'implication puissent continuer à avancer, les professionnels mettent en place certaines stratégies.

Tout d'abord, la délocalisation des AG, possible selon certaines conditions, est mise en place par certains professionnels. Cette méthode a un succès mitigé : « Il y a quinze jours, j'ai fait une assemblée générale pour une copropriété [en Gironde] qui fait presque une centaine de lots, ce ne sont que des investisseurs, je suis monté à Paris pour faire l'assemblée générale, pour avoir plus de monde, et on avait six personnes (...) On avait une dizaine de pouvoirs » (Syndic); « Le président vit à Paris. Un des copropriétaires - ils sont trois - membre du conseil syndical est à Cahors, ce qui fait qu'on tient les assemblées générales et les réunions à Toulouse. C'est plus facile pour eux » (Syndic).

---

## Les Terrasses de Persée

Programme livré en 2008 comportant 63 lots, répartis sur 4 bâtiments. Les AG se sont tenues à Toulouse pendant longtemps (comme c'est le cas aux Camélias, à Pineuilh). Puis, la fin de défiscalisation a fait changer les choses : « Les gens habitent un petit peu partout en France. On a convoqué l'AG, on avait décidé que les réunions se tiendraient sur Toulouse. Donc pendant très longtemps elles ont été faites sur Toulouse (...) maintenant elles sont faites sur Pineuilh. Puisque puisqu'on est sorti de la période de location, on a des ventes à des propriétaires qui habitent maintenant la résidence » (Syndic)



Une autre pratique est également mise en place, permise et encadrée par les dispositions légales et partiellement par les règlements des copropriétés. Pour rappel, il existe quatre types de majorités. Premièrement, la majorité simple, où un seul copropriétaire peut être présent et s'exprimer pour prendre des décisions. Deuxièmement, la majorité absolue, qui nécessite la moitié des voix, plus une. Troisièmement, la double majorité, où il faut avoir l'accord de la majorité des copropriétaires, portant au moins deux tiers des voix du syndicat des copropriétaires. Quatrièmement, l'unanimité, où l'intégralité des copropriétaires doivent être en accord. Excepté pour certains votes exceptionnels, il n'y a pas besoin de quorum (nombre minimum de personnes présentes) en AG pour qu'elle puisse se tenir. Les gestionnaires ont donc des moyens de faire avancer les copropriétés : « dans la plupart des cas, on vote souvent à la majorité simple » (Syndic); « pour ce qui va concerner des travaux d'entretien (...) c'est les voix exprimées des copropriétaires présents et représentés, la plus simple à atteindre » (Syndic); « le syndic, il a juridiquement les moyens, avec les règles de majorité notamment, d'obtenir et de faire voter et de contraindre des investisseurs même non actifs à participer aux travaux d'entretien et de réfection des copropriétés » (Opérateur).

La stratégie de beaucoup de syndicats est double. D'abord, tous incitent les copropriétaires à être présent en AG ou à envoyer leur pouvoir : « on s'attache avec ces propriétaires investisseurs, à leur rappeler l'assemblée générale (...) et surtout la nécessité de nous envoyer les pouvoirs » (Syndic). Ensuite, il s'agit d'approuver le maximum d'éléments à voter en majorité simple. Par la suite, même si cela reste une démarche relativement complexe, les absents peuvent contester. Récemment, au niveau national, les lois ALUR et ELAN ont assoupli les conditions de représentation : « la loi ELAN aujourd'hui permet à un copropriétaire ou une personne de représenter 10% des tantièmes de la propriété. Auparavant, c'était limité à 5% » (Syndic); « depuis le début de l'année, on a beaucoup plus de possibilités puisque le nombre de pouvoirs est supérieur pour ceux qui détiennent les pouvoirs. Ils peuvent avoir plus de pouvoirs qu'avant,

*en tout cas en pourcentage. Il y a déjà eu des choses de faites, et puis les votes également ont été assouplis depuis la loi ALUR » (Syndic); « [pour la dégradation de certaines copropriétés] le cadre juridique n'est pas l'explication (...) si votre syndic est un syndic de qualité, il fait son boulot, et sauf carence des investisseurs (...), en principe, il n'y a pas d'obstacle juridique à ce que ce soit entretenu » (Opérateur).*

## Le domaine de la Chêneraie

Sur 24 lots, 11 copropriétaires étaient représentés à la dernière AG, mais aucun retour n'a été fait avant la publication du PV : « on a finalement dû diffuser le procès-verbal, sinon on était hors délai. On a un mois maintenant pour le diffuser, ça va très vite, avant on avait deux mois (...) compte tenu des délais, compte tenu qu'on n'avait pas de retour de lui, on a dû diffuser le procès-verbal sans avoir son retour, alors que c'est le seul membre du conseil syndical » (Syndic)



Les fonds de travaux prévus par la loi ALUR sont perçus comme étant une bonne chose par les syndics. Même s'ils ont été « *vécus comme une taxe supplémentaire* » (Syndic) par certains propriétaires, ils sont obligatoires depuis 2 ans pour toutes les copropriétés, à partir de la cinquième année. Leur montant, voté en AG, représente au minimum 5% du budget prévisionnel. Les copropriétaires ne mettent généralement pas plus d'argent, « *sauf s'il y a un projet derrière* » (Syndic) comme un ravalement de façade par exemple. Les fonds de travaux sont trop récents pour pouvoir avoir un retour constructif, mais les gestionnaires préconisent aux copropriétaires des stratégies d'utilisation différentes. Alors qu'un interlocuteur affirme que « *La destination du fonds travaux, ce n'est pas de faire de l'entretien courant. C'est mon point de vue* » (Syndic), un autre le propose systématiquement en assemblée générale.

## « Copropriétés fantôme » : la chimère des réfractaires ?

On peut trouver des sources très alarmantes sur les copropriétés investisseurs. Ces dernières seraient toutes de véritables copropriétés « fantômes ». Les professionnels que nous avons rencontrés ont unanimement déconstruit ce préjugé. Non, les copropriétés 100% investisseurs ne sont pas des copropriétés « fantôme » : « *je n'en ai pas des copropriétés fantôme. Moi j'ai la chance d'avoir des conseils syndicaux sur toutes mes résidences, et d'avoir des propriétaires qui se déplacent aux AG, et un conseil syndical qui même parfois, s'il n'est pas très très actif sur certaines résidences d'investisseurs, fait quand même le minimum de ce que doit faire le conseil syndical, à savoir : préparer l'AG, vérifier les comptes et me répondre quand je les consulte pour certaines dépenses. (...) Sur une résidence, on arrive toujours à trouver une poignée de propriétaires qui s'impliquent un peu* » (Syndic); « *il y a pas mal de propriétaires investisseurs qui ne viennent pas aux AG qui nous envoient les pouvoirs* » (Syndic); « *il y en a toujours, même s'ils sont investisseurs, qui s'intéressent et qui s'impliquent dans tous les cas* » (Syndic); « *Alors celles que je gère non. J'ai toujours réussi à trouver. Bon il y en a où c'est plus compliqué, mais c'est plus de la timidité (...) J'en ai même un, président de conseil syndical (...) il habitait à Paris mais pourtant il venait plusieurs fois par an pour faire le tour, il m'appelait presque toutes les semaines. Donc vraiment très actif* » (Syndic).

