



HAL
open science

Enquête sur la concurrence dans le développement foncier : dans l'aire urbaine grenobloise et l'aire urbaine franco-genevoise

Thibaut Clerc

► To cite this version:

Thibaut Clerc. Enquête sur la concurrence dans le développement foncier : dans l'aire urbaine grenobloise et l'aire urbaine franco-genevoise. Architecture, aménagement de l'espace. 2021. dumas-03282578

HAL Id: dumas-03282578

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03282578>

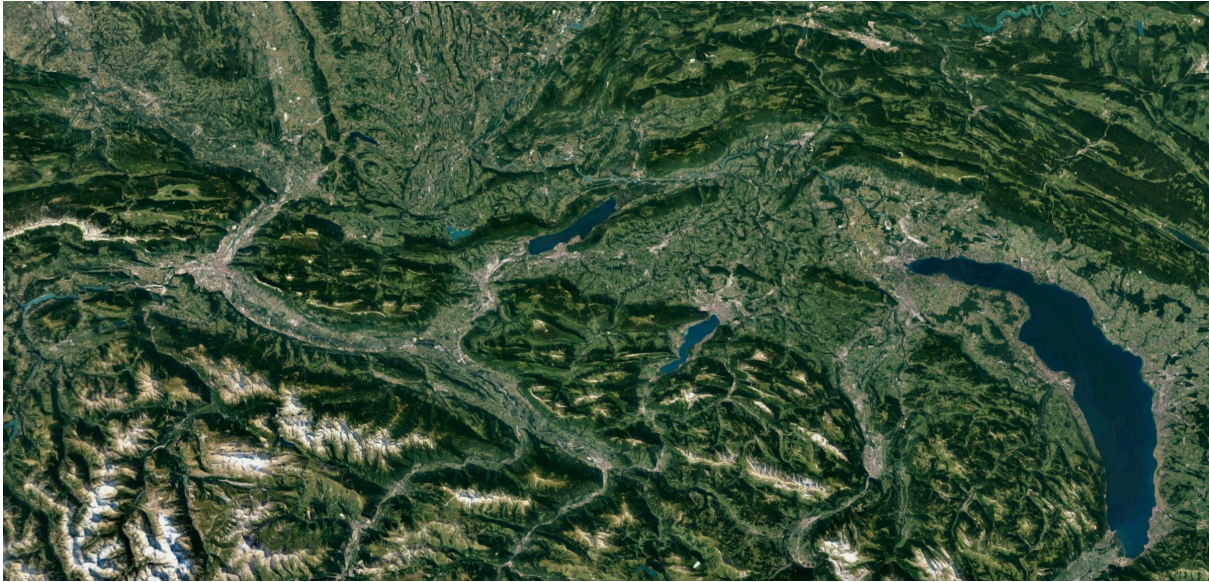
Submitted on 9 Jul 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Mémoire

Enquête sur la concurrence dans le développement foncier : dans l'aire urbaine grenobloise et l'aire urbaine franco- genevoise.



Google Maps Données cartographiques 2020

Mémoire de fin d'étude
Master 2 : Maîtrise d'Ouvrage du Bâti
Institut d'Urbanisme Géographie Alpine

Thibaut CLERC
Apprenti en développement foncier
Année 2020-2021
Cogedim Grenoble

Directeur de mémoire : Emmanuel ROUX
Maître d'apprentissage : Olivier SAMUEL

Remerciements

Je tiens à adresser mes plus sincères remerciements à Monsieur Emmanuel ROUX, pour ses conseils, son accompagnement et sa disponibilité tout au long de cette écriture.

Je tiens aussi à remercier Monsieur Olivier SAMUEL, Directeur régional Cogedim Grenoble, pour avoir su me faire confiance et m'avoir transmis son expérience tout au long de ces trois années.

Enfin, je tiens également à remercier l'ensemble des personnes ayant pris part de près ou de loin à la rédaction de ce mémoire.

Sommaire

Introduction

Partie 1. Le foncier, matière première de la maîtrise d'ouvrage

- 1.1. Mesurer l'importance du foncier dans la réalisation d'une opération
- 1.2. Étudier les différentes méthodes de développement foncier
- 1.3. Étudier la part du foncier dans le coût de revient de l'opération

Partie 2. L'origine et l'évolution de la concurrence foncière dans la promotion immobilière

- 2.1. Objectiver la raréfaction du foncier
- 2.2. Étudier la concurrence dans le développement foncier
- 2.3. Analyser les conséquences financières de la concurrence

Partie 3. Les stratégies d'aujourd'hui et de demain pour lutter contre les effets de la concurrence

- 3.1. Les stratégies mises en place par les parties prenantes à l'urbanisation
- 3.2. Propositions de solutions pour réduire la concurrence à l'avenir
- 3.3. Rechercher des solutions pour la maîtrise foncière de demain

Conclusion

Introduction

Le foncier est la matière première nécessaire à la réalisation de tout projet immobilier et fait l'objet de nombreuses convoitises. Sans terrain, un promoteur ne peut pas réaliser de programme immobilier, le propriétaire foncier a donc un large pouvoir sur le prix de son tènement et cela favorise la rude concurrence à laquelle font face les promoteurs aujourd'hui. En l'espèce, nous traiterons uniquement la concurrence entre promoteurs privés, nous n'analyserons pas le sujet des bailleurs sociaux.

Le foncier est l'enjeu majeur dans la réalisation d'une opération, nous pouvons même dire qu'il s'agit du « nerf de la guerre ». Il est à la croisée de différents enjeux majeurs car il est nécessaire à la production et à la conservation de l'ensemble de nos espaces : économiques, agricoles, forestiers, naturels et urbains. Il suscite donc une forte convoitise à laquelle doivent faire face les promoteurs pour réussir à mener à bien une opération immobilière.

Le développement foncier est le métier à l'origine de toute opération immobilière. Par conséquent, la mission du développeur foncier est de rechercher des terrains constructibles sur lesquels des projets peuvent être menés.

Il existe différentes méthodes de développement foncier parmi lesquelles nous retrouvons la prospection dans le diffus qui recouvre la prospection active (le développeur se rend sur le terrain et sonne chez les gens) et la prospection passive (au bureau sur logiciel et veille) ; la prospection par le biais de concours, dans ce cas le foncier est souvent public ou propriété d'un aménageur foncier comme dans le cas des zones d'aménagement concerté (ZAC). L'aménageur foncier travaille en collaboration avec les collectivités pour les aider à réaliser des opérations d'aménagement d'ensemble, pouvant représenter plusieurs centaines voire milliers de logements. Les collectivités ne sont pas professionnelles dans ce domaine, l'aménageur va alors définir un cahier des charges, des plans, des études, etc., pour réaliser ces opérations que l'on retrouve souvent sous la forme de ZAC (exemple : ZAC FLAUBERT Grenoble/SEM INNOVIA : aménageur). L'origine de la propriété du terrain est un aspect important lorsque l'on parle de concurrence. En effet, la concurrence que les promoteurs connaissent est bien différente selon la nature du

terrain : privé (dans le diffus) ou public (appel d'offres en général). La prospection par intermédiaires vient compléter ce panel. Les promoteurs immobiliers utilisent des réseaux d'apporteurs d'affaires et se déchargent ainsi d'une tâche demandant beaucoup de temps. La mission des apporteurs d'affaires consiste à trouver des terrains à la demande du promoteur selon des critères communiqués au préalable. Cette pratique est très souvent utilisée car le monde de la promotion immobilière fonctionne beaucoup grâce au réseau (notaires, agents immobiliers, apporteurs d'affaires, géomètres, élus, etc.). Certains promoteurs sont également prêts à payer pour avoir des informations sur des terrains (rémunérations, invitations à des événements, restaurants). Toutes ces pratiques liées aux réseaux permettent d'obtenir des opportunités foncières pour réaliser des opérations. D'ailleurs, plusieurs promoteurs en ont fait leur cheval de bataille et travaillent davantage leur réseau que le foncier.

Lorsque l'on parle de prospection dans le diffus, la loi de l'offre et de la demande s'applique car il n'y a aucune réglementation pour encadrer les offres financières des promoteurs. Sur ce type de foncier, on parle souvent du jeu des enchères puisqu'il est extrêmement rare qu'il n'y ait qu'un seul promoteur sur le dossier. En règle générale, le propriétaire souhaite faire augmenter les offres pour valoriser au mieux son patrimoine mais cela a des conséquences pour lui, pour le projet et pour les futurs propriétaires des logements construits.

Nous constatons que le promoteur n'a pas le pouvoir de négocier le prix du terrain comme il le souhaite puisque le propriétaire fixe également le prix auquel il aimerait le vendre, telle est la règle dans tous les marchés financiers. Or, en l'espèce, nous pouvons nous questionner sur l'aspect rationnel de ce pouvoir. Effectivement, ne serait-il pas plus judicieux de mettre en place des procédures pour encadrer la vente de terrain au profit des promoteurs afin de limiter l'effet néfaste de cette concurrence? Quand bien même le droit de propriété, faisant partie des quatre droits naturels et imprescriptibles de l'homme, est un droit absolu, il apparaît nécessaire d'encadrer ces transactions.

A contrario, dans le cadre d'une vente d'un terrain public, une procédure d'appel d'offres se met en place dans la majorité des cas. Grâce à cette procédure, l'aménageur ou la collectivité va pouvoir établir un cahier des charges du

programme souhaité ainsi que le prix du foncier attendu, exprimé en prix par mètre carré de surface de plancher (la valeur du foncier est déterminée par son potentiel constructible). Dès lors, tous les promoteurs répondant aux appels d'offres connaissent à l'avance le prix attendu et le choix de l'opérateur se fait selon ses références, ses innovations ou encore l'architecture du bâtiment.

Par conséquent, il est possible d'énoncer que les appels d'offres pourraient être un moyen de lutter contre l'envol des prix des fonciers privés.

Nous allons analyser ici les effets de la concurrence dans le développement foncier selon différents contextes territoriaux, plus ou moins fortunés et attractifs, au sein de l'aire urbaine grenobloise et l'aire urbaine franco-genevoise.

La concurrence a toujours existé dans la promotion immobilière, cependant, elle s'est accrue depuis plusieurs années face à la raréfaction du foncier. Mais qu'est-ce que la concurrence ? Il s'agit d'une rivalité entre plusieurs personnes, plusieurs forces poursuivant un objectif commun. Dans la promotion immobilière, elle intervient à deux étapes : lors du développement foncier comme nous avons pu le mettre en avant dans le paragraphe précédent et lors de la commercialisation du projet.

Dans le cadre de cette dernière étape du projet, la concurrence se fait importante puisque l'ensemble des promoteurs souhaite vendre leur programme dans les meilleures conditions et avec les meilleurs rythmes de vente afin de faire rentrer de l'argent dans les caisses. En règle générale, la vente des biens se fait par l'intermédiaire des commerciaux internes à l'entreprise. En revanche, les promoteurs peuvent aussi faire appel au réseau des prescripteurs, il s'agit, par exemple, d'agents immobiliers, de banques ou de courtiers. Ces intervenants vont également pouvoir commercialiser les biens auprès de leurs clients et ainsi aider les promoteurs à écouler plus rapidement leur stock, contre rémunération.

Cette concurrence de plus en plus importante et agressive aujourd'hui, comme peuvent l'observer les promoteurs, n'a plus rien d'identique avec la concurrence des années 50-70.

À l'époque des grands ensembles, le foncier ouvert à la construction était présent en grande quantité et permettait une répartition équitable entre les différents acteurs

de la promotion immobilière. À cette époque, des immeubles, des quartiers ou encore des villes sont sortis de terre et en grand nombre. Les contraintes urbanistiques et environnementales y étaient beaucoup moins contraignantes et cela permettait à la fois une plus grande rapidité dans la maîtrise foncière et une faible concurrence entre acteurs. Aujourd'hui, la forte implication des pouvoirs publics dans l'urbanisation des villes et la réglementation environnementale de plus en plus prégnante, rendent difficile la réalisation de projets immobiliers. En effet, le PLUI de Grenoble Alpes Métropole a fortement diminué certaines zones constructibles en raison de la préservation de l'environnement ce qui participe à la raréfaction du foncier donc à l'accroissement de la concurrence sur les autres fonciers.

Grenoble est une ville qui s'est développée dans la fin des années 60 notamment avec les Jeux olympiques de 68 grâce auxquels un grand nombre d'immeubles ont été construits (Village Olympique). Puis les années 70-80-90 ont été tout aussi fructueuses en termes de construction avec la réalisation de la Villeneuve par exemple.

La raréfaction du foncier est due à plusieurs facteurs, notamment, l'augmentation des règles d'urbanismes en lien avec la préservation de l'environnement, le haut niveau de production de logements à certaines époques pour répondre aux besoins, fortement consommateurs d'espaces constructibles.

Tous ces éléments, combinés avec l'augmentation du nombre de promoteurs, ont contribué à la raréfaction petit à petit du foncier et, de facto, à un accroissement de la concurrence.

De multiples facteurs sont à l'origine d'une concurrence très hétérogène sur Grenoble et le bassin genevois, notamment :

- La part des promoteurs locaux et nationaux dans l'acquisition du foncier ;
- L'attractivité de ces secteurs.

Grâce à la multitude de contextes territoriaux (Grenoble, Annecy, Genève, etc.) que recouvrent ces zones géographiques, il est possible d'analyser le type de concurrence à laquelle font face les promoteurs. Ainsi, il sera possible de connaître

les conséquences de cette concurrence et leurs évolutions à court, moyen ou long terme.

En outre, il est important de souligner que les promoteurs et les pouvoirs publics essaient tous de lutter contre cette concurrence et ses effets.

Cette étude a pour objectif premier de réaliser un constat du foncier et de son importance dans la production de la maîtrise d'ouvrage. Elle aura également pour but d'analyser l'origine de la concurrence et ses effets financiers en phase développement foncier. Enfin, il s'agira de définir les stratégies des promoteurs et des pouvoirs publics afin de limiter la concurrence et ses effets négatifs sur les fonciers et, par conséquent, sur le produit final.

L'ensemble des données traitées dans le développement est issu, en majorité, des entretiens réalisés.

Problématique : Quelles sont les conséquences de la concurrence sur une opération immobilière en phase développement foncier ?

Partie 1. Le foncier, matière première de la maîtrise d'ouvrage

1.1. Mesurer l'importance du foncier dans la réalisation d'une opération

1.1.1. L'origine du foncier

Le foncier est la matière première de toute opération immobilière, aussi appelé tènement, il s'agit d'une parcelle ou d'un ensemble de parcelles appartenant à un ou plusieurs propriétaires. Il s'agit du nerf de la guerre et fait l'objet de nombreuses convoitises de la part des acteurs privés mais aussi publics qui ont besoin de terrains pour réaliser leur propre opération.

Lorsqu'on parle d'origine du foncier, il s'agit de définir son origine, privée ou publique. Il y a une différence notable entre ces deux types de tènement : le prix.

Dans le cas d'un foncier privé, le prix va être évalué selon la loi de l'offre et de la demande puisque dans ces conditions, il s'agit souvent de propriétaires privés qui souhaitent vendre leur maison, leur terrain, leur entreprise. Ils ont pour objectif de valoriser au mieux leur patrimoine et ainsi signer avec le promoteur qui leur proposera la meilleure offre financière. Ce terrain peut provenir d'une prospection dans le diffus, d'un concours privé ou encore d'un apporteur d'affaires (l'ensemble de ces éléments sera défini par la suite).

Lorsque le foncier est d'origine publique, il provient le plus souvent d'un concours dans le cadre d'une zone d'aménagement concerté (ZAC) et moins d'une vente directe entre collectivités publiques et promoteurs. Dans ce cas, l'estimation de la valeur du tènement n'est pas la même qu'un terrain privé, la personne publique va définir elle-même son prix qui sera, dans la majorité des cas, en dessous du prix du marché. Cela permet aux promoteurs de réaliser des programmes immobiliers ambitieux.

Cependant, il est nécessaire de faire une différence entre ces deux types de foncier puisque cela va ensuite conditionner le prix d'acquisition et la suite des opérations. De plus, lorsqu'il s'agit d'un foncier public, l'opération a très souvent déjà été réfléchié par les collectivités. Cela signifie que la commune a pour ambition la

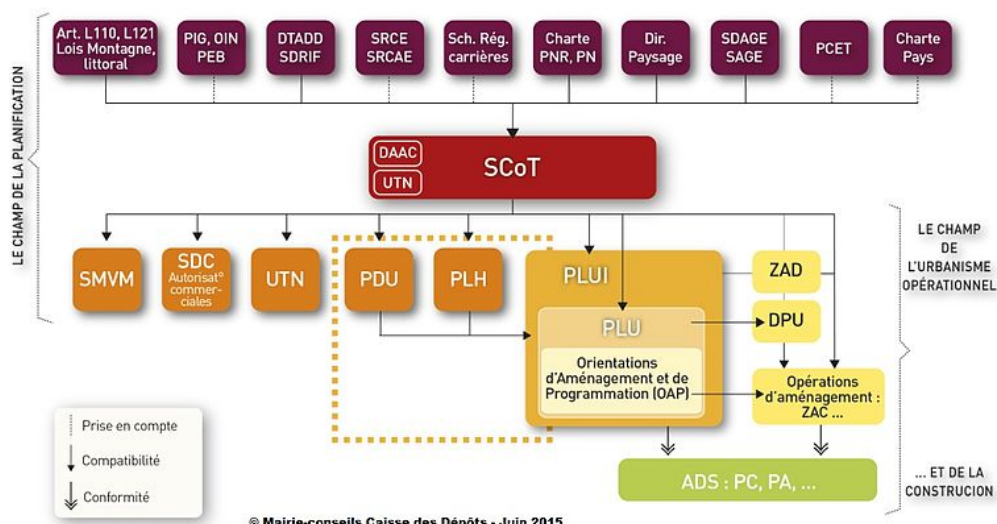
réalisation d'une opération immobilière sur son terrain sinon elle ne le vendrait pas. Une collectivité met en vente un terrain uniquement lorsqu'elle a un projet bien défini (ZAC, orientation d'aménagement et de programmation (OAP) publique, emplacement réservé, etc.). Selon les promoteurs interrogés, cela facilite de manière considérable leur travail dans le montage du permis de construire et dans la gestion des éventuels recours des tiers puisque la mairie soutient le projet. Les échanges avec la commune sont plus simples contrairement à une opération sur un terrain privé que la mairie ne souhaitait peut-être pas voir urbanisé.

Que ce soit dans l'aire urbaine grenobloise ou dans l'aire urbaine franco-genevoise, les promoteurs interviewés ont expliqué que 90 % de leur foncier provenait de terrains privés, qu'ils ont obtenu par le biais d'une prospection dans le diffus. Cela laisse apparaître que seulement 10 % des fonciers proviennent de terrains publics. Les pouvoirs publics ont davantage un rôle de réglementation qu'acteur du marché, du foncier, leur offre étant bien moindre par rapport aux promoteurs privés (ce qui paraît tout à fait normal).

En l'espèce, le territoire sur lequel travaillent les promoteurs n'a pas nécessairement une incidence sur l'origine du foncier. Cependant, elle reste primordiale puisqu'elle va définir le prix et la complexité du montage de l'opération immobilière par la suite.

1.1.2. La réglementation du foncier

Le foncier est encadré par une multitude de documents d'urbanisme :



La hiérarchie des normes présente sur le schéma ci-dessus montre la complexité à laquelle est soumis un foncier pour qu'il soit constructible. Le Schéma de cohérence territoriale (SCoT) est le document d'urbanisme qui, au vu d'un diagnostic, réalise des prévisions sur son territoire pour 6 ans par rapport aux fonctions, aux besoins, à l'organisation de l'espace et qui détermine les grands équilibres entre les espaces urbains et naturels de ce même territoire. Le Code de l'Urbanisme conçoit le SCOT comme un instrument de cohérence et de stratégie urbaine au niveau d'une agglomération. Il est conçu comme un outil de maîtrise foncière mais aussi comme un document de synthèse fédérateur des politiques publiques notamment en matière de transports, de logements, de commerces, d'emplois etc. Les documents d'urbanisme de planification doivent être compatibles avec les SCOT. Être compatible doit s'entendre comme ne pas aller à l'encontre, ne pas compromettre les objectifs du SCOT. Il peut être révisé selon la même procédure que l'élaboration et a une durée de 6 ans.

Le plan de déplacement urbain ainsi que le plan local de l'habitat vont retranscrire les objectifs du SCoT à l'échelle locale et tout cela permettra la mise en place du plan local d'urbanisme (PLU) ou d'un plan local d'urbanisme intercommunal (PLUI). Le PLU va fixer des règles et des servitudes applicables aux pétitionnaires d'une demande d'autorisation d'urbanisme. Le PLU doit trouver un équilibre entre le renouvellement et le développement et doit faire une utilisation économe et équilibrée des espaces tout en préservant l'environnement (air, eau et bruit).

