



POLYTECH[®]
TOURS

Département
Aménagement et Environnement



Ecole d'ingénieurs
polytechnique
de l'université de Tours

CITERES
UMR 6173
**Cités, Territoires,
Environnement et Sociétés**

Equipe IPA-PE
Ingénierie du Projet
d'Aménagement, Paysage,
Environnement

Projet de Fin d'Etudes

Production neuve résidentielle de villes moyennes et stratégies de promoteurs

Les cas de Niort et La Rochelle



CLEMENT Maxime

2016-2017

S9 & S10

Directeur de recherche
THOMAS Eric

**Production neuve résidentielle de villes moyennes et
stratégies de promoteurs
Les cas de Niort et La Rochelle**

Directeur de recherche
THOMAS Eric
2016-2017

Auteur
CLEMENT Maxime

Avertissement

Cette recherche a fait appel à des lectures, enquêtes et interviews. Tout emprunt à des contenus d'interviews, des écrits autres que strictement personnel, toute reproduction et citation, font systématiquement l'objet d'un référencement.

L'auteur (les auteurs) de cette recherche a (ont) signé une attestation sur l'honneur de non plagiat.

Formation par la recherche et Projet de Fin d'Etudes EN GENIE DE L'AMENAGEMENT

La formation au génie de l'aménagement, assurée par le département aménagement de l'Ecole Polytechnique de l'Université de Tours, associe dans le champ de l'urbanisme et de l'aménagement, l'acquisition de connaissances fondamentales, l'acquisition de techniques et de savoir faire, la formation à la pratique professionnelle et la formation par la recherche. Cette dernière ne vise pas à former les seuls futurs élèves désireux de prolonger leur formation par les études doctorales, mais tout en ouvrant à cette voie, elle vise tout d'abord à favoriser la capacité des futurs ingénieurs à :

- Accroître leurs compétences en matière de pratique professionnelle par la mobilisation de connaissances et de techniques, dont les fondements et contenus ont été explorés le plus finement possible afin d'en assurer une bonne maîtrise intellectuelle et pratique,
- Accroître la capacité des ingénieurs en génie de l'aménagement à innover tant en matière de méthodes que d'outils, mobilisables pour affronter et résoudre les problèmes complexes posés par l'organisation et la gestion des espaces.

La formation par la recherche inclut un exercice individuel de recherche, le projet de fin d'études (P.F.E.), situé en dernière année de formation des élèves ingénieurs. Cet exercice correspond à un stage d'une durée minimum de trois mois, en laboratoire de recherche, principalement au sein de l'équipe Ingénierie du Projet d'Aménagement, Paysage et Environnement de l'UMR 6173 CITERES à laquelle appartiennent les enseignants-chercheurs du département aménagement.

Le travail de recherche, dont l'objectif de base est d'acquérir une compétence méthodologique en matière de recherche, doit répondre à l'un des deux grands objectifs :

- Développer toute ou partie d'une méthode ou d'un outil nouveau permettant le traitement innovant d'un problème d'aménagement
- Approfondir les connaissances de base pour mieux affronter une question complexe en matière d'aménagement.

Afin de valoriser ce travail de recherche nous avons décidé de mettre en ligne sur la base du Système Universitaire de Documentation (SUDOC), les mémoires à partir de la mention bien.

Remerciements

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont aidé à la fois dans mes recherches et dans l'élaboration de ce mémoire.

Je tiens à remercier plus particulièrement, Eric Thomas, Maître de conférences en Aménagement de l'espace et Urbanisme à l'Ecole Polytechnique de l'Université de Tours, Département Aménagement et Environnement. En tant que directeur de recherche, il a su me guider dans mon travail et m'a aidé à trouver des solutions pour avancer. Je le remercie pour son soutien et sa disponibilité dont il a fait preuve à mon égard. Je remercie aussi Abdelillah Hamdouch, Maître de conférences en Aménagement de l'espace et Urbanisme et Directeur de l'Ecole Polytechnique de l'Université de Tours, pour ses conseils, qu'il a su m'apporter lors de la soutenance de mi-parcours.

Je tiens également à remercier toutes les personnes qui ont su m'accorder un peu de leur temps pour pouvoir réaliser des entretiens sans qui, ce mémoire, n'aurait pas pu devenir ce qu'il est aujourd'hui, à savoir :

- Monsieur BOUTILLIER Jean-Marc, Chef de projet habitat à la communauté d'agglomération du Niortais
- Monsieur PROUST Anthony et Mlle MAILLE-CHERAMNAC Christabelle, respectivement Directeur développement et Conseillère commerciale chez Nexity
- Monsieur BECH Xavier, Chef de service habitat et politique de la ville à la communauté d'agglomération de La Rochelle

Enfin je remercie mes parents qui ont su m'apporter leur soutien tout au long de ce travail de recherche et qui ont su m'aider dans la relecture de ce mémoire.

Sommaire

AVERTISSEMENT	3
FORMATION PAR LA RECHERCHE ET PROJET DE FIN D'ETUDES EN GENIE DE L'AMENAGEMENT ..	4
REMERCIEMENTS	5
LISTE DES ACRONYMES	7
INTRODUCTION	9
1 ^{ERE} PARTIE : LA PRODUCTION DE LOGEMENTS PAR LES PROMOTEURS DANS LES VILLES MOYENNES.....	10
UNE APPROCHE DES MARCHES LOCAUX DE L'HABITAT	10
AUJOURD'HUI, UN CONTEXTE NATIONAL QUI CHANGE	13
UNE CRISE DU LOGEMENT : ENTRE CRISE QUANTITATIVE ET CRISE QUALITATIVE ?.....	14
DES INCOHERENCES DANS LES POLITIQUES DU LOGEMENT	15
LE PROMOTEUR, UN ACTEUR INCONTOURNABLE DE LA PRODUCTION RESIDENTIELLE	16
DIFFERENTS TYPES DE PROMOTEURS	19
LES VILLES MOYENNES : NOUVEAUX ENJEUX DES POLITIQUES D'AMENAGEMENT	20
2 ^{EME} PARTIE : DEUX VILLES, DEUX PROFILS : DES SPECIFICITES ECONOMIQUES QUI INDUISENT DES SPECIFICATIONS RESIDENTIELLES	26
DEUX VILLES AVEC DES LIENS APPARENTS.....	26
LA ROCHELLE – NIORT : DES PROFILS ECONOMIQUES SPECIFIQUES EN FONCTION DES TERRITOIRES	30
DES VILLES QUI ATTIRENT DIFFERENTS PROFILS DE POPULATIONS.....	34
LA ROCHELLE – NIORT : UN PARC DE LOGEMENTS QUI SE SPECIFIENT	37
3 ^{EME} PARTIE : EXISTE-T-IL DEUX TYPES DE PROMOTION ET DE PRODUCTION RESIDENTIELLE A LA ROCHELLE ET A NIORT ?.....	40
UN MARCHÉ DE LA PROMOTION ATONE A NIORT CONTRE UN MARCHÉ DYNAMIQUE A LA ROCHELLE	40
DES STRATEGIES DE PROMOTION DIFFERENTES	46
CONCLUSION.....	52
BIBLIOGRAPHIE	54
WEBOGRAPHIE	54
ENTRETIENS	58
TABLE DES ILLUSTRATIONS	59

Liste des acronymes

ALUR: Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové

ANAH : Agence Nationale de l'Habitat

ANRU: Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine

BTP: Bâtiment et Travaux Publics

CAF : Caisse d'Allocations Familiales

CALR : Communauté d'Agglomération de La Rochelle

CAN : Communauté d'Agglomération du Niortais

CdA : Communauté d'Agglomération

DREAL: Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement

EPCI : Etablissement Public de Coopération Intercommunal

EPFR : Etablissement Public Foncier Régional

FMVM : Fédération des Maires des Villes Moyennes

FNPC : Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs

FPI : Fédération des Promoteurs Immobiliers

HBM: Habitation Bon Marché

HLM: Habitation à Loyer Modéré

INSEE: Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques

OPAH : Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat

PAP : Prêt à l'Accession à la Propriété

PFE : Projet de Fin d'Etudes

PIG : Programme d'Intérêt Général

PLH : Programme Local de l'Habitat

PLU : Plan Local d'Urbanisme

PRUS : Programmes de Rénovation Urbaine et Sociale

PTZ : Prêt à Taux Zéro

SCoT : Schéma de Cohérence Territoriale

TGV : Train à Grande Vitesse

ZAC : Zone d'Aménagement Concerté



Introduction

Malgré une relance par une politique de défiscalisation importante ces dernières années, le logement en France est en crise. En témoigne les nombreuses recherches de Jean-Claude Driant montrant une pénurie quantitative mais aussi, et surtout, qualitative (2011a, 2011b). Cependant, le logement représente une ressource fiscale pour l'Etat de 60,5 Md€ (Driant, 2014) soit 20% des recettes fiscales du budget de l'Etat, soulignant ainsi l'importance du secteur dans l'économie nationale (Direction du budget, 2012). Certains territoires semblent plus en crises que d'autres compte tenu de la tension des marchés locaux de l'habitat (Dominique Hoorens, Maxime Chodorge, 2012). Les villes moyennes, ont en effet subi l'arrivée massive de promoteurs aux lourdes conséquences sur leur marché local de l'habitat. Ainsi, pour nous démarquer des autres travaux, qui se concentraient, dans le domaine du logement, essentiellement au niveau national, nous étudierons dans ce mémoire deux territoires de provinces que sont les agglomérations de Niort et La Rochelle. Elles présentent aujourd'hui de forts liens mais trouvent leurs spécificités dans leur économie, qui pousse les marchés locaux à se spécifier. Les acteurs responsables de ces diversifications des marchés locaux de l'habitat sont nombreux. Les élus locaux dictent les grands principes à respecter, les banques prêtent des capitaux nécessaires aux promoteurs pour la construction et aux ménages pour leur futur achat, les promoteurs construisent les logements qui seront mis sur le marché et seront ensuite consommés par les ménages. Cependant, ce sont bien les actions des promoteurs immobiliers dont nous pouvons voir les réalités et finalités sur le terrain. Ainsi notre recherche s'intéressera aux stratégies qu'ils peuvent mettre en œuvre dans des contextes locaux distincts.

La problématique qui se pose alors est la suivante : Alors que les communautés d'agglomération de Niort et La Rochelle semblent à la fois liées et différentes par la présence de facteurs spécifiques, peut-on dire qu'elles possèdent des marchés locaux de l'habitat spécifiques et qu'il en découle une stratégie de promotion spécifique ?

Cette problématique fait alors ressortir deux hypothèses. La première est que les marchés locaux de l'habitat Niortais et Rochelais sont spécifiques aux territoires. La deuxième découle directement de la première puisque si les marchés locaux de l'habitat sont spécifiques alors les stratégies des promoteurs présents sur ces territoires sont elles aussi spécifiques aux territoires.

Dans une première partie, nous contextualiserons notre recherche et retracerons les travaux qui ont déjà été effectués. La seconde partie cherchera à savoir comment les marchés locaux de l'habitat Niortais et Rochelais se sont spécifiés au cours du temps. Enfin la troisième et dernière partie cherchera à savoir s'il existe réellement des stratégies de promotion et de production résidentielles différentes sur ces deux territoires.

1^{ère} Partie : La production de logements par les promoteurs dans les villes moyennes

Une approche des marchés locaux de l'habitat

Qu'est ce qu'un marché immobilier résidentiel ?

Un marché est un lieu réel ou fictif dans lequel des acteurs se rencontrent pour s'échanger des biens. On dit qu'il s'y joue le jeu de l'offre et de la demande. Il existe différents types de marchés tels que le marché du travail, le marché de l'emploi ou bien le marché immobilier. C'est sur ce dernier que nous nous pencherons, et plus particulièrement sur le marché immobilier résidentiel afin de l'étudier. Nous définirons ainsi le bien échangé comme le bien logement car il en constitue la part la plus importante. Le marché immobilier peut être défini selon une aire géographique qui peut prendre différentes échelles. Ainsi, il peut se distinguer à l'échelle nationale, régionale ou locale. (Segaud, 2002) Dans notre cas nous étudierons les marchés à l'échelle locale dits « *marchés locaux de l'habitat* ».

Le marché de l'immobilier résidentiel a la particularité selon laquelle il ne se régule pas par un simple jeu de l'offre et de la demande. En effet, ce marché dépend de plusieurs facteurs tels que la disponibilité de foncier constructible, la démographie, les revenus des ménages, les taux d'intérêt des prêts immobiliers ou encore des stratégies d'un offreur. (Segaud, 2002 ; Hentour, 2008) De plus, et nous le verrons par la suite, ce marché a fait, et continue, de faire l'objet d'une interventionnisme de l'Etat car il répond à un besoin élémentaire auquel les pouvoirs publics ne peuvent être indifférents. En outre, le bien logement a plusieurs particularités. Sa caractéristique économique principale réside dans le fait que chaque bien est spécifique. Il ne peut être fongible et ne peut ressembler à aucun autre bien. En effet, même si deux immeubles sont construits selon des plans rigoureusement identiques, ces deux biens différeront toujours par leur emplacement. De plus, c'est un bien immobile, qui ne peut être déplacé et qui satisfera un besoin local. Il est issu d'un processus de fabrication beaucoup plus long que la plupart des autres biens industriels avec environ 30 mois entre la décision de construire et la vente de l'immeuble, et détient une longue durée de vie. (Sélaudoux et Rioufol, 2005) Enfin, le bien logement a la particularité d'avoir un prix très élevé, ce qui en fait l'investissement majeur dans le cycle de vie d'un ménage qui sont, pour la plupart, obligés d'emprunter de l'argent par le biais de crédits à long terme. (Trouillard, 2012)

Les marchés locaux de l'habitat s'établissent en fonction de jeux d'acteurs. Il y a tout d'abord les intervenants directs. Les aménageurs transforment le foncier pour permettre l'urbanisation, les promoteurs construisent pour la vente et les marchands de biens achètent pour revendre. Viennent ensuite les professionnels « intermédiaires » tels que les experts géomètres, les architectes, les experts immobiliers, les publicitaires, les agents immobiliers ou encore les notaires. Enfin, l'Etat et les collectivités publiques y jouent aussi un rôle important. En effet, comme nous le verrons par la suite, l'Etat est fortement intervenu dans ce marché afin de garantir un logement à certaines classes sociales de la population. (Sélaudoux et Rioufol, 2005) Les collectivités publiques rendent les différentes interactions possibles grâce à la formalisation d'une politique locale de l'habitat, par les élus locaux, qui est transcrite à travers le Programme Local de l'Habitat (PLH), document de planification définit pour

une durée au moins égale à six ans et à l'échelle d'un Etablissement Public de Coopération Intercommunale (EPCI). (Capi, nd)

Comme il a été dit précédemment, le marché immobilier résidentiel, comme tout autre marché se forme grâce aux interactions qui s'exercent entre l'offre et la demande. L'offre en logement peut être divisée selon deux types d'offre. Il faut en effet distinguer l'offre de logements anciens et l'offre de logements neufs. Dans le cadre de cette recherche, nous nous attarderons seulement sur cette dernière qui est le résultat de la production de logements neufs. Un logement neuf n'est neuf que pour une certaine période. En effet, dès lors qu'un logement est remis sur le marché pour la seconde fois, il rejoint alors les logements anciens même s'il reste en l'état. Les constructions neuves ne sont pas lancées au hasard mais sont précédées d'études de besoin et de rentabilité par les promoteurs qui, ensuite, les commercialisent mais pas à n'importe quel prix. En effet, il s'exerce une interdépendance entre les marchés du neuf et de l'ancien qui obligent alors les promoteurs à s'aligner sur les prix des logements anciens. Ces logements pourront alors être mis sur le marché, pour la première fois, soit destinés à la vente soit à la location. (Sélaudoux et Rioufol, 2005)

La demande est formée par les personnes, les ménages, acheteurs et locataires, qui formulent le besoin d'un logement soit pour leur propre usage soit pour le mettre à disposition d'autres personnes, dans le cas d'un achat par exemple. Ces besoins constituent le facteur principal au développement du marché immobilier et il est essentiel pour les promoteurs de les évaluer pour la connaissance du marché. (Sélaudoux et Rioufol, 2005)

La confrontation entre l'offre et la demande conduit alors à la formation des prix. En France, ces prix sont librement déterminés, relativement stables et très diversifiés. L'Etat cependant exerce un contrôle indirect sur la formation de ces derniers puisqu'elle peut limiter les loyers, les taux de crédit immobilier ainsi que l'octroi des prêts à taux préférentiels. Il existe aujourd'hui une multitude de marchés locaux de l'habitat et ce sont autant d'espaces de vie où une population peut trouver à la fois un emploi, un logement et des services. Chaque ville a son marché immobilier tout comme Niort et La Rochelle ont le leur. L'extension des moyens de transport conduit à l'extension de la superficie d'un marché local de l'habitat et à sa diversification. Les populations se logent alors plus loin des centres d'emplois mais à des prix avantageux. La localisation d'un logement est donc le premier critère de différenciation des prix. Mais ils peuvent aussi dépendre de la population et de son niveau de vie ainsi que de la nature et qualité du parc de logements. (Sélaudoux et Rioufol, 2005)

Une approche historique

1950-1975 : Interventionnisme de l'Etat

Après la Seconde Guerre Mondiale, le patrimoine bâti Français se trouve complètement dévasté. Plus de 1,5 million de logements sont endommagés et 400 000 à 500 000 logements sont complètement détruits, durement touchés par le conflit international. Les secteurs de l'immobilier et de la construction connaissent un ralentissement de leurs activités et les mesures prises par l'Etat ne leur permettent pas d'avoir un regain économique. Ça n'est qu'à partir des années 1950 que le secteur de la construction va connaître un regain d'activités grâce à des changements d'orientations dans la politique

du logement et grâce à la croissance démographique. Le logement devient une priorité économique et sociale et cette période est marquée par un interventionnisme massif de l'Etat. Le logement se veut à dominante sociale afin de faciliter l'accès à la propriété. S'en suit alors le plan Courant de 1953, qui engage financièrement l'Etat afin d'augmenter la production, et la transformation des Habitations Bon Marché (HBM) en Habitations à Loyer Modéré (HLM) qui profitent de prêts avantageux afin d'activer la production de logements sociaux. En 1954, nous pouvons voir les effets de l'interventionnisme de l'Etat puisque le nombre de logements construits augmentent de 80 000 unités en un an. Cependant, la production de logements sociaux n'est pas suffisante pour combler les déficits, alors l'Etat poursuit son interventionnisme dans ce secteur. En 1957, 30% de la construction neuve appartient au secteur HLM et entre 1963 et 1977 plus de la moitié des logements construits sont des logements sociaux. La production de ces logements se fait à travers les grands ensembles, qui marquent le paysage urbain dans les années 1950 et 1960 afin de répondre à la demande toujours croissante en logements. Au début des années 1970, la pénurie de logement annoncée semble avoir été comblée, ce qui entraîne une baisse de production et un désengagement progressif de l'Etat. (Taburet, 2012)

1975-1985 : L'essor de la maison individuelle

Au milieu des années 1970 le rythme de construction baisse nettement puisque 250 000 logements sont achevés en 1985 contre 546 000 en 1972. La production neuve de logements passe peu à peu de la construction de logements collectifs vers la construction de logements individuels. Plusieurs facteurs expliquent cette tendance, tels que l'attrait pour la maison individuelle, le rejet de la vie citadine ou encore la hausse des prix des logements urbains et des taux d'intérêts. Le développement de l'habitat collectif ne répond plus aux aspirations des nouveaux ménages. Au contraire l'habitat individuel répond à la démocratisation de la mobilité individuelle mais va favoriser le mitage des espaces agricoles en construisant de plus en plus loin hors des villes. (Taburet, 2012)

Ce nouveau mode de construction a aussi été permis grâce à une nouvelle politique du logement. En 1969, le ministre du logement lance « l'hymne à l'accession » et impulse des concours pour la construction de maisons individuelles. La réforme de 1977 vient marquer l'émergence de cette nouvelle politique en instaurant une plus grande liberté de choix entre les statuts et les catégories de logement, en réduisant les inégalités dans le logement social et en développant l'accession à la propriété. Cette réforme vient accentuer la volonté de désengagement de l'Etat dans la politique du logement, marquée par le développement de l'accession à la propriété. (Taburet, 2012)

1985-2000 : Habiter l'existant

La production de logements neufs est toujours en baisse. Le rythme de construction des années 1970 est bien loin de celui d'aujourd'hui. Petit à petit, la construction de logements collectifs rattrape celle de logements individuels, continuellement en chute depuis le début des années 1980. Simultanément, le marché de l'ancien et de la réhabilitation connaît un essor sans précédent. De plus, l'accession à la propriété ne cesse d'augmenter pour passer de 46.7% des ménages en 1978 à 54.3% en 1988 et atteint même aujourd'hui 58% des ménages. (INSEE, 2016) L'accession à la propriété se

déplace du neuf vers l'ancien. Malgré un phénomène de périurbanisation toujours croissant, nous assistons à un « *recentrage de la croissance urbaine* ». (Taburet, 2012)

Aujourd'hui, un contexte national qui change

Depuis les années 2000, nous assistons au vieillissement de la population. C'est un phénomène qui touche la France entière, se traduisant au niveau local par l'augmentation de la proportion de personnes âgées, et qui devrait se prolonger jusqu'en 2050. Ce vieillissement de la population française est le résultat de trois facteurs. Le premier est l'allongement de la durée de vie moyenne qui chaque année, et ce depuis 1950, s'allonge d'un trimestre. Le deuxième est l'arrivée à la retraite de la génération du Baby-Boom. En effet, la naissance de 200 000 bébés de plus entre 1945 et 1946, qui entraîna d'abord un rajeunissement de la population, se traduit aujourd'hui évidemment par un vieillissement de cette dernière. Enfin le troisième facteur est la diminution des naissances (Laferrere, 2008). Ce phénomène s'exprimera, en 2050, par un doublement des personnes de plus de 60 ans, par un triplement de celles de plus de 75 ans et d'un quintuplement de celles de plus de 85 ans (Allard, 2007).