Cependant, un gestionnaire évoque un risque plus important sur les résidences dédiées au tourisme : « *On l'observe pour les résidences de tourisme surtout, beaucoup plus. (...) les résidences tourisme, là c'est autre chose parce qu'ils achètent vraiment de la défisc à fond* » (Syndic).

Des cas très isolés existent cependant : « *Il y a toujours l'immeuble où personne ne vient, ça existe bien évidemment, c'est pas un mythe, ça existe, mais ça reste sporadique* » (Syndic).

## Résidence Lauréo

C'est l'un des rares cas de copropriété « fantôme » sans conseil syndical et sans aucun copropriétaire sur place. « *il y a 64 lots, j'ai zéro personne au conseil syndical (...). Et en plus, le gérant principal de cette résidence est sur Toulouse. Donc autant dire qu'ils n'ont jamais dû voir la résidence. Donc ça existe, vraiment* ». En l'absence de conseil syndical, le gestionnaire envoie un mail à l'ensemble des copropriétaires dès qu'il faut entreprendre quelque chose dans la résidence : « *j'ai eu très peu de réponses, malgré le fait que je demande à tout le monde, mais au moins j'ai quelques écrits de certaines personnes qui me disent 'oui vous pouvez faire ci, vous pouvez faire ça'* » (Syndic).





# Comportement des logements défiscalisés sur les marchés immobiliers

**L'analyse du marché immobilier des logements défiscalisés répond à deux grands objectifs : identifier le comportement des logements défiscalisés dans le cadre d'un marché de référence (ces logements suivent-ils la même tendance que l'ensemble du marché ?) et évaluer si la sortie des dispositifs de défiscalisation est génératrice de ventes massives qui pourraient déstabiliser un marché.**

## Chiffres clefs du marché des logements défiscalisés en Gironde

Cette réflexion se base sur l'analyse des données Demande de Valeur Foncière (DVF) à la section cadastrale entre 2012 et 2017 à l'échelle de 3 grands territoires de marché :

- Bordeaux Métropole
- Le littoral
- Le reste du territoire girondin

Pour chacun de ces trois grands territoires, une méthode d'analyse statistique (Analyse par Composante Principale) a permis de déterminer des marchés de référence (4 classes pour Bordeaux Métropole, 3 classes pour le littoral, 3 classes pour le reste du territoire girondin) et leurs caractéristiques (volumes de ventes et évolution des prix). Les volumes de ventes et les évolutions des prix des logements défiscalisés sont ensuite comparés à ces marchés.

Dans un second temps, une analyse est menée sur l'évolution des volumes de ventes par année dans l'objectif d'identifier si au bout de 9 ans on observe un pic de ventes pour les logements défiscalisés.

Sur la période 2012-2017, on recense 74 000 ventes d'appartements en Gironde dont 9 200 relatives à des

logements défiscalisés. Si le volume de ventes a progressé de 13 % entre 2012 et 2017 pour l'ensemble des appartements, il accuse une baisse de 30% sur la même période pour les logements défiscalisés. Le prix moyen observé pour l'ensemble des appartements en Gironde a augmenté de 18% sur la période de référence passant de 2 600 €/m<sup>2</sup> en 2012 à 3 100 €/m<sup>2</sup> en 2017.

Le prix des logements défiscalisés est en revanche relativement stable (+3% entre 2012 et 2017) aux alentours de 2900 €/m<sup>2</sup>.

La taille moyenne des logements vendus est sensiblement la même entre l'ensemble des appartements et les logements défiscalisés, observée aux alentours de 56 m<sup>2</sup> en moyenne.

### A retenir

#### Ensemble des appartements

- 74 000 ventes
- +13 % de ventes entre 2012 et 2017
- 3 100 €/m<sup>2</sup> en 2017 (+18% d'augmentation par rapport à 2012)

#### Logements défiscalisés

- 9 200 ventes
- -30% de ventes entre 2012 et 2017
- 2 900 €/m<sup>2</sup> en 2017 (+3% d'augmentation par rapport à 2012)

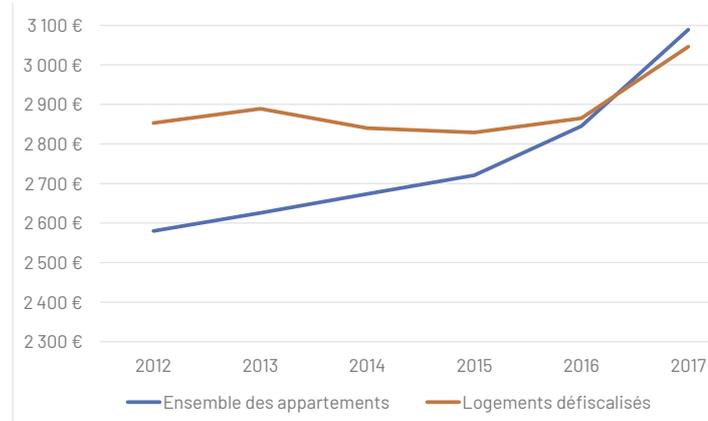
## Bordeaux Métropole : une normalisation des prix entre logements défiscalisés et ensemble des appartements

Le marché du logement métropolitain marque très fortement de son empreinte le marché girondin puisque qu'il concentre, sur la période étudiée, 81 % des ventes de l'ensemble des appartements en Gironde et 73 % des ventes d'appartements défiscalisés

Si jusqu'en 2016, les logements défiscalisés étaient plus chers que l'ensemble des appartements, depuis 2017 les prix s'homogénéisent: 3 089 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements contre 3 046 €/m<sup>2</sup> pour les logements défiscalisés. En effet, les prix de ventes de l'ensemble des appartements ont progressé de 20 % sur la période 2012-2017 contre seulement 7 % pour les logements défiscalisés.

