



Pour le CINA, « le chiffre des 6 000 logements inscrit au Plan local de l'habitat ne répond déjà pas aux besoins actuels et des années à venir », président du CINA



Alain RAGUIDEAU, président du CINA

LOGEMENTS, BUREAUX, LOCAUX D'ENTREPRISES

L'appel des professionnels de l'immobilier

Les conséquences du Plan Local d'Urbanisme Métropolitain (PLUm) inquiètent les professionnels réunis au sein du Club Immobilier Nantes Atlantique (CINA). Leur priorité : dégager du foncier pour satisfaire la demande de logements, réaliser des bureaux et des locaux d'entreprises, dans les quatre ans à venir.

Dans un contexte de marché tendu, deux croissances soutenues et d'attractivité caractérisées, Alain Raguideau, président du CINA, souligne son « inquiétude de ne pas être au rendez-vous du futur pour notre territoire ». Il constate que le logement locatif privé constitue la variable d'ajustement des marchés, particulièrement lorsque les bailleurs sociaux sont en tension, comme à Nantes. Celui-ci est suivi de façon précise tous les trimestres par l'observatoire ONILOCA, avec notamment la vacance locative annuelle moyenne du parc. Et depuis cinq ans, on constate une baisse régulière, la passant sous la barre des 2% fin 2018. Pour éviter un déséquilibre entre la demande et l'offre, il faut donc produire du logement, dans des volumes supérieurs à ce qui vient de se faire sur les dernières années. Malheureusement, l'alimentation du marché en logements neufs va être comparable à la moyenne des livraisons entre 2012 et 2018 pour l'année 2019. Pour 2020 elle accuse une baisse de près de 15%, et les livraisons 2021 et 2022 seront impactées par les évolutions en cours sur le PLH et le PLUM, dont les professionnels s'accordent à dire qu'elles ne seront pas favorables à court terme pour retrouver du volume de construction. « Le chiffre des 6 000 logements inscrits au Plan local de l'habitat ne répond déjà pas aux besoins actuels et des années à venir,

et serait d'ores et déjà un "plafond de verre" en deçà duquel il faudrait demeurer », précise Alain Raguideau.

« Il est déjà trop tard »

Pour le CINA, par la voix de son président, il est déjà trop tard : « on ne peut malheureusement rien faire pour changer les choses dans les quatre ans qui viennent, délai minimum de sortie d'une opération entre permis, appel d'offres et travaux. Au-delà, pour demain, il faut donc anticiper, se donner les moyens de disposer de fonciers mobilisables instantanément pour produire du logement, et ce dans des délais raccourcis (diminuer drastiquement les temps longs "d'instruction pré permis") ».

Idem pour la carence de l'offre, en termes d'immobilier de bureaux qui, selon le CINA est révélateur de la rançon du succès de Nantes Métropole. « Cette croissance se traduit par des besoins immobiliers et des attentes en matière de services, confort responsabilité sociale et empreintes écologiques. Cette conjugaison de facteurs justifie l'appétence des entreprises pour l'immobilier neuf. Pour exemple sur Euronantes et sur l'île de Nantes, nos quartiers d'affaires de centre-ville, aucune surface neuve n'est dispo-

nible en 2019 et même en 2020. Les acteurs de l'immobilier doivent construire des immeubles dernières générations en termes d'innovation et de respect environnemental, accompagner à la requalification de certains quartiers et d'immeubles anciens libérés ».

Pour les locaux d'activités, la pénurie est palpable. Aujourd'hui, seuls 30 Ha sont disponibles immédiatement sur l'agglomération, ce qui représente l'équivalent d'une seule année de développement. Les tensions sont telles qu'il n'y a pas de fonciers disponibles à court et long terme pour les PME et les ETI en « mal » de croissance... à qui on propose des implantations en 2^e couronne en guise de desserrement (Erdre et Gèvres – Grand Lieu etc. ...).

Aujourd'hui, Nantes Métropole ne peut que très difficilement accueillir une entreprise de 25 salariés ou plus qui souhaiterait s'implanter sur le territoire car nous ne disposons plus de parcelles pour ce type de projet. Il en est de même pour le développement de sociétés déjà implantées sur le territoire et souhaitant déménager pour assurer leur croissance.

Cette situation peut perdurer pendant plusieurs années, l'ouverture de zones artisanales ou industrielles se complexifiant, les temps d'études, d'impacts et de faisabilité étant très longs. Par ailleurs, le nombre de projet de développement de zones en étude actuellement semble très restreint et souvent dédié à des secteurs d'activités très précis (cf. nautisme en Bas Chantenay). Il est souvent évoqué la solution de la requalification de sites industriels anciens. Cette idée semble séduisante mais forte de la pression foncière, les prix de vente de bâtiments restent encore souvent prohibitifs... sans compter l'absence de services attendus et présents dans les parcs neufs.

Le Club Immobilier Atlantique attend donc des élus « des orientations fortes et courageuses qui aillent dans le sens de l'ouverture ».

Victor GALICE