

LIVRE BLANC

---

# Accession abordable

Quels moyens d'action  
pour les acteurs privés ?



[ideal-groupe.com](http://ideal-groupe.com)

**ID&AL**  
groupe  
REVISITONS L'IMMOBILIER

# Sommaire

---

ID&AL groupe, un acteur engagé .....	3
<b>INTRODUCTION :</b> Des métropoles de moins en moins accessibles qui poussent les pouvoirs publics à repenser la question du logement abordable .....	5
<b>PARTIE 1 :</b> Mieux concevoir et construire moins cher .....	12
<b>PARTIE 2 :</b> Proposer des nouvelles formes d'accès à la propriété .....	17
<b>PARTIE 3 :</b> Repenser les canaux de distribution .....	21
<b>CONCLUSION</b> .....	24
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	25



# ID&AL groupe,

## *Un acteur engagé*

Le sujet du logement abordable, qui était déjà une préoccupation forte des familles dans les territoires métropolitains, devient avec la crise du COVID-19 une urgence pour tous les acteurs de l'immobilier. Alors que cette crise sanitaire a mis à l'arrêt l'ensemble de la chaîne de production des logements en France, nous avons souhaité profiter de cette pause **pour mener une réflexion approfondie sur le thème de l'accession à prix abordable.**

Nous faisons le constat, comme d'autres, que la hausse des prix dans les métropoles a engendré de nouvelles inégalités, lesquelles seront encore accentuées avec la crise économique qui menace. Parmi les familles de la classe moyenne, nombreuses sont celles qui sont à la fois trop aisées pour prétendre à de l'accession sociale et pas assez fortunées pour accéder au marché libre. Exclues des métropoles ou contraintes à se diriger vers des petites surfaces, dont le confinement actuel montre bien l'impasse, ces familles sont aujourd'hui les victimes de la métropolisation. C'est pour répondre à ce défi qu'ID&AL groupe **défend la nécessité de produire du logement abordable sur ces territoires.**

Dans cette optique, nous avons décidé dans un premier temps **d'interroger notre écosystème** pour identifier les bonnes pratiques en matière de logement abordable. **Une vingtaine d'entretiens** ont été menés auprès d'élus, d'aménageurs, d'architectes, de constructeurs, de banquiers et d'investisseurs.




Crédit photo : Savinien Tonelli.

Pour bénéficier d'un éclairage un peu décalé sur cette thématique, **un groupe d'étudiants de l'ESSEC et de l'École des ingénieurs de la Ville de Paris (EIVP)** a également été sollicité lors d'un workshop d'une semaine.

Enfin, nous avons confié à Vincent Pavanello, fondateur de Real Estech et chargé de cours à Sciences Po Paris, le soin de rédiger un livre blanc qui synthétise l'ensemble des entretiens menés.

Ce livre blanc n'est qu'une première étape pour ID&AL groupe qui souhaite ensuite créer, avec ses partenaires, **un produit d'accession abordable opérationnel dès la fin de l'année 2020.**

**Pierre Vital  
& Édouard Myon,**  
Fondateurs



*ID&AL groupe, fondé en 2011 par  
Édouard Myon et Pierre Vital,  
est un développeur d'immobilier  
qui intègre tous les métiers de  
l'immobilier et propose des services  
sur mesure à ses clients, qu'ils soient  
des particuliers, des institutionnels  
ou des collectivités.*

*ID&AL groupe imagine chaque projet en  
répondant à toutes les attentes  
en termes d'usages, des plus  
classiques aux plus novateurs,  
pour tous les acteurs et sur  
tous les territoires.*

*Présent dans 4 régions  
(Nouvelle-Aquitaine, Pays de la Loire,  
Auvergne-Rhône-Alpes et Île-de-France)  
et fort de plus de 100 collaborateurs,  
ID&AL groupe a réalisé en 2019  
un chiffre d'affaires réservé de 113,3M€ et  
accompagne 4 260 clients dans leurs  
projets immobiliers.*

# Des métropoles de moins en moins accessibles *qui poussent les pouvoirs publics à repenser la question du logement abordable*

