



**HAL**  
open science

# Dans le secteur immobilier privé français, dans quelle mesure la réhabilitation immobilière peut apparaître comme une alternative aux activités de promotion immobilière neuve ?

Lisa Jalaguier

## ► To cite this version:

Lisa Jalaguier. Dans le secteur immobilier privé français, dans quelle mesure la réhabilitation immobilière peut apparaître comme une alternative aux activités de promotion immobilière neuve ?. Architecture, aménagement de l'espace. 2023. dumas-04153948

**HAL Id: dumas-04153948**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04153948>**

Submitted on 6 Jul 2023

**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.



## MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Année scolaire 2022 – 2023

Lisa JALAGUIER

---

**Dans le secteur immobilier privé français, dans quelle  
mesure la réhabilitation immobilière peut apparaître  
comme une alternative aux activités de promotion  
immobilière neuve ?**

---

*Master 2 MOBAT : Maîtrise d'Ouvrage du Bâtiment à l'Institut de l'Urbanisme et de Géographie Alpine (IUGA)*

*Alternance : Société BMB Concept à Saint Martin le Vinoux*

*Tuteur pédagogique : Mr Guillaume BESSIERE, directeur RSE et marketing à la SDH*

*Maître d'apprentissage : Mr Fabien BOIDRON, co-gérant du groupe BMB Concept*

---

---



---

## REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à toute l'équipe pédagogique de l'IUGA, l'Institut de l'Urbanisme et de Géographie Alpine, pour la qualité des cours dispensés et pour leur disponibilité constante. Leurs connaissances approfondies et leur passion ont enrichi mon expérience d'apprentissage. Je souhaite également remercier chaleureusement Mr BESSIERE, mon tuteur pédagogique, pour son accompagnement et son soutien dans la rédaction de mon mémoire. Ses conseils éclairés et ses commentaires constructifs m'ont permis d'améliorer la qualité de mon travail et de progresser dans ma réflexion. Et je remercie aussi Mr SANTAMARIA, responsable pédagogique de mon cursus, pour son suivi attentif et son soutien précieux tout au long de ma formation.

D'autre part je tiens à remercier Messieurs Fabien Boidron et Fabien BEC, gérants du groupe BMB Concept, pour m'avoir donné l'opportunité d'intégrer leur société et de développer mes compétences à leurs côtés. Leur générosité, leur expertise et leur disponibilité ont été d'une valeur inestimable. Ils ont consacré du temps pour m'initier aux métiers de la promotion immobilière et ont toujours fait preuve de patience, de bienveillance et de disponibilité pour répondre à toutes mes questions.

Un remerciement spécial à ma collaboratrice Elisa SZTEFEK, responsable de programme immobilier, pour son soutien constant et ses conseils avisés tout au long de ma formation. Sa présence et son expertise ont été des atouts précieux qui ont contribué à ma progression et à mon épanouissement professionnel.

Enfin, je tiens à exprimer ma gratitude envers tous les collaborateurs du groupe BMB Concept, qui ont partagé avec moi leurs expériences et leur savoir-faire dans leurs métiers respectifs. Leur engagement et leur passion ont rendu mon immersion en entreprise vivante et extrêmement enrichissante.

Cette expérience scolaire et professionnelle a été une véritable opportunité de croissance, tant sur le plan professionnel que personnel. Je suis profondément reconnaissante envers toutes les personnes qui ont contribué à ma formation et qui ont été une source d'inspiration tout au long de ce parcours.

---

---

# SOMMAIRE

REMERCIEMENTS .....	3
LISTE DES ACRONYMES .....	5
INTRODUCTION.....	7
PARTIE 1 : LES FAIBLESSES DU MARCHE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE NEUVE .....	15
I.    EVOLUTION DES PRIX DES FONCIERS .....	15
II.   FORTE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS .....	18
III.  RECOURS DES TIERS.....	19
IV.  OBECTIF ZERO ARTIFICIALISATION NETTE (ZAN).....	21
V.   OBJECTIFS ENVIRONNEMENTAUX CROISSANTS.....	24
VI.  CONCLUSION PARTIE 1 .....	34
PARTIE 2 : LES FORCES DU MARCHE DE LA REHABILITATION IMMOBILIERE... 35	
I.    PARC EXISTANT.....	36
II.   PLUS FAIBLE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS .....	41
III.  ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX .....	49
IV.  SOUTIEN DE L’ETAT .....	56
V.   CONCLUSION PARTIE 2 .....	61
PARTIE 3 : MISE EN COMPARAISON DE CES SECTEURS D’ACTIVITE .....	62
I.    LES PROFESSIONNELS IMPLIQUES .....	62
II.   LE MONTAGE D’UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE .....	69
III.  CONCLUSION PARTIE 3 .....	86
CONCLUSION GENERALE .....	88
BILBIOGRAPHIE .....	91
ANNEXES .....	95
TABLE DES MATIERES .....	98

---

## LISTE DES ACRONYMES

**ABF** : Architectes Des Bâtiments De France  
**ADEME** : Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie  
**AMO** : Assistant à la Maîtrise d'Ouvrage  
**ANAH** : Agence Nationale de l'Habitat  
**APD** : Avant-Projet Définitif  
**APS** : Avant-Projet Sommaire  
**AVAP** : Aires de mise en Valeur de l'Architecture et du Patrimoine  
**BBC** : Bâtiments A Basse Consommation  
**BEPOS** : Bâtiments à Energie POSitive  
**BIM** : Building Information Modeling  
**BTP** : Bâtiment et des Travaux Publics  
**CAR** : Chèque Accession Rénovation  
**CCAP** : Cahier des Clauses Administratives Particulières  
**CCTP** : Cahiers Clauses Techniques et Particulières  
**CEE** : Certificats d'Economie d'Energie  
**CEP** : Consommation d'Energie Primaire  
**CITE** : Crédit d'Impôt pour la Transition Energétique  
**CSPS** : Coordonnateur de la Sécurité et de la Protection de la Santé  
**DCE** : Dossier de Consultations des Entreprises  
**DIUO** : Dossier d'Intervention Ulérieure sur l'Ouvrage  
**DPC** : Dépôt de Permis de Construire  
**DPE** : Diagnostics de Performance Energétique  
**DO** : Dommage Ouvrage  
**DROC** : Déclaration d'Ouverture de Chantier  
**DPGF** : Détails Quantitatifs des Prix Globaux et Forfaitaires  
**ENAF** : Espaces Naturels Agricoles ou Forestiers  
**EPCI** : Etablissements Publics de Coopération Intercommunale  
**EXE** : Exécution  
**FNAU** : Fédération Nationale des Agences Urbanisme  
**FPI** : Fédération des Promoteurs Immobiliers

---

**GFA** : Garantie Financière d'Achèvement  
**GES** : Gaz à Effet de Serre  
**GIE** : Groupement d'Intérêt Economique  
**GPA** : Garantie de Parfait Achèvement  
**HI** : Haute Isolation  
**HPE** : Haute Performance Energétique  
**HPE EnR** : Haute Performance Energétique Renouvelable  
**IPBES** : Intergouvernementale Scientifique et Politique sur la Biodiversité et les Services Ecosystémiques  
**LTECV** : Loi de Transition Energétique pour la Croissance Verte  
**LS** : Label Solaire  
**NUCC** : Nations Unies sur le Changement Climatique  
**OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique  
**OFCE** : Observatoire Français des Conjonctures Economiques  
**OPC** : Ordonnancement, Pilotage et Coordination des travaux  
**PADD** : Projets d'Aménagement et de Développement Durables  
**PLU** : Plan Local d'Urbanisme  
**PREB** : Plan de Rénovation Energétique des Bâtiments  
**PRO** : Projet Définitif  
**PTZ** : Prêt à Taux Zéro  
**RGE** : Reconnus Garants de l'Environnement  
**RT** : Règlementation Thermique  
**SCOT** : Schémas de Cohérence Territoriale  
**SDP** : Surface De Plancher  
**SHON** : Surface Hors Œuvre Nette  
**SNBC** : Stratégie Nationale Bas Carbone  
**TIC** : Température Intérieure Conventiionnelle  
**THPE** : Très Haute Performance Energétique  
**TMA** : Travaux Modificatifs Acquéreurs  
**UNAM** : Union Nationale Des Aménageurs  
**VEFA** : Vente en l'Etat Futur d'Achèvement  
**VIR** : Vente d'Immeuble à Rénover  
**ZAN** : Zéro Artificialisation Nette  
**ZPPAUP** : Zones de Protection de Patrimoine Architectural, Urbain et Paysager

---

# INTRODUCTION

La promotion immobilière est un secteur d'activité vaste et polyvalent, qui recouvre un grand nombre de savoir-faire et expertise, et qui englobe l'ensemble du processus de développement et de vente de biens immobiliers. Elle comprend l'acquisition de fonciers, la planification, la conception, la construction et la commercialisation des biens. Les promoteurs immobiliers sont responsables de toutes ces étapes, ils travaillent en collaboration avec les autorités publiques, des architectes, des ingénieurs, des entrepreneurs et d'autres professionnels du secteur de la construction pour mener à bien leurs projets. L'objectif principal de la promotion immobilière est de maximiser la rentabilité en produisant des biens immobiliers attrayants et en les vendant à des acheteurs potentiels. Les bâtiments peuvent avoir différentes destinations en fonction des besoins, telles que l'habitation, le commerce, les bureaux, les loisirs, le secteur médical, etc. Le secteur de la promotion immobilière se compose en deux grandes familles : la construction neuve et la réhabilitation immobilière.

La construction neuve, dans le secteur de la promotion immobilière, se réfère au processus de développement de nouveaux biens immobiliers à partir de terrains vierges, ou de terrains vierges suite à la démolition de constructions existantes. L'objectif principal est de créer de nouvelles propriétés pour répondre aux besoins du marché. La réhabilitation immobilière quant à elle, vise à restaurer et améliorer un bâtiment déjà présent sans le détruire. L'enjeu est également d'améliorer l'efficacité énergétique du bâtiment, conformément aux normes en vigueur. Les travaux de réhabilitation sont conçus en prenant en compte l'architecture, les volumes principaux, l'aspect extérieur et l'essence même du bâtiment, qui sont généralement préservés. L'intérieur du bâtiment est réaménagé et rénové de manière à créer de nouveaux espaces. Lorsque la réhabilitation concerne des bâtiments historiques ou architecturalement remarquables, les architectes des bâtiments de France (ABF) jouent un rôle essentiel en veillant au respect des conditions spécifiques lors des travaux envisagés. Il convient de faire une distinction entre la réhabilitation et la rénovation. La rénovation d'un bâtiment vise principalement à améliorer son état et à le mettre aux normes en vigueur, sans nécessairement modifier sa fonction. Cela implique des travaux de réparation, de remplacement ou de mise aux normes des équipements, de l'isolation, de la plomberie, de l'électricité, etc. La rénovation inclut également des travaux d'embellissement ou d'optimisation des espaces, sans pour autant

---

changer fondamentalement l'utilisation du bâtiment. En revanche, la réhabilitation consiste à restructurer ou à réaffecter un bien sans avoir besoin de le démolir, afin de lui donner une nouvelle fonction, différente de celle qu'il avait auparavant. Par exemple, la transformation d'une usine désaffectée en logements ou la reconversion d'une ancienne gare en centre commercial. La réhabilitation peut également nécessiter de travaux de rénovation pour améliorer l'état du bâtiment et le mettre en conformité avec les normes en vigueur.

La promotion immobilière neuve et la réhabilitation immobilière ont leurs propres défis et opportunités. La construction neuve offre la possibilité de créer des biens immobiliers personnalisés et adaptés aux besoins du marché actuel, tandis que la réhabilitation immobilière permet de réutiliser des structures existantes et de donner une nouvelle vie à des bâtiments anciens. Ces deux activités contribuent à la croissance et au développement du secteur de l'immobilier, en offrant de nouvelles opportunités de logement, de commerce et autres biens, tout en préservant le patrimoine architectural et en favorisant la durabilité environnementale. Il convient de noter que certains promoteurs immobiliers peuvent se spécialiser dans l'un ou l'autre de ces secteurs, tandis que d'autres peuvent opérer dans les deux domaines, en fonction de leur expertise et des opportunités du marché.

Dans le cadre de cette étude, j'ai opté pour la méthode d'enquête par le biais d'entretiens semi-directifs afin de recueillir des données précises et concrètes. J'ai mené des entretiens téléphoniques avec cinq professionnels du secteur de la promotion immobilière. Pour une comparaison optimale entre les activités de construction neuve et les activités de réhabilitation, j'ai choisi d'interroger des professionnels spécialisés uniquement dans le neuf, et des professionnels qui réalisent des opérations de réhabilitation. Cette approche me permet de confronter les points de vue et les expériences de chacun. Voici une brève présentation des professionnels interrogés ci-dessous.

Mr Mickael EONO est président et actionnaire majoritaire de la société AURIL. La société AURIL se compose de moins de dix salariés, elle est spécialisée dans le logement neuf et les bureaux, mais réalise également, de manière occasionnelle, des opérations de réhabilitation immobilière. Parmi les références de la société AURIL figurent la réhabilitation lourde d'un bâtiment classé en secteur ABF à Uriage, une opération neuve de soixante-quatre logements avec conservation et réhabilitation d'une maison de maître en trois logements, ainsi qu'une

---

opération de vingt logements neufs avec conservation, réhabilitation et extension d'une maison de maître pour créer cinq logements réhabilités.

Mr Edouard BERTRAND est directeur de programme au sein de la société OGIC Lyon. Le groupe OGIC est une société de plus de deux cent cinquante salariés, fondée en 1966, qui réalise des opérations immobilières sur l'ensemble du territoire français. Bien que Mr BERTRAND réalise principalement des opérations neuves, il porte un vif intérêt à la réhabilitation immobilière malgré les défis qu'elle implique.

Mr Sebastien JALAGUIER est directeur technique chez Les Nouveaux Constructeurs à Lyon. Les Nouveaux Constructeurs est une société qui compte environ deux cent soixante-dix employés répartis dans neuf agences à travers la France. Le groupe Les Nouveaux Constructeurs se concentre principalement sur la construction neuve, Mr JALAGUIER n'est pas familier avec les activités de réhabilitation immobilière.

Mr Fabio IACOVELLI est directeur de développement chez Paribas Immobilier à Annecy. Il indique que Paribas Immobilier se concentre principalement sur le logement résidentiel, mais propose également divers produits pour compléter leur offre, tels que le commerce, les bureaux et les résidences gérées. Le groupe a également une marque de résidences étudiantes dont ils assurent la gestion. Leur production est de grande ampleur, avec plus de mille logements par an. A l'échelle nationale, Paribas Immobilier est spécialisé dans l'immobilier neuf.

Enfin, Mr Aurélien FAVIER est directeur technique chez ICADE Promotion à Lyon. Il travaille sur des projets de construction neuve, mais également sur des projets de réhabilitation. Le société ICADE s'oriente vers des opérations de réhabilitation immobilière pour réduire l'empreinte carbone de sa production et pour contourner la difficulté à développer des projets de construction neuve. De plus, il existe une réelle attente politique et une tendance générale à favoriser les projets de réhabilitation. Le groupe ICADE réalise principalement des projets de réhabilitation par changement de destination, notamment en transformant des bureaux en logements. Actuellement, l'agence ICADE Lyon travaille sur trois projets de réhabilitation sur l'agglomération lyonnaise, qui concernent principalement des constructions datant des années 1965 à 1990.

---

Grâce aux réponses de mon questionnaire d'entretiens<sup>1</sup> ainsi qu'aux retours d'expériences de ces professionnels, j'ai pu acquérir une compréhension concrète des enjeux de la promotion immobilière neuve et de la réhabilitation immobilière. J'ai mis à contribution leurs avis et commentaires comme base pour illustrer les différents arguments de mon étude.

Avant de rentrer dans les détails, il est primordial de dresser un état des lieux du marché de la promotion immobilière privée en France, en considérant le contexte actuel. Ces dernières années, le secteur de la promotion immobilière, tant dans le secteur neuf que dans la réhabilitation, est marqué par plusieurs facteurs qui exacerbent les défis auxquels le marché est confronté.

Tout d'abord, la pandémie mondiale de COVID-19 a fortement impacté le secteur de la promotion immobilière, de l'immobilier et de la construction. En effet, les mesures de confinement, la baisse de la demande, les perturbations des chaînes d'approvisionnement et les défis liés à la sécurité, tout cela a contribué à rendre la période difficile pour ces domaines d'activités. De plus, la guerre en Ukraine a créé un climat d'incertitude qui affecte directement le secteur de l'immobilier et de la construction en France. Le ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique stipule dans un communiqué publié le 1<sup>er</sup> décembre 2022 que les acteurs du secteur du bâtiment et des travaux publics (BTP) sont confrontés à des difficultés d'approvisionnement de certains produits et à la hausse des prix du carburant et des matières premières. La question des délais d'approvisionnement en matériaux de construction a été particulièrement problématique au début de l'année 2022 en raison de la reprise économique intense à l'échelle internationale suite à la crise du COVID-19, ainsi qu'à la guerre en Ukraine, qui a perturbé les chaînes d'approvisionnement, et notamment celle des métaux. Les entreprises du BTP font face à des hausses significatives des prix des matériaux de construction tels que l'acier, l'aluminium, le bois, le PVC, les vitrages, les tuiles, les briques, ou encore les plaques de plâtre. Cette hausse est due en partie à l'augmentation des prix de l'électricité et du gaz, dont les producteurs sont de gros consommateurs. Le coût de la main-d'œuvre qualifiée a également connu une augmentation significative. Cet accroissement des coûts de construction se répercute directement sur les prix de vente des biens, rendant l'accession à la propriété de plus en plus difficile pour de nombreux ménages. Dans l'étude de

---

<sup>1</sup> Voir annexe 1

---

l'INSEE publiée le 23 septembre 2022, il est constaté que, sur une base annuelle, les coûts de production dans la construction ont augmenté de 10,1 % au deuxième trimestre 2022. Mr BERTRAND affirme ces faits et explique que le contexte économique et la hausse des coûts de construction sont extrêmement pénalisants pour les acteurs de ce domaine. En effet, lorsqu'un promoteur immobilier s'engage à acheter un foncier à un certain prix, mais que le coût de construction augmente de 15% ou 20%, il est difficile de répercuter cette hausse sur les prix de vente des biens. Selon Mr BERTRAND, il est délicat d'expliquer à un client que son bien immobilier réservé à un prix de 300 000 € vaut désormais 350 000 € par exemple. La problématique reste la même pour les biens non réservés, il n'est pas certain que la demande soit présente ces derniers sont proposés plus chers.

Par ailleurs, au cours des dix dernières années, les prix de l'immobilier ont connu une augmentation significative, voire une flambée dans certaines régions. L'INSEE a publié des données révélatrices : entre 2010 et 2020, le prix au m<sup>2</sup> des biens immobiliers en France métropolitaine a augmenté en moyenne de 22 %. Cette hausse des prix est due à plusieurs facteurs mais il est important de noter que les causes varient d'un marché immobilier à un autre, et l'ampleur de leur influence peut différer en fonction de la localisation géographique ou du contexte économique spécifique. La principale cause de la hausse des prix de vente concerne le cas où la demande dépasse l'offre disponible sur le marché. Cela peut être dû à une croissance démographique, à l'urbanisation, à des politiques d'immigration favorables, ou bien à une attractivité économique accrue dans un région. D'autre part, la spéculation immobilière impacte les prix de vente. En effet, des investisseurs sont amenés à spéculer sur la future valeur de certains biens immobiliers et à les acheter en anticipant une hausse des prix. Cela crée un climat de concurrence, et contribue à la hausse des prix.

Dans ce contexte, les investisseurs immobiliers peinent à réaliser des investissements rentables. En effet, la hausse des prix de vente des biens immobiliers réduit directement leur marge de profit potentielle. Le plafonnement des loyers et l'interdiction d'augmenter les loyers dans certains cas limitent la capacité des investisseurs à ajuster les revenus locatifs en fonction des fluctuations du marché. Par ailleurs, la popularité croissante des locations de courte durée via des plateformes comme Airbnb crée une concurrence accrue pour les investisseurs dans le secteur de la location à long terme. Cette concurrence réduit la demande de locations traditionnelles et affecte la stabilité des revenus locatifs. Aussi, certaines zones sont sujettes à des restrictions légales sur la location de biens immobiliers, ce qui limite les options des

---

investisseurs. Par exemple, il existe des interdictions de location touristique dans certaines zones, ou bien des restrictions strictes, réduisant les opportunités de revenus supplémentaires pour les investisseurs. Enfin, ces derniers doivent également assumer des charges fiscales conséquentes, telles que les taxes sur les résidences secondaires et les logements vacants. Ces taxes impactent la rentabilité de l'investissement immobilier et augmentent les coûts globaux. Toutes ces contraintes financières rendent l'obtention de rendements satisfaisants et l'absorption des différentes charges difficile.

Par ailleurs, les ménages sont confrontés à des difficultés croissantes pour obtenir un prêt bancaire en raison des critères de crédit de plus en plus stricts imposés par les institutions financières. Cette situation entrave leur capacité à accéder à la propriété et en conséquence impacte la demande sur le marché de la promotion immobilière neuve. La société de courtage MEILLEURTAUX indique dans son dernier observatoire d'avril 2023 que la proportion des dossiers financièrement réalisables, c'est-à-dire ceux ayant un taux d'endettement inférieur à 35% sans recourir à des dérogations, a chuté de 70% à 56% entre janvier 2021 et mars 2023, principalement en raison de la hausse des taux immobiliers. En d'autres termes, les dossiers non-financièrement réalisables (sans dérogation) représentent désormais 45% des dossiers en mars 2023, alors qu'ils constituaient seulement 30% en 2021 et moins de 35% au début de 2022. De plus, Mr Guillaume CHAZOILLERES, responsable adjoint de Capital.fr, explique dans un communiqué en octobre 2022 qu'il y a également une problématique concernant le taux d'usure. Le taux d'usure représente le niveau maximal au-dessus duquel les banques ne peuvent pas prêter, il est normalement conçu pour protéger les emprunteurs. Cependant, en période de hausse rapide des taux immobiliers, le taux d'usure ne s'ajuste pas suffisamment rapidement. En effet, à cause de l'inflation, les taux de crédit ont rapidement augmenté. Or, le taux d'usure lui n'augmente pas aussi rapidement que les taux d'intérêt des banques. Cela crée des difficultés pour les emprunteurs les plus vulnérables, tels que les primo-accédants et les personnes de plus de 45 ans, qui ont du mal à faire approuver leurs demandes de prêt. Mr EONO confirme que la hausse des taux d'intérêt et les problèmes liés au taux d'usure créent des difficultés pour les acheteurs qui cherchent à obtenir un financement bancaire. Il indique qu'actuellement, 8 clients sur 10 se voient refuser un prêt lorsqu'ils en font la demande. Mr IACOVELLI indique que la crise économique provoque des difficultés à trouver des personnes finançables, et même à trouver des personnes qui ont envie d'acheter dans le neuf ou dans la réhabilitation car la crise a créé un climat d'incertitude.

---

Enfin, la précarité énergétique est un enjeu majeur dans le secteur immobilier, tant pour les biens neufs que pour les biens existants à réhabiliter. Les normes énergétiques de plus en plus exigeantes nécessitent des investissements importants pour améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments, ce qui peut représenter un défi financier pour les promoteurs immobiliers et les particuliers. Certains ménages éprouvent des difficultés à assurer un niveau de confort thermique adéquat dans leur logement en raison de contraintes financières liées aux dépenses énergétiques. Ces ménages sont confrontés à des difficultés pour maintenir une température suffisante dans leur habitation pendant les périodes froides ou pour répondre à leurs besoins en énergie de base. Plusieurs causes peuvent contribuer à la précarité énergétique, telles que l'insuffisance de revenus, la mauvaise qualité du logement, les systèmes de chauffage inefficaces etc.

Face à ces défis majeurs, il est impératif que le secteur de la promotion immobilière se réinvente et évolue. Cette transformation est essentielle non seulement pour garantir la compétitivité des promoteurs immobiliers, mais aussi pour répondre aux impératifs de durabilité et de respect de l'environnement dans la production de logements. Dans cette optique, la réhabilitation immobilière émerge comme une alternative particulièrement intéressante. Bien qu'elle comporte ses propres challenges et spécificités, elle permet de créer des logements tout en s'inscrivant dans une démarche globale et vertueuse. Le secteur de la promotion immobilière doit saisir l'opportunité de se réinventer en investissant davantage dans la réhabilitation immobilière. Cette approche permettra aux promoteurs de rester compétitifs tout en contribuant à la création de logements durables, à la préservation du patrimoine bâti et à la construction d'un environnement urbain plus équilibré et respectueux de l'environnement.

Dans cette étude, nous explorerons le domaine de la réhabilitation immobilière, en comparaison avec le secteur de la promotion immobilière classique. Cette thématique a suscité mon intérêt au sein de la société BMB Concept, où j'effectue une alternance depuis septembre 2020. Spécialisée dans la restructuration et la réhabilitation de bâtiments de caractère, cette entreprise m'a permis d'acquérir une expérience concrète dans le domaine de la réhabilitation immobilière. Au fil de mon immersion chez BMB Concept, j'ai rapidement réalisé que les projets de promotion immobilière neuve étaient confrontés à de multiples obstacles, rendant certains d'entre eux difficiles, voire impossibles à réaliser. Parallèlement, j'ai constaté que les projets de réhabilitation étaient souvent moins soumis à ces contraintes. Cela m'a incité à

---

entreprendre une analyse comparative approfondie de ces deux types d'opérations immobilières. Ainsi, cette recherche permettra de mettre en évidence les différences et les avantages de la réhabilitation immobilière par rapport à la promotion immobilière neuve. Dans ce cadre, la problématique de mon mémoire de fin d'étude est la suivante :

**Dans le secteur immobilier privé français, dans quelle mesure la réhabilitation immobilière peut apparaître comme une alternative aux activités de promotion immobilière neuve ?**

Dans le cadre de cette étude, notre focus se porte sur les activités de promotion immobilière menées par des acteurs professionnels privés en France. Par conséquent, nous ne prenons pas en compte les opérations de réhabilitation du parc existant des bailleurs sociaux, par exemple. De plus, lorsque nous mentionnons le terme « réhabilitation », nous faisons référence spécifiquement aux opérations de réhabilitation lourde. Afin d'aborder cette question, nous structurerons notre réflexion en trois parties. Tout d'abord, nous examinerons les défis auxquels le marché de la promotion immobilière neuve est confronté. Ensuite, nous mettrons en évidence les avantages relatifs du marché de la réhabilitation immobilière par rapport aux problématiques des constructions neuves précédemment évoquées. Enfin, nous procéderons à une comparaison concrète de ces deux secteurs d'activité afin de mettre en évidence les similarités et les différences qui les définissent.

