



Quelles opportunités dans le neuf en 2025 ?

Tel un couperet, la fin du dispositif Pinel marque la fin d'une ère prospère pour la promotion immobilière. Confronté à une crise historique, mais toujours porté par l'appétit des investisseurs et le désir de propriété des particuliers, le marché du neuf se réinvente et développe de nouveaux leviers de croissance ou réactive des niches existantes, toutefois sous-utilisées par les promoteurs et les CGP. La nouvelle donne de l'immobilier neuf rééquilibre l'offre entre accession et achat locatif.

Plongé dans le brouillard, le marché du neuf achève l'année sur un bilan négatif et des perspectives encore moroses. Selon le Laboratoire des promoteurs immobiliers (LPI), la production de logements continue d'accuser une forte contraction, avec une baisse, à septembre 2024, de 9,4 % des autorisations

sur douze mois et de 19,7 % des mises en chantier qui ont atteint leur niveau le plus bas depuis 1954. Le recul s'observe aussi bien sur les logements individuels, dont les autorisations s'effondrent de 48 % en vingt-quatre mois et les mises en chantier atteignent un plancher historique, que sur les logements collectifs qui enregistrent un repli de - 33 % des autorisations sur

deux ans et de - 28 % de mises en chantier. Seules les résidences services, moins affectées par la crise, voient leurs autorisations se stabiliser à - 0,7 % et les mises en chantier reculer de - 3,8 % sur douze mois.

Côté promoteurs, les réservations ont chuté de 28 % sur douze mois et les mises en vente, de 40 %. « Le volume des résér-

« variations est le plus bas depuis que les statistiques existent », souligne le LPI.

Une nouvelle donne

Ainsi, malgré une inflexion de -8,3 % sur le stock de logements collectifs, le niveau reste historiquement élevé au deuxième trimestre. « En termes de ventes, c'est la pire année depuis 1950 que la profession ait connue, qu'il s'agisse de logement social, individuel ou collectif », constate Norbert Fanchon, président du groupe Gambetta, précisant que le marché a été sauvé par les ventes en bloc. « Les investisseurs individuels, qui étaient l'alpha et l'oméga de la politique du logement depuis 1984, ont été remplacés par les institutionnels, la Caisse des dépôts et Action logement en tête », observe-t-il. La hausse des taux d'intérêt, la flambée du coût des matériaux de construction et de l'énergie couplées à l'inflation et à la frilosité grandissante des élus locaux face à l'acte de construire frappent, depuis deux ans, le marché immobilier et en détournent les investisseurs. L'immobilier aurait-il perdu sa qualité de valeur-refuge ? « La pierre est toujours autant désirée mais à force de fiscalité et de taxation sur la propriété, l'on finit par décourager les meilleures volontés », résume Norbert Fanchon.

D'après ce dernier, le ratio des acquéreurs et des investisseurs, équilibré autour de 40-50 %, avait largement basculé du côté des seconds depuis 2017, à la faveur des taux bas, passant de trente mille à quatre-vingt mille unités vendues dans le cadre d'un achat locatif. C'est donc le mouvement de balancier contraire qui s'opère

L'arrêt des mécanismes de soutien de l'investissement locatif pousse les promoteurs à se réinventer.



Norbert Fanchon, président du groupe Gambetta.



Renaud Cormier, président de l'Afil et directeur général de Theseis.



Pierre Féquant, directeur commercial chez Valorissimo.

aujourd'hui, jusqu'à retrouver sa position initiale. Le président de Gambetta indique avoir ajusté ses volumes à la nouvelle donne du marché en produisant six cents logements par an, au lieu de mille, dont 50 % destinés à la vente en bloc, 40 % à l'accession et seulement 10 % à l'investissement.

Le contexte politico-économique aidant, les CGP se tournent, en effet, vers la distribution de produits financiers et la résidence principale. « C'est un cercle vicieux. Moins il y aura d'investisseurs dans le neuf, moins les promoteurs seront capables de lancer de nouvelles opérations et de pérenniser leur activité, aggravant, de ce fait, la pénurie de logements neufs », prévient Renaud Cormier, président de l'Association française de l'immobilier locatif (Afil) et directeur général de Theseis. La suppression du dispositif Pinel au 31 décembre vient enfoncer le clou.