L'aire urbaine grenobloise et plus précisément Grenoble-Alpes-Métropole est soumise à un PLUI depuis janvier 2020 qui définit, d'une part, des objectifs ambitieux en termes de production de logements et, d'autre part, la manière dont il faut développer les nouveaux projets. Le volet paysager occupe une part importante du PLUI notamment avec l'orientation d'aménagement et de programmation (OAP) Paysage et biodiversité, qui définit les axes environnementaux d'une opération. Par ailleurs, depuis début 2020 il est nécessaire de commencer à réfléchir au projet à partir de cette OAP et plus seulement à partir des droits à construire établi par le règlement d'urbanisme. Les pouvoirs publics ont défini dans ce PLUI des zones préférentielles de développement urbain qui font souvent l'objet d'OAP sectorielles. Sur chaque commune, des terrains (privés ou publics) sont ciblés par ces zones qui déterminent des droits à construire spécifiques ainsi que des orientations

d'aménagement. Elles sont plus ou moins précises dans leur approche. Il s'agit d'un outil facile à mettre en place pour les collectivités leur permettant de retranscrire leur volonté d'urbanisation de leur territoire. Cependant, ces fonciers sont réglementés mais ne sont pas maîtrisés comme dans le cadre d'une ZAC ce qui revient toujours à la même problématique, le prix du foncier. Il y a une volonté de réaliser un beau projet grâce à cet outil mais ce qui va définir le projet c'est aussi, et surtout, le prix du terrain. Les pouvoirs publics occupent un rôle réglementaire prépondérant dans le domaine foncier.

Dans l'aire urbaine franco-genevoise, les communes encadrent l'urbanisation par des PLU. Néanmoins, certaines intercommunalités commencent à travailler sur le développement de PLUI à l'image des 34 communes du Grand Anancy. Dans le cas d'un PLU c'est la commune qui a le pouvoir en matière de planification urbaine et dans celui d'un PLUI c'est l'intercommunalité. Il y a peu de différences entre un PLU et un PLUI puisque les documents composants ces deux règlements sont les mêmes (Plan d'aménagement et de développement urbain, OAP, etc.).

Avec les nouvelles municipalités élues en 2020 sur l'aire urbaine grenobloise et franco-genevoise, l'environnement est un élément bien plus présent dans la conception d'un projet immobilier. Majoritairement de gauche, ces nouvelles municipalités ont tendance (selon les promoteurs interrogés) à demander des performances énergétiques plus contraignantes que la réglementation ou encore des projets comprenant davantage d'espaces verts. Il y a une réelle volonté de leur part de demander aux promoteurs la réalisation de constructions ayant le minimum d'impact sur l'environnement.

Deux forces s'imposent donc au foncier : d'une part, la réglementation qui définit les droits à construire, d'autre part, la volonté des élus qui souhaitent voir sur leur commune des opérations tenant compte des enjeux environnementaux.

Par le biais de leur PLU ou PLUI les collectivités souhaitent transmettre et définir leur vision de l'urbanisme, du développement urbain et de la préservation des espaces naturels, agricoles et forestiers, il s'agit d'un véritable outil politique.

1.1.3. La politique foncière

Chaque acteur, privé ou public, définit sa propre politique foncière, démarche nécessaire afin de déterminer ses objectifs en matière de foncier ou de consommation foncière.

Les promoteurs immobiliers définissent des politiques foncières souvent en fonction du nombre de logements qu'ils souhaitent construire. C'est-à-dire qu'ils vont réfléchir sur la question de la densité nécessaire pour absorber leur frais de gestion, les coûts de réalisation, la charge foncière, soit l'ensemble des coûts qui composent une opération. Cela leur permet de connaître la densité dont ils ont besoin pour absorber leurs coûts et avoir une opération qui tourne financièrement. Cette politique est généralement définie en fonction de la taille de l'opérateur, dès lors, un petit promoteur ne va pas se positionner sur les mêmes tailles d'opération qu'un grand promoteur, qu'il soit local ou national. Selon l'un des promoteurs interviewé et présent dans le bassin franco-genevois, il est nécessaire de tout regarder. Dès lors, selon leur politique, tous les fonciers sont intéressants et il est nécessaire de se positionner partout même s'il apparaît évident qu'ils ne le feront pas sur des opérations de construction d'une seule maison individuelle. En revanche, même des opérations comprenant moins de dix logements peuvent être fructueuses si elles sont bien situées, sur un marché très attractif.

A contrario, sur l'aire urbaine grenobloise, les promoteurs interrogés se positionnent sur des fonciers pouvant accueillir des opérations de minimum 25 logements collectifs. Leur politique foncière n'est pas la même puisque selon eux, ils perdent plus d'argent et de temps sur des opérations d'une dizaine de logements que cela leur en rapporte. Raison pour laquelle il est nécessaire de bien définir ses objectifs afin de ne pas avoir de mauvaise surprise sur les fonciers étudiés. Néanmoins, ce n'est pas le seul aspect qui est pris en compte, le secteur de développement est tout aussi important. Les acteurs rencontrés ont pour objectif de proposer des produits sur l'ensemble de leur territoire. Par conséquent, ils ne souhaitent pas simplement avoir un mono produit dans lequel ils seraient spécialisés mais veulent proposer une multitude de produits afin de répondre à la demande. C'est pour cela qu'aucune barrière n'a été fixée dans leur politique foncière, ils souhaitent balayer

l'ensemble du territoire pour être davantage dans une dynamique de grande présence plutôt que de spécialisation.

De plus, il est possible de faire du portage foncier, dans ce cas-là les acteurs achètent des terrains constructibles ou non dans l'objectif de réaliser une opération immobilière dans plusieurs années. Cela peut être mis en place lorsqu'un propriétaire foncier souhaite vendre plus rapidement et que le promoteur ne souhaite pas passer à côté de ce foncier, soit car il est dans un secteur premium, soit car il y a un projet plus important à réaliser avec un remembrement et qu'une parcelle pourrait bloquer l'ensemble de l'opération. Tous les promoteurs ne peuvent pas mettre en place ce type de politique puisque ça oblige de bloquer de la trésorerie pendant un long moment.

Les collectivités publiques ont une tout autre définition de la politique foncière. Pour elles, la politique foncière permet de définir les grands axes dans le cadre de la consommation et de la préservation des espaces (urbains, agricoles, naturels, forestiers). Pour la mise en oeuvre de la politique foncière de Grenoble-Alpes Métropole, cela implique le recours :

- Aux outils de maîtrise foncière : droit de préemption, droit de priorité, négociation amiable, dation, ZAD, expropriation, ...
- Aux outils d'aménagement foncier opérationnel : portage foncier, ZAC, baux (à construction, emphytéotique, BEA, à réhabilitation, ruraux, etc.), usufruit social, VEFA, lotissement, AFU, division en volume, etc.
- Aux outils réglementaires et de planification foncière : SCOT, PLH, PLUI (emplacement réservé, servitudes, etc.), PIG, PAEN, etc.
- Aux outils financiers : PUP, taxes et participations, subvention d'équilibre, dispositif de minoration foncière, etc.

L'ensemble de ces outils permet aux pouvoirs publics de mettre en oeuvre leur politique foncière qui a souvent pour objectif la préservation de l'environnement et des espaces naturels. Cependant, dans le cas de communes souhaitant fortement se développer, il se peut que cette politique ait pour objectif la consommation de foncier, soit en zone urbaine soit en périphérie afin de réaliser des opérations

d'intérêt général ou la création de logements. Cette politique s'adapte continuellement en fonction des objectifs des municipalités.

1.2. Étudier les différentes méthodes de développement foncier

1.2.1. La prospection dans le diffus

La prospection dans le diffus est une méthode qui se décompose en plusieurs étapes. Elle est majoritairement utilisée par les promoteurs immobiliers et participe à environ 60 % des apports fonciers. La première étape consiste à étudier le secteur prospecté, il est nécessaire d'étudier l'aspect réglementaire, de connaître les écoles, les équipements publics, les habitants de la commune (catégorie socioprofessionnelle, âge, etc.) et sa politique. Toutes ces informations permettront ensuite d'adapter son discours en fonction des personnes rencontrées. En outre, les relations avec les élus sont très importantes, les promoteurs vont régulièrement les rencontrer afin de connaître leur projet de développement et leur présenter les terrains qu'ils sont en train d'étudier. Une étude de marché doit être réalisée pour analyser le prix au mètre carré des appartements, maisons et terrains vendus au courant des deux dernières années maximums. De plus, l'étude de la concurrence permet de connaître les offres, les programmes, les prix mais également le prix d'achat des terrains, il s'agit d'une donnée publique. L'ensemble des transactions immobilières sont répertoriées sur le site du gouvernement « Demande de Valeur Foncière (DVF) ». Les promoteurs interrogés utilisent fréquemment ces données puisqu'elles sont mises à jour tous les six mois, il s'agit ainsi de données fiables pouvant être exploitées par la suite.

La prospection dans le diffus génère le plus de concurrence puisque l'ensemble des promoteurs l'utilisent. Par conséquent, ils ne sont jamais seuls sur un foncier, que ce soit dans l'aire urbaine grenobloise ou l'aire urbaine franco-genevoise. Les premières étapes de la prospection à proprement dit sont la recherche de foncier grâce aux outils informatiques tels que Google Maps, Promolead, Kelfoncier, Géoportail et la visite de la commune. Il s'agit, d'une part, de la prospection statique

qui a lieu au bureau et d'autre part de la prospection physique qui se réalise sur le terrain. Cette recherche s'effectue en fonction de la politique foncière mise en place, chaque promoteur va sélectionner des fonciers permettant la réalisation d'un nombre minimum de logements défini au préalable. Géoportail est un outil gratuit largement utilisé par les promoteurs interrogés, puisqu'il regroupe le cadastre et permet de réaliser une multitude de mesures. Les éléments les plus importants sont la superficie du terrain et son ou ses numéros de parcelles. Promolead et Kelfoncier sont des outils de plus en plus utilisés car ils facilitent la recherche de foncier et la gestion de la prospection. Kelfoncier permet notamment de rechercher des parcelles en fonction de leur superficie, quant à Promolead, il s'agit d'un logiciel proposant une gestion plus simple des contacts, des publipostages, etc.

Après avoir réalisé l'ensemble de ses recherches, les promoteurs vont sur le terrain pour vérifier que les fonciers ne sont pas déjà transformés par un concurrent. Si ce n'est pas le cas, ils entrent en contact avec le(s) propriétaire(s) pour leur remettre, après des études approfondies, une offre financière.

Les promoteurs sont généralement très nombreux à étudier un même foncier. Ils se positionnent sur les mêmes densités mais ne sont pas tous porteurs d'offres financières équivalentes. Les propriétaires sont non sachant et il est très difficile pour eux de savoir qui, parmi les promoteurs, dispose de la meilleure offre financièrement et du meilleur projet. Les promoteurs sont confrontés à un phénomène de plus en plus fréquent qui est la remise, par certains confrères, d'une offre irréalisable avec des densités trop importantes. Ils reviendront ensuite négocier le prix du terrain car les mairies n'accepteront pas de telles densités. En raison de la raréfaction du foncier, les promoteurs se retrouvent tous sur les mêmes terrains, cela accroît les effets de la concurrence. Les promoteurs expliquent que s'il y avait davantage de terrains urbanisables alors il y aurait moins de concurrence et les prix seraient moins élevés.

1.2.2. La prospection dite d'appel d'offre

Les appels d'offres représentent seulement 10 % des apports fonciers pour les promoteurs. Les collectivités ont la maîtrise foncière d'un terrain et réalisent une opération d'aménagement afin de viabiliser le foncier pour créer des lots à construire. Elles disposent de plusieurs outils pour mettre en place tout ce mécanisme :

- La zone d'aménagement concertée qui est une procédure assez lourde tant au niveau financier qu'au niveau humain. De plus, il faut plusieurs années pour mettre en place une ZAC.
- Le lotissement, qui est une procédure familière des promoteurs pour la réalisation de maisons individuelles. Dans le cas d'une collectivité, elle va revendre les terrains viabilisés pour la construction de logements collectifs.

Ces procédures sont les plus utilisées dans le cas d'appels d'offres. Après avoir viabilisé le terrain d'assiette de l'opération, représentant souvent plusieurs centaines de logements, les collectivités vont mettre en place un cahier des charges pour chaque lot. Ils sont ensuite publiés afin que les promoteurs puissent soumettre leur candidature. Les cahiers des charges sont souvent très poussés ayant pour objectif de réaliser des opérations à forts enjeux environnementaux, notamment avec des améliorations de la RT 2012 pouvant aller jusqu'à 40 % comme récemment sur la ZAC Flaubert à Grenoble.

Il y a régulièrement des appels d'offres sur l'aire urbaine grenobloise puisqu'il y a plusieurs ZAC ou autres projets portés par les élus. En revanche, sur l'aire urbaine franco-genevoise les concours sont plus rares actuellement. Il est très difficile de remporter des concours sur ce secteur puisque certaines consultations ne sont pas publiques, c'est-à-dire que les collectivités présélectionnent des opérateurs pour répondre à leurs concours. Même si elles n'ont pas l'obligation de lancer publiquement les appels d'offres, les promoteurs ne faisant pas partie des présélectionnés se sentent mis à l'écart et rattachent cette pratique à du « copinage ». Ce type de situation n'a pas été évoqué par les promoteurs interrogés sur la région grenobloise.

Les concours se font en général sur deux tours.

Le premier au cours duquel les opérateurs présentent l'équipe de maîtrise d'oeuvre choisie, leur vision du projet et des premières esquisses en expliquant les grandes lignes et les innovations qu'ils souhaiteraient intégrer au projet. Le second tour pour lequel les collectivités communiquent aux trois ou quatre promoteurs sélectionnés leurs volontés pour le projet, c'est à ce moment-là qu'il est important de travailler avec son réseau afin de glaner un maximum d'informations sur leurs souhaits et ce qui pourrait faire pencher la balance.

Pour le deuxième rendu, les promoteurs entrent dans le détail de l'opération en déclinant l'ensemble des plans (façades, coupes, niveaux, etc), expliquant l'histoire du projet, leurs visions et leurs convictions apportées dans la conception du ou des bâtiments. C'est ici que les promoteurs mettent tout en oeuvre pour séduire le jury avec un projet ambitieux répondant à leurs attentes. Il est nécessaire de répondre aux demandes mais les opérateurs doivent apporter leur vision avec l'équipe de maîtrise d'oeuvre. Les concours permettent de réaliser des opérations sortant de l'ordinaire. Contrairement aux fonciers signés dans le diffus, pour lesquels l'enveloppe financière est strictement respectée et la prise de risque financier, juridique ou administrative parfaitement mesurée, ici les promoteurs se permettent de prendre plus de risque. En effet, les riverains connaissent l'urbanisation future de leur quartier ce qui limite beaucoup les recours.

Pour la dernière étape, les opérateurs présentent leur projet lors d'un oral et le jury sélectionne la meilleure candidature.

Les concours ne sont pas réservés aux personnes publiques, certains particuliers ou certaines entreprises organisent aussi des concours privés. Pour la mise en place du concours, les promoteurs se font régulièrement assister par leur conseil et cela permet de limiter l'effet de la concurrence puisque l'étude des offres est réalisée par des personnes avisées. Les concours sont une bonne solution pour limiter les effets de la concurrence car il y a un ou plusieurs rendus et les propriétaires sont accompagnés dans leur choix.

1.2.3. La prospection par intermédiaires

Dans le développement foncier, il existe plusieurs types d'intermédiaires : les notaires, les agents immobiliers, les apporteurs d'affaires, les gestionnaires de patrimoines ou encore les avocats. Il s'agit de l'ensemble des personnes pouvant apporter du foncier ou des informations aux opérateurs de la construction. Selon les promoteurs interrogés, il est important de travailler avec des intermédiaires puisqu'ils représentent en moyenne 30% des fonciers travaillés. Cette part est non négligeable mais il s'agit d'une moyenne puisque chez certains opérateurs, elle peut représenter 50% des terrains.

L'ensemble de ces personnes font partie du réseau des promoteurs et selon eux tout bon promoteur doit avoir un réseau pour drainer de l'information et obtenir du foncier. Il est donc nécessaire de travailler son réseau puisque plus il est grand, plus il y a de contacts, plus le développeur est connu et plus son réseau lui apporte des terrains. Mais il est primordial que les informations ne soient pas toujours obtenues dans le même sens, il faut, comme le disent les opérateurs, « leur renvoyer l'ascenseur », en donnant aux personnes faisant partie de ce réseau certaines informations.

Les fonciers apportés par le réseau permettent de limiter la concurrence car l'apporteur d'affaires peut gérer pour le compte des propriétaires l'ensemble des démarches et le promoteur peut avoir la chance d'être le seul sur l'opération.

Dans ce type de procédure, le développeur ne fait aucune prospection, le terrain est déjà identifié par l'apporteur et les faisabilités d'opération sont parfois déjà réalisées par des architectes. Le développeur gère l'aspect financier du projet ainsi que l'image du promoteur et doit réussir à proposer une offre financière pouvant convaincre les propriétaires. Dans ce cas, des indications sur le prix attendu sont parfois données par l'apporteur.

Lorsqu'il s'agit d'un apporteur d'affaires, que ce soit un agent immobilier ou un mandataire, il est nécessaire d'intégrer, dans le bilan financier une commission

d'apport d'affaires puisqu'il aura effectué un travail conséquent et sans cet intermédiaire, le promoteur n'aurait peut-être pas pu travailler ce foncier.

De plus, les propriétaires peuvent décider de se faire accompagner par leur notaire, notamment lorsqu'ils ne souhaitent pas s'occuper des relations avec les promoteurs ou lorsqu'ils ne connaissent pas assez la réglementation. Le notaire réalise alors un concours privé, ce type de procédure permet de limiter la concurrence puisqu'il va sélectionner en moyenne cinq promoteurs, qui remettront une seule offre financière. Il comparera ensuite l'ensemble des offres et des conditions et ne retiendra que deux ou trois offres afin de faire passer un oral aux promoteurs retenus et désigner un lauréat.

Les élus font également partie du réseau des promoteurs et il est nécessaire d'entretenir de bonnes relations avec eux. En effet, l'État est le plus grand propriétaire foncier et les communes vendent régulièrement des terrains dans le cadre de consultations restreintes.

Les promoteurs utilisent plusieurs types de prospections afin de réaliser des opérations immobilières, certaines sont davantage soumises à la concurrence et à ses effets, d'autres moins.

L'ensemble de ces méthodes permet de drainer un maximum d'informations et de fonciers, néanmoins, la problématique de la charge foncière reste omniprésente dans tous les cas.

1.3. Étudier la part du foncier dans le coût de revient de l'opération

1.3.1. Les méthodes d'évaluation du prix du foncier

La valeur d'un bien immobilier, bâti ou non peut s'évaluer de différentes façons :

- La valeur vénale d'un bien est le montant que pourrait obtenir un propriétaire, à la date de la vente de son bien lors d'une transaction conclue à des conditions normales de marché. Il s'agit donc de la valeur du bien en fonction du marché

actuel. Cette estimation permet aux agents immobiliers ou aux propriétaires de mettre en vente leur bien.

- La valeur par le revenu consiste à définir le prix du bien selon le revenu qu'il procure, souvent utilisé dans le cas de biens loués notamment tertiaires. Il ne s'agit donc pas de la valeur du bien sur le marché mais de sa valeur en fonction des recettes qu'il procure. Les investisseurs utilisent surtout cette méthode puisqu'ils recherchent la meilleure rentabilité.
- La valeur par le sol et la construction consiste à estimer le prix du bien en dissociant la valeur du terrain en l'état et la valeur des constructions en l'état également. Cette estimation permet, dans le cas de propriétaires possédant un grand terrain, de le valoriser au mieux. La valeur d'un terrain n'est pas la même qu'une construction et dans le cas de grande propriété, son prix peut ne pas être estimé à sa juste valeur car il sera légèrement encadré par la construction et donc par la valeur du marché. C'est une méthode très efficace mais il faut correctement la mettre en oeuvre.
- La valeur par le bilan promoteur ou lotisseur (ou compte à rebours) consiste à définir les coûts grevant l'opération de construction du programme immobilier, son prix de vente futur pour parvenir par déduction à la valeur du terrain ou de l'immeuble. Il s'agit de la charge foncière définie selon le potentiel constructible du terrain, le coût de réalisation de l'opération et les prix de vente possibles. L'état du terrain ou des biens a un rôle sur sa valeur puisqu'un foncier pollué même s'il a un fort potentiel constructible, n'aura pas la même valeur que ce même terrain nu sans trace de pollution.