---

# **PARTIE 1 : LES FAIBLESSES DU MARCHE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE NEUVE**

Les activités de promotion immobilière neuve sont actuellement confrontées à plusieurs obstacles qui freinent leur essor et complexifie la construction de bâtiments, et ce malgré une demande croissante de logements due à l'augmentation démographique et aux besoins de renouvellement urbain. Dans cette partie, nous aborderons les divers facteurs qui impactent les promoteurs immobiliers privés qui entreprennent des promotions neuves en France, en cherchant à comprendre les raisons sous-jacentes à ces difficultés.

## **I. EVOLUTION DES PRIX DES FONCIERS**

### **1. Les chiffres**

La France connaît depuis une vingtaine d'années une très forte hausse du prix de l'immobilier, accompagnée d'une hausse des prix du foncier. Depuis l'année 2000, les fonciers ont atteints des niveaux de prix qui n'avaient jamais été constatés depuis que l'on dispose de statistiques solides. A partir de 1997, une augmentation des prix très nette se produit avec un quasi doublement de la valeur de l'immobilier en dix ans. Elle représente une augmentation considérable de la valeur du patrimoine immobilier, et correspond également à une augmentation de la valeur totale des actifs résidentiels.

Mr Vincent LE ROUZIC, directeur des études de La Fabrique de la Cité, rappelle que depuis la fin des années 1990, la grande majorité des pays de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) connaissent un cycle haussier des prix de l'immobilier et du foncier inédit par son ampleur et sa durée. La France n'est pas épargnée par le phénomène, même s'il existe de nombreuses disparités entre les territoires. Cette explosion des prix a de graves conséquences sociales en matière d'accès au logement, de ségrégation spatiale et

---

d'inégalités patrimoniales. Mr Xavier TIMBEAU, Directeur principal à l'observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) identifie trois sources de rareté du foncier :

- Les propriétaires, par leur vote, pèsent sur les politiques qui influent sur leur patrimoine.
- Les banques n'accordent pas de crédit aux ménages précaires.
- Les pôles urbains attractifs se trouvent en situation de monopole.

La direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement d'Auvergne-Rhône-Alpes explique que les prix des fonciers en Auvergne-Rhône-Alpes augmentent de près de 6% par an. En effet, le prix moyen d'un terrain en 2019 était 96 €/m<sup>2</sup> contre 101 €/m<sup>2</sup> en 2020. Le prix moyen d'un foncier en Auvergne-Rhône-Alpes est passé de 70 €/m<sup>2</sup> en 2010 à 101 €/m<sup>2</sup> en 2020, soit une augmentation de 44%. Selon les données de la fédération des promoteurs immobiliers (FPI), le prix moyen du foncier a augmenté de plus de 30 % entre 2015 et 2020 en France. La direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement d'Auvergne-Rhône-Alpes indique qu'à l'échelle nationale, on compte une augmentation du prix des fonciers de 4% de 2019 à 2020, et de 60% entre 2010 et 2020.

Mr BERTRAND et Mr EONO s'accordent à dire qu'il est presque impossible de quantifier la hausse des prix des fonciers, car il n'y a jamais deux terrains qui sont positionnés de la même manière, avec les mêmes caractéristiques, la même orientation, le même voisinage, etc. Afin de donner un ordre d'idée pour quantifier la hausse des prix des fonciers, Mr JALAGUIER s'appuie sur l'exemple concret de deux opérations de promotion immobilière édifiées sur deux terrains adjacents à Villeurbanne. Il indique que le prix au m<sup>2</sup> de surface de plancher (SDP) constructible était de 201 € sur l'opération réalisée en 2014, contre 604 € sur l'opération réalisée en 2022. Nous constatons que le coût de la capacité à construire a triplé entre 2014 et 2022.

## **2. Les causes de la hausse des prix des fonciers**

Cette hausse des prix des fonciers s'explique par la demande croissante de logement, la rareté des terrains disponibles dans les zones urbaines et la spéculation foncière.

La croissance démographique, la hausse des revenus, l'urbanisation, l'immigration ainsi que le vieillissement de la population favorise la demande de logement. L'augmentation de la demande de logement impacte le marché de l'immobilier dans son ensemble car elle crée une pression à la hausse sur les prix des logements et des terrains. Lorsque la demande de logements

---

est plus élevée que l'offre de logements disponibles, les fonciers augmentent car les vendeurs sont sollicités par de nombreux promoteurs immobiliers. Mr IACOVELLI affirme que la hausse des prix des fonciers ces dernières années est due à la réduction de l'offre par rapport à la demande, notamment à cause de la baisse du nombre de projets approuvés par les autorités administratives, ou bien à des délais d'approbation plus longs.

La spéculation foncière consiste à acheter des terrains dans le but de les revendre à un prix plus élevé, sans y apporter de modification ou de travaux significatifs. L'union nationale des aménageurs (UNAM) et la fédération nationale des agences d'urbanisme (FNAU) explique dans leur analyse de 2018 que cette pratique peut être motivée par différents facteurs, tels que l'anticipation d'une hausse de la demande de logement ou des prix de l'immobilier dans une zone donnée, l'annonce d'un projet d'aménagement public ou privé dans le secteur, ou encore la rareté des terrains disponibles dans une zone donnée. La spéculation foncière a un impact direct sur la hausse des prix des fonciers et de l'immobilier. Mr JALAGUIER considère que les autorités publiques doivent mettre en place des actions concrètes afin de stopper la spéculation foncière, « Il n'est pas normal qu'une maison soit vendue à un promoteur immobilier 2 millions d'euros lorsque sa valeur vénale est de 600 000 € ». Selon Mr BERTRAND, la surenchère des offres empêche la régulation des prix des fonciers. Les vendeurs de terrains ont tendance à choisir l'acheteur offrant le prix le plus élevé, même si le prix n'est pas cohérent par rapport à l'équilibre terrain - construction - vente. Il est nécessaire d'éduquer les vendeurs de terrains en leur indiquant qu'un prix cohérent est celui qui correspond à la réalité du marché, même s'ils peuvent recevoir des offres plus intéressantes. Il faut les sensibiliser au fait qu'une proposition d'achat basse est souvent synonyme d'une renégociation.

Les zones densément peuplées, où la demande de logements est forte, font face à la pénurie foncière. Cette raréfaction des terrains s'explique par la croissance démographique, l'augmentation de la demande de logements, les mesures liées à la protection de l'environnement, les contraintes réglementaires et les choix d'aménagement urbain. En effet, les politiques publiques en matière d'urbanisme, d'aménagement du territoire et de protection de l'environnement ont un fort impact sur les règles d'urbanisme des territoires. Les règlements d'urbanisme peuvent imposer des règles strictes en matière de densité, de hauteur des bâtiments, de respect de l'environnement, etc. Ces règles limitent les possibilités de construction de logements neufs. Cette rareté de foncier contribue à l'augmentation des prix des terrains, car la demande de logements reste forte et la concurrence pour l'acquisition de terrains disponibles

---

est élevée. En complément, Mr IACOVELLI rappelle que dans les zones de montagnes par exemple, les éléments naturels comme les lacs et les reliefs réduisent aussi la disponibilité de foncier.

La rentabilité des opérations de promotions immobilières neuves est rudement mise à l'épreuve. En effet, la hausse des prix des fonciers se répercute directement sur le prix de vente des logements neufs, rendant plus difficile l'accession à la propriété pour les ménages modestes. Les promoteurs immobiliers, notamment les petites structures, peinent à se positionner sur un prix d'achat d'un foncier juste et solvable pour le projet envisagé. Mr EONO explique que les prix des fonciers ne cessent d'augmenter depuis quinze ans, et que les marges opérationnelles des promoteurs ne font que baisser au profit de la surenchère des terrains.

## **II. FORTE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS**

Le marché de la promotion immobilière est en constante progression, avec notamment un accroissement des demandes de logements, majoritairement collectifs. En 2020, le site Propulse du Crédit Agricole recense douze mille trois cents trente-quatre entreprises dans le secteur de la promotion immobilière de logements, cinq cents cinquante-trois dans le secteur de la promotion immobilière de bureaux et deux mille trois cents vingt entreprises dans le secteur de la promotion immobilière d'autres bâtiments. Le marché de la promotion immobilière compte trente-deux mille trois cents actifs en 2021 selon le Rapport de Branche des promoteurs immobiliers 2021, soit plus de 20% depuis 2015. Ces nombreux acteurs sont confrontés à la même problématique : la pénurie de foncier. Les ressources foncières étant de plus en plus rares, une même parcelle peut être démarchée par une trentaine de promoteurs. La concurrence entre les promoteurs est plus ou moins féroce en fonction des territoires. Les grandes villes, les stations de ski et le littoral sont des secteurs très concurrentiels car la demande est importante. Sur ces secteurs, les prix de vente des biens sont élevés, et le rendement des opérations de promotion immobilière sont généralement très intéressants pour les promoteurs.

Aussi, le durcissement des règles d'urbanisme ne favorise pas les opportunités foncières, ce qui accroît la concurrence entre les acteurs. En effet, Mr JALAGUIER indique qu'actuellement la mairie et les collectivités territoriales de Lyon ne sont pas favorables à la construction, et

---

lorsqu'ils le sont, ils ont de fortes exigences. Cependant, la concurrence élevée entre les acteurs combinée à la réduction de la constructibilité pose un problème. Les propriétaires fonciers voient la valeur de leurs terrains diminuer, ce qui les incite à attendre la fin du mandat du maire écologiste. En complément, Mr IACOVELLI souligne le fait que de nombreux élus exigent des promoteurs une réduction de la densité de construction, même en plein centre-ville, et même lorsque les règles du plan local d'urbanisme (PLU) autorisent des projets denses. Souvent motivées par des considérations politiques, les communes demandent aux promoteurs de limiter leur activité de construction.

Les promoteurs étant de plus en plus nombreux, certains groupes s'unissent pour se développer à l'échelle régionale, voire nationale. Les grands groupes de promotion immobilière ont souvent le monopole sur les marchés les plus prisés. Les plus petits promoteurs rayonnent généralement sur des secteurs locaux, et exercent leurs activités sur des agglomérations locales à l'échelle d'un ou deux départements. En termes de proportion, FPI explique que 70 % des promoteurs sont des petites entreprises, comptant de 1 à 9 salariés, représentant 9 % de l'effectif total de la profession, tandis que les entreprises de deux cents personnes et plus, emploient plus de 60 % des salariés du secteur. Ces chiffres illustrent la puissance des grands groupes. Néanmoins, les petites structures, plus locales, réussissent à s'imposer et concurrencent les groupes régionaux ou nationaux.

Mr EONO confirme que la concurrence entre les promoteurs immobiliers est rude, et qu'il devient difficile de trouver du foncier car cette situation a de réels impacts sur les prix de vente des fonciers. En effet, Mr IACOVELLI indique que la présence de nombreux promoteurs sur le marché entraîne une surenchère des offres, ce qui contribue à la hausse des prix. Mr BERTRAND confirme cette observation en soulignant que la régulation des prix des terrains est difficile en raison du grand nombre d'acteurs présents sur le marché de la promotion immobilière.

### **III. RECOURS DES TIERS**

Les opérations de promotions immobilières neuves font fréquemment l'objet de recours des tiers. A compter de l'obtention et de l'affichage de l'autorisation d'urbanisme sur le site, le

---

voisinage concerné par le projet de construction a la possibilité de contester la validité de l'autorisation. Qu'il soit administratif ou contentieux, le recours d'un tiers passe par de nombreuses procédures, pouvant s'étaler sur plusieurs années, et le début des travaux est repoussé d'autant. En fonction de la situation, le maître d'ouvrage peut également abandonner le projet.

Les promoteurs immobiliers s'accordent à dire que durant ces dernières années, la contestation des projets d'urbanisme par les tiers a suivi une tendance croissante. Mr EONO explique que cette hausse n'est pas liée au contexte COVID-19, et que les promoteurs sont confrontés à cette problématique depuis une dizaine d'année. En effet, cette tendance à la hausse s'explique par la montée en puissance des associations de protection de l'environnement, la prise de conscience de l'importance de l'urbanisme dans les enjeux environnementaux et sociaux, ainsi que la possibilité pour les tiers d'accéder plus facilement aux informations et aux moyens juridiques pour contester les autorisations d'urbanisme. Mr JALAGUIER explique que les recours juridiques à Lyon sont en hausse notamment en raison du nombre croissant d'avocats spécialisés qui accompagnent les particuliers dans leurs démarches de recours.

La loi ELAN du 23 novembre 2018 et le décret n°2018-617 du 17 juillet 2018 encadrent les actions contentieuses des autorisations d'urbanisme. Les principaux objectifs sont de sécuriser les autorisations de construire, de lutter contre les recours abusifs, d'accélérer les délais de jugement en urbanisme et de modifier le champ de l'action en démolition. En effet, un recours sur un permis de construire ou une déclaration préalable fige la réalisation d'un projet. Si aucun accord amiable n'est trouvé entre les parties, les démarches juridiques sont très longues et onéreuses. Mr JALAGUIER considère que malgré cette loi, les délais de jugement restent encore trop longs pour les promoteurs, pouvant aller jusqu'à vingt-quatre mois pour obtenir un jugement. Cette situation constitue un véritable obstacle à la construction, d'autant plus que de nombreux recours se révèlent infondés. Mr JALAGUIER explique qu'il est frustrant de constater qu'aucune sorte de sanction n'est prévue à l'encontre des personnes déposant des recours abusifs.

En comparaison, les opérations de réhabilitation immobilières sont beaucoup mieux accueillies par les tiers et font rarement l'objet de recours. En effet, il ne s'agit pas de construire un bâtiment sur un terrain vierge, mais de redonner vie à un bâtiment vieillissant et dégradé. D'autant plus que les bâtiments laissés à l'abandon sont souvent squattés, représentant une

---

source d'insécurité pour le voisinage. Le maître d'ouvrage apparaît ici comme un conservateur du patrimoine.

#### **IV. OBECTIF ZERO ARTIFICIALISATION NETTE (ZAN)**

L'artificialisation des sols regroupe l'ensemble des processus impliquant une perte d'espaces naturels, agricoles ou forestiers (ENAF), conduisant à un changement d'usage et de structure des sols. Les habitations et les espaces verts associés, les zones industrielles et commerciales, les réseaux de transport, les parkings, les équipements sportifs ou de loisirs, les mines, les décharges et les chantiers sont des surfaces artificialisées. Aujourd'hui, il est difficile de définir et de quantifier avec exactitude l'artificialisation des sols car les outils de mesure sont imparfaits.

En juillet 2019, France Stratégie indique qu'en France, vingt mille hectares d'espaces naturels sont artificialisés chaque année (moyenne entre 2006 et 2016). Parmi ces terres artificialisées, 41.9% sont des habitations. En parallèle, la fédération des notaires démontre que la part des sols artificialisés par commune est passée d'une moyenne de 5% en 2000 à 7% en 2018. En 2018, elle représente 3% dans les communes de l'espace à « dominante rurale » contre 30% dans celles des « pôles ». Nous constatons que la construction de logements a un impact direct sur l'artificialisation des sols.

L'artificialisation des sols a des conséquences désastreuses du point de vue écologique, elle provoque une érosion massive et rapide de la biodiversité, la destruction d'espèces animales, végétales, et des continuités écologiques. L'artificialisation des sols impacte également les émissions de CO<sup>2</sup> car elle restreint la capacité des sols à stocker le carbone, et participe à la pollution des sols, de l'eau, de l'air et sonore. Selon la plateforme intergouvernementale scientifique et politique sur la biodiversité et les services écosystémiques (IPBES), plus d'un million d'espèces animales et végétales sont aujourd'hui menacées d'extinction.

France stratégie explique que l'augmentation de l'artificialisation est liée à plusieurs facteurs. Premièrement, la périurbanisation est accentuée par l'augmentation des prix des fonciers. De ce fait, les ménages modestes sont contraints de s'installer en périphérie des villes. De plus, les entreprises sont incitées à s'installer à l'extérieur des villes pour bénéficier de foncier peu cher et d'impositions plus avantageuses. Également, les ménages ont une préférence

---

pour l'habitat individuel, ils recherchent de l'espace et une proximité avec la nature, ceci étant rendu possible grâce au développement des réseaux routiers et de transport. Ces phénomènes accentuent donc l'étalement urbain et le mitage des territoires.

Aussi, certaines politiques favorisent la création de logements, et par conséquent accentuent l'artificialisation des sols. Au 1er janvier 2017, l'INSEE indique que le parc de logements en France progresse au rythme de 1,1 % par an. Mr EONO explique que la France connaît actuellement un déficit de logements d'environ six cents mille unités. Or, depuis 1981, l'artificialisation a augmenté de 70% alors que la population française a augmenté de 19%. Les politiques de soutien au logement et à l'accession à la propriété telles que le dispositif PINEL ou bien le prêt à taux zéro (PTZ) sont présentées comme des solutions à ce manque de logement en France. Néanmoins, ces politiques sont contradictoires avec l'objectif ZAN car elles favorisent la construction de bâtiments neufs, et témoignent de la mauvaise répartition et exploitation du parc de logements français. En effet, la sous-exploitation du bâti accentue l'artificialisation des sols. En 2021, l'INSEE recense trois millions cent mille de logements vacants en France (hors Mayotte), correspondant à un taux de vacance de 8.3% et trois millions deux cent mille de logements considérés fiscalement comme des résidences secondaires, soit un logement sur dix.

L'objectif premier de la ZAN est de combiner l'artificialisation et la renaturation des sols. La renaturation est un processus permettant de ramener un sol dénaturé à un état proche de son état naturel initial. Pour atteindre l'objectif ZAN, France stratégie explique qu'il faudrait conditionner l'artificialisation à une renaturation équivalente, en mettant en place un marché de droits à artificialiser contre renaturation labellisée par une autorité compétente ; en ajoutant une composante artificialisation à la taxe d'aménagement pour financer la renaturation. En effet, renaturer un sol artificialisé nécessite : une éventuelle déconstruction, une dépollution, une désimperméabilisation la construction de technosols indispensables à la végétalisation et une reconnexion fonctionnelle aux écosystèmes naturels environnants. Le coût global d'une renaturation s'estime entre 95 à 390 € le m<sup>2</sup> (sans déconstruction). Il est donc nécessaire d'avoir des sources de financement.

Du point de vue règlementaire et fiscal, France stratégie préconise d'imposer une obligation de densification en instaurant dans les documents d'urbanisme un plancher de densité et un taux plancher de renouvellement urbain pour les constructions nouvelles. Ainsi que de rendre inéligibles les constructions sur des terres non artificialisées au dispositif PINEL et au PTZ. Et

---

d'exonérer de la taxe d'aménagement les projets de surélévation, de réhabilitation et de reconstruction pour favoriser le renouvellement urbain. Enfin, il faut mettre en place une gouvernance de l'artificialisation des sols, pour que les instruments de planification soient cohérents à l'échelle des intercommunalités, des départements et à l'échelle nationale.

Pour atteindre le ZAN en 2030, il faut réduire l'artificialisation brute de 70% et renaturer cinq mille cinq cents hectares de terres artificialisées par an. France stratégie considère que cette hypothèse est trop ambitieuse. Dans un premier temps, il est important d'améliorer la connaissance des dynamiques d'artificialisation des sols en enrichissant le cadastre afin d'assurer un suivi précis de l'artificialisation au niveau local et national. Il convient également d'assurer l'accès à ces informations pour l'ensemble des acteurs de la construction de projets de territoires. Une campagne de sensibilisation et d'information semble également opportune.

Nous constatons une réelle prise de conscience des pouvoirs publics et des différents acteurs concernant les enjeux du ZAN. Aujourd'hui, il est essentiel de mieux construire, de réduire la pollution dans le secteur de la construction et de préserver les espaces non artificialisés. Les activités de promotion immobilière et de construction sont donc significativement concernées par le ZAN. Selon Mr IACOVELLI, les promoteurs ont une responsabilité envers l'artificialisation des sols et la préservation de la biodiversité. Il explique que, dans le cadre de ses activités, lorsqu'ils ont le choix entre construire sur un terrain vierge ou sur une zone déjà artificialisée comme une ancienne usine désaffectée est possible, ils préfèrent construire sur la zone déjà artificialisée, laissant ainsi les terrains en pleine terre. Actuellement, la société ICADE a la volonté de privilégier la sélection de terrains déjà urbanisés, cela fait partie de leurs critères de sélection. De plus, ils sont conscients que du point de vue de l'acceptabilité auprès des autorités municipales, il est beaucoup plus facile de défendre ces projets. Cette approche semble plus cohérente que celle de construire sur des terrains naturels. De son expérience, Mr EONO explique que l'objectif ZAN lui semble encore très lointain, mais il commence doucement à anticiper son application dans le cadre de ses recherches foncières en privilégiant des sites permettant d'avoir un impact positif sur l'artificialisation nette, que des sites déjà bâtis afin de réaliser des opérations de réhabilitation ou restructurations de friches industrielles par exemple. Pour autant, Mr EONO constate que les collectivités n'ont pas encore réalisé l'impact que le ZAN va avoir sur le développement de leurs communes : le ZAN va entraîner des changements de politiques et de réglementations d'urbanisme. Mr JALAGUIER se questionne quant à la mise en application de l'objectif ZAN dans les zones rurales, « Comment les acteurs de la construction peuvent-ils répondre à la demande croissante de logements sans

---

artificialiser les terres ? ». Les objectifs du ZAN peuvent plus facilement être mis en œuvre dans les zones urbaines, car c'est dans ces espaces qu'il y a le plus de bâtiments à réhabiliter, mais le risque est de redensifier les villes, ce qui peut être contradictoire avec les stratégies politiques de certaines communes. Enfin, Mr EONO indique que la retranscription des enjeux et des conséquences de la ZAN reste encore très vague pour la plupart des promoteurs immobiliers.

## **V. OBJECTIFS ENVIRONNEMENTAUX CROISSANTS**

Les ministères de la transition écologique et de la cohésion des territoires de la transition écologique stipulent que le secteur du bâtiment représente 43% des consommations énergétiques des Français par an, et 23% des émissions de gaz à effet de serre (GES). Ce secteur étant l'un des plus polluants, le gouvernement met en place des stratégies et des réglementations afin de réduire les impacts négatifs de la production et du cycle de vie des bâtiments.

A ce jour, les principaux objectifs sont de baisser les consommations d'énergie des bâtiments, de réduire les coûts liés à la facture d'énergie et de réduire l'empreinte carbone des bâtiments. Afin d'atteindre ces objectifs, l'État met en place des actions pour contraindre les acteurs de la construction à mieux construire. Les principaux axes sont les suivants : réglementer le secteur de la construction et de la rénovation en imposant un niveau de performance énergétique à atteindre, fixer des exigences de réduction des consommations d'énergie dans les bâtiments tertiaires, proposer des dispositifs et des aides financières pour construire ou rénover de manière économe, lutter contre la précarité énergétique, et encourager la généralisation des bâtiments à énergie positive (BEPOS) et bas carbone.

### **1. Historique de la réglementation thermique et énergétique des constructions neuves**

La réglementation thermique (RT) émane des lois nationales et européennes, elle a pour but de réduire les gaz à effet de serre, les consommations d'énergie (chauffage, eau chaude sanitaire, ventilation, éclairage...) et d'énergie fossile des bâtiments. Elle guide les acteurs de la construction vers l'utilisation d'énergies renouvelables.

---

Pour inciter les acteurs de la construction à concevoir des ouvrages qui répondent à des seuils de performances supérieurs que ceux imposés par la RT en vigueur, l'Etat a instauré des labels énergétiques. Les labels permettent de promouvoir des bâtiments neufs qui répondent à des exigences supérieures à celles de la réglementation thermique en vigueur, permettant également aux promoteurs immobiliers de se différencier sur le marché en proposant des bâtiments de haute qualité. Les seuils de performances énergétiques des labels permettent d'anticiper les futures normes environnementales. Depuis sa création, la réglementation thermique a connu de nombreuses évolutions.

#### **a. *La RT 1974***

Le premier choc pétrolier de 1973 a provoqué une réelle prise de conscience des enjeux énergétiques et du besoin de maîtriser la consommation des énergies fossiles. Mr Pierre MESMER, premier ministre de l'époque, instaure la RT 1974. Basée sur les normes des années 1950, cette réglementation avait pour objectif de baisser de 25% la consommation énergétique des bâtiments neufs d'habitation. L'accent était mis sur les déperditions thermiques, la RT 1974 imposait la mise en place d'une couche d'isolation et l'installation d'une régulation automatique des systèmes de chauffage. Cette réglementation a introduit le coefficient G, qui mesure les déperditions d'énergies dans un logement à travers ses parois et le renouvellement de l'air. En 1980, l'Etat crée un premier label haute isolation (HI), pour inciter les maîtres d'ouvrage à dépasser les exigences réglementaires, mais également pour préparer la prochaine évolution de la réglementation. Au total, cent quarante mille logements neufs ont reçu ce label haute isolation.

#### **b. *La RT 1982***

À la suite du deuxième choc pétrolier de 1979, la RT 1982 impose une réduction des consommations énergétiques de 20% par rapport à la RT 1974. Le coefficient B est créé, il exprime les besoins de chauffage annuel en tenant compte des « apports gratuits » du soleil. Pour aller au-delà des objectifs de la RT 1982, en 1983, le label haute performance énergétique (HPE) et le label solaire (LS) instaurent quatre niveaux de performances, d'une à quatre étoiles, afin de différencier les efforts d'amélioration des isolations et des équipements (ventilation, de chauffage ou de production d'eau chaude sanitaire) dans le secteur résidentiel.

---

### **c. *La RT 1988***

La réglementation élargit son champ de vision et s'applique également aux immeubles non résidentiels tels que les bureaux ou encore les commerces. Cette mise à jour de la réglementation thermique vient introduire les notions de rendement des systèmes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Pour atteindre les objectifs de consommation, il est possible de choisir entre le renforcement de l'isolation ou l'installation d'un meilleur système de chauffage. Les ventilations et les climatiseurs dans les bâtiments sont également plus encadrés. La réglementation crée le coefficient C permettant de calculer les besoins d'un logement en chauffage et en eau chaude sanitaire en prenant en compte le rendement des équipements.

### **d. *La RT 2000***

À la suite du protocole de Kyoto de 1997, les pays membres des nations unies sur le changement climatique (NUCC) commencent réellement à s'investir afin de ne pas aggraver l'état climatique de la planète, et les politiques mondiales encouragent le développement durable. Le décret n° 2000-1153 du 29 novembre 2000, relatif aux caractéristiques thermiques des constructions neuves, modifie le code de la construction et de l'habitation pour appliquer la loi sur l'air et sur l'utilisation rationnelle de l'énergie, en apportant de nouvelles obligations pour soutenir la RT 2000. La RT 2000 se concentre sur les bâtiments tertiaires et réduit leurs consommations de 40% afin de rattraper l'écart avec les bâtiments d'habitation, ces derniers devant baisser leurs consommations de 20%. La RT 2000 voit l'apparition d'une exigence de performance globale du bâtiment mais aussi de confort d'été, via le coefficient température intérieure conventionnelle (TIC). Le but de cette réglementation est de lutter contre l'effet de serre et d'économiser l'énergie à l'aide de matériaux plus isolants et d'équipements plus performants.