Quid de l'après-Pinel ?

Destiné à compenser la fiscalité du neuf et des contraintes plus fortes que dans l'ancien par une réduction d'impôt, le Pinel a distribué, depuis son entrée en vigueur en 2014, plus de 7 milliards d'euros d'aides à l'investissement locatif.

Le dispositif, jugé coûteux et trop peu efficace par la Cour des comptes, en septembre dernier, était pourtant un pilier du marché du neuf. « Plus de 50 % des simulations effectuées ce trimestre par notre logiciel concernaient encore des investissements en Pinel et Pinel+ », indique Renaud Cormier.

Même écho chez Valorissimo, la plateforme transactionnelle mettant en relation les promoteurs et les prescripteurs. « Depuis la mi-septembre et jusqu'à la mi-novembre, l'on a senti un regain d'intérêt très fort des investisseurs qui espéraient pouvoir acter leur opération au premier trimestre 2025 », confirme Pierre Féquant, directeur commercial national chez Valorissimo. Passé la date butoir, les lots qui ne pourront plus être vendus en Pinel pourront être commercialisés en résidence principale ou en LMNP (géré ou non géré). Pour le directeur, l'année 2024 signe le grand retour des achats de résidence principale en vente en l'état futur d'achèvement (Vefa). « Depuis un an, la Vefa de résidence principale, qui n'intéressait quasiment que les Franciliens, est désormais très demandée en région, grâce au développement d'offres permettant de configurer un logement à l'envi, comme cela se fait dans l'automobile », explique-t-il. Le concept « Cœur de vie », proposé par Bouygues Immobilier, permet notamment à tous ses clients de personnaliser leurs plans de logement (par exemple, créer un espace de télétravail, rajouter des rangements, ou personnaliser sa salle d'eau) pour les adapter à leurs modes de vie.

L'arrêt des mécanismes de soutien de l'investissement locatif pousse les promoteurs à se réinventer. « Il nous faut être opportunistes et réactifs pour aller chercher de nouveaux leviers de croissance », assure Fabien Acerbis, président du groupe Edouard Denis. Alors que l'approche des prochaines élections municipales, en 2026, fait peser le spectre du gel des permis de construire →



Fabien Acerbis, président du groupe Edouard Denis.



Sophie Sosamrith, directrice générale d'Altarea Solutions & Services.



Edouard Fourniau, directeur général délégué de Consultim.



Mylène Chartrou, directrice générale de Stenium Immobilier.

dans les mois à venir, les promoteurs redoublent d'imagination pour proposer des produits de substitution au Pinel. « Il existe toujours d'autres dispositifs d'investissement intéressants qui continuent d'attirer les investisseurs, comme le démembrement de propriété, les résidences gérées (LMNP) ou encore les dispositifs Malraux, monument historique ou déficit foncier, sur le marché de la restructuration », annonce le président. En 2022, 80 % des ventes en immobilier locatif d'Edouard Denis reposaient sur le Pinel. Elles ne représentent aujourd'hui plus que 20 % du volume des réservations, tandis que 30 % des ventes se font sur le meublé géré ou non géré, ainsi que sur le démembrement de propriété. La disparition du Pinel, bien connu et compris du grand public, conduit, également, à une professionnalisation du marché de l'investissement. « Nous avons face à nous des acheteurs aguerris, qui suivent l'évolution des prix et des taux et

Principal marché de report du Pinel, le meublé, dans sa version non gérée, attire de plus en plus d'investisseurs, particuliers comme institutionnels.

sont à la recherche de la bonne affaire, en fonction de leur stratégie patrimoniale », précise Fabien Acerbis. En 2024, 40 % de l'activité du promoteur porte sur la résidence principale, avec des programmes neufs intégrant de nouvelles voies d'accès à la propriété, telles que le bail réel solidaire (BRS) ou le prêt social location-accession (PSLA).

LMNP non géré, la troisième voie

Principal marché de report du Pinel, le meublé, dans sa version non gérée, attire de plus en plus d'investisseurs, particuliers comme institutionnels.

