

MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT
ET
DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

SERVICE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

S.A.E.F.

**LOGEMENT:
POURQUOI
LA HAUSSE
DES PRIX ?**

évolution 1960-1976

Michèle Ansidei, Jean Carassus, Pierre Strobel

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT
ET
DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

SERVICE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

S.A.E.F.

**LOGEMENT:
POURQUOI
LA HAUSSE
DES PRIX ?**

évolution 1960-1976


Michèle Ansidei, Jean Carassus, Pierre Strobel

Réalisation
Marie-Dominique Champagnol

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE

S O M M A I R E

	<u>Page</u>
<u>AVANT-PROPOS</u>	7
<u>INTRODUCTION</u>	11
<u>CHAPITRE I :</u>	17
<u>L'EVOLUTION DU PRIX DES LOGEMENTS : LE CONSTAT</u>	
I.1. LES PRIX DE VENTE	19
I.11. Les Logements neufs	19
I.12. Les logements anciens	24
I.2. LES LOYERS	25
I.21. Evolution globale	25
I.22. Evolution par secteur	27
I.3. COMMENT SE SITUE L'EVOLUTION DES PRIX DE VENTE ET LOYERS PAR RAPPORT A CELLE DES PRIX DANS L'ECONOMIE NATIONALE	29
I.31. Paris	29
I.32. France entière	31
I.4. LES PRIX A LA PRODUCTION	33
I.5. EN RESUME	36
<u>CHAPITRE II :</u>	37
<u>COMMENT ETUDIER LE PROBLEME DU PRIX DES LOGEMENTS ?</u>	
II.1. SPECIFICITES DU LOGEMENT ET PROBLEMES DE PRIX	39
II.2. PLAN DU RAPPORT	42

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE III :</u>	<u>45</u>
<u>L'EVOLUTION RECENTE DE LA STRUCTURE DU PRIX DES LOGEMENTS</u>	
III.1. L'EVOLUTION DURANT LES DIX DERNIERES ANNEES	49
III.2. UNE EVOLUTION DIVERSIFIEE SELON LES SECTEURS DE FINANCEMENT	51
III.3. EN RESUME	56
 <u>CHAPITRE IV :</u>	<u>57</u>
<u>PRIX FONCIERS, CONJONCTURE ET PROMOTION IMMOBILIERE</u>	
IV.1. PRIX FONCIERS ET PRIX DES LOGEMENTS	59
IV.2. LE PROBLEME DES FRAIS ANNEXES A LA CONSTRUCTION	65
IV.3. ACTIVITE IMMOBILIERE ET EVOLUTION DU PRIX DES LOGEMENTS	67
IV.4. LA PROMOTION IMMOBILIERE : UNE PROFESSION QUI A CONNU DE PROFONDES TRANSFORMATIONS	74
<u>CHAPITRE V :</u>	<u>77</u>
<u>HAUSSE DES PRIX ET COUT DE LA CONSTRUCTION</u>	
V.1. L'INFLATION "PAR LES COUTS"	79
V.11. Les matériaux de construction	79
V.12. Les salaires	83
V.2. LES PROBLEMES DE PRODUCTIVITE DANS LE B.T.P.	84
V.3. LA DECOMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE	87
V.4. RENDEMENT ECONOMIQUE ET HAUSSES DE PRIX	90
V.41. Evolution du rendement économique	92
V.42. Rendement économique, productivité du capital, partage de la valeur ajoutée, et hausses de prix	94
V.5. EN RESUME	96

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE VI :</u>	
<u>LE FINANCEMENT DU LOGEMENT</u>	99
VI.1. LE FINANCEMENT DU LOGEMENT ET LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE	101
VI.11. L'importance des crédits est-elle proportionnée à l'investissement de la construction ?	101
VI.12. L'origine des ressources finançant le logement	105
VI.13. Les possibilités de réescompte auprès de la Banque de France	107
VI.2. LES DIFFERENTS CIRCUITS DE FINANCEMENT DU LOGEMENT	110
VI.21. Le financement H.L.M.	110
VI.22. Le financement du Crédit Foncier	111
VI.23. Le financement bancaire de la construction	115
VI.3. LA REPARTITION DU FINANCEMENT ENTRE SECTEUR PUBLIC, CREDIT FONCIER ET SECTEUR BANCAIRE	121
VI.4. LE FINANCEMENT DE LA CONSTRUCTION ET LES VARIATIONS DE PRIX DANS L'IMMOBILIER	124
VI.5. EN RESUME	127
<u>CHAPITRE VII :</u>	129
<u>CARACTERISTIQUES DES UTILISATEURS ET PRIX DES LOGEMENTS</u>	
VII.1. REVENU, ENDETTEMENT ET PRIX DES LOGEMENTS	132
VII.2. L'INTERVENTION DES INVESTISSEURS LOCATIFS	135
VII.3. EVOLUTION DES PRIX ET DES TAUX D'EFFORT	139
VII.31. L'accession à la propriété	139
VII.32. Les logements locatifs	141
VII.4. EN RESUME	148

	<u>Page</u>
<u>CHAPITRE VIII : SYNTHESE</u>	151
VIII.1. DEPUIS 1960 LES PRIX DES LOGEMENTS PROGRESSENT PLUS VITE QUE LES PRIX DE DETAIL	153
VIII.2. 1962-1964 : UNE INFLATION TRES FORTE PORTEE EN PARTIE PAR UNE AUGMENTATION BRUTALE DU REVENU DISPONIBLE DES MENAGES	154
VIII.3. 1965-1972 : UNE PERIODE DE PROFONDES MUTATIONS	156
VIII.4. 1973-1976 : INFLATION ET RECESSION	157
 <u>ANNEXES</u>	 165
-I- METHODOLOGIE DES ENQUETES ETUDIEES SUR LA STRUCTURE DU PRIX DU LOGEMENT	167
-II- ENSEMBLE DES CONCOURS A L'IMMOBILIER SELON LA NATURE DES RESSOURCES DE FINANCEMENT	168
-III- PRETS SPECIAUX A MOYEN TERME	169

C H A P I T R E I V :

PRIX FONCIERS, CONJONCTURE ET PROMOTION
IMMOBILIERE.

Quel est le rôle des prix fonciers dans la hausse des prix des logements ? L'évolution de la conjoncture semble déterminante dans l'évolution des prix immobiliers ; comment ? Durant toute la période étudiée, la promotion immobilière a subi de profondes transformations. Quelles sont les conséquences de cette évolution ?

Les pages qui suivent apportent quelques réponses à ces questions.

IV.1. PRIX FONCIERS ET PRIX DES LOGEMENTS

Le prix des logements neufs est fixé de deux manières : par les mécanismes de marché pour les logements non aidés et des règles administratives pour les secteurs HLM et Crédit Foncier. Le rôle du marché, particulièrement en fin de période, tend à être de plus en plus important.

La hausse des valeurs foncières a souvent été avancée pour expliquer l'essentiel des poussées inflationnistes.

Notons tout d'abord qu'actuellement la part du terrain (non actualisée) n'excède pas en moyenne 10 à 15 % du prix de vente des logements(1). Ce pourcentage est plus élevé dans le secteur non aidé et dans certaines régions comme la Région parisienne.

Si l'on analyse la charge foncière, et non plus seulement le prix du terrain, donc en y ajoutant les frais d'aménagement et la participation au financement d'équipements collectifs locaux, on voit que la part (non actualisée) de cette charge foncière est de l'ordre en moyenne de 20 à 25 % du prix de vente.

La part de la charge foncière augmente légèrement durant les dix dernières années, mais la tendance en fin de période semble être à la stabilité, c'est-à-dire que les prix fonciers augmenteraient actuellement au même rythme que les prix de vente après les fortes accélérations des années soixante.

Ceci précisé, le prix du terrain, même s'il ne représente que 10 à 25 % du prix de vente, n'a-t-il pas un rôle moteur dans la hausse des prix des logements ?

(1) Il s'agit bien du prix de vente ; il faut analyser les résultats de la partie précédente en notant que les pourcentages cités concernent le prix de revient hors marge ou le prix de revient hors frais annexes et marge.

