



Architecte DPLG, titulaire d'une Maîtrise en droit et d'un DESS Urbanisme, Marc Eginard crée en 1987 l'Observatoire Urbain d'Istamboul. Il est ensuite successivement Responsable de la programmation urbaine à l'EPA de Cergy-Pontoise, Directeur de l'Investissement de la Communauté d'agglomération Val de France, DGA au Développement urbain de la ville de Colombes, Directeur adjoint du développement chez ING RE, DGA Aménagement à Corbeil-Essonne. Depuis 2010, il est directeur du développement de Promo Gérim.

## Trois questions à

Marc Eginard, directeur du développement - Promogérim

**ITeM info** : les marchés immobiliers (l'ancien notamment) semblent frémir. On annonce des milliers d'emplois découlant du Grenelle de l'environnement. Concrètement, comment évolue le marché de l'emploi dans le secteur ?

**Marc Eginard** : On en parle en effet de plus en plus et c'est sans doute la variable clé. Les prix du foncier augmentent de façon continue, à la fois pour des raisons d'évolution du marché, voire ponctuellement de spéculation, et pour des raisons techniques. Indépendamment des prix d'achat du terrain nu, les coûts d'aménagement ont explosé depuis 10 ans. Cela peut être des coûts de remise à zéro ou de dépollution, quand on "refait la ville sur la ville". C'est aussi sous l'effet des prescriptions d'urbanisme, comme la question du stationnement. Quant une place de parking coûte entre 14.000 € et 18.000€ à construire, et qu'il faut respecter un ratio de 1,8 place de parking pour suivre le PLU ou le règlement de ZAC, cela se traduit sur les prix de vente, donc sur le taux d'endettement des acquéreurs. On cela bloque dans le contexte actuel. Idem pour les aménagements, les voiries, les réseaux de fluides, le mobilier urbain, les équipements publics, le paysagement. Je ne parle même pas du raccordement aux réseaux publics de chaleur... En fait, très peu de collectivités intègrent la politique foncière dans leur stratégie urbaine... quant il y a de la stratégie dans le PLU ! [à compléter sur le rôle des EPP] On oublie aussi de mentionner l'effet pervers du code des marchés publics sur les prix, via la concentration des opérateurs ou des entreprises. De même pour les concours, qui se généralisent. Ils sont très coûteux pour tout le monde et ne garantissent pas un optimum économique. Résultat : l'aménageur ne parvient pas toujours à vendre sa SHON à un prix suffisant pour équilibrer son bilan. Et la collectivité se trouve contrainte de l'abonder. Une application négociée des règles d'urbanisme serait aussi une piste.

**ITeM info** : Le marché du neuf qui n'a pas réellement concrétisé l'embellie notée en 2009, et la fin des dispositifs d'aide (Scellier) approche. Comment voyez vous l'évolution du marché sur le T4 2010 et le T1 2011 ? Comment contrer la baisse de la solvabilité des ménages ?

**Marc Eginard** : La solvabilité des ménages est en effet un problème et cela continuera vraisemblablement pendant plusieurs années. Le chômage restera encore à un niveau élevé en 2011 et les salaires évoluent très peu. Or nos clients, ce sont les primo-accédants et les petits investisseurs. Pour les acquéreurs, Promo Gérin a mis en place un véritable système d'accompagnement. Cela passe par un diagnostic personnalisé de leur situation financière et une structure de commercialisation intégrée. Comment convaincre un banquier d'accorder un prêt à une famille quand celle-ci croûle sous les crédits à la consommation ? Résultat : quasiment tous les dossiers de financement sont acceptés. Du coup, les annulations sont très rares. C'est rassurant pour tout le monde : le promoteur, qui sécurise son opération, le banquier qui ne craint pas les défaillances, le client qui réalise son acquisition dans les meilleures conditions.

**ITeM info** : Le renchérissement des aménagements, toujours plus sophistiqués, les contraintes liées aux parkings, les normes Grenelle, l'évolution des prix des matières premières, beaucoup de facteurs tendent vers l'augmentation des coûts de construction. Pour un promoteur indépendant, comment les maîtriser et "sortir" des opérations de qualité à moins de 1500 €/m<sup>2</sup> ?

**Marc Eginard** : On parle beaucoup des surcoûts BBC et ils existent, d'autant plus que les filières industrielles sont loin d'être optimales. Mais la ville durable n'est pas une simple juxtaposition de bâtiments économes en énergie ! En amont, il y a la question du renchérissement du foncier, dont nous parlons tout à l'heure. Pour un indépendant comme Promo Gérin, il faut à la fois proposer une offre bien adaptée et sécuriser les acquéreurs. Donc fabriquer des produits de bonne qualité, qui garderont leur valeur à la revente, et ce à des prix raisonnables, par exemple 1500 €/m<sup>2</sup> dans des localisations comme à \*\*\*\*\*. Bien sûr, ceci veut dire qu'il faut savoir construire à faible coût, donc intégrer le plus en amont possible les entreprises, la maîtrise d'oeuvre, etc. Par exemple, nous travaillons en étroite association avec une entreprise moyenne de construction. Les coûts sont analysés ensemble, les délais maîtrisés. Sur le foncier aussi, on peut optimiser. Nous montons en priorité des opérations de gré à gré. Pourquoi ? Parce que le partenariat avec le propriétaire du terrain. vaut mieux qu'une négociation tendue. Pas de stress en arrivant chez le notaire, pas d'opération qui traînent des années et donc coûtent cher financièrement. Il faut que tout le monde trouve son intérêt. Pour le vendeur, cet intérêt ce n'est pas seulement d'obtenir le prix le plus élevé mais, par exemple, d'optimiser sa situation fiscale. Ou de redéployer son patrimoine. Un prix moins élevé au m<sup>2</sup> est bon pour le bilan de l'opération et occasionne moins de plus value de cession. Si notre vendeur devient un des associés de la SCCV et que dans le cadre d'un pacte il trouve la contrepartie de son effort sur le prix dans l'attribution d'un lot à moindre prix, qui lui procurera un revenu, l'opération est doublement intéressante.