**UNE HAUSSE DES PRIX  
DANS LES MÉTROPOLES  
ARTIFICIELLEMENT  
COMPENSÉE PAR UNE  
AMÉLIORATION DES  
CONDITIONS DE  
FINANCEMENT**

Les principales métropoles françaises sont victimes de leur succès. Leur attractivité augmente chaque année et les prix du logement, en particulier des logements neufs, atteignent des sommets. Bien que partiellement compensée par une amélioration des conditions de crédit, cette surchauffe a déjà des conséquences dramatiques quant à l'accès au marché libre d'une grande partie de la population. Heureusement, les pouvoirs publics se mobilisent, au niveau national comme local, pour apporter des premières solutions que nous voulons saluer.

## *La métropolisation, une tendance de fond qui transforme les territoires*

La France connaît depuis une dizaine d'années, comme la plupart des pays développés, **un phénomène de métropolisation** qui se traduit par la concentration des personnes et des emplois dans seulement quelques grandes aires urbaines. **Deux raisons** peuvent expliquer la puissance de ce processus :

### • Explication par la **PRODUCTION**

Dans une économie où la part des services, et particulièrement des services numériques, augmente dans le PIB au détriment du secteur industriel, la densité est génératrice de productivité. Autrement dit, une économie de l'innovation servicielle se structure **autour de technopoles** où s'agrègent différentes expertises.

Un ingénieur n'est efficace que s'il travaille dans un écosystème avec d'autres ingénieurs. En France, la moitié des emplois du numérique sont en Île-de-France, une concentration deux fois plus élevée que dans n'importe quel autre secteur. De plus, à la différence de l'ère industrielle, les unités de production ont des tailles réduites et peuvent donc être situées au cœur des grandes aires urbaines (versus l'usine qui était installée en périphérie car le besoin de surface était important).

### • Explication par la **CONSOMMATION**

En tant que consommateur, nous sommes de plus en plus exigeants en termes de services. Or, la plupart des nouveaux services numériques très appréciés des urbains (et notamment des millennials) **ne peuvent être offerts que dans les grandes aires urbaines.**

Ainsi il n'est pas possible de créer un service de VTC à la demande (type Uber) dans une ville trop petite. Idem pour la livraison de repas à domicile depuis des cuisines géantes, pour la logistique urbaine en moins de 24h (type Amazon).

**Toutes les villes n'ont pas réussi le passage à la métropole** et une concentration s'opère. Sur la période 1975–1982, trente-huit aires urbaines françaises rassemblaient la moitié de la croissance démographique du pays.