En fait, il semble que cela soit plutôt l'inverse ; comme le dit J.J. GRANELLE, "le marché du sol urbain loin d'être indépendant, apparaît plutôt dominé par les différents marchés immobiliers" (1).

La fixation du prix foncier à partir du prix du logement s'illustre dans le "compte à rebours" du promoteur (2).

Le promoteur calcule en premier lieu le chiffre d'affaires global attendu de l'opération sur la base du prix de vente au mètre carré prévisionnel (par référence aux prix immobiliers du quartier), de la surface constructible autorisée et des utilisations complémentaires du terrain (locaux commerciaux...). Ensuite, le prix de revient global hors terrain est déterminé point par point : coût de construction, coût d'aménagement du terrain et participation aux équipements locaux, frais annexes.

Compte tenu de la marge de promotion escomptée, le niveau maximal de prix foncier admissible est connu par différence.

La politique du promoteur consiste alors à maximiser l'écart entre le prix foncier ainsi défini et le prix auquel s'effectue la transaction : implantation dans des zones peu urbanisées ou dont l'usage antérieur était d'un standing moins élevé que l'opération projetée... Mais l'arrivée de nouveaux promoteurs entraîne, à terme, la disparition de ce "bénéfice d'innovation" par renchérissement du terrain.

Dans une période de demande soutenue, ou bien le promoteur fait un pari de type inflationniste, ou bien la transaction n'a pas lieu. Dans le premier cas, la pression du foncier à la hausse du prix du logement est bien réelle (3).

Inversement, en cas de retournement conjoncturel, le foncier joue le rôle de verrou à la baisse des prix du logement, car le promoteur au moment de la commercialisation tient compte du prix payé plusieurs années auparavant.

- (1) Cf. J.J. GRANELLE, "La valeur du sol urbain et la propriété foncière", Ed. MOUTON, 1975, page 62.
- (2) Cf. Pour cette partie, C. TOPALOV, "Les promoteurs immobiliers", Ed. MOUTON, 1974, page 207 et suiv. - Ce compte à rebours ne joue pas toujours de façon aussi claire dans certaines zones peu urbanisées ou lorsque la promotion privée est peu présente, le prix de vente prévisible n'apparaît pas nettement. Cependant la relation prix de vente - prix foncier est la même.
- (3) Cette pression peut être amortie par une politique de réserves foncières effectuée par le promoteur, de préférence dans une période de basse conjoncture.

Le terrain est effectivement la première dépense, c'est la plus rigide (on peut modifier un programme, changer de sous-marché, on ne peut changer le terrain) ; il s'agit d'un pré-paiement au propriétaire foncier sur des travaux qui seront réalisés et commercialisés ultérieurement.

Ce mécanisme de "verrou à la baisse" est renforcé par la hiérarchie de l'usage du sol : le prix du terrain pour logement de moyen standing est tiré à la hausse par le prix du terrain des logements de standing, ce dernier étant lui-même renchéri par les usages supérieurs du sol (bureaux...) (1).

En cas de mauvaise conjoncture durable, cela peut contribuer à une crise de la promotion immobilière comme dans les années 1965-1967.

Les données sur les prix fonciers sont quasiment inexistantes ; il est donc toujours difficile de vérifier ces hypothèses tirées de la pratique professionnelle des promoteurs privés.

Les recherches de J.J. GRANELLE (2) permettent de mettre en rapport l'évolution parisienne de 1960 à 1969 des prix de vente des logements neufs et des prix des terrains vendus libres de gré à gré. Les données étant en francs constants (déflatés par l'indice de prix de la PIB) on donnera l'évolution du prix de vente des logements déflatés par le même indice (3).

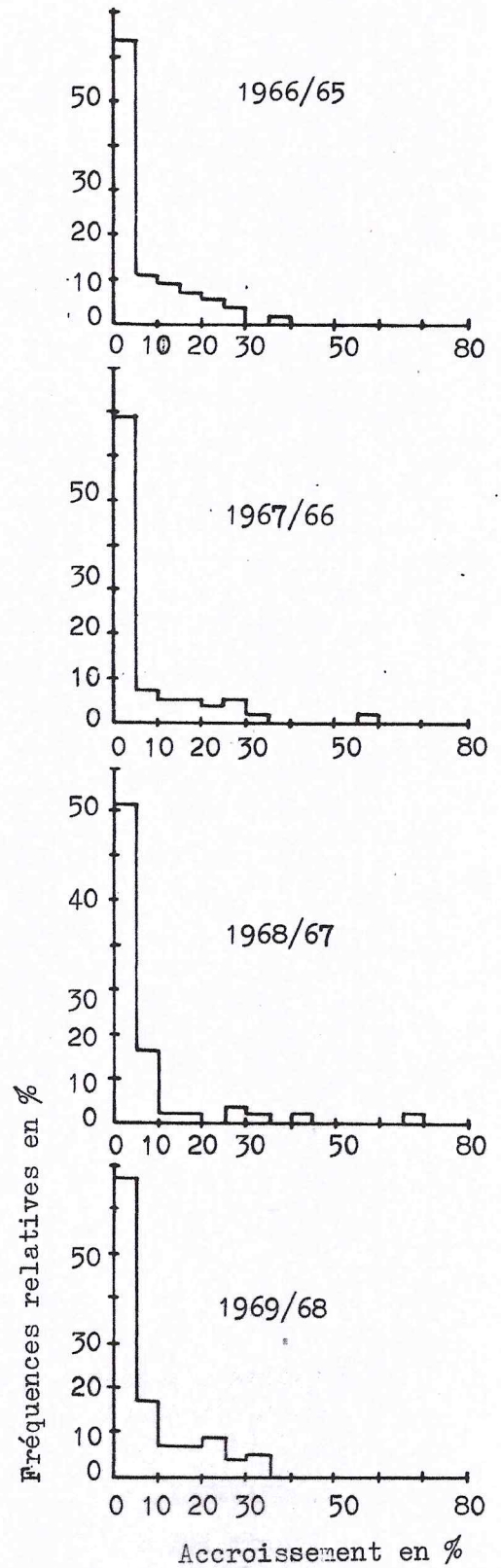
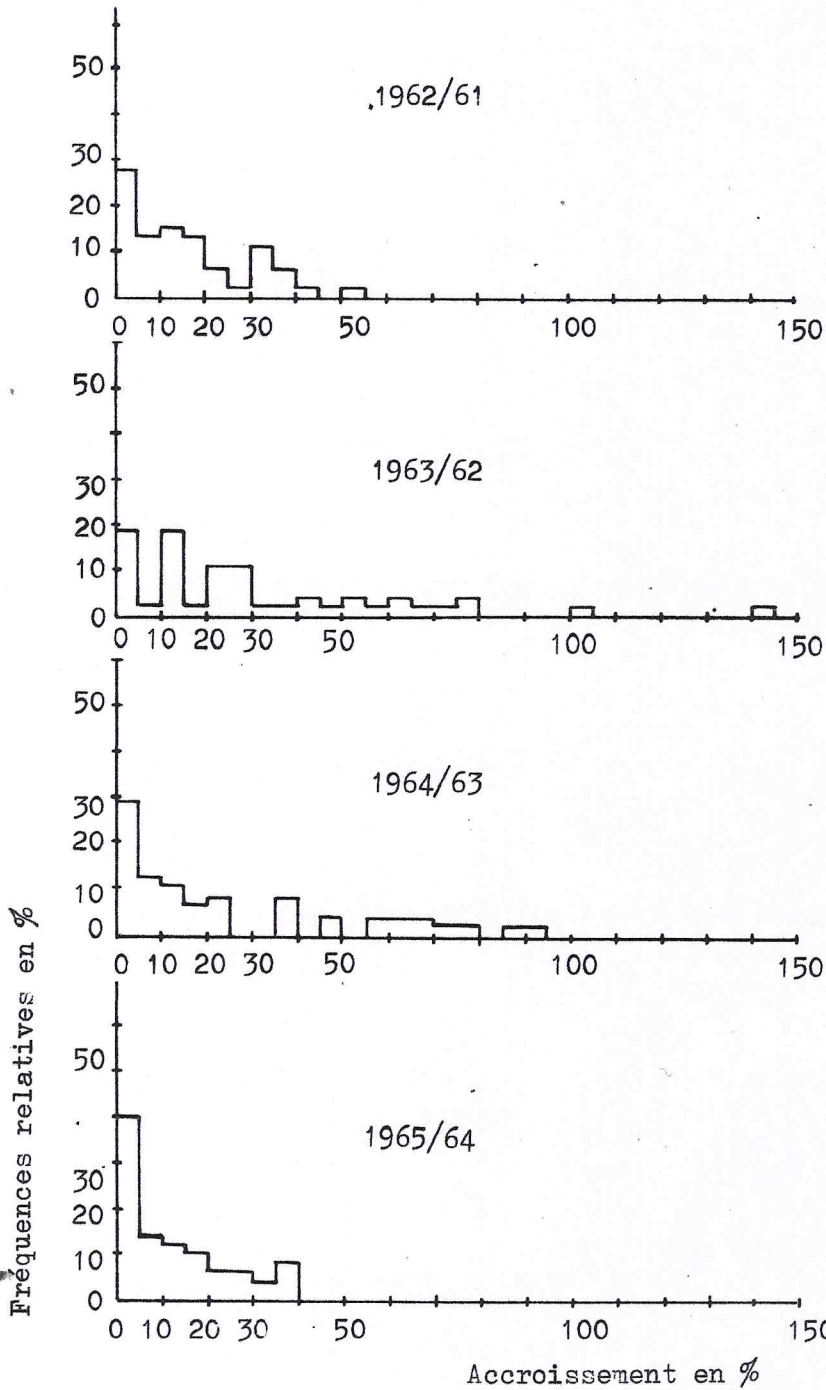
PARIS	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1969	1969
Evolution du prix moyen des logements. Francs constants.	+ 5,8 %	+ 21,8 %	+ 17,9 %	- 0,6 %	- 2,5 %	- 2 %	- 4,7 %	- 4,2 %