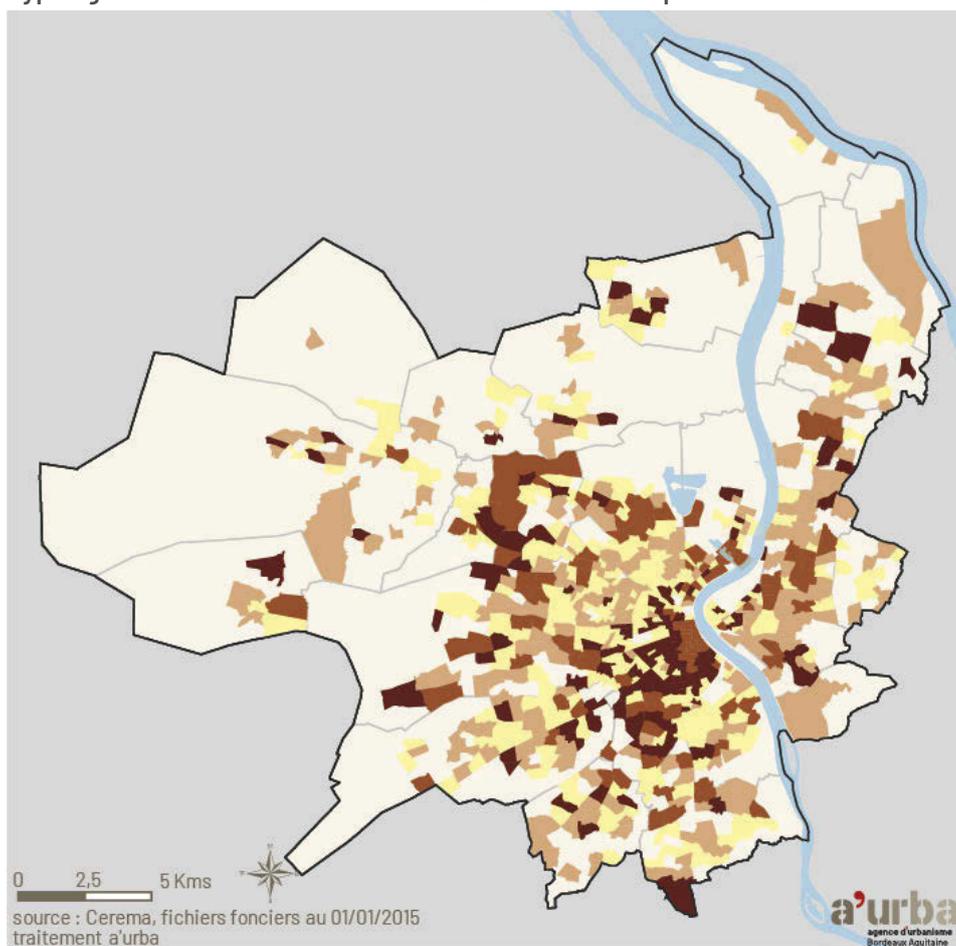
Toutefois, le marché du logement métropolitain est loin d'être uniforme. A l'appui d'une méthode d'analyse statistique (ACP et CAH) nous avons défini une typologie du marché métropolitain en 4 grandes classes :

### Évolution des prix de ventes dans Bordeaux Métropole



Source : DVF

### Typologie des marchés immobiliers dans Bordeaux Métropole



- Le centre - ville aux prix élevés
- Les secteurs de projet (grandes opérations d'aménagement)
- Les grands ensembles en première et deuxième couronne
- Le reste du marché

### Classe 1 : le marché de centre-ville

Les logements défiscalisés vendus dans les secteurs du centre ville ont connu une progression des prix très inférieure à celle observée pour l'ensemble des logements de ces territoires (+ 7 % d'augmentation entre 2012 et 2017 contre 29 % pour l'ensemble des logements) conduisant à des niveaux de prix inférieurs à ceux du marché de référence à partir de 2015.

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	3 811 €/m <sup>2</sup>	+ 29 %
<b>Logements défiscalisés</b>	3 389 €/m <sup>2</sup>	+ 7 %

### Classe 4: le marché du reste du territoire

Dans les secteurs de la classe 4, les prix des logements défiscalisés ont connu une progression bien moins importante que celle du marché de référence.

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	3 099 €/m <sup>2</sup>	+ 16 %
<b>Logements défiscalisés</b>	3 023 €/m <sup>2</sup>	+ 2 %

### Classe 2 : le marché des secteurs de projets et grandes opérations d'aménagement

Dans les secteurs de projets et les grandes opérations d'aménagement, les prix des logements investisseurs progressent également moins rapidement que ceux du reste du marché mais restent toutefois plus élevés que ceux de l'ensemble des appartements (2 900 €/m<sup>2</sup> en 2017 contre 2 800 €/m<sup>2</sup> pour le marché de référence).

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	2 824 €/m <sup>2</sup>	+ 22 %
<b>Logements défiscalisés</b>	2 917 €/m <sup>2</sup>	+ 8 %

### Classe 3 : le marché des secteurs de grands ensembles de première et deuxième couronne

Dans les secteurs de la classe 3 regroupant notamment de grandes copropriétés des années 1970, les prix des logements défiscalisés ont connu une progression légèrement inférieure à celle du marché de référence (+10 % contre +14 % pour l'ensemble des appartements) mais restent à des niveaux supérieurs à ceux du marché de l'ensemble des appartements (2 670 €/m<sup>2</sup> contre 2 260 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements)

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	2 260 €/m <sup>2</sup>	+ 14 %
<b>Logements défiscalisés</b>	2 670 €/m <sup>2</sup>	+ 10 %

## Littoral : un marché des logements défiscalisés au comportement atypique

Le littoral est le secteur avec les prix les plus élevés du département (environ 3 400 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements et 2 923 €/m<sup>2</sup> pour les appartements « défiscalisés ») et avec la plus petite taille moyenne d'appartements (55 m<sup>2</sup> pour les logements défiscalisés et 51 m<sup>2</sup> pour le reste du marché). Il enregistre 11% des ventes d'appartements du département et 15% de ceux potentiellement défiscalisés.

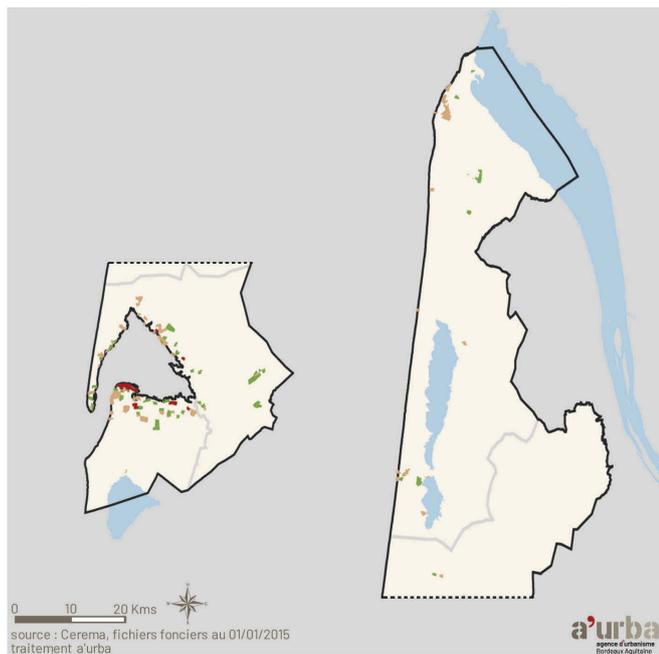
Le marché de l'immobilier girondin se concentre principalement autour du Bassin d'Arcachon et à l'extrémité Nord du littoral. Le marché peut être découpé en trois sous-marchés :

Classe 1 : les grands ensembles avec un prix relativement faible

Classe 2 : des copropriétés au prix élevé réparties sur l'ensemble du littoral

Classe 3 : des copropriétés concentrées autour du Bassin d'Arcachon au prix très élevé.

### Typologie des marchés immobiliers sur le littoral girondin



- Les grands ensembles aux prix faibles
- Les résidences principales et secondaires autour du Bassin d'Arcachon et le long du littoral aux prix élevés
- Les résidences (principales et secondaires concentrées) autour du Bassin d'Arcachon

## Classe 1 : les grands ensembles avec un prix relativement faible

Dans les secteurs de la classe 1, les grands immeubles des années 1970 ont légèrement perdu de la valeur à la revente entre 2012 et 2017 (- 4%) tandis que les logements défiscalisés ont pris beaucoup de valeur à la revente entre 2012 et 2017 (+19%).

