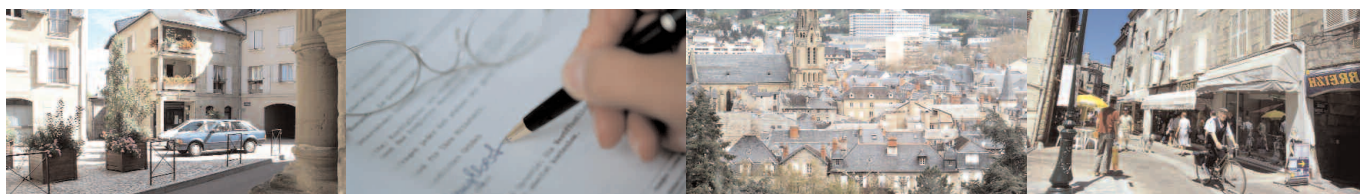




OBSERVATOIRE ECONOMIQUE DU BASSIN DE BRIVE ETUDES

LE MARCHÉ IMMOBILIER : UNE POURSUITE DES AJUSTEMENTS SUR 2007



LE MARCHÉ DE L'ACCESSION

→ La majeure partie des professionnels interrogés confirme un ralentissement de l'activité courant 2007, tendance amorcée dès le 4^{ème} trimestre 2005. En cause : l'augmentation des prix des biens immobiliers comparativement aux possibilités de la clientèle locale, l'augmentation du nombre de professionnels de l'immobilier implantés sur le territoire, mais aussi une demande qui s'essouffle. Cependant, peu nombreux sont les professionnels qui en concluent à une réelle baisse de l'activité. Côté agences immobilières, plusieurs d'entre-elles font état d'un bon début d'année 2008. Globalement, sans sous-estimer les difficultés, un certain sentiment de confiance domine malgré tout pour 2008-2009 : « le marché va se maintenir », selon un agent immobilier interrogé dans le cadre de cette enquête.

1

L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE

En 1 an :
une baisse de
- 6,7 % des
actes de ventes
dans l'arrondis-
sment de Brive

→ Courant 2007, le nombre d'actes de ventes enregistrés à la Conservation des Hypothèques de Brive a baissé de - 6,7%.

Toutefois le volume des ventes reste supérieur à celui enregistré en 2004 ou en 2005.

Année	Nombre d'actes de ventes dans l'arrondissement de Brive
2004	3934
2005	3985 (+ 0,6 % sur 1 an)
2006	4436 (+ 11,3 % sur 1 an)
2007	4139 (- 6,7 % sur 1 an)

Source : Conservation des hypothèques de Brive - 2008

Baisse de
- 46,5%
des VEFA
entre 2006
et 2007

→ Ces actes ne correspondent pas tous à des ventes de biens fonciers ou immobiliers au sens où on l'entend généralement : environ 25% de ces transactions portent soit sur des parcelles de très faible superficie et par conséquent non constructibles ou sur des bâtiments à usage de dépendances. Toutefois cette proportion étant quasiment égale d'une année sur l'autre, ces données traduisent une baisse en volume des actes de vente dans l'arrondissement de Brive courant 2007.

→ A noter que 332 de ces actes portent sur des « ventes en l'état futur d'achèvement » (VEFA), ce qui correspond à des transactions réalisées dans le cadre de programmes neufs, soit 8% du total des ventes. Le nombre des VEFA est en fort recul comparativement à 2006, année au cours de laquelle 621 ventes en l'état futur d'achèvement avaient été enregistrées représentant 14 % du total.

Année	Nombre de Ventes en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) dans l'arrondissement de Brive
2006	621
2007	332 (- 46,5 % sur 1 an)

Source : Conservation des hypothèques de Brive - 2008

→ Parmi ces actes de vente, 465 concernent en 2007 des terrains à bâtir, soit 11.2% du total. Cette donnée n'étant pas disponible pour 2006, nous ne pouvons établir de comparaison par rapport à l'année antérieure.

Année	Nbre de Ventes de terrains à bâtir dans l'arrondissement de Brive
2007	465

Source : Conservation des hypothèques de Brive - 2008

2

LES PRIX DE VENTE DANS L'ANCIEN ET DANS LE NEUF

Dans l'ensemble,
une stabilité
des prix.

La majorité
des agences
prévoit une
stabilisation
des prix
en 2008.

→ Les prix de vente d'après plusieurs professionnels interrogés sont restés stables en 2007. Néanmoins, des baisses sont constatées sur certains produits, notamment les pavillons années 60-70-80, dont la majeure partie est proposée à la vente aux alentours de 150 000 € mais qui dans les faits se négocient le plus souvent à des prix inférieurs. Le sommet en matière de prix semble avoir été atteint en 2005. Depuis, la courbe des prix s'infléchit, notamment pour des raisons de solvabilité des ménages acquéreurs, d'un relatif fléchissement

de la demande et en raison des taux d'intérêts orientés à la hausse. Lorsqu'ils font état de baisse de prix, les professionnels rencontrés l'évaluent dans l'ensemble à 10 – 15%.