### **e. *La RT 2005***

Cette réglementation réduit davantage les consommations des bâtiments, à hauteur de 15%. Elle oblige les promoteurs à se préoccuper de l'implantation, de l'orientation, de la forme architecturale et des équipements (chaudières à haut rendement, pompes à chaleur avec un coefficient de performance, éclairage basse consommation, systèmes utilisant des sources

---

d'énergie renouvelable comme la chaudière bois ou le chauffe-eau solaire) lors de leur conception de projet de construction. La RT 2005 introduit des concepts de construction bioclimatique et d'énergies renouvelables pour diminuer les besoins de chauffage. Le besoin bioclimatique (BBIO) évalue si le confort est assuré sans impacter l'environnement. De nombreux labels sont venus soutenir la RT 2005 et introduire les exigences de la prochaine RT : le label très haute performance énergétique (THPE), le label haute performance énergétique renouvelable (HPE EnR) et le label bâtiments à basse consommation (BBC).

#### **f. *La RT 2012***

Suite au Grenelle de l'environnement de 2007, le premier ministre François FILLON décide d'augmenter considérablement les objectifs : entre 2013 et 2020, il souhaite éliminer entre treize millions et quinze millions d'émission de CO<sub>2</sub> en vue d'économiser jusqu'à cent cinquante milliards de kWh. De ce fait, la RT 2012 s'appuie sur les énergies renouvelables et sur des systèmes innovants, et repose sur trois exigences : le BBIO, la consommation d'énergie primaire (CEP) et la TIC. La RT 2012 accentue les contraintes pour les constructions neuves imposant des complexes d'isolations thermiques intérieures/extérieures et des systèmes d'étanchéité de qualité, afin de réduire les ponts thermiques dans les logements. Plusieurs labels sont venus consolider cette réglementation tels que les labels RT 2012 -10% et -20%, le label BBIO, le label Effinergie+ ainsi que le label bâtiment à énergie positive (BEPOS). En 2015, la RT 2012 est réactualisée, et le niveau de consommation des bâtiments est encore abaissé.

#### **g. *La RE 2020***

La Réglementation Environnementale 2020 (RE 2020) est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2022 pour les bâtiments neufs des secteurs tertiaire et résidentiel. Certains aspects de la réglementation seront mis en application de manière progressive jusqu'en 2024. La RE 2020 est axée sur la construction de bâtiments qui produisent plus d'énergie qu'ils n'en consomment, elle impose une exigence de construction BEPOS pour les maisons individuelles et les petits collectifs. La RE 2020 prend également en compte la notion de qualité de l'air intérieur, de l'adaptation au changement climatique, de l'utilisation de matériaux durables et de la gestion des déchets de chantier.

---

Afin de soutenir et d'inciter les constructeurs de bâtiments à se conformer à la réglementation en vigueur, l'Etat a mis en place plusieurs incitations financières et subventions. Cependant, ces aides sont majoritairement destinées aux promoteurs immobiliers du secteur public ou aux particuliers qui réalisent des travaux d'amélioration thermique sur des biens existants. Néanmoins, les promoteurs immobiliers qui construisent des logements neufs, conformes aux normes environnementales en vigueur, peuvent être éligibles aux dispositifs de soutien financier tels que le PTZ, la TVA réduite à 5,5%, ou encore des subventions de l'agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME). Les constructeurs de bâtiments neufs peuvent également bénéficier de certificats d'économie d'énergie (CEE) en réalisant des travaux permettant d'atteindre des performances énergétiques supérieures aux exigences de la RT.

La RT a connu de nombreuses évolutions depuis sa création en 1974, les mises à jour successives de la RT ont ajouté de nouvelles exigences, des normes et des coefficients de performance énergétique. Dans le cadre de la conception et de la construction d'un bâtiment neuf, les promoteurs immobiliers doivent intégrer et respecter ces exigences, ce qui les oblige à constamment s'adapter aux nouvelles normes environnementales. De plus, les exigences des RT entraînent des coûts supplémentaires pour la production d'un bâtiment neuf, car les normes de construction sont plus strictes et exigent souvent l'utilisation de matériaux et d'équipements plus coûteux. Par exemple, pour respecter les attentes de la RT 2012, il faut réduire la consommation d'énergie primaire du bâtiment, ce qui nécessite la mise en place de systèmes de chauffage et de refroidissement plus performants, d'isolation thermique renforcée, de fenêtres à double ou triple vitrage, de dispositifs de récupération de chaleur, ou encore l'installation de panneaux solaires. Tous ces éléments représentent des coûts supplémentaires que les promoteurs immobiliers doivent intégrer dans leurs bilans financiers, impactant le rendement des opérations et pouvant menacer leur solvabilité. Ces investissements sont néanmoins amortis à long terme grâce aux économies d'énergie réalisées durant le cycle de vie du bâtiment. En revanche, ce principe est plutôt profitable aux bailleurs sociaux car ils restent garants de la maintenance et de l'entretien de l'ouvrage, ce qui n'est généralement pas le cas pour un promoteur immobilier du secteur privé.

De par son expérience, Mr EONO explique qu'il est nécessaire de trouver un équilibre entre l'atteinte des objectifs de la RE 2020 et la maîtrise des coûts de construction. Actuellement, Mr EONO indique qu'il peut atteindre les objectifs de la RE2020 tout en préservant l'équilibre

---

financier de l'opération uniquement dans des régions où le prix de vente permet d'absorber les dépenses et coûts élevés. Par exemple, à Annecy ou à Collonges, où le prix de vente par mètre carré dépasse les 7 000 €, il est possible de compenser les surcoûts liés aux attentes de la RE 2020. En revanche, il explique qu'il serait incapable de réaliser une construction neuve répondant à de tels objectifs dans la métropole grenobloise ou dans la région de Voiron, où les prix de vente sont déjà élevés et où les coûts de construction ont augmenté de plus de 20% ces dernières années.

A contrario, Mr IACOVELLI considère que la croissance des objectifs environnementaux n'est pas une contrainte, car depuis la première RT, de nouveaux enjeux et objectifs environnementaux doivent être respectés. Les promoteurs immobiliers sont habitués à intégrer ces nouveaux objectifs et ont acquis des compétences en matière de suivi environnemental. Certes, les nouvelles réglementations perturbent l'équilibre financier des opérations, mais uniquement pendant le temps que tous les acteurs intègrent et s'adaptent à ces dernières. Mr FAVIER partage l'avis de Mr IACOVELLI en expliquant que le renforcement des réglementations est un sujet récurrent. En France, nous avons souvent tendance à ajouter de nouvelles mesures réglementaires.

## **2. Règles d'urbanisme strictes**

Fixées par le Code de l'urbanisme, les règles d'urbanisme sont des dispositions juridiques édictées par les autorités publiques (Etat, Collectivités territoriales) afin de réglementer l'utilisation des sols, la construction et l'aménagement des territoires. Elles définissent les conditions d'aménagement, de construction et d'utilisation des bâtiments et des terrains, dans le respect de l'environnement, de la préservation du patrimoine, de la sécurité publique, de la qualité architecturale, de l'urbanisme durable et de la mixité sociale et fonctionnelle.

Les règles d'urbanisme sont mises en application par les autorités publiques compétentes, qui sont généralement représentées par les municipalités et les collectivités territoriales, et qui s'appliquent via des documents d'urbanisme : plans locaux d'urbanisme (PLU), schémas de cohérence territoriale (SCOT), cartes communales, etc. Les règles d'urbanisme sont plus ou moins strictes en fonction des territoires et de la stratégie politique menée par les autorités locales. Les collectivités territoriales et les communes peuvent imposer, en plus des règles

---

d'urbanisme de base, des demandes supplémentaires en termes de respect de l'environnement et de réglementation thermique en vigueur. Les promoteurs immobiliers sont donc amenés à intégrer ces prescriptions supplémentaires pour obtenir des autorisations de construire.

Dans le cadre des entretiens que j'ai réalisés, tous les participants s'accordent à dire que les règles d'urbanisme se sont endurcies ces dernières années, et particulièrement dans les zones urbaines. Ce durcissement peut s'expliquer par différentes raisons, notamment pour répondre à des préoccupations environnementales, de sécurité, de qualité de vie ou de gestion des ressources foncières. Ce durcissement se traduit par :

- Le renforcement des normes de construction
- La protection des espaces naturels
- La prévention des risques naturels et technologiques
- La limitation de la densification urbaine
- La gestion des ressources foncières.

Le durcissement des règles d'urbanisme implique généralement une révision des réglementations, des procédures et des pratiques d'utilisation de l'espace urbain. Mais dans la pratique, certains services instructeurs des demandes d'urbanisme demandent aux opérateurs d'aller au-delà des règles d'urbanisme en vigueur en intégrant ces nouvelles attentes dans la conception de leur projet de construction.

Mr EONO explique qu'en tant que chef d'entreprise, il ne voit pas de difficulté majeure sur le fait d'être plus ambitieux au niveau environnemental. La réelle difficulté est de s'adapter aux différentes réglementations et stratégies politiques qui varient entre les territoires. La stabilité et la constance de l'évolution des règles d'urbanisme est essentielle pour les promoteurs immobiliers, afin d'avoir une vision à plus long terme, permettant de sécuriser leurs opérations immobilières. Mr EONO considère que les promoteurs immobiliers devraient pouvoir simplement se référer aux réglementations d'urbanisme imposées par les autorités publiques compétentes. Il pense que si les collectivités territoriales ou les communes considèrent ce cadre réglementaire trop peu ambitieux, c'est à eux de faire du lobbying auprès de l'Etat pour le faire évoluer. Il faudrait qu'une fois les règles d'urbanisme fixées, elles ne puissent plus être modifiées, et qu'elles soient identiques pour tous les opérateurs et tous les territoires. Aujourd'hui, certaines collectivités sont contre productives par rapport à leurs ambitions politiques initiales. Par exemple, la ville d'Annecy est très exigeante du point de vue environnemental et en termes de programmation. Par conséquent, il n'y a actuellement presque

---

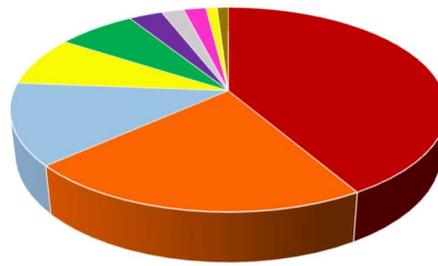
plus de production à Annecy, et les prix de vente ne cessent d'exploser. En l'espace de deux ans, le prix du m<sup>2</sup> à Annecy est passé de 6 000 € à 9 000€, alors que l'objectif initial des politiques visait à faire baisser le prix des fonciers et les prix de vente. Initialement, les politiques souhaitaient fluidifier le logement et avoir un impact positif sur les prix de vente en les faisant baisser. De nos jours, l'effet est inversé.

Afin d'illustrer ces difficultés, Mr BERTRAND explique que l'une des principales difficultés pour les promoteurs immobiliers est la temporalité politique. En effet, les maires des communes sont élus pour une durée de cinq ans, et généralement, durant la période de fin de mandat, les communes sont moins désireuses de construire car le contexte est plus politique. D'autre part, l'évolution croissante des règles d'urbanisme crée des difficultés sur une temporalité d'opération. Certaines collectivités territoriales demandent aux opérateurs d'attendre avant de déposer leurs demandes d'urbanisme en vue de la révision du PLU, afin d'intégrer au projet les nouvelles réglementations qui seront bientôt en vigueur par exemple. La modification des règles d'entrée impacte les propositions financières conçues pour signer les fonciers, car ces dernières sont réalisées sur la base des règles d'urbanisme en vigueur et non sur les éventuelles attentes supplémentaires des collectivités territoriales.

### **3. Les déchets du secteur du bâtiment**

Selon les statistiques du ministère de la transition écologique et solidaire en France, le secteur du bâtiment génère environ 40% des déchets produits dans le pays, soit environ quarante millions de tonnes de déchets par an. C'est le secteur le plus impactant en termes de production de déchets, devant l'industrie, l'agriculture et les ménages.

### Répartition de la production de déchets par secteurs d'activité en France, ADEME, 2019



- 42 % BTP et construction
- 22% Services aux entreprises
- 13% Industrie
- 8% Administration publique et défense
- 7% Commerce, transports, hébergement et IT
- 3% Agriculture, sylviculture et pêche
- 2% Ménages
- 2% Autres services et activités immobilières
- 1% Santé et action sociale
- 1% Éducation

Selon l'étude de 2021 de l'ADEME, les déchets du secteur de la construction en France proviennent :

- Des chantiers de démolition : **51%**
- Des chantiers de réhabilitation ou de rénovation des bâtiments existants : **36%**
- Des constructions neuves : **13%**.

Les activités de promotions immobilières neuves participent considérablement à cette production de déchets. En fonction des caractéristiques des fonciers, la réalisation d'une opération de promotion immobilière neuve nécessite la démolition préalable des constructions existantes sur le terrain, notamment dans les zones urbaines où les fonciers disponibles sont rares. Les promoteurs immobiliers constatent qu'il est plus économique et plus simple de démolir les bâtiments existants pour construire leur projet envisagé, cela permet d'optimiser au mieux la ressource foncière, pour concevoir le projet le plus dense possible. Mr IACOVELLI estime qu'environ 70% des programmes immobiliers neufs réalisés par l'agence Paribas immobilier d'Annecy sont édifiés sur des terrains déjà artificialisés, et nécessite donc une démolition.

Conscient de l'impact négatif sur l'environnement du secteur de la construction, Mr BERTRAND indique qu'il est impératif d'opérer une transformation majeure au sein de notre secteur afin d'améliorer nos performances et d'être plus respectueux de l'environnement :

---

« Arrêtons de démolir systématiquement des bâtiments, qui pour certains ont moins de 20 ans, et imaginons d’abord une réhabilitation lourde ». Il considère que toute la chaîne de valeur a un impact extrêmement important, et qu’il faut encourager le réemploi et la réutilisation des matériaux de démolition. Cependant, Mr BERTRAND constate que les promoteurs manquent de soutien de la part des pouvoirs politiques et des industriels. Aujourd’hui, les acteurs de la construction sont bloqués, pour aller de l’avant, il est nécessaire que les autorités publiques, les fournisseurs ainsi que les industriels accompagnent les constructeurs afin de mieux bâtir.

Dans le cadre de ses expériences professionnelles, Mr IACOVELLI constate que certaines municipalités accordent une attention particulière à la gestion des déchets issus de la démolition, notamment lorsqu’il s’agit de projets de construction en centre-ville. Cependant, il estime que la gestion des déchets de démolition relève de la responsabilité de l’entreprise de démolition, qui détermine les matériaux pouvant être récupérés. C’est ainsi que l’optimisation se réalise, en récupérant des matériaux revendables, tels que de l’acier. Selon Mr IACOVELLI, l’objectif n’est pas simplement de démolir et d’acheminer tous les déchets vers une décharge, mais plutôt de valoriser et de réutiliser autant que possible les déchets afin d’optimiser les coûts de la démolition.

---

## VI. CONCLUSION PARTIE 1

Dans cette partie, nous constatons que les promoteurs immobiliers du secteur privé en France sont confrontés à de multiples difficultés menaçant leur rentabilité et leur solvabilité. Les contraintes foncières, les réglementations toujours plus exigeantes, la forte concurrence entre les promoteurs, et les exigences des autorités publiques créent un climat d'incertitude pour ces professionnels de l'immobilier. Les opérations de promotion immobilière neuve sont devenues de plus en plus complexes, et demandent aux promoteurs immobiliers privés une adaptation continue aux nouvelles exigences du marché.

Ces difficultés ont un impact direct sur les rendements des opérations immobilières neuves. Les coûts de production sont de plus en plus élevés, et les prix des terrains augmentent considérablement ces dernières années. Les promoteurs doivent également prendre en compte les objectifs environnementaux et énergétiques croissants dans la conception de leurs projets, alourdissant considérablement les coûts de construction. Les recours des tiers dans le cadre des demandes d'urbanisme entraînent également des coûts supplémentaires pour les promoteurs.

Les exigences et attentes des autorités publiques ne cessent d'augmenter, ce qui rend la tâche des promoteurs encore plus difficile. Les réglementations en matière de construction sont devenues de plus en plus strictes, rendant les projets de promotion immobilière potentiellement plus compliqués et coûteux. Les promoteurs doivent également prendre en compte les attentes des collectivités territoriales en matière d'aménagement du territoire et de développement durable. Aussi, face à la forte concurrence et afin de rester compétitifs, les acteurs de la constructions doivent être toujours plus innovants et doivent s'adapter aux nouvelles tendances du marché. Cela génère des coûts supplémentaires, pouvant affecter la rentabilité des opérations. Il est important que les autorités publiques prennent en compte ces défis et travaillent avec les promoteurs pour trouver des solutions favorisant le développement de l'immobilier neuf en France.

---

## **PARTIE 2 : LES FORCES DU MARCHE DE LA REHABILITATION IMMOBILIERE**

Face aux difficultés rencontrées par les promoteurs immobiliers lors des opérations de construction neuve, les projets de réhabilitation immobilière peuvent représenter une alternative intéressante. Les promoteurs immobiliers bénéficient d'un certain nombre d'avantages en choisissant de se concentrer sur des projets de réhabilitation plutôt que sur des projets de construction neuve.

L'un des principaux atouts est la disponibilité de bâtiments à réhabiliter. Les promoteurs immobiliers cherchant à réaliser des opérations de promotions neuves sont confrontés à la difficulté de trouver des terrains appropriés à un prix raisonnable. En revanche, les projets de réhabilitation immobilière s'appuient sur des bâtiments existants, signifiant que les promoteurs ont un choix beaucoup plus large de sites potentiels. La réhabilitation participe également à la revitalisation des quartiers délaissés afin de leur donner une nouvelle vie.

Les opérations de réhabilitation immobilière offrent également des avantages environnementaux. En utilisant des bâtiments existants plutôt que d'en construire de nouveaux, les promoteurs réduisent leur empreinte carbone, le gaspillage de ressources, et participent à la préservation du patrimoine bâti.

Cependant, la réhabilitation immobilière n'est pas sans ses propres défis. Les promoteurs immobiliers font face à une multitude de difficultés qu'il faut savoir appréhender. De plus, la complexité des opérations de réhabilitation a un impact direct sur le coût de travaux et sur la rentabilité de l'opération.

---

## I. PARC EXISTANT

### 1. Disponibilité de bâtiments à réhabiliter ou rénover

La France dispose d'une large offre de bâtiments à réhabiliter. En effet, le parc immobilier français est constitué en grande partie de bâtiments anciens qui ont besoin de travaux de réhabilitation ou de rénovation pour répondre aux normes actuelles et améliorer leur performance énergétique. D'un point de vue fiscal, on considère qu'un immeuble est neuf lorsqu'il a moins de 5 ans. Un immeuble neuf peut être une construction ou bien un immeuble ancien ayant fait l'objet de travaux de réhabilitation ou de rénovation importants, le rendant à l'état neuf.

Selon une étude publiée en 2020 par le ministère de la transition écologique, la France possède environ trente-cinq millions logements, dont environ 68% qui ont été construits avant 1975. En complément, le rapport de l'ADEME, 2021 « *Potentiel de rénovation énergétique des logements existants en France* » indique qu'environ quinze millions des logements français nécessitent une rénovation énergétique. Enfin, le plan bâtiment durable démontre qu'environ 70% des bâtiments en service en 2050 sont déjà construits à ce jour.

Par conséquent, les activités de réhabilitation et de rénovation immobilière offrent un potentiel important pour les promoteurs car un grand nombre de bâtiments anciens en France nécessitent ce type de travaux pour répondre aux normes actuelles et améliorer leur performance énergétique. Les promoteurs peuvent ainsi proposer des projets adaptés à la réglementation en vigueur et aux besoins du marché, tout en offrant des logements rénovés et écoénergétiques qui répondent aux attentes des acheteurs.

### 2. Patrimoine architectural et historique

Le patrimoine architectural et historique représente l'ensemble des constructions humaines qui caractérisent une époque, une civilisation ou un événement. Ces constructions ont une grande valeur historique, il est important de la transmettre aux générations futures.

Mr Éric WIRTH, vice-président du conseil national de l'ordre des architectes, indique qu'en 2020 la France possède un patrimoine très vaste, avec quarante-cinq mille deux cents quatre-

---

vingt-cinq édifices patrimoniaux protégés au titre des monuments historiques, dont treize mille cinq cents dix-sept sont classés et trente-et-un mille sept soixante-huit sont inscrits. Près de quinze mille communes disposent d'au moins un monument historique. Cependant, 23 % d'entre eux sont en mauvais état ou bien en péril. Les biens immobiliers culturels sont principalement détenus par les communes (41 %) et les propriétaires privés (43 %), tandis que le reste appartient à l'État.

Mr Jean-Luc KRIEGER, chargé de la mission énergie pour la région Bourgogne-Franche-Comté, considère que la question patrimoniale est cruciale dans le cadre de projet de la réhabilitation de bâtiments anciens. Cependant, il explique qu'un équilibre doit être trouvé entre la conservation du patrimoine et sa rénovation ou sa réhabilitation pour répondre aux normes actuelles de confort et de fonctionnalité, notamment pour des raisons sanitaires. Certains acteurs de la construction négligent la valeur patrimoniale des bâtiments anciens, mais il ne faut pas non plus les considérer comme des objets de musée. Selon lui, il faut encourager la réhabilitation et la rénovation des centres-villes tout en conservant l'histoire et le patrimoine bâti.

#### *a. Conserver et préserver*

D'après Mr WIRTH, le patrimoine architectural est au cœur des enjeux des collectivités territoriales, et représente une richesse pour les territoires français tout en contribuant au développement local. Sa protection, sa restauration et sa valorisation sont des vecteurs importants de création d'emplois non délocalisables et de développement économique local. Le patrimoine est également un enjeu clé en matière de culture et de cohésion nationale. Afin de conserver et de préserver le patrimoine bâti, la France a entrepris diverses actions et appellations.

**1. Les monuments historiques :** Servitude d'utilité publique fondée sur l'intérêt patrimonial d'un bien, cette protection s'évalue sur la base de critères historiques, artistiques, scientifiques et techniques. Les notions d'exemplarité, de rareté, d'intégrité des biens et d'authenticité sont également pris en compte. En 2022, on recense quarante-cinq neuf cents quatre-vingt-onze immeubles classés ou inscrits au titre des monuments historiques depuis la création de la commission des monuments historiques en 1837. De nombreux bâtiments

---

en France sont classés monuments historiques et bénéficient d'une protection spéciale. Ces bâtiments sont restaurés et entretenus par l'État et les collectivités territoriales.

- 2. Les sites patrimoniaux remarquables :** Servitudes d'utilité publique instituées par une autorité publique dans un but d'intérêt général. Les sites patrimoniaux remarquables sont des villes, villages ou quartiers dont la conservation, la restauration, la réhabilitation ou la mise en valeur présente un intérêt public du point de vue historique, architectural, archéologique, artistique ou paysager. Depuis sa création en juillet 2016, plus de huit cents sites patrimoniaux remarquables ont été créés.
- 3. Les labels et les certifications :** Ils sont créés pour encourager les acteurs de la construction et les particuliers à conserver et restaurer des bâtiments anciens. Par exemple, la fondation du patrimoine délivre des labels de qualité pour les travaux de restauration.
- 4. Les aides financières :** De nombreuses aides financières sont disponibles pour les propriétaires de bâtiments anciens qui souhaitent effectuer des travaux de restauration. Ces aides sont souvent accordées par l'État et les collectivités territoriales.
- 5. Les associations et les fondations :** Des associations et des fondations œuvrent pour la conservation du patrimoine bâti en France. Elles organisent des événements et des manifestations pour sensibiliser le grand public à l'importance de la préservation du patrimoine. Par exemple, le loto du patrimoine a pour objectif de soutenir la préservation et la restauration du patrimoine français en danger. Il a été créé en 2018 par Stéphane Bern, animateur et journaliste français, en collaboration avec la française des jeux et le ministère de la culture. Le principe est le suivant : chaque année, une liste de sites patrimoniaux en péril est établie, et une partie des recettes du loto du patrimoine est reversée pour financer les travaux de restauration. Les sites choisis peuvent être des monuments historiques, des édifices religieux, des maisons d'illustres personnages, ou encore des phares. Le loto du patrimoine permet ainsi de sensibiliser le grand public à la préservation du patrimoine français et de contribuer financièrement à sa sauvegarde.
- 6. La formation :** Des formations sont proposées pour apprendre aux professionnels du secteur du bâtiment à conserver le patrimoine bâti. Ces formations s'adressent aux

---

architectes, aux restaurateurs, ou par exemple aux artisans. Elles permettent d'assurer une meilleure prise en charge du patrimoine bâti.

- 7. La sensibilisation du public :** A l'initiative des pouvoirs publics ou des particuliers, des visites guidées, des expositions et des événements sont organisés pour sensibiliser le grand public à la préservation du patrimoine bâti et leur faire découvrir l'histoire et la valeur patrimoniale des bâtiments anciens. Par exemple, la journée européenne du patrimoine, créée en 1984 par le ministère de la culture, vise à faire découvrir au plus grand nombre la richesse exceptionnelle du patrimoine français à travers des visites originales, des événements inédits et des ouvertures exceptionnelles. Ces événements locaux ont désormais lieu dans plus de 50 pays à travers le monde et offrent une entrée gratuite pour visiter les monuments publics, et des tarifs réduits pour la plupart des établissements privés participant à la manifestation. Ces journées permettent de découvrir le patrimoine historique des monuments civils et religieux, les patrimoines agricoles et industriels, ainsi que les savoir-faire qui les accompagnent.

***b. Implication des Architectes des Bâtiments de France (ABF)***

Fonctionnaires de l'État français, les ABF travaillent pour le ministère de la culture. Leur mission est de protéger et de valoriser le patrimoine architectural et urbain français, en veillant à la préservation de l'identité et de la qualité architecturale des bâtiments et des villes. Leurs actions consistent à donner leur avis sur les projets de construction, de restauration, de rénovation ou de réhabilitation de bâtiments dans les secteurs sauvegardés et les sites patrimoniaux remarquables. Ils examinent les demandes d'urbanisme et émettent des prescriptions en matière de respect du patrimoine architectural, de l'environnement urbain et paysager. Les ABF jouent également un rôle de conseil auprès des collectivités territoriales, des professionnels de l'urbanisme, de l'architecture et du patrimoine, ainsi que des particuliers qui souhaitent entreprendre des projets dans des zones protégées.