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	1 991 €/m <sup>2</sup>	- 4 %
<b>Logements défiscalisés</b>	2 836 €/m <sup>2</sup>	+ 19 %

## Classe 2 : des copropriétés aux prix élevés réparties sur l'ensemble du littoral

Pour la classe 2, si la hausse des prix du marché défiscalisé est plus importante que celle de l'ensemble du marché, ce dernier demeure plus élevé que celui de la défiscalisation.

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	3 885 €/m <sup>2</sup>	+ 5%
<b>Logements défiscalisés</b>	3 409 €/m <sup>2</sup>	+ 21%

## Classe 2 : des copropriétés concentrées autour du Bassin d'Arcachon aux prix très élevés.

A l'inverse, dans les secteurs de la classe 3, les résidences (majoritairement secondaires) concentrées autour du Bassin d'Arcachon, les plus chères du marché, connaissent une forte hausse de leur prix moyen au m<sup>2</sup> entre 2012 et 2017 (+25%) alors que ce n'est pas le cas pour les logements défiscalisés de ce secteur dont les prix stagnent.

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	4 512 €/m <sup>2</sup>	+ 25 %
<b>Logements défiscalisés</b>	3 973 €/m <sup>2</sup>	+ 2%

## Reste de la Gironde : deux marchés distincts

Le reste de la Gironde est le secteur qui enregistre le plus petit nombre de ventes d'appartements (8% des ventes girondines) mais 12% des ventes de logements défiscalisés. Les ventes d'appartements « investisseurs » sont donc sur-représentées dans ce secteur.

Si entre 2012 à 2015, les logements investisseurs étaient plus chers que le reste du marché, leur prix a diminué d'année en année.

En 2017, le prix des appartements « investisseurs » au m<sup>2</sup> est légèrement inférieur à celui de l'ensemble des appartements (2 011 €/m<sup>2</sup> pour les logements investisseurs contre 2 067 €/m<sup>2</sup> pour l'ensemble des appartements).

Deux sous-marchés coexistent dans le reste de la Gironde :

### Classe 1 : les prix les plus élevés autour de l'agglomération bordelaise

Le premier est composé de logements localisés autour de l'agglomération bordelaise avec des prix plus élevés.

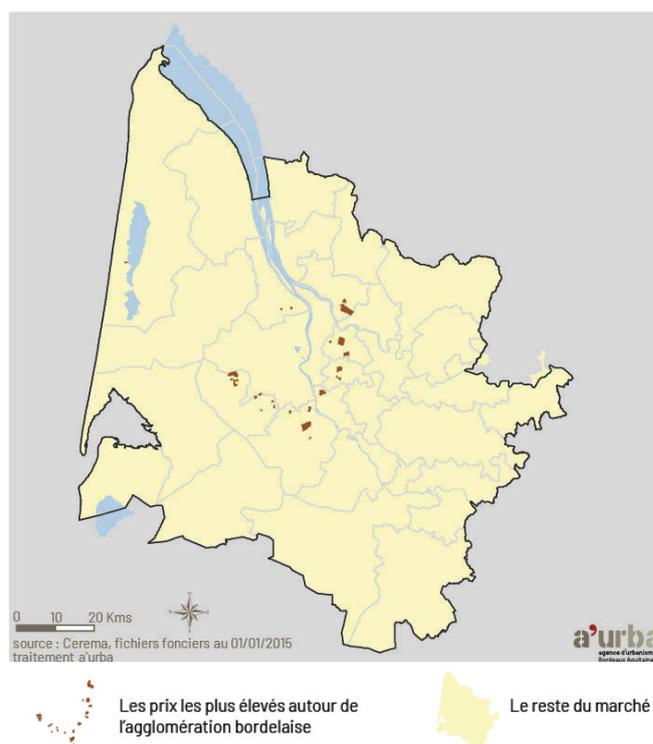
	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	2 691 €/m <sup>2</sup>	+ 7 %
<b>Logements défiscalisés</b>	2 653 €/m <sup>2</sup>	+ 2 %

### Classe 2 : reste du marché girondin

Le second correspond au marché couvrant le reste du territoire.

	Prix de vente 2017	Évolution des prix 2012-2017
<b>Ensemble des appartements</b>	1 985 €/m <sup>2</sup>	+ 5 %
<b>Logements défiscalisés</b>	1 895€/m <sup>2</sup>	- 6%

## Typologie des marchés immobiliers girondins hors métropole et hors littoral



## Positionnement des logements investisseurs sur le marché locatif

Les méthodes quantitatives ne nous permettent pas d'appréhender les dynamiques du marché locatif des logements défiscalisés. Toutefois, les entretiens acteurs nous apportent des éléments sur le positionnement des produits investisseurs sur le marché locatif.

### Dans la métropole : une offre à loyers maîtrisés

Dans la métropole les logements investisseurs constituent une offre locative à loyers maîtrisés dont les niveaux de prix sont inférieurs à ceux du marché libre.

*Ce sont des appartements qui se louent très bien, il y a une pénurie» (Opérateur).*

*«On est sur des secteurs tendus, les loyers sont plus bas que le marché mais pas très décalés quand même (hormis à Bordeaux, le loyer est à 10,7 € versus un loyer à 15 ou 20 €, il y a un vrai écart)» (Opérateur).*

*«Le dispositif Pinel est extrêmement vertueux, en matière d'offre de logement parce que plafonné (10,15 €/m<sup>2</sup> en zone B1) ce qui fait qu'on est sur des prix très inférieurs aux prix du marché. C'est essentiel, 45 m<sup>2</sup>, T2, loyer dès 456,75 €/m<sup>2</sup>. Je vous mets au défi d'aller trouver sur Bordeaux, Talence, Mérignac, un T2 neuf à ce prix là.» (Opérateur).*

Si ces loyers maîtrisés sont unanimement salués par les acteurs, les plafonds de ressources relativement restrictifs semblent exclure une partie de la population de l'accès à ce parc. *« On est sur des dispositifs qui excluent les populations intermédiaires, celles qui peuvent pas prétendre au logement social mais qui n'ont pas assez de revenus pour se loger dans le parc en libre» (Élu/Technicien commune).*

### Hors métropole : l'offre et la demande locative parfois en décalage, des loyers qui baissent

Les logements produits en dehors de la métropole sont parfois en décalage avec les capacités des marchés locatifs. La surproduction de petites typologies ne peut être absorbée par ces derniers : *« On construit des appartements dans des secteurs où il faudrait faire de l'individuel avec du jardin » (Syndic).* Le manque de stratégie de différenciation peut également amplifier les difficultés à l'heure de louer les logements : *« la même année, il y a des centaines de logements qui ont été mis sur le marché à Langon, avec les mêmes prestations : logement neuf, T2, T3. Et ils ont mis quatre ans à les remplir. Parce que du coup il y avait trop d'offre par rapport à la demande. Donc déjà les loyers qui devaient être à 500 euros, et bien il a fallu les revoir à la baisse pour pouvoir loger les gens » (Syndic).* En outre, le cumul par certains bailleurs des minimums de ressources exigés par les garanties loyers impayés et des plafonds de ressources imposés par la défiscalisation réduit l'éventail des locataires pouvant prétendre à la location du bien :