→ Des professionnels consultés considèrent que les prix ont continué à augmenter concernant certains produits (le neuf et les produits d'entrée de gamme). La majorité des agences immobilières considère que les prix vont rester stables en 2008.

LOGEMENT ANCIEN	PRIX MINI / PRIX MAXI (tous types confondus - non exhaustif - transactions 2007)
Appartements / centre-ville de Brive	1600 € / 1900 €
Maisons / centre-ville de Brive	1500 € / 1900 €
Maisons / autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de boulevard	1200 € / 2200 €
Maisons / croissant urbain de Brive	1000 € / 1900 €
Maisons / zone rurale	500 € / 2500 €

LOGEMENT NEUF	PRIX MINI / PRIX MAXI (tous types confondus - non exhaustif - transactions 2007)
Appartements / centre-ville de Brive	2300 € / 2700 €
Appartements / autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de boulevard	2100 € / 2500 €
Appartements / croissant urbain	2200 € / 2600 €
Maisons / autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de boulevard	2000 € / 2400 €

→ Plusieurs agences immobilières notent une perception encore décalée des propriétaires vendeurs par rapport aux tendances actuelles soit à la baisse soit à la stabilisation concernant les biens > 200 000 €. Une responsable d'agence résume ainsi la situation « *les vendeurs sont encore trop optimistes sur les prix de leurs*

biens et anticipent toujours des hausses qui sont hypothétiques ». Néanmoins, les professionnels font aussi observer qu'une prise de conscience se généralise. De ce fait, les cas de propriétaires souhaitant réaliser une « opération financière » par la revente d'un bien existent encore mais tendent à se raréfier.

3

LES STOCKS ET LES DÉLAIS DE VENTE

Des délais de vente qui s'allongent

→ Les agences immobilières consultées estiment que les délais de vente tendent à s'allonger, pas seulement pour les biens supérieurs à 200 000 €, y compris pour les biens « d'entrée de gamme ». « *La clientèle a de plus en plus de mal à se décider* », résume un agent immobilier. La clientèle est plus réfléchie, les achats « coup de cœur » deviennent rares, les cas de rétractation existent. En moyenne, plus de la moitié des agences interrogées considère que les délais de vente sont compris entre 3 et 6 mois, un peu moins d'un tiers les estime à moins de 3 mois, particulièrement

pour les biens d'entrée de gamme.

→ Près des trois quarts des agences interrogées considèrent que leur propre stock de biens proposés à la vente a augmenté courant 2007. Les responsables d'une agence immobilière rencontrés dans le cadre de cette enquête résument la situation : « *L'offre est importante car les biens ont été mis à la vente sur une base de prix élevé et les vendeurs, tenant à leur prix, ont attendu de long mois avant d'accepter de baisser leur prix* ».

4

L'ADÉQUATION ENTRE L'OFFRE / LA DEMANDE

→ La majorité des agences immobilières consultées considère que l'offre de biens en vente est supérieure à la demande.

délais de vente s'allongent (tandis que ces biens se vendaient souvent en moins d'un mois il y a peu).

→ Les professionnels interrogés estimaient depuis 3 ou 4 ans que l'offre faisait défaut pour les biens immobiliers < 150 000 €, traduisant une pénurie de « produits d'entrée de gamme ». Depuis 2007, il existe une offre de produits aux alentours de 100 000 – 140 000 € mais y compris pour cette catégorie de biens, les

→ Selon une agence contactée dans le cadre de cette enquête : « *il existe trop de biens des années 70-80 dont les prix ne sont pas en adéquation avec les prestations proposées. En revanche, pas assez de maisons de caractère ou années 30 de centre-ville, ni de villas contemporaines.* ».

5

LA DEMANDE EN ACHAT DE BIENS IMMOBILIERS

Un attentisme certain d'une partie de la clientèle

→ De l'avis des agents immobiliers consultés, l'attentisme perceptible en secteur urbain depuis Juin 2005 perdure. En cause des éléments conjoncturels : les échéances électorales de 2007 d'autant qu'elles s'accompagnaient de perspectives fiscales visant à faciliter l'accession à la propriété, les taux d'intérêts orientés à la hausse alors qu'une partie de l'opinion publique s'attend à une réorientation à la baisse impulsée au niveau des taux directeurs européens, enfin une anticipation sur une éventuelle baisse des prix de l'immobilier. Des responsables d'une agence interrogés dans le cadre de cette enquête résument ainsi la situation : « *Nous*

sommes entrés dans un cycle d'anticipation rationnelle : étant donné que l'on dit que les prix baissent, l'acheteur attend pour acheter plus bas. C'était l'inverse dans les années 2003-2005 : les prix grimpaient vite de l'ordre de + 15% par an, incitant les acheteurs à concrétiser rapidement ».

→ En cause également des éléments plus structurels : comme nous le notions déjà l'année dernière, il semble se confirmer que le marché local ait atteint une forme de palier, la majeure partie des agences immobilières de l'agglomération briviste travaillant à



La demande tend à s'essouffler

Un enjeu : la clientèle des 3 et 4^{ème} âges

Un tassement voire une baisse de la demande britannique

80% avec une clientèle locale constituée principalement de catégories sociales intermédiaires (ouvriers, employés et cadres moyens). Les actifs nouveaux arrivants, en particulier cadres supérieurs, ne sont toujours pas en nombre suffisant pour réellement « doper » le marché (la majeure partie de la demande portant sur des biens au prix supérieur à 200 000 € émane d'une clientèle exogène).