Cette dernière méthode est majoritairement utilisée par les opérateurs de la construction. Pour cela, il est nécessaire d'avoir une solide expérience et connaissance du marché et des coûts de construction selon le programme qui sera réalisé.

Après avoir sélectionné un foncier, les promoteurs vont se renseigner auprès de bureaux d'études sol pour connaître l'état des sols environnants, et en l'espèce, le réseau a toute son importance. Ces informations vont permettre de connaître la nature des sols mais aussi à quelle profondeur se trouve la nappe phréatique afin de juger si des fondations spéciales (très coûteuses) seront nécessaires. Ensuite, selon

le secteur où se situe le terrain, l'opérateur va définir un programme avec un produit (prestations, typologie, taille des biens, etc). Tous ces éléments vont lui permettre de définir un coût de construction, par exemple, un bâtiment de trente logements plombant coûtera bien moins cher à construire que des logements intermédiaires.

En face de ces coûts de construction il va définir un prix de vente au mètre carré pour les futurs logements auquel vont s'ajouter ses frais de gestion, les honoraires de l'équipe de maîtrise d'oeuvre et plus généralement tous les coûts nécessaires à la réalisation d'une opération. L'ensemble de ces recettes et de ces dépenses va permettre *in fine* de dégager une charge foncière (valeur du terrain).

La définition de la taille de l'opération et l'estimation de la charge foncière représentent la plus grande concurrence entre promoteurs. Certains sont prêts, malgré la viabilité fragile de l'opération, à augmenter considérablement la taille du projet pour bénéficier de la plus haute charge foncière. Selon les promoteurs interrogés, ces opérateurs ne sont honnêtes ni envers les propriétaires ni envers leurs homologues.

De plus, la totalité des droits à construire d'un foncier peut être utilisée pour réaliser une opération, cependant, les élus désapprouvent cette méthode qui ne prend pas en compte l'aspect environnemental du terrain. Cette approche est très critiquée dans le domaine puisqu'elle augmente les effets de la concurrence. En effet, cette pratique permet d'accroître les prix des fonciers en réalisant une plus grande densité mais rien ne garantit que le promoteur obtiendra son permis de construire. Le mieux disant financièrement n'est pas forcément détenteur du meilleur projet.

L'estimation de la valeur foncière est un élément unique à chaque promoteur. Lors d'un concours privé, la surface de plancher attendue est communiquée aux promoteurs afin qu'ils travaillent sur la même base pour le calcul de la charge foncière.

1.3.2. La négociation du prix du foncier privé/public

Selon les promoteurs, la négociation du prix du foncier est la partie la plus critique car très complexe. Elle s'effectue lors de la remise de l'offre financière jusqu'à l'obtention d'accord foncier avec les propriétaires, qu'ils soient privés ou publics. C'est à ce moment-là que les promoteurs présentent leur projet, sa réalisation et la manière dont ils ont estimé la valeur du terrain.

La négociation est adaptée à la nature des propriétaires, publics ou privés, dont les attentes divergent. Les promoteurs ne présentent pas les détails techniques et réglementaires à un propriétaire privé, réputé non sachant, mais vont proposer un discours vulgarisé afin qu'ils soient parfaitement compris. Ils doivent expliquer de manière simple et précise les contraintes auxquelles ils sont soumis ainsi que le terrain afin de justifier, aux propriétaires, le montant de la charge foncière.

La majorité des propriétaires privés pensent que leur terrain vaut de l'or mais ce n'est pas une vérité absolue. Toute la difficulté que rencontrent les opérateurs de la construction est de faire accepter la charge foncière aux propriétaires. Ces derniers sont très attachés à leur quartier, leur maison et selon eux il s'agit du meilleur secteur pour réaliser une opération immobilière. Deux visions se rencontrent alors, celle du propriétaire qui ne voit que son terrain, celle du promoteur qui va au-delà du terrain et qui lui permet de définir le juste prix. Ce prix est la source de toutes les discussions, d'autant plus qu'une grande partie des propriétaires ne portent aucune importance au projet qui sera construit. En revanche, ce prix est évalué en fonction de la future construction et c'est sur ce point que les promoteurs devront insister. Il s'agit d'expliquer aux propriétaires que la valeur n'est pas un prix au mètre carré de terrain mais un prix au mètre carré de surface de plancher construite.

Selon les promoteurs, cet exercice représente une certaine difficulté car les propriétaires ne connaissent pas le principe de valorisation foncière dans le cas d'une vente à un promoteur. Certains opérateurs profitent de cette opportunité afin de leur proposer un prix très élevé pour un projet qui ne verra jamais le jour en raison d'une densité trop importante. L'implication du conseil des propriétaires permet de les guider dans le choix de l'opérateur puisqu'il est réputé sachant.

Dans le cas d'une négociation avec une personne publique, son discours et celui du promoteur sont totalement différents. En effet, son objectif est de réaliser une opération à forts enjeux environnementaux quand bien même elle souhaite valoriser son patrimoine. L'aspect financier est rapidement abordé avec une personne publique puisque toutes les ventes doivent faire l'objet d'une estimation par le service des Domaines. Il s'agit d'un service de l'État qui se prononce sur les conditions financières des opérations immobilières envisagées par les collectivités territoriales (acquisitions, cessions et prises à bail), dans le respect des conditions prévues par la législation et la réglementation en vigueur. Il va estimer le prix du foncier, libre ensuite à la collectivité de respecter ou non ce prix.

La négociation reste difficile avec une personne publique puisqu'elle souhaite malgré tout valoriser son patrimoine afin de financer d'autres projets. Cependant, sa volonté première est de réaliser de belles opérations sur ses terrains ce qui la conduit naturellement à accepter et à comprendre les contraintes qui s'y rattachent. Par ailleurs, il est d'usage de savoir que les collectivités qui construisent beaucoup ont bien peu de chance d'être réélue aux prochaines élections.

En conséquence, la négociation avec les collectivités n'est pas aisée mais il est plus facile de leur faire appréhender les contraintes liées à la construction notamment parce qu'elles souhaitent des performances énergétiques ou des produits très spécifiques. Tout ceci représente un coût qui se répercute ensuite sur la valeur du foncier.

La valorisation du foncier public pourrait être bien plus importante mais elle se heurte à des collectivités en demande de grands objectifs (environnementaux, performance énergétique, densité etc.) afin d'obtenir l'approbation directe des riverains.

Cette étape de la négociation est identique peu importe le territoire. Le propriétaire public réputé connaisseur acceptera plus facilement, selon les promoteurs, une charge foncière plus faible que ce qu'il imaginait contrairement à un propriétaire privé cherchant à valoriser au mieux son patrimoine.

1.3.3. Le foncier dans le prix de revient de l'opération

Le prix du foncier est la valeur la plus impactée par la concurrence et représente l'élément principal que les propriétaires vont regarder pour prendre leur décision. Il est important, selon les promoteurs, d'avoir un projet viable mais certains rajoutent souvent une dizaine de milliers d'euros à leur offre pour permettre aux propriétaires de se décider. C'est une pratique mitigée parmi les promoteurs interrogés et certains pensent qu'une offre qui a été remise ne peut plus se modifier et doit être maintenue.

Tous ces ajouts font augmenter les prix des fonciers et participent à l'accroissement de la part du foncier dans le prix de revient de l'opération. Sur l'aire urbaine grenobloise, les promoteurs interrogés estiment que le terrain représente environ 15% à 20% du prix de revient de l'opération. Le prix de revient correspond à l'ensemble des dépenses de l'opération. Ils ont constaté, au cours des dix dernières années, une augmentation de ce pourcentage d'environ 5% en moyenne. Selon eux, cela est dû à un accroissement général du nombre de promoteurs mais aussi à l'arrivée de promoteurs lyonnais qui utilisent des méthodes jamais pratiquées sur Grenoble auparavant. Selon eux, pour signer un terrain il faut rajouter 20% à la meilleure offre. Cette méthode peut avoir son intérêt à Lyon puisque la concurrence y est bien plus importante et les opportunités foncières très difficiles à se concrétiser. Cette pratique n'est pas utilisée sur Grenoble mais elle a néanmoins participé à l'augmentation générale du prix des fonciers.

De plus, les coûts de construction se sont également accrus en raison des performances énergétiques imposées par les nouvelles réglementations.

Ces deux phénomènes ont participé à la hausse des prix de vente d'environ 9% en l'espace d'une dizaine d'années selon les promoteurs interrogés.

L'augmentation de la part du foncier dans le prix de revient de l'opération a des conséquences importantes sur l'ensemble du projet.

Dans l'aire urbaine franco-genevoise le prix des fonciers est bien plus important que dans l'aire urbaine grenobloise en raison de l'attractivité du secteur, de son image, de sa population etc. La part du foncier dans le prix de revient de l'opération s'est

également accrue sur ce territoire et représente aujourd'hui entre 25% et 30% du prix de revient de l'opération. Il y a entre 5% et 10% de différence avec l'aire urbaine grenobloise et cela n'est pas sans conséquence même si les prix de vente sont supérieurs sur le territoire franco-genevois.

En revanche, les collectivités interrogées ont également remarqué une augmentation des prix des fonciers depuis une dizaine d'années qu'elles expliquent par une hausse du nombre de promoteurs mais surtout par une diminution du potentiel constructible du secteur.

L'exode des promoteurs originaires d'autres régions réalisant seulement une ou deux opérations sans s'installer durablement sur le secteur participe à l'accroissement de la concurrence. En effet, ils profitent de l'attractivité et du potentiel du territoire pour réaliser une opération impossible à concrétiser dans leur région soumise à une politique de désurbanisation.

Il y a un véritable effet d'aubaine sur le secteur franco-genevois car il a été relativement épargné par les crises immobilières qu'a pu subir la France. Cela est dû à son tourisme et à sa proximité avec la Suisse, ayant une forte attractivité économique.

Cette augmentation perpétuelle du prix du foncier rebute certains promoteurs interrogés car ils se voient obligés de renégocier les fonciers déjà signés. Cette opération est délicate surtout lorsqu'elle n'est pas justifiée par un motif légitime (découverte d'une pollution, fondation spéciale...) et qu'elle émane de leur volonté. Lorsqu'une renégociation s'opère en raison d'un événement indésirable comme sus-énoncé, celui-ci est inhérent à la nature du terrain et relève de la responsabilité du vendeur.

Pour conclure, selon les promoteurs interrogés, la renégociation va devenir une affaire courante dans les prochaines années, que ce soit dans l'aire urbaine grenobloise ou franco-genevoise.

Partie 2. L'origine et l'évolution de la concurrence foncière dans la promotion immobilière

2.1. Objectiver la raréfaction du foncier

2.1.1. L'évolution de la consommation du foncier

La consommation du foncier est le nerf de la guerre, que ce soit pour les promoteurs immobiliers ou pour les collectivités locales et cela peu importe le territoire étudié. Selon les promoteurs interrogés, la consommation foncière n'a cessé d'augmenter depuis ces dix dernières années malgré un déclin sévère du foncier urbanisable. Cependant, ils remarquent une surconsommation de foncier pour trop peu de densité créée, en effet, les terrains auraient pu permettre la réalisation d'un plus grand nombre de logements.

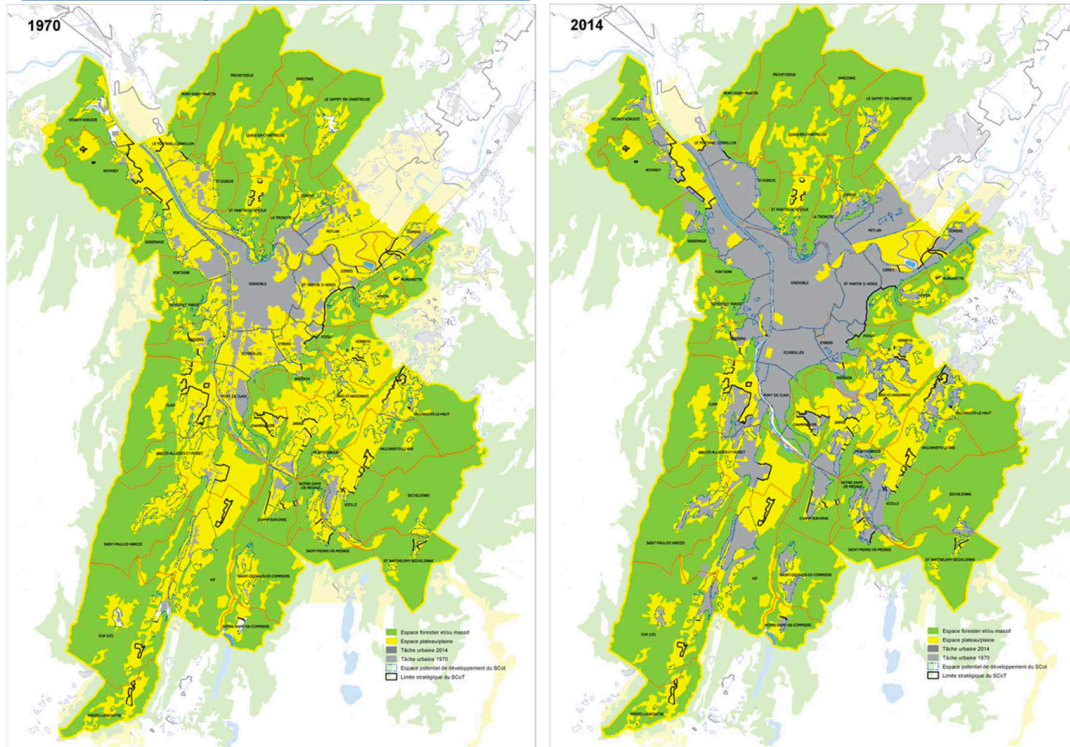
Aujourd'hui, les densités autorisées ne permettent plus d'exploiter l'entièreté du potentiel constructible d'un terrain. Dès lors, cela oblige les promoteurs à multiplier les opérations afin de réaliser les objectifs de production de logements. Ce phénomène a augmenté la consommation de foncier, or, si les densités étaient plus importantes cela permettrait de conserver plus d'espaces naturels, agricoles et forestiers.

En outre, pour réduire cette surconsommation il faudrait, selon eux, augmenter les densités ce qui permettrait d'obtenir des bâtiments plus hauts et de bénéficier davantage d'espaces verts en pied d'immeubles. L'environnement serait donc au coeur de tous les projets.

Entre 2009 et 2018, 979,6 hectares ont été artificialisés dans l'aire urbaine grenobloise (Grenoble-Alpes Métropole, Communauté de commune du Grésivaudan et Communauté d'agglomération du Pays Voironnais). Ce qui est quasiment équivalent à la surface de la Commune de Saint-Martin-d'Hères étant de 926 hectares. Sur la même période, 1 777,3 hectares ont été artificialisés dans l'aire urbaine franco-genevoise, le territoire est plus grand que l'aire urbaine grenobloise mais cela représente plus de trois fois la commune de Annemasse.

Cette artificialisation n'est pas propre au logement, elle prend en compte également l'immobilier tertiaire, de tourisme, etc.

Evolution de l'occupation des sols entre 1970 et 2014



Cette carte extraite du Plan Local de l'Habitat de Grenoble-Alpes Métropole permet de voir l'évolution de l'occupation des sols entre 1970 et 2014. La surface grise expose l'occupation des sols, la jaune les espaces plateau/plaine, la verte les espaces forestiers et/ou massifs et en pointillés bleus les espaces potentiels de développement du SCoT.



Sur ces photographies aériennes extraites de Géoportail, une nette différence apparaît puisque la vue de gauche date de 1960 et celle de droite de 2020. En l'espace de soixante ans, on constate une très forte artificialisation des sols.

Selon l'observatoire de la Haute-Savoie, la surface urbanisée a progressé de 45,9% en 28 ans, plus rapidement que la population (+42,1%).

Que ce soit sur l'aire urbaine grenobloise ou franco-genevoise, la consommation de foncier au cours des trente dernières années n'a cessé d'augmenter mais les collectivités actuelles déplorent cette consommation à outrance puisque selon les personnes interrogées, elle n'a pas correctement été planifiée. Il n'y a pas eu, selon elles, une gestion en bon père de famille de l'urbanisation de ces fonciers, non pas par les promoteurs mais par la planification urbaine. C'est pour cela qu'il a été traduit, dans les nouveaux règlements d'urbanisme, la volonté des collectivités de diminuer l'urbanisation. Les promoteurs interrogés se rejoignent sur ce point, cette consommation ne peut plus continuer car il est nécessaire de préserver les espaces naturels, agricoles et forestiers. En revanche, il faut, en contrepartie, cibler des espaces préférentiels de développement où les droits à construire seront suffisants et justement appliqués.

Selon les collectivités, cette surconsommation de foncier a pour effet d'augmenter la concurrence puisqu'elle entraîne un déclin des terrains constructibles. Par conséquent, les promoteurs se retrouvent tous à travailler les mêmes fonciers.

En conclusion, que ce soit sur le secteur grenoblois ou franco-genevois, la surconsommation de foncier pour trop peu de densité créée a entraîné une plus forte concurrence. De ce fait, le potentiel constructible des terrains disponibles doit être réévalué à la hausse afin de réduire cette utilisation. Enfin, cela permettrait un réel déclin de la concurrence puisque les promoteurs auraient besoin de moins de terrain pour construire le même nombre de logements.

2.1.2. La diminution des droits à construire

Les droits à construire sur un foncier ne sont pas indéfiniment les mêmes, l'urbanisme est un des domaines le plus instable en termes de réglementation. Cette évolution permanente n'est pas sans conséquences sur la concurrence dans le développement foncier. Si des terrains constructibles deviennent non constructibles

ou si les droits à construire sont diminués, cela aura des répercussions sur le prix des fonciers mais également sur la concurrence.

L'objectif du plan local d'urbanisme intercommunal de Grenoble-Alpes Métropole est de réduire l'offre de terrains mis à l'urbanisation selon les collectivités interrogées, le but étant de passer de 47 hectares consommés par an à 30 hectares par an maximum. Cette diminution d'espaces urbanisables a pour effet de regrouper les promoteurs sur les mêmes terrains et moins il y a de foncier urbanisable, plus il y a d'opérateurs sur les fonciers libres. Il en est de même sur le secteur genevois puisque le PADD du SCoT de la communauté de communes du Genevois vise à économiser le foncier pour les constructions et de préserver les espaces naturels et agricoles.

Le PLUI a repris en partie les droits à construire des plans locaux d'urbanisme des communes faisant partie de la première couronne de Grenoble (La Tronche, Saint-Martin-d'Hères, Eybens, etc). Cependant, il a fermé beaucoup de zones à urbaniser, jugées trop grandes et trop consommatrices d'espaces agricoles selon les personnes publiques interrogées.

Concernant les promoteurs, ces derniers voient d'un bon oeil ce PLUI puisqu'il offre de bonnes opportunités foncières sur l'ensemble de son territoire notamment avec les orientations d'aménagement et de programmation. Néanmoins, ils soulèvent un problème d'interprétation de ce règlement par les communes. En effet, chaque commune adapte la réglementation à sa manière ayant un véritable impact contre-productif par rapport à l'objectif recherché par un PLUI. Par conséquent, cela pose un problème majeur selon les promoteurs interrogés puisque personne ne connaît réellement les droits à construire et la règle générale devient une règle personnalisable.

La volonté ouverte et assumée des élus de ne pas construire a récemment été réitérée dans un article paru le 9 avril 2021 dans Le Figaro. Emmanuelle WARGON, la Ministre déléguée chargée du Logement explique avoir entamé une série de rencontres avec les présidents de métropoles et affirme, par la suite, que les élus de Grenoble ne souhaitent pas relancer des projets de construction.

Il y a donc une réelle volonté politique de ne pas construire et cela participe à l'augmentation de la concurrence et de ses effets négatifs sur les fonciers encore constructibles notamment dans les communes ouvertes à l'urbanisation.

Selon les promoteurs interrogés, la pression foncière n'est pas seulement due à l'augmentation du nombre de promoteurs mais provient aussi du déclin des droits à construire et d'une politique de désurbanisation. Ce phénomène participe à l'augmentation des prix des fonciers avec tous les effets collatéraux que cela peut avoir sur le projet. Selon les promoteurs, moins il y a de terrains constructibles, plus la concurrence sera importante et plus les prix des fonciers augmenteront mais cela apparaît difficilement envisageable. Effectivement, les fonciers sont soumis à une trop grande pression politique et réglementaire et ils admettent qu'il est nécessaire de mettre en place une gestion de l'utilisation des terrains. Aujourd'hui, il n'est plus possible d'utiliser autant de parcelles, malgré tout, il ne faut pas mettre fin à l'urbanisation sur ces secteurs puisque cela ne ferait qu'augmenter la concurrence ou la déplacerait sur un autre territoire.