Les ABF ont un pouvoir d'action important pour préserver le patrimoine existant en France, grâce à leur mission de contrôle et de conseil, leur pouvoir de délivrance des autorisations de travaux et leur capacité d'action en justice. En effet, ils sont compétents sur la délivrance des autorisations d'urbanisme dans les zones de protection du patrimoine architectural, urbain et paysager (ZPPAUP) et les aires de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine (AVAP).

---

Ils peuvent donc refuser les projets qui ne respectent pas les critères de protection du patrimoine. Les ABF peuvent être sollicités pour donner leur avis sur les projets d'aménagement du territoire, tels que les PLU, les SCOT et les projets d'aménagement et de développement durables (PADD). Enfin, ils peuvent engager des actions en justice pour faire respecter la législation en matière de protection du patrimoine : mise en demeure de l'arrêt de travaux non autorisés ou démolition d'un bâtiment réalisé en violation des règles de protection du patrimoine.

### **3. La réhabilitation : une solution pour entretenir et préserver le parc existant**

#### ***a. Pour les collectivités***

Pour rappel, 23 % des immeubles protégés au titre des monuments historiques sont en mauvais état ou en péril. Les communes, et majoritairement les petites communes de moins de cinq mille habitants, sont les premières propriétaires de biens immobiliers culturels.

La synthèse du rapport de Mr Michel DAGBERT et de Sonia de la PROVOTE, Éric WIRTH indique que les communes et les intercommunalités qui gèrent des équipements culturels sont souvent confrontées à des problèmes de financement. Les élus locaux reconnaissent que le patrimoine culturel est important pour la cohésion sociale, la transmission intergénérationnelle, l'économie locale et l'emploi. Ils sont également conscients que la préservation et la mise en valeur du patrimoine contribuent à l'aménagement du territoire et au développement durable, améliorant ainsi la qualité de vie des habitants et des entreprises. Cependant, les maires peuvent se sentir impuissants face à la complexité des enjeux, surtout s'ils manquent de formation ou d'informations sur les outils existants. Ils déplorent que les démarches soient souvent fastidieuses, alors que le patrimoine bâti représente un véritable levier de développement pour leur territoire.

Ainsi, pour préserver, valoriser et protéger le patrimoine culturel, les maires doivent être en mesure de maîtriser toutes les étapes de sa valorisation. Les sénateurs Michel DAGBERT et Sonia de la PROVOTE considèrent que les maires doivent faire face à trois enjeux fondamentaux, qui sont les suivants :

1. Une meilleure connaissance du patrimoine architectural afin de le protéger et de le valoriser.
2. L'identification des acteurs pouvant les aider et fournir de l'ingénierie.
3. Un accès aux financements, notamment pour les petites communes dont les budgets sont souvent insuffisants pour réaliser les travaux nécessaires.

Dans ce contexte, les promoteurs immobiliers spécialisés dans les activités de réhabilitation et rénovation immobilière jouent un rôle important dans la préservation du patrimoine en accompagnant et aidant les communes. Ces professionnels disposent de compétences techniques et opérationnelles nécessaires pour entreprendre les travaux envisagés. Ils peuvent intervenir en tant qu'assistant à la maîtrise d'ouvrage (AMO), ou bien dans le cadre d'une vente, ou encore d'une vente en dation. Cette opération permet ainsi de conserver et de mettre en valeur le patrimoine immobilier tout en assurant sa restauration et son entretien.

#### ***b. Pour les particuliers***

Au même titre que les collectivités, les particuliers propriétaires de bâtisses à réhabiliter ou à rénover peuvent se sentir dépassés par l'ampleur des démarches et travaux nécessaires à effectuer pour entretenir leur patrimoine. Malgré les aides accordées par l'Etat, certains propriétaires n'ont pas les ressources financières nécessaires pour entreprendre les travaux nécessaires.

C'est pourquoi, les promoteurs immobiliers spécialisés en réhabilitation et en rénovation peuvent aider les particuliers propriétaires de bâtisses vieillissantes et abandonnées à réaliser les travaux nécessaires. Ils peuvent les accompagner en leur proposant des conseils techniques et opérationnels en tant qu'AMO, ou en leur proposant d'acheter ces bâtisses vieillissantes et abandonnées pour les rénover ou les réhabiliter, puis les revendre.

## **II. PLUS FAIBLE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS**

Dans le cadre des entretiens que j'ai réalisés, la plupart des promoteurs immobiliers s'accordent à dire que la concurrence sur le marché de la réhabilitation immobilière est plus faible que sur le marché de la promotion immobilière neuve. En effet, la France dispose de

---

nombreux bâtiments à réhabiliter nécessitant des travaux de réhabilitation ou de rénovation afin d'être exploités. De plus, un certain nombre de promoteurs immobiliers sont réticents à se lancer dans des projets de rénovation en raison de leur manque de connaissances en la matière, de leur ignorance sur la façon de monter une telle opération et de leur perception sur la rentabilité de ces projets. Enfin, certains acquéreurs peuvent être méfiants et réfractaires à l'idée d'acheter un bien réhabilité. Ces facteurs rendent la concurrence entre les promoteurs moins intense.

## **1. Réticences des promoteurs immobiliers**

La réhabilitation immobilière nécessite des connaissances techniques et opérationnelles spécifiques que les promoteurs immobiliers réalisant des opérations de construction neuve n'ont pas nécessairement. Contrairement à la construction neuve, dans le cadre d'une opération de réhabilitation, il faut composer avec les caractéristiques du bâtiment existant et prendre en compte ses particularités architecturales et ses pathologies. Cela nécessite des compétences particulières qui émanent d'expériences concrètes.

### ***a. Connaissances techniques et opérationnelles spécifiques***

La réalisation d'opérations de réhabilitation nécessite des connaissances et des compétences spécifiques. Selon Mr EONO, un maître d'ouvrage d'un projet de réhabilitation doit s'entourer d'une équipe spécialisée. Par exemple, un architecte qui fait des constructions neuves ne saura pas réaliser correctement des projets de réhabilitation, tout comme les bureaux d'étude. Idem pour le promoteur immobilier, s'il ne possède aucune d'expérience en réhabilitation, il ne pourra pas concevoir ni piloter un tel projet.

Également, le montage administratif, juridique et fiscal d'une opération de réhabilitation immobilière est différent de celui d'une construction neuve. Les réglementations applicables aux bâtiments existants sont différentes de celles qui s'appliquent aux nouvelles constructions. Elles nécessitent d'autorisations spécifiques, notamment en ce qui concerne les bâtiments classés ou protégés. Aussi, la réhabilitation immobilière implique des défis techniques importants, notamment en termes de démolition, de retraitement des matériaux, de restauration de l'enveloppe du bâtiment, de réparation des fondations, qu'il faut savoir appréhender et gérer.

---

Enfin, le promoteur immobilier qui réhabilite une bâtisse existante doit prendre en compte les caractéristiques patrimoniales, historiques et architecturales pour concevoir son projet dans le respect de celles-ci. Les ABF et Architectes conseils guident les promoteurs en ce sens, mais il est nécessaire que ces derniers aient une certaine sensibilité et considération pour ces aspects.

Bien que la société Les Nouveaux Constructeurs n'ait pas encore réalisé de projets de réhabilitation, Mr JALAGUIER considère qu'elle en est techniquement capable si elle s'entoure de professionnels spécialisés, mais cela reste plus onéreux que la construction neuve. D'autre part, selon Mr IACOVELLI, l'agence d'Annecy Paribas Immobilier ne se spécialise pas dans la réhabilitation, car cela nécessite des employés et des professionnels spécialisés. Il mentionne l'exemple de Bouygues Immobilier, qui a récemment créé une marque dédiée à la réhabilitation. Afin de créer cette entité, ce dernier a dû recruter des experts spécialisés pour créer une nouvelle équipe. Mr IACOVELLI considère qu'un promoteur spécialisé dans les logements neufs n'est pas en mesure de se lancer dans la réhabilitation, car c'est un autre métier.

#### ***b. Rentabilité de l'opération***

Une étude publiée en 2021 dans le journal Le Monde a souligné que les promoteurs immobiliers sont souvent plus enclins à investir dans des projets de construction neuve plutôt que de réhabilitation, car ces projets sont considérés comme moins risqués et plus rentables. Mr JALAGUIER indique que la société Les Nouveaux Constructeurs ne se positionne actuellement pas sur le marché de la réhabilitation immobilière principalement en raison de la rentabilité inférieure par rapport aux projets de construction neufs. La direction de l'entreprise ne voit pas ce type d'opérations comme une source suffisante de cash-flow. Le cash-flow représente la différence entre les entrées et les sorties de trésorerie d'une entreprise sur une opération de promotion immobilière. D'après Mr JALAGUIER, les projets de réhabilitation sont généralement entrepris par des petits promoteurs, ou bien de grands promoteurs qui ont plus de ressources financières. En complément, Mr BERTRAND stipule que la formule de structure du groupe OGIC les contraint à réaliser des opérations immobilières en gros volumes lorsqu'il s'agit de projet de réhabilitation. Ils ne peuvent pas se permettre de s'engager dans des projets de réhabilitation de petites tailles, correspondant plutôt à des promoteurs mieux dimensionnés et spécialisés dans l'achat-revente de biens immobiliers, tels que des marchands de biens. La société OGIC a des frais de structure importants à couvrir tels que les salaires des collaborateurs, le siège parisien et les locaux, nécessitant un minimum de marge et de résultats

---

pour assurer la rentabilité de l'opération. Ainsi, ce groupe doit veiller à ce que les résultats de chaque opération ne soient pas en dessous d'un certain seuil. En revanche, Mr BERTRAND considère qu'une structure plus petite, composée de cinq à six collaborateurs, permet une plus grande flexibilité et liberté d'action. Cependant, pour réaliser des opérations de réhabilitation de plus grande envergure, de deux cents logements par exemple, une structure bien équilibrée est nécessaire.

Les promoteurs immobiliers spécialisés dans le neuf doutent de la rentabilité des opérations de réhabilitation car le coût de travaux est plus élevé, et qu'il y a un facteur « imprévu » à prendre en compte. Mr JALAGUIER indique qu'en réhabilitation, le maître d'ouvrage n'est jamais certain du coût technique, et que les aléas peuvent être nombreux et très coûteux. Cela dissuade les promoteurs spécialisés en promotion neuve cherchant à sécuriser leurs opérations et à optimiser les rendements. La réticence des promoteurs immobiliers à entreprendre des opérations de réhabilitation immobilière permet aux acteurs spécialisés dans ces activités d'avoir une position plus dominante sur ce marché.

## **2. Réticence des prospects et acquéreurs**

Les acquéreurs potentiels, investisseurs ou particuliers, peuvent être plus hésitants à investir dans un bien réhabilité qu'un bien neuf. Ces réticences sont liées à plusieurs facteurs, tels que la difficulté d'un potentiel acquéreur à se projeter, la qualité des travaux réalisés, l'agencement difficile des biens ou encore leur performance énergétique.

### ***a. Difficultés à se projeter***

De manière générale, il est difficile pour un potentiel acquéreur de se projeter dans un bien dans le cadre d'une vente sur plan car, malgré les outils technologiques, il ne peut pas visiter le bien avant de l'acheter. Il n'a donc pas la possibilité de voir et d'appréhender directement les espaces, les dimensions, les volumes, les finitions et les équipements. Dans le cadre d'une opération de réhabilitation, la visualisation du bâtiment avant travaux peut être un obstacle supplémentaire pour les potentiels acquéreurs. La visite du site ou les photos du bâtiment dégradé peuvent leur donner une image négative. En effet, les images peuvent montrer des murs fissurés, des installations électriques défectueuses, ou bien des plafonds qui tombent. Pour ces

---

raisons, il est important de faire appel à des commercialisateurs spécialisés dans la vente de bien à réhabiliter afin d'en faire une présentation attractive, en fournissant des plans détaillés de la nouvelle configuration du bien, en montrant des perspectives numériques de la bâtisse rénoverée, en mettant en évidence les avantages de la réhabilitation et les économies d'énergie potentielles, ainsi qu'en soulignant la qualité des matériaux et les normes de construction respectées.

### ***b. Qualité des travaux réalisés***

Les potentiels acquéreurs peuvent avoir des réticences quant à la qualité des travaux effectués pour réhabiliter le bâtiment existant. Ces derniers n'ont pas accès à toutes les informations sur les travaux entrepris par le maître d'ouvrage, et ne peuvent donc pas vérifier la qualité et l'étendue des travaux de réhabilitation. Aussi, il est possible que les acquéreurs se questionnent sur la qualité des matériaux utilisés. Leur principale crainte est que ces matériaux soient simplement esthétiques, « cache-misère », et qu'ils ne répondent pas aux normes de sécurité et de solidité nécessaire. Enfin, les acquéreurs craignent que des vices cachés soient découverts après l'achat du bien réhabilité, tels que des infiltrations d'eau, des problèmes de solidité-ou de portance, liés à la bâtisse existante.

Il est donc important que l'équipe commerciale du projet fournisse des informations détaillées sur les travaux effectués, et qu'elle précise la couverture des garanties légales souscrites par le maître d'ouvrage pour couvrir les travaux réalisés.

### ***c. Agencement difficile des biens***

La conception d'un bâtiment à réhabiliter se réalise dans le volume existant, en composant avec ses atouts et ses contraintes. Mr EONO met en garde sur les difficultés d'agencement des opérations de réhabilitation. En effet, il faut concevoir un agencement en tenant compte des volumes de l'existant et de ses contraintes (murs porteurs, murs borgnes...). Cela peut limiter l'optimisation des volumes et les possibilités d'accommodation.

Selon Mr BERTRAND, il est important de prévenir les potentiels acquéreurs que, dans le cadre d'une opération de réhabilitation, tout ne peut pas être refait à neuf et qu'il faut respecter les locaux déjà existants. Par exemple, certaines malfaçons sont tolérables en réhabilitation,

---

telles que des planchers pas parfaitement droits. La société OGIC veille à sensibiliser les acquéreurs sur le fait qu'ils sont garants de la préservation du patrimoine du bâti existant.

Cela impacte directement les demandes de travaux modificatifs acquéreurs (TMA). En effet, si les volumes du bien existant ne sont pas adaptés aux besoins et aux envies de l'acheteur, les modifications peuvent être compromises en raison des contraintes structurelles et techniques du bâtiment. Par exemple, il peut être impossible de créer une ouverture dans un mur existant pour des raisons de portance, de solidité et la stabilité de l'ensemble du bâtiment.

Pour ces raisons, la liberté de choix des clients en termes d'agencement et de personnalisation peut être limitée dans un bien réhabilité.

#### ***d. La performance énergétique***

Mr EONO témoigne que, dans le cadre de la commercialisation d'opération de réhabilitation immobilière, la question de la performance énergétique est un sujet d'objection important pour les potentiels acquéreurs.

En effet, le cadre réglementaire de la réhabilitation ou de la rénovation immobilière est différent de celui applicable aux constructions neuves, notamment sur les performances thermiques et énergétiques. Le niveau de performance énergétique répond à la RT Eléments par Eléments, ou à la Règlementation Thermique Globale ou encore à la Règlementation Thermique dite "travaux embarqués". Dans le cadre de la RT Eléments par Eléments, seuls les éléments rénovés ou changés doivent être conformes à la réglementation énergétique en vigueur car ils sont considérés comme neufs. Cette différence de réglementation crée des difficultés de compréhension pour les acheteurs car ces derniers sont plutôt familiers avec la RT 2012 et la RE 2020, et s'attendent donc à un niveau de performance similaire à celui des constructions neuves.

Un travail pédagogique doit être réalisé pour familiariser les acquéreurs sur le niveau de performance. Afin d'anticiper ces incompréhensions, Mr EONO réalise des Pré diagnostics de performance énergétique (DPE) avant la commercialisation de ses opérations de réhabilitation, qu'il fournit aux acquéreurs dans le cadre de la signature des contrats de réservation.

---

Afin de sécuriser la commercialisation de leurs opérations, les promoteurs immobiliers ont tendance à viser un niveau de performance énergétique supérieur à C, mais cela varie en fonction des contraintes et des possibilités de travaux. Par exemple, lorsque l'on réhabilite une bâtisse classée, la réhabilitation par l'extérieur n'est pas envisageable, ce qui impacte considérablement le niveau de performance énergétique du bâtiment. Lors d'une opération récente, Mr BERTRAND a rapporté qu'ils avaient livré un logement conforme à la RT 2012, mais classé G. Ce cas particulier était dû à la transformation d'un ancien garage en logement. Cette situation fut délicate car elle entraîna l'insatisfaction du client.

Dans le cadre de mon expérience professionnelle j'ai pu également remarquer la difficulté des clients à comprendre les raisons des frais de notaire pour un bien réhabilité vendu en vente d'immeuble à rénover (VIR). En effet, ils sont calculés selon la même méthode que ceux pour un bien ancien, ce qui les rend considérablement plus élevés que ceux d'un bien neuf vendu en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Les acquéreurs font souvent l'amalgame entre un bien réhabilité et un bien neuf. Cependant, cela dépend du niveau de réhabilitation effectué. Si le niveau de réhabilitation se situe en dessous d'un certain seuil, le bien reste classé dans la catégorie des biens anciens. En revanche, si le niveau de réhabilitation dépasse ce seuil, le bien est considéré comme neuf et peut être vendu en VEFA. Il est important d'expliquer aux clients que les frais de notaire sont basés sur la classification légale du bien et que les ceux vendus en VIR sont soumis aux règles applicables aux biens anciens, d'où la différence significative des frais de notaire par rapport aux biens en VEFA. Par ailleurs, je remarque que les délais d'exécution des travaux peuvent également représenter un frein, car ils sont souvent plus longs que dans le neuf, et plus sujets à des retards dans la livraison en raison du facteur inconnu des bâtiments existants à réhabiliter.

En somme, les inquiétudes des potentiels acquéreurs à acheter des biens réhabilités diminuent ainsi la concurrence sur le marché de la réhabilitation car les promoteurs immobiliers qui ne sont pas familiers avec des opérations de réhabilitation ne sont pas aptes à répondre à ces préoccupations spécifiques de leurs potentiels acheteurs. Cela représente donc une opportunité pour les promoteurs spécialisés dans les activités de réhabilitation de confirmer leur présence sur le marché de la réhabilitation.

---

### **3. Effets positifs de la plus faible concurrence sur les prix de vente des fonciers**

Le marché de la réhabilitation immobilière est moins concurrentiel que celui de la promotion immobilière neuve, ce qui a des répercussions positives sur les prix de vente des bâtiments à réhabiliter. Cette situation s'explique par plusieurs raisons, notamment la spécificité du marché de la réhabilitation et l'abondance de l'offre. Le nombre réduit de promoteurs spécialisés dans ce domaine, lié à la réticence des promoteurs immobiliers à réaliser des opérations de réhabilitation ou de rénovation, modère la concurrence. Comme expliqué, la réhabilitation est un secteur de niche qui requiert des compétences spécifiques, des connaissances techniques et des savoir-faire particuliers. Par conséquent, ce marché est moins actif, donc les prix de vente des bâtiments à réhabiliter ont tendance à être plus faibles.

Aussi, il y a une abondance d'offre de bâtiments à réhabiliter en France, ce qui permet aux promoteurs de faire jouer la concurrence entre les vendeurs et de négocier des prix attractifs. Cette situation a des répercussions positives sur les prix de vente des bâtiments à réhabiliter. En effet, l'équilibre entre l'offre et la demande atténue le principe de spéculation foncière et permet aux promoteurs immobiliers d'acheter les bâtiments à des prix raisonnables.

De plus, les opérations de réhabilitation ou de rénovation sont souvent à l'initiative de communes ou de particuliers qui ne savent pas comment gérer ou entretenir ces bâtiments vieillissants ou abandonnés. Les propriétaires peuvent être pressés et soulagés de vendre leur bâtiment à un promoteur immobilier, car cela leur permet de se débarrasser de sources de dépenses (impôts, frais d'entretien, mise en sécurité du site...) et de récupérer des fonds qu'ils peuvent ensuite réinvestir ailleurs. D'autre part, le coût de construction d'une opération de réhabilitation étant significativement plus élevé que celui d'une opération de construction neuve, le prix de vente d'un bâtiment à réhabiliter doit être inférieur à celui d'un foncier vierge pour maintenir l'équilibre financier de l'opération.

En revanche, Mr BERTRAND soutient que dans le cadre de projets de réhabilitation d'envergure (200 logements et plus), il ne fait pas de distinction entre la fixation du prix de vente d'un terrain vierge et celle d'un bâtiment à réhabiliter. Le prix ne correspond pas à la valeur vénale du bien, mais à son potentiel de valorisation. Il est donc important de rappeler que le prix d'un foncier ou d'un bâtiment à réhabiliter dépend de son attractivité.

---

#### **4. Conclusion de la sous-partie II.**

La concurrence sur le marché de la réhabilitation est moins rude que celle sur le marché de la promotion immobilière neuve en raison des lacunes des promoteurs immobiliers classiques à appréhender ce marché, et de la réticence des acquéreurs à acheter des biens de ce type. Cette plus faible concurrence a un impact positif sur les prix de vente des bâtiments à réhabiliter, mais cela peut varier en fonction des projets, des vendeurs et du potentiel de valorisation du bâtiment en question. Les vendeurs de bâtiments en mauvais état n'ont pas forcément pleinement conscience de leur potentiel, ils ont donc tendance à les vendre peu cher. Le marché de la réhabilitation immobilière est de plus en plus attractif pour les investisseurs et les promoteurs, ce qui provoque une augmentation de la demande pouvant entraîner une hausse des prix de vente des fonciers. Le coût des travaux d'une réhabilitation étant déjà élevé, si le prix d'achat du bâtiment à réhabiliter est similaire à celui d'un foncier vierge, les promoteurs, et particulièrement les sociétés de petite taille, vont avoir du mal à réaliser des opérations rentables. Par conséquent, il est essentiel que l'engouement croissant pour la réhabilitation immobilière ne conduise pas à une spéculation immobilière qui pourrait menacer l'équilibre financier des opérations de réhabilitation.

### **III. ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX**

L'impact environnemental des activités humaines est aujourd'hui une préoccupation majeure dans notre société. Dans ce contexte, les activités de réhabilitation immobilière jouent un rôle important. En effet, elles permettent d'améliorer les performances énergétiques des bâtiments existants, de limiter leur production de carbone et ainsi de contribuer à la lutte contre le changement climatique.

#### **1. Stratégie Nationale Bas-Carbone (SNBC)**

Adopté par décret le 21 avril 2020, la stratégie nationale bas-carbone (SNBC) vise la neutralité carbone. La SNBC est le plan d'action introduit par la loi de transition énergétique

---

pour la croissance verte (LTECV) pour lutter contre le changement climatique. Elle a pour objectif de mettre en œuvre la transition vers une économie bas-carbone, circulaire et durable, dans tous les secteurs d'activité. Elle définit une trajectoire de réduction des émissions de gaz à effet de serre jusqu'à 2050 avec des objectifs à court et moyen termes appelés budgets carbone. Les ambitions de la SNBC sont d'atteindre la neutralité carbone d'ici à 2050 et de réduire l'empreinte carbone de la consommation des Français. Le secteur du bâtiment est évidemment concerné par cet objectif.

L'ADEME indique dans l'article édité en 2023 portant sur les effets et les enjeux des bâtiments, que la consommation d'énergie des bâtiments est due essentiellement au chauffage et aux émissions de GES générées par les systèmes de chauffage<sup>2</sup>. D'ici 2050, la France s'est fixée pour objectif de réduire ses émissions de gaz à effet de serre de quatre fois par rapport à leur niveau de 1990. Cette réduction doit prendre en compte la vulnérabilité des bâtiments aux phénomènes climatiques extrêmes tels que les tempêtes, les inondations et les mouvements de sol. L'ADEME explique qu'il est nécessaire de mettre en place de nouvelles pratiques pour améliorer la performance énergétique de tous les types de bâtiments. Cela implique d'améliorer l'isolation des enveloppes, de mettre en place des systèmes de chauffage performants et peu émetteurs de gaz à effet de serre, ainsi que de produire de l'énergie renouvelable, en favorisant l'autoconsommation. La notion d'autoconsommation est le fait de produire et de consommer localement de l'énergie, généralement à partir de sources renouvelables, pour répondre aux besoins énergétiques du bâtiment sans dépendre entièrement des réseaux centralisés.

## **2. Le Plan Bâtiment Durable**

En 2009, pour aller au-delà des objectifs de la RE 2020, l'Etat missionne le groupement d'intérêt économique (GIE) et le plan bâtiment durable pour encourager l'efficacité énergétique et environnementale dans le secteur de la construction et de l'immobilier. Le plan bâtiment durable est rattaché à la direction générale de l'aménagement, du logement et de la nature et dispose d'une équipe permanente pour coordonner les efforts du groupe. C'est un lieu de dialogue et d'apprentissage qui rassemble une grande variété d'acteurs publics et privés, pour favoriser une réflexion prospective sur la transition écologique du secteur. Le plan bâtiment durable encourage la collaboration entre les membres de la filière du bâtiment et de l'immobilier

---

<sup>2</sup> Voir annexe 2

---

pour favoriser l'atteinte des objectifs ambitieux de la France en matière d'efficacité énergétique et environnementale. Les groupes de travail thématiques sont une composante essentielle de la réflexion, faisant des propositions pour faciliter la mise en œuvre des politiques publiques.

Depuis son lancement, le plan bâtiment durable a lancé plus d'une trentaine de groupes de travail sur des sujets variés. Le succès du plan bâtiment durable est dû à sa méthode souple et participative qui implique tous les professionnels, organismes et structures impliqués dans la transition écologique du secteur. L'équipe permanente maintient une connaissance approfondie de l'ensemble des sujets grâce à sa forme restreinte et à sa capacité d'adaptation.

### **3. Exigences réglementaires thermiques pour les bâtiments existants**

En France, les travaux de rénovation ou de réhabilitation sont règlementés par l'arrêté du 22 mars 2017. Comme préalablement évoqué, il y a trois réglementations thermiques pour les bâtiments existants :

- **La réglementation thermique élément par élément**
- **La réglementation thermique globale**
- **La réglementation thermique dite "travaux embarqués"**

La réglementation thermique par élément s'applique aux bâtiments existants de moins de 1 000 m<sup>2</sup>, quelle que soit l'importance des travaux entrepris, et aux bâtiments de plus de 1 000 m<sup>2</sup> qui font l'objet de travaux de rénovation légères. Elle s'applique également à tous les bâtiments construits avant 1948, quelle que soit leur surface et l'importance des travaux qui y sont réalisés. Les exigences de cette réglementation concernent les parois opaques (murs, toiture, planchers), les parois vitrées, le chauffage, l'eau chaude sanitaire, le refroidissement, la ventilation, l'éclairage et les énergies renouvelables. Chaque élément susceptible d'être installé ou changé, doit respecter le niveau de performance de la réglementation thermique applicable aux constructions neuves en vigueur.

