



## Marché immobilier : Quelles options face à la crise ?

.....  
*Que nous réserve 2012 ? Quelle sera la place de l'immobilier au sein de la nouvelle donne économique ? L'immobilier conservera-t-il sa valeur refuge ou bien connaîtra-t-il la crise ? Plusieurs grandes tendances contradictoires s'opposent aujourd'hui. Tentons de les décrypter.*  
.....

**Première tendance :  
L'immobilier sera pris  
dans la tempête de la crise**

### Risque 1 : un assèchement du crédit (communément appelé «crédit crunch»)

Lors du sommet européen bruxellois du 26 au 28 octobre 2011, les dirigeants européens ont décidé, afin de les renforcer, de contraindre les banques à accroître leur ratio de fonds propres. Pour répondre à cette obligation, les banques disposent de deux solutions : augmenter leurs fonds propres (en augmentant leur capital soit par le biais des marchés soit par l'Etat), ou réduire leurs encours (baisse de l'exposition au crédit) et accroître leurs liquidités (vente d'actifs, réinvestissement des dividendes). Aujourd'hui, compte tenu des évolutions boursières aléatoires sur les valeurs bancaires et le refus de l'Etat d'intervenir, les banques pourraient être tentées de durcir les conditions du crédit bancaire.

### Risque 2 : La fin durable de l'aide à la pierre

Les besoins étatiques de réduction de la dette laissent à penser que les dispositifs d'aide à la pierre seront durablement restreints voire arrêtés. L'hypothèse la plus probable est un resserrement de ces aides sur des dispositifs favorisant la primo-accession. L'investissement locatif risque, quant à lui, de ne plus connaître les beaux jours des Scellier, Robien,...

### Risque 3 : Un marché fermé aux primo-accédants

La rapide et forte croissance des prix de l'immobilier cumulée à une stagnation du pouvoir d'achat ont, majoritairement, exclu les primo-accédants du marché de l'immobilier (36% de la population française, Credoc 2011). Les prévisions d'augmentation du chômage, de réduction de l'Etat Providence et de baisse du pouvoir d'achat, si elles se confirment, ne feront qu'accentuer cette exclusion. Or, un marché autocentré sur les seuls secondo-accédants ne peut pas être viable à long terme : il n'y a plus, dans ce cas, de compensation de la diminution, liée à la mortalité, du nombre de ces secondo-accédants. Un marché a besoin de nouveaux entrants pour le dynamiser et maintenir un nombre élevé de transactions.



## Edito

Au cours de ces 68 ans d'activité, notre Entreprise a traversé les crises immobilières de 1974, 1981 et 1992, la plus violente, en esquivant leurs effets grâce à la maîtrise et à la diversité de ses activités.

Reconnue dans les milieux juridiques, financiers et techniques, Fornas Promotion Construction, plus ancien promoteur lyonnais, entend, malgré le manque de visibilité actuelle du marché, poursuivre et accroître son développement.

Les errements de l'euro, les caprices des investisseurs, les décisions, arbitraires ou non, des agences de notation, les déclarations fracassantes des personnalités « plus ou moins autorisées », etc. ... apportent et attisent quotidiennement un sentiment d'incertitude et de doute pour l'avenir.

En ce qui nous concerne, nous avons décidé de centrer notre développement sur des cibles clairement définies, visant des marchés que nous estimons porteurs, quels que soit les événements financiers ou .... politiques.

Ce développement, nous le réaliserons en partenariat avec vous : le fondement de l'activité d'une société familiale, repose avant tout sur un climat de confiance ... de confiance réciproque, et de relations franches et directes.

Vous trouverez, dans cette lettre d'actualité semestrielle, notre vision du marché pour les années qui viennent et nos programmes en cours.

**Michel Fornas**

## Deuxième tendance : L'immobilier résistera à la crise

### Opportunité 1 : L'immobilier, un marché sous-offreur

Le manque de logements est estimé, selon les sources, entre 500 000 et 1 000 000, alors que la commercialisation sera à fin 2011 d'à peine 100 000 (source : Fédération des Promoteurs Immobiliers). Le marché est donc, dans une situation de sous-offre. La question n'est pas tant la demande de logements mais plus la localisation, le prix et le type de biens. Le marché immobilier doit faire face à une demande structurellement forte : 24% des français affirment avoir l'intention de réaliser un projet dans les 2 ans (Crédoc, 2011).

