

LES PROMOTEURS DEFISCALISATEURS UNE PRODUCTION STANDARDISEE ET ORIENTEE VERS LES VILLES PETITES ET MOYENNES

Dans un premier temps, nous avons cherché à cerner les caractéristiques physiques et géographiques des opérations réalisées par les nouveaux promoteurs défiscalisateurs. Leur logique de production, décalée par rapport à la promotion traditionnelle, et leur développement dans la première moitié des années 2000 sont de nature à avoir affecté une partie de la production à partir de cette période.

1. UNE ARCHITECTURE ENTRE STANDARDISATION ET CLICHES POUR INVESTISSEURS

Le modèle de production du promoteur défiscalisateur ayant privilégié la rationalisation des coûts de construction (au profit du coût de commercialisation), nous avons posé comme hypothèse de départ que le rapport qualité de la construction – prix payé par l'investisseur a été moins bon pour ce type de promoteur.

Premier support d'analyse, les dires d'experts recueillis par l'ANIL et les entretiens que nous avons effectués tout au long de notre recherche ont confirmé ce présupposé. En l'occurrence, c'est la grande standardisation des immeubles construits et la pauvreté architecturale qui sont revenues le plus souvent dans les propos tenus :

« On a constaté des pratiques de permis de construire type pour ces opérations de produits logements défiscalisés » (entretien n°3 avec un promoteur, juillet 2009) ;

« On a vu apparaître des copropriétés 100% investisseurs, très standardisées et relativement pauvres sur le plan architectural » (entretien Lyon n°9 avec un architecte lyonnais, septembre 2010).

Certains standards ont même été associés à l'image de marque du promoteur, telles que les résidences sécurisées avec piscine de Monné-Decroix. Les critiques sur la standardisation des programmes sont en fait directement issues de la logique « d'industrialisation de la production » à l'échelle nationale.

Pour aller plus loin dans l'analyse, nous avons interrogé trois architectes sur les opérations réalisées par des promoteurs défiscalisateurs, à partir des photographies ci-dessous (Figure n°60, Figure n°61 et Figure n°62) qui proviennent directement des sites internet des promoteurs en question. De la sorte, nous avons recueilli trois avis d'experts indépendants : les trois architectes ignoraient les noms des promoteurs (et leur éventuelle réputation) au moment d'élaborer leur jugement.

Figure n°60 : Exemples d'opérations du groupe Akerys (à Bellerive-sur-Allier en 2003, au Puy-en-Velay en 2005, à Limoges en 2004, à Saint-Laurent-sur-Saône en 2004, à Vetraz-Monthoux en 2003 et à Guéret en 2005)



Source : site internet du groupe Akerys, <http://www.groupe-akerys.com/carte-interactive/>, le 10 avril 2012

Figure n°61 : Exemples d'opérations du groupe Carrère (deux opérations à Toulouse en 2004)



Source : site internet du groupe Carrère, <http://www.groupe-carrere.com/nos-realizations-recentes?page=1>, le 10 avril 2012

Figure n°62 : Exemples d'opérations du groupe Monné-Decroix (à Colomiers, à Tournefeuille et à Angoulême)



Source : site web de Monné-Decroix, http://www.monne-decroix.fr/liste_programmes.php?keep=1&page=liste_programmes&entreeid=72, le 10 avril 2012

Pour la figure n°60, les trois architectes pointent tout d'abord la simplicité des formes architecturales et la relative pauvreté des matériaux. A leurs yeux, seuls les balcons diffèrent entre les différents sites :

« Il s'agit d'exemples typiques de constructions réalisées à l'économie : façades lisses, quasiment monochromes, fenêtres PVC... Seuls les balcons diffèrent légèrement pour ces bâtiments qui sont pourtant situés pour certains à plus de 500 kilomètres de distance » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012) ;

« Les formes sont simples. Les seuls éléments formels où une excentricité est permise sont les balcons. Les matériaux de façade semblent peu nombreux, enduit mono-teinte et garde-corps en acier laqué » (commentaire d'architecte n°3, mai 2012).