D'autre part, la réglementation thermique globale s'applique aux bâtiments résidentiels et tertiaires d'une surface hors œuvre nette (SHON) supérieure à 1000 m<sup>2</sup>, achevés après le 1er janvier 1948, dont le coût des travaux de rénovation thermique déterminé par le maître d'ouvrage est supérieur à 25 % de la valeur hors foncier du bâtiment.

---

Enfin, la réglementation thermique « travaux embarqués » s'applique dans le cadre d'importants travaux de rénovation ou de réhabilitation, qui impliquent l'installation ou le remplacement d'un système de chauffage, de production d'eau chaude, de refroidissement, de ventilation ou d'éclairage. Elle a pour but d'encourager la rénovation énergétique des bâtiments existants.

Ces trois réglementations ont pour objectif de diminuer les émissions de gaz à effet de serre, d'améliorer la performance énergétique des bâtiments et de contribuer à la transition énergétique en France, en adoptant des mesures efficaces et économiques. Leur application et leurs exigences diffèrent selon la taille et la nature des bâtiments, et en fonction des travaux de rénovation thermique envisagés.

#### **4. Rôle des promoteurs immobiliers dans cette transition énergétique**

Les promoteurs immobiliers ont un rôle crucial dans la transition énergétique. En effet, la réglementation thermique des bâtiments existants s'applique uniquement aux résidentiels et tertiaires existants, faisant l'objet de travaux de rénovation ou de réhabilitation par le maître d'ouvrage dans le cadre d'une demande de permis de construire ou d'une déclaration préalable. Actuellement, il n'y a pas de réglementation qui oblige les propriétaires de bâtiments existants à réaliser des travaux d'amélioration énergétique ou thermique s'ils ne font pas l'objet d'une demande d'urbanisme.

En effet, l'Etat a mis en place plusieurs incitatifs financiers pour encourager les propriétaires à réaliser des travaux d'amélioration énergétique, notamment des aides financières proposées par les collectivités territoriales, l'ANAH ou l'ADEME. Des crédits d'impôt ou des PTZ peuvent également être proposés pour financer ces travaux. Certains dispositifs réglementaires, comme le DPE obligatoire pour la vente ou la location d'un bien immobilier, peuvent également inciter les propriétaires à réaliser des travaux d'amélioration énergétique afin d'augmenter la valeur de leur bien sur le marché immobilier. Aussi, à terme, les bâtiments les plus énergivores seront soumis à des obligations de rénovation énergétique, et ce de façon progressive, via des dispositifs tels que le plan de rénovation énergétique des bâtiments (PREB) ou encore la loi climat et résilience votée en 2021. Ces obligations concerneront les bâtiments classés F, G et E sur l'étiquette énergie, et pourront être étendues à d'autres catégories de bâtiments à l'avenir. Par exemple, la loi prévoit l'interdiction des passoires thermiques à la location à partir de 2025

---

et à la vente à partir de 2034. Ces mesures contraignent les propriétaires de bâtiments énergivores, mais ne les obligent pas à entreprendre des travaux de rénovation ou de réhabilitation.

Dans ce contexte, les promoteurs immobiliers ont un rôle essentiel à jouer pour accélérer la transition énergétique. En priorisant les opérations de réhabilitation, ils contribuent à améliorer la performance énergétique des bâtiments existants et à réduire leur empreinte carbone. De plus, en intégrant dès la conception des bâtiments neufs des critères de performance énergétique élevés, ils permettent de limiter les besoins de rénovation à court et moyen terme.

Les promoteurs immobiliers peuvent également inciter les propriétaires de bâtiments existants à réaliser des travaux de rénovation énergétique en proposant des solutions clés en main et des financements avantageux. Ils peuvent ainsi jouer un rôle de conseil et accompagner les propriétaires dans leurs démarches de réhabilitation, en garantissant des résultats conformes aux normes en vigueur. Ils contribuent ainsi à réduire l'impact environnemental du secteur du bâtiment et à atteindre les objectifs fixés en matière de réduction des émissions de gaz à effet de serre. De plus, l'amélioration des performances énergétiques et thermiques des bâtiments existants a également des enjeux sociaux et économiques. En effet, cette transition implique la réduction des coûts de chauffage et de climatisation pour les occupants, ce qui a un impact direct sur leur pouvoir d'achat et leur confort. Également, elle contribue à la lutte contre la précarité énergétique, qui touche les ménages les plus modestes qui ont des difficultés à payer les factures d'énergie et à satisfaire leurs besoins essentiels de confort thermique. Enfin, elle favorise la création d'emplois dans le secteur de la réhabilitation et la rénovation, tout en stimulant l'innovation et la recherche dans ces domaines, afin de renforcer la compétitivité de l'industrie du bâtiment en France.

## **5. La gestion des déchets**

Les opérations de réhabilitation immobilière ont un impact positif sur la réduction de la production de déchets du secteur du bâtiment en France. En effet, au lieu de démolir un bâtiment existant pour construire un nouveau, le principe de réhabilitation vise à conserver un maximum de la bâtisse existante et à exploiter le plus grand nombre de ses ressources, ce qui réduit le volume de déchets envoyés aux décharges. Aussi, la plus faible utilisation de matériaux neufs

---

permet de réduire les émissions de carbone liées à la fabrication et au transport des matériaux pour approvisionner le chantier.

*a. La gestion et le recyclage des déchets de construction*

En France, les entreprises du secteur de la construction sont soumises à une réglementation stricte en matière de gestion des déchets de construction afin de limiter leur impact environnemental. Ces entreprises ont une responsabilité légale.

En effet, la loi n°2015-992 du 17 août 2015 sur la transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) impose aux entreprises du BTP des mesures pour mieux trier et recycler ces déchets. Elle fixe également des objectifs de valorisation de ces derniers, en vue de réduire leur impact sur l'environnement. Le code de l'environnement énonce les principes de gestion des déchets et fixe les conditions d'autorisation et de fonctionnement des installations liées à leur traitement. Également, les collectivités territoriales élaborent un plan de prévention des déchets qui fixe les orientations et les objectifs de la politique de leur prévention et de leur gestion. Ce plan peut imposer des obligations spécifiques aux entreprises du BTP en matière de gestion des déchets de construction. Enfin, les arrêtés préfectoraux fixent les conditions de leur collecte, de leur transport et de leur traitement, ainsi que les modalités d'agrément des installations sur le territoire du département concerné. Ces réglementations encadrent le tri sélectif, la collecte et l'évacuation ainsi que le recyclage des déchets. Des actions de sensibilisation et de formation des acteurs de la construction sont également entreprises.

A l'initiative des maîtres d'ouvrage, une charte de chantier propre peut être intégrée dans le dossier de consultations des entreprises (DCE) d'une opération. Elle fixe les engagements des différents acteurs d'un chantier de construction pour réduire l'impact environnemental et social du chantier. Elle met en place des pratiques responsables et durables en matière de gestion des déchets, de préservation de la qualité de l'air et de l'eau, de respect des riverains et de la biodiversité. En matière de gestion des déchets, elle est constituée d'un plan de gestion avec le tri sélectif des déchets de chantier et leur valorisation autant que possible.

Selon Mr JALAGUIER, il est nécessaire de réaliser un important travail sur le tri des déchets dans le secteur de la construction. A cet effet, l'Etat envisage de mettre en place des incitations financières pour en encourager le tri sur les chantiers : les bennes triées seront moins coûteuses que celles qui ne sont pas triées. Bien que les chartes chantier propre soient une bonne

---

initiative, Mr JALAGUIER explique que leur mise en place sans incitations financières est insuffisante. Pour mobiliser les acteurs de la construction de manière plus efficace, il faut soit les inciter financièrement, soit les sanctionner.

### ***b. Le réemploi et la valorisation des déchets de construction***

Le réemploi consiste à donner une seconde vie à un objet ou un matériau en le réutilisant tel quel ou en le réparant. Le réemploi peut être appliqué dans le cadre d'une réhabilitation immobilière où des éléments de démolition ou de curage du bâtiment sont récupérés et réutilisés dans ce même bâtiment.

La valorisation des déchets consiste à les utiliser comme source de matières premières pour la production d'autres produits ou énergies. Par exemple, la valorisation organique consiste à transformer les déchets alimentaires en compost ou en biogaz, tandis que la valorisation énergétique consiste à incinérer les déchets pour produire de l'énergie.

Ces démarches sont encouragées par l'Etat, mais ne sont pas toujours appliquées par les promoteurs immobiliers à ce jour. Mr IACOVELLI indique que l'agence d'Anecy de Paribas immobilier ne prend pas de mesure particulière concernant la gestion des déchets de chantiers, tout comme la plupart des promoteurs immobiliers. Selon lui, la gestion doit en être traitée par les entreprises exécutantes, sous l'impulsion du maître d'ouvrage évidemment.

Les opérations de réhabilitation immobilière sont par nature davantage axées sur la réutilisation et le recyclage des matériaux. La gestion des déchets est plus durable dans le cadre de la réhabilitation immobilière que dans la construction neuve, car la rénovation et la réutilisation de bâtiments existants permettent d'en réduire significativement la quantité. Il est tout de même important de souligner que la réhabilitation génère également des déchets, notamment lors de la démolition d'éléments non récupérables ou non recyclables, mais elle offre également des possibilités de réutilisation et de recyclage des matériaux de construction existants, contribuant ainsi à réduire l'impact environnemental de la construction et à promouvoir la durabilité. Néanmoins, les promoteurs immobiliers qui réalisent des opérations neuves sont tout autant concernés par les réglementations liées à la gestion des déchets de construction que ceux qui réalisent des opérations de réhabilitation. En effet, les règles de tri et les principes de valorisation et réemplois des déchets de construction s'appliquent à toutes les

---

opérations de construction. Certains promoteurs immobiliers qui construisent des bâtiments neufs utilisent des matériaux recyclés, revalorisés et réemployés, et des matériaux de construction écologiques et durables, tels que le bois certifié, les briques de terre cuite, les isolants naturels, les peintures et vernis à faible teneur en COV, etc. De plus, les gros promoteurs immobiliers sont généralement mieux dimensionnés que les promoteurs de taille plus modeste pour mettre en œuvre des initiatives liées à la gestion des déchets, la mise en place de chartes de chantier propre et l'utilisation de matériaux réutilisés, recyclés ou valorisés, car elles disposent de plus de ressources financières et de personnel. En effet, de telles initiatives sont coûteuses et nécessitent une organisation et un suivi administratif importants. La gestion durable des déchets de construction est une préoccupation importante pour toutes les opérations de construction, et les promoteurs immobiliers ont un rôle important à jouer pour contribuer à réduire l'impact environnemental de la construction.

#### **IV. SOUTIEN DE L'ETAT**

Les pouvoirs publics proposent des aides financières aux particuliers et aux professionnels de la construction pour encourager la réalisation de travaux de rénovation ou de réhabilitation, dans le but d'améliorer la performance énergétique des bâtiments, le confort des habitants, la qualité et la durabilité du parc immobilier ancien, tout en stimulant l'activité économique dans le secteur du bâtiment.

##### **1. Aides pour les professionnels**

###### **a. *Accordées par l'Etat***

Dans le cadre d'une opération de réhabilitation immobilière, le promoteur peut bénéficier d'un taux de TVA réduit si des travaux sont réalisés pour améliorer la performance énergétique, la sécurité, la salubrité ou les équipements sanitaires d'un bâtiment achevé depuis plus de deux ans. Le taux réduit de TVA est fixé à 5,5% pour les travaux d'amélioration de la qualité énergétique des logements (isolation thermique, installation de chaudières à haute performance énergétique, etc.) et à 10% pour les autres travaux de rénovation ou de transformation. Les marchés de travaux et certains contrats de maîtrise d'œuvre ont une TVA réduite.

---

Aussi, les promoteurs immobiliers réalisant des opérations de réhabilitation ou de rénovation peuvent bénéficier de plusieurs subventions et aides financières accordées par l'Etat. Le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) permet aux promoteurs de bénéficier d'un crédit d'impôt égal à 30% des dépenses réalisées pour des travaux d'amélioration énergétique. L'aide de l'agence nationale de l'habitat (ANAH) peut être accordée aux promoteurs qui réalisent des travaux de rénovation dans des bâtiments anciens destinés à la location, cette aide est plutôt destinée aux bailleurs sociaux. Le dispositif « Action Cœur de Ville » est un programme d'aides financières visant à revitaliser les centres-villes en difficulté.

Les promoteurs immobiliers qui réalisent des opérations de réhabilitation immobilière peuvent proposer des dispositifs de défiscalisation aux acquéreurs en intégrant ces avantages fiscaux dans leur politique commerciale. Ils mettent en avant les dispositifs fiscaux auxquels peuvent prétendre les futurs acquéreurs, ce qui représente un réel argument de vente. Les promoteurs immobiliers peuvent également mettre en place des partenariats avec des conseillers en gestion de patrimoine qui pourront diriger leurs acquéreurs sur les dispositifs fiscaux les plus adaptés à leur situation. En fonction des caractéristiques de leurs projets de réhabilitation, les promoteurs proposent dans leur politique commerciale les dispositifs suivants :

- **Le dispositif "Malraux"** : voté en 1962, cette loi a pour objectif de protéger le patrimoine historique et esthétique de la France en favorisant la rénovation de bâtiments situés dans des secteurs sauvegardés ou des quartiers anciens dégradés. Elle propose aux propriétaires qui achètent des biens rénovés ou réhabilités une réduction d'impôt sur le revenu égale à 22% ou 30% du montant des travaux, dans la limite d'un plafond, en échange d'une obligation de location pendant neuf ans. Cette réduction d'impôt est réservée aux particuliers achetant des logements à rénover.
- **La loi Monument Historique** : mise en place en 1913, elle soutient la rénovation des biens présentant une grande valeur historique, artistique ou architecturale. C'est l'un des dispositifs de défiscalisation les plus avantageux pour les contribuables soumis à une forte imposition. Il permet à des particuliers de bénéficier d'avantages fiscaux importants pour la restauration de bâtiments classés ou inscrits au titre des monuments historiques, ou encore pour l'acquisition de ces biens. En contrepartie, les propriétaires s'engagent à maintenir le bien en bon état et à le mettre à disposition du public, au moins partiellement.

- **Pinel optimisé au Déficit Foncier** : ce dispositif offre une double défiscalisation en alliant les avantages fiscaux de la loi Pinel et du déficit foncier. Il s'adresse aux investisseurs qui souhaitent acheter un bien à rénover ou à réhabiliter, destiné à la location, tout en bénéficiant d'une réduction d'impôt sur le revenu. Concrètement, le dispositif permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur le revenu pouvant atteindre 21% du montant total de l'investissement, en respectant les conditions de la loi Pinel (durée de location de six, neuf ou douze ans, plafonds de loyers et de ressources des locataires). De plus, ce dispositif permet de déduire les travaux de rénovation effectués sur le bien immobilier de ses revenus fonciers, dans la limite de 10 700 euros par an.
- **Le dispositif "De Normandie"** : instauré le 1<sup>er</sup> janvier 2019 et en vigueur jusqu'à la fin de l'année 2024, ce dispositif permet aux acquéreurs d'investir dans l'immobilier ancien avec des avantages fiscaux sous forme de réduction d'impôt sur le revenu à hauteur de 12%, 18% ou 21% du montant de l'investissement, en fonction de la durée de l'engagement de location. Les deux objectifs principaux de ce dispositif sont d'encourager la rénovation des quartiers dégradés et de revitaliser les centres-villes en perte de dynamisme. Pour en bénéficier, il faut acquérir un logement ancien nécessitant des travaux d'amélioration, y compris l'amélioration de la performance énergétique, puis le louer pendant au moins six ans.
- **Le dispositif "Censi-Bouvard"** : il a pour but d'encourager l'investissement dans des résidences de services, telles que les résidences étudiantes ou les résidences pour seniors, en proposant aux investisseurs une réduction d'impôt sur le revenu à hauteur de 11% du montant de l'investissement, dans la limite d'un plafond. Cette réduction d'impôt initialement réservée aux particuliers qui achètent des logements neufs ou en VEFA dans une résidence de services, est désormais applicable pour les particuliers achetant des logements réhabilités et achevés depuis quinze ans maximum.

#### ***b. Accordées par les collectivités territoriales***

Les collectivités territoriales peuvent également proposer des aides financières aux promoteurs immobiliers privés pour les encourager à réaliser des opérations de réhabilitation ou de rénovation. Ces aides sont variables en fonction des budgets et des politiques environnementales et de développement durable des collectivités territoriales. Les conditions

---

d'attribution et les montants des aides dépendent des collectivités territoriales et des projets présentés par les promoteurs immobiliers. Elles peuvent prendre les différentes formes suivantes :

- **Des subventions** pour la réhabilitation de bâtiments à usage d'habitation insalubres ou vacants, accordées par les communes ou les intercommunalités. Ces subventions couvrent une partie des coûts de rénovation ou de travaux de mise aux normes, avec un plafond fixé par projet.
- **Des prêts à taux zéro ou bonifiés** proposés par certaines collectivités territoriales pour encourager les promoteurs immobiliers à réhabiliter des logements anciens. Ces prêts sont destinés à financer les travaux de rénovation énergétique ou de mise aux normes des logements. Par exemple, la ville de Paris propose un prêt paris logement pour la rénovation de logements anciens destinés à la location, avec un taux d'intérêt bonifié et une durée de remboursement pouvant aller jusqu'à 20 ans. De même, la ville de Lyon propose un PTZ pour les opérations de rénovation lourde de logements anciens destinés à la location.
- **Des aides à la revitalisation des centres-villes**, proposées par les communes ou les intercommunalités pour inciter les promoteurs à rénover des bâtiments anciens ou des friches urbaines. Ces aides peuvent prendre la forme de subventions, de prêts à taux zéro ou de garanties d'emprunt.
- **Des exonérations fiscales** pouvant être accordées par certaines collectivités territoriales pour encourager la rénovation de bâtiments anciens situés dans des zones prioritaires de la politique de la ville. Ces exonérations peuvent porter sur la taxe foncière, la taxe d'aménagement ou d'autres impôts locaux.

Par exemple, la région Île-de-France propose aux promoteurs immobiliers privés des aides financières pour la rénovation énergétique de bâtiments existants dans le cadre du dispositif « Eco-rénovons Paris Région » ; et la région Occitanie propose également des aides financières pour la rénovation énergétique de bâtiments existants via le dispositif « Rénov'Occitanie ».

---

## 2. Aides pour les particuliers

Afin d'encourager les particuliers à rénover et réhabiliter leurs biens immobiliers, l'État a instauré plusieurs aides accessibles. Parmi celles-ci, MaPrimeRénov est ouverte à tous les ménages, sans critères de revenus, pour des travaux de rénovation énergétique dans leur résidence principale ou un logement mis en location. L'éco-prêt à taux zéro (éco-PTZ) permet également de financer des travaux de rénovation énergétique dans une résidence principale. Les particuliers peuvent également bénéficier de CEE, des aides de l'ANAH, d'une TVA réduite sur les travaux de rénovation énergétique, ainsi que d'une exonération de taxe foncière pouvant durer jusqu'à cinq ans. La plupart de ces aides exigent que les travaux soient réalisés par des professionnels agréés RGE (Reconnus Garants de l'Environnement). Aussi, les particuliers peuvent se tourner vers les dispositifs de défiscalisation proposés par les promoteurs immobiliers, à condition de remplir les critères d'éligibilité propres à chaque dispositif (travaux d'amélioration énergétique/thermique, mise en location, etc.).

Pour compléter les dispositifs nationaux, les collectivités territoriales proposent diverses aides aux particuliers pour les encourager à entreprendre des travaux de rénovation ou de réhabilitation de leur logement, en fonction de leur budget et de leurs politiques en matière d'environnement et de développement durable. Ces aides peuvent prendre la forme de subventions, de PTZ, d'avantages fiscaux ou bien d'aides en nature, telles que des équipements de chauffage, des matériaux d'isolation ou des équipements de production d'énergie renouvelable. Par exemple, la région Ile-de-France octroie une subvention de 2 000 € par logement rénové thermiquement, sous certaines conditions d'éligibilité définies par le règlement d'intervention. La DRAC Grand Est offre des subventions aux propriétaires privés effectuant des travaux de rénovation dans des zones protégées, non classées monuments historiques, dans les départements des Ardennes, de la Haute-Marne, de la Meuse et des Vosges. Enfin, la Métropole Aix-Marseille-Provence propose le chèque accession rénovation (CAR) pour financer jusqu'à 50 % du coût des travaux de rénovation énergétique, dans la limite de 10 000 €, pour les ménages éligibles.

---

## V. CONCLUSION PARTIE 2

La réhabilitation est un marché attractif pour les promoteurs immobiliers en France. Elle offre de nombreuses opportunités de projets, ainsi que des aides financières et fiscales spécifiques. Ces activités contribuent également aux enjeux de préservation du patrimoine bâti et de revitalisation urbaine.

Contrairement aux opérations de promotion neuves, les opérations de réhabilitation immobilière offrent plus d'opportunités foncières et permettent de préserver le patrimoine architectural et historique français. Elles offrent également une solution pour les propriétaires de bâtiments à réhabiliter et présentent moins de concurrence car les acteurs de la construction sont réticents à faire de telles opérations. Les acquéreurs peuvent également être réticents, ce qui n'aide pas la dynamique du marché. La concurrence est plus faible, les prix des fonciers sont donc plus raisonnables car il y a moins de spéculation foncière.

La réhabilitation a également un impact positif sur l'environnement. Elle permet de réduire les émissions de carbone, de favoriser le recyclage et le réemploi, ainsi que la valorisation des déchets. L'État et les collectivités territoriales soutiennent les travaux de rénovation thermique ou énergétique, ainsi que la réhabilitation.

Aussi, les opérations de réhabilitation sont généralement très bien accueillies par le voisinage et font rarement l'objet de recours de tiers. Dans le cadre de mon expérience professionnelle, je remarque que les promoteurs sont perçus comme des conservateurs de bâtiments anciens qui ont une valeur patrimoniale et culturelle importante dans les communes. Ils apportent une solution à des sites vieillissants ou abandonnés, sources de problèmes et d'insécurité pour les voisins, tels que des dangers à cause des dégradations, des risques de chutes de débris, ou des sites squattés.

Cependant, la réhabilitation présente également des défis particuliers. Les projets peuvent être complexes et nécessitent de respecter les normes et réglementations spécifiques. Il est donc essentiel pour les promoteurs de disposer des compétences techniques et de l'expertise nécessaire pour mener à bien ces projets. Malgré ces défis, la réhabilitation est une voie intéressante pour les promoteurs soucieux de contribuer au développement urbain durable et à la préservation du patrimoine bâti français.

---

## **PARTIE 3 : MISE EN COMPARAISON DE CES SECTEURS D'ACTIVITE**

Les opérations de promotion immobilière neuves et les opérations de réhabilitation partagent de nombreux points communs en termes de montage opérationnel, de déroulement des travaux et de gestion de projet. Il existe cependant un grand nombre de différences juridiques, urbanistiques, politiques, financières, et techniques entre ces deux types d'activités. Dans cette partie, nous allons explorer ces similitudes et différences pour mieux comprendre les spécificités de chacune de ces activités, et ainsi comprendre dans quelle mesure le marché de la réhabilitation peut être une alternative au marché de la promotion immobilière neuf.

### **I. LES PROFESSIONNELS IMPLIQUES**

#### **1. La maîtrise d'ouvrage**

Le maître d'ouvrage est la personne qui est à l'initiative du projet. Les travaux sont réalisés pour son compte et à sa demande : il est le commanditaire. Il est responsable du bon déroulement des travaux, il est habilité à contracter avec la maîtrise d'œuvre et les sociétés exécutantes, et c'est lui qui doit assurer le financement de l'opération. En fonction du projet et des compétences du maître d'ouvrage, la maîtrise d'ouvrage peut prendre différentes formes : directe, déléguée ou partagée. Le maître d'ouvrage peut également faire appel à un assistant à la maîtrise d'ouvrage ou bien à une société de construction qui va l'accompagner dans ses missions.

Qu'il s'agisse d'une opération de réhabilitation immobilière ou d'une construction neuve, le choix de la forme de la maîtrise d'ouvrage dépend des compétences et des ressources financières du maître d'ouvrage, et non pas du projet lui-même. Pour un promoteur qui n'est pas familier avec les opérations de réhabilitation, il est particulièrement intéressant de recourir à une maîtrise d'ouvrage partagée ou déléguée avec un promoteur ou un acteur spécialisé dans les travaux de réhabilitation. Cette approche lui permet de bénéficier de l'expertise et de l'expérience de son

---

collaborateur afin de mener à bien une opération de réhabilitation, tout en partageant les responsabilités et les coûts avec un partenaire compétent dans ce domaine.

## **2. La maîtrise d'œuvre / L'équipe d'ingénierie**

La maîtrise d'œuvre englobe tous les services de conseil, d'étude et de supervision des travaux pour le compte du maître d'ouvrage. Elle doit se conformer aux réglementations, aux normes de l'art et au programme établi par le maître d'ouvrage et fournir des conseils avisés. Les liens contractuels entre la maîtrise d'œuvre et le maître d'ouvrage sont basés sur la conception, l'élaboration et le suivi du projet immobilier. L'équipe de maîtrise d'œuvre se compose généralement de l'architecte, de l'économiste, du maître d'œuvre d'exécution, d'un référent de l'ordonnancement, du pilotage et de la coordination des travaux (OPC) et des bureaux d'études techniques. Le maître d'ouvrage fait également appel à un géomètre, un contrôleur technique et un coordonnateur de la sécurité et de la protection de la santé (CSPS), leurs interventions sont essentielles pour permettre à la maîtrise d'œuvre de concevoir et de suivre un projet dans les meilleures conditions.

Dans le cadre de projets de promotion neuve ou de réhabilitation, la maîtrise d'œuvre se compose des mêmes membres, car les compétences requises pour mener à bien ces projets sont similaires. Toutefois, pour une opération de réhabilitation, le bureau d'étude structure joue un rôle crucial car il est chargé d'analyser la solidité des bâtiments existants et de proposer des solutions pour garantir la sécurité des futurs occupants. Cela nécessite une forte implication du bureau d'étude structure dans toutes les phases du projet de réhabilitation, souvent plus prononcée que pour une construction neuve.