Ces résidences meublées, notamment étudiantes, sans exploitant ni bail commercial, offrent des promesses de rendements élevés pour un niveau de charges maîtrisé. « A compter de janvier 2025, la volumétrie de la part d'immobilier géré dans le LMNP va céder du terrain à l'immobilier non géré, assorti d'un bail meublé traditionnel et délivrant des rendements entre 4,5 et 5 % », annonce Pierre Féquant.

Pour commercialiser cette offre meublée en résidences seniors ou étudiants, Valorisissimo propose un pack ameublement, gestion locative et accompagnement fiscal du propriétaire afin qu'il puisse pleinement profiter du mécanisme d'amortissement du LMNP au régime réel. « Le meublé non géré allie l'économie d'impôt pendant vingt ans à une plus grande flexibilité locative », résume le directeur. Le marché séduit tout particulièrement

les jeunes actifs et la génération Z, préférant la location meublée ou la colocation à la propriété.

Créée il y a cinq ans et demi, Altarea Solutions & Services, entité du groupe Altarea, associe plusieurs lignes de métiers : l'administration de biens, le financement, la distribution via des partenaires bancaires et conseillers en gestion de patrimoine, et l'ingénierie de produits. Convaincue que la crise immobilière a été un révélateur pour les promoteurs, Sophie Sosamrith, directrice générale d'Altarea Solutions & Services soutient que « seule, la vente ne suffit pas, mais qu'il faut apporter des solutions aux clients et repartir de leurs besoins réels ».

À l'attention des investisseurs, le groupe a lancé, il y a deux ans et demi, des solutions meublées en LMNP, incluant tout le « SAV » lié à la location meublée. Altarea Solutions & Services gère, au sein d'une Business Unit dédiée à ce marché, près de quatre cents mandats en meublés. L'offre sera déclinée dans des résidences étudiantes. « Nous allons lancer un schéma avec trois services associés au régime parahôtelier – accueil, blanchisserie et ménage – permettant de récupérer la TVA sans pour autant investir dans un bail commercial », explique la directrice.

Depuis cette année, Altarea Solutions & Services propose également une solution de démembrement libre, sur une durée inédite à partir de cinq ans, contre dix auparavant, pour des clients qui veulent profiter du déficit foncier en évitant l'imposition sur les revenus locatifs.

Enfin, l'entité du groupe Altea travaille sur un programme reposant sur le dispositif Loc'Avantages (ex-Louer abordable) qui ouvre à un remboursement de TVA à hauteur de 10 % et une exonération de taxe foncière pendant toute la durée d'emprunt, en contrepartie d'un montant de loyer fixé à 15 %, 30 % ou 45 % en dessous des prix du marché. *« Cet outil, qui implique de l'ingénierie financière et un accompagnement fiscal, peut s'avérer encore plus puissant que le Pinel, sous réserve que l'amendement de la prochaine loi de finances 2025 soit voté »*, indique Sophie Sosamrith. La solution meublée et le futur modèle du Loc'Avantages ciblent, chacun, des taux de rendement estimés entre 3 et 4 %.

Les résidences avec services résistent

Autres gagnantes de la fin annoncée du Pinel et du ralentissement du marché l'accession, les résidences services amorcent un redémarrage sur les neuf premiers mois de l'année. Avec, en moyenne, huit mille logements gérés produits par an, le marché est loin de combler le manque de quarante mille à quatre-vingt mille logements, induit par la suppression du dispositif fiscal, mais il assure des débouchés pérennes. Certains professionnels estiment même qu'il pourrait dépasser les vingt mille unités par an, avec la réorientation des promoteurs vers ces actifs en 2025-2026.