L'INSEE prévoit, en outre, l'arrivée de 180 000 personnes dans le Rhône d'ici 2020.

### Opportunité 2 : Une évolution du rôle de la BCE

Le rôle de la BCE (Banque Centrale Européenne), dans cette période de turbulence européenne, est en train d'évoluer. Finie la période où seule la surveillance de l'inflation faisait partie de ses missions. Aujourd'hui, elle doit venir en soutien (parfois un peu déguisée) de l'économie des Etats membres et des banques. Les conséquences de cette nouvelle politique (passant par la baisse des taux directeurs) sont une excellente nouvelle pour trois raisons majeures :

1. Une baisse de la parité euro-dollar profitera, sans doute, à nos exportations.
2. Une baisse probable des taux bancaires.
3. Un retour d'une inflation modérée entraînera la baisse de la charge de la dette des Etats et des taux d'intérêts réels.

### Opportunité 3 : Le retour massif des investisseurs vers la valeur refuge

Les turpitudes actuelles de la bourse et les craintes accrues envers l'assurance-vie vont permettre à l'immobilier de voir des investisseurs cherchant la sécurisation de leur avoir, quitte à sacrifier une partie de leur rendement. D'une part, les économistes tablent sur une évolution boursière durable en « yo-yo ». Au revoir, donc, les années de plus-values récurrentes, et bonjour les années à valorisations aléatoires !

D'autre part, fait très rare, l'assurance-vie, considérée comme l'un des placements préférés des Français, traverse une très mauvaise passe. En novembre 2011, et pour le troisième mois d'affilée, les épargnants ont retiré plus d'argent sur leurs contrats d'assurance-vie qu'ils n'en ont versé. Vient s'ajouter, en ce moment, une baisse notable des rendements.

## Quelle stratégie pour Fornas Promotion Construction face à ces tendances ?

Face à ces risques, l'Entreprise a choisi d'opter pour l'optimisme en adaptant sa stratégie aux opportunités présentées ci-dessus. Pour y parvenir, elle appliquera une position agile qui répond à une analyse segment par segment.

### Concentrer l'offre dans les zones tendues

Les besoins en logements sont là. Mais encore faut-il proposer des offres qui répondent à des besoins localisés. Fornas Promotion Construction développera de nouveaux programmes dans des zones à forte demande (centre-ville, zones d'emplois, cadre de vie).

### Privilégier l'adresse

En période d'incertitude, rien ne vaut mieux qu'un retour aux fondamentaux. Fornas Promotion Construction accentue donc sa recherche foncière en logements collectifs vers des adresses prestigieuses à Lyon pour répondre aux investisseurs



souhaitant profiter pleinement d'une valeur refuge et sans risque dans le temps. L'attrait de l'adresse permettra également de proposer une offre adaptée aux secondo-accédants souhaitant s'orienter vers le neuf.

### Répondre aux rêves des français

83% des français (Credoc 2011) rêvent d'un logement individuel. C'est la raison pour laquelle Fornas Promotion Construction souhaite répondre à cette demande en accentuant son développement sur

le segment du lotissement proposant aux particuliers des terrains libres constructeur. Toutefois, l'enveloppe terrain + maison ne devra pas excéder le prix d'un appartement en centre urbain.

### Proposer des prix conformes aux potentiels des ménages

Le pouvoir d'achat se tassant, nous privilégions des opérations dont les prix respectent l'écart raisonnable de 10 à 15% avec le prix de l'ancien. Des efforts importants sont réalisés sur la charge foncière, les coûts de construction et les marges pour permettre l'accès des primo-accédants au marché.

C'est autour de ces quatre axes de développement que Fornas Promotion Construction fait le pari de transformer la période morose que nous traversons en opportunités de développement.

Thibault Fornas

## Découvrez nos programmes :



Cœur Croix Rousse – Angle Grande rue de la Croix Rousse / Rue Janin

Une adresse exceptionnelle pour cette copropriété de taille humaine, haut de gamme, de 12 logements.

Tous les appartements sont dotés de balcons et/ou de grandes terrasses sans vis-à-vis.



Le Domaine de Miribel – Route de la Dombes aux Echets

A 10 minutes de Lyon, à deux pas de Cailloux sur Fontaines, ce programme de 33 lots, libres de constructeur, permettra à des futurs propriétaires de construire leur maison sans s'éloigner du centre de Lyon.

Sa situation champêtre et au calme permet d'offrir aux familles un vrai confort de vie.



