

FPI DES PAYS DE LA LOIRE



LA NECESSAIRE COUVERTURE DU RISQUE POUR PROTEGER LES CLIENTS : IMPACTS SUR LES BILANS DE PROMOTION

OCTOBRE 2021



La FPI des Pays de la Loire a réalisé ce document didactique visant à expliquer à tous les différents éléments constitutifs d'un bilan de promotion, les risques qu'il couvre et leurs répercussions sur le modèle économique de la promotion immobilière.

Ce document a été élaboré au sein d'un groupe de travail regroupant les membres partenaires bancaires adhérents à la FPI des Pays de la Loire.



UNE LÉGISLATION PROTECTRICE ET RÉGULATRICE POUR LE CLIENT PARTICULIER.

En France, pour le secteur protégé du logement, les ventes sont régies par la vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA):

1. Les clients sont ainsi assurés que le projet ira bien à son terme, le régime de la vente en l'état futur d'achèvement (vente sur plans) dans le secteur protégé du logement impose au promoteur-vendeur de fournir une garantie financière d'achèvement, pour pouvoir conclure les actes de vente. Délivrée par un organisme bancaire, de caution ou d'assurance, cette garantie assure aux acquéreurs le versement des sommes nécessaires au financement des travaux pour assurer l'achèvement de l'immeuble en cas de défaillance financière du vendeur.
2. Le prix d'acquisition est sécurisé, la majorité des actes de vente prévoient un prix fixe et non révisable, c'est-à-dire qu'il ne peut pas changer, sauf modification du taux de TVA.
3. La qualité du bien est garantie, la construction d'un immeuble neuf fait l'objet d'un suivi en phase de chantier par un maître d'oeuvre d'exécution et par un contrôleur technique. Ils ont pour mission d'assurer le respect des règles de l'art et des normes de construction.
 - La garantie décennale et l'assurance Dommage Ouvrage (DO),
 - La garantie de bon fonctionnement,
 - La garantie des vices et non-conformités apparents,
 - La garantie de contenance.

LA QUALITÉ DES OPÉRATEURS

Le promoteur est considéré comme une entreprise privée lambda dont les caractéristiques financières relèvent de la sphère privée et non pas de la sphère publique. Sa bonne santé économique est un gage de réussite pour mener et achever une opération de promotion qui s'inscrit dans le temps long (5/6 ans).

La qualité de l'opérateur est fondamentale pour le banquier (confiance) et conditionne notamment le niveau d'autofinancement.

Ce niveau de confiance a pour objectif de limiter les risques pour les acheteurs.

LES GRANDS POSTES DE DÉPENSES D'UNE OPÉRATION DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

Le poste **Foncier**

15 à 30% du total des dépenses

Achat du terrain et les frais d'acquisition (frais de notaires), des frais divers (commission d'intermédiaire, taxe foncière intercalaire, indemnités d'éviction, ...), des frais administratifs (Taxe d'aménagement, Redevance d'Archéologie Préventive -RAP-, Participation pour le Financement de l'Assainissement Collectif -PFAC-, ...), des frais techniques (géomètre, études de sol, de pollution, archéologie, ...), les Voirie et Réseau Divers -VRD-, les espaces verts.

Le poste **Travaux**

40 à 55% du total des dépenses

Coûts des travaux concourant à la construction du bâtiment et les frais d'installation du chantier.

Le poste **Honoraires techniques**

6 à 8% du total des dépenses

Honoraires d'architecte, honoraires de Bureau d'Etude -BET- et Maîtrise d'Oeuvre -MOE -, honoraires du bureau de contrôle, honoraires du coordinateur Sécurité Protection Santé -SPS-, honoraires de maîtrise d'usage, frais de labellisation, assurances (Dommage Ouvrage -DO-, Tous Risques Chantier -TRC-, Constructeur non réalisateur -CNR-)

Le poste **Frais annexes**

15 à 20 % du total des dépenses

Honoraires de gestion du maître d'ouvrage (développement, montage, construction, gestion des travaux modificatifs acquéreurs, Service Après Vente -SAV-), honoraires de vente à destination des propriétaires occupant et des investisseurs (force interne ou réseaux spécialisés : Loueur Meublé Non Professionnel -LMNP-, Nue propriété, ...), honoraires de création de contact (marketing, publicité), frais divers (juridique, comptabilité, ...).

Le poste **Eléments financiers**

1,5 à 3,5% du total des dépenses

Financement de l'opération dont concours bancaires, Garanties de paiement aux entreprises rémunération des fonds propres et garantie financière d'achèvement.