Le vocabulaire architectural paraît par ailleurs « daté des années 1990 » et donc quelque peu dépassé (commentaire d'architecte n°2, mai 2012), avec parfois la volonté de donner un "ton" régionaliste (commentaire d'architecte n°3, mai 2012). Malgré tout, deux architectes sur les trois

interrogés trouvent certaines qualités à ces opérations, soit parce que la sobriété est appréciée (commentaire d'architecte n°3, mai 2012), soit parce que « l'adaptation au site est étudiée, les volumes font l'objet d'une recherche et dénotent une préoccupation d'intégration au paysage et de rapport à l'espace public » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012).

Pour la figure n°61, les deux opérations présentées apparaissent plus contrastées. « Malgré la tentative de polychromie avec l'utilisation de différents matériaux, la composition de façade de celle de gauche reste très simpliste et l'oculus au sommet de la façade symétrique donne un côté faussement classique qui détonne particulièrement » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012). « L'architecture paraît connotée "logement années 1980" » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012). L'opération de droite est « beaucoup moins haute, au style plus traditionnel et un peu moins inesthétique » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012) ; « elle semble relever plutôt d'un vocabulaire néo-méditerranéen » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012). Pour autant, « ces deux opérations montrent la prédominance de la réflexion sur le plan plutôt que sur le volume global. Dans ces écritures, il n'y a ni socle, ni couronnement. La hauteur de l'immeuble résulte de la capacité réglementaire du terrain. Il se dégage de ces deux opérations l'impression de vouloir pallier la pauvreté formelle et de composition par un jeu sur les balcons (image de droite) ou encore dans la verticalité, avec un œil de bœuf (image de gauche) » (commentaire d'architecte n°3, mai 2012).

Pour la figure n°62, l'aspect "résidences de vacances" et la standardisation des opérations sont les deux éléments qui dominent les commentaires :

« Les plans sont tous composés de petits immeubles aux proportions identiques, et régulièrement répartis sur des parcelles, sans qu'aucune orientation ne soit privilégiée, façon cottages de Center Parcs » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012) ;

« Les trois opérations expriment clairement la villégiature, avec force détails et colorations qui veulent raconter un enracinement régionaliste : forme des toits, colonnades... L'organisation des plans, la végétalisation forte (sauf dans l'image du bas qui semble être récemment achevée) et la présence à chaque fois d'une piscine renforcent l'identité commune de ces opérations » (commentaire d'architecte n°3, mai 2012) ;

« L'architecture s'inscrit presque dans le registre de l'habitation de vacances » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012).

Le mot pastiche revient également à deux reprises :

« Quant au traitement des façades, il est réalisé de façon très classique avec un côté pastiche de villa romaine pour les deux premiers immeubles » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012) ;

« Le vocabulaire architectural néo-méditerranéen est proche du pastiche » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012).

Enfin, la dimension "résidence fermée", repliée sur elle-même, est mise en avant : « Il n'y a aucune recherche de rapport à l'espace public dans ces opérations, qui dénotent une préoccupation d'entre-soi » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012).

Au final, plusieurs caractéristiques se dégagent de cette production des promoteurs défiscalisateurs. Tout d'abord, « la recherche architecturale et urbanistique ne semble avoir été à l'origine d'aucune de leurs réalisations. Il ne s'agit surtout pas de révolutionner le paysage » (commentaire d'architecte n°1, mars 2012) : les opérations sont soit simples, voire simplistes et datées dans leur expression architecturale, soit pastiches (de la villa romaine notamment). Ensuite, « d'un point de vue de la conception architecturale, les opérations relèvent davantage du "produit" que du "projet" » (commentaire d'architecte n°2, mai 2012). L'objectif de vendre les logements à des investisseurs éloignés et non-professionnels, sur la base d'une image, se ressent fortement. L'intention commerciale est de donner aux investisseurs une image idéale de leur investissement, proche d'une destination de vacances, ou de jouer avec les clichés régionalistes. Tout se passe comme si l'investisseur achetait un concept virtuel rassurant ou idéalisé, et non pas un bien dans sa réalité physique.