*« les propriétaires bailleurs qui investissent, investissent avec des garanties loyers impayés, avec des assureurs qui demandent un minimum en termes de revenus. Le problème, c'est que ces plafonds de revenus font que la cible de clientèle va être dans une fourchette extrêmement étroite » (Syndic).*

Par conséquent, dans certaines zones, les décalages entre offre et demande locative ont engendré une baisse des loyers : *« ils se retrouvent, face au marché, à devoir baisser de 10, 20, parfois 30% le loyer qui leur avait été annoncé » (Syndic); « la valeur locative n'est pas à la hauteur de ce que les copropriétaires espéraient » (Syndic); « les gens qui ont acheté en De Robien, ils pensent qu'ils se sont fait avoir. Tous. (...) ils ont acheté trop cher, à l'époque, on leur a promis des loyers qui ne sont pas les loyers... » (Syndic); « il ne le loue pas le tarif qu'on lui avait annoncé quand il l'a acheté. Sur ces zones. Sur la CUB, ce n'est pas le cas » (Syndic).* Selon un interlocuteur, dans les zones où la demande locative émane d'un public plus modeste, le cumul de la défiscalisation et de l'assurance loyers impayés participe aussi à faire baisser la valeur locative : *« Pour pouvoir prétendre à la location d'un logement, si vous avez des revenus à 1400 € net, le loyer ne doit pas être supérieur à 450€. Donc effectivement, un T3 à 450 euros pour un parisien qui a fait un investissement locatif... Quand on imagine qu'un studio de 9 m<sup>2</sup> à Paris ça se loue 800 € par mois. Voilà la difficulté » (Syndic).* Enfin, le fait de pouvoir perdre le bénéfice de la défiscalisation si le bien n'est pas loué a également participé à la chute de certains loyers sur les zones où la demande était faible (les bailleurs étant pris par l'urgence de louer).

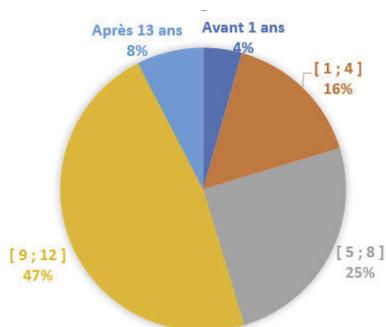
### Les Camélias

Copropriété de 98 lots livrée en 2009. Il y a peu de monde en AG, mais le conseil syndical est actif. En revanche, le prix des loyers est inférieur à ce qui était attendu. Les logements : *« se sont bien vendus. Cher, en off, cher, mais ils ne se sont pas trop mal vendus. Mieux que dans le 47, par contre... Difficulté à louer non, mon collègue ne rencontre pas trop de difficultés sur la commune. Il y a toujours un turn-over et certains lots vacants... En revanche, la valeur locative n'est pas à la hauteur de ce que les copropriétaires espéraient » (Syndic)*



## Un risque limité de ventes massives à l'issue de la période de défiscalisation

### Date de revente des logements défiscalisés



Source : DVF

47 % des reventes de logements défiscalisés ont lieu entre 9 et 12 ans après l'achat. 45 % des ventes sont effectuées avant 8 ans (dont 16 % avant 4 ans), 8 % après 13 ans. De plus, les données de la base logement de l'INSEE indiquent que les propriétaires de logements conservent en moyenne leur bien entre 11 et 12 ans. Les propriétaires investisseurs ont donc un comportement conforme à celui de l'ensemble des propriétaires.

Le risque de déstabilisation du marché par des ventes massives en fin de défiscalisation apparaît donc comme limité. Ce constat est confirmé par les entretiens qualitatifs qui font état de ventes partielles et diffuses.

S'il y a bien des reventes en fin de défiscalisation qui « ouvrent un marché de seconde main » (Opérateur), elles ne sont pas massives pour plusieurs raisons. La grande majorité des syndics s'accorde à dire que les ventes sont échelonnées dans le temps : « c'est par vagues » (Syndic) « on a toujours une vague de ventes sur les deux années qui suivent la fin de la défiscalisation (...) le temps que les gens se réveillent et qu'ils réussissent à vendre » (Syndic) ; « comme les ventes se font généralement sur 2 ans - 3 ans, on n'a pas un effet où 80% des appartements arrivent à la vente sur 3 mois, ça se fait sur 2 ou 3 années, donc du coup il n'y a pas cet effet de masse qui pourrait déstabiliser le marché » (Syndic). Cet effet est dû à trois causes principales. Premièrement, l'assouplissement de la date de fin de défiscalisation. Deuxièmement, les propriétaires bailleurs doivent attendre la fin des baux : « Ça s'est fait doucement. Après, les propriétaires, ils ont des baux en cours, donc souvent ils attendent la fin du bail pour pouvoir dénoncer, pour pouvoir vendre vide » (Syndic) ; « comme le propriétaire est obligé, la plupart du temps, d'attendre que le locataire soit parti pour des raisons économiques, on n'a pas les ventes qui arrivent en bloc sur 6 mois, mais ça se fait sur 2 - 3 années » (Syndic). Troisièmement, il pourrait y avoir un effet d'anticipation : « cet effet un peu de mouton de se dire

« je vais pas le revendre maintenant (...) je vais continuer ma défiscalisation, et dans trois ans, ils auront tous vendus et donc moi j'aurai un produit unique (...) » Certains se sont dit : « si je vends aujourd'hui, je vais vendre en même temps que tout le monde. (...) Du coup, c'est un peu un effet de masse, donc ils ont repoussé sur les 12 ans » (Syndic).

Les copropriétés investisseurs ne sont jamais totalement à la vente : « des immeubles entiers [à vendre] ça n'existe pas. Nous, on n'a jamais eu le cas » (Syndic) ; « sur une résidence de 30 lots en fin de défisc, vous n'êtes pas à l'abri d'en voir basculer une petite dizaine, un tiers » (Syndic) ; « 30% revendent, à peu près » (Syndic) ; « Si les immeubles sont bons, si le rapport est correct, ils ne vendent pas » (Syndic) ; « Ce qui est sûr, je l'ai vu sur aucune résidence moi, sur les centaines que j'ai eu maintenant depuis 12 ans, en fait il n'y a jamais comme ça un appel d'air. En moyenne c'est à peu près 20%, de ce que j'ai vu moi, de gens qui vendent » (Syndic).