Le poste **TVA**

5,5 à 20 %

Si elle s'applique à taux plein (20%) sur quasi toutes les dépenses (sauf taxes urbanisme, assurance et frais financiers), elle est variable sur les prix de vente de 20% pour le logement libre, 10% pour les VEFA sociales jusqu'à 5,5% pour le logement en accession Prêt Social de Location-Accession -PSLA- ou en Zone d'Aménagement et de Rénovation Urbaine -ANRU-.

LES DIFFÉRENTS RISQUES PESANT SUR LES DÉPENSES

Sur le **Foncier**

- Perte de constructibilité,
- Aléas du sous-sol et du terrain (pollution, géotechnie, pyrotechnie, eau, environnemental, archéologie...),
- Evolution de taxes administratives,
- Gestion des recours,

Sur les **Travaux**

- Hausse des coûts des matériaux,
- Défaillance d'entreprise,
- Avis Technique Expérimental -ATEX-,
- Attentats, émeutes, pandémies, ...
- Vols et dégradations,

Sur les **Honoraires techniques**

- Refonte projet (refus permis, recours, ...)
- Allongement des délais
- Sur-primés d'assurance (ATEX, ...)
- Défaillances (Entreprises de construction, Bureaux d'Etudes, Maîtrise d'oeuvre, ...).

Sur les **Frais annexes**

- Refonte projet (refus permis, recours, ...)
- Allongement des délais
- Défaillances (Entreprises de construction, Bureaux d'Etudes, Maîtrise d'oeuvre, ...).

Sur les **Éléments financiers**

- Allongement des délais (portage foncier, défaillances des entreprises, Recours contre les permis de construire, traitement des actes de vente, ...)
- Hausse des taux d'intérêts (Index variable)

LES DIFFÉRENTS RISQUES PESANT SUR LES RECETTES LIÉS À LA DURÉE DES OPÉRATIONS

- Allongement des délais de vente : confiance des ménages, pandémie, crises économiques (1929, 1993, 2000, 2008, 2020, ...)
- Taux d'intérêts fluctuants
- Encadrement du Haut Conseil de Stabilité Financière -HCSF- : Durée maximum des prêts, Taux d'endettement, Apport minimal, ...)
- Instabilité des régimes fiscaux (Robien, Scellier, Duflot, Pinel, ...)
- Evolution de la TVA

LA SÉCURISATION DEMANDÉE PAR LES ORGANISMES BANCAIRES POUR L'OBTENTION OBLIGATOIRE DE LA GFA

- Maîtrise des aléas du sol,
- Absence de fouilles archéologiques,
- Purges de tout recours et retrait administratif,
- Appel d'offres travaux sécurisé voire souvent validation des entreprises,
- Commercialisation requise sur tous les segments d'offre (Sociale, Abordable, intermédiaire et libre) d'au minimum 30% pré-vendu pour du logement et 50% pour du tertiaire,
- Ajustement de l'autofinancement (entre 10% et jusqu'à 50% en bureaux) par l'opérateur promoteur en fonction de la pré-commercialisation,
- La marge attendue pour couvrir les risques sur toute la durée du projet et pour assurer la bonne marche de l'entreprise privée de 6 à 8% du chiffre d'affaire TTC total avant impôts.

Explication des écarts couramment constatés entre les bilans de promotion selon les acteurs et les modes de fabrication du logement

Pour les ventes à la découpe de logement abordable par les acteurs de l'Union Sociale de l'Habitat -USH-

A parfois 50% en dessous du prix marché, le process de vente devient un process de distribution de produit :

- ▶ Honoraires de vente strictement internes
- ▶ Marketing allégé, publicité très limitée
- ▶ Frais financiers amoindris
- ▶ Pas de garantie de paiement aux entreprises
- ▶ Marge diminuée compte tenu de l'actionnariat de l'opérateur et de la couverture du risque limitée au déroulement des travaux.

Pour les VEFA sociale en bloc des promoteurs aux bailleurs sociaux

- ▶ Absence de marketing et de publicité
- ▶ Absence d'honoraire de commercialisation
- ▶ Client unique et peu de travaux modificatifs acquéreurs diminuant les honoraires de gestion
- ▶ Frais financiers limités (échancier couvrant les dépenses)
- ▶ Marge diminuée compte tenu de l'absence du risque commercial et de la couverture du risque limitée au déroulement des travaux

FPI Pays de la Loire

4bis, rue du Général Leclerc de Hauteclocque – 44000 NANTES

Tél. **06 34 69 79 14** contact@fpi-paysdeloire.fr

www.fpiFrance.fr

[LinkedIn !\[\]\(6605b201d6f14d9b3bcb8ab5f274d107_img.jpg\) https://www.linkedin.com/company/fpi-des-pays-de-la-loire](https://www.linkedin.com/company/fpi-des-pays-de-la-loire)