2. UN CIBLAGE DE LA PRODUCTION VERS LES PETITES ET MOYENNES UNITES URBAINES

Nous avons par ailleurs analysé la localisation géographique de ces opérations. A partir des dires d'experts recueillis pas l'ANIL et en cohérence avec l'optique de rationalisation des coûts, nous avons notamment voulu examiner si elles étaient situées dans des secteurs à prix de foncier modérés, dans des villes petites et moyennes ou en lointaine périphérie des grandes villes. Pour tenter de le démontrer, nous avons tout d'abord ciblé le premier promoteur défiscalisateur en nombre de logements construits : Akerys.

a) L'exemple d'Akerys

N'ayant pu obtenir une liste exhaustive des opérations réalisées par ce promoteur (même sur une année), nous nous sommes intéressé aux exemples laissés sur son site internet pour nous faire une idée de la géographie de sa production. Le 15 juin 2011, le site internet du groupe Akerys donnait ainsi soixante-dix-huit exemples d'opérations réalisées par le groupe depuis 1999, ce qui représente un échantillon de 5.696 logements.

Premier constat, parmi ces exemples, cinquante-deux opérations se situent dans une unité urbaine de moins de 100.000 habitants au moment de leur construction (Figure n°63), soit très exactement deux opérations sur trois pour environ le même pourcentage en termes de logements. Si l'on privilégie la notion d'aire urbaine (plutôt que celle d'unité urbaine), nous trouvons quarante-quatre opérations dans des aires urbaines de moins de 100.000 habitants. Le

choix de la référence géographique (unité urbaine ou aire urbaine) ne fait donc pas de vraie différence sur le constat.

Figure n°63 : Les exemples d'opérations du groupe Akerys réalisées dans les unités urbaines de moins de 100.000 habitants

Commune	Nbre d'hbts de la commune	Unité urbaine (UU)	Nbre d'hbts de l'UU	Nbre de logements réalisés	Date
Mercuès	1 069	rural	1 069	75	mai-04
Forcalquier	4 649	Forcalquier	5 999	24	janv.-07
Chagny	5 391	Chagny	6 428	38	mai-07
Falaise	8 456	Falaise	8 456	42	juin-08
Lezignan-Corbières	9 712	Lezignan-Corbières	9 712	48	déc.-04
Vauvert	11 138	Vauvert	11 138	44	sept.-03
Héricourt	10 457	Héricourt	11 480	44	juil.-05
Biscarrosse	12 209	Biscarrosse	12 209	28	sept.-08
Pierrelatte	12 571	Pierrelatte	12 571	22	juil.-06
St-Amand-Montrond	11 464	St-Amand-Montrond	13 956	42	févr.-08
Guéret	14 066	Guéret	14 983	63	juil.-05
Beaune	22 012	Beaune	22 012	76	oct.-07
Tulle	15 647	Tulle	22 325	40	oct.-04
Bagnols-sur-Cèze	18 512	Bagnols-sur-Cèze	22 597	51	avr.-02
Toul	16 230	Toul	23 002	97	avr.-07
Vendôme	16 807	Vendôme	23 307	66	juil.-03
Millau	22 041	Millau	23 536	56	mai-04
Auch	21 704	Auch	24 803	96	mars-07
Abbeville	24 142	Abbeville	26 870	152	juin-08
Tregunc	6 751	Concarneau	27 031	48	juin-06
Sedan	19 691	Sedan	28 282	78	oct.-05
Saumur	28 113	Saumur	29 833	72	juin-02
Pleurtuit	5 455	Dinard	30 580	130	déc.-04
Dole	25 051	Dole	30 905	84	oct.-06
Arpajon-sur-Cère	5 924	Aurillac	34 867	42	août-05
Royan	18 424	Royan	34 918	87	déc.-04
Albertville	17 814	Albertville	37 292	72	févr.-03
Le-Puy-en-Velay	18 885	Le-Puy-en-Velay	38 450	32	janv.-05
Alençon	27 942	Alençon	42 392	70	nov.-07
Soissons	28 471	Soissons	42 602	30	mai-07
Dax	20 860	Dax	47 588	67	avr.-04
St-Laurent-sur-Saône	1 727	Mâcon	47 901	72	nov.-04
Carcassonne	47 620	Carcassonne	50 034	81	juil.-06
La-Roche-sur-Yon	51 124	La-Roche-sur-Yon	51 124	184	juin-05
Arles	52 197	Arles	55 077	54	mars-08
Chalons-en-Champagne	45 829	Chalons-en-Champagne	57 764	36	avr.-07
Evreux	51 485	Evreux	61 551	81	août-05
Nevers	38 007	Nevers	62 579	66	janv.-07
Boulazac	6 708	Périgueux	64 909	78	mai-04
Bellerive-sur-Allier	8 617	Vichy	64 977	48	juin-03
Laval	50 613	Laval	66 743	104	oct.-04
Niort	58 576	Niort	70 289	81	mars-08
Montauban	55 438	Montauban	71 343	58	avr.-02
Albi	48 889	Albi	72 340	40	nov.-06
Tarbes	44 973	Tarbes	78 147	64	avr.-04
Agen	33 863	Agen	78 517	95	nov.-04
Belfort	51 327	Belfort	81 745	120	sept.-07
Béziers	72 462	Béziers	85 354	40	avr.-03
La Glacerie	5 191	Cherbourg	87 460	301	déc.-06
Villefranche-sur-Saône	33 840	Villefranche-sur-Saône	-100.000	47	nov.-02
Lattes	16 635	Lattes	-100.000	93	janv.-01
Jonquières	4 294	Orange	-100.000	65	nov.-04