Pour noter l'évolution des prix fonciers, nous prendrons la distribution des accroissements annuels de prix (cf. Graphique n° 14).

- (1) Il existe cependant des contre-tendances à ce mécanisme : la réalisation d'économies sur la construction, la densification du programme, le changement de sous-marché (donc de standing) permettent de se libérer de cette contrainte.
- (2) J.J. GRANELLE, op. cit., page 53 et suiv.
- (3) Il s'agit ici de l'indice cité par GRANELLE et calculé par PASCAL dans sa thèse "Economie de la production de logements", 1971. L'évolution est la même que l'indice CAPEM déjà cité.

GRAPHIQUE n° 14 : Evolution des prix fonciers à Paris de 1961 à 1969.

Source : J.J. GRANELLE, op. cit.



En 1962, il y a pour les prix fonciers anticipation à la hausse, c'est l'année d'arrivée massive des rapatriés. Les très fortes hausses de 1963 et 1964 sont simultanées à la poussée du prix de vente des logements. Un ralentissement des prix fonciers s'opère en 1965 avec la stagnation des prix de vente. Une légère reprise apparaît en 1969 au moment où les prix des logements augmentent en valeur nominale.

Les prix fonciers semblent donc évoluer en fonction de la conjoncture présente et attendue et du niveau des prix des logements au moment de la transaction foncière.

Dans une étude récente (1), J.J. GRANELLE complète les données sur Paris en prenant en compte 1973 ; en francs constants les prix fonciers semblent augmenter plus rapidement que les prix de vente entre 1969 et 1973, (1971-1973 étant une période de haute conjoncture).

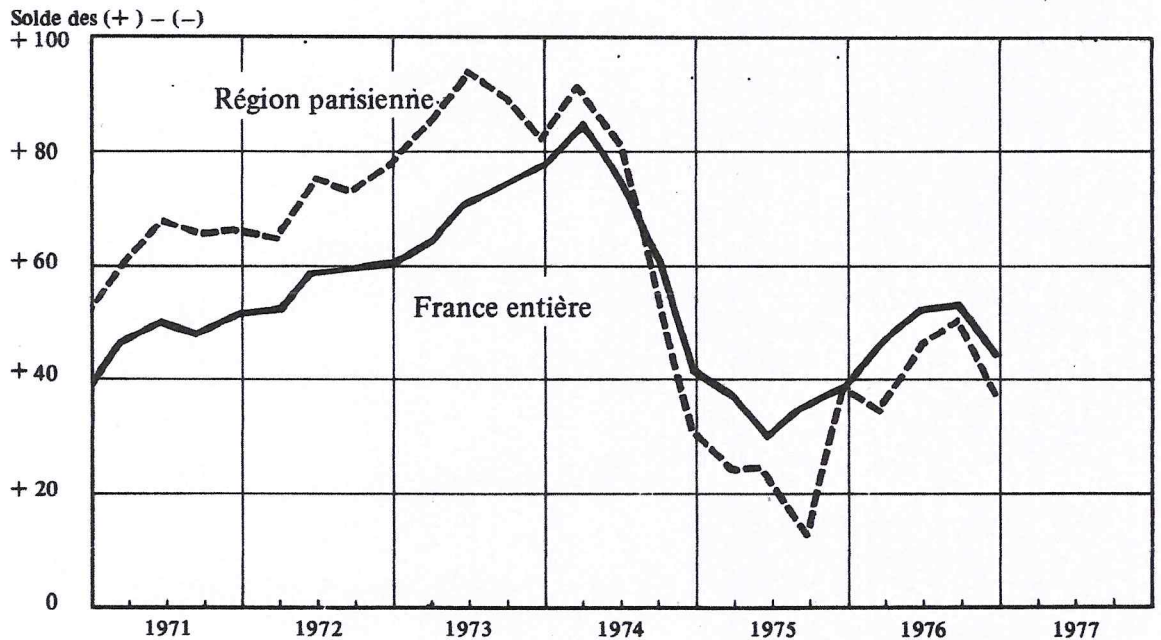
Dans la même publication l'analyse de sept agglomérations de province sur la période 1965-1975 montre une grande diversité de situations.

D'autres données indicatives, sur le prix des terrains en fin de période (cf. Graphique n° 15) donnent à penser que, plus que le prix des logements au moment de la transaction, c'est la conjoncture présente et attendue qui influence le niveau des prix fonciers.

(1) Evolution des prix des terrains à bâtir de 1965 à 1975 dans quelques agglomérations françaises, J.J. GRANELLE, Publication FNPC, Novembre 1976.

GRAPHIQUE n° 15 : Evolution du niveau des prix des terrains.Opinion des promoteurs privés sur les prix des terrains.Source : INSEE

Ces courbes représentent le solde des réponses "en augmentation" et "en diminution" à la question suivante : estimez-vous que le prix des terrains est en augmentation, stationnaire ou en **diminution** depuis 3 mois ?



En résumé, les prix fonciers sont en dernier ressort dépendants des prix de vente des logements. Ils n'en jouent pas moins un rôle actif dans la poussée des prix finals dans la mesure où ils sont fixés en fonction de prix de vente anticipés ; en cas de retournement de conjoncture, ils peuvent expliquer en partie la non baisse du prix des logements par une sorte de mécanisme de "verrou à la baisse".

IV.2. LE PROBLEME DES FRAIS ANNEXES A LA CONSTRUCTION

Nous avons constaté (cf. pages 32 et suivantes) une poussée continue sur la période des frais annexes à la construction.

Dans les secteurs non aidé et Crédit Foncier, ils représentaient de 5 à 10 % du prix de vente il y a dix ans, ils en représentent en fin de période de 15 à 20 %.

Bien sûr, au niveau d'une opération, la non actualisation des dépenses antérieures aux frais annexes tend à surestimer ces derniers par rapport aux parts du foncier et de la construction. Il n'en reste pas moins que la progression est très nette.

Que recouvrent ces frais annexes ? Est-ce un phénomène conjoncturel ou plutôt de type structurel ?