→ L'essentiel du marché continue de se concentrer sur des biens aux alentours de 130 000 € pour des ménages aux revenus mensuels de l'ordre de 2 300 € - 2 500 €. La demande en revanche semble encore relativement soutenue en secteur rural et périurbain.

→ Les agences constatent une poursuite de la demande émanant de personnes du 3^{ème} âge désireuses d'acquérir des appartements en centre-ville dans des résidences de bon standing. De ce fait, les appartements correspondant à ces critères qualitatifs continuent de se négocier à un prix relativement élevé. Cette demande

toutefois doit être correctement évaluée pour ne pas être surestimée.

→ Globalement, la demande en appartements progresse, émanant de tous les segments de clientèle et plus particulièrement de jeunes primo-accédants qui ne disposent pas du budget nécessaire à l'achat d'une maison. Cet achat constitue dans leur esprit un premier pas dans l'immobilier.

→ Les agences travaillant auprès de la clientèle britannique font part d'un certain tassement, plus ou moins accentué selon les territoires. Parmi les éléments explicatifs : un taux de change défavorable et une baisse des prix de l'immobilier au Royaume-Uni. Les propriétaires britanniques ayant plus de difficultés à vendre leurs biens au Royaume-Uni, ils ont plus de mal à investir dans l'immobilier à l'étranger et notamment en France. A noter d'ailleurs que les Britanniques font de plus en plus appel aux banques françaises pour contribuer à financer leurs achats en France.

6

LA CONSTRUCTION NEUVE INDIVIDUELLE

Une augmentation continue du prix des terrains à bâtir

→ Face à l'augmentation des prix des biens immobiliers de ces dernières années, une part non négligeable de la clientèle continue de se tourner vers la construction, d'où une

amplification des phénomènes de péri-urbanisation, une accélération de la demande portant sur des terrains et une hausse importante des prix des terrains.

PRIX DES TERRAINS AU M ² (constructibles pour de l'habitat individuel)	De...	... à
Autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de boulevards	55 €	...
Croissant urbain de Brive	25 €	55 €
Partie rurale de l'arrondissement de Brive	8 €	40 €

Prix moyens 2007 - non exhaustif.

Un report vers la construction neuve mais un ralentissement perceptible

→ La demande évolue vers des produits de plus faibles superficies intérieures et extérieures : aux alentours de 90 M² pour la construction et 800 M² pour la parcelle actuellement. Le système de chauffage fait l'objet d'une attention particulière.

→ En corollaire l'offre locale au niveau des

constructeurs de maisons individuelles s'est complétée et s'est structurée, devenant de plus en plus concurrentielle.

→ Cependant dans la construction neuve individuelle également, le ralentissement de l'activité est perceptible et plusieurs professionnels font part de leur scepticisme

Des PLU à réviser pour ouvrir des terrains à la construction.

Vers des lotissements communaux plus nombreux ?

face aux perspectives 2008-2009. Parmi les facteurs explicatifs de ce ralentissement avancés par les professionnels : un effet de seuil quant au marché potentiel local conjugué à l'augmentation du prix des terrains constructibles et au renchérissement du prix des matériaux de construction.

→ De nombreux professionnels de l'immobilier attirent l'attention sur la nécessité de réviser certains documents d'urbanisme (Plans Locaux d'Urbanisme en particulier) considérés

comme trop restrictifs en matière de terrains constructibles, ce qui contribue à étendre les phénomènes de périurbanisation, à amplifier l'augmentation du prix des terrains constructibles, voire dans certains cas à ouvrir à la construction des terrains de qualité moyenne.

→ De l'avis de plusieurs professionnels rencontrés, l'aménagement de lotissements communaux en nombre plus important serait de nature à maintenir le marché de la construction individuelle.

7

LE FINANCEMENT DE L'ACCESSION

Une dégradation de la qualité des dossiers de demandes de prêts.

→ Les acteurs interrogés exposent des avis divergents. Un certain nombre d'agents immobiliers et de constructeurs nous font part d'une sorte de durcissement des conditions d'accès aux prêts immobiliers, que ce soit pour de l'habitation (en particulier pour les jeunes primo-accédants) ou pour des locaux à usage professionnel.

→ Les organismes bancaires interrogés expriment un avis contraire, réaffirmant que le prêt immobilier constitue toujours un produit d'appel prioritaire dans leur stratégie de développement. Certains reconnaissent toutefois leur vigilance extrême lorsqu'il s'agit d'accorder un prêt à de jeunes primo-accédants (entre 20 et 25 ans) dont la situation personnelle et professionnelle ne semble pas stabilisée. De même, l'attribution de crédits-relais en cas d'achat/revente fait l'objet d'une attention très particulière compte tenu du contexte immobilier. Le « reste à vivre » par ailleurs est de plus en plus pris en compte par les organismes bancaires de manière à ne pas conduire certains ménages à une prise de risque inconsidérée.