Mr FAVIER considère qu'il n'y a pas de différence notable pour choisir l'équipe d'ingénierie pour une opération de réhabilitation ou de construction neuve. Quelle que soit l'opération envisagée, le maître d'ouvrage collabore avec les professionnels les plus adaptés au projet. Quant à lui, Mr EONO indique qu'un architecte ou un bureau d'étude qui travaille sur des opérations de promotion neuve n'aura pas les bons réflexes pour concevoir un projet de réhabilitation. Il est essentiel que la maîtrise d'ouvrage choisisse une maîtrise d'œuvre adaptée pour son projet. Mr EONO explique qu'il est difficile de quantifier le nombre d'acteurs qui savent concevoir des opérations de réhabilitation, généralement, chaque cabinet est spécialisé dans un domaine. Toutefois, les spécialistes de la réhabilitation sont souvent des petites

---

structures, ces projets sont plus longs, plus fastidieux, plus complexes, et demandent plus de temps d'étude. Les gros groupes se concentrent plutôt sur des projets neufs pour avoir un plus grand volume de projet. Mr EONO insiste sur le fait qu'une maîtrise d'œuvre en réhabilitation coûte beaucoup plus cher que dans le neuf : c'est du simple au double minimum. Par exemple, dans le cadre d'une opération neuve, les honoraires d'un architecte qui a une mission PRO DCE sont d'environ 3% du coût des travaux, alors qu'un architecte qui réalise la même mission mais pour une opération de réhabilitation lourde sera payé à hauteur de 7% du coût de travaux. Le travail et le temps mobilisé ne sont pas les mêmes, ce qui justifie cet écart d'honoraire. Mr BERTRAND confirme cet avis et explique qu'une maîtrise d'œuvre spécialisée en réhabilitation a des compétences qu'une maîtrise d'œuvre qui travaille dans le neuf n'aura pas forcément, s'il s'agit d'une promotion neuve ou d'une réhabilitation, le maître d'ouvrage ne s'entoure pas des mêmes collaborateurs.

### **3. Les autorités publiques**

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, la maîtrise d'ouvrage sollicite différents services en fonction des zones et des organisations, tels que les mairies, les collectivités territoriales, les établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) et la préfecture. La maîtrise d'ouvrage sollicite ces services afin de concevoir un projet qui réponde au mieux à leurs attentes et exigences afin de pérenniser l'instruction de leur demande d'urbanisme. En plus de ces services, d'autres acteurs tels que les architectes conseils, les ABF, les archéologues, les services de protection de l'environnement, les associations et les tiers peuvent également être impliqués et avoir un impact sur la délivrance des autorisations d'urbanisme.

Les promoteurs immobiliers sont tout autant amenés à travailler avec ces interlocuteurs lors d'un projet de construction neuve ou de réhabilitation. Dans le cas d'un projet de construction neuve, les discussions se concentrent davantage sur les besoins et les souhaits de ces derniers, tandis que pour un projet de réhabilitation, les échanges sont axés sur les possibilités de revalorisation du site.

---

#### **4. Les concessionnaires**

Dans le contexte d'une construction neuve ou d'une réhabilitation immobilière, les promoteurs immobiliers doivent solliciter les concessionnaires car ces derniers sont responsables de la distribution des réseaux d'infrastructure (eau potable, gaz, électricité, télécommunications, etc.) dans les zones urbaines. Lorsqu'un nouveau programme immobilier est élaboré, il doit être raccordé à ces réseaux pour être fonctionnel. Les concessionnaires sont donc impliqués dès la conception de l'opération immobilière afin de s'assurer que le bâtiment peut être raccordé aux réseaux existants, et pour garantir que les réseaux sont correctement dimensionnés et adaptés aux besoins du programme immobilier. Les promoteurs font des demandes d'autorisations et de validations auprès des concessionnaires pour effectuer les raccordements et les branchements nécessaires.

Dans le cadre d'une construction neuve sur terrain vierge, la création de nouvelles infrastructures pour desservir le projet en eau, électricité, gaz, téléphone, etc. est souvent nécessaire. En revanche, dans le cadre d'une réhabilitation ou d'un projet neuf sur terrain déjà bâti (démolition), le bâtiment peut être raccordé aux réseaux existants, à condition de s'assurer de leur dimensionnement et de leur capacité à répondre aux besoins du projet. Cela nécessite donc une étude préalable pour évaluer les capacités des réseaux existants et les éventuelles adaptations nécessaires pour les mettre aux normes et les rendre compatibles avec le projet immobilier.

#### **5. Les professionnels du secteur juridique, financier et de l'assurance**

Le maître d'ouvrage travaille en étroite collaboration avec le notaire et l'assureur de l'opération, et si nécessaire, la banque couvrant l'opération. Ces différents professionnels garantissent la sécurité juridique, financière et assurantielle du projet. Chacun joue un rôle spécifique et complémentaire pour permettre la réalisation de l'opération dans les meilleures conditions et assurer la protection des parties prenantes.

Le notaire occupe une position centrale dans les opérations de promotion immobilière, il intervient en qualité d'officier public nommé par l'État. Il est responsable de la rédaction des actes juridiques liés à l'opération, tels que les actes de vente, de constitution de sociétés ou de constitution de garanties réelles. Le notaire s'assure également que toutes les parties prenantes

---

comprennent les termes de l'accord et que leurs droits sont protégés juridiquement. En outre, il est chargé de vérifier la situation juridique du terrain, des biens immobiliers et des personnes impliqués dans l'opération de promotion immobilière.

L'assureur intervient pour couvrir les risques liés au projet. Il peut s'agir de risques liés aux travaux, aux dommages causés à des tiers ou encore aux risques liés à la construction elle-même. En complément de l'assurance civile et professionnelle du maître d'ouvrage, l'assureur propose à ce dernier une couverture adaptée aux besoins de chaque projet afin de s'assurer que toutes les parties prenantes sont protégées en cas de sinistre. Il est essentiel de choisir une assurance adaptée et solide pour protéger les investisseurs, les propriétaires et les utilisateurs du bien immobilier. Enfin, le maître d'ouvrage doit obligatoirement souscrire une assurance dommage ouvrage (DO).

Le banquier peut également intervenir pour financer le projet. Il peut s'agir d'un prêt pour l'acquisition du terrain ou le financement des travaux. Le banquier doit s'assurer que le projet est viable et que toutes les parties prenantes sont en mesure de rembourser le prêt. Il peut également fournir des conseils en matière de gestion de trésorerie ou de structuration financière. Il est important de trouver un partenaire financier solide qui comprend les besoins de l'opération de promotion et peut offrir des solutions adaptées.

En général, les notaires, assureurs et banquiers ne sont pas habitués à travailler sur des projets de réhabilitation, et encore moins sur des projets en VIR. Le cadre juridique n'étant pas le même que celui d'une promotion neuve, il faut donc effectuer une phase de recherche et de sensibilisation avec eux. Par exemple, lors de mon expérience en alternance, j'ai suivi deux opérations de réhabilitation, et pour chacune d'elle, les notaires et assureurs n'avaient jamais réalisé d'opération en VIR auparavant. C'était une première pour eux, il a donc fallu leur apporter notre soutien et notre expertise afin d'éviter toute erreur.

## **6. Les commercialisateurs**

La commercialisation d'un programme immobilier peut être réalisée de différentes manières. Elle peut être effectuée en interne, c'est-à-dire par les salariés de la société de promotion immobilière elle-même. Cela permet à l'entreprise de maîtriser la communication et le processus de vente de bout en bout. Mais la commercialisation peut aussi être externalisée auprès d'une agence immobilière ou d'un agent immobilier indépendant, par l'intermédiaire

---

d'un mandat de vente. Les promoteurs sont amenés à opter pour cette solution lorsqu'ils n'ont pas les ressources nécessaires pour commercialiser leur programme en interne, ou bien s'ils préfèrent se concentrer sur leur cœur de métier, ou enfin pour développer leur réseau professionnel.

Le processus de commercialisation d'une opération de promotion neuve ou d'une opération de réhabilitation immobilière suit les mêmes grandes étapes, telles que la définition du public cible, la mise en place de la stratégie de communication et de marketing, la négociation et la vente. Même si le cadre juridique des ventes n'est pas le même, le processus est identique. La principale différence entre la vente en VEFA et la VIR est que les acquéreurs en VIR ont souvent plus de craintes et de questions liées aux existants et aux travaux envisagés, les commercialisateurs doivent adapter leur discours commercial afin de les rassurer.

## **7. Les sociétés exécutantes**

La réalisation des travaux d'une opération de promotion immobilière est assurée par les sociétés exécutantes sous la direction du maître d'œuvre d'exécution. Ces dernières sont tenues à une obligation de résultat, de respect des normes de sécurité, des délais impartis et des règles de l'art. L'exécution de l'ouvrage se doit de suivre les termes du marché de travaux convenu, et les sociétés exécutantes ont également un devoir de garde de l'ouvrage, de garantir que les travaux réalisés sont règlementaires et de respect des prix fixés au marché de travaux. Le maître d'ouvrage a la possibilité de choisir la forme d'intervention des marchés de travaux. Il peut s'agir d'un groupement momentané d'entreprises, d'une entreprise générale, d'entreprises en corps d'état séparés, d'un contractant général etc.

Le maître d'ouvrage fait son choix en fonction des caractéristiques et des besoins du projet de promotion immobilière, ainsi que des compétences, des expertises et du professionnalisme des contractants. Dans le cadre d'un projet de réhabilitation immobilière, Mr BERTRAND indique qu'il est primordial de sélectionner des sociétés exécutantes spécialisées et expérimentées dans ce domaine, afin que ces dernières puissent s'adapter à des situations imprévues car il est difficile de tout anticiper en réhabilitation. Mr EONO confirme qu'il est important de solliciter des entreprises spécialisées en fonction des corps d'état. Par exemple, dans le cadre de son opération de réhabilitation à Uriage, la partie maçonnerie est très délicate, il faut veiller à ce que la structure ne s'effondre pas, cela demande donc un niveau de technicité

---

important. Aussi, Mr EONO a fait appel à une société spécialisée pour les menuiseries extérieures, chaque menuiserie est unique sur ce projet, il a donc fallu s'adapter et trouver un prestataire qui proposait des ouvrages sur mesure. Mr EONO indique qu'un façadier qui travaille dans le neuf ne saura pas forcément repiquer une façade en brique et faire des enduits à la chaux par exemple.

## **8. Le syndic de copropriété**

Le syndic de copropriété assure la gestion et l'administration des parties communes d'un immeuble en copropriété. Il existe deux types de syndic de copropriété : le syndic bénévole constitué d'un ou plusieurs copropriétaires élus durant l'assemblée générale des copropriétaires, et le syndic professionnel qui est représenté par une entreprise ou un professionnel de l'immobilier mandaté et rémunéré par les copropriétaires. Durant toute la vie du bâtiment, le syndic est chargé de la gestion administrative, comptable et technique de la copropriété et de l'exécution des travaux le cas échéant.

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, le maître d'ouvrage propose un syndic provisoire aux futurs copropriétaires afin d'assurer la bonne passation des missions de gestion et d'administration de la copropriété. Suite à la livraison des parties communes au syndic, le maître d'ouvrage remet au syndic le dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage (DIUO) du bâtiment. Ce dossier regroupe toutes les informations nécessaires à la gestion et à la maintenance d'un bâtiment ou d'une installation, après sa construction ou sa rénovation. Il est consisté par le maître d'œuvre et remis au syndic par le maître d'ouvrage à la fin des travaux. Le DIUO se compose des plans, des notices d'utilisation et d'entretien, des fiches techniques des équipements, des contrats d'entretien et de maintenance, des rapports de contrôle, etc. Son objectif est de faciliter la gestion de l'ouvrage, d'améliorer sa durée de vie et d'assurer la sécurité des occupants. Qu'il s'agisse d'une opération de promotion neuve ou de réhabilitation, le principe est le même.

En somme, la réalisation d'une opération de promotion immobilière nécessite la collaboration de nombreux acteurs professionnels. De la conception à la clôture de l'opération, le maître d'ouvrage travaille avec l'équipe de maîtrise d'œuvre, les autorités publiques, les

---

concessionnaires, les notaires, les assureurs, les établissements bancaires, les commercialisateurs, les sociétés exécutantes et les syndics provisoires. Chacun de ces professionnels intervient à des moments clés du projet et assure des missions spécifiques en fonction du type de projet. Qu'il s'agisse d'une construction neuve ou d'une réhabilitation immobilière, les professionnels impliqués sont les mêmes. Toutefois, en fonction du projet, leurs missions varient. La réussite d'une opération de promotion immobilière dépend largement de la qualité de la collaboration et de la coordination entre ces différents acteurs professionnels.

## **II. LE MONTAGE D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE**

Les étapes majeures du montage d'une opération immobilière, qu'il s'agisse d'une construction neuve ou d'une réhabilitation, sont similaires. Bien que les particularités et caractéristiques des travaux envisagés puissent entraîner des divergences significatives, la ligne directrice reste globalement la même. Il convient de noter que le montage de deux opérations de construction neuve ou de deux opérations de réhabilitation peut être très différent. L'objectif de cette partie est de montrer que le montage d'une opération de promotion immobilière suit une logique commune, et que chaque étape possède ses spécificités en fonction du type de projet réalisé.

### **1. Prospection foncière**

Cette étape est le point de départ, elle consiste à rechercher et identifier des potentiels terrains à construire ou bâtisses à réhabiliter. Pour cela, les prospecteurs fonciers analysent l'offre de terrains disponibles et de bâtisses à réhabiliter sur le marché et négocient avec les propriétaires vendeurs. Pour trouver des opportunités, les prospecteurs peuvent être amenés à examiner les PLU pour trouver des zones constructibles, à faire du démarchage auprès de particuliers, des mairies ou bien de professionnels tels que des notaires ou bien des gestionnaires de patrimoine. Enfin, les opportunités foncières peuvent être le fruit d'appels d'offres de collectivités locales.

---

## 2. Etude de faisabilité

Afin d'évaluer si une opportunité foncière est intéressante, le promoteur immobilier réalise une étude de faisabilité. Cette étape permet d'étudier la viabilité du projet envisagé sur le terrain identifié, ou le potentiel d'exploitation d'un bâtiment à réhabiliter. Cette étude peut être plus ou moins poussée, elle peut inclure une analyse de marché pour déterminer la demande potentielle pour le type de biens immobiliers prévus, une étude de la concurrence, une analyse financière pour évaluer la rentabilité du projet et une étude technique pour évaluer les contraintes de construction du terrain. Le maître d'ouvrage peut d'ores et déjà faire appel à un architecte pour réaliser une étude architecturale préliminaire afin de déterminer les différentes options envisageables, ainsi que les capacités et les contraintes du site. En fonction des besoins et des aptitudes du maître d'ouvrage, cette étude de capacité peut se matérialiser par un croquis, un premier plan masse, ou encore une ébauche de bilan d'opération.

Dans le cadre d'une opération de construction neuve, Mr JALAGUIER indique que la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre consacrent beaucoup de temps sur les études de faisabilités afin de s'assurer que le projet puisse être mené à terme. Les études de sols, les études de pollution, et la recherche d'amiante en cas de démolition, peuvent être des étapes bloquantes à ne pas négliger. Mr BERTRAND complète cette idée en indiquant que dans le neuf, il est nécessaire de sécuriser le montage de l'opération par une connaissance parfaite du terrain. Cette sécurisation passe par la réalisation de sondage des sols, de pollution, notamment pour détecter l'éventuelle présence d'amiante sur les bâtiments à démolir, pour savoir si de l'eau passe sur le terrain, et pour connaître la capacité de portance du terrain. D'après Mr EONO, la philosophie est différente lorsque l'on réalise des études de faisabilités pour une opération neuves ou pour un bâtiment à réhabiliter. La construction neuve est considérée plus simple car le projet démarre de zéro. Toutefois, les études de faisabilités sont essentielles car la qualité du sol peut remettre en question la viabilité d'un projet. Aujourd'hui, les sols de bonne qualité sont rares et cette tendance ne va pas s'améliorer, c'est pourquoi il faut réaliser les bonnes études en amont afin d'adapter le projet envisagé au sol.

En comparaison, Mrs BERTRAND, IACOVELLI et EONO s'accordent à dire qu'une réhabilitation immobilière nécessite un gros travail préparatoire. En effet, selon Mr BERTRAND, pour assurer un montage d'opération viable, le maximum de diagnostics sur le bâti existant doit être réalisé. L'idée est de monter une opération en connaissant parfaitement les existants, tels que les fondations et la structure. Mr IACOVELLI indique qu'en

---

réhabilitation, on s'adapte à un contexte déjà existant, il est donc nécessaire de réaliser des tests de portance pour s'assurer que le plancher existant supporte la charge envisagée, ainsi que des sondages dans les dalles et dans les planchers afin de connaître la composition des existants. D'après Mr EONO, l'aspect le plus délicat en réhabilitation est la non-maîtrise totale de toutes les étapes due à beaucoup d'inconnues. C'est pourquoi un diagnostic approfondi en amont est primordial pour éviter les mauvaises découvertes, et donc des surcoûts. Lors d'opérations de réhabilitation, Mr EONO fait appel à des prestataires spécialisés qui utilisent des équipements et des caméras spécifiques. Ces outils scannent l'intérieur et l'extérieur du bâtiment afin d'obtenir une maquette 3D building information modeling (BIM) précise. Cette approche permet d'anticiper de nombreux problèmes et de disposer de plans très détaillés. Le diagnostic structurel est très important, cette phase est coûteuse mais gage de qualité, il est essentiel de prendre le temps bien le réaliser pour savoir où l'on va mettre les pieds.

### **3. Les négociations**

La phase de négociation est une étape cruciale, c'est un travail de persuasion et de conviction, permettant au promoteur de sécuriser l'opération et de s'assurer de l'accord des parties prenantes pour mener à bien le projet. Dans un premier temps, le prospecteur foncier entre en négociation avec le propriétaire vendeur pour trouver un accord sur un prix de vente et sur les conditions d'acquisition du terrain, en vue de signer une promesse de vente. En fonction du contexte, le propriétaire vendeur peut être plus ou moins réceptif à la proposition de vente du promoteur. De plus, la forte concurrence entre les acteurs de l'immobilier peut compliquer les échanges. En parallèle, le promoteur peut consulter la commune de la zone concernée afin de discuter du projet de construction ou de réhabilitation envisagé, pour ressentir si ce dernier serait bien accueilli, et connaître les éventuelles attentes de la commune. Enfin, si le foncier est situé dans une zone protégée, ou si le bâtiment à réhabiliter est classé bâtiment remarquable, ou monument historique par exemple, le promoteur se rapproche des ABF ou des architectes conseils du secteur. Ils échangent alors sur le projet envisagé, afin d'obtenir leur accord et d'éviter d'éventuelles objections pouvant ralentir le projet ou le mettre en péril. Ces autorités peuvent imposer des contraintes architecturales et urbanistiques dans le but de préserver le patrimoine bâti et l'environnement.

Mon expérience professionnelle m'a permis de constater que les projets de réhabilitation immobilière sont mieux accueillis que les projets de construction neuve. Les opérations de

---

réhabilitation sont souvent initiées par les collectivités locales qui cherchent à redonner vie à des bâtiments existants, ou par des promoteurs apportant une solution pour réutiliser des bâtisses vieillissantes, ou entreprendre des travaux de remise aux normes. En effet, la réhabilitation est perçue comme une démarche de préservation et de valorisation du patrimoine existant, tandis que la construction neuve est considérée comme une transformation radicale du paysage urbain. Les riverains craignent les conséquences négatives d'une construction neuve, telles que l'impact sur l'environnement, l'esthétique ou la densification du quartier. Quant à elle, la réhabilitation est souvent vue comme une approche respectueuse de l'environnement, car elle favorise la réutilisation des ressources existantes. Les projets de réhabilitation immobilière bénéficient d'une meilleure acceptation sociale et rencontrent moins de résistance de la part des autorités locales et des acteurs impliqués dans l'aménagement urbain. Mr IACOVELLI confirme ce ressenti et ajoute que, dans le cadre de la réhabilitation d'une manufacture de tabac à Metz, le projet a été favorablement accueilli par les voisins et par la municipalité, qui a travaillé en étroite collaboration avec leur équipe, malgré le fait qu'il s'agissait d'un terrain privé.

#### **4. Rentabilité de l'opération**

Sur la base de l'étude de faisabilité, du prix de vente du foncier ou du bâtiment à réhabiliter, le maître d'ouvrage réalise un bilan financier afin de déterminer la rentabilité financière de l'opération immobilière. Cet outil est propre à chaque promoteur immobilier, il permet de lister toutes les dépenses relatives au projet, telles que les coûts d'acquisition du terrain, de construction, les frais annexes, ou encore les coûts de commercialisation, recettes prévisionnelles (vente des logements, locaux commerciaux...). Le résultat de ce bilan laisse apparaître le coût de revient (total des dépenses), les recettes perçues (total des ventes) et la marge de l'opération. Le bilan d'opération permet également de déterminer le niveau de prix de vente des logements et de fixer les objectifs de rentabilité attendus par le promoteur immobilier. Pour réaliser le bilan financier d'une opération immobilière, le maître d'ouvrage peut faire appel à un économiste, expert de la construction. Ce dernier estime entre autres les coûts des matériaux, et la rémunération des sociétés exécutantes, en fonction des spécificités du marché immobilier local. Ils peuvent également recourir à des simulations financières pour anticiper les différents scénarios de rentabilité et de risque. Ce bilan d'opération permet aussi au promoteur immobilier de fixer les conditions de financement du projet, en déterminant

---

notamment le montant des apports nécessaires, le recours à l'emprunt bancaire et les modalités de remboursement.

Mr JALAGUIER affirme que la réhabilitation immobilière est plus coûteuse que la construction neuve, malgré les aides et outils fiscaux disponibles, et les prix d'achat des bâtiments à réhabiliter, qui sont généralement inférieurs à ceux des terrains à bâtir. Les frais plus élevés de la réhabilitation s'expliquent par plusieurs facteurs : la maîtrise d'œuvre plus coûteuse en raison de l'adaptation aux structures existantes, les tarifs plus élevés des sociétés exécutantes spécialisées, la durée des travaux prolongée, la nécessité de travailler sur mesure en s'adaptant aux existants, et la marge de risque plus haute entraînant des dépenses supplémentaires pour la résolution des problèmes imprévus. Pour une opération de réhabilitation, Mr EONO provisionne 10% du coût des travaux pour pallier les imprévus et aléas dans le bilan de l'opération, contre 3% pour une construction neuve. Mr IACOVELLI confirme cette pratique en expliquant qu'en réhabilitation, le facteur risques et aléas est non négligeable et doit être anticipé et prévu dans le bilan d'opération.

## **5. Désignation de la maîtrise d'œuvre**

La désignation de la maîtrise d'œuvre est une étape importante, elle consiste à choisir les professionnels qui auront la charge de la conception, des études techniques et du suivi de l'opération. Pour trouver des professionnels, le maître d'ouvrage effectue des appels d'offre, ou consulte plusieurs professionnels afin de sélectionner le plus adapté et performant pour l'accompagner dans le projet envisagé. Il est important de choisir une maîtrise d'œuvre compétente et expérimentée, afin de garantir la qualité et la faisabilité technique du projet immobilier. Cette étape peut prendre du temps et nécessite une analyse minutieuse des offres des différents professionnels sollicités, car le montant des honoraires de ces professionnels peut avoir une grande influence sur le bilan financier de l'opération.

## **6. Programmation**

Le maître d'ouvrage définit et énonce avec la plus grande précision ses besoins, en termes de projet architectural. Cette étape peut être réalisée par un professionnel ou par le promoteur lui-même, elle permet de distinguer ce qu'il impose, exige, suggère, recommande à la maîtrise

---

d'œuvre. Le maître d'ouvrage doit rassembler toutes les informations connues sur le terrain ou la bâtisse à réhabiliter telles que les servitudes, la mitoyenneté, l'état des réseaux et des voiries pour les fournir à la maîtrise d'œuvre et l'équipe d'ingénierie. Cette phase constitue le point de départ des études préliminaires et sera complétée par les études d'avant-projet. Elle permet également de préciser les missions attendues de l'équipe de conception et de fixer les exigences du projet. Il peut être opportun d'organiser une réunion de lancement de l'opération en présence de l'ensemble des professionnels concernés. Durant cette réunion, le maître d'ouvrage présente sa programmation, et fixe des délais à respecter. A cette occasion, la maîtrise d'œuvre expose également les points d'attention et les axes de réflexion.

Lors d'un projet de réhabilitation immobilière, le maître d'ouvrage rassemble tous les plans, documents et informations dont il dispose sur le bâtiment à rénover. Il peut également se tourner vers la mairie pour obtenir des archives relatives au bâtiment. Cette démarche vise à obtenir une vision complète de l'état initial du bâtiment, de son histoire et des éventuelles contraintes liées à sa réhabilitation. La consultation des archives municipales permet d'obtenir des données supplémentaires sur l'histoire du bâtiment, les modifications antérieures et les permis de construire précédents. Cela contribue à une meilleure compréhension du patrimoine existant et facilite la planification du projet de réhabilitation.

## **7. Conception de l'ouvrage**

La conception d'un projet de réhabilitation et d'un projet de construction neuve est différente. Dans le cas d'une réhabilitation, la conception est pensée en tenant compte du bâtiment existant, de ses caractéristiques et de ses volumes préexistants. Il n'est pas toujours possible de reconfigurer les volumes à sa guise, et il est généralement préférable de ne pas altérer les structures porteuses du bâtiment. En revanche, dans le cadre d'un projet de construction neuve, une fois que les caractéristiques du sol sont connues, on a davantage de liberté pour concevoir et imaginer l'agencement des espaces selon les besoins et les souhaits du projet. Cela permet une plus grande flexibilité dans la création des volumes et des agencements, en partant d'une feuille blanche.

---

### *c. Esquisse*

Sur la base de son étude de faisabilité, l'architecte commence à travailler sur une première esquisse en intégrant les caractéristiques du terrain, les choix de construction du maître d'ouvrage et les limites budgétaires. Cette première esquisse permet de visualiser le projet dans son environnement. Dans le cas d'une réhabilitation ou d'une rénovation de bâtiment existant, l'architecte réalise également une étude de diagnostic technique et architectural pour déterminer les travaux nécessaires. En fonction de ses missions, l'architecte peut également fournir une première estimation des coûts des différentes options envisagées. Il peut proposer plusieurs variantes de projet, en mettant l'accent sur des éléments spécifiques tels que la réduction des coûts de construction ou d'utilisation, l'optimisation de la longévité de la construction, l'intégration dans l'environnement naturel ou urbain, ou encore la qualité architecturale.

### *d. Dossier de Dépôt de Permis de Construire (DPC)*

Sur la base des études de faisabilités et esquisses préalablement réalisées, l'architecte travaille en deux temps avant de constituer le DPC : la phase Avant-Projet Sommaire (APS) et la phase Avant-Projet Définitif (APD).