Ces frais comportent essentiellement trois postes : les frais de promotion, les frais financiers et la T.V.A. résiduelle.

Quelle est la part respective de chacun d'eux ? Des données indicatives peuvent être tirées des dossiers prévisionnels du CNEIL pour la période 1971 à 1975 (cf. Graphique n° 16) et de l'échantillon de l'étude CEGI-Plan Construction déjà citée.

Les résultats ne sont pas très différents dans les deux secteurs de financement non aidé et Crédit Foncier.

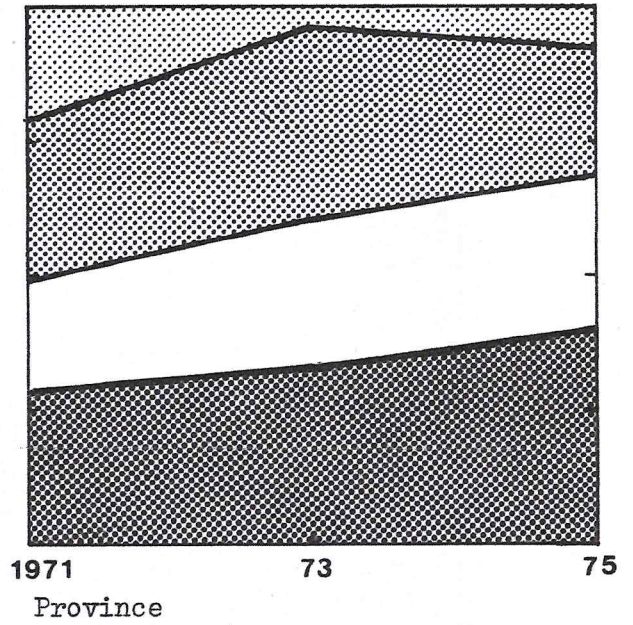
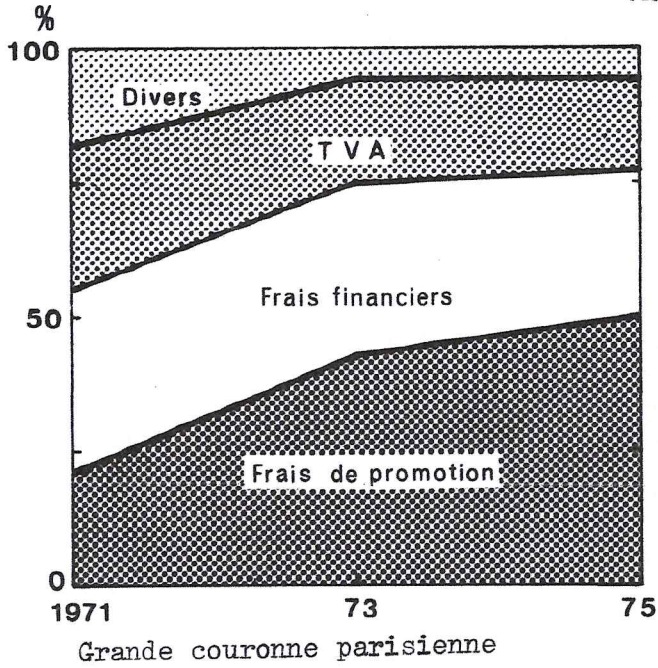
Les frais de promotion représentent 40 à 50 % des frais annexes, soit 7 à 10 % du prix de vente. Les frais financiers recouvrent 20 à 30 % des frais annexes soit environ de 4 à 6 % du prix de vente. La TVA résiduelle intervient pour un montant comparable à celui des frais financiers.

Les frais de promotion recouvrent essentiellement les honoraires de gestion du promoteur et les frais commerciaux. (1)

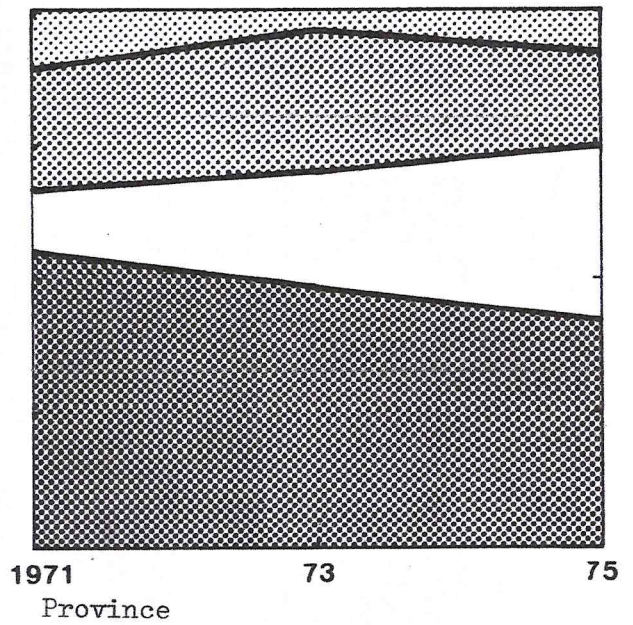
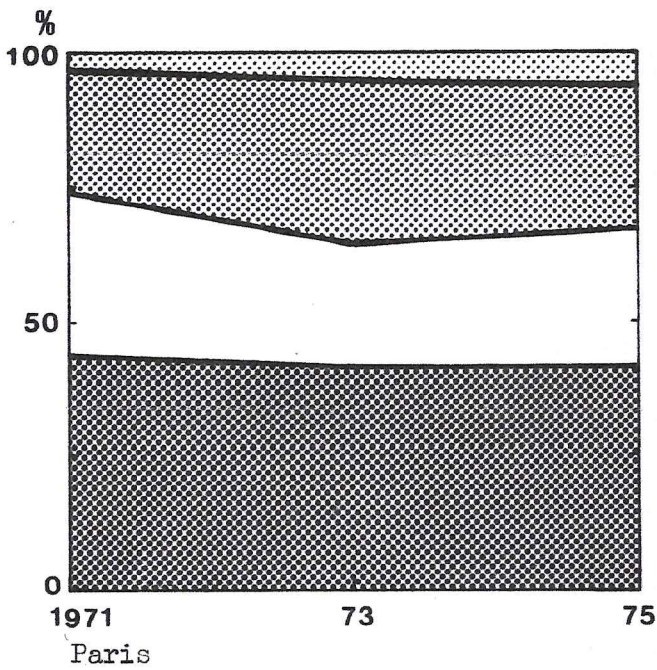
(1) Nous n'y incluons pas la marge de promotion comptabilisée hors frais annexes.

GRAPHIQUE n° 16 : Décomposition des frais annexes prévisionnels.
- données indicatives -

CREDIT FONCIER



NON AIDE



Les premiers sont un pourcentage du prix de revient, ce qui ne pousse pas le promoteur à la baisse du prix du logement, au contraire. Dans la période la plus récente il semble que, sous la pression des banques, ce pourcentage tende à diminuer.

Les frais commerciaux (publicité et honoraires de vente) dépendent de la rapidité de la commercialisation. Dans certaines régions (région parisienne, Côte d'Azur), la vente est assurée par de grandes centrales spécialisées, ce qui tend à alourdir les frais commerciaux avec cependant, en cas de commercialisation accélérée, réduction des frais financiers.

Ces derniers recouvrent généralement trois postes : les frais sur emprunts, qui varient grosso modo en fonction du taux de l'escompte, les frais de garantie financière et les frais de caution bancaires diverses (pour paiement à terme du terrain, paiement différé de la TVA...). Ces frais financiers dépendent à la fois de la commercialisation de l'opération et des conditions générales du crédit.

Quant à la TVA résiduelle, c'est la différence entre la TVA sur le prix de vente et la TVA payée sur tous les postes de dépenses. Son taux, selon les postes est de 17,6 ou 20 % (sauf le terrain : 5,28 %). Ces taux ont connu une forte augmentation en Janvier puis en Décembre 1968.

En résumé, si une partie importante des frais annexes à la construction dépend de la conjoncture et en particulier de la rapidité de la commercialisation, il semble que l'augmentation de ces frais devienne un phénomène structurel, ou tout au moins de longue durée, lié aux conditions de financement du logement et à la structure de la promotion immobilière.