D'autant que, contrairement au meublé libre, le bail commercial n'est pas dans le viseur du gouvernement. Si le projet de loi de finances 2025 – pas encore voté à l'heure où nous écrivons ces lignes – prévoit un amendement qui va durcir la fiscalité sur la location saisonnière et réintégrer l'amortissement dans le calcul de l'imposition sur la plus-value, la location meublée longue durée, elle, en est exemptée. Mais jusqu'à quand ? *« Face à ces incertitudes, l'immobilier géré reprend de sa superbe, proposant des hébergements fléchés vers des populations spécifiques et créateurs d'emploi »*, affirme Edouard Fourniau, directeur général délégué de Consultim. →



Répondant à une demande très forte, sur chacun de leur segment, les résidences étudiantes et les résidences seniors captent une bonne partie des investissements des particuliers comme des institutionnels.

Avec sa filiale Cerenicimo, Consultim a relancé le programme *Les Rives de l'Isère*, à quelques minutes du centre-ville historique de Romans-sur-Isère dans la Drôme, désormais piloté par Les Jardins d'Arcadie et Linkcity après abandon du premier opérateur. Cette résidence avec services pour seniors, composée de cent-deux appartements meublés, du studio au T3, est accessible à partir de 103 796 euros et délivre un rendement de 4,10 %. Elle bénéficie d'un bail ferme double net – la globalité des charges incombe aux gestionnaires, sauf la taxe foncière – pour une durée d'engagement initiale de neuf ans et six mois. « Avec des taux d'intérêt à 3,30 %, c'est le moment d'investir pour saisir les écarts de performance », conseille le directeur.

Le groupe entend, par ailleurs, profiter du redémarrage post-Covid du tourisme et des voyages d'affaires. La résidence *Mobility Convergence*, située à Villepinte, à proximité du parc des Expositions (1,5 million de visiteurs) et desservie par la ligne 17 du métro du Grand Paris, s'adresse aussi bien aux touristes d'affaires que de loisirs et de passage. L'opération annonce un rendement triple net à 4,60 % pour un bail ferme de onze ans et onze mois. La résidence sera exploitée par *Appart'City*.

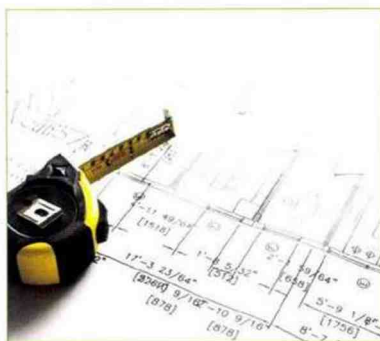
Bien que le contexte soit favorable à l'immobilier géré, Edouard Fourniau plaide pour l'intelligence de marché et une logique de « bon sens » sur le montant des loyers « qui ne doivent pas monter au ciel », mais rester en accord avec le marché. « L'objectif est de servir un rendement d'au moins 4,10 % net, répondant aux attentes des investisseurs, mais aussi de proposer un loyer supportable par le locataire. Deux conditions qui permettent d'assurer la pérennité de l'exploitation », rappelle-t-il. Il convient, en outre, de rester cohérent sur le prix d'achat de ces produits neufs qui restent encore élevés en raison de la faiblesse de l'offre. « La vraie difficulté est de cibler

les programmes qui sortiront de terre », concède-t-il... et de miser sur les bons opérateurs à l'heure où le marché de la promotion vacille.

Les prix restent stables

Avec un stock de logements collectifs toujours élevés, les prix de l'immobilier neuf demeurent stables depuis deux ans, autour de 4 711 euros le mètre carré, en moyenne. Au deuxième trimestre, les prix des logements collectifs neufs en Ile-de-France baissent de 5,1 %, à 5 444 euros le mètre carré, et les prix en régions ne bougent pas (4 741 euros le mètre carré) sur la période, indique la FPI.

Un frémissement semble néanmoins s'opérer sur les opérations en Vefa, créant un appel d'air pour les acquéreurs de résidences principales et les investisseurs. « Pour la première fois depuis vingt ans, l'on constate des baisses de prix, jusqu'à -5 % selon les opérateurs, sur les programmes en VEFA », indique Sophie Sosamrith. Mais cette inflexion



Avec un stock de logements collectifs toujours élevés, les prix de l'immobilier neuf demeurent stables depuis deux ans, autour de 4 711 €/m², en moyenne.

concomitante de la baisse des taux à 3-3,5 % ne devrait pas durer, selon la directrice d'Altarea Solutions & Services. « Je ne crois pas à une baisse de prix globale car les coûts de construction continuent d'augmenter, et l'offre reste inférieure à la demande. Les investisseurs ont jusqu'au premier semestre 2025 pour profiter de cette parenthèse de prix bas », anticipe-t-elle.