Ce premier phénomène se conjugue aujourd'hui à l'émergence de nouveaux comportements sociaux. En effet, selon Laurence Allard, il y a un « *accroissement spectaculaire du nombre de personnes vivant seules* » et ce phénomène touche toutes les tranches d'âge. Effectivement, cela va de l'étudiant(e) qui quitte la maison parentale pour aller faire ses études post-bac dans des villes plus importantes au veuf ou à la veuve qui a perdu sa ou son conjoint(e) en passant par l'homme ou la femme qui s'est séparé(e) après un divorce. De ce dernier fait, elle constate une augmentation du nombre de divorces¹, et donc un accroissement du nombre de familles monoparentales, et une baisse du nombre de mariages². (2007)

Enfin, ces deux phénomènes s'ajoutent à une augmentation globale de la population. D'après l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE), la population Française devrait atteindre 74 millions d'habitants en 2060 contre seulement 67 millions en 2016. (2016)

La combinaison de ces trois phénomènes conduit donc au phénomène dit de desserrement des ménages, c'est-à-dire la diminution de la taille moyenne des ménages, entraînant l'augmentation du nombre de ces derniers et en conséquence une augmentation du nombre de logements. Toujours selon l'INSEE, la taille moyenne des ménages est passée de 3,08 occupants à 2,26 en l'espace de quarante ans, en France métropolitaine (2016). De plus, selon la Direction Régionale de l'Environnement de l'Aménagement et du Logement (DREAL) Poitou-Charentes la taille moyenne des ménages pourrait passer de 2,21 en 2006 à 2,01 en 2030, en Poitou-Charentes, conduisant à une augmentation de 60% du nombre de ménages en vingt ans (nd).

Ces phénomènes ne sont pas sans effet sur le parc de logements. En effet, ils vont modifier l'offre et la demande. Des enquêtes ont révélé que les personnes âgées réfutent les logements spécifiques au profit d'un aménagement des logements classiques. Ces personnes demandent des biens de plus en

¹ Le nombre de divorces est passé de 32 250/an en 1964 à 123 500/an en 2014 (INSEE, 2016).

² Le nombre de familles monoparentales a augmenté de 158% entre 1962 et 2007 alors que le nombre de mariages a diminué de 14% entre 1962 et 2007 (ALLARD, 2007).

plus proches des commerces et des transports (Allard, 2007), ou encore, au sein même du logement, des adaptations et équipements spécifiques. De plus, le vieillissement et le desserrement des ménages entraîneront une plus forte demande d'appartements de petite taille, qui s'éloignera de la maison individuelle d'aujourd'hui et qui se rapprochera du centre-ville (LaFerrere, 2008).

Une crise du logement : Entre crise quantitative et crise qualitative ?

Nous venons de le voir, le contexte national changeant entraîne une forte demande en logements. Il est donc nécessaire, afin de satisfaire les besoins, d'en construire de nouveaux. D'après les chiffres les plus couramment évoqués, il manquerait entre 800 000 et 1 000 000 de logements³. Cependant Jean-Claude Driant tient à nuancer sur l'ampleur de ce déficit et à nous demander si cette crise, bien quantitative qu'elle soit, ne soit pas aussi qualitative.

Jean-Claude Driant indique que s'il manquait réellement 800 000 à 1 000 000 de logements, nous aurions dû constater une augmentation de la taille moyenne des ménages. Or nous venons de constater qu'elle continue de baisser malgré une augmentation de la population. De plus, le nombre de personnes dites « hors ménages »⁴ n'a que très peu augmenté entre 1999 et 2008 puisqu'il est passé de 1,29 million à 1,47 million soit une augmentation de 180 000 personnes en dix ans, ce qui est très peu comparé à la croissance démographique. Ainsi Driant montre dans un premier temps que certes, il manque des logements, mais dans une moindre mesure qu'annoncé initialement, que deuxièmement cette crise est aussi une crise qualitative. (2011b)

En outre, l'ANAH a établi une mesure du niveau de tension des marchés immobiliers locaux, qui distingue ainsi des zones dites « tendues » et « détendues » et qui rend compte des difficultés à se loger des ménages, notamment des ménages modestes. Ainsi il n'y a pas qu'une crise du logement mais des crises du logement, réparties selon 28 agglomérations. (Hoorens; Chodorge, 2012) En effet, en France, 28 agglomérations sont situées en zones « tendues » par la loi pour l'Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové (ALUR). (2016)

Jean-Claude Driant et l'ANAH posent tous les deux la question de l'accessibilité au logement. Driant explique que l'inaccessibilité au logement a été causée par la montée en puissance des promoteurs privés dans les années 90 et la baisse de production par le secteur social. Julien Damon⁵ explique que des ménages cherchent à se loger mais n'y parviennent pas et ce malgré une offre existante. Il ajoute qu'une partie du logement social ne trouve pas preneur malgré sa vocation à loger des familles modestes. (2016)

Ainsi le déficit, dénoncé par certains, se trouve clarifié. Il est localisé et caractérisé en matière d'accessibilité financière. En effet, les logements construits se sont concentrés sur l'offre privée avec des prix élevés conduisant les ménages à contracter un effort financier élevé, un éloignement géographique ou à l'inconfort et une immobilité résidentielle (Driant, 2011b).

³ Ce déficit ne pourrait être satisfait que par la construction de 500 000 logements/an pendant 5 ans.

⁴ Personnes vivant dans des collectivités, des centres d'hébergement ou dans la rue.

⁵ Sociologue et professeur à Sciences Po

Des incohérences dans les politiques du logement

Cette crise du logement est due, en partie, à des incohérences entre les politiques nationales et locales et entre une mauvaise articulation entre les PLH et les Plan Locaux d'Urbanisme (PLU).

Incohérences entre les politiques nationales et locales

Les politiques nationales qui ont été mises en place ces dernières années, à références macroéconomiques, et les politiques locales visant à réguler les marchés dans une logique de développement territorial, ont conduit à l'installation d'un fossé entre ces politiques et à son élargissement.

Au niveau national, les multiples aides fiscales engagées depuis les années 1970 et la banalisation de l'aide à l'accession à la propriété par la création du prêt à taux zéro ont grandement modifié les équilibres globaux des aides au logement (Driant, 2008). En 1977, les aides à la pierre, qui sont un apport financier de la part de l'Etat pour la construction de logements sociaux, sont peu à peu transformées en aides à la personne qui visent à solvabiliser les ménages modestes. Ce transfert financier a en fait marqué un désengagement de l'Etat dans la production de logements neufs. De plus, la fin des années 1970 est marquée par la promotion de l'accession à la propriété, notamment par la création des Prêt à l'Accession à la Propriété (PAP) qui a ensuite laissé place au Prêt à Taux Zéro (PTZ) en 1995, et à l'investissement locatif, permis par la création en 1984 du dispositif « Quilès-Méhaignerie » puis repris par les dispositifs « Périssol », « Besson », « Robien », « Borloo populaire » ou encore plus récemment le dispositif « Scellier ». (Vergriete, 2014).

Ces dispositifs, qui au départ, étaient distribués localement et de manière contingentée, se sont peu à peu généralisés « à tous les ayant droits qui en font la demande, sans liens explicites au territoire ». Ces aides ont alors peu à peu contribué au pilotage macroéconomique du pays en soutien au secteur du bâtiment ou à la consommation des ménages. Ces évolutions marquent alors des contradictions avec des effets locaux fortement différenciés selon les contextes (Driant, 2008).

En parallèle, au niveau local, les politiques de rénovation urbaine, pilotées par l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU), qui est très centralisée, ignorent souvent les politiques locales de l'habitat. En outre, les politiques du logement mises en place par les intercommunalités par le biais des PLH, sur la base d'analyses locales, se heurtent à des objectifs quantitatifs énoncés dans le volet logement du plan de cohésion sociale de 2004. L'exemple du logement social en est une parfaite illustration. Il fait de plus en plus l'objet de caricatures et d'une non-acceptation à la fois dans l'opinion publique que chez les élus locaux. En effet, le logement social était, à son commencement, dédié à l'accueil des salariés issus de l'industrie plutôt que vers les personnes défavorisées. Cependant, de nombreuses situations d'exclusion du logement et la crise actuelle amène les politiques publiques à favoriser l'accession à ce parc pour les ménages les plus modestes. Ce parc, dont une grande partie a été construite entre 1956 et 1975 et qui forme aujourd'hui les grands ensembles (formés de tours et de

barres) se situe le plus souvent dans des zones sensibles, dominée par des climats d'insécurité, et participe à une paupérisation et une stigmatisation des populations. En ce sens, de plus en plus de communes, refusent les prérogatives de l'Etat, à savoir une production du parc social à hauteur de 25%⁶ du parc total et préfèrent payer des indemnités à l'Etat. Enfin le fait de renforcer la dimension sociale du parc HLM revient donc à freiner et à renoncer aux objectifs de mixités sociales fixées par les PLH (Driant, 2008)

Incohérence dans l'articulation entre les PLH et les PLU

Le foncier constitue la matière première du logement. La question de son utilisation est dénoncée à la fois par Jean-Claude Driant et par Benoist Apparu. Cette question soulève alors la problématique de l'articulation entre le PLH, qui régit la politique du logement à l'échelle intercommunale, avec le PLU, qui traduit un projet global d'aménagement et d'urbanisme et fixe en conséquence les règles d'aménagement et d'utilisation des sols à l'échelle de la commune.

Selon Benoist Apparu, ancien ministre du logement, l'Etat ne joue suffisamment pas son rôle sur la cohérence entre les PLH et les PLU (2016). Le foncier en zone constructible existe mais est selon lui sous utilisé et selon Driant, « *rien n'incite aujourd'hui les communes à contribuer spontanément à résoudre le problème du logement* » qui se pose à l'échelle de l'agglomération (2011b). Les élus locaux, à l'échelle communale, rejettent l'urbanisation, plus particulièrement les opérations d'aménagement, par peur de ne pas pouvoir se faire réélire au prochain mandat (Comby, 2004). L'urbanisme opérationnel est en crise et il y a un phénomène de périurbanisation qui se propage avec la construction de l'habitat en diffus et non en Zone d'Aménagement Concerté (ZAC). A cause de ce mode d'urbanisation, il y a une baisse de la densification traduite par une diminution du nombre de logements construits à l'hectare. Cela entraîne alors une offre moindre en foncier et alimente donc l'augmentation de son prix qui entraîne ensuite la hausse des prix du logement. Ce phénomène favorise alors la production de logements par des promoteurs privés au détriment des bailleurs sociaux qui ne peuvent alors proposer des loyers abordables.

Après avoir défini ce qu'est un marché immobilier, vu comment il a évolué en France puis enfin vu dans quel contexte il s'inscrit aujourd'hui, nous allons maintenant voir l'un des responsables de la production immobilière qui participe à la formation du marché local de l'habitat, à savoir le promoteur immobilier.

Le promoteur, un acteur incontournable de la production résidentielle

Définition du promoteur

Les premiers promoteurs sont apparus entre les deux grandes guerres, suite au profond déséquilibre entre l'offre et la demande causé par la destruction de plusieurs milliers de bâtiments

⁶ Instauré par loi Solidarité et Renouvellement Urbain en 2000

pendant la guerre 1914-1918. Mais c'est assurément après la seconde guerre mondiale que le promoteur devient un acteur incontournable dans le secteur de l'immobilier. (FPI, 2016)

Mais qu'est ce qu'un promoteur ? Il faut tout d'abord savoir qu'il n'existe pas, à l'heure actuelle, de statut légal qui fixerait avec précision la nature de cet acteur. Il ne s'agit pas d'une profession à part entière comme peuvent l'être celles d'architecte, de géomètre ou de notaire avec un accès réglementé. (Trouillard, 2014) La Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs (FNPC), aujourd'hui Fédération des Promoteurs Immobiliers (FPI), définit le promoteur comme (Béchade, 1997) :

« Personne physique ou morale dont la profession ou l'objet est de prendre, de façon habituelle, et dans le cadre d'une organisation permanente, l'initiative de réalisations immobilières et d'assumer la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usages de programmes de construction. »

Ainsi, le promoteur est cité uniquement dans le cadre de réglementation visant à encadrer ses activités et à engager sa responsabilité en cas de recours de ses clients. De plus le contrat de promotion immobilière est défini, par la loi du 16 Juillet 1971 et repris aux articles 1831-1 et s. du Code Civil, comme étant (Béchade, 1997) :

« Un mandat d'intérêt commun, entre [un] promoteur et [un] acquéreur devenu le maître de l'ouvrage, par lequel le promoteur (mandataire) s'oblige à faire procéder à la réalisation d'un immeuble promis moyennant une rémunération convenue, un délai convenu. »

Cependant cette définition détermine le promoteur comme devant répondre à un maître d'ouvrage, alors que dans la plupart des cas, le promoteur joue aussi le rôle de maître d'ouvrage des opérations dont il a la charge. (Béchade, 1997)

La distinction entre la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre est donc centrale dans la description de l'activité de promotion immobilière. Le maître d'ouvrage est désigné comme étant le propriétaire du terrain et qui prend l'initiative de faire construire dessus, alors que le maître d'œuvre est désigné comme celui qui va se charger de la construction du bâti. Dans les faits, le promoteur est quasi-systématiquement maître d'ouvrage aussi bien pour son compte que pour le compte d'investisseurs extérieurs. Dans les filières sans promoteurs, c'est en revanche l'acheteur final du logement qui, étant à l'initiative de l'opération va endosser le plus souvent le rôle de maître d'ouvrage. Une jurisprudence de la Cour de cassation datant de 1977 propose une définition plus exacte mais sommaire du promoteur comme l'acteur ayant eu « l'initiative et le soin principal » d'une opération immobilière. En tant que maître d'ouvrage, le promoteur est donc bien celui qui va prendre la décision d'investir sur un terrain donné, dont il se porte acquéreur, en y produisant des marchandises immobilières. (Trouillard, 2014)

En 2015, la FPI compte plus de 25 000 salariés. Ils ont aujourd'hui des activités diversifiées puisqu'ils réalisent aussi bien des locaux commerciaux, des bureaux, que de l'habitat. Mais c'est bien ce dernier secteur qui, aujourd'hui, représente la majeure partie de leur activité. L'habitat représente en effet 80% de la production. (FPI, 2016)

Après avoir défini juridiquement ce qu'est un promoteur, nous allons maintenant le définir à travers la fonction qu'il exerce. Nous allons donc voir qu'il remplit la fonction dite de promotion qui joue un rôle pivot dans le processus de production immobilière.

La promotion immobilière

Toute opération immobilière, selon Trouillard, peut être décomposée en plusieurs fonctions qui permettent de réaliser le circuit argent-marchandise-argent propre à la marchandise logement (Figure 1). Elle recense alors une fonction de financement, une fonction de promotion, une fonction de production, qui peut être séparée en deux selon une fonction d'étude technique et une fonction de construction, et enfin une fonction de commercialisation (2014).

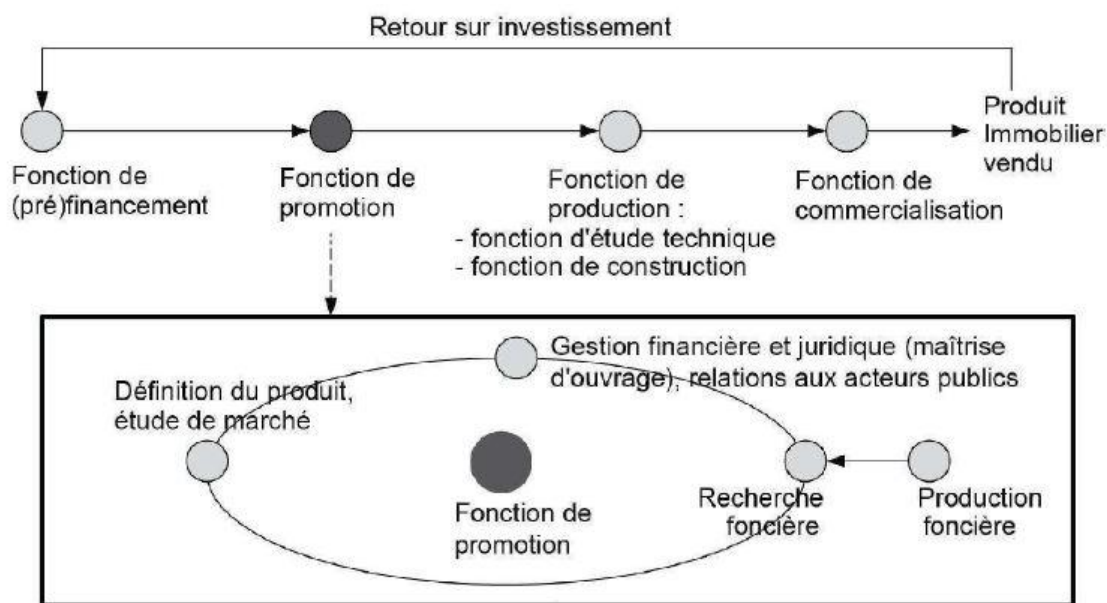


FIGURE 1: LA FONCTION DE PROMOTION DANS LE PROCESSUS DE PRODUCTION IMMOBILIERE (SOURCE: TROUILLARD, 2014)

La *fonction de financement*, ou de préfinancement, se situe au début du cycle. Elle consiste à regrouper les capitaux nécessaires à la production de logements. La marchandise immobilière se caractérise par une durée de production élevée et un coût élevé, ce qui en fait aujourd'hui l'investissement le plus lourd dans le cycle de vie d'un ménage. Ces caractéristiques appellent donc une mobilisation importante de capitaux au consommateur final et nécessitent donc l'intervention d'acteurs financiers extérieurs pour assurer le préfinancement du bâti produit.

