

# ***Les Huit études foncières***

## **Fiche de lecture**

# **Les grands acteurs fonciers et immobiliers (lot 2)**

***Cette fiche a pour objet de faciliter la lecture de l'étude en restituant les principaux éléments mentionnés par le bureau d'étude.***

### **La commande**

Face aux enjeux de développement de la région PACA dans un contexte de crise foncière, l'État et la Région ont souhaité, dans le cadre du volet foncier du contrat de plan 2000-2006, avoir une analyse approfondie des problématiques foncières pour tendre vers une action publique plus efficace.

Huit études foncières thématiques, portant sur l'ensemble du territoire régional ont été ainsi réalisées entre 2004 et 2005; elles analysent les logiques d'acteurs, les logiques spatiales et économiques et de marché (observatoire foncier) et font des propositions d'actions.

Les études 1 et 2 ont en objet commun l'analyse des logiques d'acteurs sur le champ du foncier; la première « *Les grands propriétaires fonciers en PACA* » est particulièrement centrée sur les stratégies foncières des grands propriétaires publics et para-publics, tandis que la seconde s'attache plus aux logiques des opérateurs privés.

---

# Identité de l'étude

Rendu de l'étude : Mars 2005

Prestataire : Bureau d'études MARERI

6, rue de l'Arc Constantin - 13200 Arles

Tél. 04 60 18 44 80 – Email : [cabinet.mareri@wanadoo.fr](mailto:cabinet.mareri@wanadoo.fr)

---

## ■ Démarche méthodologique

### Contexte et cadre général

#### Objectif et angle d'approche

Les prix du foncier et de l'immobilier en PACA sont parmi les plus élevés au plan national et le poids des activités immobilières dans l'économie locale est le plus important de toutes les régions françaises.

Une des explications de cette hausse des marchés réside dans l'attractivité du territoire régional, générateur d'une demande supérieure à l'offre possible; en effet, le littoral joue un rôle « d'accélérateur » de la demande de logements résidentiels et de tourisme, due à la qualité de son cadre de vie et malgré les contraintes naturelles d'urbanisation.

Par ailleurs, le montant élevé des loyers, qui atteignent un niveau similaire à l'heure actuelle à la région parisienne, ce qui tend à favoriser l'acquisition au détriment de la location et entretient l'inflation des prix; une hausse qui n'est de plus pas compensée par une offre en logements sociaux suffisante.

Mais la demande n'est pas la seule explication de ce contexte inflationniste; le comportement des opérateurs privés sur les marchés a également une influence sur le niveau des prix, ce que démontre l'étude par l'analyse de leurs logiques d'action.

#### Échelles géographiques : périmètre de lecture

L'étude porte sur la région. Cependant, certaines références sont présentées à l'échelle des départements.

#### Échelles de temps : rétrospective et prospective

Il s'agit d'une approche plutôt rétrospective. Les données comparées se situent sur une échelle allant des années 1990 à 2002-2003.

## Étapes d'investigation

#### Différentes étapes d'investigation

Le parti pris a été d'étudier d'abord le cadre d'intervention des acteurs fonciers et immobiliers, c'est-à-dire les différents marchés et d'exposer les conditions particulières liées à la place prépondérante de l'immobilier dans la région PACA. Ensuite, les différents acteurs fonciers et immobiliers ont été finement analysés avant de déterminer les éléments qui caractérisent leur comportement et leur logique d'action.

#### Moyens mis en œuvre

Des données chiffrées et statistiques sont présentées. Une appréhension à dominante économique a été choisie pour aborder les logiques d'actions des promoteurs privés (reprise d'une analyse de la Délégation aux Affaires Européennes et Internationales (DAEI) de 2004 sur les mécanismes de production des prix fonciers).

### Repérage des acteurs :

- fichier SIRENE-INSEE de 2002.