Outre cet effet d'aubaine, la crise de l'offre locative, en baisse de 31,9 % depuis octobre 2021 rappelle SeLoger, maintient le niveau de prix dans les grandes agglomérations et en Ile-de-France. « Les propriétaires de logement neuf sont les gagnants de la crise. La tension sur le marché est telle qu'il n'existe plus de risque locatif », confirme Renaud Cormier. Alertés par les professionnels du secteur depuis 2018, les pouvoirs publics n'ont réagi qu'en début 2023, sous « l'impulsion des médias », note le spécialiste. Les effets de cette prise de conscience ne se feront ressentir que d'ici dix-huit à vingt-quatre mois et semblent insuffisants.

En juin 2023, lors de la conclusion du Conseil national de la refondation dédié au logement, l'ex-Première ministre Elisabeth Borne dévoilait la stratégie du gouvernement en place : parier sur la baisse des prix des logements neufs pour soutenir et relancer la demande. Plus d'un an après, les chiffres de l'Observatoire de la FPI démontrent « l'inermité » de cette stratégie et confirment les prévisions des promoteurs : les prix des logements neufs étant techniques, contraints par les normes, la fiscalité et la rareté des autorisations de construire, ils ne peuvent pas baisser.

A l'inverse de l'ancien, ils se sont stabilisés à un niveau élevé, de l'ordre de 5 000 euros, sur les cinq derniers trimestres. « La correction du marché s'opère sur les volumes et non sur les prix. Ceci corrobore notre thèse selon laquelle les prix ne baisseront pas. Le marché s'atrophie. Pire, les promoteurs ne parvenant plus à commercialiser leurs logements, ne lancent plus de nouvelles opérations et, fait récent, retirent des opérations en cours de commercialisation. Au deuxième trimestre 2024, près d'un logement sur quatre a été retiré de la vente. →

Les acquéreurs, quand ils seront de retour, feront face à une pénurie dramatique de logements. Sans une action concrète du nouveau gouvernement, la crise que nous connaissons va s'installer durablement », alerte Pascal Boulanger, président de la FPI France.



Audrey Marigliano, directrice des opérations chez Zenith GS.



Julie Selas, responsable financement des particuliers de LCL.



Clément Lecuire, directeur général de CDC Habitat.

cher un DPE classé A et sont capables de produire de l'énergie pour la redistribuer, faisant ainsi baisser drastiquement le montant des charges à payer pour les propriétaires et locataires », rappelle la directrice. Un argument auquel les banques ne restent pas sourdes.

La rentabilité en question

Les prix du neuf, conjugués à la hausse de la fiscalité, soulèvent la question de la rentabilité pour les investisseurs. « Comparé à d'autres classes d'actif, le rendement de l'investissement dans le neuf est déjà faible, et les amendements qui prospèrent et foisonnent vont continuer à dégrader ces performances », prévient Renaud Cormier.

Toutefois, le président de l'Afil et directeur général de Theseis redoute que si les offres de meublés packagées, développées par les promoteurs, peuvent séduire les investisseurs des grandes agglomérations, de la région parisienne et de PACA, elles peinent à recruter dans les villes moyennes et en périphérie des métropoles. « Ces concepts fonctionnent bien dans les zones les plus patrimoniales et sur des produits d'une valeur déjà supérieure à l'enveloppe Pinel, dépassant les 250 000 euros », indique le directeur.

Le Pinel disparu, le neuf perdra une partie de ses investisseurs grand public, mais conservera une clientèle historique, plus fortunée, et pour laquelle acheter dans le neuf fait sens, dans le cadre d'une stratégie patrimoniale. « La rentabilité a évolué avec le temps. L'indexation des loyers sur l'IRL et le zonage Pinel ont permis d'accroître le rendement de ces actifs qui, selon leur typologie ou emplacement, sont passés de 3,30 % à 4 % de rendement moyen », explique Mylène Chartrou, directrice générale de Stellium Immobilier, filiale de Finzzle groupe.