La *fonction de promotion* se situe entre la fonction de financement et la fonction de construction. Elle est associée à la figure du promoteur immobilier. Elle consiste à trouver un terrain constructible suffisamment bien localisé pour qu'il puisse servir de support à un investissement immobilier. Les logements qui seront construits sur ce terrain devront être commercialisables dans de bonnes conditions, c'est-à-dire qu'ils devront s'écouler le plus vite possible tout en générant des profits suffisants. Cela suppose ainsi de connaître les caractéristiques socio-économiques et les préférences des acquéreurs potentiels. De plus le promoteur doit assurer son rôle de maîtrise d'ouvrage. Il doit donc vérifier la bonne exécution des différentes étapes d'une opération, coordonner les différents acteurs impliqués, souscrire les polices d'assurances nécessaires et prendre en charge les formalités juridiques, administratives ou fiscales relatives à l'opération. Cette fonction de promotion se caractérise par la prédominance d'activités de décision et de contrôle, à l'inverse de l'étape suivante de production où

vont prédominer des opérations d'exécution. Elle occupe ainsi une position de pivot dans le processus de production immobilière. Le promoteur va jouer un rôle déterminant d'intermédiation entre les investisseurs, les différents acteurs immobiliers et finalement les clients.

La **fonction de production** se sépare en deux sous fonctions : la fonction d'étude technique et la fonction de construction. La fonction d'étude technique, ou de conception, peut être prise en charge par des bureaux d'étude technique ou par des architectes. Elle consiste à convertir les consignes du maître d'ouvrage en un plan qui puisse être ensuite soumis aux entreprises du Bâtiment Travaux Publics (BTP) qui exécuteront ensuite la fonction de construction. Cependant les fonctions de conception et de construction peuvent être regroupées et exécutées par une seule et même entreprise. En France, il existe des entreprises capables d'exécuter les deux fonctions. Ces entreprises appartiennent à la catégorie des « entrepreneurs-promoteurs » telles que Bouygues immobilier ou Eiffage immobilier qui ont développé l'activité de promotion en plus de leur activité originelle de BTP.

La **fonction de commercialisation** permet elle, de transformer le produit immobilier en capital argent. Elle est souvent associée à l'image de l'agent immobilier et est souvent prise en charge par les groupes de promotion eux-mêmes. La publicité d'une opération peut être faite soit par la mise en place d'un bureau de vente à proximité de l'opération immobilière, soit par le biais du site internet du promoteur, ou encore à travers les journaux ou affiches publicitaires.

Les promoteurs immobiliers peuvent ainsi intervenir tout au long du processus de production immobilière. Leur champ d'activité est large notamment pour les plus grands d'entre eux. Il peut aussi jouer un rôle de coordinateur avec les intervenants extérieurs, allant du financeur jusqu'au commercial. Il a donc bien un rôle de pivot dans la production immobilière.

Différents types de promoteurs

Selon la FPI, le nombre de structures privées dans la promotion immobilière serait un peu plus de 800 aujourd'hui contre plus de 900 en 1990. Il y a cependant des disparités entre ces promoteurs. Il y a les promoteurs « locaux », assimilés à des entreprises de petites tailles, qui représentent 70% de ces structures et comptent 1 à 9 salariés. Elles représentent 9% de l'effectif total de la profession. D'autre part, il y a les « grands » promoteurs, assimilés aux entreprises nationales, qui sont en fait des grands groupes et ne représentent que 30% de ces structures. Cependant, ils emploient plus de 60% des salariés du secteur. En ce sens, la promotion immobilière en France est dominée par les promoteurs nationaux tels que Nexity ou Bouygues immobilier qui sont les leaders sur le marché français. (Homunity, 2015) Romain Maurice explique que ce sont les promoteurs nationaux qui dominent les marchés centraux car ils sont capables de trouver des financements plus facilement que les promoteurs locaux. (2014).

Selon Romain Maurice, la taille de l'entreprise et son implantation constitue un premier élément de catégorisation comme nous venons de le voir. Mais la classification des promoteurs reste particulièrement complexe car d'autres critères rentrent en jeu. Certains se spécialisent dans le haut de gamme, d'autres se spécialisent dans l'investissement locatif (« promoteurs défiscalisateurs ») ou l'acquisition, ou encore d'autres se spécialisent dans un certain type de produit immobilier tel que le

collectif, l'individuel ou l'individuel groupé... Enfin, d'autres se démarquent par leurs mobilisations de ressources financières ou encore par leurs modes de sous-traitance. De même, pour les promoteurs sociaux ils peuvent être catégorisés selon leur patrimoine, leur secteur d'intervention ou encore par la structure de leur capital. (2015)

Il existe donc de multiples manières de catégoriser les promoteurs. Cependant, il n'en existe pas de déterminantes qui permettent d'identifier des stratégies, des comportements dans tel ou tel type de situation et pour tel type de promoteur.

Pour la suite de ce mémoire, nous entendrons donc par promoteurs l'ensemble des acteurs impliqués dans des projets immobiliers locaux, qu'ils soient filiales de grands groupes nationaux spécialisés dans l'immobilier tels que Nexity, Cogedim ou Kaufmann & Broad et dans le BTP de l'immobilier tels que Bouygues, Vinci, Eiffage, ou qu'ils soient locaux, tout en prenant en compte les promoteurs sociaux.

Les villes moyennes : nouveaux enjeux des politiques d'aménagement

Villes moyennes : quelques éléments de définition

Il semble aujourd'hui, et malgré les nombreuses recherches effectuées sur ce sujet, que les villes moyennes soient une notion encore difficile à définir. En effet, certains les définissent selon des critères géographiques. Cependant, il existe plusieurs échelles prises en compte par ces différents acteurs. Selon la Fédération des Maires des Villes Moyennes (FMVM), les villes moyennes sont définies comme communes-centres de 20 000 à 100 000 habitants et prennent en compte les EPCI les intégrant. Pour certains chercheurs, elles sont définies comme des unités urbaines de 20 000 à 100 000 habitants et pour la DATAR, elles sont définies telles des aires urbaines de 30 000 à 200 000 habitants. (Demazière et Hamdouch, 2012a) Le critère principal qui apparaît alors pour définir ces villes est la taille de la ville ou de son EPCI avec la prise en compte du nombre d'habitants. Or le colloque de Tours de 2010 a démontré que la taille de la ville n'est pas un critère déterminant pour caractériser une ville moyenne et qu'il en existe bien d'autres tels que la vocation de centralité, la situation dans une intercommunalité, qui fait référence à son environnement direct, ou encore le potentiel économique et fiscal, faisant référence au développement économique locale. (Villes au Carré, 2011)

A l'heure où la métropolisation est de rigueur, les villes moyennes semblent avoir du mal à se faire entendre face aux grandes métropoles. Pourtant, *« elles jouent un rôle central dans le tissu territorial mais sont aujourd'hui bousculées par de multiples réformes territoriales [qu'a connues la France] et par le jeu de pressions et de concurrences nouvelles qui apparaissent au niveau des territoires »*. (Hamdouch, 2015) De plus, elles constituent un maillage important et régulier du territoire Français et constituent selon Jean-Pierre Raffarin, ancien Premier ministre, la *« colonne vertébrale du territoire »*. (FMVM, 2011) En 2007, les villes moyennes regroupent 12 940 000 habitants, soit 20.9% de la population française (Floch et Morel, 2011) et représentent aujourd'hui 53 des 96 chefs-lieux de département (Demazières et Hamdouch, 2012b), ce qui montre l'importance de ces villes sur le territoire et en fait une réalité majeure du paysage urbain français.

Depuis les années 1960 – 1970, elles font l’objet de politiques spécifiques pour accompagner et répondre à la croissance démographique de ces villes. S’en suit, en 1971, la mise en place de la politique des villes moyennes. Mais c’est dans les années 1990 que de fortes actions d’aménagement ciblées sont mises en places dans les villes moyennes telles que la politique universitaire, la valorisation des systèmes productifs locaux ou encore la constitution des réseaux de villes qui promeut alors la coopération des territoires plus que la compétition. Plus récemment, en 2012, elles font l’objet d’un plus grand intérêt de la part de l’Etat et de l’Europe à travers « *la valorisation des éléments secondaires de la hiérarchie urbaine que sont les secondary growth poles* » (Taulelle, 2010)

Le Poitou-Charentes : Un maillage de villes moyennes

L’ex région Poitou-Charentes, aujourd’hui intégrée dans la nouvelle région Nouvelle-Aquitaine suite à la récente réforme territoriale de 2016, dénombre en 2013, 1 789 779 habitants sur une superficie de 25 809 km². (INSEE, 2016) Elle a ainsi une densité de population de 69 hab. /km² et est classée parmi les régions les moins peuplées de France (15^{ème}/22). Si l’on considère seulement la façade Atlantique, elle se classe en bas du tableau en prenant la dernière place derrière les Pays de la Loire, l’Aquitaine et la Bretagne. (Villes de France, 2016) Cependant, la région semble toujours être attractive puisque la croissance démographique annuelle est de +0.4% entre 2008 et 2013 (INSEE, 2013) et qu’elle atteint la 8^{ème} position des régions les plus attractives de France. (Demazière et al, 2011)

Cela s’explique par l’armature urbaine de l’ex région (Figure 2) qui a la particularité, comme la région Centre, d’être constituée par un maillage de villes moyennes (12 aires urbaines allant de 18 000 à 209 000 habitants) (Montagné-Villette, 2009) contrairement aux autres régions de la façade atlantique qui ont toutes une grande métropole, à savoir Nantes, Bordeaux ou Rennes. Ces métropoles sont un atout incontestable puisqu’elles permettent une convergence de flux humains, de ressources et d’argent qui favorisent le développement territorial en donnant une meilleure visibilité aux échelles nationales et européennes des territoires. « *En l’absence de métropole, aucune ville n’a [donc] su s’imposer comme véritable capitale* » selon Solange Montagné-Villette. (2009) Une deuxième particularité réside dans le fait que les quatre plus grandes villes de l’ex région (Poitiers, La Rochelle, Angoulême et Niort) sont chacune Préfecture et Chef-lieu de département, ce qui leur confère un statut à la fois commun et particulier malgré le caractère plus industriel d’Angoulême (concentration du pouvoir institutionnel, concentration d’emplois tertiaires dans la fonction territoriale...) (Nadou, 2011)

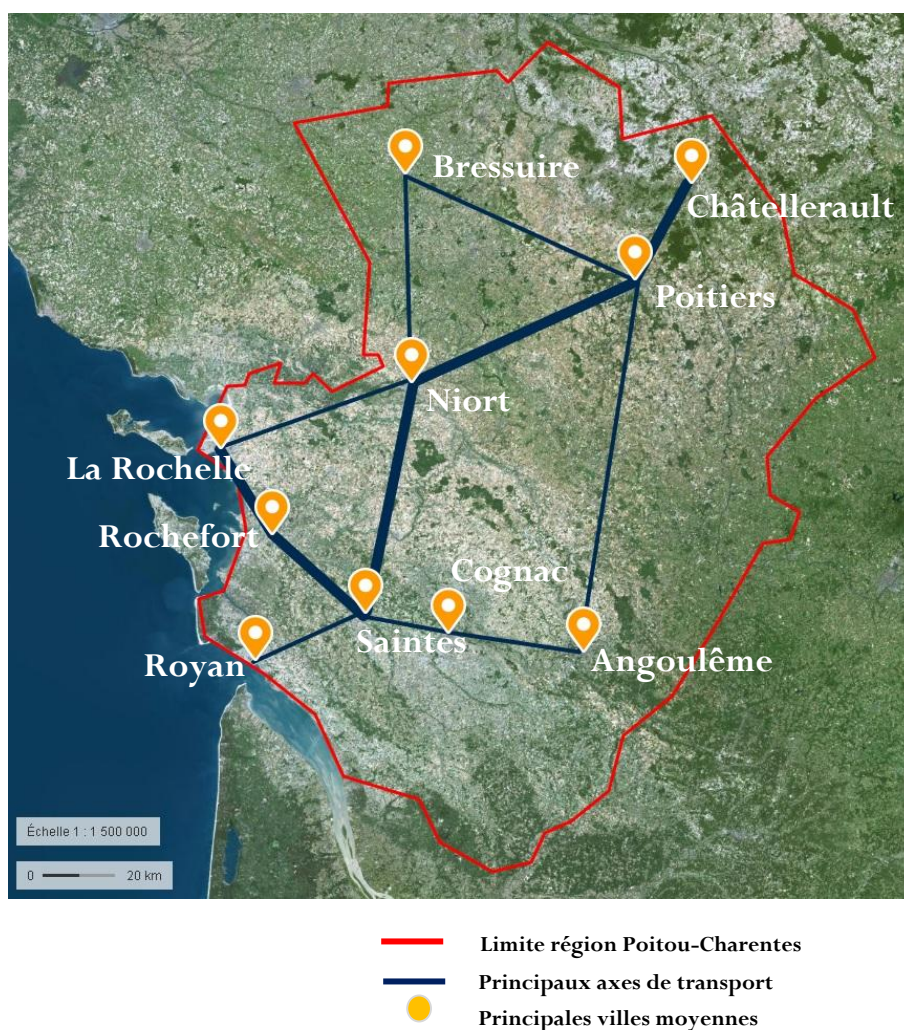


FIGURE 2: MAILLAGE URBAIN DE LA REGION POITOU-CHARENTES (SOURCE: GEOPORTAIL, CHARENTE DEVELOPPEMENT; REALISATION: CLEMENT MAXIME)

Cependant, en l'absence d'une grande métropole et avec des villes trop petites, le Poitou-Charentes n'a pas su structurer son espace. Pourtant bien desservie par les infrastructures de transports (A10, RN10, voies ferroviaires, etc.) qui auraient pu constituer les fondements de ce maillage et servir d'axe de développement, elles ne restent aujourd'hui que des voies de passage et de transition. En effet, les villes petites et moyennes de ce territoire, fortement rural, sont restées pendant trop longtemps trop loin de ces axes de transports obligeant les quatre plus grandes agglomérations de la région à se développer par leurs propres moyens. Cela a cependant installé un certain équilibre et une certaine harmonie, tant vantés aujourd'hui par les élus. (Montagné-Villette, 2009) Ces quatre agglomérations ont rapidement su trouver les solutions pour se développer ensemble et donner une vision d'avenir commune à la région, qui, grâce à ce maillage si particulier, fut une terre d'expérimentation et a longtemps essayer d'innover par la création de nombreuses expériences économiques innovantes valorisées au plan national par l'ancienne présidente de la région, Ségolène Royale. (Montagné-Villette, 2009). De plus, elles se sont associées et créé le premier réseau de villes de France en 1989 : « AIRE 198 », qui sera détaillé par la suite. Elles ont su s'adapter à la période de désindustrialisation et à celle de la tertiarisation de leur économie en se tournant vers le tourisme et la culture. En effet, Angoulême s'est « positionnée sur le créneau de la BD depuis 1973 et promue pôle de l'image » (Montagné-Villette, 2009),

Niort profite de sa position proche avec le Marais Poitevin pour développer son tourisme et soutient son équipe de football, les Chamois-Niortais, qui évoluent actuellement au deuxième niveau national. La Rochelle propose de nombreux événements culturels tout au long de l'année et profite d'un patrimoine architectural riche et de sa situation géographique pour développer des activités touristiques. Enfin Poitiers a créé en 1984 le Futuroscope, un parc de loisirs basé sur la science et les technologies futuristes (considéré aujourd'hui comme le 3^{ème} parc de loisirs français en terme de fréquentation annuelle) (Wikipédia, 2016), qui lui a permis de développer un pôle d'entreprises innovantes et de nombreux emplois.

L'arrivée des promoteurs dans les villes moyennes

Les villes moyennes ont été affectées par les transformations dans l'industrie de la promotion au cours des dix dernières années. En effet, contrairement aux grandes villes, elles n'ont pas su s'adapter aux nouvelles méthodes des promoteurs et n'ont pas su mettre en œuvre de vrais mécanismes de régulation publique car elles disposaient de trop peu de moyens humains, techniques et financiers. Suite aux politiques « *défiscalisatrices* » initiées par l'Etat, les villes moyennes, se sont vues alors submergées par l'arrivée des promoteurs spécialisés dans la construction de logements locatifs privés tels que Akerys, Tagerim ou Gotham, appelés les « *promoteurs défiscalisateurs* ». Elles sont alors devenues leurs cibles prioritaires. Ces promoteurs sont apparus dans les années 1980-1990 mais se sont développés au cours des années 2000 et en particulier lors de la mise en place du dispositif Robien (2003-2007). (Vergriete, 2013)

Plusieurs raisons ont favorisé ces méthodes sur ce type de ville. La première est que le modèle économique de ces acteurs repose sur un prix du foncier moyen ou faible, caractéristique des villes moyennes. En effet, ce sont généralement des structures peu capitalisées, du moins au départ, qui « *vivent sur des flux d'argent* » et qui préfèrent vendre les futurs logements avant de les construire afin de ne pas engager de capitaux propres dans le projet de construction, quitte à laisser les terrains chers et bien placés de côté. De plus, comme ils construisent des « *produits fiscaux formatés* » simples et accessibles, les prix de sortie restent alors dans des tranches de prix moyens et plus abordables. Enfin, c'est le savoir-faire commercial de ces promoteurs et non pas la localisation du bien qui leur permettent de dégager des bénéfices. La deuxième raison est que le rendement locatif brut, venté par ces promoteurs, est plus élevé dans les villes moyennes, même s'ils ne représentent pas vraiment la réalité, car les loyers sont souvent bien inférieurs aux loyers plafonds imposés par l'Etat. (Vergriete, 2013) En effet, dans les logements neufs, ce taux se situe généralement entre 2.5% et 3% à Paris contre 3.2% à 4.5% en province. (Le Figaro, 2009) Les futurs propriétaires bailleurs, généralement aisés et qui veulent se constituer des revenus supplémentaires pour le financement de leur retraite ne remettent ni en cause ce chiffre ni le discours des promoteurs. Enfin, la dernière raison est que beaucoup de grandes villes ont eu les moyens de mettre en place des mécanismes formels et informels pour éviter la présence de ces promoteurs « *défiscalisateurs* » sur leur territoire contrairement aux villes moyennes. Ainsi, au cours des années 2000, les promoteurs aux plus grandes parts de marchés, dans les villes moyennes, étaient des réseaux de commercialisation tels que Akérys à Béthune par exemple. (Vergriete, 2013)

Ce phénomène de migration des promoteurs défiscalisateurs et nationaux, dans les villes moyennes, a eu des conséquences sur la production de logements. Sont tout d'abord apparues des copropriétés « 100 % investisseurs » standardisées et de qualité architecturale assez simple. Ensuite, le nombre important de logements locatifs privés construits en très peu de temps a eu des impacts négatifs importants sur tous les segments du marché de l'habitat local (saturation des marchés locatifs, baisse des loyers dans le neuf et l'ancien, mise en vente de logements locatifs vétustes rachetés par des primo-accédants) ainsi que sur les promoteurs eux-mêmes, ne trouvant plus d'investisseurs. (Vergriete, 2013)

Des villes démunies face à l'arrivée des promoteurs

Nous pouvons alors nous demander comment ont réagi les villes moyennes face à l'arrivée des promoteurs ainsi qu'à leurs nouvelles logiques de production en même temps que s'initiait le désengagement de l'Etat dans le contrôle fin de production.

Il se trouve que les villes moyennes apparaissent souvent démunies. Elles manquent cruellement de moyens financiers et d'attractivité pour avoir du personnel expérimenté capable de discuter d'égal à égal avec ces promoteurs. De plus, il y a un manque de concurrence entre les acteurs privés ce qui amène les élus locaux à n'avoir que des choix limités pour mener à bien leurs projets et ne peuvent ainsi faire valoir leurs exigences. En outre, le développement de l'habitat dans les villes moyennes a longtemps été mené par les services déconcentrés de l'Etat et ce, malgré la décentralisation. Résultat, les villes moyennes ont subi les logiques économiques privées qui ont été mises à l'œuvre depuis une quinzaine d'années. Cependant, les dérives constatées (mauvaise qualité architecturale, fortes demandes de logements sociaux, etc.) ont sensibilisé les élus de la nécessité de penser à des formes de régulation publiques locales. Les moyens financiers et techniques n'étant pas au rendez-vous, les élus ont réussi, parfois par le « bricolage » à mettre en œuvre des moyens de régulation tels qu'un partenariat avec un établissement public foncier ou encore l'intégration d'un quota de logements sociaux, pour la promotion privée, dans le PLU. (Vergriete, 2013)

L'Etat a ensuite aidé les villes moyennes en recentrant les périmètres d'éligibilité des dispositifs d'aide fiscale à l'investissement locatif, ce qui a permis, dans un certain nombre de villes moyennes, de supprimer les dérives. (Vergriete, 2013)

En conclusion

Cet état de l'art, nous apporte de nombreux éléments sur le marché immobilier Français. Il nous montre son évolution à travers plusieurs périodes à partir de la seconde guerre mondiale afin de nous rendre compte du contexte dans lequel il s'inscrit aujourd'hui. En effet, le marché immobilier est en crise et n'arrive plus à répondre aux attentes des Français et ce, malgré de nombreuses incitations fiscales.

