

Paris, le 16 janvier 2015

DOSSIER DE PRESSE

VŒUX 2015

SOMMAIRE

- Communiqué
- Discours de Roger Bélier, Président



Contact presse Isabelle Muller 06 73 79 49 34

Paris, le 16 janvier 2015

COMMUNIQUE

Roger Bélier présente ses vœux à la presse, aux membres du SNAL et à ses partenaires

L'année 2014 aura été une année difficile tant sur le plan financier que commercial pour les aménageurs. Elle n'a pas permis de préparer l'avenir, les opérations d'aménagement ont été ralenties dans leur lancement.

Sur le plan de la politique du logement, des mesures positives ont été prises :

- la remise à plat des zonages entre les zones A, B1, B2 et C et cela au profit des deux dernières zones.
- l'augmentation de l'enveloppe financière dédiée au PTZ votée dans la loi de finances pour 2015 et qui a porté son montant de 820 millions à 1 milliard d'euros.
- l'élargissement, encore timide, du différé d'amortissement du PTZ qui constitue le socle de l'apport personnel des clients primo-accédant.

Pour 2015, Le SNAL propose aux pouvoirs publics de définir cinq priorités :

- 1-Mettre en œuvre le plus rapidement possible les procédures de simplification des normes notamment en matière d'urbanisme.
- 2 - Mettre en œuvre une véritable politique fiscale de fluidification du foncier, seul moyen de faire baisser le prix des terrains et donc des logements.
- 3 - Mettre en œuvre une véritable politique de relance de la primo-accession en élargissant aux trois premières tranches du PTZ le différé d'amortissement de 14 ans.
- 4 - Donner la possibilité, dans les opérations péri-urbaines, de réaliser une véritable mixité de produits offrant le choix aux acquéreurs entre logements collectifs, intermédiaires, maisons de ville et lots de terrain aménagés.
- 5 - Pérenniser la possibilité pour les primo-accédants de pouvoir toucher l'APL accession s'ils bénéficient d'un PTZ.

Ces mesures permettront la nécessaire mise sur le marché de foncier constructible, indispensable à la relance de la construction.

Contact presse Isabelle Muller 06 73 79 49 34

Discours du Président

16 Janvier 2015

Mesdames et Messieurs les Présidents, Directeurs et Représentant d'entreprise,
Mesdames et Messieurs les Représentants des Syndicats et Organisations
Professionnelles
Mesdames et Messieurs les Journalistes,
Chers Partenaires,
Chers Membres du Conseil d'Administration,
Chers Adhérents,
Chers Amis.

C'est toujours une très grande joie pour le SNAL de vous accueillir au début de chaque année pour la traditionnelle cérémonie des vœux qui constitue pour nous un moment privilégié.

Moment privilégié pour pouvoir tout à la fois évoquer les temps forts de l'année passée mais surtout préciser les priorités et les grands enjeux de l'année qui commence.

Avant même d'évoquer tous ces points, permettez-moi tout d'abord de vous remercier sincèrement de votre présence parmi nous aujourd'hui, présence qui nous réjouit et qui nous honore.

Quel bilan peut-on tirer, pour nos entreprises et notre activité, de l'année 2014 ?

Nous tournons la page d'une année qui aura très difficile pour la plupart d'entre nous.

2014, année difficile sur le plan commercial :

Avec une nouvelle chute des ventes d'environ 8 %, après une très mauvaise année 2013 où la chute avait été de 15%, l'année 2014 demeurera comme une année particulièrement mauvaise sur le plan commercial et notamment sur les neuf premiers mois, puisque nous avons connu une très légère reprise des contacts sur le dernier trimestre.

Comme toujours certaines régions ont mieux tiré leur épingle du jeu comme l'Aquitaine, le Midi-Pyrénées ou Rhône-Alpes et d'autres ont été plus touchées comme la Bretagne, le Nord Pas de Calais ou la Normandie.