Source : Akerys, <http://www.akerys.com/carte-interactive/>, le 15 juin 2011

Parmi les vingt-six opérations restantes (Figure n°64), on constate en outre plusieurs constructions en lointaine périphérie : Brignais ne fait pas partie de la communauté urbaine du Grand Lyon ; Chelles, Dugny et Trappes se situent dans des secteurs périphériques de Paris, où le prix du foncier est moins élevé ; Urrugne est à plus de vingt kilomètres de Bayonne et Biarritz ; Gond Pontouvre et Nogent-sur-Oise ne sont pas des centralités et sont situées dans des unités urbaines d'à peine plus de 100.000 habitants.

Figure n°64 : Les exemples d'opérations du groupe Akerys réalisées dans les unités urbaines de plus de 100.000 habitants

Commune	Nbre d'hbts de la commune	Unité urbaine (UU)	Nbre d'hbts de l'UU	Nombre de logements réalisés	Date
Gond Pontouvre	6 044	Angoulême	109 009	86	mars-06
Nogent-sur-Oise	19 674	Creil	116 140	24	avr.-07
Troyes	61 823	Troyes	133 279	64	avr.-07
Vetraz Monthoux	6 262	Genève-Annemasse	145 507	146	sept.-03
Limoges	138 882	Limoges	184 066	162	mai-04
Perpignan	116 041	Perpignan	187 569	103	avr.-02
Pau	84 978	Pau	199 199	56	nov.-03
Le Mans	144 164	Le Mans	208 283	60	déc.-05
Urrugne	7 759	Bayonne	219 570	48	déc.-99
Le Havre	179 751	Le Havre	244 745	36	févr.-05
Clermont-Ferrand	139 501	Clermont-Ferrand	261 240	71	juin-06
Valenciennes	42 670	Valenciennes	333 492	86	juil.-06
Joué-les-Tours	35 836	Tours	344 739	48	avr.-03
Strasbourg	272 123	Strasbourg	449 798	85	avr.-06
Rouen	108 569	Rouen	463 681	35	juil.-08
Lens	36 011	Douai - Lens	511 345	100	janv.-06
La Garde	25 551	Toulon	556 538	27	juin-07
Gradignan	23 096	Bordeaux	831 788	162	avr.-02
Toulouse	439 453	Toulouse	859 338	180	mars-00
Colomiers	32 315	Toulouse	859 338	93	août-08
Antibes	75 770	Nice	947 075	18	mars-08
Lille	225 789	Lille	1 014 239		
Brignais	11 612	Lyon	1 509 766	84	avr.-01
Chelles	51 035	Paris	10 303 082	58	juin-04
Dugny	10 439	Paris	10 303 082	80	avr.-06
Trappes	29 327	Paris	10 303 082	60	mars-08

Source : Akerys, <http://www.akerys.com/carte-interactive/>, le 15 juin 2011

En allant plus loin encore, nous pourrions en outre constater que certaines opérations pourtant situées dans des communes-centres correspondent en réalité à une localisation plutôt périphérique. La résidence « Les Hauts de Ribay » située au Mans et livrée en 2005 (Figure n°65) en constitue une illustration. Mais, sans avoir besoin d'aller jusque là, nous pouvons constater une spécialisation du promoteur dans des secteurs urbains de type « villes petites et moyennes », c'est-à-dire dans des unités urbaines de moins de 100.000 habitants ou en large périphérie de plus grandes villes. Ce profil de localisation correspond à plus des trois quarts des opérations.