Il en est de même sur l'aire urbaine franco-genevoise, il y a de plus en plus de fermetures de terrains à l'urbanisation en périphérie des villes afin de construire la « ville sur la ville » en procédant au renouvellement urbain. Cette stratégie a une bonne image d'un point de vue environnemental puisqu'il est nécessaire de préserver les espaces naturels. Néanmoins, les droits à construire sur les fonciers urbanisables diminuent également ce qui engendre des problèmes de valorisation foncière. Selon un promoteur interrogé, la baisse des gabarits aura un impact inévitable sur le prix des fonciers puisque la valorisation financière de certain terrain sera en dessous de la valeur vénale du bien. Quel sera alors l'intérêt pour les propriétaires de vendre à un promoteur ? Plus aucun.

Le futur PLUI du Grand Annecy diminue les gabarits autorisés ce qui aura une incidence directe sur la concurrence qui va se focaliser sur les fonciers à forts enjeux ayant une densité suffisante pour réaliser une opération viable. Pour exemple, ce même promoteur a été confronté à une baisse de gabarit sur une OAP lors d'un changement de règlement. La commune a souhaité réduire de deux niveaux le nombre d'étages supprimant ainsi environ 20% des logements sur

l'ensemble de l'OAP. Le prix a dû être renégocié avec les propriétaires, arrivant tout juste à la valeur vénale des biens.

Sur le secteur franco-genevois les promoteurs interrogés sont confrontés à des communes réduisant intentionnellement les hauteurs des bâtiments, ces communes interprètent et modifient la règle qu'elles ont elles-mêmes établie. Il y a donc une réelle contradiction entre la volonté de construire des logements pour répondre aux obligations de production et l'application de la réglementation, les droits à construire ne sont pas exploités à 100%.

Selon les promoteurs et les collectivités interrogés, il ne s'agit plus d'un urbanisme réglementaire mais d'un urbanisme négocié, chaque foncier fait l'objet d'une étude pour établir si l'opération envisagée par le promoteur peut se réaliser ou non, même s'il respecte le règlement applicable. Il n'y a donc plus de règle ce qui peut être une bonne chose pour certains mais selon l'ensemble des promoteurs cela est mal perçu puisque les droits à construire s'en trouvent fortement réduits et les fonciers sont utilisés pour trop peu de densité.

2.1.3. L'évolution du nombre de logements

L'évolution du nombre de logements (collectifs ou individuels) est également un indicateur de la raréfaction du foncier. Il est nécessaire d'avoir un certain recul à propos de ce chiffre puisqu'il inclut aussi les logements créés par le biais de réhabilitation. Nous émettons l'hypothèse que les chiffres reflètent l'évolution moyenne du nombre de logements neufs produits sur dix ans.

Les promoteurs interrogés remarquent que cette production varie légèrement chaque année en fonction des crises et des volontés politiques. A contrario, le nombre de logements manquants ne fait qu'augmenter.

Aujourd'hui, selon eux, il manque un grand nombre de logements, que ce soit sur le secteur genevois ou grenoblois, indépendamment du fait qu'il y ait environ 8% du parc de logements qui soit vacant sur la région grenobloise et 6% sur la région franco-genevoise.

De plus, face à ce manque, la population s'accroît avec l'installation de nouveaux ménages dans ces régions. Selon un promoteur interrogé, il y a 12 000 nouveaux habitants par an sur la Haute-Savoie. Ces ménages cherchent à se loger, la solution reste alors la construction de nouveaux logements et ce phénomène est source de consommation foncière.

Les objectifs de production du plan local de l'habitat de Grenoble-Alpes Métropole sont importants avec 2700 logements familiaux par an et 1100 logements locatifs sociaux, soit un objectif total de 3800 logements par an. Ces objectifs obligent la réalisation d'un certain nombre d'opérations immobilières, donc la consommation de foncier.

Entre 2007 et 2017, le nombre de logements sur l'aire urbaine franco-genevoise a augmenté de 22% d'après l'INSEE. Les promoteurs interrogés admettent que sur les dix dernières années le nombre de nouveaux projets a été important. Néanmoins, depuis maintenant deux ans, le nombre de grues était bien moins important et c'est la conséquence d'un ralentissement des projets par les collectivités, selon eux.

Sur la même période, le nombre de logements sur l'aire urbaine grenobloise a augmenté de 13% soit environ 40 000 nouveaux logements d'après l'INSEE. Une hausse plus faible qui pourrait être due à la crise immobilière de 2012-2013 durant laquelle le nombre de logements produits a été divisé par deux sur ces deux années consécutives.

Cette évolution du nombre de logements et les objectifs importants de production, notamment pour satisfaire ceux des logements sociaux fixés par la loi SRU, nécessitent une consommation de foncier. Malgré tout, la volonté des collectivités est de réduire fortement cette consommation, il y a donc, selon les promoteurs interrogés, une véritable contradiction entre volonté de production et réduction des fonciers constructibles.

2.2. Étudier la concurrence dans le développement foncier

2.2.1. L'attractivité de ces secteurs

Selon l'ensemble des acteurs interrogés, l'attractivité d'un secteur est une notion primordiale. En effet, sur un secteur peu attractif, le marché va être bloqué car il y aura peu de demande, en revanche, il y aura bien moins de concurrence et les prix seront plus faibles.

L'attractivité d'un secteur a de multiples origines :

- Économique : le secteur peut avoir une activité économique qui le rend très attractif avec un grand bassin d'emplois, donc une population importante cherchant à se loger. Le pouvoir d'achat des ménages habitant sur le secteur est un aspect économique qui peut le rendre attractif pour les opérateurs car ils savent qu'il y aura des ménages pouvant acquérir les biens mis en vente.
- Touristique : une région où il y a beaucoup de tourisme sera très attractive puisque l'immobilier de tourisme est un marché de niche qui fonctionne très bien mais il y a également tout l'aspect économique des emplois liés au tourisme.
- Équipements : un secteur disposant de bonnes infrastructures, de bons services (sociaux, administratifs, médicaux ou culturels), d'établissements d'enseignement supérieur.
- La qualité de vie, et d'ailleurs, Annecy a été classée pour la deuxième année consécutive première ville de France où il fait bon vivre selon l'association « Ville et Villages où il fait bon vivre ».

L'ensemble de ces éléments favorise l'attractivité d'un secteur et cela a des répercussions sur la concurrence. Plus un secteur est attractif, plus il y a de promoteurs, plus les prix sont élevés, c'est un effet qui augmente crescendo.

Le secteur grenoblois représente un bassin d'emplois important avec de grandes entreprises comme Schneider, ST microélectronique, Roche Diagnostic, CEA. Toutes ces entreprises ont une forte attractivité puisqu'elles sont en partie spécialisées dans la recherche et l'ingénierie. Les personnes travaillant dans ces

secteurs ont un pouvoir d'achat assez important qui leur permet d'être propriétaires ou investisseurs. Cette attractivité économique de l'aire urbaine grenobloise est assez conséquente selon les collectivités et les promoteurs interrogés. De plus, les infrastructures sont suffisamment importantes et largement reconnues à l'échelle nationale ce qui augmente l'attractivité de ce secteur.

Dans le cas de concours publics pour des opérations immobilières, on constate très souvent la participation de promoteurs de régions voisines qui y voient un véritable effet d'aubaine et une attractivité suffisamment importante pour réussir, ensuite, à vendre leur projet. Par ailleurs, avec le nombre conséquent d'établissements d'enseignement supérieur sur la région grenobloise, le marché de l'investissement locatif à destination des étudiants est notable selon les promoteurs interrogés. En effet, il y a environ 65 000 étudiants chaque année sur Grenoble venant de 180 pays différents et tous cherchent un logement pour la durée de leurs études.

Le secteur franco-genevois connaît depuis plusieurs années une très forte attractivité. Cet engouement est dû à plusieurs facteurs, le premier concerne la proximité avec la Suisse. Un grand nombre de personnes travaillent en Suisse mais habitent en France en raison des prix extrêmement élevés à Genève ou aux alentours. C'est la raison pour laquelle les Français profitent des salaires très attractifs de la Suisse mais restent habiter en France pour bénéficier d'un meilleur confort de vie. Cette attractivité économique participe grandement à l'augmentation de prix des biens immobiliers et donc des fonciers, l'engouement est tel que les gens ont du mal à se loger. Par ailleurs, la valeur des maisons disposant de grands terrains est parfois supérieure au montant proposé par les promoteurs. Les droits à construire ne sont pas suffisamment grands sur ces secteurs pour pouvoir absorber le coût des fonciers.

L'attractivité économique de ce secteur est très importante en raison d'un fort pouvoir d'achat. De ce fait, les promoteurs voient une opportunité financière à la réalisation d'opérations, toutefois, la réduction d'espaces urbanisables (diminution des droits à construire, fermeture de fonciers constructibles) engendre un accroissement de la concurrence sur le secteur concerné.

De plus, ce secteur profite d'une image de carte postale comme le disent certains opérateurs interrogés. Il fait bon vivre à Annecy comme dans l'ensemble de la région

franco-genevoise (à proximité de grands lacs, des stations de sport d'hiver mais aussi d'été avec le développement du tourisme estival qui s'est accru sur les cinq dernières années). L'ensemble de ces phénomènes permet à des investisseurs venant de toute la France de réaliser des placements ayant un taux de rentabilité élevé. Par conséquent, les promoteurs profitent de cette attractivité pour réaliser des opérations et bénéficier de cet engouement dans leur commercialisation.

Le Grésivaudan bénéficie d'une notoriété, sur l'aire urbaine grenobloise, qui séduit la majorité des Grenoblois. Les communes situées sur la rive droite du Grésivaudan offrent un cadre de vie premium proche de la nature ou de grands espaces verdoyants. Ces petits villages que l'on pourrait croire éloignés des grandes villes se situent à seulement dix minutes de Grenoble. Ce secteur est très prisé par les promoteurs puisqu'il offre un panorama sur la chaîne de Belledonne qui se répercute de manière importante sur les prix des logements.

Selon le SCoT de la région grenobloise, la concurrence est plus rude sur les territoires les plus prisés et cela alimente la hausse des prix des fonciers et immobiliers et renforce les dynamiques de spécialisation sociospatiales.

2.2.2. La part des promoteurs locaux et nationaux dans l'acquisition du foncier

Selon les opérateurs interrogés, la part des promoteurs nationaux et locaux sur un territoire a une incidence sur la concurrence. Pour les promoteurs locaux, les promoteurs nationaux n'ont qu'un objectif, réaliser la meilleure rentabilité sur l'ensemble de leurs opérations en construisant de petits logements afin d'optimiser les coûts de construction. Les promoteurs nationaux réalisent des logements compacts pour les investisseurs afin d'améliorer la rentabilité locative, leurs produits ne correspondant pas à la résidence principale. Grâce à ce système, ils peuvent se permettre d'augmenter considérablement leurs offres financières dans le but de signer. Le prix est le nerf de la guerre dans le développement foncier et avec cette stratégie les promoteurs nationaux participent à son augmentation. Ils ont souvent l'étiquette de grands bétonneux auprès des locaux et des collectivités. Or, comme le

stipulent certains promoteurs nationaux interrogés, l'argent est la finalité d'une opération immobilière, si une opération ne fonctionne pas financièrement, aucun promoteur national ou local ne réalisera le projet. Ainsi, dire que les nationaux sont les seuls à vouloir faire de l'argent est selon eux un euphémisme.

Sur le secteur grenoblois il existe peu de promoteurs nationaux implantés avec une agence régionale. Il y a COGEDIM Grenoble et Bouygues Immobilier contre plusieurs dizaines de promoteurs locaux plus ou moins importants. Les chiffres concernant les parts de marché montrent que les promoteurs nationaux n'occupent pas, à ce jour, les plus hautes marches du podium puisque cette place revient aux promoteurs locaux.

Sur le secteur franco-genevois, les promoteurs locaux arrivent, selon les nationaux, à remettre des offres plus importantes, phénomène rendu possible grâce à leur frais de structure plus faibles. Selon un promoteur de ce territoire, les locaux sont plus agressifs sur les offres et il est souvent confronté à des offres supérieures. De plus, ils sont présents sur le territoire depuis de nombreuses années et ont, de ce fait, un réseau bien plus important que les promoteurs nationaux. Le territoire est occupé en majeure partie par des promoteurs locaux et en raison d'une concurrence de plus en plus marquée, les promoteurs nationaux sont amenés à proposer des offres supérieures. Cette pratique a pour conséquence l'accroissement continu des prix.

De surcroît, les promoteurs locaux usent de plusieurs procédés qui sont impossibles à réaliser par les promoteurs nationaux, n'ayant pas les mêmes stratégies financières. On retrouve parmi ces actions les achats cash qui les obligent à immobiliser une partie de leur trésorerie pendant un certain temps afin de pouvoir transformer ces fonciers, par la suite, en opération immobilière.

Selon la majorité des promoteurs interrogés, la part de promoteurs nationaux ou locaux a un effet sur le prix des fonciers mais ils s'accusent mutuellement de cette déviance.

2.3. Analyser les conséquences financières de la concurrence

2.3.1. La concurrence dans la négociation foncière

Comme expliqué ci-dessus, plusieurs types d'interlocuteurs existent dans la négociation foncière et peuvent être, soit des personnes privées (particuliers, entreprises), soit des personnes publiques (communes, collectivités, etc). Suivant les personnes concernées par la négociation, celle-ci ne se passera pas de la même manière ce qui engendre, *in fine*, des répercussions sur la concurrence.

Dans le cadre d'une vente directe à un promoteur, la collectivité souhaite valoriser au mieux son foncier et réaliser une opération emblématique. Les promoteurs vont remettre une offre financière en tenant compte des volontés de la commune, augmentant les coûts de construction et diminuant la charge foncière.

L'ensemble des promoteurs interrogés explique que la concurrence n'a pas réellement d'effet négatif sur les fonciers publics. En effet, il y a davantage un jeu de challenge entre eux sur la qualité du projet et leur image personnelle que sur le prix du foncier. Par ailleurs, la vente d'un terrain public est soumise à l'estimation des Domaines qui recommande la fixation d'un prix. Par conséquent, la concurrence va se jouer, par exemple, sur l'aspect architectural, l'innovation ou encore la programmation. Le même cas de figure s'impose lors de concours publics.

En l'espèce, la concurrence aura un bon impact et obligera les promoteurs à donner le meilleur d'eux-mêmes pour que le projet en soit que plus beau. Selon les promoteurs interrogés, les trois choses les plus importantes dans cette démarche sont : le projet, le projet et le projet. Les collectivités sont à la recherche d'opérations ambitieuses tant au niveau de la programmation que de la performance énergétique, les rendant emblématiques.

Lorsqu'il s'agit d'un foncier privé, la concurrence n'a pas le même effet sur la négociation foncière puisqu'il y aura, dans la majorité des cas, un enjeu purement et simplement financier. Les trois quarts des propriétaires n'ont qu'une volonté : obtenir la meilleure offre financière pour leur propriété. Lorsqu'un terrain est mis en vente, l'information circule très vite ce qui a pour effet d'ameuter un nombre

important de promoteurs sur un même dossier. Cette présence excessive a pour seule conséquence l'augmentation des offres financières lors de chaque rendez-vous. La prospection, l'analyse réglementaire et juridique, le montage de l'opération avec l'architecte, le montage financier et la négociation représentent un travail extrêmement important dont la durée peut varier de quelques mois à plusieurs années. Par ailleurs, la négociation représente la partie la plus délicate puisqu'il faut disposer d'un pouvoir de persuasion suffisant afin de rallier le propriétaire à son projet. Par conséquent, le but de la négociation est d'expliquer au propriétaire que l'offre la mieux disante financièrement ne sera pas forcément la meilleure réglementairement.

Dès lors, chaque promoteur défend ses propres intérêts tout en sachant qu'il devra sans doute retravailler son programme ultérieurement. En effet, la plupart des projets proposés en premier lieu ne seront pas réalisables (bilan financier trop tendu, terrain surdensifié etc.).

Selon certains promoteurs interrogés, la concurrence a parfois des pratiques très discutables dans la négociation. Ainsi, leur objectif premier réside dans la signature du terrain avec le propriétaire et interviendra qu'ensuite l'étude opérationnelle. Pour se faire, une technique bien connue et précédemment évoquée, consiste à obtenir le montant de l'offre la plus élevée que les propriétaires aient reçue et y ajouter 20%. Il s'agit d'une pratique couramment utilisée sur le secteur lyonnais et s'étend de plus en plus sur les secteurs grenoblois et franco-genevois.

Pour conclure, la concurrence dans la négociation d'un foncier privé a pour effet l'augmentation majeure de la valeur du terrain, souvent largement supérieure à sa valeur réelle ou du moins acceptable. Ainsi, selon les promoteurs interrogés, cet impact néfaste doit s'arrêter et pourrait être estompé par des concours privés. En effet, ils seraient une solution intéressante afin d'accompagner les propriétaires dans leur démarche et retrouver une valeur foncière plus juste et cohérente.

2.3.2. Les conséquences financières sur l'opération

La concurrence a une incidence directe sur le prix des fonciers engendrant une augmentation constante de ces derniers, selon les promoteurs et les collectivités interrogés. En outre, l'augmentation incessante des prix des fonciers a un impact financier très conséquent sur l'opération. Comme sus-énoncé, la part des fonciers dans le coût de revient du projet n'a cessé de s'accroître pour finalement atteindre 30% en moyenne sur le secteur genevois. Cette augmentation a de lourdes répercussions sur le bilan financier de l'opération, couplée avec l'augmentation des coûts de construction ayant pour causes principales, les réglementations énergétiques et les volontés politiques en matière de consommation d'énergie et de matériaux utilisés dans le projet. Aujourd'hui, certaines communes demandent des performances énergétiques supérieures à ce que la réglementation impose, de là, le coût de construction doit obligatoirement être augmenté.

Le seul levier pour faire face à l'augmentation de ces coûts mais surtout du prix du foncier est le prix de vente au mètre carré des logements. Les promoteurs expliquent qu'ils ne peuvent pas baisser les coûts de construction puisqu'il y a certaines prestations à intégrer pour justifier les prix de vente. L'ensemble des dépenses est ensuite lié aux taxes, aux honoraires ou à la maîtrise d'oeuvre par exemple.

Par conséquent, il n'y a qu'une seule solution : l'augmentation des prix de vente. En l'espace de dix ans, les prix de vente sur la région grenobloise sont passés de 3400€ en 2010 à 3700€ aujourd'hui, et 4000€ en 2010 à 5000€ moyens à ce jour pour le secteur franco-genevois. Cet accroissement est dû à l'augmentation, en parallèle, des prix des fonciers et des coûts de construction.

En conclusion, les conséquences financières sur l'opération peuvent mettre en péril la stabilité économique du projet. Le rôle du maître d'ouvrage est d'assurer la gestion des risques dans l'opération, il doit environner l'ensemble des dépenses afin de vérifier la faisabilité du projet en fonction des recettes. Les dépenses les plus importantes sont la charge foncière et les coûts de construction et si ces derniers sont trop importants par rapport aux recettes alors le projet sera déséquilibré.

2.3.3. Les conséquences financières à l'échelle du territoire

A l'échelle du territoire, l'ensemble des effets de la concurrence peut avoir des répercussions considérables, que ce soit l'augmentation des prix des fonciers ou l'augmentation des prix de vente.

Selon le PADD d'Annecy, l'accroissement constant des prix des fonciers empêche très souvent le parcours résidentiel. Il y a un effet d'exode des centres-villes qui se met en place. Selon les personnes interrogées, ce phénomène s'est fortement accru ces dernières années sur le secteur franco-genevois. Dès lors, elles ont constaté une flambée des prix de vente et des prix des fonciers, obligeant les habitants à déménager ou à chercher un logement dans une autre commune, toutes les propositions de logements devenant hors budget.

Sur ce secteur, le pouvoir d'achat est très important en raison, notamment, de la proximité avec la Suisse ce qui a provoqué un accroissement des prix sur la commune d'Annecy. Par ricochet, la demande a augmenté à son tour sur les communes environnantes comme Rumilly qui était une commune où les prix étaient encore attractifs. Désormais, les promoteurs se positionnent de plus en plus dans ce type de communes car elles bénéficient d'une réelle attractivité en raison de l'accessibilité des prix.

Par conséquent, selon les promoteurs interrogés, il existe un véritable effet boule de neige : les prix ont augmenté de sorte que les populations migrent sur d'autres communes, agrandissant ainsi la demande et les prix, astreignant d'autres populations à migrer sur des communes un peu plus éloignées et ainsi de suite.