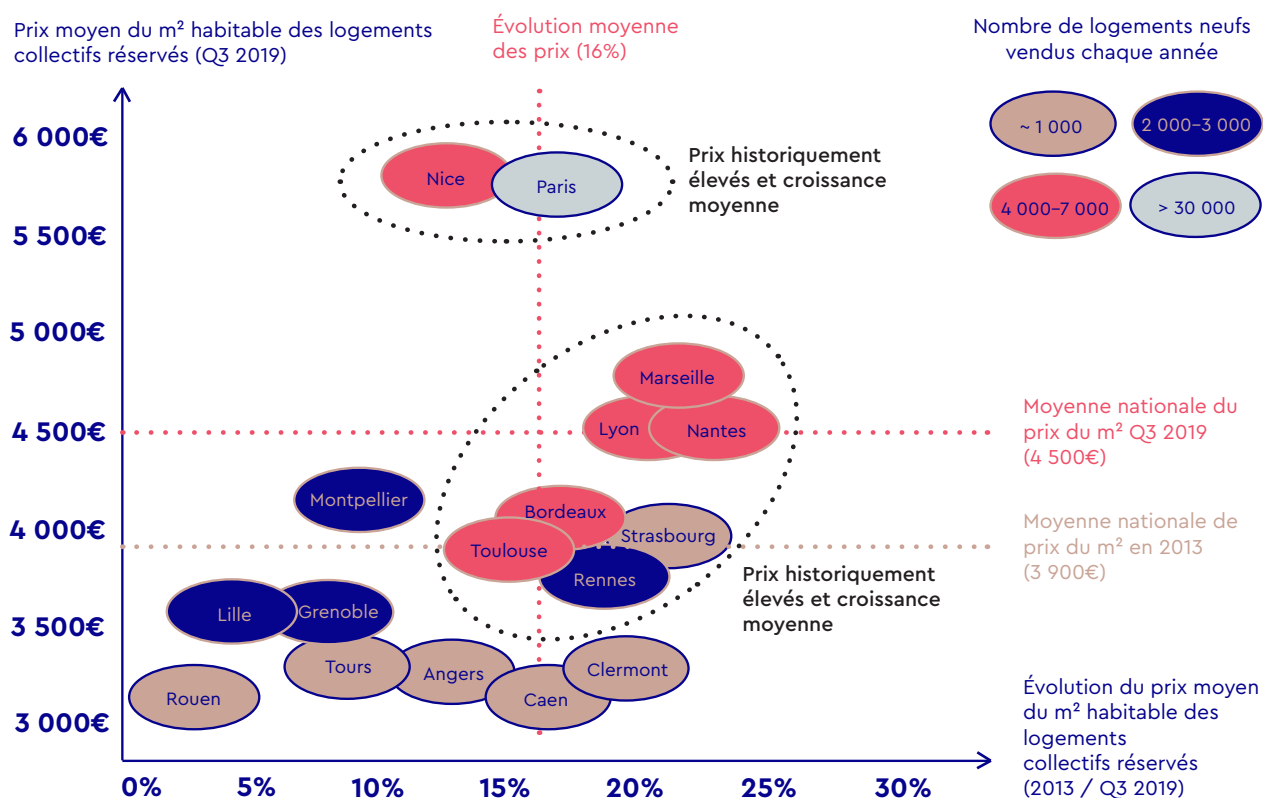
Depuis, cette croissance démographique est concentrée dans onze aires urbaines<sup>1</sup>. Les aires urbaines qui croissent le plus sont Paris, Toulouse, Montpellier, Lyon et Nantes<sup>2</sup>. L'aire urbaine de Bordeaux a connu une croissance un peu plus faible que Lyon et Nantes, si on regarde la période 1982–2016. En revanche, **elle a gagné 130 000 habitants entre 2008 et 2016<sup>3</sup>**, ce qui en fait l'une des zones les plus dynamiques de la métropole. À noter que la fécondité est plus forte dans les grandes aires urbaines que dans le reste du pays, ce qui accentue encore la concentration démographique de la population.

### *Les métropoles victimes de leur succès*

La démographie des grandes métropoles a un impact mécanique sur la demande de logements. Cette dernière est en plus accentuée par le fort niveau de **décohabitation** que l'on observe sur ces territoires. Il y a donc un double effet sur la demande : nombre de personnes dans la métropole et nombre de personnes en moyenne par logements. En effet, en France, le taux de divorce (nombre de divorces pour 1000 habitants) est directement corrélé avec la densité de population<sup>4</sup>.

La production de logements neufs étant par nature rigide (délais de construction rareté du foncier, etc.), **on observe un déséquilibre entre offre et demande et une hausse du prix moyen des logements collectifs neufs depuis 2013**. Les 17 principales aires urbaines françaises sont touchées par cette inflation comme le montre le graphique ci-dessous<sup>5</sup>.

### *Évolution des prix moyens dans les métropoles entre 2013 et 2019*



<sup>1</sup> Paris, Toulouse, Montpellier, Lyon, Nantes, Bordeaux, Marseille, Nice, Rennes, Lille et Grenoble

<sup>2</sup> La ville pour tous, Robin Rivaton, 2019

<sup>3</sup> Recensement INSEE

<sup>4</sup> L'environnement de vie influence aussi le taux de divorce, swissinfo.ch