### Les Allées de Condorcet

Immeuble de bureaux réhabilité en 2005 pour du logement. De nombreux investisseurs ont gardé leur bien et sont très investis : « il y a des propriétaires qui sont propriétaires depuis toujours et qui ont l'intention de le rester, qui sont dans le conseil syndical, et qui tiennent à ce que la résidence soit bien tenue, bien entretenue, et qu'elle perdure. Et ce sont des investisseurs ceux-là (...) à 80% c'est des investisseurs de la première heure (...) ils sont Bordelais (...) ils sont à 80% dans la région. C'est bizarre, parce que la résidence Condorcet est à côté du Grand Parc, qui n'a pas la meilleure réputation de Bordeaux » (Syndic)



Le territoire où sont implantées les copropriétés pourrait avoir un impact. Plusieurs syndics notent que les propriétaires bailleurs ont tendance à garder le bien si la revente n'est pas rentable en fin de défiscalisation. Ainsi, si l'étude réalisée en 2014 à Pineuilh indiquait que « 90% des propriétaires voulaient vendre » (Élu/Technicien commune), cela ne veut pas dire que tous l'ont réellement fait : « En général ils cherchent à vendre. Et après là, ils se rendent compte que sur des coins comme ça Pineuilh, Langon, Bergerac, ben ils vendent 40% du prix qu'ils l'ont acheté. Donc certains vont jusqu'au bout, et vendent. Et d'autres, compte tenu de la perte, le conservent » (Syndic) ; « Ils feront pas de plus-value (...) donc ils ont tendance à conserver » (Syndic) ; « à la fin de la période de défiscalisation, ils veulent tous vendre. Et puis, quand on leur annonce le tarif, bien souvent, il y a la moitié déjà qui changent d'avis » (Syndic) ; « la défiscalisation à Villenave d'Ornon, ils revendent plus vite que la défiscalisation à Bergerac ou à Langon. Parce que c'est pas le même prix » (Syndic).

## Fin de la période de défiscalisation : un nouveau souffle pour la copropriété ?

La fin de période de défiscalisation semble être propice à la création d'un marché de seconde main.

« Face à la pression démographique, quoi qu'il se passe les gens achèteront. On est sur un marché très dynamique. De toute façon, ça sera racheté et c'est peut-être un moyen de satisfaire une demande de jeunes ménages et de primo-accédants » (Élu/Technicien commune).

« À la revente, c'est aussi beaucoup de gens qui achètent pour de l'accession. Donc ça entraîne une nouvelle dynamique avec plus de propriétaires occupants. C'est un marché de seconde main qui permet aux ménages un peu moins fortunés d'acquérir un logement. Ce qui est un bon recyclage pour tout le monde » (Opérateur).

« Le moment de la sortie de défiscalisation c'est un point de renaissance. Les gens vendent à la fin des dispositifs pour aller refaire de la défiscalisation ailleurs. Donc ça ouvre un marché. Ça donne l'occasion à une population de primo-accédant d'acheter en centralité » (Opérateur).

« On regarde toujours ça d'un point de vue négatif mais vous aviez un investisseur qui avait acheté un produit financier qui le revend à un accédant qui lui va y aller pour habiter : super pour la copropriété ! la revente à un autre investisseur non puisqu'il n'y a d'intérêt que pour la défiscalisation. Ces produits vont peut être retrouver une nouvelle vie si ils sont encore suffisamment en état (enfin au bout de 9 ans ça devrait aller) avec des gens qui vont mieux s'occuper des copropriétés » (Opérateur).

A qui sont revendus les appartements ? Selon les syndics rencontrés, les reventes se font parfois à des investisseurs, et surtout à des propriétaires occupants. On peut observer, au bout de plusieurs années, des résidences basculer vers un autre statut d'occupation :

« Parce qu'en revente, ils s'adressent à... Ceux qui ont acheté, c'est soit des jeunes pour y habiter, soit des investisseurs qui habitent à côté, voilà, qui ont mis en location et qui s'en occupent parce qu'ils sont à côté... » (Syndic) ;

« ils vendent à des propriétaires, souvent qui vont être occupants. Quand on est propriétaire occupant, on est un peu plus vigilant que lorsqu'on est investisseur » (Syndic) ;

« c'est un peu le schéma d'une résidence en défiscalisation : premier propriétaire, défiscalisation pure, rapport locatif. Deuxième propriétaire, parfois c'est le locataire de l'investisseur locatif » (Syndic) ; « Quand on est en fin de défiscalisation, on va avoir de l'occupant qui commence à arriver dans une proportion voilà à peu près de 20%. Mais plus le temps passe, plus on peut avoir de l'occupant qui arrive, et plus elle va changer oui dans le profil. Ça peut

basculer d'une résidence d'investissement à une résidence classique d'occupants » (Syndic) ; « quand on sort de ces périodes de défiscalisation, on a une clientèle, une typologie qui change, et on se retrouve avec davantage de propriétaires occupants » (Syndic).

### Les Villas Ségur

Résidence de 31 lots, livrée en 2008. A la livraison, il y avait 100 % d'investisseurs. Aujourd'hui, environ 1/3 de propriétaires occupants : « sur 31 lots, on doit avoir maintenant... Il y a une dizaine de propriétaires occupants depuis deux ans (...) c'est pas des locataires de la résidence qui ont racheté les appartements, ce sont des gens extérieurs. (...) Les nouveaux copropriétaires qui ont acheté et qui sont résidents, ce sont des copropriétaires d'une trentaine d'années » (Syndic).



## PARTIE 3

# Points de vigilance

# Repérage des copropriétés présentant des facteurs de risque

**Trois indicateurs sont révélateurs de la santé d'une copropriété : typologies des logements, part des propriétaires occupants et taux de vacance. Leur croisement permet l'identification de zones «à risque».**

## Une approche statistique

En s'appuyant sur le repérage des copropriétés dont tout ou partie des logements ont bénéficié des dispositifs d'incitation à l'investissement locatif, plusieurs facteurs de risque ont été identifiés :