IV.3. ACTIVITE IMMOBILIERE ET EVOLUTION DU PRIX DES LOGEMENTS

Quel est le lien entre les fluctuations de l'offre et des stocks et le niveau des prix du logement, telle est la question étudiée ci-dessous. Nous avons regroupé l'évolution du nombre des logements autorisés, commencés et terminés puis décomposé les données selon les secteurs de financement (cf. Graphiques n° 17 à 20).

La courbe des logements autorisés permet d'appréhender la nature des anticipations des ménages et des constructeurs et renseigne ainsi indirectement sur l'état de la conjoncture.

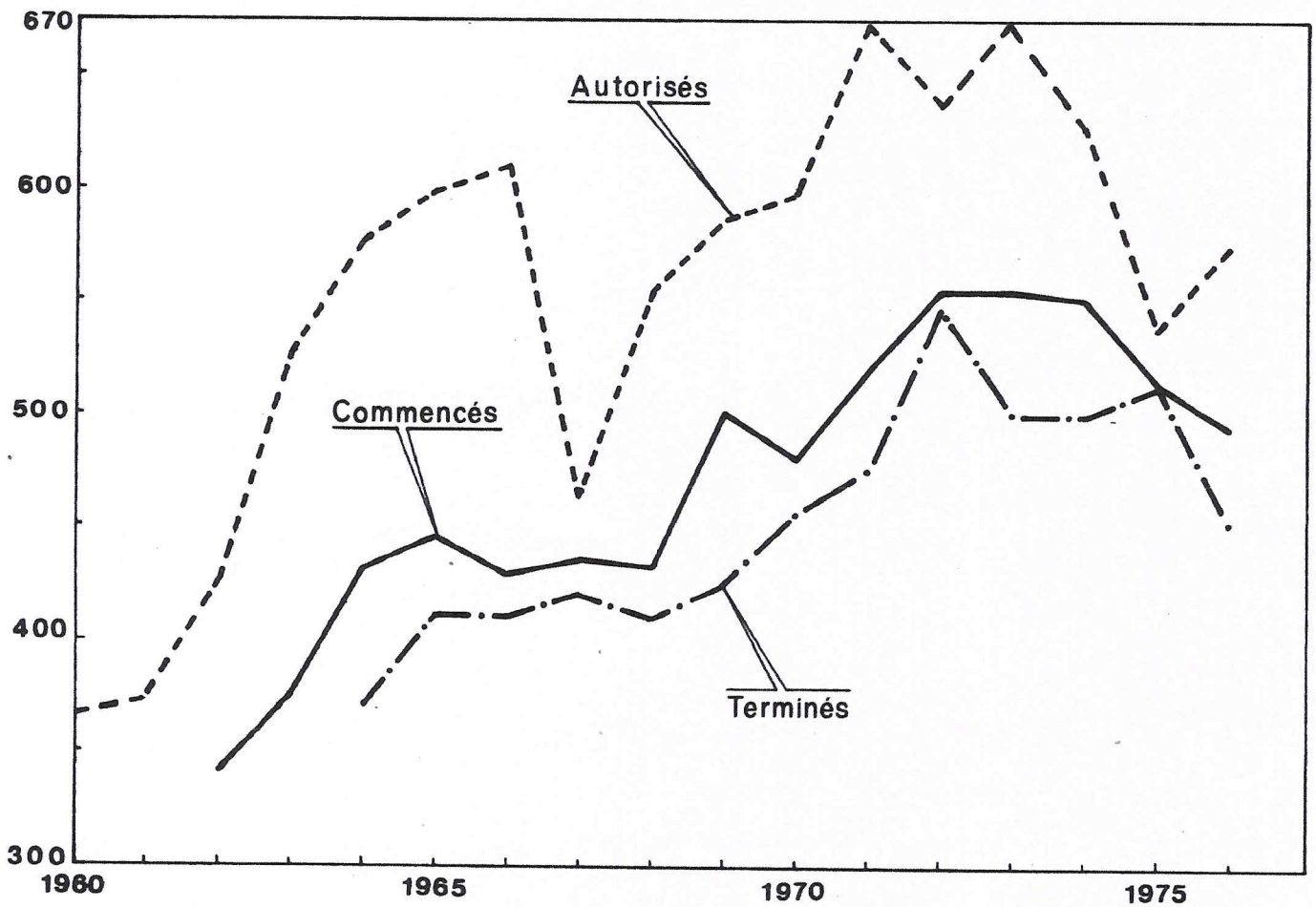
Entre les courbes des logements commencés et terminés existe un décalage de trois à quatre semestres correspondant aux délais de construction, (délais qui ont sensiblement diminué de 1965 à 1972).

Enfin, entre l'autorisation de construire et l'achèvement des travaux, il faut compter en moyenne deux à trois ans.

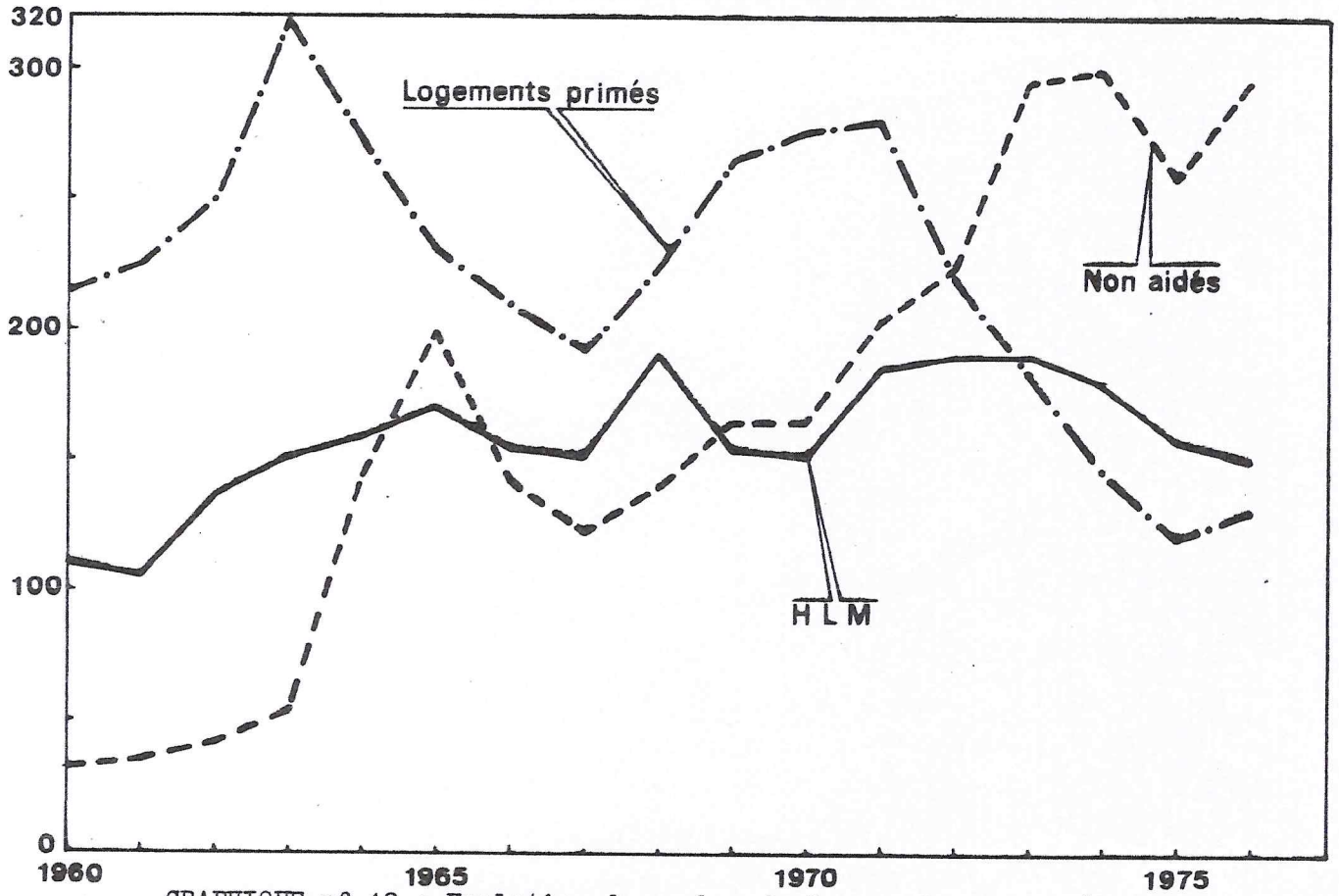
Pour mieux apprécier la conjoncture, il est nécessaire de prendre également en compte le mouvement des stocks de logements. Les sources dont nous disposons sont, à partir de 1962, les données indicatives du CAPEM sur les ventes, mises en vente et stocks en Région parisienne (cf. Graphique n° 21) et à partir de 1969 les enquêtes d'opinion de l'INSEE auprès des promoteurs privés sur les stocks et l'état de la demande (cf. Graphique n° 22).