Figure n°65 : Opération d'Akerys au Mans, la résidence « Les Hauts du Ribay » (60 logements T2 et T3, livrés en 2005), située 39 avenue Frédéric Bartholdi



Source : Akerys, <http://www.akerys.com/carte-interactive/>, le 15 juin 2011

Si l'on compare ces réalisations avec celles d'un autre promoteur national au profil plus traditionnel, comme Nexity, les différences apparaissent. Dans la brochure « Immobilier résidentiel » réalisée par ce dernier promoteur et disponible sur son site internet le 15 juin 2011, il était déjà inscrit dès le début : « avec plus de soixante implantations, Nexity est présent sur les principaux marchés du logement en France et en Europe. Acteur de premier plan sur le marché du logement neuf en France, Nexity commercialise des appartements neufs dans des immeubles résidentiels collectifs essentiellement situés dans les moyennes et grandes agglomérations ainsi que des maisons individuelles groupées et des résidences services ». Puis, en pages 10 et 11 de la brochure, vingt-et-un exemples de réalisations sont présentés (Figure n°66). Et, sur ces vingt-et-une opérations, seules quatre se situent dans des unités urbaines de moins de 100.000 habitants au moment de leur construction, soit moins de 20%. Et deux se situent dans des aires urbaines de moins de 100.000 habitants.

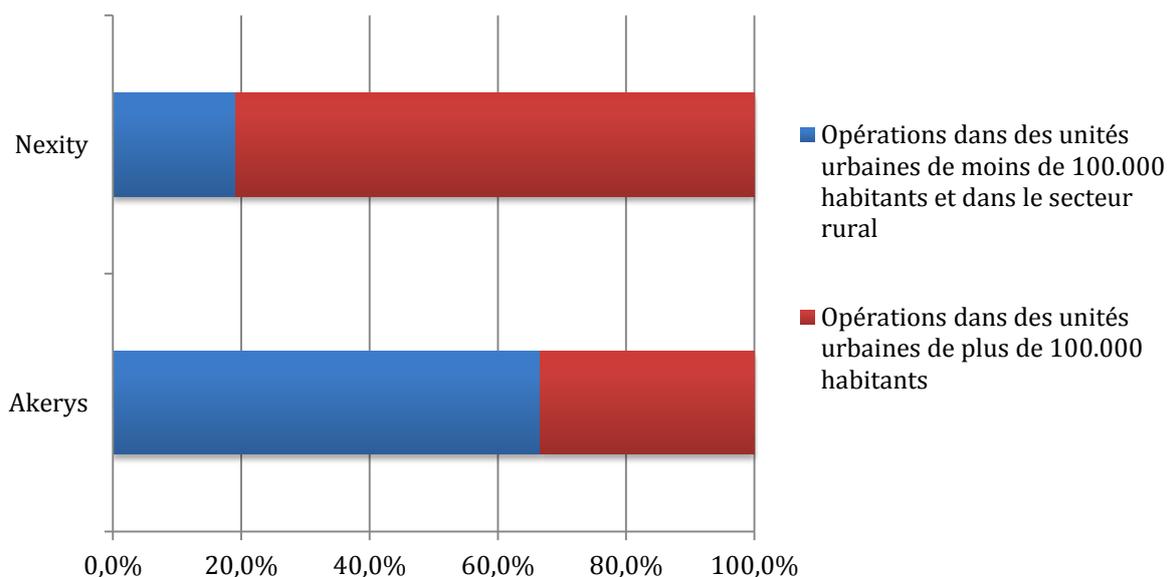
Figure n°66 : Les exemples d'opérations du groupe Nexity