De plus il pose la notion de promoteurs, encore trop méconnue aujourd'hui par le peu de recherches effectuées sur ce sujet durant les récentes années, explicite le rôle de la promotion immobilière dans le processus de production et tente de distinguer différents types de promoteurs malgré une catégorisation difficile.

Enfin, il rappelle que les villes moyennes font partie intégrante de notre paysage urbain, malgré leur taille, leur faible rôle de polarité et leur difficulté à se développer face aux grandes métropoles mises aujourd'hui en avant par les politiques nationales et utilise le Poitou-Charentes comme exemple concret, posant les bases du contexte dans lequel se situent les deux cas d'études qui seront étudiés dans la suite de ce mémoire.

Enfin, il explique comment sont arrivés les promoteurs dans ces villes et montre le rôle et les impacts qu'ils ont eu dans le développement résidentiel des villes moyennes.

Nous avons vu ensuite que l'ANAH utilise la différenciation entre notion de marchés « tendus » et « détendus ». Cela voudrait dire que cette crise est inégalement répartie selon les territoires et qu'il existerait ainsi des marchés immobiliers différents et donc spécifiques aux territoires.

Ainsi, l'étude de ce Projet de Fin d'Etudes (PFE), consistera dans un premier temps, en l'analyse des marchés locaux de l'habitat de deux agglomérations de l'ex région Poitou-Charentes afin de déterminer comment ils ont évolué, pour dans un deuxième temps, étudier la ou les stratégie(s) des promoteurs présents sur ces territoires.

2^{ème} partie : Deux villes, deux profils : des spécificités économiques qui induisent des spécifications résidentielles

Mes choix méthodologiques pour ce travail de recherche, se sont portés sur les terrains d'études de Niort et La Rochelle. Pourquoi ? Elles regroupent assez de similarités et de différences, que nous étudierons dans cette partie, qui nous suffisent pour pouvoir comparer leur marché local de l'habitat respectif. Deuxièmement, j'habite à proximité de Niort et cela me permet d'avoir une certaine facilité pour aller à la rencontre d'acteurs. Enfin, dans le domaine de la promotion immobilière, la région la plus couramment étudiée est celle de la région parisienne, ou alors les recherches se portent à l'échelle nationale. Cela conforte donc mon choix de vouloir étudier deux villes de province : Niort et La Rochelle.

Après la lecture de différentes thèses, et articles de spécialistes, sur la question du logement tel que Jean-Claude Driant afin de nourrir mon état de l'art, j'ai ensuite séparé mon travail en deux parties, répondant aux deux hypothèses détaillées dans l'introduction.

Pour cette deuxième partie, je vais donc répondre à la première des deux hypothèses. J'ai donc tout d'abord procédé à la récolte de données quantitatives portant sur les marchés immobiliers Niortais et Rochelais. Ces données proviennent aussi bien de documents institutionnels de l'INSEE, de la DREAL, mais aussi de documents d'observatoires des territoires ou encore de documents de planification tels que les PLH ou les Schémas de Cohérence Territoriale (SCoT). Ces données ont ensuite pu être comparées selon les territoires, sur la base d'indicateurs, proposés par l'Agence nationale de l'habitat (ANAH) dans *Connaitre les marchés locaux de l'habitat* (2012), qui établit un diagnostic général des marchés locaux de l'habitat selon les caractéristiques socio-économiques des territoires et selon la structure du parc de logements.

Deux villes avec des liens apparents

La comparaison de marchés locaux de l'habitat nécessite de se baser sur une échelle assez large, correspondant au bassin d'habitat, assimilée selon l'ANAH à l'aire urbaine telle que définie par l'INSEE (Anah, 2012). Nous essaierons donc de s'y tenir dans la mesure du possible. Cependant, certaines données n'étant pas disponibles à cette échelle, nous nous concentrerons alors sur l'échelle des agglomérations car leur poids est prédominant dans leur aire urbaine (Figure 4). La définition de l'aire urbaine pour la suite de ce mémoire sera donc la suivante (INSEE, 2016) :

« Une aire urbaine ou « grande aire urbaine » est un ensemble de communes, d'un seul tenant et sans enclave, constitué par un pôle urbain (unité urbaine) de plus de 10 000 emplois, et par des communes rurales ou unités urbaines (couronne périurbaine) dont au moins 40 % de la population résidente ayant un emploi travaille dans le pôle ou dans des communes attirées par celui-ci. »

Tandis que la définition de l'agglomération sera la suivante (INSEE, 2016) :

« La communauté d'agglomération est un EPCI regroupant plusieurs communes formant, à la date de sa création, un ensemble de plus de 50 000 habitants d'un seul tenant et sans enclave autour d'une ou plusieurs

communes centre de plus de 15 000 habitants. Ces communes s'associent au sein d'un espace de solidarité, en vue d'élaborer et conduire ensemble un projet commun de développement urbain et d'aménagement de leur territoire. »

Cependant, l'étude de ces marchés immobiliers résidentiels nécessite de trouver des similitudes qui justifieraient le choix de comparer ces deux villes. De ces similarités nous dégagerons les spécificités de chaque territoire selon une étude socio-économique indissociable de celle des marchés immobiliers.

Une proximité géographique

Les villes de Niort et La Rochelle se situent toutes les deux dans la nouvelle grande région « Nouvelle-Aquitaine ». Plus précisément, elles se situent toutes les deux dans l'ancienne région Poitou-Charentes. En effet, la première se situe au Sud-ouest du département des Deux-Sèvres tandis que la deuxième se situe à l'Ouest du département de la Charente-Maritime et sont distantes de seulement 63 Km (Figure 3). D'autre part, leurs aires urbaines sont mitoyennes l'une de l'autre (Figure 4). Cette proximité géographique laisse présumer des liens forts entre ces deux villes et leurs aires urbaines.



FIGURE 3: CARTE DE LOCALISATION DE NIORT ET LA ROCHELLE EN POITOU-CHARENTES (SOURCE: GEOPORTAIL; REALISATION: CLEMENT MAXIME)

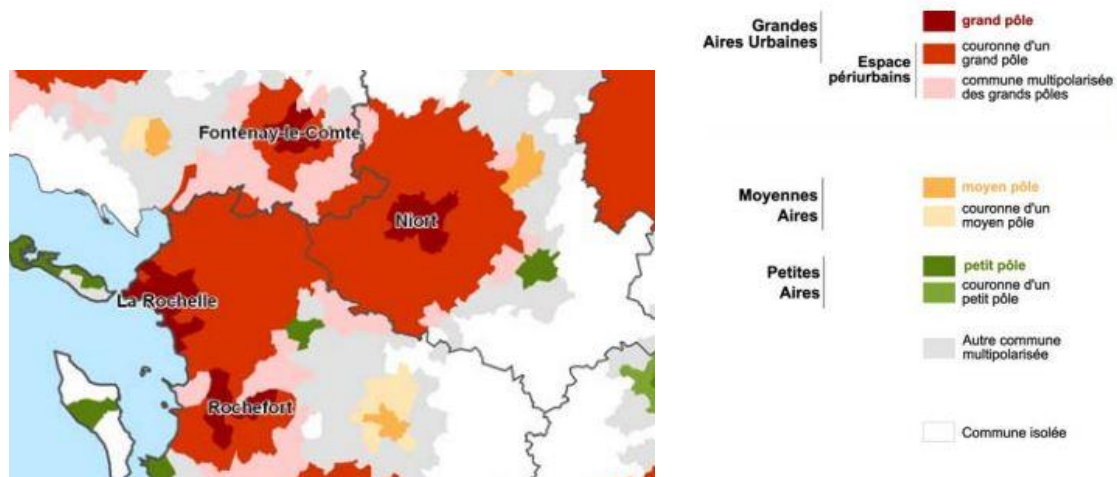


FIGURE 4: ZONAGE EN AIRE URBAINE (SOURCE : IAAT POITOU-CHARENTES, 2012)

« AIRE 198 », un réseau de ville

Fondé en 1989, « AIRE 198 » est le premier réseau de villes de France. C'est surtout une alliance des quatre grandes agglomérations du Poitou-Charentes, à savoir Angoulême, Poitiers, ainsi que nos deux terrains d'études, La Rochelle et Niort. Son nom (Aménagement du territoire Initiatives locales et régionales Recherche sur l'Espace en Poitou-Charentes) s'inspire de la célèbre Route 128, couloir de développement de la côte Est des Etats-Unis. Le nombre 198 représente la somme des quatre départements (16+17+79+86). Il a pour but de « développer des projets communs, de favoriser les échanges et de construire une expertise » entre ces villes. Composé des présidents de ces quatre agglomérations, c'est un outil qu'ils utilisent pour se faire entendre auprès du conseil régional ou des services de l'Etat. (Le petit économiste, 2016)

Malgré les clivages politiques, il favorise le dialogue, la coopération et permet de s'allier afin de mener à bien des projets spécifiques à chaque ville dans le but de renforcer l'ensemble du réseau et afin de faire face à la montée en puissance des grandes métropoles Françaises. (Les Echos, 2016)

« AIRE 198 » montre bien un lien très fort et clairement affiché entre Niort et La Rochelle. Les élus ont une volonté commune d'exercer une politique qui favorisera le développement de la région toute entière.

Deux villes moyennes

La communauté d'agglomération du Niortais (CAN) compte 45 communes sur une superficie de 821 Km² et regroupe 118 277 habitants. Celle de La Rochelle (CALR) compte 28 communes sur une surface de 343 Km² et regroupe 164 332 habitants (INSEE, 2013). Ce sont donc bien des villes moyennes comptant plus de 100 000 habitants à l'intérieur de leur aire urbaine, respectant ainsi la définition donnée par la DATAR.

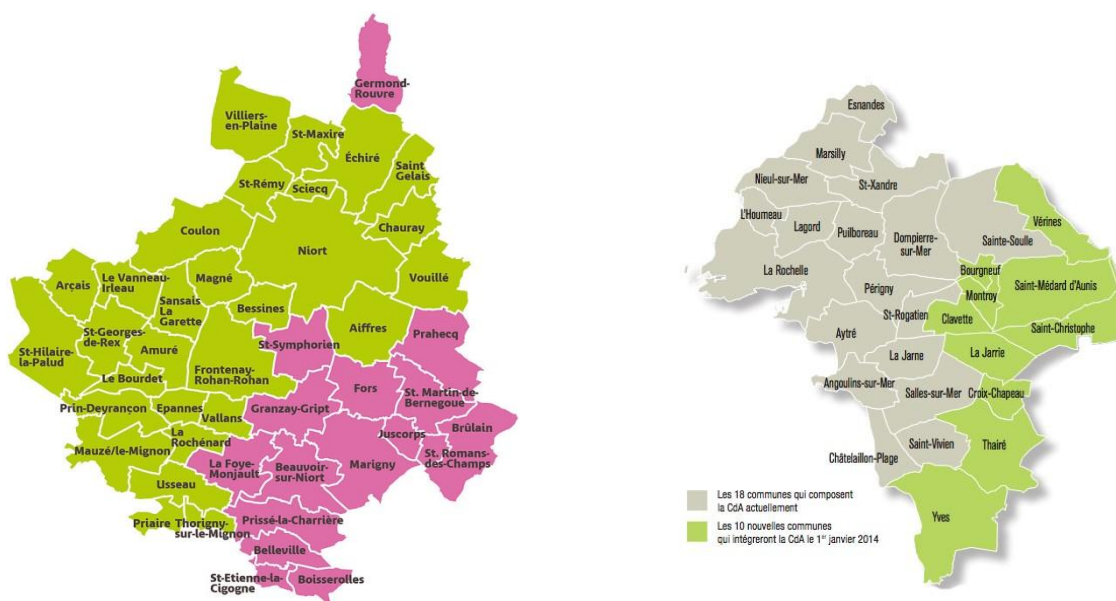


FIGURE 5: CARTE DES COMMUNAUTÉS D'AGGLOMERATION DE NIORT ET LA ROCHELLE (SOURCES: CAN.FR ET DOMPIERRESURMER.FR)

Malgré une densité de population plus élevée dans la CALR (presque le triple de celle de Niort), les deux villes centres ont le même poids démographique qui montre une influence similaire de ces deux villes centres sur leur territoire respectif.

	CAN	CALR
Nombre de communes dans la CdA	45	28
Superficie de la CdA (Km ²)	821	343
Population de la CdA	118 277	164 332
Densité de population (hab/Km ²)	144	479
Population de la ville centre	57 393	74 344
Poids démographique de la ville centre	49%	45%
Poids démographique de la CdA dans l'aire urbaine	77%	78%

TABEAU 1: PRESENTATION DES COMMUNAUTÉS D'AGGLOMERATION (SOURCE: INSEE, 2013)

Un lien marqué par les déplacements domicile-travail

Selon l'INSEE, les déplacements domicile-travail sont le reflet des interactions qui existent entre deux territoires. C'est sur cette base qu'elle a défini le zonage en aires urbaines et les zones d'emplois afin de montrer les zones d'influence des grands pôles. (2016)

Depuis 1999, les flux domicile-travail se sont considérablement renforcés entre la CAN et la CALR (Figure 6). En 1999, le flux était inférieur à 200 actifs et ça n'est qu'en 2006 qu'il dépasse ce

seuil. (Communauté d'agglomération de Niort, 2013) En 2013, 760 actifs habitant dans la CALR viennent travailler dans la CAN alors que 666 habitent dans la CAN et vont travailler dans la CALR. Le flux entrant sur la CAN est représenté majoritairement par des cadres à 51.6%. (Communauté d'agglomération du Niortais, 2016) Ces trajets sont rendus possibles grâce à une bonne desserte routière (N11), qui permet d'effectuer le trajet en moins d'une heure, et ferroviaire qui permet de relier les deux villes en 38 min.

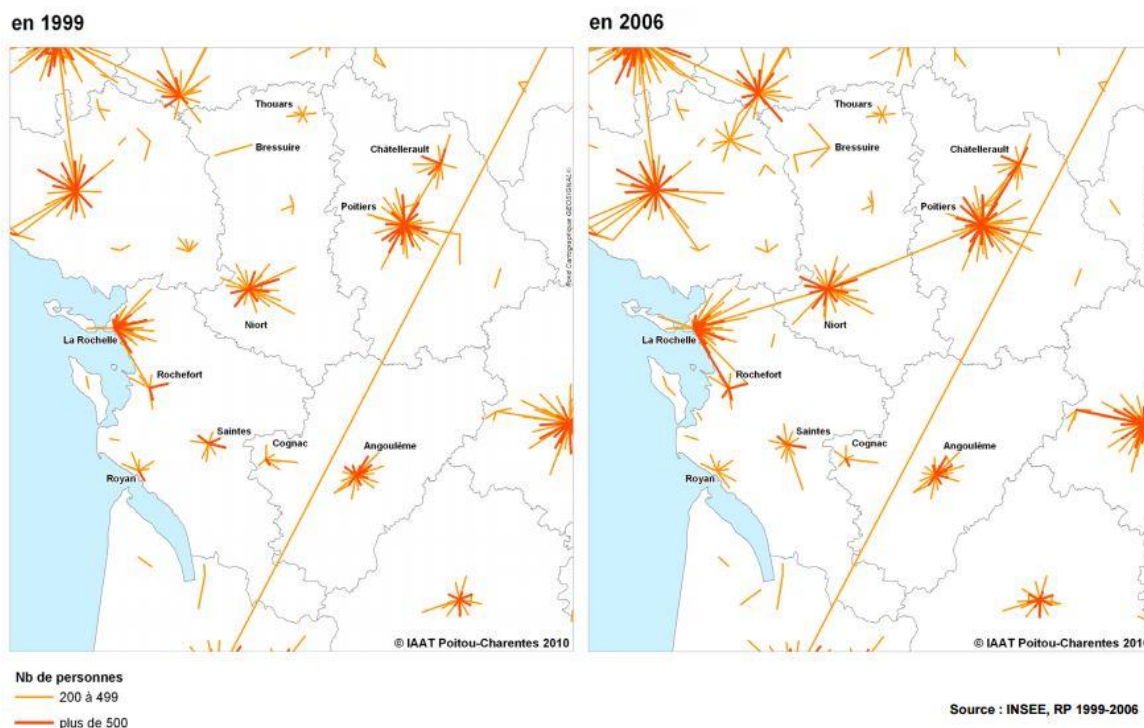


FIGURE 6: EVOLUTION DES FLUX DOMICILE-TRAVAIL ENTRE 1999 ET 2006 (SOURCE: IAAT POITOU-CHARENTES, 2010)

La Rochelle – Niort : des profils économiques spécifiques en fonction des territoires

La Rochelle, grâce à sa situation géographique, s'est rapidement tournée vers la mer et a développé une économie commerciale maritime surtout grâce au commerce triangulaire au XVII^{ème} siècle. (Site de La Rochelle, 2016) Cette activité maritime a donc été source de richesses mais a aussi fait l'objet de plusieurs crises et d'un long déclin. Cependant, La Rochelle peut toujours compter aujourd'hui sur ses activités portuaires à la fois commerciales et de plaisance. Le port de La Pallice est dédié aux activités commerciales. Il a été nommé « grand port maritime » en 2006 et est aujourd'hui le 8^{ème} port français. Il a un poids économique important puisqu'il emploie directement plus de 2000 personnes et permet de développer 4000 emplois indirects dans les domaines de l'industrie et du BTP. Le port des Minimes est lui dédié aux activités de plaisance. Il a une capacité maximale de 3 700 places qui a été atteinte en 1999 et a subi une extension de 900 places entre 2009 et 2010, ce qui rend compte de son succès et qui lui vaut aujourd'hui le titre de 1^{er} port atlantique européen dans ce domaine. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011b)

Mais face à ce déclin, La Rochelle a entamé une reconversion culturelle, touristique et universitaire. En effet, les universités sont arrivées en 1993 et permettent aujourd'hui d'accueillir 7500 étudiants provenant majoritairement du département de la Charente-Maritime et de la région parisienne. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011b ; Vye, 2016b) Son économie touristique et culturelle se base sur de grands événements nationaux et internationaux qui participent à l'image positive de la ville, dont trois sont à identifier. Le port des Minimes participe à cette reconversion puisqu'il accueille aujourd'hui le Grand Pavois (Figure 7), un événement à la notoriété internationale dans le domaine de la voile qui a lieu courant septembre et accueille chaque année plus de 90 000 visiteurs. (Site du Grand Pavois, 2016) Les Francofolies de La Rochelle (Figure 8), elles, se déroulent au mois de Juillet et accueillent chaque année plus de 120 000 visiteurs (130 000 en 2014) et mettent en scène de grands chanteurs français et internationaux tels que Johnny Halliday, le groupe Téléphone ou encore Stromae. Enfin, le festival international du film, qui se déroule au début du mois de Juillet, permet de faire venir des grandes stars du cinéma et ont accueilli plus de 80 000 visiteurs en 2016. Ces trois événements majeurs sont complétés par d'autres plus petits tels que les Universités d'été du Parti Socialiste qui a lieu début Septembre, le Printemps des poètes qui a lieu en Mars ou encore le festival du film d'aventure qui a lieu en Novembre. (Wikipédia, 2016) La Rochelle possède aussi un fort patrimoine historique, architectural et urbain dont les tours St Nicolas et de la Chaine sont le symbole et l'emblème même de la ville et ont permis d'accueillir plus de 100 000 visiteurs en 2007 (Wikipédia, 2016). Aussi, la ville possède de nombreux équipements culturels tels que le musée maritime ou encore son aquarium. Cette économie touristique et culturelle est visible au travers la « base économique résidentielle » (Tableau 2), mesurée notamment par les dépenses touristiques, qui représente 55% de la base économique totale de son agglomération. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011b)