→ De manière générale, les organismes bancaires

constatent une dégradation de la qualité des dossiers de demande de prêts qui leur sont présentés. Deux raisons sont avancées : d'une part les ménages pouvant accéder à la propriété l'ont majoritairement réalisé lorsque les taux d'intérêts étaient au plus bas, d'autre part dans un contexte de baisse des taux, l'activité prêts était dopée au cours de ces dernières années par des renégociations de prêts.

→ Le contexte concurrentiel compte-tenu du nombre important d'institutions bancaires représentées localement continue néanmoins de bénéficier aux candidats emprunteurs quant aux conditions de prêts consenties. Les taux d'intérêts historiquement bas, même réorientés à la hausse depuis mi-2005, associés à un allongement de la durée des prêts (25 ans en moyenne contre 15 ans dans les années 1980) continuent de soutenir le marché. Il en va de même pour le prêt à taux zéro facilitant l'acquisition pour les primo-accédants (le nouveau régime du prêt à taux zéro s'applique aux offres de prêt émises à compter du 1^{er} avril 2007 par les établissements prêteurs ayant passé une convention avec l'Etat). Le prêt viager hypothécaire, suite au décret du 8 décembre 2007, commence également à se mettre en place.

Les conditions de prêts continuent de soutenir le marché

8

LA STRUCTURATION DES PROFESSIONS LIÉES À L'IMMOBILIER

De moins en moins de transactions de particuliers à particuliers.

→ Le bassin de Brive n'échappe pas à la tendance observée au plan national, le volume de vente de biens proposés à la vente entre particuliers a baissé fortement au cours de ces 5 dernières années au bénéfice des transactions par l'intermé-

diaire de professionnels de l'immobilier

→ Pour s'adapter aux évolutions du marché, les acteurs privés de l'immobilier affinent leurs stratégies de développement (diversification et/ou spécialisation d'activités).



LE MARCHÉ LOCATIF

1

L'ACTIVITÉ LOCATIVE

Un accroissement d'intérêt pour la gestion locative

→ Globalement, l'offre locative apparaît comme supérieure à la demande. De ce fait, les avis des professionnels sont assez mitigés par rapport au dynamisme de ce secteur. Pour beaucoup d'entre-eux, « le marché locatif est saturé ». Une gérante d'agence immobilière rencontrée dans le cadre de cette enquête résume la situation « *Il y a 10 ans, il y avait un fort déficit en matière d'offre locative, le manque est désormais totalement comblé* ». Selon un autre responsable d'agence : « *L'augmentation de l'offre locative*

actuellement disponible ne pourra s'absorber que par une augmentation de la population par l'apport de population nouvelle ».

→ Pour autant, on constate une sorte de regain d'intérêt chez les professionnels de l'immobilier pour la gestion locative, plus valorisable qu'un fonds de transactions au moment de la transmission de l'entreprise, d'autant que ce secteur semble intéresser de plus en plus compagnies bancaires et d'assurances (dans le cadre de rachats).

2

LES PROGRAMMES NEUFS LOCATIFS

Des professionnels toujours interrogatifs face au développement des "programmes neufs locatifs"

→ La concurrence des « programmes neufs locatifs » s'exerce de plus en plus, parfois même y compris sur de l'ancien rénové, en particulier en périphérie de Brive (où sont implantés prioritairement les « programmes neufs locatifs »). En parallèle, les délais de locations s'allongent

dans certains programmes neufs.

→ Comme lors des années précédentes, la progression des « programmes neufs locatifs » continue de susciter des interrogations chez les professionnels de l'immobilier qui craignent que le marché ait été surestimé.

3

LA RÉHABILITATION DU PARC LOCATIF ANCIEN

Des OPAH pour la rénovation des biens immobiliers

→ Etant données les difficultés sur le locatif ancien, phénomène d'ailleurs national, les agences conseillent depuis 2005 des baisses de loyers auprès des propriétaires-bailleurs. Elles continuent par ailleurs d'encourager les propriétaires-bailleurs dans des travaux de réhabilitation, notamment dans le cadre des OPAH (deux OPAH notamment dans le bassin de Brive : celle portée par la Communauté d'Agglomération de Brive via la Maison de l'Habitat, celle portée par la Ville de Brive via la SEMABL). A noter que certains biens rencontrant des difficultés de location basculent désormais de plus en plus à la vente : ce phénomène s'est accéléré en 2006 et 2007.

→ A noter que beaucoup de propriétaires-bailleurs en Corrèze, y compris dans le bassin de Brive se caractérisent par des revenus relativement modestes (agriculteurs ou commerçants retraités) et de ce fait rencontrent des difficultés financières réelles pour rénover leurs biens locatifs.

La situation délicate de nombreux bailleurs

→ Beaucoup de propriétaires-bailleurs ont le sentiment actuellement d'être de plus en plus mis à contribution (baisse du dépôt de garantie et nouvelle indexation de loyers depuis la Loi du 8 février 2008 sur le pouvoir d'achat, diagnostics obligatoires).