Commune	Nbre d'hbts de la commune	Unité urbaine (UU)	Nbre d'hbts de l'UU	AU de plus de 100.000 hbts
Roquebrune-sur-Argens	11 451	Roquebrune-sur-Argens	11 451	non
Royan	18 424	Royan	34 918	non
Vannes	52 984	Vannes	75 832	oui
Chartres	39 767	Chartres	87 339	oui
Chambéry	57 420	Chambéry	174 833	oui
Dunkerque	68 219	Dunkerque	181 699	oui
Tomblaine	7 656	Nancy	286 108	oui
Metz	123 580	Metz	290 581	oui
St-Cyr-sur-Loire	15 975	Tours	344 739	oui
Montpellier	253 712	Montpellier	384 165	oui
Le-Grand-Quevilly	26 162	Rouen	463 681	oui
Nantes	283 025	Nantes	584 306	oui
Bordeaux	235 178	Bordeaux	831 788	oui
Blagnac	21 194	Toulouse	859 338	oui
St-Priest	40 917	Lyon	1 509 766	oui
Lyon	472 330	Lyon	1 509 766	oui
Marseille	852 395	Marseille-Aix-en-Provence	1 558 379	oui
Nanterre	88 875	Paris	10 303 282	oui
St-Pierre-du-Perray	7 818	Paris	10 303 282	oui
Paris 17ème	2 193 030	Paris	10 303 282	oui
Ermont-Eaubonne	51 211	Paris	10 303 282	oui

Source : Nexity, http://www.nexity.fr/files/file/plaquettes/2011/Brochure_logement_mars_2011.pdf, le 15 juin 2011

Certes, le faible nombre d'opérations identifiées de part et d'autre limite la portée de la comparaison au plan statistique mais l'inclinaison des promoteurs défiscalisateurs pour les « villes petites et moyennes » semble apparaître ici, en contraste (Figure n°67).

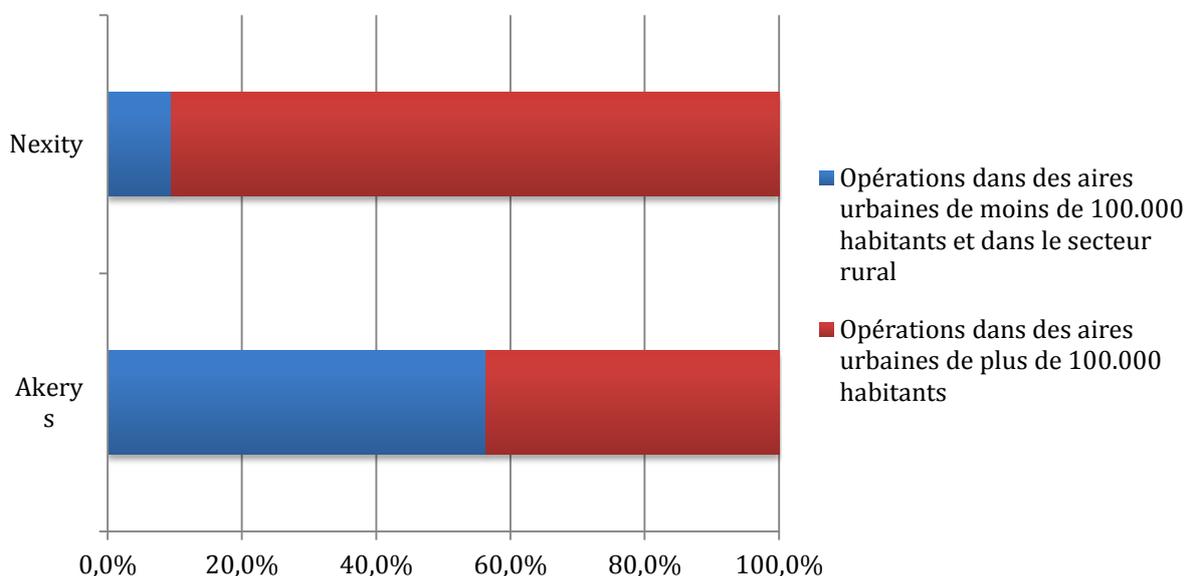
Figure n°67 : Répartition des opérations réalisées par Nexity et Akerys en fonction de la taille de l'unité urbaine (à partir des exemples donnés par les groupes sur internet)



Source : Nexity, http://www.nexity.fr/files/file/plaquettes/2011/Brochure_logement_mars_2011.pdf, le 15 juin 2011 - Akerys, <http://www.akerys.com/carte-interactive/>, le 15 juin 2011

En privilégiant la notion d'aire urbaine (à celle d'unité urbaine), le constat est toujours le même : l'orientation stratégique des promoteurs défiscalisateurs vers les « villes petites et moyennes » est visible (Figure n°68).