### Analyse des prix :

- fichier SESDO du Ministère des finances qui rend compte des acquisitions faites par des étrangers en 2002 (valeurs exprimées en millions d'euros),
- données de la SAFER sur les prix des terres agricoles en 2002 (valeurs en euros par hectare),
- prix des ventes des terrains à bâtir en 2004 selon le Marché des notaires,
- prix des ventes des terrains à bâtir en 2004 selon le Crédit Foncier,
- charges foncières pour le collectif centre-ville en euros/m<sup>2</sup> utile, selon le Crédit Foncier (année non précisée).

### Analyse territoriale:

- données sur l'occupation du sol sur le territoire régional issues de Corine- Land cover (année non précisée),
- données SIG de la Direction Régionale de l'Agriculture et des Forêts traduisant l'évolution de la SAU des exploitations des terres agricoles sur le littoral de 1970 à 2000.

### Analyse de la demande :

- document Sud INSEE l'essentiel n°29 septembre 2000, enquête du CREDOC publiée dans « Etre propriétaire de sa maison : un rêve largement partagé, quelques risques ressentis » n°177- Septembre 2004, étude INSEE- CERBTP (cellule économique régionale du bâtiment et des travaux publics) sur l'évolution de la demande potentielle et la construction de logements entre 1990 et 2000,
- enquête en 2001 sur le Parc locatif social.

## **Limites de ces données**

Certaines données manquent de précision quant à leurs dates (charges foncières, occupation du sol), des références statistiques quelque peu anciennes (1999 pour les transactions immobilières, 2001 pour l'enquête sur le parc locatif social) ou qui n'indiquent pas leurs limites (fichier Perval notamment).

## **Résultats**

### **Forme du rendu (typologie, carte, grilles)**

L'étude se présente en trois parties :

- **les marchés fonciers et immobiliers** : deux analyses sont présentées concernant d'une part, la place de l'immobilier dans l'économie de la région et, d'autre part, les différents marchés fonciers et immobiliers.
- **les grands acteurs fonciers et immobiliers** : cette partie intègre la description de la typologie adoptée et les analyses réalisées sur les acteurs publics et les acteurs privés professionnels de l'immobilier.
- **une approche générale et territoriale** : présentation des organigrammes des acteurs et déclinaison du comportement et des stratégies d'acteurs aboutissant à la formulation de préconisations.

**Un rapport annexe de 136 pages avec 32 fiches opérateurs** indiquant la raison sociale, l'organigramme, le chiffre d'affaire et les opérations en cours.

## **Typologies établies**

## 1. Marchés fonciers :

### ▪Marché foncier agricole :

- 25% du territoire régional
- un prix moyen supérieur à 10 000 €/hectare
- une valeur moyenne du prix des terres labourables et prairies supérieure à deux fois la moyenne nationale (données SAFER 2002)
- fragilité de ce foncier en zones périurbaines

### ▪Marché des zones naturelles :

- 70% du territoire régional
- 42% de cette surface est en zone protégée
- Les secteurs de forêts sont en augmentation du fait de la déprise agricole

### ▪Marché des nouveaux terrains à urbaniser :

Des terrains qui croissent plutôt sur les espaces naturels agricoles et surtout sur le littoral

### ▪Marché des terrains urbains à recycler:

Ce marché de la réhabilitation est en plein développement

### ▪Marché des droits à bâtir :

Malgré les mises en chantier qui augmentent régulièrement (20 000 logements construits chaque année en moyenne), un marché caractérisé par son indisponibilité.

## 2. Marchés immobiliers :

### ▪ Marché immobilier résidentiel :

- un marché dominé par l'ancien (mais référence de 1999 pour les transactions) avec des prix qui ont augmenté de 50% de 2000 à fin 2003 selon le baromètre des notaires,
- des prix dans le neuf qui ont augmenté de 20% en 2003,
- apparition des phénomènes de ventes à la découpe à Marseille, Aix, Antibes ou Avignon.

### ▪Marché immobilier d'entreprise:

- de façon générale, l'offre suffit à la demande pour le tertiaire, une légère insuffisance de l'offre pour les locaux d'activités,
- phénomène récent de l'implantation de quartiers d'affaires en cœur de ville.