Côté Ile Barbe – Lyon 9<sup>e</sup>

Ce programme mixte à taille humaine (maisons de ville et appartements) se situe à 200 mètres du village de Saint Rambert et de l'Ile Barbe.

La proximité avec un village classé, le futur aménagement des berges de Saône, l'environnement boisé et le siège de nombreuses entreprises à deux pas (Pôle numérique – Lyon Vaise, quai Paul Sédaillan) participent au cadre de vie unique de ce programme.



Les Jardins de Saint Cyr - Lyon 9<sup>e</sup> Saint Rambert Plateau

Probablement le dernier lotissement libre constructeur du 9<sup>e</sup> arrondissement de Lyon. En limite de Saint Cyr au Mont d'Or, chacun des lots bénéficiera d'une agréable vue et du calme d'un secteur pavillonnaire. Construire la maison de ses rêves dans Lyon est encore possible !



Maison Blanche - Montchat Lyon 3<sup>e</sup>

Au cœur du quartier prisé de Montchat, cette résidence haut de gamme est située dans une rue calme et proche des commerces.

Son orientation, son cadre de vie et sa situation font de cette résidence une adresse privilégiée à Lyon.



Les Blés d'Or - Sathonay Village

Ce petit programme est l'un des derniers à proposer des lots libres de constructeur dans le village de Sathonay-Village.

Son cadre champêtre et la situation de la ville font de ce programme une opportunité incroyable.

# Fornas Promotion Construction : Le promoteur-aménageur lyonnais depuis 68 ans

Plus ancien Promoteur Aménageur indépendant lyonnais, l'Entreprise est spécialisée dans le logement. Son rayonnement est principalement centré sur l'aire urbaine lyonnaise. Certaines opportunités l'amènent, toutefois, à quitter ses bases : pays genevois, côte d'azur,...

L'Entreprise intervient sur plusieurs segments de marché : les immeubles collectifs, les résidences services, les lotissements libre constructeur et les résidences de maisons.

Entreprise familiale depuis 3 générations, Fornas Promotion Construction développe ses relations sur le long terme. Pour répondre à la mauvaise réputation de la profession, Fornas Promotion Construction met en valeur le respect des engagements, des accords stables dans le temps, une forte réactivité dans les prises de décision, un accès rapide aux dirigeants et une flexibilité dans les réponses apportées.



## Choisir Fornas Promotion Construction, c'est choisir la promotion durable

Nous proposons à vos interlocuteurs une approche basée sur des relations saines et professionnelles.

Chaque situation est unique et souvent complexe, nous mettons en œuvre toutes nos ressources (architectes, bureaux d'études, investisseurs, relations institutionnelles,...) au service de vos interlocuteurs pour trouver, ensemble, la solution optimale.

Dans cette optique, nous nous engageons à :

- **Réaliser des études préliminaires rapides et fiables** en s'adaptant aux besoins de vos interlocuteurs.
- **Vous proposer qu'un seul interlocuteur** tout au long de l'avancée du dossier.
- **Sécuriser les vendeurs de terrains** par la signature de compromis (et pas seulement de promesses de vente) et seulement une clause d'obtention de permis de construire (pas de conditions de financement et de préventes).
- **Travailler en toute transparence** tant dans l'avancée des dossiers que la prise de décision.
- **Proposer des solutions visant le consensus** entre toutes les parties prenantes d'un projet : vendeur, commune, et autorités administratives.
- **Construire une relation durable et réciproque avec les apporteurs d'affaires.**

Toutes nos actions sont tournées vers une relation pérenne et de confiance. Notre longévité témoigne de notre volonté de nous inscrire plus dans la durée que dans une addition d'opportunités sans lendemain.

## Ce que nous recherchons



Pour poursuivre notre développement, nous recherchons des terrains constructibles correspondant à nos segments de marché et offrant une constructibilité allant de 1 000 à 10 000 m<sup>2</sup> pour le collectif et de 7 à 50 lots pour le lotissement (soit des terrains de minimum 5 000m<sup>2</sup>).

Par ailleurs, nous travaillons actuellement à la diversification de notre portefeuille d'offre en étudiant des projets en bureaux et en réhabilitation d'immeubles existants.



### Contacts

Michel Fornas – Président Directeur Général – michel.fornas@fornas.fr

Thibault Fornas – Responsable du développement – thibault.fornas@fornas.fr

Yann Lucas – Chargé de prospection foncière – yann.lucas@fornas.fr