En définitive, les promoteurs se positionnent sur des fonciers dans des communes qui étaient à l'origine de second choix, devenues de premier choix en raison de cette forte attractivité. Cela permet de réaliser des logements plus abordables en prix mais ils observent, néanmoins, une nouvelle augmentation des prix des fonciers et des prix de vente sur ces territoires périurbains.

En outre, selon les personnes interrogées, ce phénomène est moins prégnant sur le secteur grenoblois. Il existe, malgré tout, entre la rive droite et la rive gauche du Grésivaudan.

À l'origine, la rive gauche était un territoire fortement ouvrier avec l'existence de plusieurs papeteries entre Gières et Pontcharra. Par ailleurs, l'agriculture y était très présente, bien que la rive droite ne soit pas totalement dépourvue d'espaces agricoles non plus. Cependant, ces deux secteurs n'ont pas subi les mêmes mutations au fil du temps. En effet, la rive gauche est restée en partie ouvrière et agricole, une papeterie est d'ailleurs encore en fonctionnement sur la commune de Brignoud. La rive droite quant à elle a vu ses espaces agricoles se transformer en lotissements, profitant alors du meilleur ensoleillement et des meilleures vues sur la chaîne de Belledonne, selon les promoteurs interrogés. De ce fait, les prix de la rive droite n'ont cessé d'augmenter avec les années alors que la rive gauche est restée stable. D'autre part, le phénomène aperçu au sein du secteur franco-genevois est en train de muter sur ce territoire. Effectivement, certains ménages n'ont plus les moyens de se loger sur la rive droite et se déplacent sur la rive gauche ce qui participe à l'augmentation de la demande sur ce secteur et à une hausse des prix qui n'étaient pas pratiqués jusqu'à présent.

En conclusion, l'augmentation des coûts des logements et des fonciers couplée avec un accroissement du coût de la vie sont les conséquences financières directes de la concurrence. À tous ces effets néfastes vient s'ajouter la mutation des populations vers d'autres secteurs plus abordables ce qui a pour effet d'étendre cet impact à de nouveaux territoires.

Partie 3. Les stratégies d'aujourd'hui et de demain pour lutter contre les effets de la concurrence

3.1. Les stratégies mises en place par les parties prenantes à l'urbanisation

3.1.1. Les stratégies des collectivités

Selon les collectivités interrogées, les conséquences négatives de la concurrence dans le développement foncier sont un problème de fond qu'il est important d'avoir en tête. Néanmoins, elles n'appliquent à ce jour aucune stratégie particulière pour lutter contre ce phénomène. Elles ont conscience qu'il y a un réel problème sur l'envol des prix des fonciers et l'augmentation continue des prix de vente des logements, toutefois, elles n'ont pas la volonté ni les moyens d'intervenir sur ces problématiques. En effet, les collectivités ne disposent d'aucun moyen pour lutter contre l'accroissement des prix des fonciers sur les fonciers privés. Elles peuvent utiliser leur droit de préemption mais elles doivent avoir un projet sur ces fonciers préemptés afin de justifier de leur acte. Cet outil nécessite, soit d'avoir les finances nécessaires pour acquérir les terrains, soit de faire porter le terrain par les établissements publics fonciers locaux en attendant la réalisation du projet de la collectivité.

Actuellement, les collectivités interrogées expliquent que leur cheval de bataille est la réduction de la consommation d'espaces naturels, agricoles et forestiers. Elles ont des objectifs très précis en matière de consommation de foncier puisqu'elles souhaitent réduire le mitage et l'étalement urbain et elles disposent, pour ce faire, des outils de planification urbaine (SCoT, PLU, PLUI, PLH...). L'ensemble de ces outils, comme expliqué précédemment, leur permet de réduire de manière considérable la consommation d'espace, comme avec le PLUI de Grenoble-Alpes Métropole en diminuant la consommation de foncier de 47 hectares par an à 30 hectares. Leur règlement d'urbanisme traduit cette volonté politique de ne plus consommer autant de terrains qu'auparavant et de préserver l'environnement.

Selon elles, l'urbanisation de ces dernières années, grâce à l'ouverture accrue d'espaces constructibles, a été source d'une très grande consommation de terre agricole ou naturelle et cela n'est plus envisageable aujourd'hui. De plus, certaines communes imposent la conservation d'arbres sur le terrain même si ceux-là ne sont pas classés au patrimoine paysager. Cette volonté leur permet d'avoir un plus grand regard sur le projet afin qu'il corresponde à leur souhait. Enfin, les personnes publiques interrogées expliquent que toutes les communes n'appliquent pas ces méthodes puisque certaines d'entre elles sont grandement favorables à l'urbanisation de leur territoire.

Malgré ces volontés politiques, elles expliquent que la réduction d'espaces constructibles augmente inévitablement la concurrence sur les fonciers disponibles. Néanmoins, elles préfèrent, avant toute chose, se concentrer sur la préservation des espaces plutôt que sur les effets de la concurrence sur l'économie ou sur le territoire. L'enjeu environnemental est très médiatisé aujourd'hui ; il faut préserver l'environnement de l'artificialisation qui est source de production de pollution entre les engins de chantier, les matériaux utilisés ou encore l'impact carbone ; il faut construire de manière plus propre, les effets de la concurrence seront traités par la suite.

De plus, la préservation de l'environnement passe également par les performances énergétiques des futures constructions. Les collectivités souhaitent aujourd'hui un urbanisme négocié avec les promoteurs afin de mettre en place des contraintes plus importantes sur l'aspect environnemental. Certaines communes de Grenoble-Alpes Métropole souhaitent des performances plus marquantes que la RT 2012 -20% appliquée avec le PLUI. Par exemple, la certification E+C- avec un certain critère est demandée pour la délivrance des permis de construire.

Ces volontés politiques en matière environnementale sont parfaitement assumées par les collectivités interrogées. Elles vont au-delà de la norme car elles souhaitent prendre de l'avance sur la performance énergétique. Cela passe par des bâtiments presque passifs ou par la suppression de certaines énergies dans les futurs bâtiments.

Le parti pris des collectivités réside donc plus dans la lutte contre la surconsommation d'espaces et la préservation de l'environnement que dans la chasse aux effets néfastes de la concurrence.

3.1.2. Les stratégies des promoteurs

Selon les promoteurs interrogés, il est très compliqué de lutter contre la concurrence et ses répercussions. Les stratégies mises en place sont davantage des stratégies de développement pour limiter la concurrence plutôt que des stratégies de lutte contre ses effets.

L'une des premières stratégies consiste à travailler avec son réseau. Composé de multiples acteurs de l'immobilier, il permettra aux professionnels de l'immobilier de penser aux promoteurs lorsqu'ils auront des informations ou des terrains à leur apporter. Pour cela, il est primordial d'être présent aux événements des partenaires, des communes, des intercommunalités et des grandes entreprises de la construction.

Par conséquent, le réseau permet d'avoir beaucoup d'informations et il faut l'utiliser chaque jour pour être performant. Les informations permettent de travailler son territoire, d'appeler d'autres acteurs de l'immobilier, d'échanger avec les communes sur les futurs projets.

Les stratégies mises en place pour limiter la concurrence sur les fonciers passent également par l'image que les promoteurs renvoient. Il est nécessaire d'avoir une bonne image auprès des communes, des notaires, des architectes et plus généralement auprès de tout son réseau. Cette image permettra d'être plébiscité auprès de propriétaires, des élus ou encore des aménageurs.

L'objectif des promoteurs est de limiter au maximum le nombre de concurrents sur la même opération afin de freiner l'envol des prix. Dès lors, certains décident de se retirer du dossier lorsqu'il y a trop de promoteurs car les prix seront démesurés.

Il y a un dernier élément qui permet, selon les promoteurs interrogés, de limiter la concurrence et ses effets. Il s'agit de la relation avec le propriétaire lorsqu'ils se

placent en premier sur le foncier. Certaines fois, il arrive qu'un promoteur envoie un courrier à un propriétaire et que celui-ci décide de vendre suite à ce courrier, le promoteur est donc le premier. Cette phase va être cruciale puisqu'elle va déterminer le nombre de promoteurs que le propriétaire va consulter. Il est important de nouer une relation de confiance avec lui pour savoir, à tout moment, si d'autres concurrents ont été intégrés à la consultation. Si le promoteur réalise très bien ses négociations et la mise en place d'une confiance mutuelle il pourra alors rester tout seul sur le projet. Cependant, il est primordial de maintenir cette confiance puisqu'à partir du moment où le propriétaire va avoir un doute ou s'il ébruite l'information de sa vente, d'autres promoteurs vont entrer dans la négociation et la concurrence va faire son travail. De plus, la remise d'offres toutes plus élevées les unes que les autres par les opérateurs vont amener le propriétaire à consulter d'autres promoteurs.

En somme, les stratégies des promoteurs pour lutter contre la concurrence et ses effets sont la présence sur le territoire, l'obtention d'un grand réseau, l'acquisition d'une bonne image et arriver à être le premier sur le terrain.

Malgré tous ces éléments, il est très compliqué de limiter la concurrence et pour certains, les effets néfastes qu'elle engendre ne posent pas de problème spécifique. En effet, il s'agit de l'offre et de la demande et il est normal que les prix augmentent comme sur n'importe quel marché. Les propriétaires proposent leur bien à la vente et celui qui est prêt à faire l'offre la plus importante signera le terrain.

En revanche, d'autres promoteurs interrogés nuancent ces propos puisqu'il y a un besoin croissant de logements. L'ensemble de la population doit pouvoir se loger ce qui représente un réel intérêt général. Pour cette raison, l'accroissement des prix ne peut plus continuer et ces promoteurs essaient de limiter au maximum la concurrence sur leur dossier.

3.2. Propositions de solutions pour réduire la concurrence à l'avenir

3.2.1. Les solutions selon les promoteurs

Selon les promoteurs interrogés, la concurrence trouve son origine dans la baisse constante de fonciers constructibles. Dans le même temps, il y a une surconsommation d'espace entre l'étalement urbain qui grignote petit à petit les espaces agricoles et naturels et la consommation d'espace urbain pour construire la ville sur la ville, les fonciers se raréfient au fur et à mesure.

Cependant, cette baisse de foncier est également due aux collectivités. Leurs objectifs de production sont contradictoires avec la réduction des droits à construire. Les densités diminuent de plus en plus ce qui augmente la concurrence puisqu'il y a moins de terrain et que les densités sont plus faibles. Dès lors, plus les densités seront faibles, plus il faudra de terrains pour construire le même nombre de logements. Par conséquent, les collectivités participent et sont à l'origine de cette surconsommation de foncier.

Afin de limiter la concurrence et ses effets, il est nécessaire, selon les promoteurs interrogés, d'augmenter les terrains constructibles, ou du moins d'augmenter les densités. En effet, cet accroissement peut être une solution à la concurrence puisqu'aujourd'hui, chaque promoteur a un objectif de production de logements annuelle. Si les densités sont plus importantes alors il y aura besoin de moins de fonciers pour faire le même nombre de logements.

Pour ce faire, il est nécessaire de construire en hauteur, d'ailleurs, dans les années 80, la hauteur n'était pas un frein à l'urbanisation contrairement à aujourd'hui. Pourquoi ne pas refaire la même chose ? Cela permettrait, en outre, de bénéficier davantage d'espaces verts sur le terrain de l'opération. Tous les fonciers ne peuvent pas accueillir des tours mais il est nécessaire de réaliser des bâtiments de grandes hauteurs dans des zones dédiées. Les terrains sont largement sous densifiés, selon les opérateurs interrogés. La solution pour réduire la consommation et la concurrence se trouve dans l'ouverture à l'urbanisation de plus de terrains et à la hauteur en zone urbaine.

Selon eux, l'une des solutions envisageables est d'appliquer à la lettre les règles d'urbanisme. Sur l'ensemble de leur projet, les promoteurs sont confrontés à l'urbanisme négocié. Ils conçoivent un projet en fonction des éléments réglementaires du PLU et lors de la présentation en mairie, les élus revoient le projet en fonction de leurs attentes ; ils demandent de réduire les hauteurs, de supprimer un certain nombre de logements, de réduire l'emprise des bâtiments etc. Les collectivités demandent la présentation des projets en commission d'urbanisme afin de délibérer sur les éléments de ce dernier même s'il respecte en tout point la réglementation. Ce phénomène est, selon les promoteurs, un réel frein à la densité et cela participe à la surconsommation et à l'augmentation de la concurrence. Ils admettent que certains projets peuvent être trop denses au vu de la situation du site, des accès etc., mais pour autant il n'est pas nécessaire de réduire les densités sur l'ensemble des fonciers.

De plus, les élus votent pour un document d'urbanisme qu'ils ont soit, élaborés eux-mêmes, soit qui a été élaboré par l'intercommunalité et pour lequel ils ont été consultés. Ils vont alors à l'encontre de leur propre décision. S'ajoute à ce phénomène une obligation nationale de production de logements sociaux. Selon l'infocentre SISAL, 53,1% des logements sociaux sont produits par des promoteurs privés en 2018 contre 3% en 2007. En réduisant les densités et les terrains constructibles, les collectivités réduisent les projets permettant de produire des logements sociaux.

Toutefois, certains promoteurs interrogés expliquent que l'envol des prix des fonciers ne peut plus continuer. Par conséquent, ils proposent des solutions interventionnistes des pouvoirs publics à l'image de l'encadrement des loyers dans certaines villes de France. Il serait éventuellement possible d'encadrer les prix de vente à un promoteur immobilier en fonction de la valeur vénale du terrain. Un coefficient pourrait s'appliquer pour augmenter la valeur du foncier mais dans une certaine limite afin de ne pas dévaluer la qualité du projet ou d'augmenter les prix de vente. Cette hypothèse ne fait pas l'unanimité chez les promoteurs interrogés, ils y sont d'ailleurs en majorité opposés. Malgré tout, cela pourrait permettre de replacer le projet au centre de la discussion plutôt que le foncier comme l'explique le promoteur à l'initiative de cette proposition. Le logement est d'intérêt général et fait

partie des besoins primaires, il est alors nécessaire de construire et cela participe plus généralement à l'économie d'une région ou d'un pays.

3.2.2. Les solutions selon les collectivités

Les collectivités interrogées proposent également des solutions interventionnistes pour réduire les effets de la concurrence, à l'avenir. Selon elles, il n'y a que l'intervention des pouvoirs publics qui peut permettre de freiner ce phénomène. Toutefois, cette intervention est très délicate puisqu'il s'agit d'un secteur privé mais la production de logements étant d'intérêt général en raison de son déclin actuel, cela permettrait de justifier l'intervention des pouvoirs publics.

Pour cela, elles proposent différents types d'interventions. La première consiste à plafonner les prix des fonciers à l'image de l'encadrement des loyers suite à la loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR). Dans ce cas, il faudrait définir un pourcentage ou un coefficient applicable à la valeur vénale du foncier ou du bien vendu qui déterminera son prix dans le cas d'une vente à un promoteur. L'autre possibilité serait de faire comme à l'image de l'encadrement des loyers, définir un prix médian au mètre carré en fonction du secteur pouvant être affiné à l'aide de coefficients selon différents critères. Ce système permettrait alors de réduire les conséquences financières de la concurrence sur l'opération et à l'échelle du territoire.

Cependant, afin de mettre en place ce nouveau système et en raison du vide réglementaire qui existe, il faudrait qu'une loi soit votée au parlement qui intégrerait ces éléments. Néanmoins, il apparaît très compliqué de justifier la création de cette loi ayant comme argument principal la lutte contre les conséquences de la concurrence dans le développement foncier. Selon les collectivités interrogées, il ne faut pas que la réduction de la concurrence soit l'objectif premier de la loi mais qu'elle se place plutôt comme un effet supplémentaire des résultats de l'application de la loi. Il faut mettre en avant un intérêt général.

Le deuxième type d'intervention des pouvoirs publics met l'accent sur l'aspect fiscal. Aujourd'hui, les résidences principales sont exonérées de l'impôt sur la plus-

value immobilière, peu importe la durée de détention. Les propriétés secondaires sont taxées à l'impôt sur la plus-value en fonction d'un barème, ainsi, le taux d'imposition diminue selon la durée de détention pour être exonéré en totalité au bout de trente ans. Elles expliquent qu'il serait possible de mettre en place une imposition sur la résidence principale si elle est vendue à un promoteur (privé ou public) ayant pour but de construire des logements. Cette imposition serait calculée au moment de l'acte authentique chez le notaire. Si le bien est vendu au-delà d'un certain prix par rapport à sa valeur vénale sur le marché de l'ancien alors une taxation est appliquée sur ce montant. Cet impôt fonctionnerait par palier : de tel montant à tel montant, un taux de x pour-cent s'appliquerait et ainsi de suite. Cet outil permettrait au propriétaire de réduire le prix de vente de son bien pour contenir son envol et permettre de diminuer la concurrence. Malgré tout, ce phénomène peut causer d'importantes contestations puisque les pouvoirs publics touchent à la propriété privée et surtout à la résidence principale. Il est bien connu que le droit de propriété est une valeur très importante en France.

Enfin, selon les collectivités, il y aurait la possibilité de mettre en place une dernière solution qui consisterait à imposer, dans toute transaction entre propriétaire foncier et promoteur, d'avoir recours à un intermédiaire permettant de définir un prix de vente, sans l'influence de la concurrence. Ainsi, le prix est déjà donné aux promoteurs comme dans les concours publics, ceux-ci répondent alors sur la base d'une densité potentielle avec un prix préfixé. Il s'agirait d'imposer le recours à des concours privés organisés par des intermédiaires. Cet intermédiaire pourrait être un mandataire, un agent immobilier, un notaire ou bien encore un avocat, le but étant de définir un prix pour le foncier en fonction de son potentiel constructible et des coûts de construction.

L'ensemble de ces solutions proposées par les collectivités interrogées reposent sur un interventionnisme accru des pouvoirs publics sur un marché privé. Même si cette intervention peut paraître incongrue, elle est nécessaire pour ralentir les effets néfastes de la concurrence. Par ailleurs, ce n'est pas la première fois que l'État intervient sur le plan privé, on peut citer notamment la problématique de l'encadrement des loyers qui a nécessité son immixtion.

3.3. Rechercher des solutions pour la maîtrise foncière de demain

3.3.1. Innovations pour la maîtrise foncière de demain

La maîtrise foncière est actuellement gérée par des développeurs internes aux entreprises de promotion immobilière mais cette méthode de fonctionnement a-t-elle encore de longues années devant elle ? La réponse est négative selon l'ensemble des personnes interrogées. Il s'agit uniquement de leur vision du métier de développeur foncier.

Le métier de développeur consiste à mener l'ensemble des recherches, des études et des négociations ayant pour objectif la signature d'accord foncier pour réaliser une opération immobilière. L'ensemble de ces démarches demande des moyens humains et financiers importants pour les entreprises. De plus, il s'agit d'un métier à long terme, beaucoup de temps se passe entre le premier rendez-vous de négociation et la signature de l'acte. La maîtrise foncière devient de plus en plus compliquée avec la concurrence et comme expliqué précédemment, certains promoteurs s'interrogent sur son avenir.

Pour eux, le métier devra évoluer si la concurrence ne progresse pas dans le bon sens, c'est-à-dire si elle ne se réduit pas. Il existe, selon eux, une évolution professionnelle possible qui permettrait, en plus, de réduire la concurrence. Il s'agirait d'externaliser le développement foncier et de travailler qu'avec des apporteurs d'affaires. Donc, il pourra être créé, à l'avenir, des entreprises de développement foncier. L'objectif serait toujours le même : mener l'ensemble des recherches, des études et des négociations pour signer des accords fonciers et ensuite apporter le terrain à un promoteur. Des sociétés de ce type commencent à voir le jour petit à petit mais sans trop connaître un gros développement. Ce modèle de montage serait tout à fait envisageable, selon eux, puisqu'ils travaillent déjà avec des apporteurs d'affaires.

En revanche, il ne faudrait pas que ces sociétés naissantes privilégient certains promoteurs. La solution serait que pour chaque terrain, une consultation soit organisée entre deux et quatre promoteurs pour n'en retenir qu'un à la fin. Cette

solution permettrait d'accompagner les propriétaires et de ne pas subir la pression d'une multitude de promoteurs.

Ces entreprises organiseraient des micros concours pour attribuer les terrains et les promoteurs apporteraient leur expérience, leur service et leur image. La concurrence se verra grandement diminuée puisque les opérateurs devraient obligatoirement passer par ces structures pour acquérir des fonciers.