### ▪Marché du logement social :

- en crise en raison du poids des charges foncières, de l'indisponibilité des terrains et du choix des communes de ne pas favoriser le logement social,
- l'accès au logement est ainsi bloqué pour les actifs, les classes moyennes et bien sûr, les personnes en difficulté.

## 3. Les grands acteurs

Un classement ancien des acteurs fonciers et immobiliers réalisé par la Direction de l'Aménagement Foncier et de l'Urbanisme est repris et se base sur deux critères :

- l'accès des promoteurs au système de financements,
- l'articulation entre les fonctions de construction, de gestion, de commercialisation.

La typologie adoptée pour l'étude distingue les acteurs publics et les acteurs privés :

## 1. Les acteurs publics et para publics :

- collectivités et acteurs publics (communautés d'agglomération, ville de Marseille et SAFER, Conservatoire du littoral, Armée, Port autonome de Marseille, Etablissement Public Foncier PACA),
- groupe Caisse des Dépôts,
- gestionnaires et promoteurs sociaux (offices publics d'HLM et OPAC, entreprises sociales pour l'habitat, SEM).

## 2. Les acteurs privés et professionnels de l'immobilier :

- les promoteurs opérateurs complets : ils intègrent l'ensemble des fonctions et sont présents sur tous les marchés (Nexity, Bouygues Immobilier et Icade),
- les groupes nationaux généralistes : parmi eux, les filiales de groupes bancaires et financiers, les filiales de groupes de BTP et les filiales de groupes étrangers et les groupes indépendants,
- les groupes régionaux, dont les groupes filiales ou associés, les groupes indépendants ou familiaux.

Une typologie des **promoteurs** est aussi établie, selon les métiers et les produits :

- les promoteurs opérateurs complets,
- les promoteurs constructeurs nationaux,
- les promoteurs multirégionaux, régionaux, locaux,
- les gestionnaires promoteurs sociaux,
- les promoteurs gestionnaires de résidences,
- les réalisateurs de centres commerciaux,
- les constructeurs de maisons individuelles,
- les aménageurs lotisseurs.

## Cartes

Figure 3 : Carte des prix agricoles France entière 2002 (p.13).

Figure 4 : Évolution de la SAU des exploitations agricoles 1970 - 2000 sur le littoral (page 14).

## Tableaux

tableau 1: établissements implantés en PACA et susceptibles d'exercer une activité foncière en 2002 (page 6).

tableau 2 : acquisitions par des étrangers 2002 (page 8).

tableau 3 : prix des terres agricoles 2002 (page 12).

tableau 4 : prix des terres agricoles en €/hectares (page 12).

tableau 5 : parc nationaux (page 16).

tableau 6 : espaces naturels protégés en PACA (page 17).

tableau 7 : données de cadrage sur le territoire régional -occupation du sol (page 18).

tableau 8 : prix de vente des terrains à bâtir en euros 2003 (page 19).

tableau 9 : prix de vente des terrains à bâtir en euros 2004 (page 19).

tableau 10 : prix moyen au m2 des terrains à bâtir 2003 (page 20).

tableau 11 : prix moyen au m2 des terrains à bâtir 2004 (page 20).

tableau 12 : prix de vente des terrains à bâtir en euros (2004) (page 20).

tableau 13 : charges foncières en €/m2 utiles pour le collectif centre ville (page 22).

tableau 14: évolution des mises en vente et stocks 1997-2002.

tableau 15 : prix moyen au m2 marché du neuf (page 26).

tableau 16 : prix moyen par département marché ancien (page 26).

tableau 17 : locaux autorisés en PACA marché non résidentiel (page 27).

tableau 18 : immobilier d'entreprise dans les villes de la région 2003 (page 29).

tableau 19 : évolution du parc locatif social par département 1996-2002 (page 31).

tableau 20 : taux de logements sociaux (page 32).

## Graphiques

Figure 1 : Répartition du chiffre d'affaires de Nexity par secteurs d'activité (page 9).

Figure 2 : Implantations internationales de Constructa (page 10).