4

LE MONTANT DES LOYERS DANS L'ANCIEN ET DANS LE NEUF

Globalement, des loyers soit stables, soit orientés à la baisse

→ Pour les agences immobilières consultées, le montant des loyers a été globalement orienté à la baisse.

LOGEMENT NEUF	Centre-Ville de Brive	Autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de bds	Croissant urbain
Studio	280 € / 340 €	180 € / 300 €	290 € / 360 €
Appartements de type II	380 € / 440 €	350 € / 480 €	360 € / 420 €
Appartements de type III	650 € / 660 €	580 € / 620 €	450 € / 570 €

Baux conclus en 2007 - non exhaustif

LOGEMENT ANCIEN	Centre-Ville de Brive	Autres quartiers de Brive hors 2 ^{ème} ceinture de bds
Studio	200 € / 300 €	250 € / 300 €
Appartements de type II	300 € / 450 €	350 € / 450 €
Appartements de type III	400 € / 550 €	400 € / 600 €
Appartements de type IV	400 € / 600 €	480 € / 600 €

Baux conclus en 2007 - non exhaustif

→ Selon les professionnels interrogés, l'application du nouvel Indice de Révision des Loyers (IRL) consécutif à la Loi du 8 Février 2008 ne peut que conforter cette tendance à la stabilisation, voire à la baisse des loyers.

MAISON D'HABITATION (neuf et ancien)	PRIX MINI / PRIX MAXI (tous types confondus)
Centre-ville de Brive	580 € / 800 €
Autres quartiers de Brive Hors 2 ^{ème} ceinture de boulevards	550 € / 850 €
Croissant urbain de Brive	600 € / 800 €
Zone rurale	450 € / 600 €

Baux conclus en 2007 - non exhaustif

5

LES DÉLAIS DE VACANCE DES BIENS LOCATIFS

→ Dans l'ensemble, le temps de vacance d'un bien entre deux locations tend à s'allonger (3 mois minimum pour la moitié des agences immobilières consultées).

6

L'ADÉQUATION ENTRE OFFRE LOCATIVE ET DEMANDE

→ Le niveau d'exigence des candidats locataires demeure élevé, en particulier en matière de performances énergétiques. Selon un agent immobilier rencontré dans le cadre de cette enquête : « Les cas de résiliation de bail en raison d'un mode de chauffage considéré comme trop coûteux sont de plus en plus fréquents ». Il est à noter que déjà obligatoire

à la vente depuis le 1^{er} juillet 2006, le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) s'applique désormais à la location depuis le 1^{er} juillet 2007.

→ En corollaire, le métier de la gestion locative exige un professionnalisme croissant tant d'un point de vue juridique, administratif que commercial.

Une clientèle exigeante en matière locative

Des difficultés d'accès pour certains ménages au marché locatif

Quels seront les effets de la diminution du dépôt de garantie (loi du 8/02/2008) ?

→ Si l'offre locative apparaît comme quantitativement importante en zone urbaine, il en va différemment dans certains territoires ruraux, notamment à forte vocation touristique.

→ Les agences constatent des problèmes de solvabilité d'un certain nombre de ménages (difficultés d'accès au parc locatif privé de part le montant de leurs revenus, retards de paiement des loyers). Selon eux, certains ménages candidats à la location relèveraient

davantage d'une prise en charge par le parc locatif social.

→ La Loi du 8 février 2008 concernant la diminution du dépôt de garantie (1 mois de loyer au lieu de 2 comme auparavant) suscite des interrogations chez certains professionnels qui craignent que cette disposition constitue un frein pour l'investissement locatif (achat ou travaux de rénovation).

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Investisseurs locaux et extérieurs : une forte demande

→ La vitalité économique du bassin de Brive et les perspectives de développement liées aux infrastructures ont continué d'induire courant 2007 une demande relativement importante de la part d'investisseurs locaux ou extérieurs tant au niveau du foncier qu'au niveau de l'immobilier d'entreprise.

Une structuration de l'offre dans l'immobilier professionnel

→ Comme antérieurement, cette demande toutefois porte sur des zonages très ciblés bénéficiant d'une bonne desserte par rapport aux axes routiers et autoroutiers et situés par ailleurs hors périmètre SEVESO. Tout comme pour le Périmètre de Protection des Risques d'Inondation (PPRI) de la Corrèze, les professionnels auditionnés continuent de souligner que ces contraintes réglementaires constituent un frein au développement, tant au niveau de l'immobilier d'habitation que pour l'immobilier d'entreprise.

→ L'accélération de la structuration de l'offre en agences spécialisées dans l'immobilier

professionnel observée en 2006 s'est poursuivie en 2007.

→ Ces professionnels souhaitent pouvoir bénéficier des retombées du développement économique actuel et futur lié à l'entrée en phase opérationnelle de nombreux équipements en construction (croisement autoroutier, aéroport, autres équipements structurants). Comme précédemment, ils continuent de souligner que la demande des investisseurs a pour particularité d'être immédiate, ce qui suppose une très grande réactivité de la part des acteurs concernés par l'accueil de ces derniers : aussi, les professionnels locaux de l'immobilier souhaitent-ils être les interlocuteurs des pouvoirs publics également dans ce domaine.