Le 5 juillet dernier, l'entrée en vigueur du nouveau zonage Pinel a entraîné le reclassement de quelque huit cent soixante-cinq communes, dont six cent soixante-quinze vers la zone B1, cent quarante-deux vers la zone A et quarante-huit vers la zone Abis. « Dans les villes non concernées par le plafonnement des loyers, le rendement moyen pour un T1 s'élève désormais entre 4 et 4,40 %, surtout en meublé », mentionne la directrice.

D'autres moteurs de rentabilité existent par ailleurs, à l'image de la nue-propriété qui permet aux investisseurs d'acquérir un bien neuf à prix décoté et sans fiscalité durant l'opération de démembrement. « L'on voit de plus en plus de nues-propriétés à vocation étudiante, parfois couplée à une SCPI, ou dans le cadre de montages combinés. La suppression du Pinel oblige les CGP à réfléchir à l'immobilier différemment », soutient Mylène Chartrou.

En outre, le durcissement des réglementations environnementales dans l'ancien commence à générer un report des investissements vers le neuf. « Le phénomène s'observe déjà sur le marché locatif, où toute une partie des locataires dans l'ancien s'orientent vers des logements neufs, moins énergivores, plus confortables et fonctionnels », ajoute-t-elle, rappelant qu'une rénovation dans l'ancien ne permet pas au DPE de dépasser une lettre D ou E, parfois au prix de lourds et coûteux travaux, quand les nouveaux programmes immobiliers répondent déjà aux normes de la RE2025, voire 2028. « Seuls des bâtiments neufs peuvent affi-

Des solutions de financement

Pour soutenir les ventes d'immobilier neuf, les banques se montrent très agressives sur les taux et développent des offres spécifiques. « Il y a une carte à jouer sur le financement de logements neufs, proposés à des taux inférieurs à 4 % », assure Audrey Marigliano, directrice des opérations chez Zenith Global Solutions.

S'appuyant sur son réseau d'agence en France et son réseau d'Agences Habitat dédié au financement de l'immobilier neuf, LCL propose le prêt immobilier LCL Acquisition Responsable permettant aux particuliers d'emprunter jusqu'à 20 000 euros sans frais de dossier et à taux 0 % (conditions en vigueur au 12 novembre), sans conditions de ressources, pour acquérir un bien (pour habiter ou louer) dans le neuf ou dans l'ancien avec un diagnostic de performance énergétique A, B ou C. Pour les moins de trente ans, ce prêt est potentiellement cumulable avec le prêt Jeunes Actifs primo-accédant. Environ 25 % des financements produits par l'établissement bancaire concernent un projet neuf. « Augmenter la part de crédits dédiés à l'immobilier neuf va dans le sens de nos engagements sociétaux en finançant des logements faiblement émissifs ou à DPE A, B ou C », affirme Julie Selas, responsable financement des particuliers de LCL. Celle-ci observe une reprise de la demande immobilière depuis juin, portée par les investisseurs et encouragée par la baisse des taux. →

Pour 2025, LCL envisage de reconduire son offre de financement à à taux préférentiel. La banque travaille, également, avec les promoteurs, sur des enveloppes de financement bonifiées à taux 0% sur des programmes sélectionnés. LCL propose également à ses clients d'acquérir des biens neufs via sa filiale Angle Neuf. Julie Selas réaffirme, par ailleurs, la volonté de LCL « d'accompagner les investisseurs dans la diversification de leur patrimoine ».