Certes les chiffres définitifs de 2014 ne sont pas encore connus mais les résultats commerciaux des dix premiers mois de 2014 donnent une vision malheureusement précise de la situation.

Le SNAL tiendra une conférence de presse conjoncture le 12 mars 2015 à 9h à l'Hôtel Concorde Saint-Lazare pour commenter, entre autre, les chiffres définitifs 2014.

Les causes de ces mauvais chiffres sont malheureusement identifiées, elles tiennent à la morosité générale ambiante avec une aggravation continue du chômage, à la précarisation

de la situation de nombreux ménages qui n'osent plus ou ne peuvent plus acquérir un logement.

A ce titre, la baisse sensible des appels téléphoniques de futurs clients ou des visites sur les sites internet, au moins sur les neuf premiers mois de l'année 2014, est significative. Sans prospects, pas de ventes.

A ce constat négatif s'ajoutent les exigences toujours plus fortes des banques vis-à-vis de nombreux clients primo-accédant - ce sont eux qui constituent l'essentiel de notre clientèle - et on aura vite compris qu'il devient de plus en plus difficile pour un jeune ménage français d'accéder à la propriété alors même que l'investissement terrain aménagé + maison est l'investissement immobilier qui reste de loin le moins onéreux.

2014, année difficile sur le plan financier :

Les bilans de nos opérations ont été largement détériorés par un prix de revient qui continue d'augmenter régulièrement alors que le marché immobilier semble s'être engagé dans une démarche baissière. L'effet de ciseaux sur les résultats est dans ces conditions inéluctable.

En effet, faute d'action politique forte sur le foncier, le prix du terrain ne baisse pas quand il ne continue pas de monter, alors que, dans le même temps, l'augmentation des normes et des réglementations renchérisse artificiellement le prix de revient de nos projets et que la durée des montages de nos opérations, qui continue d'augmenter, les fragilise.

Ce sont en conséquence les marges de nos entreprises qui s'érodent dangereusement et on constate, de plus en plus souvent, l'abandon d'opérations par certains opérateurs qui préfèrent renoncer plutôt que de se lancer dans un projet financièrement aventureux. Ce constat, très préoccupant, constitue un très mauvais signe quant à la santé économique de notre secteur.

2014, année difficile pour préparer l'avenir :

Notre activité se caractérise par un besoin constant d'anticipation sur le montage d'opérations à lancer qui permettront d'accueillir des logements neufs au moins deux ans plus tard, voire plus souvent trois ou quatre ans.

Or cette année 2014 a été marquée, comme tous les six ans, par les élections municipales au printemps dernier. Qui dit élections, dit gel de toute décision politique concernant l'urbanisation de nouveaux secteurs au moins six mois avant cette échéance et souvent beaucoup plus longtemps après.

Il se trouve, pour compliquer un peu plus le processus, que de nombreuses municipalités ont changé de sensibilité et que souvent les nouveaux élus se sont fait élire en promettant de différer ou de reprendre à zéro, quand ce n'est pas purement et simplement de geler, les projets urbains de leurs prédécesseurs.

Cette situation est très préoccupante car nous connaissons tous des communes où il faudra de nombreux mois avant qu'une véritable réflexion en matière d'urbanisme ne se concrétise. Nous risquons de traverser ainsi, en termes de sortie d'opérations nouvelles, un trou d'air en 2015 et 2016.

Face à ces constats très préoccupants, quels ont pu être les éléments plus positifs révélés au cours de 2014 ?

On peut en retenir trois.

Le premier est constitué par la remise à plat des zonages entre les zones A, B1, B2 et C et cela au profit des deux dernières zones. De cette manière, on permet d'optimiser les financements -et notamment le PTZ- dont on sait malheureusement les limites actuelles. Il faut savoir gérer la pénurie.

Je tiens à saluer, en votre nom à tous, le travail remarquable fait par les quatorze Chambres Régionales du SNAL dans la remise à plat de ce zonage, travail dont nous avons pu mesurer les effets.