Figure 5 : Demande potentielle et construction de logements 1990 - 2000 (page 24).

Figure 6 : Logements commercialisés 1993 - 2002 (page 25).

Figure 7 : Logements commencés 2002 – 2003 (page 36).

Figure 8 : Grands promoteurs par département (page 91).

Figure 9 : Composantes du prix de vente (page 100).

Figure 10 : Effet multiplicateur (cas d'école Nappi-Choulet) (page 101).

Figure 11 : Charges foncières 1972 – 1992 en région parisienne (page 102).

Figure 12 : Effet multiplicateur dans le temps (extrait d'un tableau de Paul Massé – valeurs région parisienne) (page 103).

Figure 12 bis : Charge foncière selon standing (page 104).

Figure 13 : Encadrement de l'évolution des charges foncières (page 105).

Figure 14 : Valeurs foncières entrée et haut de gamme Provence Côte d'Azur (page 106).

# ■ Principaux enseignements

## **Une disparité territoriale des tensions des marchés**

- en surchauffe sur le littoral
- tendu en montagne
- moyennement tendu à l'intérieur

## **La construction de logement n'obéit pas à une réalité démographique mais à une rationalité financière**

Ce secteur de l'économie que sont les activités immobilières se caractérise par trois tendances : financiarisation, internationalisation et concentration.

Les marchés immobiliers et fonciers de la région sont comme pour le reste de la France soumis aux logiques financières internationales. L'investissement étranger sur ce secteur de l'économie est conséquent (une demande internationale de particuliers et institutionnels plus forte qu'en région parisienne, l'apparition de phénomènes de vente à la découpe).

Les acteurs de ces marchés sont de plus en plus globalisés, dépendants d'organismes bancaires de fonds internationaux, ce qui tend à imposer une logique financière au marché du logement. Les 10 premiers promoteurs de la région (dont les 2 premiers : Nexity et Bouygues immobilier) font 26.8 % du marché de logements entre 2000 et 2004. Le domaine de la construction neuve est le plus concerné par cette domination sur le marché.

Ainsi, l'offre ne dépend pas tant d'une demande « objective » (démographie, revenus des ménages) que d'une demande de rentabilité à court terme. Le logement tend à devenir un produit financier dans un marché qui cale son expansion sur des critères de rentabilité financière (notamment liée aux dispositifs fiscaux attractifs tels que la loi Périssol ou le De Robien).

Le marché foncier est par conséquent dépendant de ces logiques, où la perspective de prix de vente du logement à venir détermine le prix du m<sup>2</sup> constructible.

## **Le prix du foncier s'inscrit dans une logique spéculative**

Le prix de vente des terrains est déterminé par « le compte à rebours ».

Le marché s'établit prioritairement aux prix de la demande (survalorisation des promoteurs) du fait notamment que le terrain nu n'a pas de coût de production intrinsèque, de la détermination du prix par la meilleure valorisation immobilière.

Les promoteurs connaissent leurs charges de construction et de commercialisation, qui sont moins affectées par la conjoncture, et les délais de commercialisation. Ils anticipent le prix de vente du logement et en déduisent la charge foncière qui absorbe la plus grande partie de la variation du prix immobilier.

Selon l'analyse effectuée du compte à rebours et sous l'effet multiplicateur, le prix du foncier augmente plus vite que celui de l'immobilier.

## **Le logement social perd de sa spécificité**

Les entreprises sociales pour l'habitat sont elles aussi touchées par les logiques de marché et ouvrent leur capital à de grands groupes (cf. Erilia, Unicil, Acade). Quant aux offices publics, ils ne sont plus en situation de jouer tout leur rôle dans la construction de logements sociaux neufs.

## **Un marché de l'immobilier de tourisme en mutation**

Le marché privé des résidences touristiques est en forte hausse, et concerne surtout le département des Alpes-Maritimes tandis que le marché du tourisme social connaît un déclin significatif par manque de compétitivité (exemple de VVF et Léo Lagrange qui ont vendu leur patrimoine au secteur privé).