GRAPHIQUE n° 17 : Evolution du nombre de logements autorisés, commencés, terminés. (en milliers)

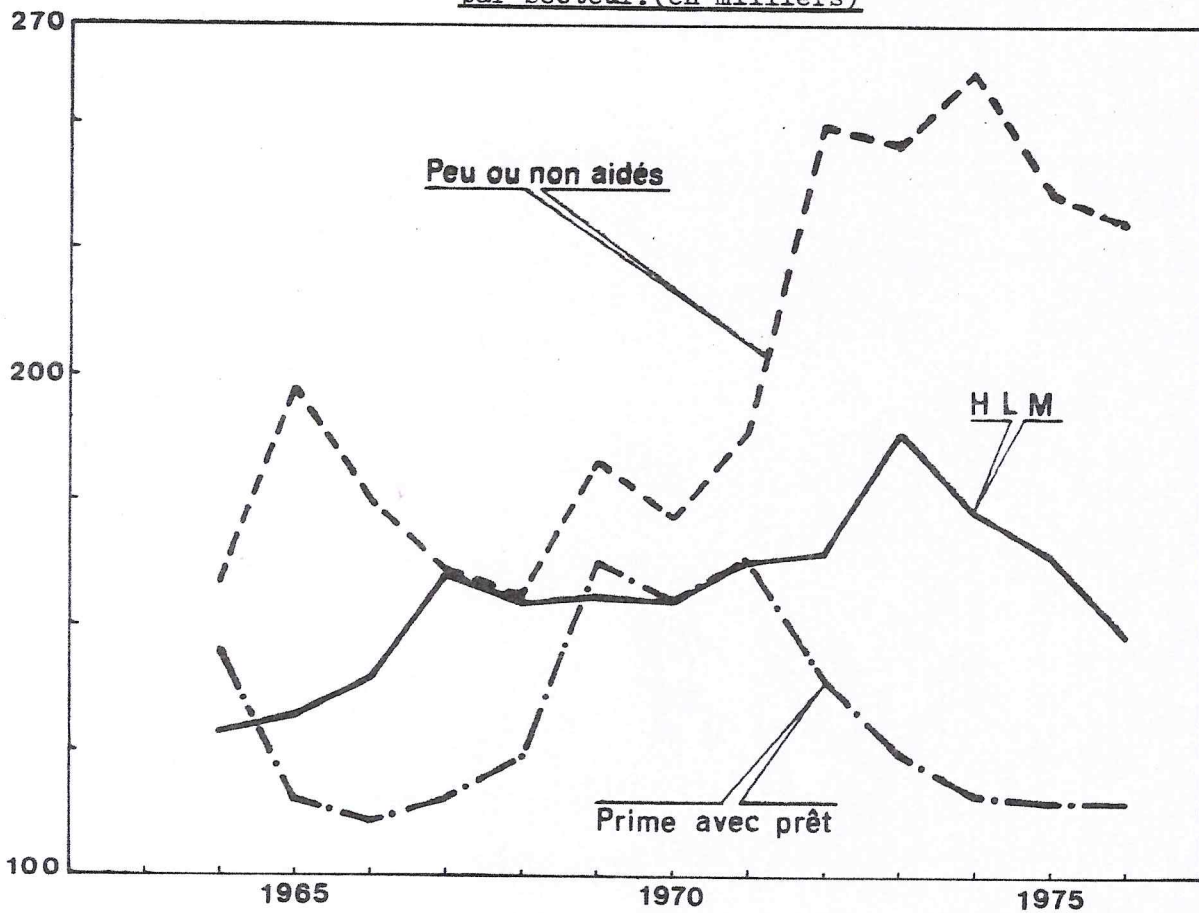
Source : DBTPC - SSEE -



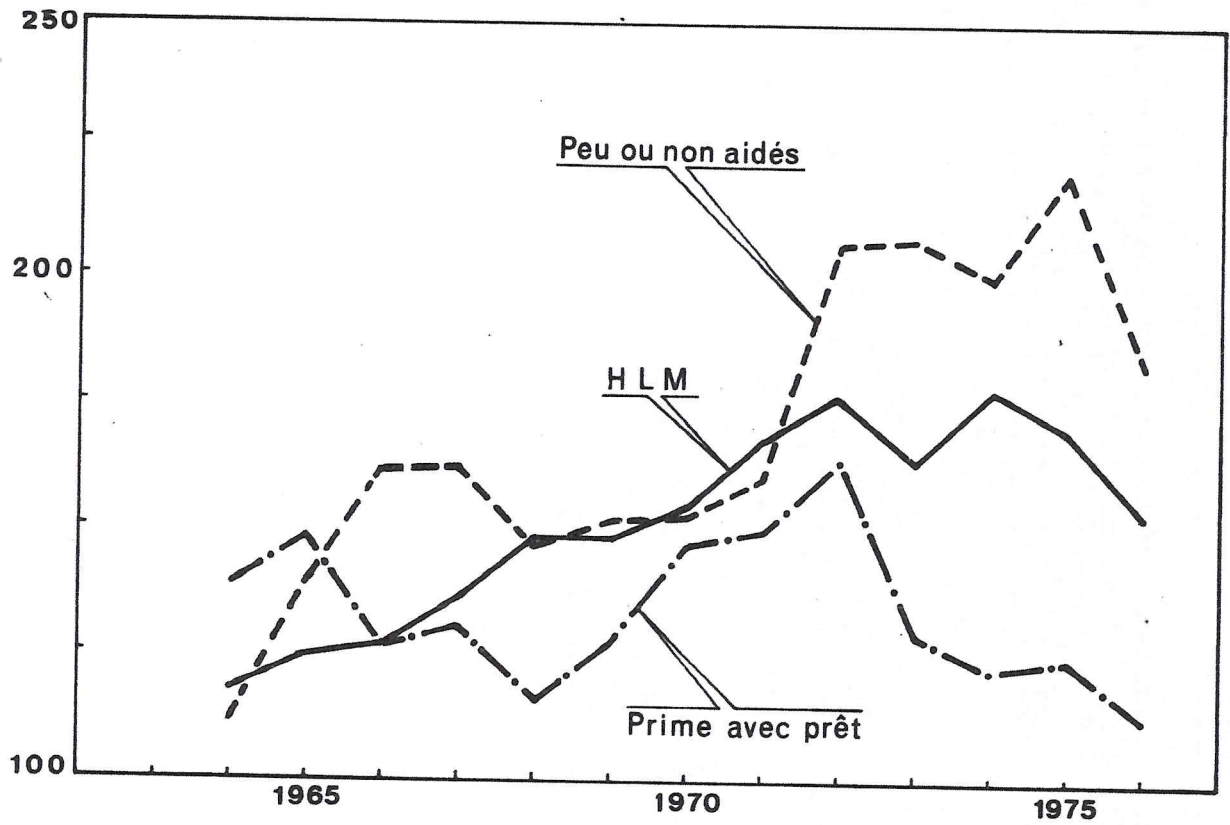
GRAPHIQUE n° 18 : Evolution du nombre de logements autorisés par secteur. (en milliers)