→ Ce marché de l'immobilier d'entreprise se caractérise par une relative stabilité d'une année sur l'autre. Aussi un certain nombre d'observations formulées antérieurement demeurent valables.

Les acteurs privés interlocuteurs des pouvoirs publics en matière de foncier et d'immobilier d'entreprise

1

CAFÉS-HÔTELS-RESTAURANTS

Cafés : un secteur marqué par un certain attentisme

→ **Cafés** : Ce secteur subit actuellement les répercussions de la réglementation sur le tabac et l'alcool, d'où une forme d'attentisme depuis 2007. En moyenne, l'achat d'un fond (prenant en compte la clientèle, le matériel et l'emplacement) pour une activité café/bar sans activité annexe se négocie environ entre 46 000 € et 107 000 €. Cela dit, il s'agit d'une activité qui en zone rurale se suffit rarement, à laquelle il convient d'ajouter des prestations annexes (petite épicerie, tabac, presse, jeux et loteries, petite restauration...). Dans ce cas, les fonds se négocient en moyenne entre

76 000 € et 183 000 €. La majeure partie de la demande se situe entre 76 000 € et 107 000 €.

→ **Restaurants** : il s'agit d'un secteur qui en zone urbaine continue d'être marqué par la jeunesse de ses dirigeants (quadras-quinquas) car de nombreuses reprises sont survenues au cours des 5 dernières années pour des établissements au positionnement gastronomique ou semi-gastronomique, les créations récentes concernant principalement le secteur des brasseries. En zone rurale, un fond en restauration se négocie en moyenne entre 76 000 € et 183 000 €.

**Hôtellerie
restauration :
la montée
en gamme se
poursuit**

Dans l'agglomération briviste, il faut compter en moyenne entre 107 000 € et 458 000 €. A noter, de moins en moins de locations-gérance.

→ **Hôtellerie** : les professionnels notent la quasi-absence de créations hôtelières ex-nihilo en secteur rural mais des reprises d'établissements existants. Les créations d'hôtels, la plupart du temps des chaînes intégrées, continuent de s'effectuer à un rythme important sur l'agglomération briviste (pas moins de 10 chaînes intégrées sont représentées, soit près de 600 chambres. Par ailleurs, une offre en

établissements 3* se développe et se structure sur Brive. A noter également des travaux importants réalisés ces dernières années dans l'hôtellerie indépendante, notamment dans certains secteurs à forte vocation touristique. On observe dans l'hôtellerie moins de reprises qu'en restauration. Les transactions les plus nombreuses en hôtellerie étant localisées sur Brive et sur Beaulieu-sur-Dordogne. En moyenne, un fond en hôtellerie-restauration se négocie entre 150 000 € et 500 000 € en zone rurale et entre 160 000 € et 750 000 € en zone urbaine.

2

DISTRIBUTION

**Une demande
forte de la
grande
distribution**

→ Les professionnels interrogés notent que le développement à l'Ouest de Brive se poursuit (même si l'Est de l'agglomération, notamment en raison du contournement Nord en construction présente de réels atouts). La demande émane soit d'enseignes nationales, soit d'acteurs locaux en quête d'un repositionnement de manière à assurer leur développement. La demande provenant de la grande distribution continue d'être forte (15 dossiers de CDCE en moyenne/an dans l'arrondissement de Brive, un rythme d'autorisations de GMS en périphérie de Brive équivalent à la superficie commerciale du centre-ville tous les 3 ans depuis 2000). A noter la création d'un Pôle automobile à l'Ouest de l'agglomération Briviste ou se concentrent un certain nombre de concessionnaires et à l'Est d'un projet d'extension de la Zone commerciale du Moulin. Très peu de locaux disponibles en zones commerciales sont adaptés à la demande. Concernant les loyers, on observe également une grande hétérogénéité des prix.

→ Le centre-ville de Brive est toujours demandé. Les investisseurs extérieurs expriment actuellement des exigences élevées en matière de facteurs d'attractivité (aménagement/mobilier urbains, stationnement, horaires d'ouverture des commerces existants...). Comparativement à des villes similaires, il est noté un niveau de turn-over dans l'hyper-centre de Brive que l'on peut qualifier de normal et

surtout une qualité réelle du linéaire commercial. Dans l'hyper-centre de Brive, un nombre important de points de vente ont cependant une superficie comprise entre 30-40 M² tandis que la demande moyenne se situe aux alentours de 80 M² et plus. Les professionnels notent des prix de cessions du droit au bail encore très hétérogènes d'un point de vente à l'autre en fonction de l'emplacement : compte-tenu de la topographie de la ville de Brive (trame viaire en étoile), de grands écarts de prix au sein d'un même périmètre selon que le point de vente est situé sur une rue principale ou sur une rue adjacente. Pour le centre-ville existe un Fonds d'aides pour la rénovation des devantures, enseignes et façades géré par la SEMABL dans le cadre de l'opération « Cœur de Ville ».