FIGURE 7: PHOTO AERIENNE DU GRAND PAVOIS (SOURCE: XQUISITEYACHTS.COM)



FIGURE 8: PHOTO DE LA GRANDE SCENE DES FRANCOFOLIES DE LA ROCHELLE (SOURCE: LONGUEURDONDES.COM)

	Types de Bases				
	Productive	Résidentielle	Publique	Sociale	Total
Valeur (en M€)	491	1 776	342	625	3 234
Poids dans la base économique totale (en %)	15	55	11	19	100

TABLEAU 2: REPARTITION DES BASES ECONOMIQUES DE LA ROCHELLE (SOURCE: COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DE LA ROCHELLE, 2011B ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

Depuis la fin des années 1930, le paysage économique de Niort, lui, est dominé par la présence des mutuelles, ce qui lui vaut aujourd'hui son nom de « capitale des mutuelles ». En effet, au fil du temps, la ville a vu s'installer celles de la MAIF, de la MAAF ou encore de la MACIF qui sont aujourd'hui les trois assurances mutualistes, préférées des Français (Raymond, 2013 ; Legoff, 2016). Cette arrivée massive de sièges sociaux de mutuelles et assurances a favorisé la création d'emplois d'encadrement tertiaire et l'installation d'entreprises dans le domaine de l'informatique qui apportent leurs services à ces mutuelles telle que la CAMIF qui, suite à un effondrement de son activité grand public, s'est reconverti dans la vente en ligne et aux collectivités pour devenir en 2006 la troisième entreprise Française de vente à distance, derrière LaRedoute et les 3 Suisses (Chelet, 2016). Elle se reconverti aujourd'hui dans le « Made in France », prônant la qualité, et compte bien concurrencer IKEA dans les prochaines années. Les mutuelles et assurances dominent le paysage économique en termes d'emplois puisqu'en regardant la répartition des établissements par secteurs d'activités dans l'agglomération, les activités financières et d'assurances ne représentent que 6% des établissements (Communauté d'Agglomération du Niortais, 2016). Mais en intégrant la dimension « emploi », c'est-à-dire le nombre de salariés qu'ils emploient, nous pouvons voir (Figure 9) que ce sont les mutuelles qui, aujourd'hui, jouent un rôle majeur dans l'économie locale puisqu'elles représentent plus de 20% des emplois de la communauté d'agglomération. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2016)

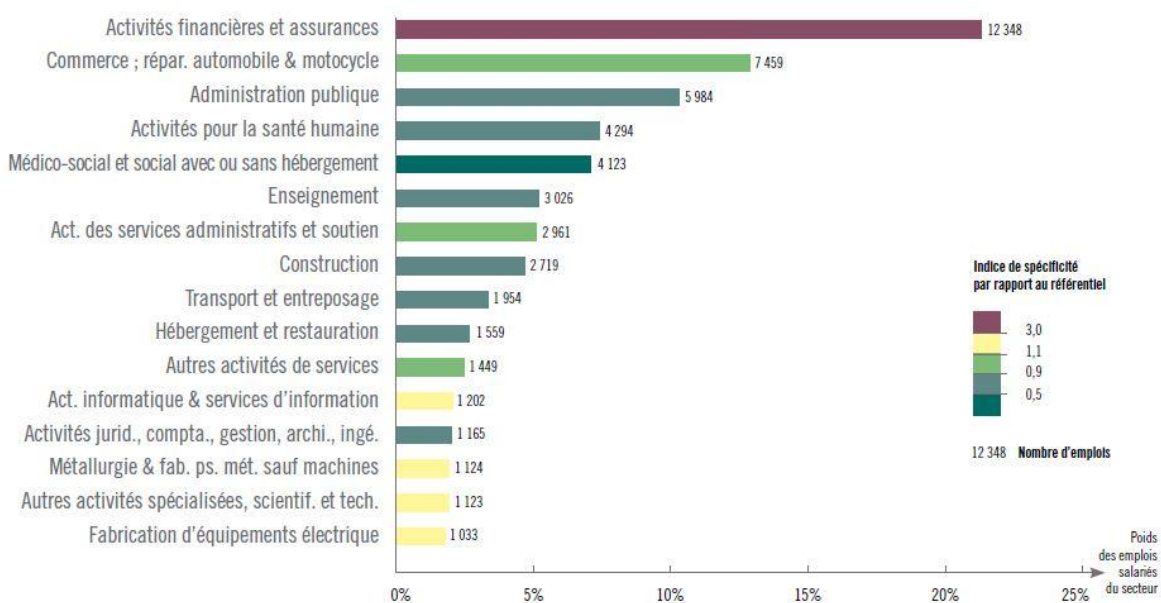


FIGURE 9: INDICE DE SPECIFICITE DE L'AGGLOMERATION DU NIORTAIS EN 2013 (SOURCE: COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DE LA ROCHELLE, 2016)

Ce type d'entreprise a permis de développer facilement une économie sociale et solidaire. Sur la CAN, la part des emplois de l'économie sociale et solidaire atteint près de 25%, ce qui fait de Niort une des capitales françaises dans ce secteur. De plus, les emplois proposés par ce secteur d'activités sont destinés à la fois pour les hommes et les femmes comme en témoigne le taux d'activité des femmes qui atteint 74.1%, plus élevé que la moyenne nationale qui est de 70%, contre 68.2% à La Rochelle (Figure 10). (Communauté d'agglomération du Niortais, 2016) De plus ces entreprises ont beaucoup plus de besoins en emplois de professions intellectuelles et supérieures telles que les cadres (Figure 11) ce qui explique la différence de 5 pts avec la Rochelle. Ces caractéristiques socio-économiques permettent donc aux ménages de la CAN et de son aire urbaine d'avoir des revenus élevés et d'avoir un bon pouvoir d'achat. En effet, le revenu médian est légèrement plus élevé à Niort qu'à La Rochelle, 20 918€ contre 20 664€. Et bien qu'il soit plus élevé qu'à La Rochelle ou que d'autres grandes villes, le rapport interdécile est lui plus faible qu'ailleurs. Il atteint 4.5 à Niort contre 5 à La Rochelle et 7 à Angoulême ou encore Poitiers, ce qui traduit concrètement la spécificité « sociale et solidaire » de son économie. (Communauté d'agglomération de Niort, 2013)

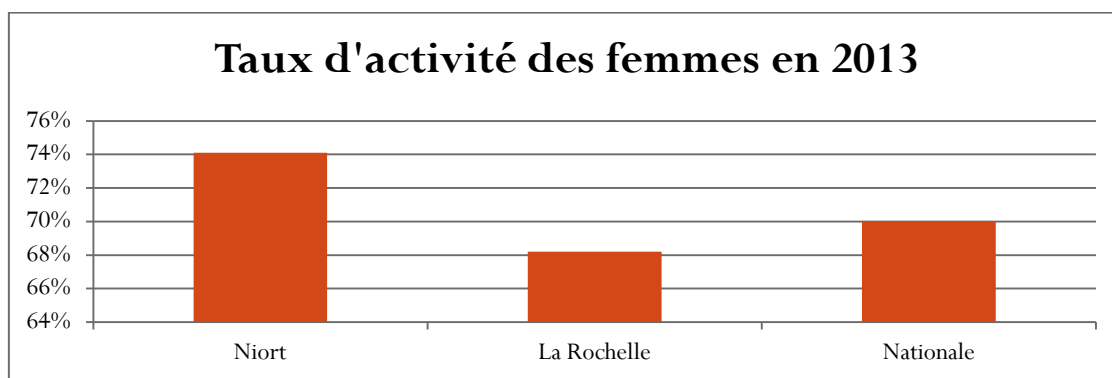


FIGURE 10: TAUX D'ACTIVITE DES FEMMES DANS L'AGGLOMERATION DE NIORT COMPARE A CELUI DE LA ROCHELLE ET A LA MOYENNE NATIONALE (SOURCE: COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DU NIORTAIS, 2016 ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

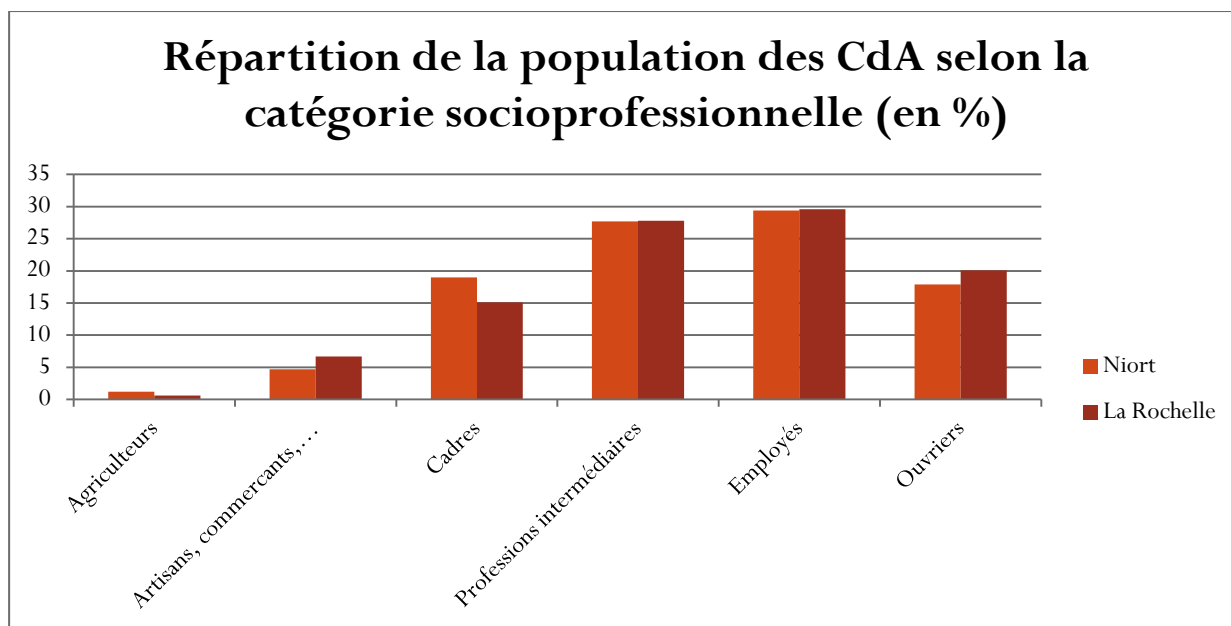


FIGURE 11: REPARTITION DE LA POPULATION DES CdA SELON LA CATEGORIE SOCIOPROFESSIONNELLE (EN%) (SOURCE : INSEE, 2013 ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

Des villes qui attirent différents profils de populations

Les littoraux Méditerranéens attirent depuis de nombreuses années. Celui de l'Atlantique et en particulier de La Rochelle ne font pas exception (Figure 12). La Rochelle maintient un niveau élevé d'attraction depuis les années 1990. Elle enregistre en effet une très forte croissance démographique dans son aire urbaine passant de 164 897 habitants en 1990 à 182 307 en 1999 puis passe la barre des 200 000 en 2008 pour atteindre 209 453 en 2013. Cette croissance est en grande partie due aux migrations de populations comme en témoigne les évolutions annuelles des soldes migratoires et naturels (Tableau 3). Le solde migratoire représente entre 2008 et 2013 presque 80% de la croissance démographique. (INSEE, 2013) L'aire urbaine de Niort, quant à elle, attire aussi mais dans une moindre mesure. Entre 1990 et 1999 sa croissance était exclusivement due au solde naturel mais à partir de 1999 le territoire regagne en attractivité puisque le solde migratoire dépasse le solde naturel (Tableau 3). Cependant, sa population, moins nombreuse que celle de La Rochelle, croît certes moins vite mais plus que la moyenne régionale (Figure 13). Le littoral Rochelais semble donc plus attractif mais pour certains profils de population. Les deux territoires attirent en effet des populations différentes. Au niveau de son agglomération (Figure 14), La Rochelle est plus attractif pour les jeunes étudiants ainsi que pour les jeunes retraités, alors que celle de Niort attire les populations âgées entre 30 et 50 ans, des jeunes familles avec des enfants en bas âge comme le montre la pyramide des âges. (INSEE, 2013)

La Rochelle propose un cadre de vie et un climat agréable tout au long de l'année ainsi que des équipements culturels de premier ordre qui lui permettent d'entretenir son attractivité à un niveau national. En effet, les nouveaux habitants qui viennent habiter à La Rochelle proviennent de toute la France mais plus principalement de la région parisienne, qui, due à son poids démographique, représente la première source de migrants. De plus, cette région semble fournir principalement des retraités puisqu'ils représentent 32% des franciliens. (Vye, 2016b) Cette relation privilégiée avec la

région parisienne a pu être développée grâce à la liaison ferroviaire et l'arrivée du Train à Grande Vitesse (TGV) dans les années 1990.

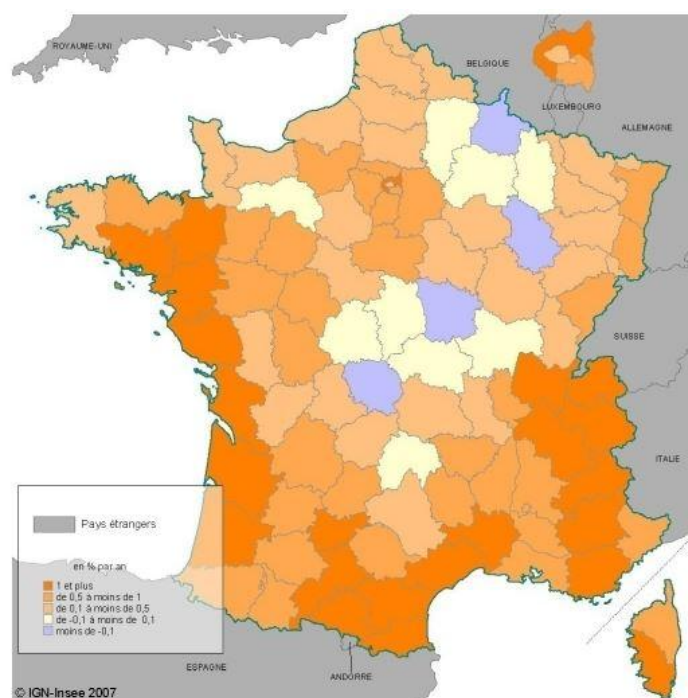


FIGURE 12: TAUX D'ÉVOLUTION ANNUEL MOYEN DE LA POPULATION ENTRE 1999 ET 2006 (SOURCE: COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION DE LA ROCHELLE, 2011B)

	%								
	1990-1999			1999-2008			2008-2013		
	Taux de croissance annuel	Due au solde naturel	Due au solde migratoire	Taux de croissance annuel	Due au solde naturel	Due au solde migratoire	Taux de croissance annuel	Due au solde naturel	Due au solde migratoire
AU Niort	+0.3	+0.3	+0.0	+1.1	+0.3	+0.8	+0.6	+0.3	+0.4
AU La Rochelle	+1.1	+0.2	+0.9	+1.1	+0.2	+0.8	+0.9	+0.1	+0.7
Poitou-Charentes	+0.3	0	+0.3	+0.7	0	+0.7	+0.4	0	+0.4

TABLEAU 3: VARIATION ANNUELLE DU NOMBRE D'HABITANTS ENTRE 1990 ET 2013 (SOURCE : INSEE, 2013 ; RÉALISATION : CLEMENT MAXIME)

Evolution démographique des aires urbaines entre 1968 et 2013 (en base 100)

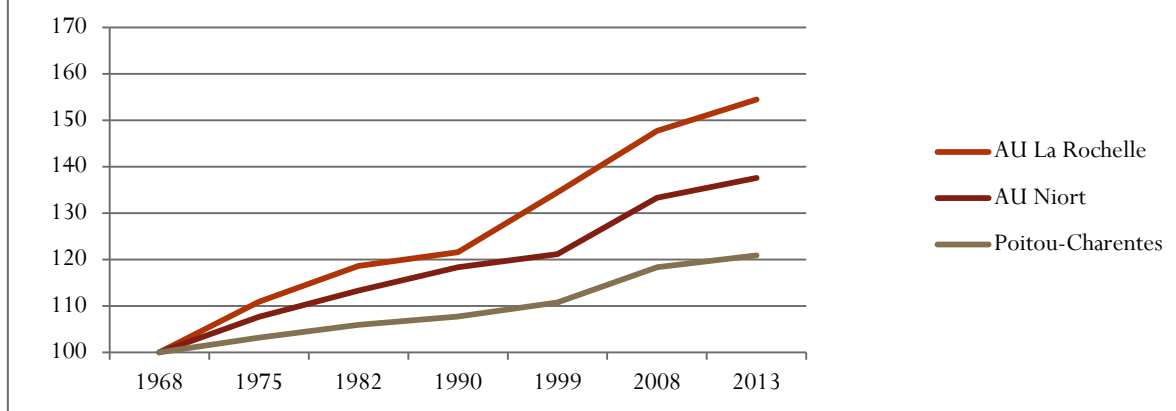


FIGURE 13: EVOLUTION DEMOGRAPHIQUE DES AIRES URBAINES ENTRE 1968 ET 2013 (SOURCE : INSEE, 2013 ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

Répartition de la population des CdA selon les grandes tranches d'âge en 2013 (en %)

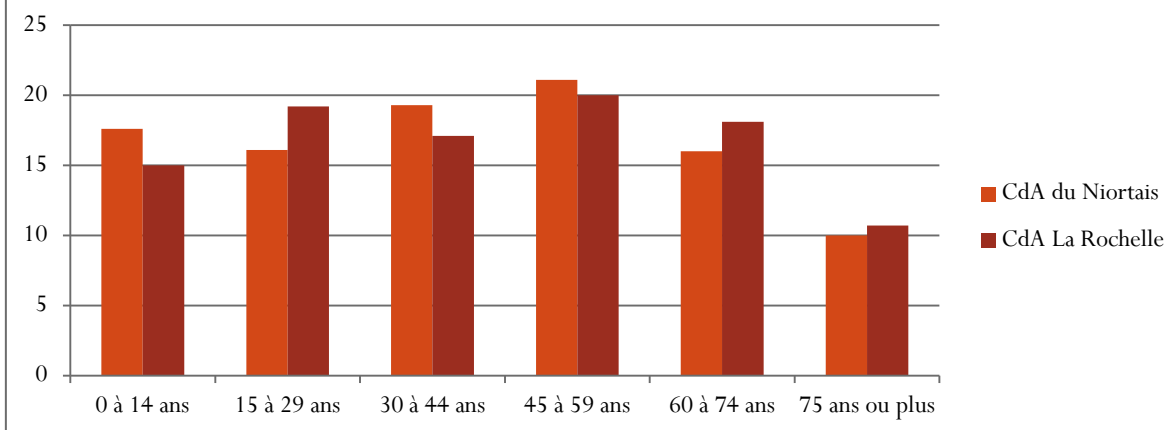


FIGURE 14: REPARTITION DE LA POPULATION DES CDA SELON LES GRANDES TRANCHES D'AGE EN 2013 (SOURCE : INSEE, 2013 ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

La Rochelle – Niort : Un parc de logements qui se spécifient

A la Rochelle, les conséquences de ces migrations sont multiples. D'une part, selon le PLH, il y a eu une augmentation soutenue du nombre de résidences secondaires puisque son rythme de construction a doublé entre 1999 et 2005. De plus l'INSEE indique une différence de 5 pts sur la part des résidences secondaires dans le parc total par rapport à Niort (Tableau 4). (2013) Ces résidences secondaires se situent principalement sur les communes littorales de la communauté d'agglomération (Chatellillon, Nieul sur mer, Angoulins, etc.) et sur les îles (Ré et Oléron). D'autre part, l'arrivée de ménages ayant un capital financier plus élevés que les ménages locaux participent à l'inflation des prix de l'immobilier qui grimpent en flèche et limitent donc les capacités d'accession à la propriété des résidents en place. Ce phénomène d'inflation des prix est l'un des facteurs montrant la tension du marché. Il entraîne une faible rotation des ménages dans le parc, notamment le parc public (différence de 6 pts avec Niort) et provoque un éloignement du lieu d'emploi des primo-accédants, qui préfère alors construire dans l'arrière pays. De plus les taux d'effort sont très importants pour une grande partie des locataires du parc privé puisque 28% des locataires de la Caisse d'Allocations Familiales (CAF) ont des taux d'effort supérieurs à 39% après aide. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011a) Un autre indicateur qui marque la tension est la suroccupation des résidences principales qui atteint près de 10% contre 5% à Niort. Cette suroccupation traduit alors une inadéquation entre la taille du logement et la taille du ménage qui l'occupe.