GRAPHIQUE n° 19 : Evolution du nombre de logements commencés par secteur. (en milliers)

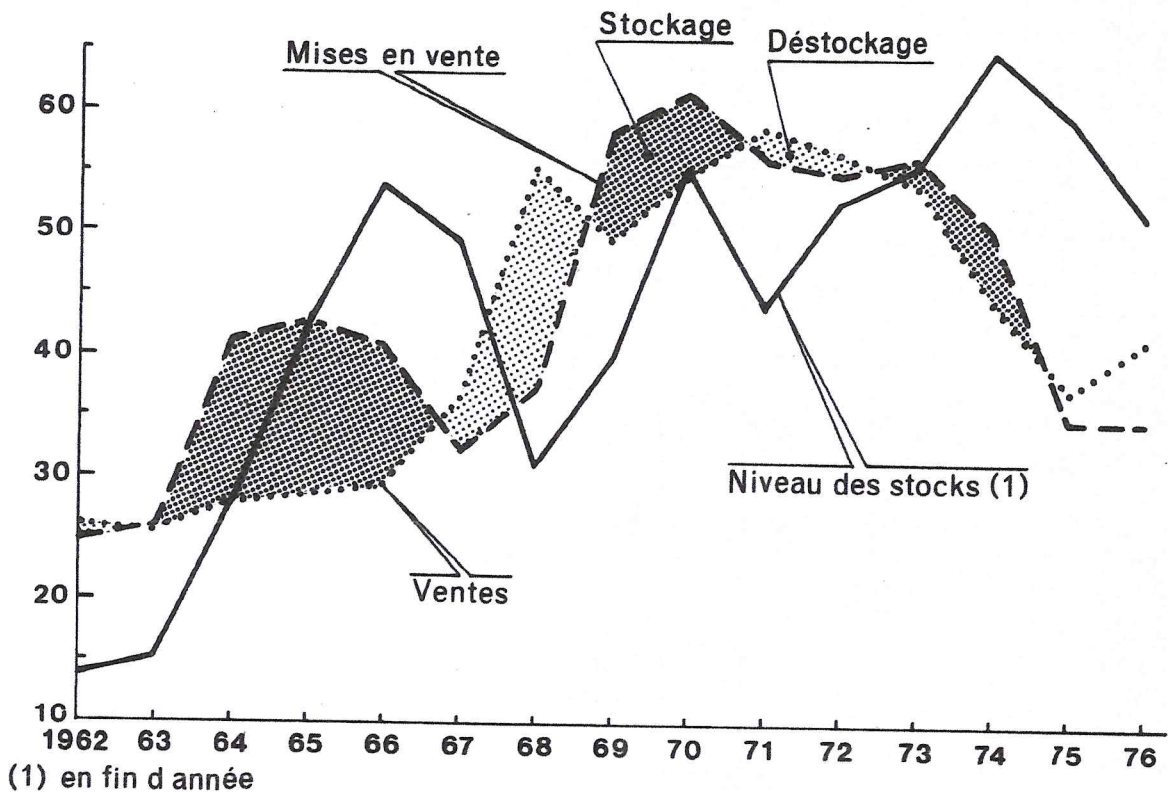


GRAPHIQUE n° 20 : Evolution du nombre de logements terminés par secteur. (en milliers)

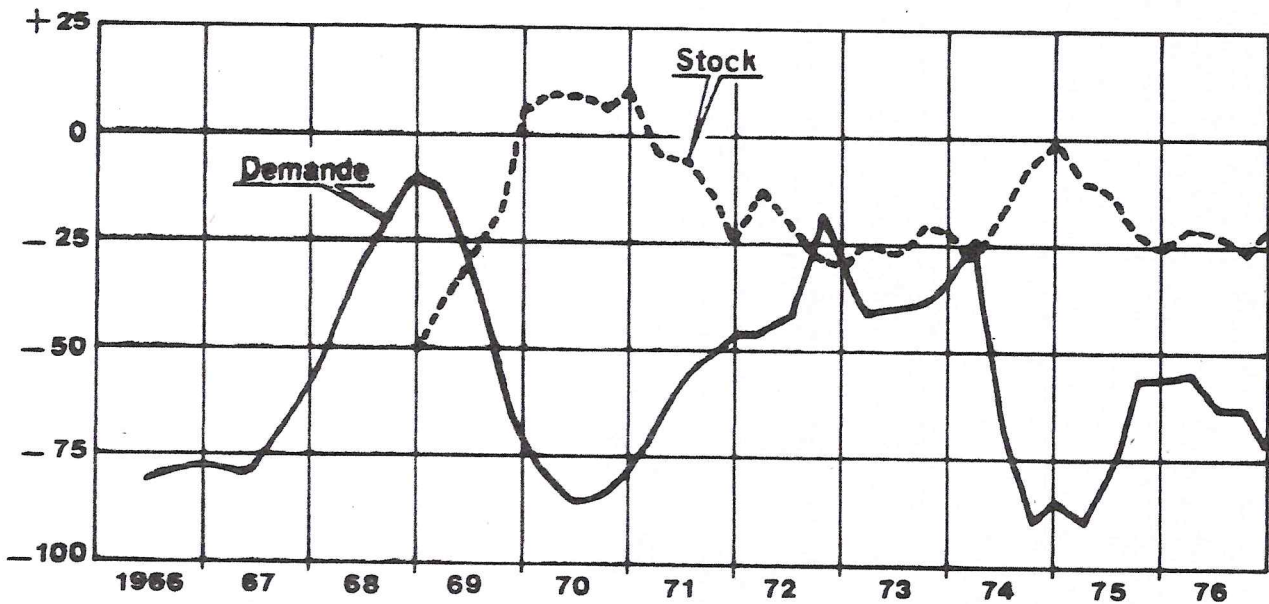


GRAPHIQUE n° 21 : Evolution des ventes, mises en vente et niveau des stocks de logements en Région parisienne. (en milliers)

Source : CAPEM



GRAPHIQUE n° 22 : Stock et demande de logements.



Source : INSEE

- (1) Stock : Opinion des promoteurs privés sur le niveau des stocks de logements invendus. La courbe représente le solde des réponses "plus élevé" et "moins élevé" à la question : votre stock de logements à vendre est-il plus élevé, identique, moins élevé qu'il y a trois mois ?
- (2) Demande : Opinion des promoteurs sur la demande de logements neufs à acheter ; cette courbe représente le solde des réponses "forte" et "faible" à la question : pensez-vous que la demande de logements neufs est forte, stationnaire, faible ?

L'évolution de l'activité de construction a été la suivante :

- De 1962 à 1965, les anticipations des constructeurs (et des ménages) sont très nettement à la hausse, avec un léger infléchissement la dernière année. Cette progression est le fait du secteur primé en 1963, puis du secteur non aidé en 1964-1965. Les mises en chantier augmentent considérablement (+ 30 % en trois ans) mais se ralentissent en 1965 ; il en résulte une augmentation parallèle des logements terminés, avec toujours un décalage dans le temps entre le secteur primé et le secteur non aidé.

Il faut noter que, en Région parisienne du moins, le stockage commence dès 1964 et progresse en 1965 ; entre 1963 et 1965, le niveau des stocks est multiplié par 3.

- En 1966 et 1967, et dès 1965 pour le secteur primé, on assiste à un effondrement des anticipations, d'où une stagnation des mises en chantier jusqu'à 1968 ; de sorte que le nombre de logements terminés plafonne jusqu'en 1969 ; la croissance du secteur HLM compensant la chute des secteurs primé et non aidé. En région parisienne, le stockage se poursuit jusqu'en 1967.

- Des perspectives plus favorables en 1968 permettent tout d'abord de liquider une grande partie des stocks accumulés antérieurement, puis se traduisent en 1969 par une vive reprise des autorisations de construire et des mises en chantier, dans les deux secteurs primé et non aidé. Mais cette reprise est passagère : les mises en chantier ralentissent en 1970, et de nouveau on assiste à un stockage ; en Région parisienne, le niveau des stocks dépasse celui atteint en 1966-1967.