<sup>5</sup> Observatoire de la FPI

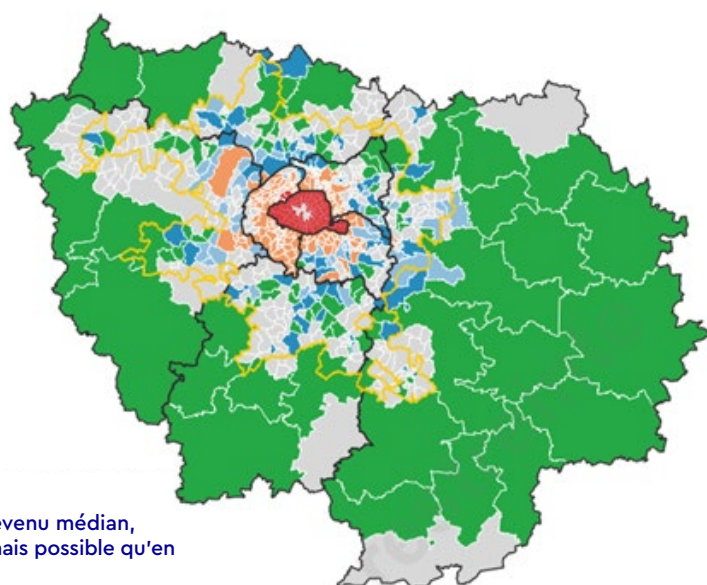


**Les prix dans l'ancien** sont encore plus cycliques ce qui veut dire que la hausse du prix au m<sup>2</sup> dans les métropoles a été encore plus marquée entre 2013 (où les prix ont plus chuté que dans le neuf) et 2019 (où les prix ont augmenté plus rapidement que dans le neuf). C'est ainsi que l'immobilier ancien est plus cher que le neuf dans certaines villes comme Montreuil (5 976€ contre 5 755€<sup>6</sup>). De manière générale, plus la ville se situe en zone tendue, avec peu d'offre et une forte demande, plus l'écart entre le neuf et l'ancien se resserre. L'écart moyen à Paris est de 14% contre 20% à l'échelle nationale.

### Des prix qui montent au détriment de l'accès au logement des familles de la classe moyenne

**De nombreuses familles sont exclues du marché libre** et s'éloignent du cœur des métropoles pour trouver un logement. 30 000 familles ont par exemple quitté Paris intra-muros entre 2011 et 2016<sup>7</sup>, et la tendance se serait accélérée depuis. Le média Cadre de Ville a publié un article en janvier 2020<sup>8</sup> pour montrer quels étaient les territoires franciliens où le ménage médian y résidant pouvait accéder à la propriété (ménages disposant du revenu médian disponible des locataires âgés de 45 ans ou moins du territoire considéré, en 2015). La cartographie ci-dessous, aussi publiée dans l'article de Cadre de Ville, illustre bien cet étalement urbain des familles, accentué encore à partir du deuxième enfant. Le coût environnemental de cette dispersion n'est plus à démontrer, tant en matière d'artificialisation des sols (l'équivalent de la surface d'un département est artificialisé en France tous les cinq ans) qu'en matière d'utilisation de la voiture individuelle rendue nécessaire par la moindre proximité des transports en commun.

### Paris toujours plus inaccessible aux ménages primo-accédants



Pour les ménages disposant du revenu médian, l'accès à la propriété n'est désormais possible qu'en grande couronne.

	Couples			Personnes seules
	Sans enfant	1 enfant	2 enfants	
	x			
	x	x		
	x	x		x
	x	x	x	x
Secret statistique ou autres situations				

■ Département

■ Unité urbaine

Fonds : IGN-BDCARTO - 2017  
Cartographie : DRIHL/SOEE/PB

<sup>6</sup> Baromètre des prix de l'immobilier neuf, Le laboratoire de l'immobilier, 2019

<sup>7</sup> INSEE

<sup>8</sup> Paris toujours plus inaccessible aux ménages primo-accédants, Cadre de Ville, janvier 2020

<sup>9</sup> INSEE

## Baisse des taux, jusqu'à quand ?

### L'augmentation des prix est aujourd'hui partiellement compensée par une amélioration inédite des conditions de financement.