Figure n°68 : Répartition des opérations réalisées par Nexity et Akerys en fonction de la taille de l'aire urbaine (à partir des exemples donnés par les groupes sur internet)



Source : Nexity, http://www.nexity.fr/files/file/plaquettes/2011/Brochure_logement_mars_2011.pdf, le 15 juin 2011 - Akerys, <http://www.akerys.com/carte-interactive/>, le 15 juin 2011

b) Les raisons de cette orientation stratégique vers les villes petites et moyennes

Cette inclinaison, illustrée ci-dessus dans le cas particulier d'Akerys, est confirmée par les entretiens, notamment par les promoteurs défiscalisateurs eux-mêmes. Trois grandes raisons sont avancées pour l'expliquer. Tout d'abord, le modèle économique des promoteurs défiscalisateurs repose sur un prix de foncier moyen ou faible. Les promoteurs interviewés, en particulier les défiscalisateurs, avancent trois points pour justifier ce choix :

- Ils mettent en avant en premier lieu la logique historique. Celle-ci consistait à faire de la promotion en partant de structures faiblement capitalisées qui « vendent avant de construire » et « ne mobilisent pas trop de capital dans des terrains chers, même bien placés ». Il s'agit ainsi de « vivre sur les flux d'argent » (entretien n°19 avec un promoteur, octobre 2010). Comme le rappelle le PDG d'un promoteur défiscalisateur, ce modèle économique est « un produit de la culture toulousaine : il a été fondé dans cette région au moment où certains professionnels aspiraient à faire de l'immobilier sans fonds propres et sans risques en pré-vendant la totalité de leurs opérations » (entretien n°16 avec un promoteur, mars 2010). C'est ce modèle qui a ensuite été étendu à la France entière par plusieurs groupes dont les fonds propres étaient de fait sous-dimensionnés par rapport au marché national. Certes, la capitalisation de ces

promoteurs n'est plus la même aujourd'hui et l'argument a un peu perdu de sa pertinence avec le temps, mais l'histoire a fabriqué une culture d'entreprise qui, elle, évolue nettement moins vite (entretien n°19 avec un promoteur, octobre 2010). Au-delà des fonds propres, n'oublions pas également que ces promoteurs étaient peu implantés dans les plus grandes villes en termes de réseau. L'obstacle historique était donc autant financier que relationnel : « la difficulté pour ces promoteurs a été de trouver les fonciers, car ils n'avaient pas la culture et le réseau pour ça. Ils n'ont donc pas pu aller dans les grandes villes et sont partis en périphérie, dans des zones où il y avait davantage de foncier disponible » (entretien Bailleul n°2 avec un promoteur, juin 2010) ;

- Ensuite, le modèle même du promoteur défiscalisateur repose toujours sur une distribution des coûts de production en défaveur de la construction et du foncier. Le choix stratégique de ces acteurs est bien de privilégier le savoir-faire commercial, plutôt que la localisation des biens et sa pertinence par rapport aux marchés locatifs. Le moindre investissement sur le foncier est donc assumé (entretien Rennes n°4 avec un promoteur, mars 2010 ; entretien Saint-Etienne n°12 avec un bureau d'études, mars 2010). Comme l'illustre un interviewé, « la stratégie de ces promoteurs toulousains est de trouver des charges foncières faibles (moins de 200 euros le mètre carré) et de vendre leurs logements 15 à 20% de plus que leur valeur réelle de marché. Compte tenu des niveaux de charge foncière dans les grandes agglomérations au début des années 2000, ces promoteurs se sont assez rapidement tournés vers la zone C (70% de leurs opérations), car même des secteurs comme Vaulx-en-Velin ou Saint-Etienne ont dépassé leur limite maximum de niveau de charge foncière. Il leur fallait également réaliser des opérations d'une certaine taille critique (80 à 100 logements). On s'est donc retrouvé avec des telles opérations à Vierzon, car c'est bien la charge foncière qui a guidé leur stratégie » (entretien Saint-Etienne n°12 avec un bureau d'études, mars 2010) ;
- Enfin, les promoteurs défiscalisateurs ont eu la volonté de développer des produits d'investissement largement accessibles. Leur logique commerciale s'appuie en effet sur des « produits fiscaux formatés », simples, à la portée des classes moyennes. Il s'agit donc de rester dans une gamme de prix médiane, toujours en dessous d'un seuil symbolique. « Les réseaux de commercialisation sont prévus pour vendre des produits dans une fourchette de prix : ils ne savent pas vendre plus cher ! La fourchette se situe autour de 150.000 euros aujourd'hui. Au dessus de 200.000 euros, ça devient très difficile, et carrément inimaginable dans le Nord. Ce que vend un réseau est donc très formaté. On est dans une logique industrielle. (...) Les clients n'appartiennent pas