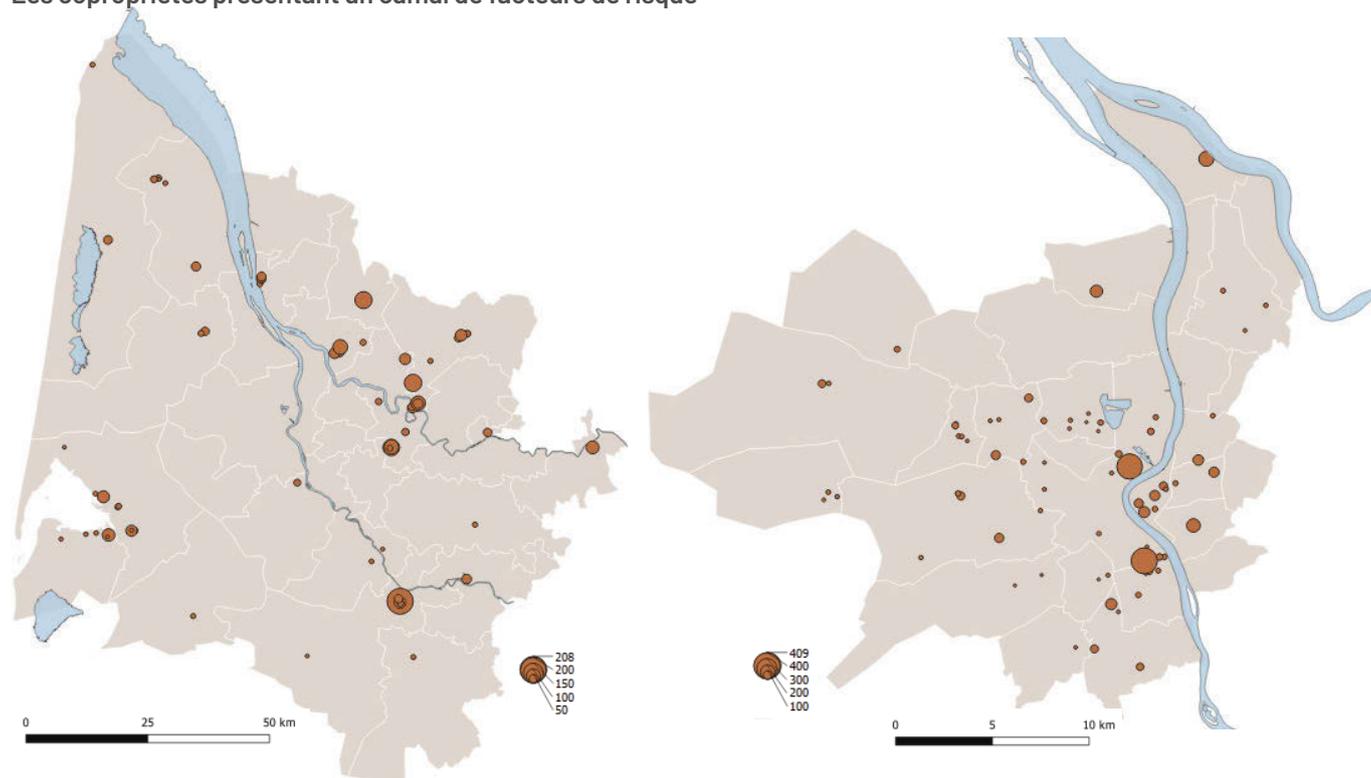
- l'importance des logements de petite typologies, T1 et T2, objets de forte rotation et peu propices à un ancrage territorial de leurs occupants ;
- la faiblesse du nombre de propriétaires occupants, généralement plus investis dans la vie de la copropriété et plus prompts à engager travaux et réparations. En outre,

l'importance des propriétaires dont le lieu de résidence est éloigné contribue à une faible participation à la gestion de l'ensemble ;

- une vacance parfois importante, signe d'une non-adéquation au marché et très probablement d'un désarroi des propriétaires.

En ne retenant que les valeurs les plus élevées de ces différentes variables, on constate qu'environ 150 copropriétés, soit près de 9 000 logements, cumulent ces facteurs de risque. Leur liste est en annexe.

## Les copropriétés présentant un cumul de facteurs de risque



# Les points de vigilance

---

**Si la présence de nombreux logements défiscalisés n'est pas synonyme de copropriété dégradée, les collectivités doivent toutefois être attentives à un certain nombre d'éléments pour, tout en s'appuyant sur ces produits financiers indissociables de leur développement, créer des logements qualitatifs répondant aux besoins de leur population. Ainsi, lors de la délivrance des permis, afficher des exigences en termes de taille, de qualité et de mixité des statuts d'occupation apparaît comme un facteur indispensable à la bonne vie et la bonne gestion de ces ensembles immobiliers.**

## La taille des ensembles immobiliers

La taille des copropriété est un élément structurant en termes de gestion. Ainsi, les copropriétés de petite taille apparaissent comme plus faciles à gérer que les grands ensembles immobiliers car elles seraient vectrices de davantage de lien social et feraient l'objet d'une meilleure appropriation par leurs propriétaires et leurs habitants.

«C'est une conviction que je me suis faite, je pense qu'une petite copropriété est plus facile à gérer et à vivre» (Élu/Technicien commune).

«Il y a un critère terrible, c'est la taille. 100 logements dans une résidence, quand je suis propriétaire d'un T2 quel est mon pouvoir d'influence sur les décisions de la copropriété? La taille est un critère qui génère l'amplification des difficultés à avoir une gestion à la carte» (Opérateur).

«Il faut moins de logements par entrée pour que ce soit plus intime. Je me suis occupée d'une copropriété de 200 lots, il y avait 7 immeubles. Ça a formé des groupes qui défendaient leur bout de gras. Si vous avez une entrée avec 40 logements, personne ne se connaît» (Élu/Technicien commune).

« Plus la copropriété est grosse, et moins les gens font attention. Parce que des petits travaux à 1.000 ou 2.000 euros ça ne se voit pas » (Syndic) ;

« on est plus sollicités quand c'est plus gros, quand il y a plus de lots, plus d'occupants et donc forcément plus de problèmes » (Syndic) ;

« Plus la copropriété est importante, plus elle accueille de résidents, et plus vous multipliez le risque de voir des personnes pas forcément très consciencieuses, et pas forcément très respectueuses, notamment des parties communes (...) Dans l'esprit général, les parties communes, c'est pas chez moi. Surtout chez le locataire » (Syndic) ;

« on est mieux, dans une petite copropriété. Quand il y en a un qui met le bazar, on sait que c'est le locataire du A201. (...) Sur un immeuble de 150 lots, il suffit que vous en ayez 2, 3, 4, 5 et c'est vite l'enfer » (Syndic) ;

« [dans les petits immeubles] il y a un taux de passage qui est moindre dans les parties communes » (Syndic) ;

« Sur une copropriété d'une trentaine de lots, on va avoir, sauf cas exceptionnel, moins de dégradations, moins de frais d'entretien et plus d'implication. Même si les gens ne sont que locataires, ils vont être plus impliqués dans leur cadre de vie. Sur une copropriété d'une centaine de lots, on va avoir plus de dégradations, parce que c'est dans l'anonymat » (Syndic).

## La qualité des logements et de l'opération

La qualité des logements dans toutes ses dimensions (matériaux, conception, lien avec les espaces extérieurs, insertion urbaine) est un garde-fou évident à la dégradation des copropriétés. Une réflexion sur la sobriété et la simplicité de la gestion est également importante pour ces opérations dont les propriétaires vivent loin.

« La qualité du logement est un garde-fou. Des matériaux de moins bonne qualité peuvent poser problème et n'invitent pas à prendre soin » (Élu/Technicien commune).

« On a travaillé sur des T2 bis sur des produits un peu alternatifs ou du T1 de 55 m<sup>2</sup>. On a vraiment évité le T2 de 40 m<sup>2</sup> sans espace extérieur. On a toujours travaillé sur la qualité du logement, même si ça reste des petites typologies la personne n'aura pas besoin de partir » (Élu/Technicien commune).

« On va être vigilants sur la pérennité et le superflu dans les matériaux du bâti. On va éviter les matériaux composites, on va avoir une écriture architecturale la plus sobre possible, pour tout ce qui est espaces extérieurs, on va faire simple et efficace. On va pas faire des haies décoratives, on va planter des essences locales sans système d'arrosage. Rien d'exubérant. On a des expériences de résidences avec des systèmes de plantation très ambitieux mais la copropriété a tout viré. Modestie et humilité dans l'intervention, esprit paysan. » (Élu/Technicien commune).