- En 1971, les anticipations sont de nouveau à la hausse, et on assiste en 1971 et surtout en 1972 à une croissance des logements commencés et terminés, qui est principalement le fait du secteur non aidé. Par contre, dès 1972, le secteur primé connaît une chute des mises en chantier.

- Après 1972, se produit un nouvel effondrement des anticipations des promoteurs, sauf pour le secteur non aidé en 1973.

Cela entraîne, dans un premier temps, un plafonnement des mises en chantier ; suivi d'une dépression qui s'accroît en 1976 ; la baisse du nombre de logements terminés amorcée dès 1975 est considérable en 1976 : elle touche fortement le secteur HLM locatif (- 12 %) et les secteurs PIC et non aidé (- 17 à - 18 %).

Pendant toute cette période, et après une légère décroissance

en 1971 et 1972, les stocks restent à un niveau très élevé. En Région parisienne, après le retournement de conjoncture de 1974, le niveau des stocks progresse encore, alors que le niveau des ventes et des mises en vente diminue. En 1976, se produit un léger déstockage.

Il faut noter que l'ampleur de ces variations conjoncturelles est principalement, à partir de 1964-1965, le fait du secteur peu ou non aidé.

- La progression des logements HLM a été relativement régulière jusqu'en 1973 et a décliné depuis.

- Pendant la même période, le secteur primes et prêts du Crédit Foncier, qui avait été moteur du "boom" en 1963 et 1964, connaissait une évolution en partie contraire à celle du marché : baisse des mises en chantier en 1965-1966, légère progression en 1967-1968 qui s'accélère en 1969, puis baisse continue depuis cette date. De ce fait, la part de ce secteur dans l'ensemble de la production passe de 37 % en 1964 à 25 % en 1976.

- Cette régression relative s'est faite au profit du secteur peu ou non aidé qui assure en 1976 41 % de la production : ce secteur est désormais déterminant dans les variations du marché immobilier d'une année à l'autre : après le développement rapide des années 1964-1965 (1) s'ouvre une période de crise importante qui durera jusqu'en 1968.

Après une progression, nette mais passagère des mises en chantier en 1969, celles-ci reprennent en 1971 et surtout en 1972 (+ 33 %) puis plafonnent en 1973-1974. Le retournement de conjoncture de mi-1974 entraîne une régression des mises en chantier en 1975 et 1976.

Si l'on rapproche ces mouvements conjoncturels des périodes de hausse de prix, on constate donc que :

- Sous une poussée de la demande très accentuée en 1962 et surtout 1963, les prix augmentent fortement, le secteur dominant étant alors celui financé par le Crédit Foncier. En 1964 l'accélération des prix se poursuit alors que la conjoncture se retourne (les stocks s'accroissent). Il semble que la hausse des prix tende à prolonger l'expansion antérieure (en valeur : la hausse des prix compensant la baisse en volume).

- Le niveau des stocks reste très élevé jusqu'en 1968 ; le retournement de conjoncture à cette date permet de liquider une grande

(1) Il semble en fait que ce secteur "ait pris le train en marche", alors même que la conjoncture se retournait, ce qui a contribué à aggraver la stagnation ultérieure.

partie du stock à un prix pratiquement inchangé depuis 1964 du moins à Paris. Sur la lancée, 1969, année d'assez bonne conjoncture, est l'occasion d'une légère hausse des prix, qui se poursuit en 1970, malgré un retournement de tendance dès cette date, et une reprise du stockage.

- La bonne conjoncture de 1972 à 1973 permet plus une relance des mises en chantier qu'un écoulement des stocks accumulés depuis 1970. La hausse des prix de 1973 s'appuie sur ce mouvement.

- Après le retournement très net de conjoncture de 1974, on assiste à un phénomène nouveau : malgré la chute des ventes, la progression des stocks, la baisse des mises en chantier, les prix continuent à progresser très fortement ; ce phénomène de poursuite des hausses bien après le retournement de conjoncture est caractéristique de la dernière période.

Il faut noter les conséquences possibles sur les prix de vente des fluctuations qu'a connues la production de logements sur la période : certains mécanismes décrits par ailleurs ne peuvent jouer en cas de conjoncture stable ; par contre, une augmentation des prix s'appuyant sur une brusque progression de la demande, des prix fonciers antérieurs jouant un rôle de "verrou à la baisse", des frais annexes s'auto-entretenant ne peuvent réellement exercer une pression à la hausse sur les prix de vente qu'en cas de fluctuations conjoncturelles, ce qui se produit à plusieurs reprises sur la période.

IV.4. LA PROMOTION IMMOBILIERE :

UNE PROFESSION QUI A CONNU DE PROFONDES TRANSFORMATIONS

La promotion immobilière a connu une importante évolution depuis 1960. L'ensemble des conditions de production et de commercialisation des logements neufs non HLM a en fait été complètement transformé en 15 ans. A grands traits, l'évolution est la suivante : Jusqu'à 1962-1963, la production des logements non HLM est en grande partie assurée par une petite promotion privée indépendante apparue au début des années 1950, après la création des prêts spéciaux du Crédit Foncier. Autour de 1963, s'effectue un tournant avec notamment le début de pénétration du secteur immobilier par les groupes financiers. Plusieurs réformes (création des sociétés immobilières d'investissement -SII- en Mars 1963, nouvelle fiscalité immobilière, Mars 1963, transformation du financement du Crédit Foncier, Décembre 1963) et la conjoncture exceptionnelle (boom de 1962-1965, crise de 1965-1967) définissent le cadre dans lequel s'opère ce tournant.

La profession se restructure à l'occasion de la crise et à la fin des années soixante, on peut distinguer trois grands types de promoteurs (1) : les promoteurs prestataires de service, les promoteurs dont l'activité dominante est la construction ou l'étude technique et enfin les promoteurs financiers disposant d'importants capitaux propres et filiales de groupes bancaires.

A chaque type correspondent une ou plusieurs politiques foncières et immobilières, un ou plusieurs sous-marchés définis, notamment, par le niveau de prix de vente.

L'évolution depuis 1970 est moins bien connue. On peut cependant dire qu'elle est marquée d'une part par une diminution du nombre des sociétés immobilières indépendantes, d'autre part par le développement de producteurs de maisons individuelles, distincts des promoteurs, et souvent liés aux producteurs de matériaux de construction.

A partir de 1974, le retournement de conjoncture semble simultané à de nouvelles relations entre promotion immobilière et secteur bancaire. Ce dernier tend à contrôler étroitement la fonction de promotion qui paraît progressivement perdre une partie de son autonomie. Les banques augmenteraient l'importance de leur rôle de plusieurs manières : participation directe au tour de table, fourniture de crédits promoteurs, de crédits aux entreprises à court de trésorerie, de crédits acquéreurs et enfin de crédits pour financer les logements invendus.

En conclusion, nous voudrions relever deux indications :

- Premièrement la promotion immobilière vit un étrange paradoxe : d'une part, c'est une profession de plus en plus concentrée et d'autre part, chaque opération de logements a sa logique propre, telle une PME. Même s'il y a, à l'évidence, des stratégies de groupes, chaque opération garde une autonomie relative, avec une logique ponctuelle d'investissement limitant toute économie d'échelle et voulant assurer une rentabilité rapide. Ce phénomène est renforcé par la nette diminution de la taille des opérations depuis 3, 4 ans. Cette situation n'est pas sans conséquence sur les prix pratiqués.
- Deuxièmement, l'évolution très récente des relations entre la promotion et le secteur bancaire permet d'avancer une explication partielle à la poursuite de la hausse des prix des logements après le retournement de conjoncture de 1974, du moins pour les logements non HLM. Depuis cette date les promoteurs ont été obligés d'obtenir le soutien bancaire quand les logements invendus étaient trop nombreux. Les promoteurs nantissent auprès des banques invendus, qui donc deviennent un gage que personne n'a intérêt à voir déprécier par une baisse des prix de vente.

(1) C. TOPALOV "Les promoteurs immobiliers", op. cit., page 138 et suiv.