

entretien

## GUY PORTMANN (FRANCE TERRE) "NOS RÉSERVATIONS PROGRESSENT DE 38% SUR LES QUATRE PREMIERS MOIS DE L'ANNÉE"

Selon Guy Portmann, les ventes de logements neufs ont fortement progressé en ce début d'année grâce aux mesures du plan de relance. Le nombre de ces ventes devrait, selon lui, très probablement se situer entre 26 000 et 30 000 au premier trimestre 2009. Le président de France Terre, groupe à la fois promoteur et aménageur-lotisseur, a livré à la presse son analyse du marché.

### QUELLE EST VOTRE ANALYSE SUR LE PLAN DE RELANCE MIS EN PLACE ?

Le plan de relance mis en place se révèle efficace : bien ciblé, bien calibré, puissant. Il se traduit aujourd'hui par des résultats chiffrés sur le marché. Les trois volets que comporte ce plan ont fonctionné. Le premier visait l'intervention des sociétés HLM pour le rachat de logements en vefa. L'objectif a été atteint et les promoteurs en ont bénéficié, tous comme les acteurs sociaux, même si cela a obligé ces derniers à mobiliser des fonds propres. Les négociations ont conduit, non pas à des décotes de 35 %, comme certains l'annonçaient, mais à des remises plus probablement comprises entre 7 et 12 % (en tenant compte d'une baisse de la marge et d'une baisse des honoraires de commercialisation, le reste étant lié à un effet fiscal). En ce qui concerne France Terre, nous avons été assez résolus sur ce travail avec les sociétés HLM et rencontré un succès beaucoup plus important qu'attendu. Nous nous étions en effet fixés un objectif de volume de 200 logements. Nous en avons vendu 350. Nos opérations correspondaient donc bien à la demande des opérateurs sociaux, grâce notamment au fait qu'elles disposaient des qualifications NF logement, HQE. Deuxième mesure, la relance de l'investissement locatif. Celle-ci aussi a bien fonctionné. En 2008, les ventes aux investisseurs tournaient au ralenti mais le Scellier, a changé la donne. On n'a jamais vu, depuis très longtemps, un dispositif aussi lisible, puissant et neutre. Le plafond de 300 000 euros, sans recalibrage, permet de trouver l'ensemble de la gamme des produits qui peuvent être proposés. Le Scellier permet un élargissement des investisseurs potentiels et s'adresse non plus aux plus fortunés mais à tous ceux qui paient un minimum d'impôts. C'est un dispositif neutre, puissant et efficace qui fait que nous voyons redémarrer de manière extrêmement rapide notre activité commerciale sur ce sujet. Autre amendement important pour l'investissement locatif, l'amendement Bouvard sur les résidences de services. Cet alignement permet de recréer un dispositif intéressant pour la location en loyer non meublé professionnel. Ces mesures apportent des réponses aux investisseurs : depuis moins d'un mois, le redémarrage des ventes de résidences de tourisme est fort. Nous étions sur un niveau atone et retrouvons des rythmes de ventes de l'ordre de 20-30 unités par mois. Pour France Terre, les investisseurs représentent aujourd'hui 60 % des clients (contre 65 % en 2007 et 55 % en 2008). Enfin, troisième point : l'accession. Les effets sont nets dans la vente de terrains à bâtir. Le Pass Foncier et le doublement du PTZ auront des impacts forts sur le sujet. Dans certaines régions, 40 % de nos réservations se font avec des promesses de Pass Foncier.

### LE REDEMARRAGE DE L'ACCESSION EST-IL NET ?

Nos bureaux de vente sont très visités, la reprise de contact est forte, mais la transformation de la vente reste difficile et moins immédiate que pour l'investissement locatif, malgré la résolvabilisation récente d'une partie des ménages. La demande actuelle porte sur des produits plus petits, moins chers. Le problème se pose pour les grandes surfaces car le marché de la "deuxième accession" n'a pas redémarré. Les reventes de biens sont difficiles, l'ajustement du marché de l'ancien à la baisse n'est pas encore fait, il faudra un peu de temps pour que les ménages l'acceptent. Cet ajustement des prix dans l'ancien devrait se poursuivre.

### QUELS SONT LES BLOCAGES AUXQUELS VOUS ÊTES CONFRONTÉS, NOTAMMENT FINANCIERS ?

Le redémarrage de l'activité bancaire en direction des ménages est perceptible. Les établissements veulent retrouver des volumes de prêts et les clients peuvent trouver des possibilités de financement. Cela est visible dans la baisse du taux de désistement constatée au cours de ces 4 derniers mois : en 2008, ce taux s'élevait à 40 % ; il est aujourd'hui inférieur à 25 %. En revanche, nous ne percevons pas de signes très nets en direction de la construction. Le réveil du marché est récent et la question est de savoir si nous aurons en 2009 suffisamment d'offres à proposer et si nous sommes capables de remettre des logements sur le marché. Deux conditions à cela : trouver des terrains, des permis de construire, des programmes, ce que nous nous attachons à faire, et qu'ils soient accompagnés financièrement. Or, les banques restent toujours extrêmement prudentes vis-à-vis des professionnels pour le financement d'opérations. Cela induit objectivement un risque de hausse des prix. Nous avons jusqu'alors réussi à livrer des produits à des prix contenus car l'ensemble de la chaîne de production s'est adapté, des entreprises du BTP aux sociétés de construction.

### QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE RÉSULTATS POUR 2009 ?

La progression de nos réservations sur les 4 premiers mois de l'année est forte, en hausse de 38 % par rapport à la même période de 2008. En Île-de-France, le rebond des ventes est spectaculaire au premier trimestre. Ce sont les niveaux les plus hauts que nous avons connus depuis 4 ans. En valeur, France terre devrait réaliser un chiffre d'affaires livraison compris entre 130 et 135 millions d'euros en 2009, grâce notamment aux ventes en bloc aux bailleurs sociaux, contre 119 millions d'euros l'année dernière.

PROPOS RECUEILLIS PAR CB