## La mixité des statuts d'occupation et des fonctions

Les risques de mauvaise gestion des produits 100% investisseurs sont minorés quand les logements défiscalisés sont insérés dans des opérations où les propriétaires occupants sont également présents. Cette mixité des statuts d'occupation est favorisée par une diversité des fonctions et des services proposés par l'opération.

« Il faut vendre à tout le monde, il faut qu'il y ait un équilibre qui se crée, 100 % investisseurs c'est une catastrophe, 100 % accession ça ne peut pas exister » (Opérateur).

« On avait demandé dans la résidence une Maison d'Assistants Maternelles. On a tout vendu à des propriétaires occupants primo-accédants » (Élu/Technicien commune).

« On a observé sur des opérations très fléchées défiscalisation à la base on a eu du propriétaire occupant parce que le produit qui est sorti était un peu plus atypique que ce qui était envisagé » (Élu/Technicien commune).

« La mixité fonctionnelle, ça n'existe pas beaucoup mais c'est très important » (Opérateur).

## Le gardien, un vrai « plus »

« Le gardien fait remonter les informations au quotidien. S'il y a un souci, il est signalé tout de suite (...) il peut nettoyer tous les jours s'il y a quelque chose de sali, il peut tondre » (Syndic)

« souvent, quand elles [les copropriétés] sont grandes, il y a un gardien dans la résidence. Parce que sur une petite résidence, on ne peut pas mettre un gardien, c'est beaucoup trop coûteux » (Syndic);

« Il est sur place tout de suite, donc s'ils voient des nuisances, il peut tout de suite interpeller les gens. Il nous le fait remonter plus rapidement, parce que nous on n'est pas non plus tous les jours sur la résidence » (Syndic);

« Il est susceptible de faire des petits travaux. Ça aide, des fois, pour resserrer une poignée de porte... Quand vous n'avez personne, vous n'avez personne : je mandate une entreprise, le déplacement, le petit coup de tournevis, il y en a vite pour 100€. Alors que le gardien, il resserre, c'est terminé » (Syndic).

## Le rôle du marché

Parallèlement aux dispositions que peuvent mettre en place les collectivités, il semble évident qu'un marché porteur est vecteur de qualité et oblige les copropriétés à engager des travaux pour se maintenir à un bon niveau.

« Si dans 10 ans le marché s'écroule, la copropriété sera en difficulté parce que les gens devront vendre et pourront pas. Ce qui me rassure c'est que le territoire va vers le haut en termes de qualité, d'image, de reconnaissance et ça soutiendra le marché » (Élu/Technicien commune).

« Vendre du « bof » dans une ville qui produit intensément et plutôt de qualité c'est pas simple, ça oblige la résidence à se garder à niveau pour garder un standing » (Élu/Technicien commune).

# Conclusion

---

Des outils plein de paradoxes. C'est ainsi que l'on peut résumer les dispositifs de défiscalisation immobilière. Générant une offre de logements qui peut être soudaine et massive et sur laquelle les territoires ont peu de prise, ces produits continuent d'alimenter les craintes des collectivités. Ils sont l'objet de beaucoup de fantasmes, nourris d'exemples finalement peu répandus et véhiculent des stéréotypes qui masquent la diversité des situations.

Devenus des éléments constitutifs du modèle économique des opérations de promotion immobilière, ils sont indispensables pour développer une offre en logements conséquente et répondre à la pression démographique à laquelle les territoires métropolitains et girondins sont confrontés.

Répondant à un réel besoin d'une catégorie de ménages, ils constituent avec le plafonnement des loyers une offre de logements dite intermédiaire, à la jonction entre le logement social et le logement libre.

En termes de production, les enjeux ne semblent pas réellement différer de ceux des logements neufs dans leur ensemble. En revanche, la gestion de ces ensembles immobiliers présente des caractéristiques spécifiques sur lesquelles les acteurs publics n'ont que peu de marges de manœuvre. Toutefois, en développant des exigences en termes de taille des copropriétés, de qualité et de mixité des statuts d'occupation, les collectivités peuvent mettre en place un contexte favorable à la bonne vie et la bonne gestion de ces ensembles immobiliers.

# Annexes

# Liste des acteurs rencontrés

27 personnes interrogées

## **Élus et techniciens des communes de :**

- Bordeaux
- Eysines
- Lormont
- Bègles
- Audenge
- Langon
- Pineuilh

## **Opérateurs :**

- Fédération des Promoteurs Immobiliers
- Observatoire de l'Immobilier du Sud Ouest
- Altaé

## **Syndics gestionnaires de résidences en Gironde :**

- Oralia
- Pichet
- Actiim
- Immoassociés
- Investimo
- Viva Syndic
- Foncia
- Century 21
- Square & Hashford
- Sporting immobilier
- Loft One
- Aquitaine Océan/Actia Concept

# Bibliographie

---

Maurice, Romain, Politiques foncières locales et dynamiques de promotion immobilière : le marché du logement neuf dans l'agglomération lyonnaise, Thèse de doctorat en Architecture, aménagement de l'espace. Université de Grenoble, 2014 (disponible en ligne : [www.theses.fr/2014GRENH027](http://www.theses.fr/2014GRENH027))

Nappi-Choulet, Ingrid, « Le logement, laissé-pour-compte de la financiarisation de l'immobilier », *Esprit*, n°381, 2012, pp 84 – 95

Optimhome, Les Français et le marché immobilier... face aux enjeux socio-économiques, Sondage Ifop pour Optimhome, 2019 (disponible en ligne : [https://www.ifop.com/wp-content/uploads/2019/04/100419-SL-Ifop\\_OH\\_Presentation.pdf](https://www.ifop.com/wp-content/uploads/2019/04/100419-SL-Ifop_OH_Presentation.pdf))

Peynichou, Lorraine, Quand les promoteurs immobiliers produisent la ville de demain : étude de deux projets urbains de standing en France et au Mexique, Thèse de doctorat en Architecture, aménagement de l'espace, Université Paris-Est, 2018 (disponible en ligne : <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01970955>)

Pollard, Julie, L'État, le promoteur et le maire. La fabrication des politiques du logement, Paris, Les Presses de Sciences Po, séries « Gouvernances », 2018

Vergriete, Patrice, La ville fiscalisée : politiques d'aide à l'investissement locatif, nouvelle filière de production du logement et recomposition de l'action publique locale en France (1985-2012), Architecture, aménagement de

l'espace, Université Paris-Est, 2013 (thèse de doctorat disponible en ligne : <http://www.theses.fr/2013PEST1061>)

CEREMA, L'investissement locatif en Nord Pas de Calais, exploitation Filocom, mars 2015

Reveillac Hugo, «le logement défiscalisé, moteur d'une métropole non durable ?», mémoire Master 2 urbanisme et aménagement, université Bordeaux Montaigne, 2019

Communauté de communes du Pays Foyen, les résidences défiscalisées en Pays Foyen, 2014



Chef de projet : Camille Garcelon / Sous la direction de : Cécile Rasselet  
Equipe projet : Stella Manning, Caroline De Vellis, Alice Prada, Elise  
Thouron, Lionel Bretin