Les collectivités interrogées se disent plutôt favorables à cette évolution qui apporterait un nouveau dynamisme à la maîtrise et à la consommation foncière. En revanche, ces nouvelles sociétés de développement foncier ne seront pas dépourvues de toute concurrence entre elles. Raison pour laquelle les collectivités sont ouvertes à cette nouvelle pratique mais alertent sur la vigilance à avoir concernant les effets potentiellement néfastes qu'elle peut aussi causer dans le temps.

3.3.2. L'avenir du foncier

Les promoteurs interrogés s'accordent sur le fait que le foncier a encore un très bel avenir devant lui. Néanmoins, d'autres marchés vont se développer en raison des conséquences de la concurrence mais aussi de la baisse du nombre de fonciers urbanisables.

Les collectivités, quant à elles, maintiennent le fait qu'il est primordial de réduire la consommation de terrain au profit de l'espace agricole, naturel et forestier. Ainsi, il sera nécessaire de trouver de nouvelles solutions pour construire de nouveaux logements.

Ces solutions sont déjà mises en place depuis de nombreuses années mais elles restent marginales. Parmi elles, la réhabilitation d'anciens bâtiments, hangars, hôtels particuliers ou autre qui permet la création de nouveaux logements. Ce métier est très spécifique et n'est pas soumis aux mêmes normes que la promotion immobilière en fonction des travaux réalisés dans le bâtiment. Les méthodes d'interventions sur le bâti sont bien différentes et il est nécessaire de travailler avec

des entreprises qualifiées en réhabilitation notamment avec des architectes connaissant ce domaine.

Pour développer ce type de produit et de prospection, il est important d'avoir un collaborateur disposant d'un bagage solide dans ce secteur d'activité. La réhabilitation n'est pas à la portée de tous et certains promoteurs se sont spécialisés dans ce domaine, ciblant un marché de niche où la concurrence est moins importante. Construire la ville sur la ville est une réelle volonté politique des pouvoirs publics et participe à la rénovation urbaine mais surtout à la préservation des fonciers agricoles, naturels et forestiers. De plus, cela permet de transformer d'anciens bâtiments n'étant plus utilisés et de leur donner une seconde vie. À l'image de l'ancienne chambre de commerce de Grenoble située au croisement entre le Boulevard Gambetta et l'Avenue Félix Viallet qui fut une école de commerce et maintenant un immeuble d'habitation. Cet immeuble emblématique de la région grenobloise s'est vu offrir une seconde vie.

Une autre solution plausible mais très peu mise en oeuvre sur le secteur franco-genevois et grenoblois, consiste à la surélévation des immeubles existants. Ce principe de construction consiste à construire une structure, souvent en ossature bois, sur l'immeuble existant, permettant ainsi de rajouter plusieurs étages au bâtiment, pouvant le faire passer de cinq étages à sept ou huit par exemple.

Majoritairement mis en place sur la région parisienne, il s'agit d'une solution intéressante pour augmenter les densités sans consommer de nouveau foncier. Ce procédé permet de créer la ville sur la ville mais encore faut-il en avoir la possibilité réglementairement, c'est-à-dire disposer de hauteurs suffisantes au PLU pour rajouter des étages à l'existant. Cette méthode de construction est très spécifique puisqu'il faut s'assurer au préalable que la structure et les fondations du bâtiment peuvent supporter la charge rajoutée. Raison pour laquelle ces constructions sont généralement réalisées en structure bois afin de limiter le poids supplémentaire.

Selon les promoteurs interrogés, dans cette méthode, la charge foncière correspond à de l'air et nécessite alors d'acquérir l'espace au-dessus d'un bâtiment. Ce montant est payé au syndicat de la copropriété et peut, soit être réparti entre les copropriétaires, soit permettre le financement de travaux dans la copropriété comme par exemple un ravalement de façade, un changement des menuiseries

extérieures etc. Ces travaux de rafraîchissement peuvent souvent coûter très cher à l'ensemble des copropriétaires mais ils permettent de réaliser de nouveaux logements sans consommer du foncier et de rafraîchir des copropriétés vieillissantes.

Conclusion

Le foncier est le nerf de la guerre de la promotion immobilière, il est la matière première de toute opération et suscite une grande convoitise. Le foncier, qu'il soit privé ou public est soumis à une réglementation qui définit les droits à construire.

Les opérateurs de la promotion immobilière ainsi que les collectivités développent des stratégies foncières afin de définir leurs objectifs. Les promoteurs ciblent les terrains ayant un fort potentiel constructible permettant de réaliser des projets qui entrent dans leurs critères en matière de densité. En revanche, les collectivités développent une stratégie foncière dans le but de préserver le foncier de la surconsommation à laquelle les acteurs font face aujourd'hui. L'objectif d'une collectivité est de préserver son environnement grâce à son plan local d'urbanisme, outil qui permet de définir les droits des propriétaires fonciers en matière d'urbanisme.

Le foncier représente la base du travail d'un promoteur immobilier ce qui fait de lui une denrée rare. Plusieurs méthodes sont à la portée de ceux qui souhaitent construire mais le réseau est sans nul doute la ressource la plus importante à exploiter. En d'autres termes, sans réseau, un promoteur ne disposera pas de l'ensemble des informations essentielles à la réalisation de son projet qui ne pourra aboutir. De plus, son réseau lui permettra de se positionner au premier plan et ainsi ralentir la concurrence, réputée très rude dans ce domaine.

Avec l'accroissement de cette concurrence, le foncier ne cesse de se raréfier car les promoteurs sont amenés à consommer une grande quantité des terrains pour réaliser leurs opérations. Cependant, la raréfaction n'est pas seulement due aux promoteurs, la baisse des droits à construire ainsi que la fermeture de zones constructibles au titre de la préservation d'espace agricoles, naturels et forestiers jouent un rôle important dans cet amoindrissement. Lorsque les terrains ne sont plus constructibles, les promoteurs vont se focaliser sur ceux encore urbanisables, ce qui va augmenter la concurrence et raréfier les terrains constructibles.

De plus, les nouveaux règlements d'urbanisme ont diminué les droits à construire sur les terrains urbanisables en baissant les hauteurs ou en augmentant le

pourcentage de pleine terre ou encore en diminuant l'emprise au sol autorisée. À cela s'ajoutent les volontés politiques des municipalités qui ne souhaitent plus urbaniser leur commune et qui freinent l'ensemble des projets, quitte à dire publiquement qu'elles ne veulent plus de nouvelles constructions.

Avec une demande de logements qui ne cesse de s'amplifier et une raréfaction des terrains, la concurrence s'est aggravée.

La concurrence est également due à d'autres facteurs comme l'attractivité du territoire, le franco-genevois en est d'ailleurs la première victime en raison de sa proximité avec la Suisse et de son fort pouvoir d'achat. Cette attractivité attire beaucoup de promoteurs puisqu'il s'agit d'un territoire qui subit plus faiblement les crises comme celle du logement en 2012 et 2013. L'attractivité touristique, économique, sociale ont un impact sur la concurrence et tous ces phénomènes participent à la convoitise des fonciers puisque les prix de vente sont élevés.

Cette concurrence a une répercussion sur l'ensemble du projet immobilier et plus généralement sur l'échelle sociale. En effet, on assiste à un véritable exode des populations qui se fait notamment ressentir au sein du secteur franco-genevois. Les ménages n'ont plus les moyens de se loger sur leur commune et sont contraints de déménager en périphérie.

S'ajoute à cet exode un manque croissant de logements et une production de logements sociaux qui n'augmente que très faiblement.

La raréfaction du foncier et l'accroissement de la concurrence doivent amener les collectivités à repenser la réglementation actuelle. Par ailleurs, la production de logements devrait s'inscrire dans une politique d'intérêt général afin de palier à ces conséquences.

Dès lors, les promoteurs essaient de mettre en place des stratégies pour limiter la concurrence. Les collectivités, elles, n'ont pas la volonté de se positionner sur cet axe et leur objectif premier est de préserver l'environnement à l'aide de leurs documents d'urbanisme. Elles ont parfaitement conscience que leur travail ne participe pas à l'amélioration de ce phénomène.

Ainsi, certaines solutions existent pour limiter la concurrence.

Selon les promoteurs, il serait possible de densifier les fonciers en zone urbaine, par l'augmentation de la hauteur. Ils souhaitent avant tout que les plans locaux d'urbanisme soient appliqués à la lettre et cessent d'être soumis à plusieurs interprétations qui mènent à un urbanisme négocié. De plus, il est nécessaire de se positionner sur d'autres marchés, comme la réhabilitation ou la surélévation, qui sont actuellement des marchés de niche, des solutions de demain. Ces issues permettent de construire la ville sur la ville et donc de limiter la consommation de foncier.

Selon les collectivités, il serait possible de taxer les résidences principales vendues au-delà d'un certain seuil par rapport à la valeur vénale du marché de l'ancien. Il y aurait aussi la possibilité, à l'image de l'encadrement des loyers, de réaliser un encadrement du foncier.

Il est évident que ces solutions seraient largement contestées car elles touchent au droit de propriété, droit essentiel qui occupe une place symbolique en France.

Pour conclure, la concurrence a des conséquences non négligeables sur une opération immobilière. Ces retombées sont avant tout financières, impactant directement le prix de vente, seul levier dont bénéficient les promoteurs afin d'absorber la hausse des prix des fonciers. Cependant, cette concurrence disposant de multiples origines, n'impacte pas seulement l'opération immobilière, comme sus-énoncé.

L'ensemble de ces éléments montre que ce phénomène ne peut se pérenniser par peur d'observer des effets néfastes à plus grande échelle, sur le territoire et sa population. Les futurs acquéreurs des projets immobiliers seront les premières victimes de cette concurrence. En effet, le coût du logement sera de plus en plus élevé et cet accroissement du prix ne sera d'ailleurs justifié par aucune prestation intérieure supplémentaire.

Par conséquent, le métier de développeur foncier évoluera et il est possible d'imaginer, dans les années futures, le déploiement d'entreprises dédiées exclusivement au développement foncier. Elles seront apporteurs d'affaires auprès de plusieurs promoteurs et organiseront des concours afin d'aider les propriétaires à

choisir un opérateur. La concurrence et ses effets néfastes diminueront et l'on peut espérer, avec le temps, une stabilisation du prix du foncier.

Table des annexes

Annexe n°1 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Département Haute-Savoie)

Annexe n°2 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Département Isère)

Annexe n°3 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Grenoble-Alpes Métropole)

Annexe n°4 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Communauté d'agglomération du Pays Voironnais)

Annexe n°5 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Communauté de communes Le Grésivaudan)

Annexe n°6 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Communauté d'agglomération du Grand Annecy)

Annexe n°7 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Communauté d'agglomération Annemasse-les Voirons-Agglomération)

Annexe n°8 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968
(Communauté de communes du Genevois)

Annexe n°9 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Grenoble-Alpes
Métropole)

Annexe n°10 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté
d'agglomération du Pays Voironnais)

Annexe n°11 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de
communes Le Grésivaudan)

Annexe n°12 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté
d'agglomération du Grand Annecy)

Annexe n°13 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Rumilly Terre de Savoie)

Annexe n°14 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Fier et Usses)

Annexe n°15 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Usses et Rhône)

Annexe n°16 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes du Pays de Cruelles)

Annexe n°17 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes du Genevois)

Annexe n°18 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Arve et Salève)

Annexe n°19 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté d'agglomération Annemasse-les Voirons-Agglomération)

Annexes

Annexe n°1 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Département Haute-Savoie)

Logement en 2017

Département de la Haute-Savoie (74)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	152 180	201 844	254 709	316 702	371 612	425 050	467 419	508 229
Résidences principales	114 568	147 004	174 934	212 729	253 652	297 653	326 436	355 359
Résidences secondaires et logements occasionnels	24 739	36 958	59 228	88 504	99 351	105 503	113 441	122 182
Logements vacants	12 873	17 882	20 547	15 469	18 609	21 894	27 542	30 689

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°2 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Département Isère)

Logement en 2017

Département de l'Isère (38)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	285 526	339 999	396 515	455 984	508 519	564 588	608 400	646 707
Résidences principales	236 447	281 160	323 669	371 185	429 143	484 493	515 572	543 261
Résidences secondaires et logements occasionnels	24 389	33 852	45 921	55 086	52 064	50 194	51 567	54 272
Logements vacants	24 690	24 987	26 925	29 713	27 312	29 901	41 261	49 173

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°3 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Grenoble-Alpes Métropole)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de Grenoble-Alpes-Métropole (200040715)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	118 284	142 016	155 425	173 708	193 488	206 001	220 463	233 496
Résidences principales	103 518	131 353	143 311	157 298	178 164	191 871	200 517	207 280
Résidences secondaires et logements occasionnels	3 449	3 636	3 952	5 695	4 286	3 356	4 273	6 627
Logements vacants	11 317	7 027	8 162	10 715	11 038	10 774	15 672	19 588

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°4 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Communauté d'agglomération du Pays Voironnais)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de CA du Pays Voironnais (243800984)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	20 681	23 719	27 160	31 168	34 986	39 463	42 351	45 147
Résidences principales	17 163	19 664	23 310	26 983	31 453	35 867	37 817	39 946
Résidences secondaires et logements occasionnels	1 959	2 229	2 113	2 228	1 831	1 463	1 503	1 394
Logements vacants	1 559	1 826	1 737	1 957	1 702	2 133	3 031	3 807

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°5 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Communauté de communes Le Grésivaudan)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de CC Le Grésivaudan (200018166)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	18 220	21 814	27 598	33 753	39 607	45 985	48 823	52 247
Résidences principales	13 387	15 579	19 414	24 682	31 215	36 487	38 897	41 711
Résidences secondaires et logements occasionnels	3 065	4 431	6 610	7 191	6 903	7 460	7 331	7 434
Logements vacants	1 768	1 804	1 574	1 880	1 489	2 038	2 595	3 102

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°6 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Communauté d'agglomération du Grand Anecy)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de CA du Grand Anecy (200066793)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	35 473	46 677	56 587	65 982	79 316	89 164	96 782	106 158
Résidences principales	30 579	40 618	48 631	58 141	69 827	79 209	84 692	92 290
Résidences secondaires et logements occasionnels	2 474	3 022	4 403	5 137	5 738	5 198	6 292	7 504
Logements vacants	2 420	3 037	3 553	2 704	3 751	4 758	5 798	6 364

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombrements, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°7 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Communauté d'agglomération Annemasse-les Voirons-Agglomération)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de CA Annemasse-les Voirons-Agglomération (200011773)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	15 075	22 888	26 426	30 601	34 670	38 820	43 418	47 900
Résidences principales	13 613	19 961	23 222	27 255	30 018	35 060	38 730	41 766
Résidences secondaires et logements occasionnels	671	771	1 118	1 457	1 715	1 313	1 647	2 615
Logements vacants	791	2 156	2 086	1 889	2 937	2 447	3 041	3 518

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombremments, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°8 : Évolution du nombre de logements par catégorie depuis 1968 (Communauté de communes du Genevois)

Logement en 2017

Intercommunalité-Métropole de CC du Genevois (247400690)

LOG T1 - Évolution du nombre de logements par catégorie en historique depuis 1968

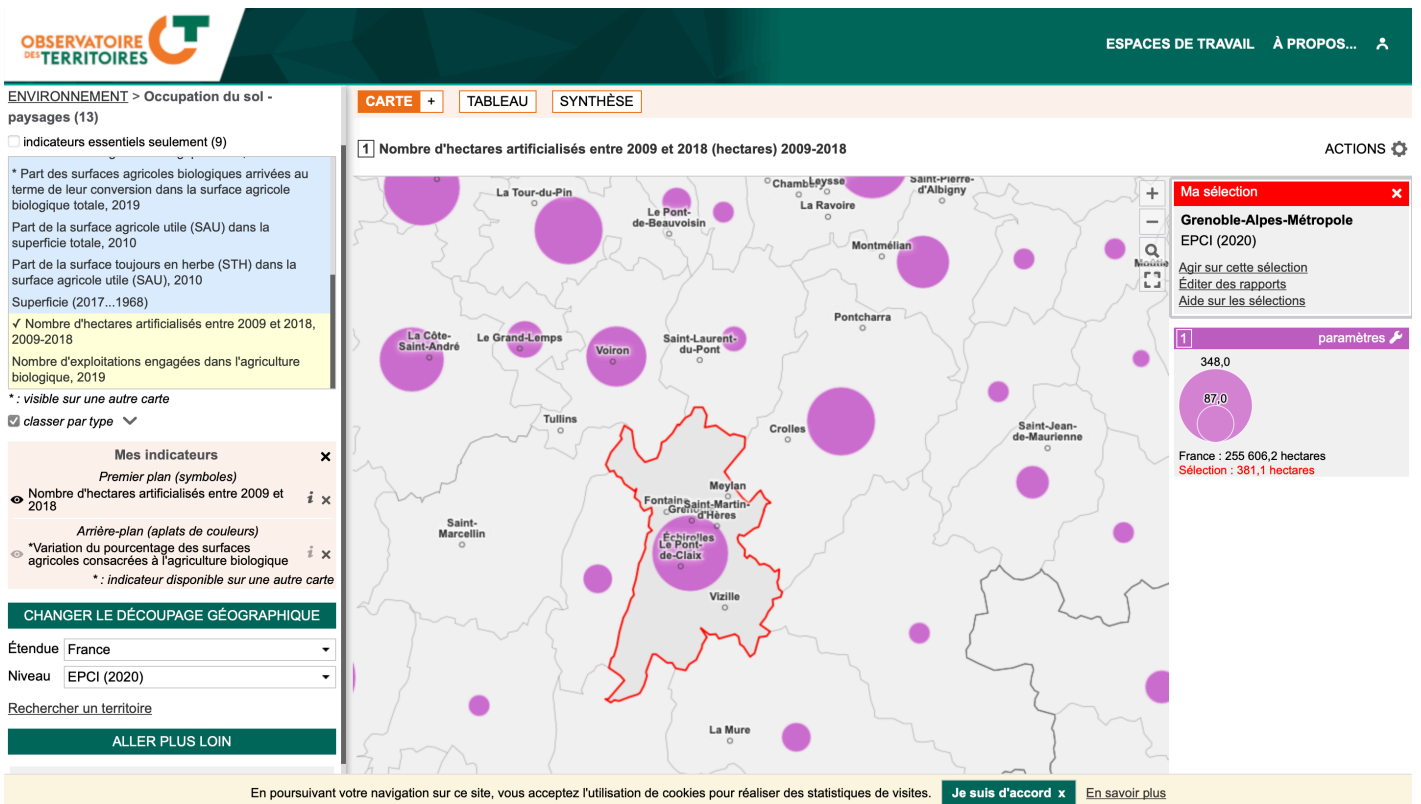
	1968(*)	1975(*)	1982	1990	1999	2007	2012	2017
Ensemble	4 704	7 078	8 522	10 424	13 338	16 706	19 772	23 672
Résidences principales	3 766	5 757	6 924	8 593	10 974	14 085	16 682	19 924
Résidences secondaires et logements occasionnels	585	724	842	1 135	1 300	1 723	1 599	2 209
Logements vacants	353	597	756	696	1 064	898	1 491	1 539

(*) 1967 et 1974 pour les DOM

Les données proposées sont établies à périmètre géographique identique, dans la géographie en vigueur au 01/01/2020.