## **Un désengagement de la puissance publique qui ne permet plus de compenser ces phénomènes spéculatifs**

Par manque d'anticipation ou de volonté, les collectivités n'ont pas développé d'offre sociale suffisante pour compenser un marché privé inflationniste.

### **Conséquences pour le territoire**

#### **1. des charges foncières en constante augmentation**

Selon l'analyse effectuée du compte à rebours et sous l'effet multiplicateur, le prix du foncier augmente plus vite que celui de l'immobilier ; une charge foncière qui majore le coût du bâti et qui limite les capacités des collectivités à engager une politique foncière.

**2. une augmentation des prix qui s'étend à l'ensemble du territoire régional et plus seulement sur la Côte d'Azur** : les prix de villes comme Marseille ou Toulon se rapprochent de ceux du littoral varois.

#### **3. un taux d'effort des ménages pour le logement (acquisition et location) supérieur à la moyenne nationale**

#### **4. des zones agricoles menacées**

La spéculation par les promoteurs sur un possible déclassement de ces zones contribue à augmenter les friches et délaissés, une menace à la fois pour l'économie agricole et pour le paysage de la région

#### **5. des zones naturelles à protéger**

Ce sont les terrains naturels qui sont le plus souvent ouverts à l'urbanisation ce qui rend d'autant plus importantes les politiques de préservation menées (parcs naturels, conservatoire du littoral, zones et sites classés...)

**Au-delà de l'observation, l'étude conclut sur le non-ralentissement probable du coût du logement ou de la pression foncière sans volonté politique de régulation par une offre sociale et une politique foncière forte.**

**La question du développement économique de la région se pose avec acuité, cette hausse généralisée du coût de l'habitat constituant un frein important pour :**

- le logement des actifs
- l'implantation et le développement des entreprises
- les aménagements urbains

### **Données de cadrage régional**

#### ***Place de l'immobilier dans l'économie régionale***

- PIB en 2002 de la région : 106 milliards d'euros (7% du PIB national)
- Les activités financières et immobilières représentent en 2002 pour la région :
  - 4.4% du total des emplois
  - 20% de la Valeur ajoutée régionale soit 18601 millions d'euros
- la région PACA représente 12,5 % des ventes en neuf de la France entière sur la période 1995-2003
- 3 départements : Bouches-du-Rhône, Var et Alpes-Maritimes représentent 90% des logements neufs mis en vente en PACA.
- le quart des transactions effectuées par des investisseurs étrangers se fait en PACA dont 63% dans les Alpes-Maritimes.

#### ***Hausse généralisée des prix***

- une augmentation des prix immobiliers en moyenne de 20% par an
- marché du logement neuf : depuis 1998 (début de la reprise du marché immobilier), le prix des logements a doublé
- marché de l'ancien : de 2000 à 2003, 50% d'augmentation (source : Marché des notaires)
- des loyers libres sur les départements littoraux équivalents à ceux de la région parisienne ( 10 à 12€/m2) et un classement en zone A selon le dispositif De Robien (plafond de loyer en neuf à 18,47€ le m2).



## ■ Positionnement et stratégie des acteurs

### *Les acteurs publics et para-publics : une logique de propriétaire plutôt que d'opérateur*

Contrairement aux idées reçues, les acteurs publics ne sont pas des opérateurs fonciers influents. Par exemple, **EDF, SNCF et l'Armée** sont de simples propriétaires, pas des opérateurs.

Les entreprises publiques ont tendance à créer des filiales spécialisées pour regrouper leurs propriétés immobilières ; ces filiales sont ensuite cédées à de grands promoteurs.

L'armée par exemple a une logique de vente de son patrimoine inutilisé par le biais d'une mission particulière et vend en priorité aux collectivités locales (Conservatoire du littoral et aux autres ministères).

**L'Église** a un patrimoine dormant non disponible sur le marché.

Les moyens financiers de la **SAFER, du Conservatoire du littoral ou de l'EPF PACA** sont trop faibles pour leur permettre de conduire de véritables politiques foncières.