La phase APS vise à préciser les différentes options retenues pour le projet. Il s'agit de la première phase de la conception générale du projet en vue d'arrêter les dimensions principales de l'ouvrage et de son aspect général, en prenant en compte des contraintes réglementaires et techniques. Durant cette étape, la maîtrise d'ouvrage est impliquée, elle suit le travail de l'architecte et lui fait part de ses remarques, de ses demandes supplémentaires ou de ses modifications. Le dossier APS est ensuite validé par le maître d'ouvrage.

La phase APD intègre les remarques et exigences des ABF, ainsi que les remarques de la maîtrise d'œuvre, notamment sur les points thermiques et structurels. Cette étape permet d'affiner les éléments du projet. Le bureau de contrôle précise ses exigences réglementaires. Lors de la phase APD, l'architecte du projet détaille les matériaux utilisés et les solutions techniques retenues, il rédige la notice descriptive des travaux, et précise les plans, les coupes, les façades et les perspectives. L'économiste met à jour son estimation sur la base des éléments de la phase APD.

Dès que la maîtrise d'ouvrage a validé la phase ADP, l'architecte de l'opération constitue le dossier de demande d'autorisation d'urbanisme et le soumet au service compétent pour

---

approbation. La démarche est identique pour une construction neuve ou pour une réhabilitation immobilière.

*e. **Projet Définir (PRO) et Plans d'exécution (Plans EXE)***

Après avoir obtenu l'autorisation d'urbanisme, l'architecte du projet entame la phase PRO de l'opération sur la base de l'étude APD, il réalise au préalable des études géotechniques et typographiques, et des pré-études des bureaux d'étude fluide, thermique et structure. Durant cette étape, l'architecte précise le projet pour obtenir une version presque définitive. C'est sur cette base que les bureaux d'étude fluide, thermique et structure réalisent leurs plans techniques. Durant cette phase, de nombreux échanges ont lieu entre les interlocuteurs de la maîtrise d'œuvre. Le maître d'ouvrage veille à la bonne diffusion des informations entre tous les membres, et s'assure que les études et plans sont réalisés dans les temps. Des réunions de réflexion et des visites complémentaires sur site peuvent être organisées, notamment lors d'opération de réhabilitation, afin de vérifier que les plans sont en adéquations avec les structures existantes.

Lorsque les plans PRO sont finalisés puis validés par le maître d'œuvre et la maîtrise d'ouvrage, les bureaux d'études réalisent les plans EXE en vue de la consultation des entreprises. Ses plans sont mis à l'échelle, et la maîtrise d'œuvre ajoute toutes les informations nécessaires pour permettre aux entreprises exécutantes une bonne lecture et compréhension de ces derniers, dans le but de réaliser le projet de construction ou de réhabilitation.

**8. Dossier de financement et Garantie Financière d'Achèvement (GFA)**

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, le maître d'ouvrage doit assurer le financement de l'opération. Pour ce faire, différentes sources de financement s'offrent à lui, telles que les fonds propres, les prêts bancaires, les investisseurs et les subventions et aides publiques. Les fonds propres représentent le capital financier du maître d'ouvrage, lui permettant de réduire sa dépendance envers les prêteurs externes, d'avoir un plus grand contrôle sur le projet, mais cela implique un plus grand risque financier. Le maître d'ouvrage peut également contracter un prêt bancaire auprès d'une banque pour financer l'opération. Ces emprunts peuvent être à court terme (pour financer les étapes initiales du projet) ou à long terme (pour financer la construction). Les banques exigent souvent des garanties pour le prêt, comme

---

une hypothèque sur le terrain ou sur les bâtiments en construction. Les investisseurs sont une source courante de financement, ce sont des particuliers ou des entreprises investissant de l'argent dans le projet en échange d'une participation au capital de l'entreprise ou d'un retour sur investissement, une fois le projet achevé. Ils peuvent être des partenaires du promoteur immobilier ou des investisseurs externes, tels que des fonds d'investissement immobilier. Enfin, certains projets peuvent être éligibles à des subventions ou des aides publiques, notamment pour des projets de réhabilitation ou de rénovation thermique. Ses subventions sont accordées par l'Etat, les collectivités territoriales ou d'autres organismes publics.

Les opérations de promotion immobilière sont communément vendues en vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) ou en vente d'immeuble à rénover (VIR). Cela signifie que les clients achètent leur bien immobilier au fur et à mesure de sa construction ou de sa réhabilitation, permettant au porteur de l'opération de toucher des appels de fonds à différents moments du projet. Cependant, ces recettes ne peuvent pas couvrir toutes les dépenses liées à l'opération, et il est donc nécessaire d'avoir d'autres sources de financement. En effet, de grosses sommes d'argent doivent être investies avant même que les ventes ne soient effectuées, le maître d'ouvrage doit donc avoir plusieurs sources de financement pour que l'opération soit solvable.

D'autre part, le maître d'ouvrage est tenu de souscrire une GFA auprès d'un établissement bancaire. Cette garantie est obligatoire, elle vise à protéger les futurs acheteurs en cas de défaillance du promoteur immobilier pendant la construction du projet. En effet, en cas d'abandon du chantier par le maître d'ouvrage, l'établissement bancaire a la possibilité de se substituer à lui pour finir les travaux et pour livrer le projet aux acquéreurs. La GFA est souscrite par le maître d'ouvrage auprès d'une banque ou d'une compagnie d'assurance. Elle représente un coût financier important, mais elle est indispensable pour garantir la sécurité financière des acheteurs et la pérennité du projet immobilier.

Qu'il s'agisse d'une opération de construction neuve ou d'une réhabilitation immobilière, les sources de financement sont les mêmes, tout comme l'obligation de souscrire une GFA.

## **9. Dossier d'assurance**

Le maître d'ouvrage doit souscrire des assurances spécifiques afin de couvrir les risques liés à la construction ou à la réhabilitation de son projet immobilier, ainsi qu'à la vente des biens immobiliers. En premier lieu, il est nécessaire d'identifier les risques potentiels liés au projet,

---

tels que les risques de sinistres pendant la construction, les risques de vices cachés, ou les risques de malfaçons. Par la suite, le maître d'ouvrage consulte un courtier en assurances ou une compagnie d'assurance dans le but d'établir un devis d'assurance adapté à ses besoins et à ses contraintes budgétaires. Le courtier ou l'assureur étudie les risques et propose une couverture d'assurance appropriée au projet de promotion immobilière. Il est important de noter que sans assurance dommage ouvrage, il n'est pas possible de commercialiser une opération de promotion immobilière.

Lors d'une réhabilitation immobilière, il est judicieux de souscrire à une assurance spécifique pour protéger les éléments existants et conservés dans le cadre du projet. Cette assurance couvre les éventuelles dégradations subies par ces éléments pendant la phase de travaux, offrant ainsi une protection financière en cas d'incidents. Par exemple, si un ouvrier provoque l'effondrement d'une annexe du bâtiment qui devait être préservée, c'est à l'assurance d'intervenir pour couvrir les coûts liés à la réparation ou au remplacement de cet élément endommagé.

## **10. Commercialisation**

Lorsque l'opération de promotion immobilière est lancée et que le projet commence à prendre forme, le promoteur immobilier débute la commercialisation des biens immobiliers par l'intermédiaire de son équipe commerciale. Cette étape est essentielle pour la réussite de l'opération, car elle permet de trouver des acquéreurs et de générer les recettes nécessaires à la finalisation du projet. Dans cette optique, le promoteur fixe un cadre juridique pour la vente des biens, signe les contrats de réservation et réalise les réitérations des ventes.

Selon Mr. FAVIER, la commercialisation des projets de réhabilitation présente des enjeux particuliers, car la vente de biens rénovés diffère de celle des biens neufs. Les clients se posent des questions spécifiques concernant les travaux réalisés et les éventuelles restrictions d'usage, de qualité ou de niveau de finition des logements. La mise en commercialisation de projets de réhabilitation n'est pas une tâche simple, car il est nécessaire d'expliquer les aspects fiscaux et juridiques qui peuvent être différents de ceux des projets neufs.

---

### a. *Cadre juridique des ventes*

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, le choix du cadre juridique de la vente des biens produits est très important. Le promoteur immobilier est souvent conseillé par le notaire en charge de l'opération afin de choisir le cadre juridique le plus adapté aux caractéristiques de l'ouvrage, aux objectifs du promoteur, et aux possibilités fiscales. En effet, certaines formes de vente permettent aux acquéreurs de bénéficier de certains avantages fiscaux conséquents, représentant un réel argument de vente.

Le promoteur immobilier peut choisir de vendre les biens immobiliers une fois que le bâtiment est achevé, ou bien avant son achèvement. Nous allons nous concentrer sur les ventes avant achèvement, notamment sur les VEFA et les VIR, car ces formes de vente sont les plus courantes dans le marché de la promotion immobilière en France. En effet, selon une étude de la FPI, en 2020, les VEFA représentaient environ 69% des ventes de logements neufs en France. Ces formes de vente sont avantageuses pour les promoteurs immobiliers car elles leur permettent de percevoir des fonds des acquéreurs au fur et à mesure de l'avancement des travaux, limitant ainsi les risques financiers. La VIR est une forme de vente moins courante que la VEFA car elle concerne des biens immobiliers anciens à réhabiliter ou à rénover. Elle est toutefois très adaptée pour les opérations de réhabilitation immobilière, et permet aux promoteurs immobiliers de bénéficier de certains avantages fiscaux.

La VEFA est régie par la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965, et concerne la vente d'un bien immobilier à construire ou qui est en cours de construction, permettant aux promoteurs de vendre les biens d'une opération immobilière neuve sur plan. La VEFA est régie par des règles strictes qui protègent les intérêts des acquéreurs. Par exemple, le promoteur doit fournir une garantie financière d'achèvement de la construction, qui permet de garantir la livraison du bien immobilier dans les délais prévus et dans les conditions définies dans le contrat de vente. Les acquéreurs bénéficient également d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la signature du contrat de vente. Le paiement du prix de vente se fait en plusieurs étapes, via des appels de fonds, en fonction de l'avancement des travaux. Cela permet au promoteur de financer la construction du bâtiment avec les fonds apportés par les acquéreurs et de limiter les risques financiers liés à la promotion immobilière.

La VIR est régie par les articles L262-1 à L262-11 du code de la Construction et de l'Habitation. Les contrats de réservation d'une opération en VIR sont similaires aux contrats de réservation des opérations VEFA sur la forme, mais le fond est différent sur certains points.

---

Dans le cadre de la VIR, dès la signature de l'acte authentique de vente, le promoteur vendeur transfère à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages qui vont être construits par le vendeur deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution. Le prix de vente est donc divisé en deux parties : le prix de l'existant et le prix des travaux réalisés, que l'acquéreur paye à mesure de l'avancement des travaux. La ventilation du prix de l'existant et des travaux est certifiée par un Homme de l'art, qui nous adresse une attestation de la quote-part de l'existant. Concernant le paiement de la partie travaux, tout comme la VEFA, le décret du 27 septembre 2010 permet au maître d'ouvrage de prévoir des versements intermédiaires dans la limite des plafonds règlementaires.

Selon les propos de Mr EONO, le cadre fiscal de la VIR dépend du niveau de réhabilitation de l'opération et de la proportion de parties neuves et existantes. Lorsque la réhabilitation dépasse un certain seuil, on bascule d'une TVA sur marge à une TVA sur prix de vente. La TVA appliquée aux travaux de réhabilitation peut différer de celle appliquée aux constructions neuves. Il est possible d'appliquer un taux de TVA réduit de 10% ou 5,5% sur certains lots, mais cela dépend du niveau de réhabilitation de l'opération. Il est important de noter qu'un redressement fiscal peut être effectué si l'administration fiscale estime que le niveau de rénovation conduit à la création de logements considérés comme neufs. C'est à l'opérateur de déterminer dans quel cadre fiscal il se situe.

### ***b. Vente des biens***

Dans le cadre d'une vente en VEFA ou en VIR, le transfert de propriété et le paiement du prix se font en plusieurs étapes. La première étape consiste en la signature d'un contrat de réservation, qui est un acte synallagmatique engageant l'acquéreur et le promoteur vendeur. Ce contrat contient les engagements de chacune des parties, tels que le prix, le délai de livraison du bien, les conditions suspensives, etc. En contrepartie, l'acquéreur verse une indemnité d'immobilisation, également connue sous le nom de dépôt de garantie. Conformément à la loi SRU, l'acquéreur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la signature du contrat de réservation. Cette première étape permet de réserver le bien en question.

La deuxième étape est la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire choisi pour l'opération, l'acquéreur et le promoteur vendeur sont présents. Dans le cas d'une VEFA, le paiement du prix se fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux, conformément à l'échéancier de paiement stipulé dans l'acte de vente. Dans le cas d'une vente en VIR, le même

---

principe s'applique, mais l'acquéreur doit faire un premier paiement le jour de la réitération, correspondant à la part de l'existant du bien acheté.

La troisième étape concerne les appels de fonds, qui sont demandés par le maître d'ouvrage par lettre recommandée avec accusé de réception, et justifiés par une attestation du maître d'œuvre de l'opération qui atteste du niveau d'avancement des travaux.

Il est important de souligner que pour ces deux types de vente, chaque versement correspond à un transfert de propriété à la hauteur du montant versé. Autrement dit, l'acquéreur devient propriétaire d'une partie du bien au fur et à mesure qu'il effectue les versements correspondants.

## **11. Consultation des sociétés**

### ***a. Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)***

Dès réception de l'ensemble des éléments PRO et des plans EXE, le maître d'œuvre constitue le DCE. Il regroupe l'ensemble des pièces définissant nos besoins en notre qualité de maître d'ouvrage. Il permet également de donner aux entreprises candidates l'ensemble des informations du projet. Le maître d'œuvre élabore le planning d'exécution des travaux et les pièces marché : le cahier des clauses administratives particulières (CCAP), les cahiers clauses techniques et particulières (CCTP), les détails quantitatifs des prix globaux et forfaitaires (DPGF) et les actes d'engagement. Avant toute consultation d'entreprises, le maître d'ouvrage vérifie et valide le DCE.

### ***b. Passation des marchés de travaux***

La maîtrise d'ouvrage étudie les offres reçues et vérifie qu'elles sont conformes au bilan financier de l'opération et aux besoins stipulés dans le CCTP et le DPGF du lot. Le maître d'ouvrage vérifie aussi que les prestations proposées par le candidat correspondent à celles indiquées dans la notice descriptive commerciale de l'opération. Lorsque le choix des sociétés est fait, le maître d'ouvrage et les sociétés concernées finalisent la formation des marchés de travaux : signatures des pièces marchés et réception des pièces administratives légale. En fonction de la nature des travaux, la TVA applicable peut varier. Pour une construction neuve, c'est la TVA standard de 20% qui s'applique. Des taux réduits de 10% et 5.5% peuvent être

---

appliqués en réhabilitation. Le taux réduit de 10% concerne les travaux de rénovation énergétique, tandis que le taux réduit de 5.5% concerne les travaux d'aménagement ou de transformation de locaux à usage d'habitation achevés depuis plus de deux ans. La TVA appliquée doit être indiquée sur le marché de travaux.

## **12. Préparation de l'exécution des travaux**

Avant de démarrer les travaux, le maître d'œuvre de l'opération élabore un planning détaillé des interventions des différentes entreprises exécutantes. Ce planning suit une séquence logique permettant à chaque entreprise d'intervenir dans les meilleures conditions. Également, il respecte la date de livraison des biens telle qu'elle est stipulée dans les engagements du promoteur envers les acquéreurs. Le maître d'œuvre soumet ce planning au maître d'ouvrage et aux entreprises concernées pour validation. Le planning d'exécution est une pièce constitutive du marché de travaux et entreprises intervenantes doivent le respecter. Une fois que le planning est validé, le maître d'œuvre peut débiter les travaux sur site.

La durée des travaux de réhabilitation est plus longue que celle d'une construction neuve de même envergure en raison de plusieurs facteurs. Cela est dû à plusieurs facteurs : l'adaptation aux existants, les travaux de démolition et de curage nécessaires, la complexité des interventions spécifiques aux éléments existants, ainsi que la coordination plus complexe des intervenants. Contrairement à la construction neuve, où l'utilisation de préfabriqués est plus courante, la réhabilitation implique souvent des travaux sur mesure et une adaptation aux éléments existants. Cela signifie que les matériaux et les éléments de construction doivent être fabriqués sur place ou sur mesure pour s'adapter aux caractéristiques spécifiques du bâtiment à rénover. Ce facteur du sur mesure peut prendre plus de temps que la simple utilisation de composants préfabriqués standardisés dans la construction neuve, ce qui contribue à allonger la durée des travaux. Il est important de prévoir des délais supplémentaires dus à ces éléments lors de la planification d'un projet de réhabilitation.

## **13. Le suivi client**

Dès la signature du contrat de réservation, le maître d'ouvrage accompagne les acquéreurs durant la totalité de leur parcours.

---

### **a. *La personnalisation des logements***

Dans un premier temps, le promoteur accompagne les acquéreurs de l'opération dans leurs démarches de TMA. Il s'agit de demandes de travaux de personnalisation de leur bien immobilier. Ces travaux permettent aux futurs propriétaires de modifier leur logement ou bien immobilier en fonction de leurs besoins et de leurs goûts. L'objectif principal des TMA est donc de répondre aux attentes spécifiques des acquéreurs en termes de personnalisation de leur futur logement, tout en respectant les normes de construction en vigueur. Avant toute confirmation des TMA, le promoteur demande la validation technique et réglementaire de ces modifications à la maîtrise d'œuvre. Les coûts des TMA sont à la charge de l'acquéreur et font l'objet d'un devis détaillé établi par le promoteur sur la base de chiffrages réalisés par les sociétés exécutantes.

Dans un second temps, le promoteur accompagne les acquéreurs dans leur choix de matériaux. Les prestations à choisir peuvent concerner le parquet, le carrelage, les équipements sanitaire. Le choix des matériaux n'est pas une option systématique, mais elle est communément proposée par le promoteur de l'opération. Ce dernier sélectionne une gamme de choix auprès de la société exécutante ou de son fournisseur, puis il soumet les différentes possibilités aux acquéreurs. Les acquéreurs peuvent également faire des choix hors gamme, le surplus étant à leur charge.

Comme mentionné précédemment, la personnalisation des logements en réhabilitation est réalisée en fonction des possibilités techniques offertes par le bâtiment existant. Contrairement à la construction neuve, où il est possible de concevoir et de personnaliser les espaces selon les souhaits du maître d'ouvrage, la réhabilitation implique des contraintes liées à la structure et aux caractéristiques préexistantes du bâtiment. Ainsi, les possibilités de personnalisation peuvent être limitées par ces contraintes techniques, nécessitant une adaptation aux éléments existants.

### **b. *Les visites sur site***

Lorsqu'un client achète un bien immobilier dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, le promoteur peut organiser des visites sur site durant la phase d'exécution des travaux. Ces visites ont plusieurs objectifs importants. Tout d'abord, elles permettent aux acquéreurs de constater le bon avancement des travaux et de se projeter plus concrètement dans

---

leur futur logement. Cela peut également les aider à prendre des décisions concernant l'agencement et l'aménagement de leur futur bien immobilier. Ces visites sur site doivent bien évidemment être organisées en toute sécurité, et en présence du maître d'œuvre, qui pourra répondre à toutes les questions que les acquéreurs pourraient avoir sur les travaux en cours. D'après mon expérience professionnelle, j'ai constaté que les visites sur site pour un projet de réhabilitation immobilière rassurent les acquéreurs qui avaient visité l'ouvrage avant travaux.

#### **14. Phase EXE**

La phase d'exécution des travaux débute à compter de la déclaration d'ouverture de chantier (DROC), et elle est pilotée par le maître d'œuvre de l'opération. Le maître d'ouvrage ne doit pas intervenir sur cette partie, il doit laisser faire le maître d'œuvre. Il a tout de même un droit de regard pour s'assurer que les travaux s'effectuent dans les temps. Le bureau de contrôle veille à ce que les travaux soient réalisés de manière réglementaire, et le CSPS s'assure de la partie sécurité. Afin de maintenir le rythme du chantier, et de se rendre compte de l'avancement des travaux, le maître d'ouvrage peut assister aux réunions de chantier.

Mr EONO constate qu'il existe une différence significative dans l'exécution des travaux d'une construction neuve et d'une réhabilitation immobilière. Même si un diagnostic structurel précis est préalablement réalisé et que le montage de l'opération est bien planifié, il subsiste toujours un risque d'imprévus lors des travaux la réhabilitation. Selon les projets, il peut y avoir différents aléas à gérer et à traiter en cours de chantier, telles que l'effondrement d'un mur censé être conservé ou la présence de nuisibles. Ces imprévus nécessitent une adaptation et une réactivité pour assurer la réussite du projet de réhabilitation dans les temps impartis.

##### ***a. Gestion administrative***

Le maître d'ouvrage assure la gestion des démarches et déclarations administratives nécessaires à la réalisation des travaux. En fonction des démarches à réaliser, il travaille en étroite collaboration avec la maîtrise d'œuvre pour s'assurer que toutes les formalités soient remplies dans les délais impartis et que toutes les obligations légales et réglementaires en vigueur sont bien respectées.

---

## ***b. Gestion financière***

Le maître d'ouvrage est responsable de la gestion financière de l'opération. Cela signifie qu'il est chargé de payer l'ensemble des intervenants de la construction tels que la maîtrise d'œuvre, les sociétés exécutantes, et tout autre intervenant. Le maître d'œuvre a également un rôle de gestion financière des sociétés exécutantes. Il s'assure que l'état d'avancement des travaux correspond aux factures des sociétés et émet des situations de travaux ainsi que des certificats de paiement. En effet, le maître d'œuvre dispose d'une connaissance précise de l'avancement des travaux, ce qui lui permet de vérifier que chaque société exécutante est rémunérée conformément à l'état d'avancement des travaux. De cette manière, le suivi financier de l'opération est assuré de manière rigoureuse, ce qui garantit la bonne gestion des fonds alloués à l'opération.

## ***c. Réception des travaux***

La réception des travaux est l'acte juridique par lequel l'entreprise exécutante atteste qu'elle a rempli ses obligations contractuelles. La réception des travaux est organisée entre les entreprises exécutantes et le maître d'ouvrage, sous la supervision du maître d'œuvre. Elle se matérialise par la rédaction et la signature d'un procès-verbal. Lors de la réception, s'il y a des malfaçons apparentes, appelées réserves, elles doivent être impérativement levées dans le délai de la garantie de parfait achèvement (GPA). Si des désordres cachés apparaissent après la réception, la garantie biennale ou la garantie décennale prennent le relais. La réception des travaux est une étape essentielle pour la validation de la qualité des travaux et la protection des parties impliquées. Elle permet également au maître d'ouvrage de prendre possession de l'ouvrage et de s'assurer qu'il est conforme aux engagements contractuels.

## **15. Livraison aux clients**

Lorsque le bien vendu est achevé, le maître d'ouvrage organise la livraison de ce dernier aux acquéreurs. Pour cela, un procès-verbal de livraison est établi par le maître d'œuvre, qui indique toutes les réserves à reprendre, le cas échéant. Ces réserves doivent être levées par les sociétés exécutantes dans un délai d'un an. Si les réserves ne sont pas d'ordre décennal, la remise des clés aux acquéreurs peut être effectuée. Cette étape marque le transfert complet de la

---

propriété du bien immobilier aux acquéreurs, le paiement du solde de la vente, et la prise de possession des lieux par les acquéreurs. Cette étape officialise la concrétisation de l'achat pour les acquéreurs.

### **16. Levée de réserves**

Suite à la réception des travaux et la livraison des biens immobiliers aux acheteurs, il est impératif que les entreprises lèvent leurs réserves dans le délai d'un an à compter de la date de réception des travaux. Le maître d'œuvre doit assurer le bon déroulement de ces interventions, en veillant à leur cohérence et à leur bonne réalisation. Pour chaque réserve levée, l'entreprise doit obtenir la signature d'un quitus de la part du propriétaire du bien. Lorsque toutes les réserves d'une entreprise ont été levées, cela signifie que ses missions sont achevées et que le paiement du solde de sa mission peut être effectué.

En réhabilitation, les réserves concernent uniquement les éléments qui ont été modifiés dans le cadre des travaux. Il est important de souligner que les défauts ou problèmes préexistants ne peuvent pas être considérés comme des réserves, car ils font partie de l'état initial du bâtiment. Les réserves sont donc spécifiques aux éléments qui ont été touchés ou modifiés lors de la réhabilitation. Cela signifie que lors de la réception des travaux, l'attention est portée sur les éléments repris ou ajoutés afin de s'assurer de leur conformité et de leur bon fonctionnement, et non sur les aspects préexistants du bâtiment qui n'ont pas été touchés par les travaux.

## **III. CONCLUSION PARTIE 3**

Cette partie met en évidence les différences et les spécificités des activités de construction neuve et de réhabilitation immobilière, elles suivent néanmoins une logique similaire et les mêmes grandes étapes. Les promoteurs se lançant dans des opérations de réhabilitation font appel aux mêmes professionnels que ceux impliqués dans les projets de construction neuve. Bien que les besoins en termes d'études et d'ingénierie diffèrent entre un programme neuf et une réhabilitation, il faut dans les deux cas que le maître d'ouvrage s'entoure d'une équipe de professionnels spécialisés pour mener à bien le projet. Les étapes du montage d'une opération immobilière sont similaires, que ce soit pour un projet neuf ou une réhabilitation, tout en

---

reconnaissant les différences inhérentes à chaque type d'opération. Il est important de souligner que les activités de promotion immobilière de réhabilitation, bien qu'elles présentent des enjeux, des appréciations et des résultats différents, peuvent être réalisées avec succès par un maître d'ouvrage spécialisé dans le neuf s'il s'entoure d'une équipe spécialisée expérimentée. On considère qu'un projet de promotion immobilière est unique et que chaque nouvelle construction neuve apporte de nouveaux défis, de la même manière que pour un projet de réhabilitation. Malgré tout il est important de comprendre que les opérations de réhabilitation sont spécifiques et requièrent une approche adaptée.

---

## CONCLUSION GENERALE

Dans cette étude, nous avons étudié les différentes opportunités offertes par les activités de réhabilitation sur le marché de la promotion immobilière privée en France.

Dans un premier temps, nous constatons que la promotion immobilière neuve est confrontée à plusieurs difficultés, créant un climat d'incertitude pour les professionnels du secteur. En effet, la hausse des prix des terrains, la concurrence intense entre les promoteurs, les recours fréquents de tiers, les réglementations environnementales exigeantes et coûteuses, ainsi que l'objectif ZAN ont un impact direct sur les opérations de promotions immobilières neuves. Ces difficultés pèsent sur les promoteurs immobiliers, qui doivent trouver des solutions afin de pallier le manque d'opportunités foncières, le recours des tiers, le respect des réglementations, les délais d'obtention des autorisations d'urbanisme, ainsi que l'équilibre financier délicat. Ces différents éléments mettent à l'épreuve la rentabilité des opérations de construction neuve.