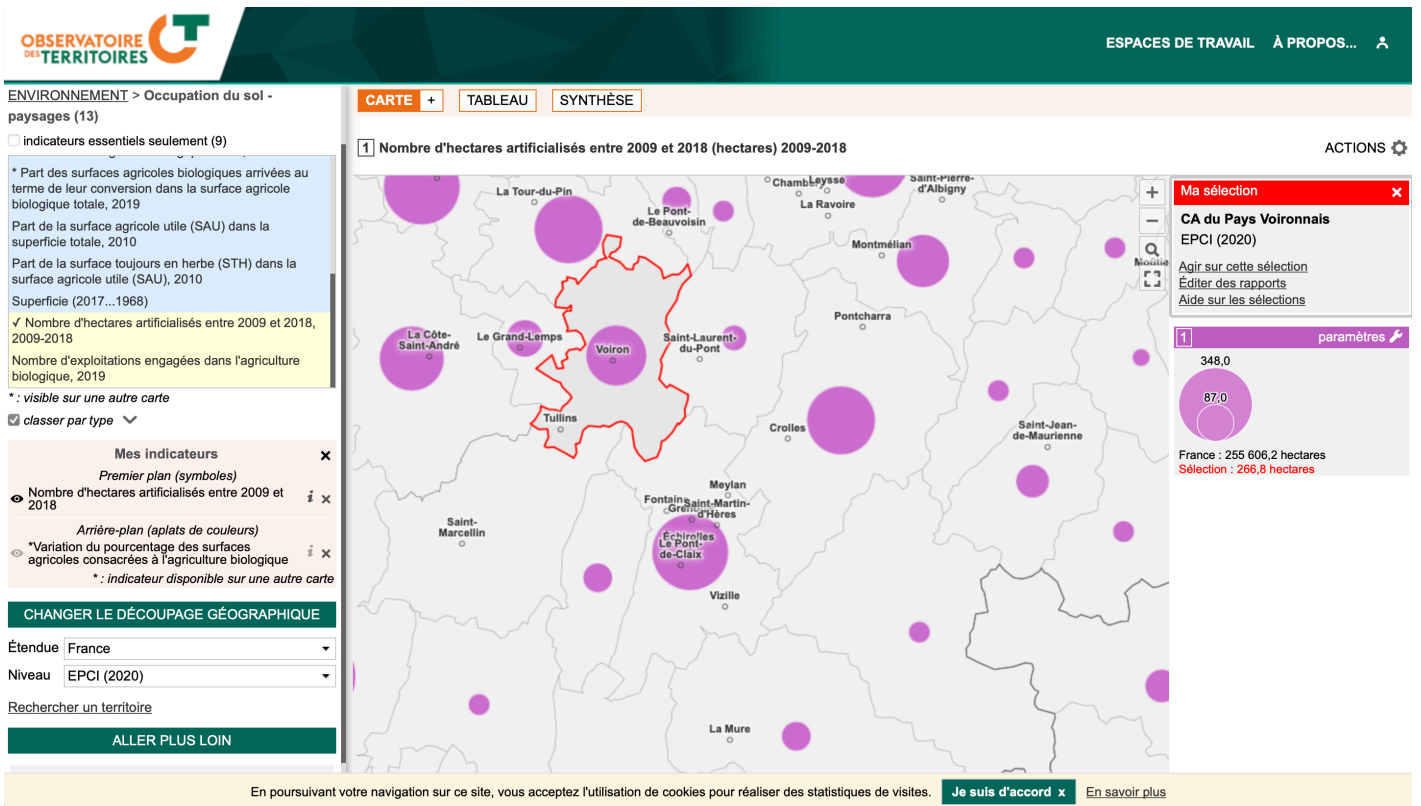
Sources : Insee, RP1967 à 1999 dénombremments, RP2007 au RP2017 exploitations principales.

Annexe n°9 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Grenoble-Alpes Métropole)



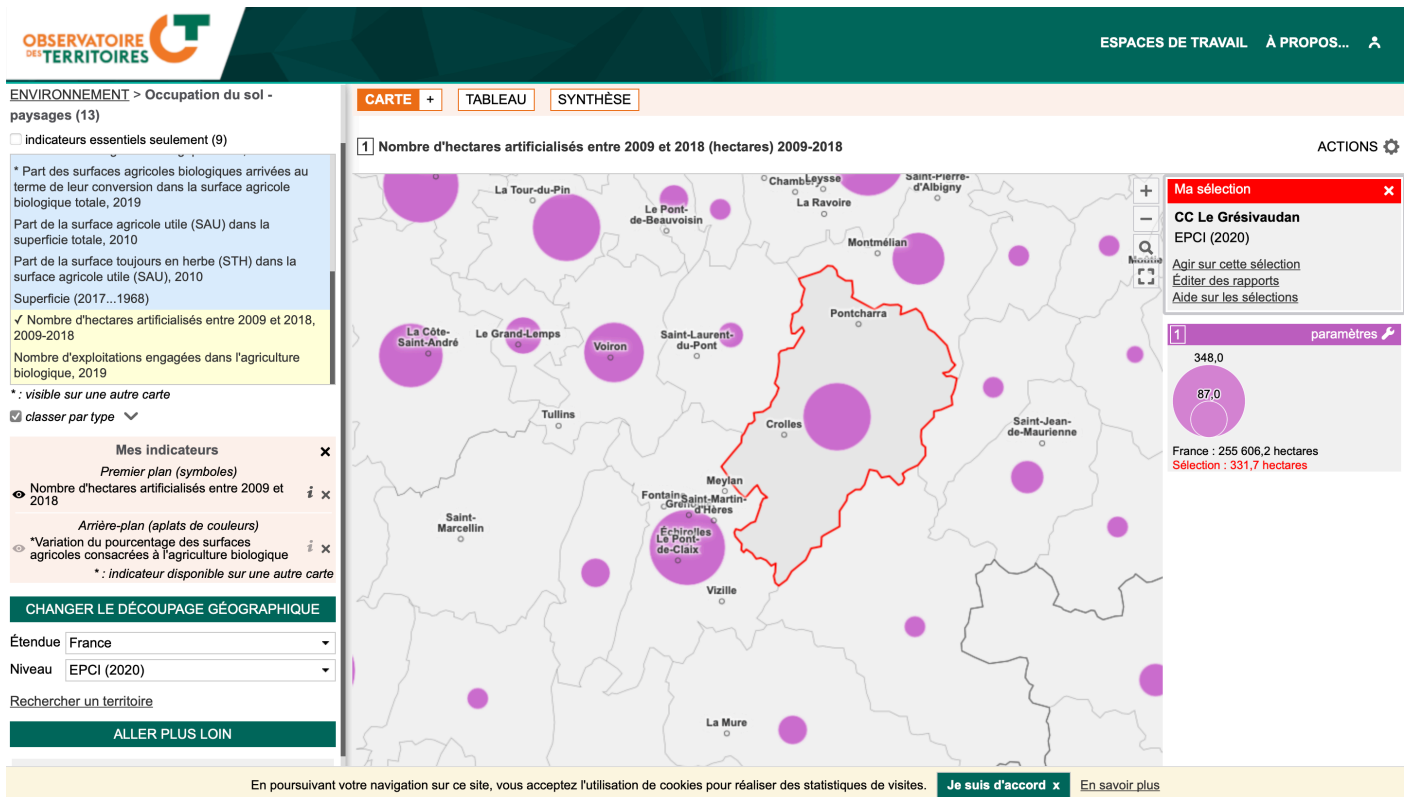
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°10 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté d'agglomération du Pays Voironnais)



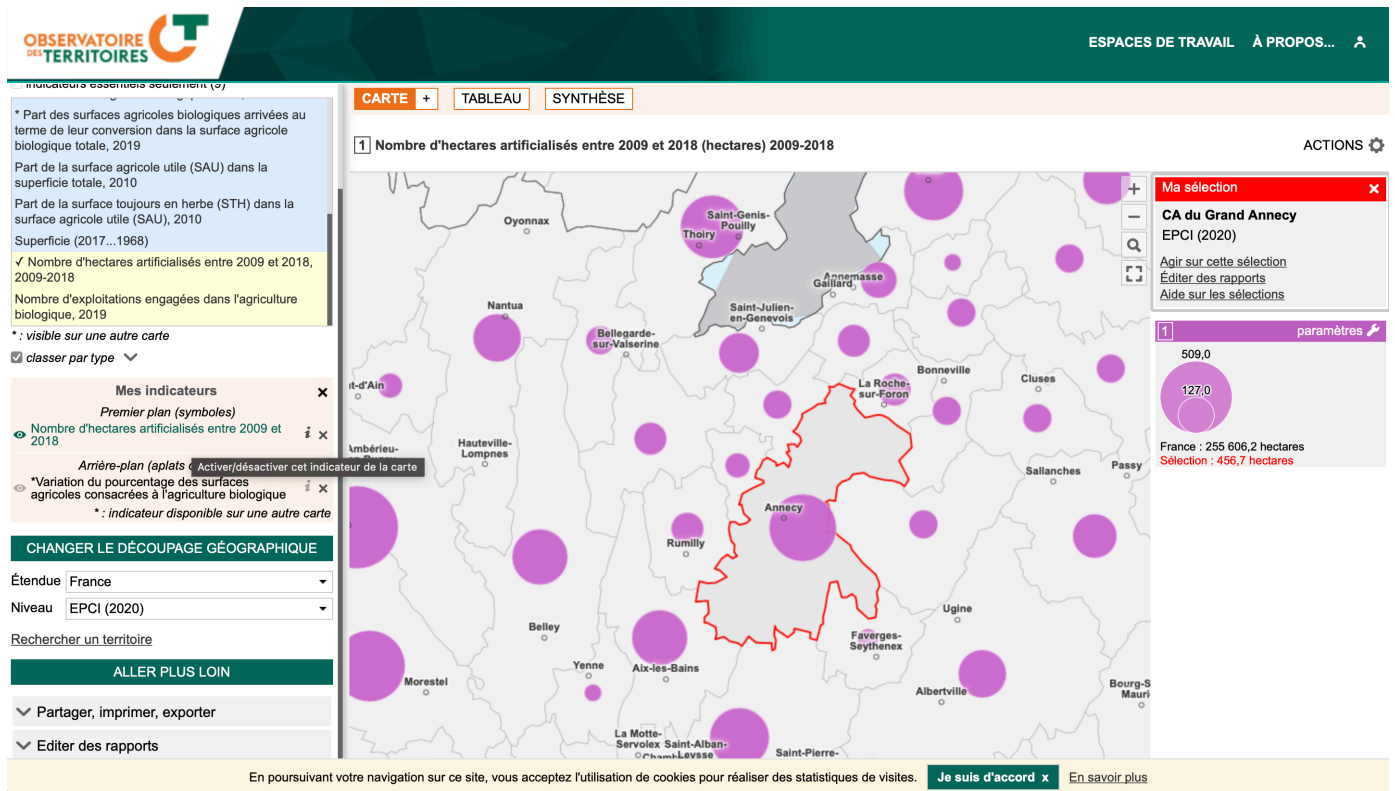
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°11 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Le Grésivaudan)



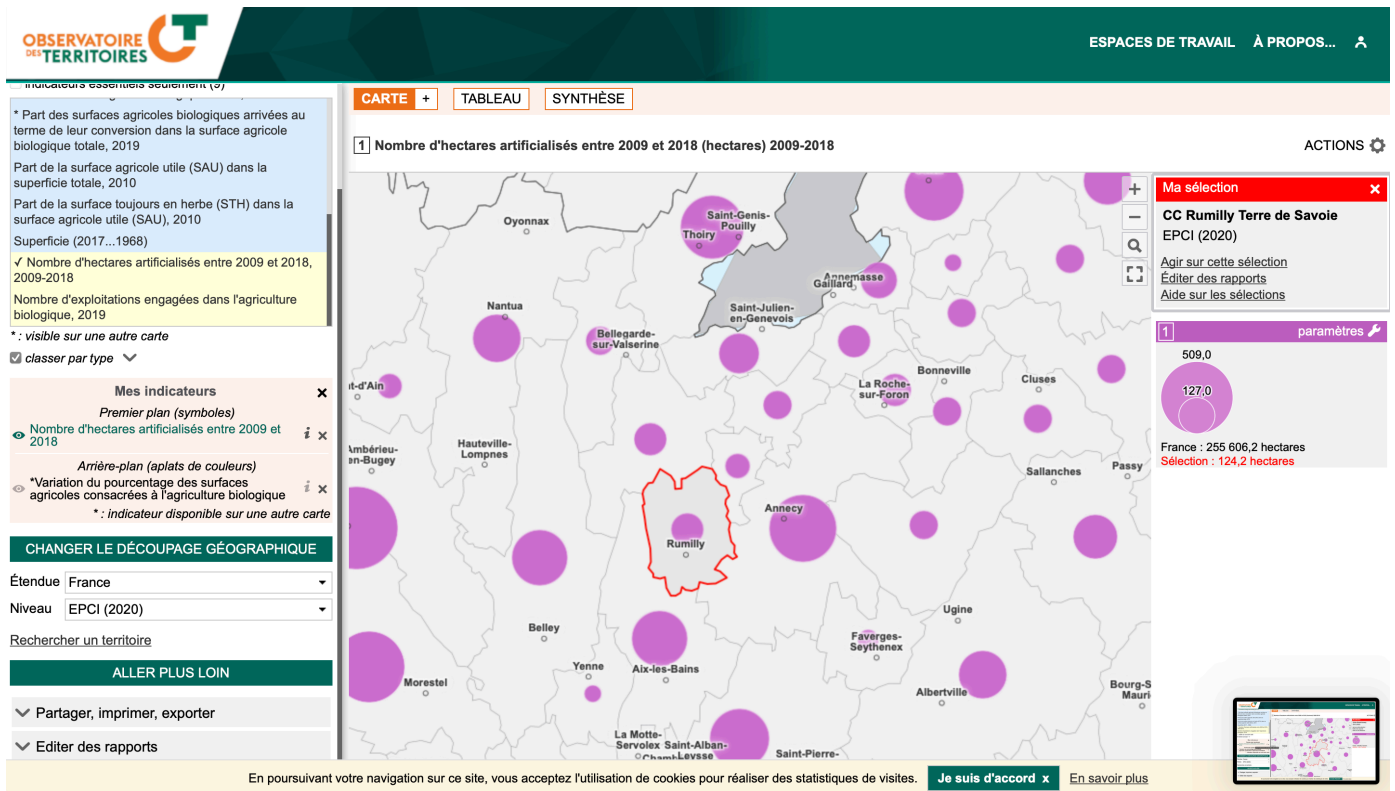
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°12 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté d'agglomération du Grand Annecy)



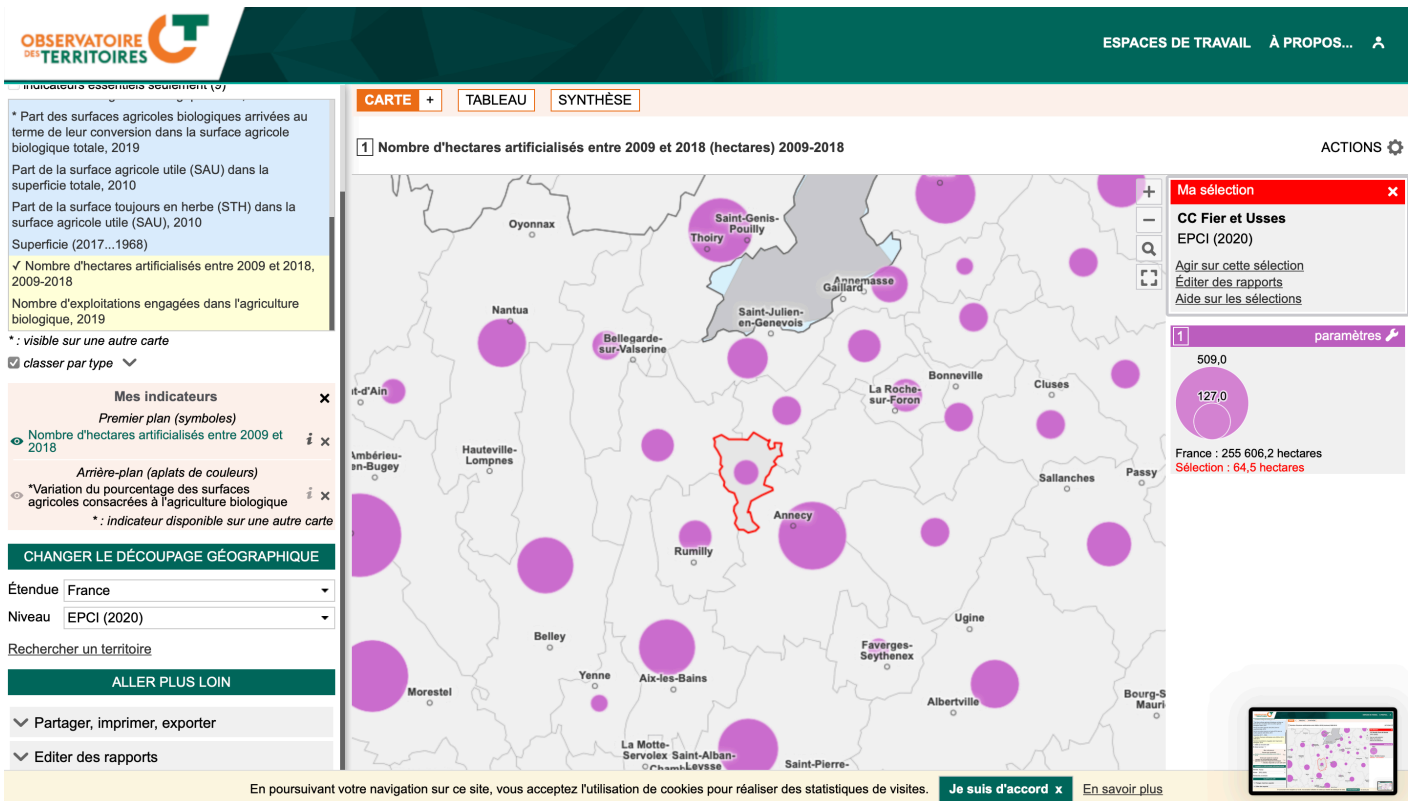
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°13 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Rumilly Terre de Savoie)



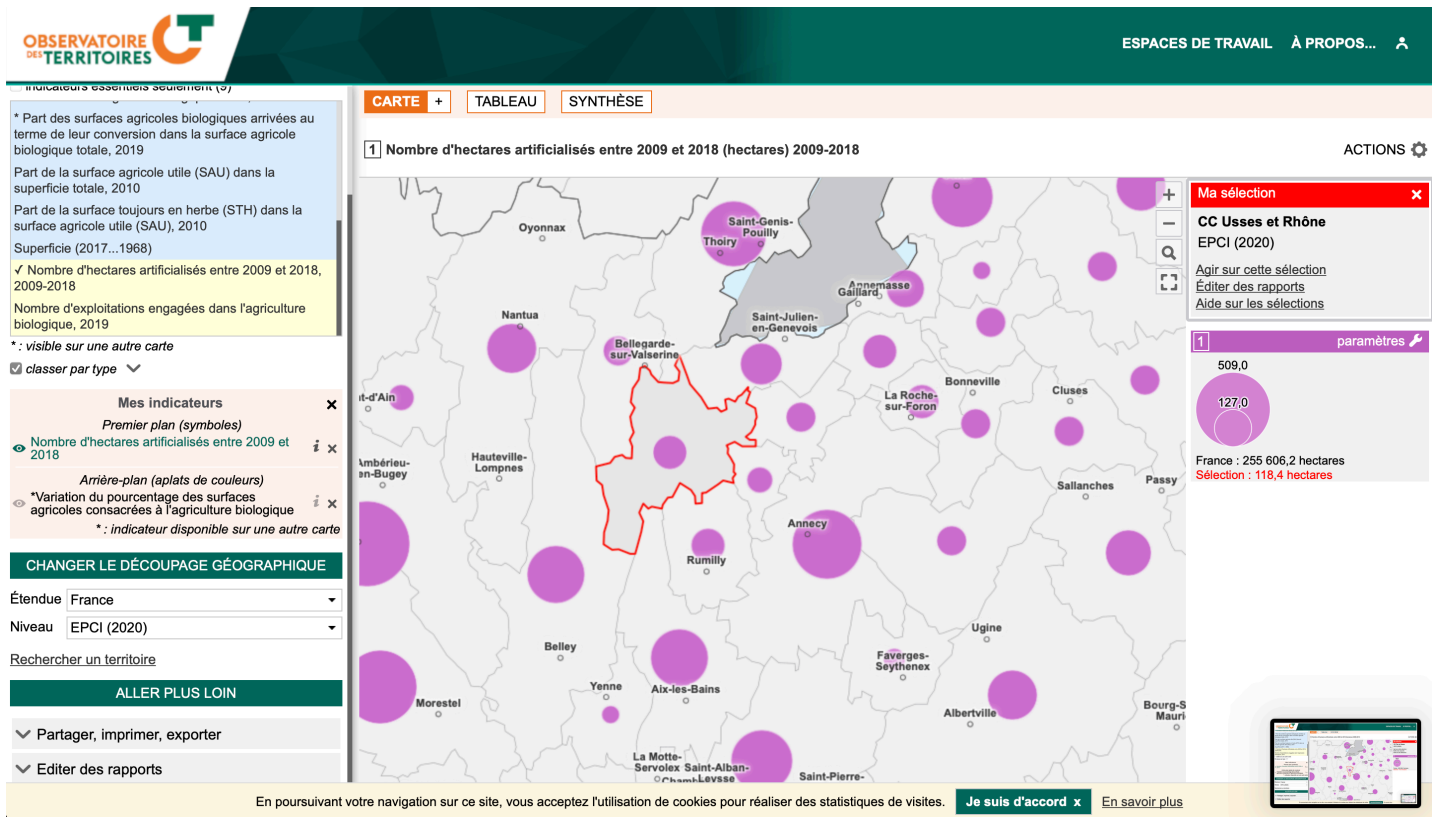
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°14 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Fier et Usse)