forcément aux catégories socio-professionnelles très élevées. Les plus aisés qui ont acheté dans mon groupe de promotion ne paient pas plus de 5.000 euros d'impôts par an et la moyenne se situe autour de 2.000-2.500 euros d'impôts par an. En fait, pour les plus fortunés, il y a d'autres dispositifs de défiscalisation. Les aides fiscales à l'investissement locatif sont ainsi devenues des produits banalisés. Les *media* s'en sont d'ailleurs fait largement l'écho, même s'ils ont aussi beaucoup focalisé sur les abus. L'idée d'avoir un bien immobilier avec un effort d'épargne somme toute minimal séduit le plus grand nombre » (entretien Marseille n°7 avec un promoteur défiscalisateur, juin 2010). Les logements dans les grandes villes, chers en raison de leur coût foncier, ne sont donc pas les produits les plus adaptés à cette logique. Un interviewé le résume ainsi : « si le Robien n'a pas substantiellement réorienté les investissements vers les zones les plus tendues, c'est aussi à cause de la sociologie des investisseurs et de leur pouvoir d'achat. Si un promoteur veut vendre des logements locatifs assez massivement, il doit fabriquer des produits pour les classes moyennes, ce qui suppose un prix de sortie accessible, et donc pas à Paris ou sur la Côte d'Azur » (entretien n°20 avec un ancien membre de cabinets ministériels, juillet 2011).

Outre la question du prix foncier, la deuxième raison qui a poussé les promoteurs défiscalisateurs vers les villes petites et moyennes est la possibilité d'afficher vis-à-vis des investisseurs néophytes un rendement locatif « facial » (obtenu en prenant comme hypothèse de loyer, le loyer plafond fixé par la réglementation nationale) plus élevé que dans les grandes villes. En effet, en prenant comme loyer de référence le plafond de loyer fixé par l'Etat, les villes petites et moyennes ont souvent permis de présenter aux investisseurs des taux de rendement locatif potentiels plus élevés (entretien Rennes n°7 avec un promoteur, mars 2010). Certes, cela ne correspondait pas nécessairement à la réalité, car les loyers de marché étaient parfois (très) inférieurs à ces plafonds. Cependant, nombre d'investisseurs ne sont pas allés vérifier la réalité du marché locatif et n'ont pas remis en cause le discours des commerciaux. Qui plus est, pour « un dentiste, un notaire ou un avocat habitant à 1.000 kilomètres de la ville moyenne en question », cette dernière est toujours la banlieue d'une grande ville. « Montauban, Rodez, Albi deviennent rapidement la périphérie de Toulouse et Bègles, un quartier de Bordeaux ! » (entretien n°19 avec un promoteur, octobre 2010). Ce même interviewé, appartenant au conseil d'administration d'un promoteur défiscalisateur, résume ainsi les choses :

« En fait, les promoteurs défiscalisateurs privilégient dans leurs choix stratégiques le rendement locatif facial. Ils se positionnent donc sur des villes petites et moyennes, où le marché n'est pas trop tendu (en zone B2 et C) et où le foncier n'est pas trop cher. Vis-à-vis des clients, les loyers sont ensuite remontés jusqu'au plafond légal, ce qui permettaient à l'époque d'avoir des taux de rendement locatif qui avoisinaient les 5 à 5,5% (aujourd'hui ils se situent plutôt entre 3 et 3,5%). Ce taux de rendement locatif est en fait la seule base de référence pour les conseillers en gestion de patrimoine indépendants qui sont