A Niort, les revenus élevés ajoutés à des prix de l'immobilier plus faibles font que les ménages peuvent alors plus aisément devenir propriétaires. En effet, le prix au m² pour une maison est moitié moins cher à Niort par rapport à La Rochelle. (Drimki, 2016) Le marché de l'existant reste accessible pour les primo-accédants puisqu'ils ont représenté 72% des PTZ entre 2008 et 2011. Ils peuvent alors se poser dans leur parcours résidentiel et ainsi fonder une famille, ce qui se traduit par une proportion de jeunes enfants et de jeunes familles plus importantes dans l'agglomération Niortaise. En effet, (Figure 14) nous constatons une différence de 3 pts pour les jeunes enfants, âgés de 0 à 14 ans, et une différence similaire pour les personnes âgées entre 30 et 59 ans (INSEE, 2013) L'indice de jeunesse y est donc plus élevé (0.94 à Niort contre 0.84 à La Rochelle) et la taille des ménages est donc plus grande (2.23 à Niort contre 2.13 à La Rochelle). (INSEE, 2013)

Cependant, nous pouvons remarquer (Tableau 4) que la vacance a augmenté de 12% /an entre 2008 et 2013. (INSEE, 2013) Selon le PLH, cette vacance serait liée à la vétusté du parc puisque 52% des logements ont été construits avant 1980. En effet, 71% des logements vacants ont été construits avant 1975 et sont très énergivores. Cette vacance se concentre à 70% dans la ville centre car c'est ici que se trouve le bâti plus ancien. Depuis 2010, plusieurs actions ont été menées sur le parc existant pour contrer cet effet notamment par des Programmes de Rénovation Urbaine et Sociale (PRUS), des Opérations Programmées d'Amélioration de l'Habitat (OPAH) ou encore des réhabilitations du parc HLM. Cependant, les documents de planification étant jeunes, l'évolution du marché a été plus la résultante d'initiatives d'acteurs publics et privés avec peu d'interventions des collectivités, que d'une stratégie communautaire. Enfin, même si les prix de la ville centre sont plus élevés qu'en périphérie, ils ont significativement baissé pour pouvoir recentrer la construction et limiter l'effet de périurbanisation. (2015)

	Nombre de logements 2013	Résidences principales		Résidences secondaires et occasionnelles		Logements vacants	
		Part/ Total logements (%)	Taux évolution / an (2008-2013) (%)	Part/ Total logements (%)	Taux évolution / an (2008-2013) (%)	Part/ Total logements (%)	Taux évolution / an (2008-2013) (%)
CdA Niort	61 284	89,3	0,8	3,1	3,2	7,6	12,0
CdA La Rochelle	94 095	85,4	1,2	8,6	5,8	5,9	-0,1
Poitou-Charentes	1 027 790	79,4	0,9	12,2	-0,3	8,4	4,3

TABLEAU 4: EVOLUTION COMPAREE DU NOMBRE DE LOGEMENTS ENTRE 2008 ET 2013 (SOURCES : INSEE, 2013 ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

		Niort	La Rochelle
Prix (en €)	T2	442	572
	T4	520	675
	T5	620	900

TABLEAU 5: PRIX DES APPARTEMENTS SELON LA LOCALISATION ET LA TYPOLOGIE (SOURCE: LOGIC-IMMO, 2016; REALISATION: CLEMENT MAXIME)

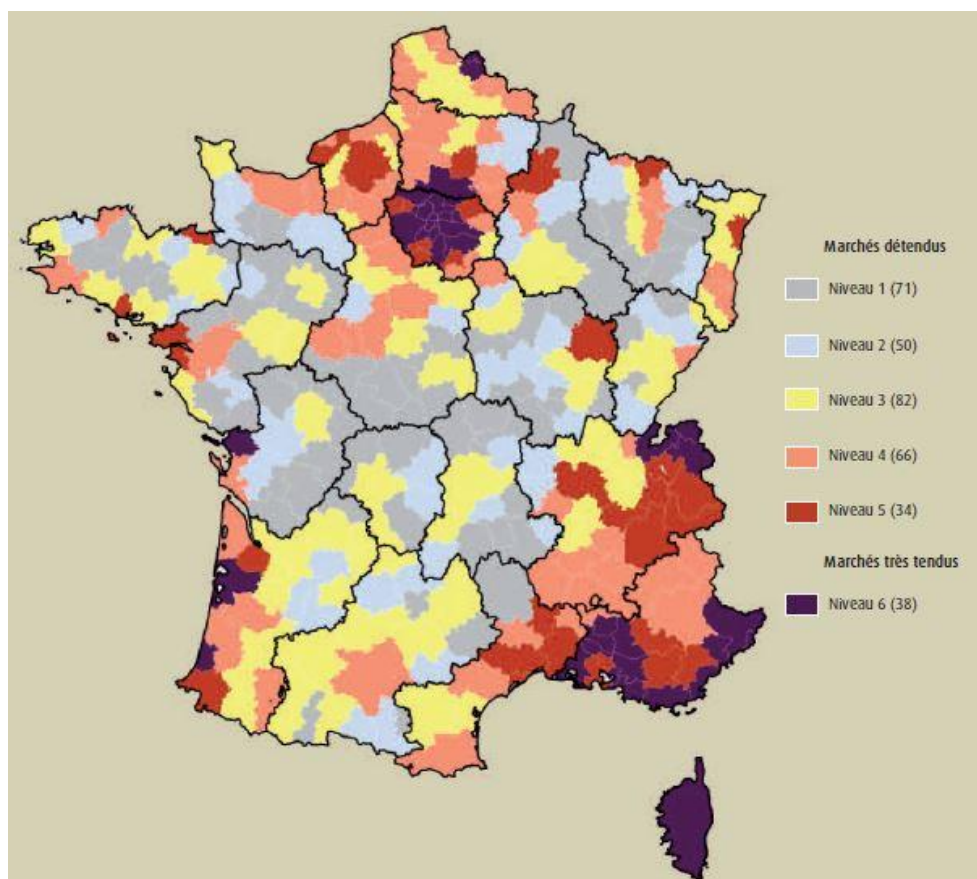


FIGURE 15: HIERARCHISATION DE LA TENSION DES MARCHÉS IMMOBILIERS LOCAUX EN 2009 (SOURCE: HOORENS; CHODORGE, 2012)

En conclusion

Nous ne pouvons que constater la spécification des marchés locaux de l'habitat Rochelais et Niortais. Cette spécification n'est rendue possible que par une analyse socioéconomique des territoires d'études.

Le premier marché est marqué par de nombreuses migrations résidentielles venues de la région parisienne. De nouveaux ménages à fort capital financier, tous justes retraités, qui viennent trouver un cadre de vie agréable fuyant la grande métropole tout en venant chercher des services que peut offrir cette dernière. Ces migrations conduisent alors le marché à se fermer et à se tendre.

Le deuxième est marqué par un développement économique dominé par les mutuelles et assurances et basé sur l'économie sociale et solidaire. Il permet l'attrait de jeunes cadres et de jeunes ménages qui trouvent plus de facilité à se loger, jouissant de prix plus bas et donc plus attractifs que dans l'agglomération Rochelaise.

3^{ème} partie : Existe-t-il deux types de promotion et de production résidentielle à La Rochelle et à Niort ?

Cette troisième et dernière partie vise à répondre à la deuxième hypothèse détaillée dans l'introduction qui, pour rappel, est la suivante :

« Les stratégies des promoteurs présents sur les territoires Niortais et Rochelais sont spécifiques aux territoires. »

Il s'agira par là d'établir plus particulièrement quelles sont les logiques de promotion initiées par les différents promoteurs sur les territoires Niortais et Rochelais et de déterminer si elles sont différentes ou non selon les territoires.

En termes de méthodologie, j'ai procédé, cette fois-ci, à la récolte de données à la fois de type quantitatives mais aussi qualitatives. J'ai en effet lié études de documents de planification, observations de terrain ainsi qu'analyses d'entretiens. Je me suis en effet rendu plusieurs fois sur le terrain afin de rencontrer différents acteurs. Malgré le peu de temps disponible pour les réaliser et de nombreuses demandes envoyées, j'ai pu obtenir seulement 3 entretiens sollicitant ainsi des acteurs, à la fois issus du secteur privé et public, qu'ils soient élus ou promoteurs. Ces entretiens, de type semi-directifs, m'ont permis d'aborder des points clés tels que les types de biens développés par les promoteurs, le type de clientèle visée, la localisation des constructions ainsi que des questions liées aux politiques foncières locales. Ce travail de terrain m'a alors permis d'obtenir différents points de vue et de faire ressortir de multiples points.

Après avoir démontré comment se différenciaient nos deux agglomérations, nous nous attacherons, cette fois ci, à étudier plus précisément les dynamiques de promotions dans chacune des agglomérations. En effet, il semble que les profils socio-économiques jouent un rôle sur la formation de cette mécanique et nous montrerons qu'il n'existe pas une mécanique mais des mécaniques de promotion qui semblent se spécifier en fonction du territoire.

Un marché de la promotion atone à Niort contre un marché dynamique à La Rochelle

Des politiques publiques qui montrent la différence de dynamisme dans l'activité de promotion

Compte tenu du premier travail qui a été réalisé sur la différenciation des marchés locaux de l'habitat (Cf. deuxième partie) et au regard des PLH des deux agglomérations, ces dernières ont adopté différentes stratégies politiques en termes d'habitat.

En effet, la CAN a décidé de mettre en place, pour la période 2016-2021, une politique volontariste de résorption de la vacance en mobilisant son parc ancien. Certaines actions sont déjà visibles puisqu'elle a mis en place des OPAH, des Programmes d'Intérêt Général (PIG) et des PRUS.

(2011a) De plus, la ville de Niort a entrepris une politique de revitalisation de son centre-ville depuis 2005, redessinant en profondeur les espaces publics de ce dernier. Elle a piétonnisé les rues et a complètement réaménagé sa place centrale (la place de La Brèche), transformant un énorme parking à ciel ouvert de 1200 places en de flamboyants jardins sur une surface de 5 hectares, ce qui a nettement amélioré la qualité de vie de ses habitants.



FIGURE 16: PHOTOS AERIENNES DE LA PLACE DE LA BRECHE EN 2007 ET EN 2017 (SOURCE: GOOGLE EARTH, 2017)



FIGURE 17: JARDINS DE LA BRECHE AUJOURD'HUI (SOURCE :SITE DE LA VILLE DE NIORT, 2015)

En conséquence, et compte tenu de la croissance démographique, les besoins en construction de logements neufs restent relativement bas et affichent une moyenne de 750 logements neufs/an entre 2016 et 2021. (2011a) Or, comme me l'a expliqué Jean-Marc Boutillier, chef de projet habitat à la CAN, l'essentiel du développement résidentiel sur la CAN s'est réalisé par la construction de maisons individuelles (Figure 19) qui représentent aujourd'hui 76.6% des résidences principales contre une moyenne nationale de 56.5% (Boutillier.J-M, Entretien n°1, le 23/02/2017) Il insiste sur le fait que la ville de Niort est située dans un milieu très rural, et qu'il s'y est développé depuis plusieurs années une culture de la propriété de la parcelle. C'est donc tout naturellement que s'est développée l'accession à la propriété en maison individuelle. C'est une réalité économique mais c'est surtout un choix de vie choisi par les habitants correspondant à un parcours résidentiel ascendant. Pour la période 2016-2021 cette production de logements individuels représente 470 logements/an (Figure 18), soit plus de 60% de la production neuve. La production de logements en promotion privée ne représente quant à elle que 110 logements/an soit 15% de la production neuve ce qui justifie la faible présence de promoteurs sur le territoire Niortais. (2011a)

Objectifs de production pour satisfaire les besoins en logement neuf sur la période 2016-2022		Accession individuelle	Promotion privée		Investissement locatif diffus	Résidences	Locatif social
			dont accession	dont locatif			
Propriétaires occupants	520 logts/an	470	50				
Locataires du parc privé	140 logts/an			60	60	20	
Locataires du parc HLM	90 logts/an						90
Ensemble des RP	750 logts/an	470	110		60	20	90

FIGURE 18: OBJECTIFS DE PRODUCTION EN LOGEMENTS NEUFS DANS LA CAN POUR LA PERIODE 2016-2022 (SOURCE: COMMUNAUTE D'AGGLOMERATION DU NIORTAIS, 2015)

Au niveau de sa politique foncière, la CAN utilise très peu son droit de préemption et ne se développe que très rarement en ZAC (1 ZAC à Magné avec de l'habitat) qui imposerait la destination du foncier par les élus. Elle a expliqué ce choix par le trop peu de moyens financiers, techniques et humains qu'elle a en sa possession ainsi que par le fait que cet outil peut faire peur aux élus et aux banques. De plus, elle n'a pas réellement une politique de densification. Elle est consciente de la nécessité de réduire sa consommation foncière mais insiste sur le caractère rural de son territoire et demande plus de souplesse sur les normes de densité. La communauté d'agglomération a donc laissé l'habitat se développer sous forme de lotissements ou en diffus et ne résulte en aucun cas d'une stratégie communautaire établie sur l'ensemble du territoire mais provient d'initiatives ponctuelles et privées.





FIGURE 19: DEVELOPPEMENT DE LA MAISON INDIVIDUELLE SUR LA CAN (SOURCE : GOOGLE EARTH ET REALISATION: CLEMENT MAXIME, 2017)

Contrairement à Niort et face à la très forte augmentation des prix de l'immobilier et du foncier, la CALR s'est fortement engagé dans une politique de maîtrise foncière ainsi que dans une politique de régulation des prix du foncier. Pour cela, elle a engagé un responsable de l'action foncière et engagé une « *analyse-diagnostic du marché foncier* ». Elle a mis à l'étude une douzaine de ZAC à vocation d'habitat dont quatre sont aujourd'hui créées et s'est longtemps investie pour la création d'un Etablissement Public Foncier Régional (EPFR). A l'inverse de la CAN, la CALR utilise plus souvent son droit de préemption afin de tenter de réguler les prix qui pourraient porter atteinte à sa politique foncière. Cependant, cet outil semble avoir trop peu d'impacts sur ces derniers. L'EPFR est aussi souvent utilisé afin d'éviter les dérives. En effet, il limite la surenchère des promoteurs, permettant ainsi de proposer des logements à prix adaptés. (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011a)

En outre, nous l'avons vu dans la deuxième partie, l'agglomération de La Rochelle est située en zone tendue voire très tendue. C'est-à-dire que la demande en logement est bien plus supérieure à l'offre. Ainsi, aux vues de la faible vacance et d'une croissance démographique plus forte, les besoins en logement y seront plus importants qu'à Niort et par conséquent les objectifs de production le seront aussi. En effet, selon Xavier Bech, chef de service habitat et politique de la ville à la CDA de La Rochelle, les objectifs de production sont fixés à 1 900 logements/an dont 700/an dans la seule ville de La Rochelle ce qui représente les objectifs de production sur tout le territoire de la CAN. (Bech.X, Entretien n°3, 21/03/2017) Ces importants besoins en logement ajoutés à des prix du foncier élevés imposent la production de logements collectifs qui représentent 55% du parc total et 70% des logements autorisés entre 1999 et 2006 sur la communauté d'agglomération (Communauté d'agglomération de La Rochelle, 2011b). Ces données justifient alors le nombre important de promoteurs présents sur le territoire Rochelais. (Tableau 6).



FIGURE 20: LOGEMENTS COLLECTIFS A LA ROCHELLE (REALISATION: CLEMENT MAXIME, 2017)

La présence de promoteurs différents selon les territoires

Entre Niort et La Rochelle, la différence en nombre de promoteurs est marquante. Comme nous pouvons le voir dans le Tableau 6, on ne retrouve qu'un seul promoteur dans le paysage Niortais à savoir Nexity, grand promoteur national et leader sur le marché résidentiel Français. Tous les autres constructeurs de logements sont des constructeurs de maisons individuelles et ne sont pas reportés dans ce tableau. Au contraire, sur le territoire Rochelais, c'est plus d'une dizaine de promoteurs qui doivent coexister. Ils sont à la fois nationaux (Nexity, Bouygues, Vinci, Gotham, etc.), régionaux (Réalités) ou encore locaux (Georges & Parfait, Mediatim Promotion, 360° Promotion).

En conséquence, le nombre d'opération immobilière en promotion est beaucoup plus riche à La Rochelle qu'à Niort. En effet, plus d'une trentaine d'opérations sont en cours de commercialisation ou de construction tandis qu'il n'y en a seulement que trois à Niort ce qui montre le réel dynamisme du marché Rochelais face à celui Niortais.

CDA	Type de promoteur	Promoteur – Constructeur	Nombre d'opération	Nom de l'opération	Type d'opération	Nombre logements	Typologie de logements	Prix moyen /m ²	Gamme
Niort	National	Nexity	3	Les terrasses de Champommier	Collectif	26	T2 – T3 – T4	2400	Standard
				Les hauts de Ribray	Collectif	22	T2 – T3 – T4	2100	Standard
				Les jardins d'affrès III	Individuel	19	Terrains libres de constructeur	/	
La Rochelle	National	Nexity	2	Le Domaine de l'Aunis	Collectif	26	T2 – T3	3000	Standard
					Individuel	18	T2 – T3		
				Alyzea	Collectif	/	T1 – T2 – T3 – T4 – T5	2900	Standard
		Bouygues	6	Les Hauts de Rompsay	Collectif	89	T1 – T2 – T3	4000	Haut de Gamme
				La Grand'Voile	Collectif	55	/	4200	Haut de Gamme
				Origine	Collectif	88	T1 – T2 – T3 – T4 – T5	6000	Haut de Gamme
				Le domaine de la Tour Carrée	Collectif	31	T2 – T3 /	3200	Standard
					Individuel	6	T4		
				Les Préludes	Collectif	35	T1 – T2 – T3	/	Standard
				Residence Allionis	Collectif	73	T1 – T2 – T3 – T4	3900	Standard
		Vinci	3	Onia	Collectif	69	T1 – T2 – T3	/	Haut de Gamme
				Belandre	Collectif	31	T2 – T3 – T4 /	4300	Haut de Gamme
				Les voiles de Bélandre	Collectif	32	T1 – T2 – T3 – T4	4300	Haut de Gamme
		Pichet	3	Les voiles de La Rochelle	Collectif	/	T2 – T3	2500	Standard
				Domaine Eugène Delacroix	Collectif	147	T2 – T3	4200	Haut de Gamme
				Carré des Minimes	Collectif	28	T1 – T2 – T3 – T4	4900	Haut de Gamme
		Pitch Promotion	2	L'orangerie des parcs	Collectif	/	T2 – T3 – T4	/	Haut de Gamme
				Essen'ciel	Collectif	/	T1 – T2 – T3 – T4	4500	Haut de Gamme
		Groupe Carrere (Gotham)	1	Résidence Les Néréides	Collectif	34	T2 – T3 – T4	3000	Standard
		European Homes	1	Le Domaine des	Collectif	22	T2 – T3	3000	Standard