Ce rééquilibrage est par ailleurs équitable quand on sait que la zone C, pour ne prendre qu'elle, représente à elle seule 80% du territoire national et que 60% de la population française y habite. Il n'était pas possible de laisser presque les deux tiers des Français sur le bord du chemin et c'est ce que la remise à plat des zonages a contribué à réaliser.

Le deuxième élément positif se situe au niveau du PTZ et de la volonté politique affichée, même si elle nous paraît devoir être largement amplifiée, de favoriser le développement de ce prêt indispensable au financement des primo-accédants.

Le SNAL se félicite de l'augmentation de l'enveloppe financière dédiée au PTZ telle qu'elle a été votée dans la loi de finances pour 2015 et qui a porté son montant de 820 millions à 1 milliard d'euros.

Cette disposition couplée à la nouvelle définition des zonages évoquée précédemment, devrait provoquer un effet de levier sensible en 2015 au niveau des ventes.

Il en va de même, et c'est le troisième élément positif que l'on peut retirer de l'année 2014, de l'élargissement, encore timide, du différé d'amortissement du PTZ qui constitue le socle de l'apport personnel de nos clients primo-accédants.

Toutes ces dispositions vont dans le bon sens et nous ne pouvons que les encourager mais en même temps nous devons nous rappeler qu'elles sont encore trop faibles pour véritablement relancer la politique du logement en France.

Cette année 2014 aura ainsi été l'une des pires années, depuis des décennies, en termes de construction de logements neufs en France avec moins de 300 000 logements réalisés y compris les extensions de logements, c'est-à-dire avec entre 260 et 270 000 logements totalement neufs réalisés.

Nous sommes loin des objectifs gouvernementaux annoncés de 500 000 logements annuels dont 150 000 logements sociaux !

Face à la gravité de cette situation, quels objectifs et quelles priorités faut-il définir pour connaître enfin une véritable relance du logement en 2015 ?

Le SNAL propose aux pouvoirs publics de définir cinq priorités :

1-Mettre en œuvre le plus rapidement possible les procédures de simplification des normes notamment en matière d'urbanisme.

Trop de temps perdu dans le montage des opérations et des études souvent redondantes et onéreuses bloquent la sortie des dossiers et en surenchérisent le coût, il faut libérer et fluidifier nos procédures sans pour autant, bien sûr, diminuer la qualité des projets.

A ce titre le SNAL a fait des propositions concrètes tant au niveau de Matignon qu'à celui du Ministère du Logement ainsi qu'au Préfet Jean-Pierre Duport chargé de mission par le Premier Ministre.

Le SNAL prend acte et se réjouit de la volonté exprimée du Gouvernement d'aller dans ce sens, il faut maintenant entrer dans une phase concrète. Les premières mesures de simplification sont encourageantes mais il faut accélérer leur rythme.

Dans cet esprit, le souhait de créer un «Club des Aménageurs» regroupant aménageurs publics et privés, exprimée par la Ministre, constitue une initiative heureuse à laquelle le SNAL souhaite prendre toute sa part.

2 - Mettre en œuvre une véritable politique fiscale de fluidification du foncier, seul moyen de faire baisser le prix des terrains et donc des logements.

A ce titre le SNAL salue l'initiative positive de l'instauration d'un abattement exceptionnel de 30% sur les plus-values de cession de terrains constructibles mais constate qu'il ne s'agit là que d'une mesure provisoire.

Dans ces conditions, seule la mise en place d'un système véritablement pérenne tel que celui de l'inversion de la taxation des plus-values, sera de nature à rassurer les propriétaires et à les inciter à vendre rapidement leurs terrains à des opérateurs pour construire des logements.

3 - Mettre en œuvre une véritable politique de relance de la primo-accession en élargissant aux trois premières tranches du PTZ le différé d'amortissement de 14 ans.

On sait que c'est au niveau de la constitution de l'apport personnel qu'il faut aider les primo-accédant, une mesure de cette nature aura un effet immédiat sur la relance des ventes.