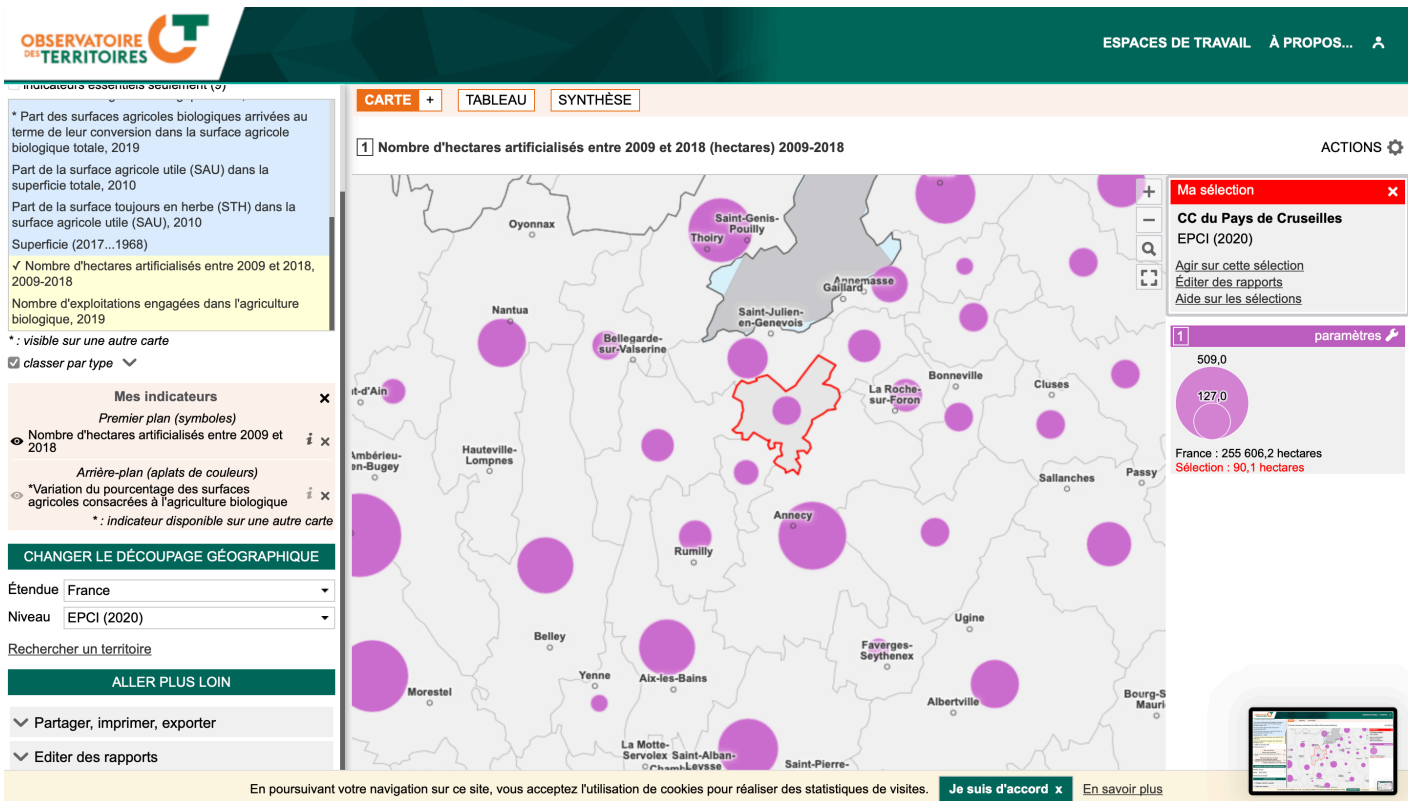
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°15 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Usse et Rhône)



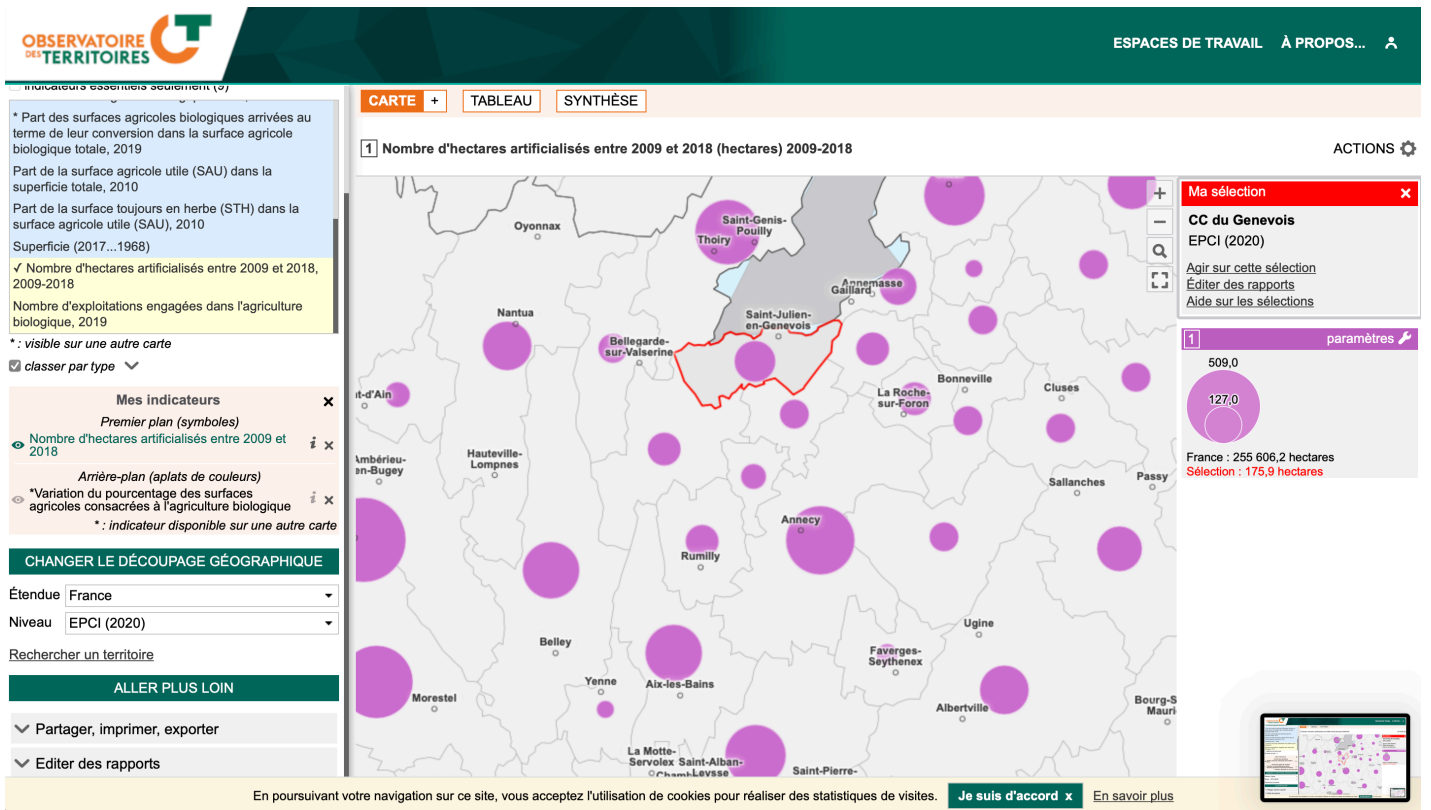
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°16 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes du Pays de Cruelles)



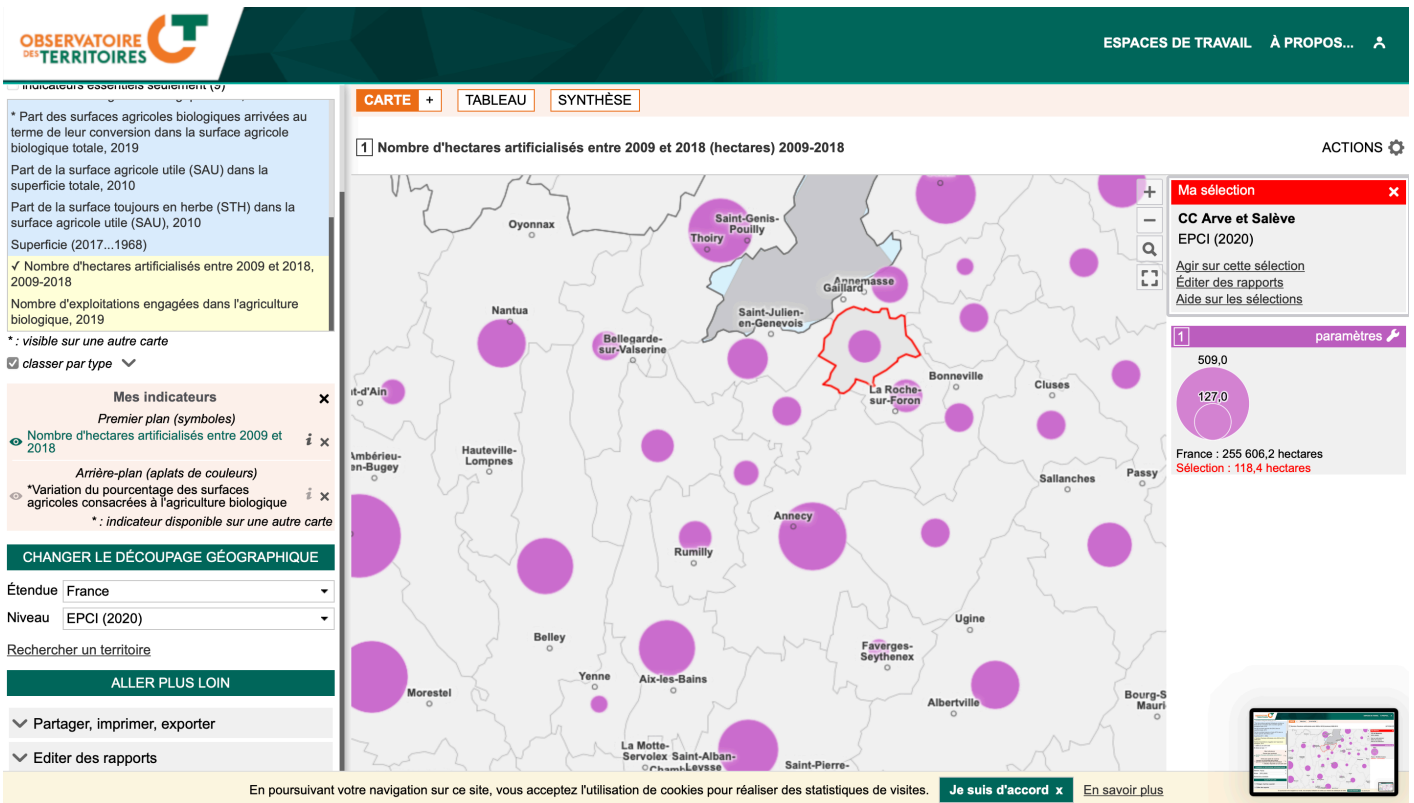
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°17 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes du Genevois)



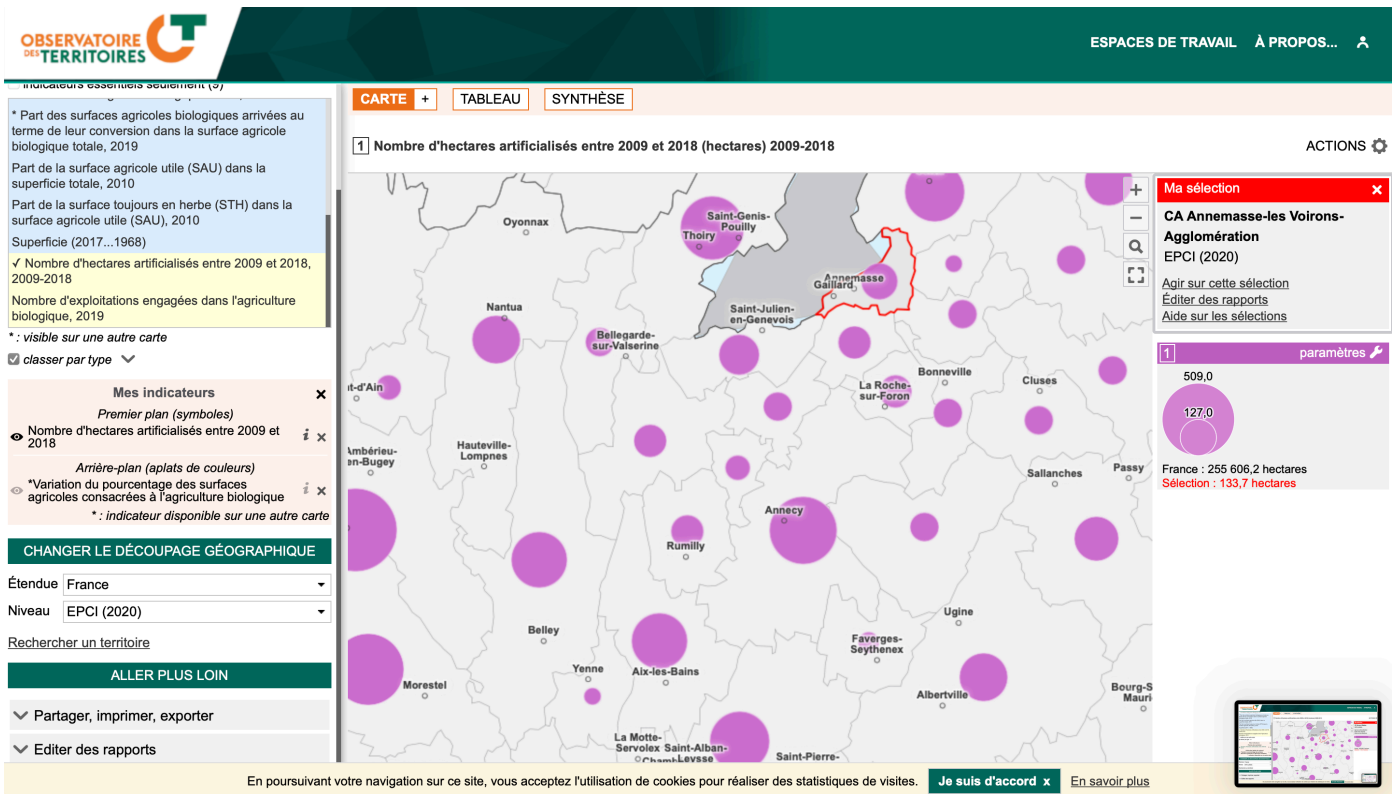
Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°18 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté de communes Arve et Salève)



Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Annexe n°19 : Nombre d'hectares artificialisés entre 2009 et 2018 (Communauté d'agglomération Annemasse-les Voirons-Agglomération)



Source : Observatoire des Territoires (accès 1er juin 2021)

Bibliographie

Articles

- EGLOFF Emmanuel, E.E (2021) « Des maires de plus en plus réticents à bâtir », disponible sur : www.lefigaro.fr/societes/des-maires-de-plus-en-plus-reticents-a-batir-20210409 (accès par LinkedIn 1er juin 2021)
- HUBIEN Florence, F.H. (2020) « Halte au rétrécissement des appartements ! », disponible sur : www.leparisien.fr/hauts-de-seine-92/immobilier-en-ile-de-france-halte-au-retrécissement-des-appartements-28-11-2020-8411051.php (accès par Europresse 1er juin 2021)
- LARATTE Aubin, A.L. (2020), « Ile de France, menaces sur les pavillons », disponible sur : www.leparisien.fr/immobilier/en-ile-de-france-la-pression-immobiliere-rase-les-pavillons-21-11-2020-8409597.php (accès par Europresse 1er juin 2021)
- LIQUET Valérie, V.L. (2016), « Marché foncier - Flambée des prix des terrains constructibles : pour l'Autorité de la concurrence, le salut viendra de la transparence de l'information », disponible sur : www.banquedesterritoires.fr/flambee-des-prix-des-terrains-constructibles-pour-lautorite-de-la-concurrence-le-salut-viendra-de (accès 1er juin 2021)
- RECHAK Gemaile, (2020) « ELAN de mauvais ALUR pour le logement social », disponible sur : <https://chroniques-architecture.com/vefa-hlm-privatisation-du-logement-social/> (accès 1er juin 2021)

Entretiens

- Collectivité locale région grenobloise, entretien du 10 mars 2021
- Collectivité locale région grenobloise, entretien du 15 mars 2021
- Collectivité locale région franco-genevoise, entretien du 31 mars 2021
- Promoteur région grenobloise, entretien du 1er mars 2021

- Promoteur région franco-genevoise du 12 mars 2021
- Promoteur région franco-genevoise du 18 mars 2021
- Promoteur région grenobloise du 13 avril 2021

Normes juridiques

- Plan Local de l'Habitat 2017-2022 de Grenoble-Alpes Métropole : pp. 83-85, disponible sur : www.grenoblealpesmetropole.fr/268-le-programme-local-de-l-habitat-2017-2022.htm (accès 1er juin 2021)
- Plan d'Aménagement et de Développement Durable du SCOT de la Communauté de Communes du Genevois : p.9, disponible sur : https://www.cc-genevois.fr/sites/default/files/scot2013_padd.pdf (accès 1er juin 2021)
- SCOT Grande Région Grenoble : Conclusion générale du diagnostic territorial et de l'état initial de l'environnement de la région grenobloise : p.722, disponible sur : https://scot-region-grenoble.org/wp-content/uploads/2015/04/8_Diagnostic_Conclusion_C4.pdf (accès 1er juin 2021)
- 2ème débat du projet d'Aménagement et de Développement Durable du Plan Local d'Urbanisme Intercommunal de Grenoble-Alpes Métropole : p.22, p.46, disponible sur : https://sitdl.lametro.fr/urba_posplu/PLUI_GAM/2_PADD/PADD.pdf (accès 1er juin 2021)

Sites internet

- Observation de la Haute-Savoie édition 2020 « Un territoire alpin et frontalier / Un aménagement qui s'adapte » : disponible sur : <http://observatoire74.visualcapitalmarkets.com/template?number=2-4-1> (accès 1er juin 2021)
- Observation de la Haute-Savoie édition 2020 « Un territoire de vie / Se loger en Haute-Savoie » : disponible sur : <http://observatoire74.visualcapitalmarkets.com/template?number=1-5-1> (accès 1er juin 2021)

Table des matières

Sommaire.....	1
Introduction.....	3
Partie 1. Le foncier, matière première de la maîtrise d’ouvrage.....	8
1.1. Mesurer l’importance du foncier dans la réalisation d’une opération	8
1.1.1. L’origine du foncier	8
1.1.2. La réglementation du foncier.....	9
1.1.3. La politique foncière	12
1.2. Étudier les différentes méthodes de développement foncier	14
1.2.1. La prospection dans le diffus	14
1.2.2. La prospection dite d’appel d’offre	16
1.2.3. La prospection par intermédiaires.....	18
1.3. Étudier la part du foncier dans le coût de revient de l’opération .	19
1.3.1. Les méthodes d’évaluation du prix du foncier	19
1.3.2. La négociation du prix du foncier privé/public.....	22
1.3.3. Le foncier dans le prix de revient de l’opération	24
Partie 2. L’origine et l’évolution de la concurrence foncière dans la promotion immobilière	26
2.1. Objectiver la raréfaction du foncier	26
2.1.1. L’évolution de la consommation du foncier.....	26
2.1.2. La diminution des droits à construire	28
2.1.3. L’évolution du nombre de logements	31

2.2. Étudier la concurrence dans le développement foncier.....	33
2.2.1. L'attractivité de ces secteurs.....	33
2.2.2. La part des promoteurs locaux et nationaux dans l'acquisition du foncier.....	35
2.3. Analyser les conséquences financières de la concurrence	37
2.3.1. La concurrence dans la négociation foncière.....	37
2.3.2. Les conséquences financières sur l'opération	39
2.3.3. Les conséquences financières à l'échelle du territoire.....	40
Partie 3. Les stratégies d'aujourd'hui et de demain pour lutter contre les effets de la concurrence	42
3.1. Les stratégies mises en place par les parties prenantes à l'urbanisation.....	42
3.1.1. Les stratégies des collectivités.....	42
3.1.2. Les stratégies des promoteurs	44
3.2. Propositions de solutions pour réduire la concurrence à l'avenir	46
3.2.1. Les solutions selon les promoteurs.....	46
3.2.2. Les solutions selon les collectivités.....	48
3.3. Rechercher des solutions pour la maîtrise foncière de demain ..	50
3.3.1. Innovations pour la maîtrise foncière de demain.....	50
3.3.2. L'avenir du foncier	51
Conclusion.....	54
Table des annexes	58
Annexes	60
Bibliographie.....	75