**Les collectivités** n'interviennent pas significativement sur le marché, par manque de moyens et de stratégie ; les quelques actions foncières sont réalisées au coup par coup. Elles concentrent leurs interventions sur l'immobilier de bureaux, les zones d'activités au détriment du logement, malgré les obligations de la loi SRU. Mais se fait jour une prise de conscience progressive des enjeux, notamment économiques, liés au logement.

Néanmoins, les communes et EPCI constituent des opérateurs fonciers importants dans la mesure où la vocation des sols est déterminée dans les documents de planification et qu'ils constituent des acteurs souvent majoritaires dans les SEM.

**Les collectivités territoriales ont tendance à avoir une stratégie d'accompagnement des logeurs sociaux en finançant une partie de leurs charges, tout en se mobilisant sur le thème du « logement des actifs ».**

**Le patrimoine foncier du Port Autonome de Marseille** est à 90% privé (le reste est du domaine maritime) avec une stratégie de location longue durée (baux à construction); de manière marginale, le PAM vend des terrains pour inciter une entreprise à rester sur site.

**La Caisse des Dépôts est le premier acteur immobilier de France en soutien aux programmes d'État;** elle soutient l'effort de production de logements aidés et libres. La Caisse des Dépôts via sa filiale, la Société Nationale Immobilière, gestionnaire de logements intermédiaires, participe à la politique d'externalisation des actifs immobiliers de l'État.

### **Offices publics et OPAC :**

Les logeurs sociaux n'ont plus de réserves foncières, et ne sont plus en capacité d'investir dans du logement social neuf. Leur objectif est de se maintenir par les ressources de leur parc ancien, avec des dépenses d'entretien minimum.

### **SA d'HLM : financiarisation, concentration et perte de nature**

Apparition du phénomène de rachat des SA d'HLM par des groupes financiers et de concentration : en 2003, considérant que les SA d'HLM étaient des structures fragiles, le Ministère des Finances a incité à leur rachat par des SA, à l'entrée des collectivités dans leur actionnariat et a favorisé la concentration des sociétés.

D'après l'AR- HLM, ce phénomène entraîne un changement de politique interne avec l'arrivée de ces grands groupes et une perte progressive de la spécificité « logement social » trop risqué financièrement.

Les avantages de cette évolution sont un gain de confiance auprès des collectivités en présentant des opérations mixtes, une mixité sociale de fait dans les opérations, un meilleur dynamisme avec les SA.

### **Les ESH (entreprises sociales pour l'habitat)**

Ex SA d'HLM, elles connaissent une très forte activité de mises en chantier locatives; face aux contraintes financières du marché, leur stratégie est de se positionner sur le rachat de logements existants, notamment en centre ville.

Phénomène récent, les rachats d'actifs en grande quantité qui impliquent trois type d'acteurs : les ESH, les sociétés d'HLM et les Communes (acteur de la transaction via les DUP) associés en système en fonction des stratégies de chacun et permettant de répondre à la complexité du marché.

**Les SEM** : elles sont l'outil des politiques foncières communales ou intercommunales, elles bâtissent des projets sur les réserves foncières des collectivités. Les SEM des grandes villes et villes moyennes interviennent à l'occasion d'opération de rénovation urbaine notamment mais leur efficacité est limitée par le coût des réhabilitations.

Les petites SEM locales sont en voie de disparition; elles ne peuvent plus équilibrer leurs comptes sur quelques opérations.

### *Les promoteurs privés*

Ils ont avant tout une stratégie financière : rechercher un taux de profit élevé en mobilisant les opportunités foncières, développer un portefeuille de terrains sous conditions suspensives à maximum 2 ans et une logique de pré commercialisation de 30% des programmes avant démarrage des chantiers. Les promoteurs construisent généralement en fonction de la rentabilité attendue sur leurs fonds propres. Ils ajustent le prix du marché à la demande solvable.