4 - Donner la possibilité, dans les opérations péri-urbaines, de réaliser une véritable mixité de produits offrant le choix aux acquéreurs entre logements collectifs, intermédiaires, maisons de ville et lots de terrain aménagés.

Tous les Français ne veulent pas vivre uniquement dans des appartements de trois pièces et c'est souvent la seule possibilité qu'on leur offre. En ouvrant le choix des produits, on augmentera automatiquement le rythme de vente des opérations et la construction de nouveaux logements.

5 - Pérenniser la possibilité pour les primo-accédant de pouvoir toucher l'APL accession s'ils bénéficient d'un PTZ.

La loi de finances pour 2015 a simplement différé d'un an la nouvelle disposition qui interdirait à un primo-accédant ayant un PTZ de bénéficier de l'APL accession. Le SNAL s'est battu, avec d'autres organisations professionnelles, pour que cette disposition n'entre pas en vigueur.

Le Gouvernement a simplement différé d'un an son application. Attention si cette mesure venait à être appliquée ce serait entre 10 000 et 15 000 logements neufs par an qui seraient perdus !

Enfin je souhaite vous donner quelques informations sur la vie de notre syndicat pour qui 2015 va être une année dense, forte et importante.

Nous avons entrepris en interne une réflexion sur l'évolution de notre métier et avons créé une Conférence des Présidents de nos 14 Chambres Régionales qui devra permettre d'optimiser notre organisation et d'apporter les réponses appropriées aux attentes toujours plus nombreuses et légitimes exprimées par nos adhérents.

Nos axes de développement s'articulent également autour de la formation que nous souhaitons développer et élargir, sur l'ensemble du territoire national, à une population pas uniquement constituée d'entreprises adhérentes du SNAL, mais aussi aux cadres territoriaux des collectivités locales et des intercommunalités.

Notre nouveau statut d'organisme de formation agréé nous donne, là aussi, toute légitimité dans ce sens.

Dans le même temps nous continuons de promouvoir l'excellence de certaines opérations d'aménagement et venons de publier avec l'aide des Editions PC le deuxième livre des Eco-Quartiers.

Cela ne nous empêche pas pour autant d'anticiper l'avenir de notre métier c'est pourquoi nous avons créé une Commission Prospective à l'automne 2014.

Comme vous le voyez les chantiers ne manquent pas, ils sont nombreux et passionnants et ils ne peuvent être menés à bien sans l'engagement et l'expérience à la fois de nos adhérents mais aussi de l'ensemble de l'équipe des permanents du SNAL sans quoi tout ceci serait impossible.

En mon nom personnel et au nom du syndicat je tiens à les remercier sincèrement de leur motivation et de leur pugnacité pour faire avancer les dossiers dans une conjoncture qui ne leur facilite pas la tâche.

Je souhaite enfin remercier nos entreprises partenaires pour leur fidélité et le soutien qu'elles apportent à l'action de notre syndicat.

Une nouvelle fois en 2014 le nombre de nos entreprises partenaires a cru et je remercie sincèrement les nouveaux partenaires qui nous ont rejoint pour la confiance qu'ils nous portent.

Ces partenariats sont actifs et doivent générer des valeurs ajoutées aussi bien pour les entreprises partenaires que pour les adhérents. Le développement de nos partenariats peut nous faire penser que cet objectif est atteint et je m'en réjouis.

Excusez-moi d'avoir été un peu long, mais notre métier est passionnant et il y a tant de choses à dire !

Je finirais donc là mon propos en vous rappelant nos prochains rendez-vous le 12 mars pour la Conférence de presse conjoncture et le 29 mai pour notre Assemblée Générale et bien sûr en vous souhaitant, en mon nom personnel et au nom du SNAL, à toutes et à tous mes vœux les meilleurs pour cette année nouvelle pour vous-même, vos familles, vos amis et vos entreprises.

J'espère que l'année 2015 sera celle du sursaut de notre marché et de notre activité, encore une fois bonne année à tous !