En comparaison, le marché de la réhabilitation immobilière ne subit pas le même type de difficultés que le marché du neuf. En effet, il présente des opportunités étendues en termes de bâtiments à réhabiliter, favorise une démarche vertueuse de conservation, de préservation et d'entretien du patrimoine français, et connaît une concurrence modérée en raison des réticences des promoteurs et des acquéreurs. De plus, la spéculation sur les prix de vente des bâtiments à réhabiliter est limitée. Les avantages environnementaux tels que la réduction des émissions de carbone, la réutilisation des structures existantes, ainsi que le soutien de l'État et des collectivités territoriales, contribuent à la viabilité de ce marché. Cependant, les activités de réhabilitation immobilière présentent également des obstacles, notamment un coût de construction et une marge de risque plus élevés que dans le neuf, une durée de travaux plus longue et un équilibre financier fragile en raison de facteurs aléatoires liés aux bâtiments existants. De plus, il est indispensable d'avoir de l'expérience pour mener à bien ces projets.

Grâce à cette analyse nous avons comparé ces deux secteurs d'activités en détail et constatons une similarité dans le type de professionnels impliqués ainsi que dans les différentes étapes du processus de réalisation des opérations immobilières. En effet, les missions du maître d'ouvrage d'une promotion neuve ou d'une réhabilitation suivent une ligne directrice commune. Cela nous permet de répondre à notre problématique : dans quelle mesure la

---

réhabilitation immobilière peut-elle apparaître comme une alternative aux activités de promotion immobilière neuve dans le secteur immobilier privé français ?

Comme indiqué, le contexte actuel de la promotion immobilière en France est délicat. Les conséquences de la pandémie de COVID-19 et de la guerre en Ukraine impactent fortement les coûts de construction et d'approvisionnement. La situation environnementale, la hausse des prix de l'immobilier, les difficultés des ménages à obtenir des prêts bancaires et la précarité énergétique sont des défis communs aux activités de réhabilitation et de construction neuve. Additionné aux faiblesses du marché de la promotion immobilière neuve préalablement citées, nous comprenons que les activités de ce domaine ont besoin de se réinventer. Aujourd'hui, les attentes environnementales sont élevées et les mentalités ont grandement évolué, les promoteurs immobiliers doivent ainsi construire de manière plus respectueuse de l'environnement et de la biodiversité. La réhabilitation immobilière apparaît comme une solution permettant de répondre à ces attentes.

Il est crucial pour les promoteurs immobiliers de changer leur façon de penser et de comprendre qu'il n'est pas toujours nécessaire de démolir ou de rechercher des terrains vierges pour créer des biens immobiliers. Les activités de promotion immobilière contribuent considérablement à l'étalement urbain. Il est impératif d'agir pour limiter ce déploiement, en réalisant des travaux importants de rénovation, de surélévation et de réhabilitation. L'idée que les zones rurales doivent absorber les besoins en logement n'est pas concevable, il est plus adapté de recentrer les efforts sur les zones urbaines. À cette fin, il pourrait être judicieux d'établir un inventaire de tous les logements vacants et de comprendre les raisons de leur inoccupation, afin de trouver des solutions appropriées pour réutiliser ce patrimoine. La réhabilitation peut constituer un levier complémentaire efficace à la promotion immobilière traditionnelle.

Il existe des différences notables entre ces deux secteurs, telles que les coûts des travaux, les études préalables, la spécialisation de la maîtrise d'œuvre, le choix des sociétés exécutantes, le cadre juridique et fiscal, les connaissances techniques, les contraintes de l'existant ainsi que la marge de risque. Malgré ces différences, un promoteur immobilier réalisant des opérations de construction neuve peut tout à fait envisager de se lancer dans des opérations de réhabilitation s'il est accompagné de professionnels spécialisés. Cela nécessite de l'entraînement et de l'apprentissage, mais offre de nouvelles possibilités et permet aux promoteurs immobiliers de rester attractifs lorsque les contraintes du marché de la promotion immobilière neuve

---

deviennent trop importantes. Cela représente un autre axe d'activité, d'autant plus que les enjeux environnementaux encouragent les promoteurs à produire des biens immobiliers de manière plus vertueuse.

Cependant, il convient d'aborder cette question avec prudence, car le coût de construction en réhabilitation est significativement plus élevé que celui d'une construction neuve. Le maître d'ouvrage doit donc examiner attentivement l'équilibre entre le prix d'achat du bien, le coût de revient et les revenus des ventes immobilières. C'est pourquoi il est primordial de réaliser un diagnostic complet des structures existantes avant d'entreprendre des études plus approfondies. Nous notons qu'il est actuellement plus avantageux pour un promoteur immobilier de se concentrer sur la construction neuve plutôt que sur la réhabilitation. Il n'existe pas pour le moment de levier institutionnel ou de dispositif de défiscalisation permettant aux projets de réhabilitation de rivaliser avec ceux de construction neuve. Les propriétaires fonciers privés sont soumis à la règle de qualification foncière pouvant inclure des restrictions sur la surface constructible, les hauteurs des bâtiments, les normes environnementales, limitant les possibilités de réhabilitation. À moins qu'un levier de défiscalisation plus avantageux soit mis en place pour favoriser la réhabilitation, nous ne voyons pas d'avantage financier significatif à entreprendre des projets de réhabilitation par rapport à la construction neuve.

Dans la continuité, il faudrait que l'État mette en place des mesures incitatives pour encourager les acteurs de la promotion immobilière et les vendeurs de terrains à s'orienter vers les activités de réhabilitation afin de construire de manière plus responsable. Ces incitations pourraient prendre la forme de droits à construire supplémentaires ou d'aides financières supplémentaires accordées aux promoteurs soucieux des enjeux environnementaux. Actuellement, il existe des incitations fiscales pour les projets de construction neuve, mais pas assez pour encourager les promoteurs et les vendeurs de terrains à choisir des partenaires responsables et de qualité. Il est donc nécessaire d'orienter les vendeurs de terrains vers des promoteurs engagés dans une approche responsable, et cela nécessite le soutien de l'État et des collectivités locales.

En somme, lorsque le marché de la promotion immobilière neuve connaît des difficultés en France, la réhabilitation s'avère être une bonne alternative aux constructions neuves. Cependant, les activités de réhabilitation ne doivent pas être considérées comme une solution de dernier recours, mais plutôt comme une nouvelle approche pour produire des biens immobiliers.

---

---

## BILBIOGRAPHIE

### Sources :

ADEME, 2019, *Les chiffres clés des déchets - Édition 2019.*

CITEPA, 29/06/2022, *Les émissions de polluants atmosphériques et de gaz à effet de serre en France - Inventaire national depuis 1990.*

COMMISSARIAT GENERAL AU DEVELOPPEMENT DURABLE, 07/2019, *Les comptes de l'environnement en France - Édition 2019.*

FRANCE STRATEGIE, 07/2019, *Objectif « Zéro artificialisation nette » : quels leviers pour protéger les sols ?* rapport présenté au ministre de la Transition écologique et solidaire, au ministre de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales et au ministre chargé de la Ville et du logement.

LEGIFRANCE, 17/07/2018, *Décret n° 2018-617 portant modification du code de justice administrative et du code de l'urbanisme (parties réglementaires), texte 15.*

LEGIFRANCE, 29/11/2000, *Décret n°2000-1153 relatif aux caractéristiques thermiques des constructions modifiant le code de la construction et de l'habitation et pris pour l'application de la loi n° 96-1236 du 30 décembre 1996 sur l'air et l'utilisation rationnelle de l'énergie.*

LEGIFRANCE, 21/04/2020, *Décret n° 2020-457 relatif aux budgets carbone nationaux et à la stratégie nationale bas-carbone, texte n°4.*

LEGIFRANCE, 17/08/2015, *Loi n° 2015-992 relative à la transition énergétique pour la croissance verte.*

LEGIFRANCE, 22/03/2017 modifiant l'arrêté du 3 mai 2007, *arrêté relatif aux caractéristiques thermiques et à la performance énergétique des bâtiments existants.*

LEGIFRANCE, 04/08/1962, *Loi n° 62-903 du 4 août 1962 complétant la législation sur la protection du patrimoine historique et esthétique de la France et tendant à faciliter la restauration immobilière.*

---

LEGIFRANCE, 31/12/1913, *Titre II : monuments historiques (articles l621-1 à l623-1)*.

LEGIFRANCE, 10/04/2020, *Décret n° 2020-426 relatif aux conditions d'application de la réduction d'impôt sur le revenu au titre de l'investissement locatif prévue au 5° du B du I de l'article 199 novovicies du code général des impôts*.

LEGIFRANCE, 07/05/2022, *Réduction d'impôt accordée au titre des investissements locatifs et des logements donnés en location à loyer abordable (Articles 199 sexvicies à 199 tricies)*.

LEGIFRANCE, 13/07/2006, *Chapitre II : Ventes d'immeubles à rénover. (Articles L262-1 à L262-11) du Code de la Construction et de l'Habitat*.

LEGIFRANCE, 16/07/2006, *Chapitre Ier : Ventes d'immeubles à construire. (Articles L261-1 à L261-22) du Code de la Construction et de l'Habitat*.

LEGIFRANCE, 27/09/2010, *Décret n° 2010-1128 relatif aux ventes d'immeubles à construire ou à rénover du Code de la Construction et de l'Habitat*.

MINISTERE DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE ET DE LA COHESION DES TERRITOIRES, MINISTERE DE LA TRANSITION ENERGETIQUE, 13/12/2000, *Loi Solidarité et renouvellement urbain (SRU)*.

STATISTIQUES IMMOBILIERES DE LA FEDERATION DES NOTAIRES RETRANSCRITES DANS L'ANALYSE DETAILLEE, Avril 2020, *Marché des terrains à bâtir : les prix ont presque triplé entre 2000 et 2018*.

SYNTHESE DE LA WEB- CONFERENCE DU RESEAU DES ACTEURS DE L'HABITAT, 22/09/2021, *Hausse des prix du foncier et de l'immobilier : caractéristiques, causes et effets d'un phénomène complexe et relativement récent*, éditée par Hélène Morel (Doctorante Cifre laboratoire LISST, Université Toulouse Jean Jaurés), 8 pages.

UNION NATIONALE DES AMENAGEURS (UNAM) et la FEDERATION NATIONALE DES AGENCES D'URBANISME (FNAU), 2018, *La spéculation foncière : comprendre, prévenir, agir*.

---

## **Internet :**

ADEME, 2023, *Bâtiments : Premier consommateur d'énergie, le secteur des bâtiments est confronté aux limites des ressources planétaires et aux impacts directement liés au changement climatique. L'ADEME accompagne leur adaptation à la nouvelle donne climatique et à l'évolution des modes de vie*, <https://www.ademe.fr/les-defis-de-la-transition/batiments/>.

BRANCHE DES PROMOTEURS IMMOBILIERS, *rapport de l'année 2021*, <https://www.opcoep.fr/ressources/centre-ressources/branches/promo-immo/Rapport-etudes-branche-promotion-immobiliere-opcoep.pdf>.

CAPITAL.FR, 26/10/2022, *Crédit immobilier : quel est le problème avec le taux d'usure ?* <https://www.capital.fr/immobilier/credit-immobilier-quel-est-le-probleme-avec-le-taux-dusure-1450272>.

DIRECTION REGIONALE DE L'ENVIRONNEMENT, DE L'AMENAGEMENT ET DU LOGEMENT D'Auvergne-Rhône-Alpes, 02/06/2022, mis à jour le 06/01/2023, *Le prix des terrains à bâtir en 2020 en Auvergne-Rhône-Alpes*, <https://www.auvergne-rhone-alpes.developpement-durable.gouv.fr/le-prix-des-terrains-a-batir-en-2020-en-auvergne-a21896.html>.

ERT2012, *Historique des Réglementations Thermiques*, <https://www.e-rt2012.fr/explications/generalites/precedentes-reglementations-thermiques/>.

FREDERATION PROMOTEURS IMMOBILIERS, <https://fpifrance.fr/les-chiffres-de-observatoire-fpi>.

IMPOT.GOUV, 21/08/2020, *IR - Réductions d'impôt sur le revenu en faveur de l'investissement locatif intermédiaire - Dispositifs « Duflot » et « Pinel »*, <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/8425-PGP.html/identifiant%3DBOI-IR-RICI-360-20200821>.

INSEE, 09/11/2021, *37,2 millions de logements en France au 1er janvier 2021*, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/5761272>.

---

INSEE, 23/09/2022, *Au deuxième trimestre 2022, l'indice du coût de la construction augmente de 7,96 % sur un an*, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6530894>.

INSEE, 09/09/2021, *Au troisième trimestre 2022, les prix des logements anciens augmentent de 1,5 %* Indices Notaires-Insee des prix des logements anciens - troisième trimestre 2022, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/6665809>.

MEILLEURSTAU, 06/04/2023, *Notre analyse des taux immobiliers - Avril 2023*, <https://www.meilleurtaux.com/credit-immobilier/notre-analyse-des-taux/2023/notre-analyse-des-taux-immobiliers-avril-2023.html>.

MINISTRE DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE ET DE LA COHESION DES TERRITOIRES, *Données et études statistiques Pour le changement climatique, l'énergie, l'environnement, le logement, et les transports*, <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/chiffres-cles-du-logement-edition-2022>.

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETE INDUSTRIELLE ET NUMERIQUE, *economie.gouv.fr*, [economie.gouv.fr](https://www.economie.gouv.fr), <https://www.economie.gouv.fr>.

MINISTERES DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE ET DE LA COHESION DES TERRITOIRES DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE, <https://www.ecologie.gouv.fr/>.

MINISTERE DE LL'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINTE INDUSTRIELLE ET NUMERIQUE, 23/05/2023, *Rénovation d'un logement ancien : tout savoir sur la réduction d'impôt « De Normandie »*, <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/reduction-impot-denormandie>.

PLAN BATIMENT DURABLE, plateforme internet mise à jour le 02/06/2023, <https://www.planbatimentdurable.fr/>.

PROPULSE DU CREDIT AGRICOLE, 19/12/2022, *Le marché de la promotion immobilière*, <https://propulsebyca.fr/idees-business/promotion-immobiliere>.

SENAT, 13/05/2020, *Les maires face au patrimoine historique architectural : protéger, rénover, valoriser*, <https://www.senat.fr/notice-rapport/2019/r19-426-notice.html>.

# ANNEXES

## ANNEXE N°1 : Trames d'entretiens semi-directifs

PERSONNES INTERROGÉES	
Date	
Nom, prénom	
Société	
Secteur d'activité	
Post occupé	
Durée de l'entretien	

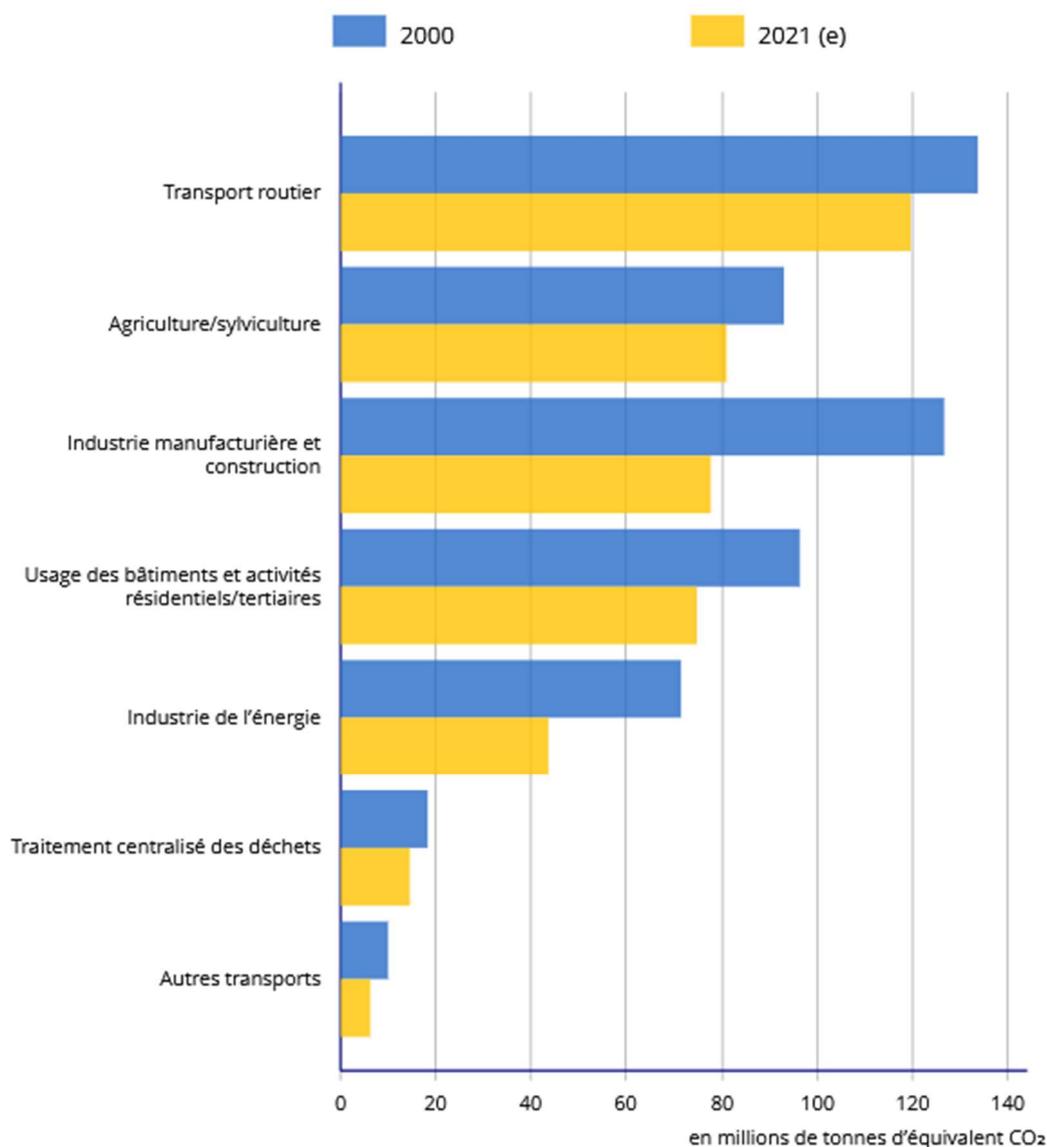
<b>OBJET DE L'ENTRETIEN</b>	<p><u>Problématique de l'étude</u> : Dans le secteur immobilier privé français, dans quelle mesure la réhabilitation immobilière peut apparaître comme une alternative aux activités de promotion immobilière neuve ?</p> <p><u>Objectif de l'entretien</u> : Comparaison concrète des activités de promotion immobilière neuve et de réhabilitation immobilières</p>
-----------------------------	---

TRAME D'ENTRETIEN SEMI-DIRECTIF Promoteurs Immobiliers - Programmes Neufs	
1	Présentation mutuelle : parcours scolaire et professionnel
2	Présentation de la société
3	Quelles difficultés rencontrent les maîtres d'ouvrage du secteur privé de la promotion immobilière ?
4	Est-ce que les nouveaux objectifs environnementaux sont contraignants pour les maîtres d'ouvrage du secteur privé ?
5	Quels sont les points d'attention spécifiques au montage d'une opération de promotion neuve ?
6	Avez-vous déjà réalisé des opérations de réhabilitation ?
7	Selon vous, quels sont les atouts du marché privé de la réhabilitation immobilière ?

<b>8</b>	Pensez-vous que le marché de la réhabilitation immobilière est une opportunité pour les maîtres d'ouvrage qui réalisent des opérations neuves ?
<b>9</b>	Selon vous, comment va évoluer le secteur privé de la promotion immobilière sur les 10 prochaines années ?

<b>TRAME D'ENTRETIEN SEMI-DIRECTIF</b> <b>Promoteurs Immobiliers – Réhabilitations Immobilières</b>	
<b>1</b>	Présentation mutuelle : parcours scolaire et professionnel
<b>2</b>	Présentation de la société
<b>3</b>	Quelles difficultés rencontrent les maîtres d'ouvrage du secteur privé de la promotion immobilière ?
<b>4</b>	Est-ce que les nouveaux objectifs environnementaux sont contraignants pour les maîtres d'ouvrage du secteur privé ?
<b>5</b>	Quels sont les points d'attention spécifiques au montage d'une opération de réhabilitation immobilière ?
<b>6</b>	Quels sont les principales différences entre la réalisation une opération de construction neuve et de réhabilitation ?
<b>7</b>	Quels types de bâtiments réhabilitez-vous ?
<b>8</b>	Pensez-vous que le marché de la réhabilitation immobilière est une opportunité pour les maîtres d'ouvrage qui réalisent des opérations neuves ?
<b>9</b>	Selon vous, comment va évoluer le secteur privé de la promotion immobilière sur les 10 prochaines années ?

## ANNEXE N°2 : Emissions de gaz à effet de serre par activité en France



INSEE, paru le 27/06/2022

Citepa, rapport Secten édition 2022.

Note : Données révisées. Selon les définitions de la Convention-cadre des Nations unies sur les changements climatiques (CCNUCC), les émissions nationales n'incluent pas celles comptabilisées en « hors total », à savoir les émissions maritimes et aériennes internationales, ainsi que les émissions des sources biotiques de l'agriculture et des forêts et les émissions des sources non-anthropiques.

Champ : France et Saint Martin (périmètre Kyoto), émissions hors Utilisation des terres, changement d'affectation des terres et foresterie (UTCATF).

---

---

# TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS .....	3
INTRODUCTION.....	5
PARTIE 1 : LES FAIBLESSES DU MARCHE DE LA PROMOTION IMMOBILIERE NEUVE .....	15
I.    EVOLUTION DES PRIX DES FONCIERS .....	15
1.    Les chiffres .....	15
2.    Les causes de la hausse des prix des fonciers .....	16
II.   FORTE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS .....	18
III.  RECOURS DES TIERS.....	19
IV.  OBJECTIF ZERO ARTIFICIALISATION NETTE (ZAN).....	21
V.   OBJECTIFS ENVIRONNEMENTAUX CROISSANTS.....	24
1.    Historique de la réglementation thermique et énergétique des constructions neuves.....	24
a.    La RT 1974.....	25
b.    La RT 1982.....	25
c.    La RT 1988.....	26
d.    La RT 2000.....	26
e.    La RT 2005 .....	26
f.    La RT 2012 .....	27
g.    La RE 2020 .....	27
2.    Règles d’urbanisme strictes.....	29
3.    Les déchets du secteur du bâtiment.....	31
VI.  CONCLUSION PARTIE 1 .....	34
PARTIE 2 : LES FORCES DU MARCHE DE LA REHABILITATION IMMOBILIERE... 35	
I.    PARC EXISTANT.....	36
1.    Disponibilité de bâtiments à réhabiliter ou rénover .....	36
2.    Patrimoine architectural et historique .....	36
a.    Conserver et préserver .....	37
b.    Implication des Architectes des Bâtiments de France (ABF).....	39
3.    La réhabilitation : une solution pour entretenir et préserver le parc existant.....	40
a.    Pour les collectivités.....	40
b.    Pour les particuliers .....	41
II.  PLUS FAIBLE CONCURRENCE ENTRE LES ACTEURS .....	41

1.	Réticences des promoteurs immobiliers.....	42
a.	Connaissances techniques et opérationnelles spécifiques .....	42
b.	Rentabilité de l'opération .....	43
2.	Réticence des prospects et acquéreurs.....	44
a.	Difficultés à se projeter.....	44
b.	Qualité des travaux réalisés .....	45
c.	Agencement difficile des biens.....	45
d.	La performance énergétique .....	46
3.	Effets positifs de la plus faible concurrence sur les prix de vente des fonciers .	48
4.	Conclusion de la sous-partie II.....	49
III.	ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX .....	49
1.	Stratégie Nationale Bas-Carbone (SNBC).....	49
2.	Le Plan Bâtiment Durable .....	50
3.	Exigences réglementaires thermiques pour les bâtiments existants.....	51
4.	Rôle des promoteurs immobiliers dans cette transition énergétique.....	52
5.	La gestion des déchets.....	53
a.	La gestion et le recyclage des déchets de construction .....	54
b.	Le réemploi et la valorisation des déchets de construction .....	55
IV.	SOUTIEN DE L'ETAT .....	56
1.	Aides pour les professionnels.....	56
a.	Accordées par l'Etat .....	56
b.	Accordées par les collectivités territoriales .....	58
2.	Aides pour les particuliers.....	60
V.	CONCLUSION PARTIE 2 .....	61
	PARTIE 3 : MISE EN COMPARAISON DE CES SECTEURS D'ACTIVITE .....	62
I.	METIERS / PROFESSIONNELS IMPLIQUES .....	62
1.	La maîtrise d'ouvrage.....	62
2.	La maîtrise d'œuvre / L'équipe d'ingénierie.....	63
3.	Les autorités publiques.....	64
4.	Les concessionnaires .....	65
5.	Les professionnels du secteur juridique, financier et de l'assurance .....	65
6.	Les commercialisateurs .....	66
7.	Les sociétés exécutantes.....	67
8.	Le syndic de copropriété .....	68
II.	LE MONTAGE D'UNE OPERATION DE PROMOTION IMMOBILIERE .....	69
1.	Prospection foncière.....	69
2.	Etude de faisabilité .....	70

3.	Les négociations .....	71
4.	Rentabilité de l'opération .....	72
5.	Désignation de la maîtrise d'œuvre.....	73
6.	Programmation .....	73
7.	Conception de l'ouvrage .....	74
c.	Esquisse .....	75
d.	Dossier de Dépôt de Permis de Construire (DPC) .....	75
e.	Projet Définir (PRO) et Plans d'exécution (Plans EXE) .....	76
8.	Dossier de financement et Garantie Financière d'Achèvement (GFA) .....	76
9.	Dossier d'assurance .....	77
10.	Commercialisation .....	78
a.	Cadre juridique des ventes.....	79
b.	Vente des biens .....	80
11.	Consultation des sociétés .....	81
a.	Dossier de Consultation des Entreprises (DCE).....	81
b.	Passation des marchés de travaux.....	81
12.	Préparation de l'exécution des travaux .....	82
13.	Le suivi client .....	82
a.	La personnalisation des logements .....	83
b.	Les visites sur site.....	83
14.	Phase EXE.....	84
a.	Gestion administrative.....	84
b.	Gestion financière.....	85
c.	Réception des travaux.....	85
15.	Livraison aux clients .....	85
16.	Levée de réserves .....	86
III.	CONCLUSION PARTIE 3 .....	86
	CONCLUSION GENERALE .....	88
	BILBIOGRAPHIE .....	91
	ANNEXES .....	95
	TABLE DES MATIERES .....	98