			Fleurs	Individuel	21	T4 – T5	2400	Standard
			Le 1873	Collectif	41	T1 – T2 – T3 – T4	4500	Haut de Gamme
			Galillée	Collectif	/	T1 – T2 – T3	4100	Haut de Gamme
			Le New Town	Collectif (Résidence étudiante)	122	T1 – T1bis	4800	Haut de Gamme
			Résidence Mondragon	Collectif	30	T2 – T3 – T4	4200	Haut de Gamme
			Résidence Michel-Ange	Collectif	/	T1 – T2 – T3	3500	Standard
			Les Quais 2	Collectif	84	T1 – T2 – T3 – T4 – T5 – T6	5200	Haut de Gamme
			Le Clos des Vignes	Collectif	41	T2 – T2bis	/	Haut de Gamme
			Résidence l'Atrium	Collectif	46	T2 – T2bis – T3 – T4	3800	Standard
			Carre des sens	Collectif	/	T1 – T2 – T3 – T4 – T5	/	Haut de Gamme
			Préférence	Collectif	47	T1 – T2 – T3	/	Haut de Gamme
			Opus	Collectif	62	T1 – T2 – T3 – T4	/	Haut de Gamme
			Folies Royales	Individuel	9	T4 – T5	/	Haut de Gamme
			Les villageoises	Individuel	8	T3 – T4 – T5 – T6	5900	Haut de Gamme
			Le clocher	Individuel	17	/		Haut de Gamme
			Le Mail	Individuel	10	/	2800	Standard
			Les Boullionnes	Individuel	12	Terrains libres de constructeur	/	

TABLEAU 6: INVENTAIRE DES PROMOTEURS ET DE LEURS OPERATIONS DANS LES VILLES DE NIORT ET LA ROCHELLE (SOURCES : SITES INTERNET DES PROMOTEURS ; REALISATION : CLEMENT MAXIME)

Des stratégies de promotion différentes

Nexity : « une ville accessible à tous »

Le promoteur national Nexity affiche clairement sa stratégie sur son site internet qui est de rendre la ville accessible à tous. En effet, elle satisfait aussi bien les besoins des primo-accédants que des investisseurs en essayant de satisfaire une clientèle la plus large possible. Sa promotion est destinée à 70% pour les investisseurs contre 30% pour les primo-accédants à la fois sur Niort et La Rochelle. Cela montre donc que c'est l'investissement locatif qui permet de faire fonctionner l'activité de promotion immobilière. Les chiffres sur la clientèle sont là pour en témoigner puisque leur taux de primo-accédants est passé de 32.6% en 2014 à 16.3% en 2015. (Nexity.fr, 2017)

Pour toucher les primo-accédants et notamment les plus modestes, le promoteur vise particulièrement les « zones ANRU », qui permet de vendre des logements à TVA réduite à 5.5% au lieu de 20%, permettant ainsi d'augmenter la solvabilité de sa clientèle. Nexity est ainsi en 2014 le premier opérateur privé en secteur ANRU. Pour toucher les investisseurs, le promoteur vise principalement les villes éligibles à la loi PINEL, dont La Rochelle et Niort font parties. Elles permettent à ces derniers de profiter des dispositifs de défiscalisation mis en place par l'Etat. Enfin, Nexity se revendique comme un acteur majeur du logement social, comme l'indique leur plaquette « Partenaire du logement social et abordable 2015 ». Ils travaillent en collaboration étroite avec tous les acteurs sociaux afin de proposer un nombre minimum de logements sociaux, imposé par son PDG. (Proust.A, Entretien n°2, le 24/02/2017)

Déjà en 2007, Julie Pollard remarquait déjà son engagement pour la mixité sociale. En effet, Nexity s'est engagé à « augmenter de 10%/an le nombre de logements proposés à destination des opérateurs sociaux, des investisseurs se finançant à l'aide de prêt locatif social ou intermédiaire, des acquéreurs éligibles au PTZ ou à des prêts d'accession sociale. » (2007) En 2015, 24% de sa production neuve est acquise par des bailleurs sociaux, ce qui montre sa réelle volonté de répondre à la volonté des élus locaux en termes de mixité. (Nexity.fr, 2017)

Nexity propose principalement du T2 et du T3 qui représente la typologie de logement la plus demandée. Cependant, il est capable de s'adapter au marché local en proposant par exemple du T4 sur l'opération « Les terrasses de Champommier », à Niort ou encore du T5 sur l'opération « Alyzea », à La Rochelle, deux quartiers où ils ont détecté une clientèle destinée à du grand logement. Aussi, ils s'adaptent aux prix du marché local puisqu'il m'a témoigné y avoir une différence d'environ 1 000€/m² sur leurs opérations entre Niort et La Rochelle. Toutefois, ce promoteur, ainsi que Groupe Carrere et Europeans Homes, deux autres promoteurs nationaux, ne proposent à leurs clients que des appartements et maisons standardisés, toujours dans l'optique de toucher une clientèle la plus large possible, contrairement à d'autres promoteurs qui ont vu des opportunités dans un marché du « Haut de Gamme » à La Rochelle. (Proust.A, Entretien n°2, le 24/02/2017)



Le Domaine de l'Aunis, Nexity, La Rochelle



Les Hauts de Ribray, Nexity, Niort



Les Terrasses de Champommier,
Nexity, Niort

FIGURE 21: OPERATIONS IMMOBILIERES DE NEXITY A LA ROCHELLE ET A NIORT (SOURCE: NEXITY.FR, 2017)

L'existence d'un marché Haut de gamme qui prospère à La Rochelle

D'autres promoteurs se penchent aujourd'hui sur un autre segment du marché, celui du « Haut de gamme ». En regardant plus attentivement le Tableau 6, nous pouvons constater qu'il existe une différence sur la gamme des opérations. En effet, nous pouvons voir qu'il subsiste bel et bien un marché « Haut de Gamme » à La Rochelle, qui n'existe véritablement pas à Niort. Pour définir si un appartement appartient à la gamme « Standard » ou au « Haut de Gamme », nous avons fait le choix de se baser en premier lieu sur l'indicateur du prix moyen de sortie au mètre carré des appartements. En effet, la CALR a découpé les ventes en promotion immobilière en cinq gammes (Figure 25). Nous avons donc suivi ce schéma et défini qu'à partir d'un prix moyen de 4 000€/m², les logements réalisés peuvent être considérés comme « Haut de Gamme » tandis que ceux inférieurs à 4 000€/m² sont considérés comme « Standard ». Pour la ville de Niort, Nexity est le seul promoteur présent sur le territoire et nous a confié ne pas axer sa stratégie sur ce segment de marché. Nous avons donc considéré qu'il n'y avait pas de marché « Haut de gamme » à Niort. Si nous étions dans l'impossibilité de nous fournir les prix des logements, alors nous prenions comme second indicateur les prestations vendues sur leur site internet ou bien dans un troisième temps, l'indicateur du visuel de l'opération. En effet, une architecture nouvelle, l'alternance de matériaux ou encore la présence de grands balcons révèlent souvent des immeubles de haut standing. Ce marché représente aujourd'hui plus de la moitié des opérations prévues sur la ville de La Rochelle et l'abondance de ce type d'opération montre que ce n'est plus un marché de niche mais qu'il est bel et bien en train de devenir un marché de masse.

Si ce marché prospère aujourd'hui, c'est que les ménages voulant acquérir ou investir dans un logement représentent en grande partie une clientèle aisée toujours plus nombreuse en provenance de la région parisienne. Cette part de la population vient à La Rochelle pour son cadre de vie ainsi que pour les services qu'elle peut proposer et qui peuvent être retrouvés dans d'autres grandes villes, comme nous avons pu le voir dans la deuxième partie. C'est une clientèle qui détient un pouvoir d'achat bien plus supérieur à la clientèle naturellement présente sur le territoire de la communauté d'agglomération de La Rochelle. En conséquence, les promoteurs locaux ont détecté en ce marché une véritable opportunité de développement. Ayant une plus grande connaissance du terrain ils ont su tout de suite détecter l'opportunité. D'après le Tableau 6, plus de 70% des opérations réalisées par les promoteurs locaux sont des opérations « Haut de Gamme » telles que « Les Quais 2 » du promoteur Georges & Parfait ou encore « Préférence » de Mediatim Promotion. Ce choix des promoteurs locaux de s'orienter sur le « Haut de gamme » a provoqué un conflit d'intérêt avec la CALR puisqu'ils ne répondent pas à la politique de mixité sociale instaurée par cette dernière ainsi qu'à celle de proposer des logements à prix abordables. (Bech.X, Entretien n°3, 21/03/2017)



Les Quais 2, Georges & Parfait, La Rochelle

Préférence, Médiatim Promotion, La Rochelle



FIGURE 22: OPERATIONS IMMOBILIERES "LES QUAIS 2" ET "PREFERENCE" (SOURCES: GEORGES-PROMOTION.COM, 2017; MEDIATIM.FR, 2017)

Mais il semble aujourd'hui que les promoteurs nationaux s'adaptent à ce marché Rochelais puisque 50% de leurs opérations réalisées se situent dans le « Haut de Gamme » telles que les opérations « La Grand'Voile » et « Carré des Minimes » de Bouygues et Pichet. De plus, certains promoteurs nationaux, tels que Pitch Promotion ou encore Vinci réalisent l'entièreté de leurs opérations dans le « Hauts de Gamme » avec les opérations « Essen'ciel » ou encore « Onia » sur La Rochelle. Cela montre ainsi que les promoteurs nationaux sont capables de s'adapter au marché local. Non seulement ils sont capables, mais ils doivent s'adapter afin d'exister sur le marché Rochelais et ne pas laisser trop d'opportunités foncières aux promoteurs locaux et régionaux.



La Grand'Voile, Bouygues Immobilier, La Rochelle

Onia, Vinci Immobilier, La Rochelle



FIGURE 23: OPERATIONS IMMOBILIERES "LA GRAND'VOILE" ET "ONIA" DE BOUYGUES ET VINCI (SOURCES: BOUYGUES-IMMOBILIER.COM, 2017; VINCI-IMMOBILIER.COM, 2017)

Enfin la figure 24 montre bien la montée en puissance de ce marché haut de gamme. En effet, il montre qu'entre 2008 et 2012, le nombre de produits appartenant à la gamme « abordable », c'est-à-dire inférieurs à 2 400€/m² a toujours diminué pour complètement disparaître du marché de la promotion. Au contraire, la proportion de logements avec des prix supérieurs à 3 600€/m² a doublé en l'espace de cinq ans, passant de 31% en 2008 à 64% au premier semestre 2012. Aussi la figure 25 montre qu'à partir de 2014, les gammes de produits de plus de 3 900€/m² représentent en moyenne environ 50% des ventes montrant ainsi le succès et la prospérité de ce marché du « Haut de gamme ».

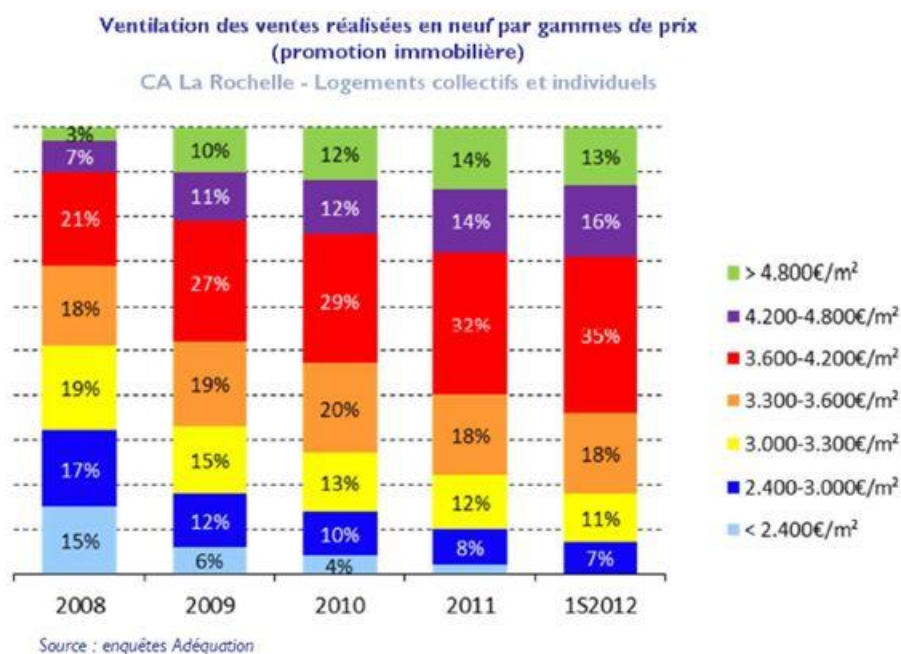


FIGURE 24: EVOLUTION DE LA VENTILATION DES VENTES REALISEES EN NEUF PAR GAMME DE PRIX EN PROMOTION IMMOBILIERE DANS LA CDA DE LA ROCHELLE ENTRE 2008 ET 2012 (SOURCE: ENTRETIEN N°3, CDA LA ROCHELLE, 2017)

Ventes et Offre par gamme de prix au m²

(logement collectif, hors parking)

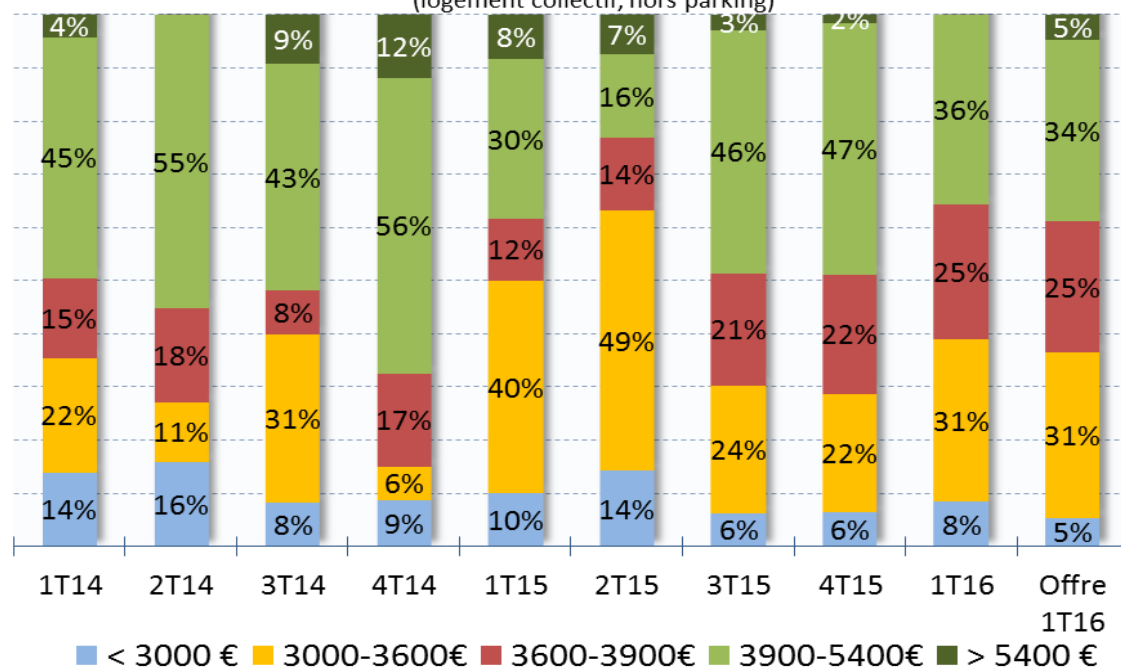


FIGURE 25: ÉVOLUTION DES VENTES EN PROMOTION IMMOBILIÈRE PAR GAMME DE PRIX ENTRE 2014 ET 2016 (SOURCE: ENTRETIEN N°3, CDA LA ROCHELLE, 2017)

Conclusion

Ce travail de recherche cherchait à démontrer que sur des territoires spécifiques se dressent des dynamiques de productions résidentielles différentes. Malgré de nombreuses difficultés pour obtenir des entretiens et face au peu de temps disponible pour réaliser ce travail, il semble que nous ayons validé nos deux hypothèses.

Le logement en France est en crise selon Jean-Claude Driant. Une crise qui est, selon l'ANAH, répartie irrégulièrement sur le territoire Français et se concentre sur les zones « tendues ».

Niort et La Rochelle, deux villes moyennes du Poitou-Charentes, montrent aujourd'hui cette inégalité. Bien qu'ayant quelques similarités, elles se sont développées selon des axes structurants spécifiques à leur territoire. En effet, une analyse de leur profil socio-économique nous a permis de voir que Niort s'est développé autour des mutuelles et assurances, qui font aujourd'hui la force de son économie alors que La Rochelle, ville littorale et universitaire, s'est développée autour des activités liées au tourisme et à la culture. De part ce développement, ces deux territoires attirent différents types de populations. Tandis que l'une attire plus particulièrement les jeunes familles, l'autre attire des étudiants venant de la France entière ainsi que des migrants en provenance de la région Ile de France, souvent tout juste retraité qui fuient l'agitation de la région capitale et viennent chercher à La Rochelle un cadre de vie agréable.

C'est cette spécification territoriale qui amène les marchés locaux de l'habitat à se spécifier montrant ainsi des logiques de promotion différentes sur ces deux territoires. En effet, d'un côté nous avons un marché détendu à Niort, où prédomine la maison individuelle et qui ne pousse pas les élus à mettre en place de stratégie sur le développement de son parc neuf mais plus sur son parc ancien, dû à la persistance d'une vacance d'ordre structurelle. Au contraire, à La Rochelle persiste un marché tendu. La demande dépasse l'offre, les prix flambent et ont triplé en quelques années, dépassant même les prix de l'immobilier des grandes métropoles de la côte atlantique, imposant la construction de collectifs et poussant ainsi les élus à mettre en place une stratégie de maîtrise foncière.

Cette augmentation des prix de l'immobilier à La Rochelle s'explique en partie à cause d'un marché Haut de gamme qui prospère sur le territoire. Tandis que Nexity se base sur une stratégie du « Tous publics, tous produits » en ne produisant que des opérations standards et privilégiant la mixité sociale, d'autres promoteurs se basent, quant à eux, sur la solvabilité d'une tranche aisée de la population Rochelaise en construisant des opérations de haut standing contribuant à l'augmentation des prix. Le positionnement des promoteurs locaux et régionaux sur ce marché poussent les grands promoteurs nationaux à venir eux aussi sur ce marché afin d'exister et de ne pas perdre de parts de marché.

Ainsi nous pouvons distinguer l'existence de marchés immobiliers bien différents sur Niort et La Rochelle. D'un côté se développe la maison individuelle et laisse peu de place à la promotion alors que de l'autre côté s'organise un marché dynamique porté de plus en plus par l'émergence d'un marché haut de gamme et tend à se rapprocher de marchés de plus grandes métropoles telles que Tours, Nantes ou Bordeaux.

Néanmoins, nous pouvons nous interroger sur l'efficacité réelle de cette dynamique de promotion à résoudre le problème de la crise.

Bibliographie

Ouvrages institutionnels

ANAH. 2012, *Connaître les marchés locaux de l'habitat* : Les guides méthodologiques, 85 pages.

Plichon, A.- *Programme Local de l'Habitat 2016-2021*: Diagnostic – Orientations stratégiques à horizon 2030 – Programme d'actions 2016-2021- 137f.

Rapport.- Niort : 2015.

Ouvrages universitaires

Béchade, A. 1997, *La promotion immobilière*, éd. Presses Universitaires de France, 125 pages.

Driant, J-C, 2006, *A quoi sert l'accèsion à la propriété ?* : Regards sur l'actualité, n° 320, La Documentation française, pp. 61-77.

Driant, J-C, 2014, *Enjeux et débats des politiques du logement en France*, Revue d'économie financière, n°115, éd. Association d'économie financière, 344 pages.

Segaud, M. 2002, *Dictionnaire de l'habitat et du logement*. Paris : Armand Colin, DL 2003. 451 p.
Dictionnaire (Paris 2000)

Vye, D.- *La place des résidences secondaires dans le processus de littoralisation*.- 38 f.

Cours Magistral : Master 1 pour l'Environnement : Parcours géographie appliquée à la gestion des littoraux.- Université de La Rochelle: 2016a.

Vye, D.- *Les indicateurs mesurant l'attraction résidentielle*.- 28 f.

Cours Magistral : Master 1 pour l'Environnement : Parcours géographie appliquée à la gestion des littoraux.- Université de La Rochelle: 2016b.