Les CGP, de leur côté, attendent des promoteurs des mesures d'accompagnement pour aider à la vente de produits neufs (réduction de frais de notaires, rabais sur les queues de programmes, packs décoration et ameublement, installation de cuisine équipée, etc.). « Les efforts consentis par les opérateurs, ces dix-huit derniers mois, ont eu un impact. L'on commence à voir un regain d'intérêt des particuliers qui reviennent dans le neuf pour l'acquisition de leur résidence principale, notamment sur les grands appartements. Ils se projettent à nouveau sur le marché du neuf », témoigne Audrey Marigliano. Pour les investisseurs, la directrice mise également sur l'optimisation de la détention d'actifs neufs : « Nous collaborons avec des spécialistes de la location d'appartements aux salariés d'entreprise par exemple, à Paris et dans les dix plus grandes villes de France. En outre, nous explorons l'option du bail civil qui s'adresse aux personnes morales, et qui a la particularité d'être moins contraignant que le meublé et plus flexible pour piloter les loyers ».

A l'image du bail mobilité de douze mois, le législateur a mis en œuvre des solutions mieux adaptées aux investisseurs pour une gestion locative plus souple, avec une possibilité de résilier et de faire évoluer le bail plus facilement. Autre piste étudiée, la colocation dans le neuf meublé qui permet de bonifier le montant des loyers perçus et améliorer la rentabilité de l'opération.

Le virage social

La réorientation du marché vers les logements sociaux oblige les promoteurs à réajuster leur offre vers l'accession à la



La colocation dans le neuf meublé permet de bonifier le montant des loyers perçus et améliorer la rentabilité de l'opération.

propriété et l'utilisation d'outils à vocation sociale, comme le BRS et le PLSA. Le groupe CDC Habitat, filiale de la Caisse des dépôts, gère cinq cent cinquante-quatre mille logements par an, dont vingt mille à trente mille neufs, essentiellement sociaux et intermédiaires, pour son compte propre ou à destination des institutionnels. « Nous intervenons aujourd'hui sur le marché comme investisseurs contracycliques. En 2023, dans le cadre d'un plan de soutien, nous nous sommes engagés à acheter auprès des promoteurs dix-sept mille logements neufs, dont 15 % sont en avance sur la norme RE2020, rehaussant, ainsi, le niveau de production », explique Clément Lecuire, directeur général du groupe CDC Habitat. Le groupe, dont les développements portent encore majoritairement sur du logement social a fait du développement du logement intermédiaire son cheval de bataille. « Le logement intermédiaire est une catégorie spécifique du logement abordable, qui bénéficie d'un régime fiscal dédié avec une TVA à 10 %

et un crédit d'impôt sur les sociétés. En contrepartie, les logements doivent être réservés aux ménages sous conditions de ressources intermédiaires, dont le cœur de cible est les classes moyennes résidant en zones tendues. Grâce à ce mécanisme, les ménages accèdent à des logements à des loyers décotés de 10 à 15 % en moyenne », poursuit le directeur.

Par ailleurs, CDC Habitat a lancé, l'an dernier, le fonds Eco Résid, une SCI à impact social, environnemental et social. Répondant aux normes de la réglementation européenne, Eco Résid vise à améliorer l'accessibilité au logement dans les territoires les plus tendus et à offrir aux clients d'Apicil, dans le cadre de l'assurance-vie, un produit d'épargne durable. Le fonds cible des solutions de logement diversifiées (résidences étudiantes et seniors, logements intermédiaires et libres, et coliving) dans des immeubles proches des cœurs des principales villes. « Nous croyons dans ce relais de croissance, encore émergent, mais qui a vocation à se développer et mobilise l'épargne des particuliers en faveur du financement de programmes neufs à loyer abordable », assure Clément Lecuire. Le groupe, qui investit pour son compte propre, a développé des partenariats à travers sa filiale Ampere Gestion pour rechercher des mandats auprès des institutionnels et assureurs qui investiront, par le biais d'unités de compte, dans le logement intermédiaire. Enfin, premier investisseur dans le Village des athlètes de Paris 2024, CDC Habitat opère actuellement la transformation de mille cinq cents logements occupés, jusqu'en septembre dernier, par les participants aux Jeux olympiques et paralympiques, en appartements familiaux qui seront livrés, au plus tard, fin 2025-début 2026. « Tous ces actifs sont des démonstrateurs de la ville durable, dotés des meilleures normes et standards de performance environnementale et d'une accessibilité universelle », souligne le président.

Une prouesse technique et architecturale qui illustre le potentiel de la construction vertueuse.

■ Eugénie Deloire