→ A noter une étude en cours portée par la CCI du Pays de Brive (dans le cadre également de l'opération « Cœur de ville ») visant à une diversification de l'offre en centre-ville de Brive afin d'en accroître l'attractivité. Par ailleurs un schéma ou charte de développement commercial est en cours d'élaboration pour une finalisation mi-2008, sous l'égide de la CCI du Pays de Brive en partenariat avec la Communauté d'Agglomération de Brive, la Communauté de communes des 3A, la Communauté de communes Vézère-Causse et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Corrèze.

**Un fonds d'aides
pour la rénovation
des devantures,
enseignes,
façades en
centre-ville de
Brive**

**Un enjeu : la
diversification
de l'offre en
centre-ville de
Brive**



3

INDUSTRIE ET ARTISANAT

Relativement peu de locaux vacants

→ Les professionnels interrogés continuent de faire le constat que de nombreux locaux proposés à la location le sont suite à déménagement d'établissements installés antérieurement : ils ont rarement été construits à des fins locatives. Les professionnels rencontrés notent la quasi-absence de friche industrielle lourde et le faible volume de locaux vacants, ceux existants qu'ils soient proposés à la vente ou à la location présentent souvent des inconvénients majeurs (qualité du bâtiment, accès ou prix demandé). Or une

demande existe d'investisseurs extérieurs à la région souhaitant dans un premier temps louer des locaux de manière à tester le marché/leur organisation et seulement dans un deuxième temps soit acquérir soit faire construire des bâtiments. La demande la plus courante en locaux à vocation artisanale ou industrielle s'exprime pour des superficies entre 1500 et 3000 M². Les professionnels interrogés notent également des prix de location mensuelle très variés pour des surfaces et des emplacements similaires, en moyenne entre 2 et 4 € HT/M².

4

BUREAUX

Un développement des activités de services

→ Les professionnels rencontrés en 2006, considéraient que se manifestait à l'évidence l'expression d'un besoin de la part des entreprises et de certaines professions libérales, pour des surfaces de bureaux (à ne pas surestimer et à proposer à un prix acceptable). 2006 et 2007 ont vu émerger des projets de bureaux qui seront livrés à compter de 2008. Comme pour un certain nombre d'activités, cette demande

s'exprime sur la périphérie, notamment pour des questions de disponibilités foncières tant pour la construction des bâtiments que des espaces de stationnement. La demande porte actuellement sur des locaux d'une superficie allant de 60 M² à 300 M². En moyenne, le montant mensuel des locations de bureaux (hors immeubles tertiaires de standing élevé) se situent entre 8 et 10 € HT/M².

5

LOGISTIQUE

Une position géographique favorable aux activités de transport et logistique

→ Il est toujours fait état d'une demande importante en locaux de stockage de nouvelle génération, de part la position géographique du territoire entre Péninsule ibérique/Europe du Nord, entre Arc atlantique/Europe de l'Est et compte-tenu du désenclavement autoroutier (autoroute A89 Bordeaux/Clermont-Ferrand achevée depuis Janvier 2008 avec la mise en service du tronçon Thenon-Terrasson/Mansac), aérien (nouvel aéroport Brive-Souillac en service

à compter de 2010) et ferroviaire (ligne LGV Brive-Lille via Paris depuis décembre 2007) actuel et imminent dont bénéficie cet espace géographique, d'où la nécessité notamment, la commercialisation de la ZA de la Gare (aménagée par le SYMA A20) étant achevée, d'aménager du foncier à cet effet par la création de Zones d'activités dédiées en totalité ou en partie à ce secteur.

6

FONCIER

→ La demande foncière a toujours pour caractéristique d'être très hétérogène (de 2 000 à 20 000 M²). Cependant la demande moyenne se situe entre 6 000 à 8 000 M² de superficie (pour l'implantation de bâtiments en moyenne de 2 000 à 3 000 M²). A noter une étude portée par la CCI du Pays de Brive

et ses partenaires (Ville de Brive et Communauté d'Agglomération de Brive) de requalification de quatre ZA aménagées dans les années 1960-1970 sur Brive, qui permettra notamment à l'immobilier qui y est implanté de garder sa valeur.

L'élaboration du SCOT du Pays de Brive programmée

→ Les professionnels interrogés font remarquer que l'aménagement foncier est un domaine qui nécessite une forte anticipation des acteurs tant publics que privés, d'où la nécessité à l'échelle d'un territoire de parfaitement intégrer cette problématique.

→ Pas moins de 7 Zones d'activités d'une superficie supérieure à 50 Hectares sont soit en cours de commercialisation soit en projet : Le Parc d'entreprises de Brive Ouest (2^{ème} tranche en cours), la ZA de Brive-Laroche (en projet), la ZA entre Donzenac et Ussac (en projet), le Parc d'activités du Haut-Quercy (en projet), les futures ZA aménagées par le SYMA Portes de Corrèze (4^{ème} SYMA en Corrèze, nouvellement créée), la ZA du

Riant Portail du Midi à Mansac (en projet) et la ZA de Saint-Pardoux l'Ortigier (en projet). Toutefois, les professionnels interrogés font remarquer que les terrains immédiatement disponibles sont en nombre relativement restreint sur le territoire.