**Les grands groupes de construction** ont une stratégie visant à développer leur groupe.

**Les grands groupes bancaires** souhaitent répondre aux besoins financiers du groupe.

## ■ Interpellations au niveau local et poursuites d'actions

### Acteurs locaux interpellés

L'État et le Conseil Régional.

### Préconisations sur la conduite des politiques locales

De manière générale, les préconisations insistent sur le fait de mettre en place des logiques de partenariat et de collaboration entre les collectivités publiques plutôt que des logiques concurrentielles.

#### État et Conseil Régional

Ces deux collectivités pourraient accompagner par des subventions les projets foncières des collectivités territoriales, dans le cadre de quelques opérations urbaines significatives.

L'État et le Conseil Régional pourraient ainsi soutenir les communes et EPCI à fournir des terrains aménagés en subventionnant la charge foncière et en encourageant la constitution de réserves foncières. Ces aides peuvent être formellement encadrées par des conventions, des cahiers des charges ou des contractualisations notamment avec les promoteurs afin de prévenir la spéculation.

Ces deux acteurs peuvent aussi agir auprès des logeurs sociaux à travers deux moyens :

- par leur participation active à la formation du personnel en charge de recherche de terrains ou de partenaires, de montage d'opérations,
- en incitant les collectivités territoriales à devenir des actionnaires de référence dans les SA d'HLM et les SEM.

Enfin, l'État et le Conseil Régional sont prédisposés à encourager des opérations de partenariat public-privé en fixant des cadres et en veillant au respect de l'intérêt général.

## Conseil Régional

La mise en place d'un système d'observation foncière et d'une agence de régulation agissant pour une meilleure transparence des marchés, contribuerait à la pertinence de l'action de la Région. Il apparaît que l'observation des loyers sociaux et libres constitue une priorité.

De même, l'établissement d'un comité de pilotage et d'un groupe de travail et de suivi pour la mise en place du système d'observation foncière est suggéré. Cet organe aurait pour mission première, l'élaboration de propositions retenant l'accord des partenaires publics et privés, et susceptibles de conduire vers un meilleur fonctionnement des marchés fonciers, immobiliers et locatifs.

Enfin, le recours à l'emprunt par la Région est préconisé dans le but de permettre de nouvelles possibilités d'intervention.

\*\*\*

## Remarques sur l'étude

### Les limites

*–des données peu fiables : les sources statistiques sont parfois trop anciennes et de nombreuses référence chiffrées ou graphiques sont exemptes de sources.*

*–d'un point de vue méthodologique, il aurait été intéressant de croiser analyse du comportement des acteurs et type de marchés pour une analyse plus dynamique.*

*–l'analyse territoriale est également trop succincte et générale (« tendu sur le littoral, peu tendu sur l'arrière pays ») et n'aborde pas la question des territoires sensibles.*

*–concernant les préconisations et acteurs interpellés, la piste d'un partenariat à nouer avec les acteurs privés du logement n'est pas mentionnée, alors que la pratique prouve qu'un échange ou une négociation en amont des opérations entre collectivités et acteurs privés est toujours payante pour les deux parties et permet de développer une offre de logements plus abordable.*

### Commentaires

*Dans la lignée des préconisations de l'étude, l'EPF PACA joue ce rôle essentiel d'interpellation et de négociation auprès des collectivités et des acteurs privés.*

Les études sont consultables sur rendez-vous dans les locaux de la DREAL PACA  
et du Conseil Régional PACA

Contacts:

DREAL PACA : Mélanie LAFARGE - Service Logement Construction - [melanie.lafarge@developpement-durable.gouv.fr](mailto:melanie.lafarge@developpement-durable.gouv.fr)

Annie Mondragon - Service Logement Construction - [annie.mondragon@developpement-durable.gouv.fr](mailto:annie.mondragon@developpement-durable.gouv.fr)

Conseil Régional PACA : Sandrine Henckel- Service Foncier Urbanisme- [shenckel@regionpaca.fr](mailto:shenckel@regionpaca.fr)

Christian DE LEUSSE- C. Régional - [cdeleusse@regionpaca.fr](mailto:cdeleusse@regionpaca.fr)