Webographie

Articles

Allard, L. *Les 7 changements capitaux*. Le Point [en ligne], 2007, [Décembre 2016]. <http://www.lepoint.fr/actualites-immobilier/2007-01-17/les-7-changements-capitaux/1085/0/15546>

Capi, Porte de l'isère [Décembre 2016]. <http://www.capi-agglo.fr/Vivre/Habitat-Logement/Le-Programme-Local-de-l-Habitat>

Chelet, J, 2016, *Dans le vert, la camif mise sur le meuble « made in France » et le collaboratif*, [en ligne]. Capital - [Novembre 2016]. <http://www.capital.fr/bourse/actualites/desormais-rentable-la-camif-mise-sur-le-meuble-made-in-france-et-le-collaboratif-1096207#>

- Drimki, 2016. [Decembre 2016]. <http://prix-immobilier.drimki.fr>
- FMVM, 2011. « Les villes moyennes contre-attaquent ». Revue Urbanisme[en ligne]-[Janvier 2017]. <http://www.villesdefrance.fr/upload/files/2011-06-03~1065-urbanisme.pdf>
- FPI, 2016. [Décembre 2016]. <http://fpifrance.fr/fr>
- Le Figaro, 2009. [Janvier 2017]. <http://www.lefigaro.fr/placement/2009/10/17/05006-20091017ARTFIG00129--la-vraie-rentabilite-locative-d-un-logement-.php>
- Le petit économiste [Decembre 2016]. <http://www.lepetiteconomiste.com/Aire-198-une-alliance-des-quatre-5218>
- Legoff,E. 2016, [Decembre 2016]. <http://www.argusdelassurance.com/acteurs/assisteurs/ima-affiche-38-m-de-chiffre-d-affaires-additionnel-en-2015.108528>
- Les Echos [Decembre 2016]. http://www.lesechos.fr/09/11/1998/LesEchos/17770-138-ECH_aire-198--la-pionniere--lance-le-concept-des-decembre-1987.htm
- Logic-Immo [Decembre 2016]. <http://www.logic-immo.com/?xtor=SEC-343234484&gclid=CMSFk-nV3dACFRYTGWodG60Jeg>
- Nexity [Mars 2017]. <https://www.nexity.fr/immobilier/groupe/engagements/developpement-durable>
- Raymond,G. 2013, [Decembre 2016]. <http://www.huffingtonpost.fr/2013/02/28/le-huffpost/>
- Site de La Rochelle [Decembre 2016]. www.ville-larochelle.fr
- Villes de France, 2016. *Classement des régions françaises par population* : Régions de France [Janvier 2017]. <http://france.ousuisje.com/regions/classement/population.php>
- Wikipédia, 2016, Futuroscope. [Janvier 2017] https://fr.wikipedia.org/wiki/Futuroscope#cite_note-3

Articles universitaires

- Comby,J, 2004, *Marché Foncier, marché immobilier, étalement urbain* : Penser l'entropie territoriale et ne pas se tromper de cible, Conférence-débat sur la cohérence territorial. [En ligne] – [Octobre 2016]. <http://aquitaine-pqa.fr/index.php/productions/download/174/278/16>
- Demazière,C (Hamdouch,A),2012a, *Observation des dynamiques économiques et stratégies des villes petites et moyennes de la région Centre (ODES)* : premiers résultats, Forum régional des élu(es) des villes petites et moyennes du Centre. [En ligne] – [Janvier 2017] http://www.villesaucarre.fr/IMG/pdf/01_-_intervention-odes.pdf
- Demazière,C et al, 2011, *Portrait économique des villes petites et moyennes en région Centre* : Quel développement économique sur ces territoires ?. [en ligne] – [Janvier 2017] http://www.centre.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/Rapport_finalise_VPM.pdf

Driant,J-C, *Les politiques de l'habitat face à la crise du logement*, Problèmes politiques et sociaux, [en ligne]. 2008 – [Octobre 2016].

www.laburba.fr/app/download/.../Politiques+de+l'habitat+et+crise+du+logement.pdf

Driant,J-C, *A quoi servent les logements neufs ?*, Métropolitiques, [en ligne]. 2011a – [Octobre 2016].

<http://www.metropolitiques.eu/A-quoi-servent-les-logements-neufs,63.html>

Driant,J-C, *Pourquoi manque-t-il des logements en France ?*, Métropolitiques, [en ligne]. 2011b – [Octobre 2016]. <http://www.metropolitiques.eu/Pourquoi-manque-t-il-des-logements.html>

Hoorens,D, Chodorge,M, 2012, *Le parc Hlm s'accroît dans les territoires « dynamiques ou saturés »* [en ligne] – [Decembre 2016] <http://ressourceshlm.union-habitat.org/ush/Documents/Le+parc+Hlm+s%E2%80%99accro%C3%A0Et+dans+les+territoires+%C2%ABdynamiques+ou+satur%C3%A9s%C2%BB>

Jean,Y, *Niort*. In Universalis éducation [en ligne]. Encyclopædia Universalis, [Novembre 2016].

<http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/niort/>.

Jean,Y, *Rochelle La*. In Universalis éducation [en ligne]. Encyclopædia Universalis, [Novembre 2016].

<http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/la-rochelle/>

Montagné-Villette,S, « Chapitre 21 - Poitou-Charentes », in Jean-Claude Boyer *et al.*, *La France. Les 26 régions*, [en ligne] Armand Colin « U », 2009, p. 288-297, [Janvier 2017] http://ent.univ-tours.fr/uPortal/render.userLayoutRootNode.uP?uP_root=root&uP_sparam=activeTab&activeTab=5

Pollard,J, « Les grands promoteurs immobiliers français », [en ligne] *Flux*, 3/2007 (n° 69), p. 94-108, [Mars 2017] <https://www.cairn.info/revue-flux1-2007-3-page-94.htm>

Sélaudoux,J-F, (Rioufol,J). *Le Marché immobilier* [en ligne]. Paris : Presse universitaires de France, 2005.- [Janvier 2017]. <http://www.cairn.info.proxy.scd.univ-tours.fr/le-marche-immobilier--9782130550846.htm>

Taulelle,F, « Chapitre 8 - La France des villes petites et moyennes », in Laurent Cailly *et al.*, *La France, une géographie urbaine*, [en ligne] Armand Colin « U », 2010, p. 149-168, [Janvier 2017] http://ent.univ-tours.fr/uPortal/render.userLayoutRootNode.uP?uP_root=root&uP_sparam=activeTab&activeTab=5

Documents institutionnels

Communauté d'agglomération de La Rochelle.- *Programme Local de l'Habitat : Au cœur des solidarités*- 130f.

Rapport en ligne : Planification territoriale.- La Rochelle : 2011a. Disponible sur https://www.agglo-larochelle.fr/documents/10839/88072/plh_2011_modifi%C3%A9_le_27012011.pdf/e16a9fbc-4533-4382-b66a-1804def40417

Communauté d'agglomération de La Rochelle.- *Schéma de Cohérence Territoriale de la Communauté d'Agglomération de La Rochelle*.- 376 f.

Rapport en ligne : Planification territoriale.- La Rochelle : 2011b. Disponible sur https://www.agglo-larochelle.fr/documents/10839/10848959/SCOT_CDALR_Approbation_diffusion.pdf/608d44ea-026f-433c-ab5e-e92ecc834d86

Communauté d'agglomération de La Rochelle. *Portrait démographique de l'agglomération de La Rochelle* : Situation au 1^{er} janvier 2011. Rapport en ligne : 2014. Disponible sur <https://www.agglo-larochelle.fr/documents/10839/99670/Cahier+de+l'Observatoire+n%C2%B01/44f8d88a-da49-4120-a5b1-2a9a0df461ff>

Communauté d'agglomération de La Rochelle. *Portrait de l'emploi de l'agglomération de La Rochelle*. Rapport en ligne : 2016. Disponible sur <http://www.agglo-larochelle.fr/documents/10839/99670/cahier-obs-cda-n2-bd.pdf/8b472941-7d83-49e9-bfde-f183d3f027f2>

Communauté d'agglomération du Niortais. - *Portrait de territoire 2016*. - 56f. Rapport en ligne : cellule veille stratégique, observation et évaluation. - Niort : 2016. Disponible sur http://www.niortagglo.fr/IMG/pdf/portrait_du_t_2016md.pdf

Communauté d'agglomération de Niort. - *Schéma de Cohérence Territoriale de la Communauté d'Agglomération de Niort*: Rapport de présentation – Résumé non technique. - 21f. Rapport en ligne. - Niort : 2013. Disponible sur http://www.niortagglo.fr/IMG/pdf/rp5_scot_can_resume_14012013.pdf

Direction du budget, 2012, *Le budget de l'Etat voté pour 2012 en quelques chiffres* : Loi de finances initiale [en ligne] – [Decembre 2016] http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/files/documents/ressources_documentaires/documentation_budgetaire/chiffres_cles/depliant_budget2012.pdf

DREAL Poitou-Charentes. *Etude Prospective sur les besoins en logements territorialisés en Poitou-Charentes à horizon 2020* : Diagnostic [en ligne]. Non daté. - [Aout 2016]. http://www.poitou-charentes.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/Diag_cle55537d.pdf

Floch, J-M (Morel, B). - *Panorama des villes moyennes* : Document de travail INSEE [en ligne]. 2011. - [Janvier 2017]. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1380883>

INSEE, RP 2013. [Decembre 2016]. <https://www.insee.fr>

INSEE, 2016. [Decembre 2016]. <http://www.insee.fr/fr/statistiques/2533533>

Laferrière, A. *L'impact du vieillissement de la population sur les marchés immobiliers*. In: *Recherches et Prévisions*, n°94, 2008. *Politiques du logement : questions sociales*. pp. 7-19 [Decembre 2016] http://www.persee.fr/doc/caf_1149-1590_2008_num_94_1_2405

Villes au Carrée. *NOTE sur le projet de SDRADDT* : La place des villes petites et moyennes, pôles de centralité dans la politique régionale d'aménagement durable du territoire. [en ligne]. 2011. - [Janvier 2017] http://www.villesaucarre.fr/spip.php?page=themes_article&id_article=389&id_groupe=16

Mémoires et thèses

Demazière, C (Hamdouch, A), 2012b, *Analyse des dynamiques de développement des villes petites et moyennes de la région Centre*, Rapport de stage DA4 en ligne : Ecole polytechnique de l'université de Tours, – [Janvier 2017] http://www.applis.univ-tours.fr/scd/EPU_DA/LOCAL/2012stagDA4_Centre.pdf

Hentour,F.- *Le financement bancaire au service de l'immobilier*. Mémoire : Ecole supérieure de banque Algérie : 2008. Disponible sur http://www.memoireonline.com/12/13/8194/m_Le-financement-bancaire-au-service-de-limmobilier2.html

Maurice,R.- Politiques foncières locales et dynamiques de promotion immobilière : Le marché du logement neuf dans l'agglomération lyonnaise. Thèse en ligne : Université de Grenoble : 2014. Disponible sur <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01103526/document>

Nadou,F.- *La notion de « villes intermédiaires », une approche différenciée du rôle des villes moyennes : entre structuration territoriale et spécificités socio-économiques*. Thèse en ligne : Ecole polytechnique de l'université de Tours, 2011. Disponible sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00596204/document>

Taburet,A. *Promoteurs immobiliers privés et problématiques de développement durable urbain*. Thèse en ligne : Université du Maine, 2012. Disponible sur https://tel.archives-ouvertes.fr/file/index/docid/763235/filename/These_Aurelien_Taburet_VR.pdf

Trouillard,E. *La production de logements neufs par la promotion privée en Ile-de-France (1984-2012) : marchés immobiliers et stratégies de localisation*. Thèse en ligne : Université Paris 7 – Denis Diderot, 2014. Disponible sur <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01101951/document>

Vergriete,P. *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)*. Thèse en ligne : Université Paris-Est, 2013. Disponible sur <https://halshs.archives-ouvertes.fr/pastel-00995364/document>

Vidéos

Apparu,B. *CGL : interview de Benoist APPARU, ancien Ministre du Logement* [en ligne] 2016.- [Decembre 2016]. <https://www.youtube.com/watch?v=IK8t5nLs7Ow&t=549s>

Damon,J. *CGL : interview de Julien Damon, sociologue* [en ligne] 2016.- [Decembre 2016]. <https://www.youtube.com/watch?v=pGyELsDIR4A>

Hamdouch,A. *Dynamiques économiques :perspectives et nouveaux enjeux pour les villes petites et moyennes* [en ligne] 2015.- [Janvier 2017]. https://www.youtube.com/watch?v=h9pCgW_TAOs

Entretiens

Boutillier.J-M, Chef de projet habitat à la CAN, 23/02/2017

Proust.A, Responsable développement chez Nexity, 24/02/2017

Bech.X, Chef de service habitat et politique de la ville à la CALR, 21/03/2017

Table des illustrations

Figure 1: La fonction de promotion dans le processus de production immobilière	18
Figure 2: Maillage urbain de la région Poitou-Charentes.....	22
Figure 3: Carte de localisation de Niort et La Rochelle en Poitou-Charentes	27
Figure 4: Zonage en aire urbaine.....	28
Figure 5: Carte des communautés d'agglomération de Niort et La Rochelle	29
Figure 6: Evolution des flux domicile-travail entre 1999 et 2006	30
Figure 7: Photo aérienne du Grand Pavois	31
Figure 8: Photo de la grande scène des Francofolies de La Rochelle	31
Figure 9: Indice de spécificité de l'agglomération du Niortais en 2013	32
Figure 10: Taux d'activité des femmes dans l'agglomération de Niort comparé à celui de La Rochelle et à la moyenne Nationale	33
Figure 11: Répartition de la population des CdA selon la catégorie socioprofessionnelle (en%)	34
Figure 12: Taux d'évolution annuel moyen de la population entre 1999 et 2006	35
Figure 13: Evolution démographique des aires urbaines entre 1968 et 2013	36
Figure 14: Répartition de la population des cda selon les grandes tranches d'âge en 2013	36
Figure 15: Hiérarchisation de la tension des marchés immobiliers locaux en 2009.....	39
Figure 16: Photos aériennes de la place de la Brèche en 2007 et en 2017	41
Figure 17: Jardins de La Brèche aujourd'hui	41
Figure 18: Objectifs de production en logements neufs dans la CAN pour la période 2016-2022	42
Figure 19: Développement de la maison individuelle sur la CAN	43
Figure 20: Logements collectifs à La Rochelle	44
Figure 21: Opérations immobilières de Nexity à La Rochelle et à Niort	47
Figure 22: Opérations immobilières "Les Quais 2" et "Préférence"	49
Figure 23: Opérations immobilières "La Grand'Voile" et "Onia" de Bouygues et Vinci	50
Figure 24: Evolution de la ventilation des ventes réalisées en neuf par gamme de prix en promotion immobilière dans la CDA de La Rochelle entre 2008 et 2012.....	50
Figure 25: Evolution des ventes en promotion immobilière par gamme de prix entre 2014 et 2016.....	51
Tableau 1: Présentation des communautés d'agglomération	29
Tableau 2: Répartition des bases économiques de La Rochelle.....	32
Tableau 3: Variation annuelle du nombre d'habitants entre 1990 et 2013	35
Tableau 4: Evolution comparée du nombre de logements entre 2008 et 2013.....	38
Tableau 5: Prix des appartements selon la localisation et la typologie	38
Tableau 6: Inventaire des promoteurs et de leurs opérations dans les villes de Niort et La Rochelle	46

Table des matières

AVERTISSEMENT	3
FORMATION PAR LA RECHERCHE ET PROJET DE FIN D'ETUDES EN GENIE DE L'AMENAGEMENT ..	4
REMERCIEMENTS	5
LISTE DES ACRONYMES	7
INTRODUCTION	9
1^{ERE} PARTIE : LA PRODUCTION DE LOGEMENTS PAR LES PROMOTEURS DANS LES VILLES MOYENNES.....	10
UNE APPROCHE DES MARCHES LOCAUX DE L'HABITAT	10
QU'EST CE QU'UN MARCHE IMMOBILIER RESIDENTIEL ?.....	10
UNE APPROCHE HISTORIQUE	11
AUJOURD'HUI, UN CONTEXTE NATIONAL QUI CHANGE	13
UNE CRISE DU LOGEMENT : ENTRE CRISE QUANTITATIVE ET CRISE QUALITATIVE ?.....	14
DES INCOHERENCES DANS LES POLITIQUES DU LOGEMENT	15
INCOHERENCES ENTRE LES POLITIQUES NATIONALES ET LOCALES	15
INCOHERENCE DANS L'ARTICULATION ENTRE LES PLH ET LES PLU.....	16
LE PROMOTEUR, UN ACTEUR INCONTOURNABLE DE LA PRODUCTION RESIDENTIELLE	16
DIFFERENTS TYPES DE PROMOTEURS	19
LES VILLES MOYENNES : NOUVEAUX ENJEUX DES POLITIQUES D'AMENAGEMENT	20
VILLES MOYENNES : QUELQUES ELEMENTS DE DEFINITION.....	20
LE POITOU-CHARENTES : UN MAILLAGE DE VILLES MOYENNES.....	21
L'ARRIVEE DES PROMOTEURS DANS LES VILLES MOYENNES	23
DES VILLES DEMUNIES FACE A L'ARRIVEE DES PROMOTEURS	24
2^{EME} PARTIE : DEUX VILLES, DEUX PROFILS : DES SPECIFICITES ECONOMIQUES QUI INDUISENT DES SPECIFICATIONS RESIDENTIELLES	26
DEUX VILLES AVEC DES LIENS APPARENTS.....	26
LA ROCHELLE – NIORT : DES PROFILS ECONOMIQUES SPECIFIQUES EN FONCTION DES TERRITOIRES	30
DES VILLES QUI ATTIRENT DIFFERENTS PROFILS DE POPULATIONS.....	34
LA ROCHELLE – NIORT : UN PARC DE LOGEMENTS QUI SE SPECIFIENT.....	37
3^{EME} PARTIE : EXISTE-T-IL DEUX TYPES DE PROMOTION ET DE PRODUCTION RESIDENTIELLE A LA ROCHELLE ET A NIORT ?.....	40
UN MARCHE DE LA PROMOTION ATONE A NIORT CONTRE UN MARCHE DYNAMIQUE A LA ROCHELLE	40
DES POLITIQUES PUBLIQUES QUI MONTRENT LA DIFFERENCE DE DYNAMISME DANS L'ACTIVITE DE PROMOTION.....	40
LA PRESENCE DE PROMOTEURS DIFFERENTS SELON LES TERRITOIRES.....	44
DES STRATEGIES DE PROMOTION DIFFERENTES	46
NEXITY : « UNE VILLE ACCESSIBLE A TOUS »	46
L'EXISTENCE D'UN MARCHE HAUT DE GAMME QUI PROSPERE A LA ROCHELLE	48
CONCLUSION	52
BIBLIOGRAPHIE	54
WEBOGRAPHIE	54
ENTRETIENS	58
TABLE DES ILLUSTRATIONS	59

CITERES

UMR 7324

*Cités, Territoires,
Environnement et
Sociétés*

*Equipe IPA-PE
Ingénierie du Projet
d'Aménagement,
Paysage,
Environnement*



35 allée Ferdinand de Lesseps
BP 30553
37205 TOURS cedex 3

Directeur de recherche :
THOMAS Eric

CLEMENT Maxime
Projet de Fin d'Etudes
DA5
2016-2017

Production neuve résidentielle de villes moyennes et stratégies de promoteurs : les cas de Niort et La Rochelle

Résumé :

La situation Française du logement est en crise et ceux malgré une importante politique de défiscalisation. C'est un domaine pourtant étudié par de nombreux universitaires et professionnels du métier mais les nombreux travaux de recherche se concentrent encore trop souvent sur le problème de la région parisienne. Cependant, les villes moyennes forment aujourd'hui l'ossature urbaine de la France et ont subi de plein fouet l'arrivée des promoteurs dans les années 2000. Ce projet de fin d'études a donc pour but d'étudier les stratégies des promoteurs immobiliers présents dans deux villes moyennes, de provinces (Niort et La Rochelle) et d'en montrer les différences sur les marchés Niortais et Rochelais. Pour cela, nous distingueront les profils socio-économiques des deux villes et montreront les spécificités de chacun avant de voir s'il existe deux logiques de promotions différentes.

Mots Clés : Marché local de l'habitat – Promoteurs immobilier – Niort – La Rochelle – Villes moyennes – Stratégies – Logement