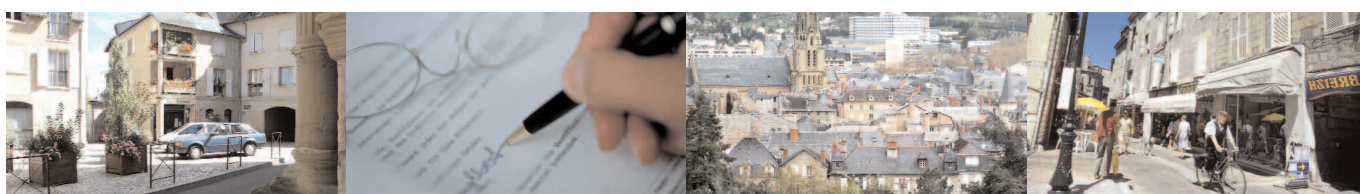
→ A noter que le processus d'élaboration du Schéma de Cohérence Territoriale (SCOT) du Pays de Brive progresse. Le territoire concerné sera composé de 7 EPCI (la CAB, 6 Communautés de communes, 4 communes indépendantes) soit 74 communes. L'élaboration de ce document d'urbanisme (qui se substituera au Schéma Directeur approuvé en novembre 2000) devrait s'opérer en 3 ou 4 ans.



REPÈRES

ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES : Entreprises inscrites au RCS de Brive par codes APE/NAF	NOMBRE D'ETS
Marchands de biens immobiliers (6810Z)	35
Location et exploitation de biens immobiliers (6820A-B)	40
Agences immobilières (6831Z)	91
Autres activités immobilières (6832)	5
Total	171

Source : fichier économique la CCI du Pays de Brive, Mai 2008



MÉTHODOLOGIE

→ A l'instar de la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne, à la demande de professionnels locaux, avec l'appui de la FNAIM, la CCI du Pays de Brive a décidé en décembre 2004 de mettre en place **un outil annuel d'observation de l'activité immobilière du bassin de Brive**, encouragée en cela par la commission services de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie qui souhaite étendre le concept à l'ensemble du territoire régional.

→ **L'objectif est le suivant** : produire annuellement un diagnostic partagé entre les acteurs de l'immobilier, fournir des indicateurs basés non sur des extrapolations mais sur des transactions réalisées, conduire à une analyse non seulement de l'immobilier en secteur urbain mais également en zone rurale et étudier les interactions, suivre le prix non seulement du bâti mais aussi des terrains, analyser le marché britannique et ses incidences, par delà les chiffres, susciter un échange qualitatif, selon une approche croisée entre acteurs privés et institutionnels.

→ **Le déroulement de la mission 2008** : 42 acteurs concernés par l'immobilier (agents immobiliers, architectes, constructeurs de maisons individuelles, institutions bancaires, notaires, promoteurs, organismes en charge du développement économique (février-mars 2008) ont été auditionnés ou ont apporté une contribution écrite. En parallèle, un questionnaire a été administré auprès d'un panel de professionnels locaux concernant le volume et le montant des transactions réalisées en 2007.

ANALYSE DES DONNÉES

→ L'analyse quantitative ne porte pas sur l'ensemble des opérations immobilières réalisées courant 2007 : elle porte sur un panel de 296 ventes réalisées sur cette période dans l'immobilier ancien (*+ de 5 ans*), sur 90 transactions réalisées sur du "neuf" et sur 766 locations. Un très léger correctif a pu être introduit en accord avec le comité de pilotage pour une meilleure fiabilité des données. Les logements exceptionnels ou les biens présentant des défauts peuvent se négocier au-dessus ou en-dessous des fourchettes établies. Sont considérés comme neufs, les logements de moins de 5 ans. Le découpage géographique retenu est le suivant : le centre-ville de Brive (*intérieur de la 2^{ème} ceinture de boulevards : boulevards Henri de Jouvenel, Clémenceau, Voltaire et la Corrèze*), les autres quartiers de Brive, le croissant urbain (*Cosnac, Larche, Malemort, St Pantaléon de Larche, St Viance, Ussac, Varetz*) et la partie rurale de l'arrondissement de Brive.

OBSERVATOIRE DE L'IMMOBILIER

MEMBRES DU COMITE DE PILOTAGE :

Françoise CAYRE (*ABCIS Immobilier, conseiller technique de la CCI du Pays de Brive*)

Jean-Pierre DELMAS (*BETEC, membre titulaire et co-président de la commission Equipements-Transports de la CCI du Pays de Brive*)

Pierre DUNY (*Notariat services, membre titulaire et président de la commission Services de la CCI du Pays de Brive*)

René LABROUSSE (*Agence Koëinig, président régional de la FNAIM*)

CONDUITE D'ÉTUDE :

Anne MAMBRINI, responsable de l'Observatoire économique du bassin de Brive

Tél : 0 555 189 451 - Fax : 0 555 189 401 - E.mail : amambrini@brive.cci.fr

Chambre de Commerce et d'Industrie du Pays de Brive

10 avenue Maréchal Leclerc - 19 316 Brive Cedex

www.cci.correze.net