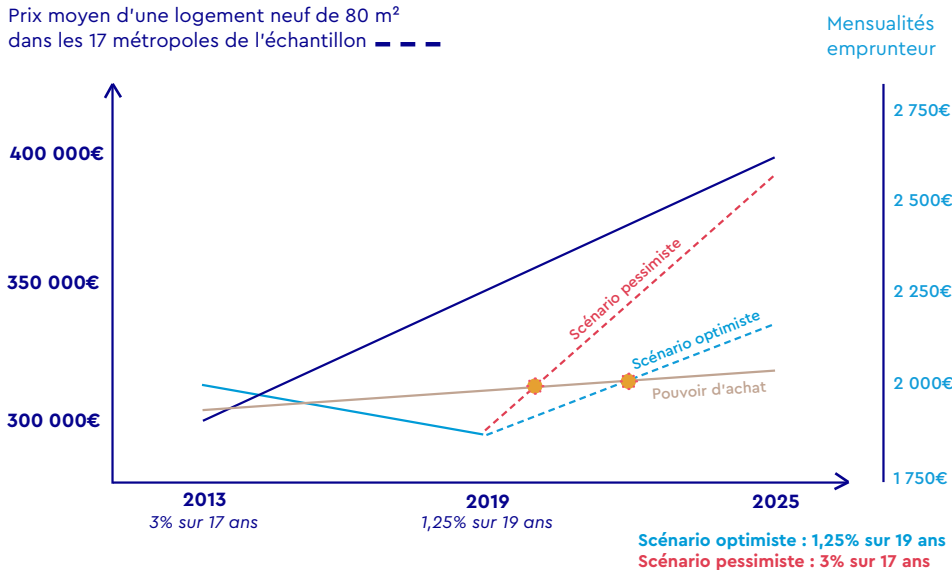
Le taux moyen est passé de 3% à 1,25% entre 2013 et 2019, alors que la durée moyenne d'emprunt a augmenté de 2 ans (de 17 ans à 19 ans). Le graphique ci-dessous montre bien que le montant des mensualités a même légèrement diminué sur cette période, alors que le prix moyen (dans les 17 métropoles analysées) passait de 300 000€ à 400 000€ pour un appartement de 80m<sup>2</sup>. Nous avons souhaité représenter le pouvoir d'achat (en très légère augmentation) dans le graphique ci-dessous, pour illustrer le fait que le marché du logement neuf était atone entre 2013 et 2014 (les mensualités étaient supérieures au pouvoir d'achat) alors qu'il est très florissant sur la période 2015–2019 (les mensualités sont inférieures au pouvoir d'achat).

**Et après ?** Pour anticiper l'évolution du marché nous avons simulé deux scénarios concernant les conditions de financement.

- **Dans le scénario optimiste**, les conditions restent stables mais ne s'améliorent plus d'ici 2025. On voit alors que, si la hausse des prix se poursuit au même rythme sur la période 2019–2025 que sur la période 2013–2019, le niveau des mensualités repassera au-dessus du pouvoir d'achat en 2021 ou 2022.
- **Dans le scénario pessimiste**, où les conditions de financement reviennent au niveau de 2013, le « crash » entre mensualités et pouvoir d'achat arrive plus vite (dès 2020) et l'écart entre les 2 courbes à horizon 2025 est très inquiétant.

### Évolution du montant des mensualités sur les périodes 2013–2019 et 2019–2025

Prix moyen d'un logement neuf de 80 m<sup>2</sup>  
dans les 17 métropoles de l'échantillon — — —



## SYNTHÈSE

ID&AL groupe considère que la métropolisation est une tendance de fond qui n'a pas fini de produire ses effets. Les prix devraient continuer à augmenter dans les grandes aires urbaines, même si le rythme de la hausse sera peut-être moins soutenu que sur la période 2013-2019. Les conditions de financement actuelles semblent peu pérennes et, si rien n'est fait, de plus en plus de familles de la classe moyenne seront exclues des marchés métropolitains.



---

## UNE PARTIE DE LA SOLUTION EST ENTRE LES MAINS DES POUVOIRS PUBLICS

---

Les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre d'outils pour resolvabiliser les familles désireuses d'accéder à la propriété qui sont exclues des cœurs de métropoles. Les deux principaux leviers consistants, d'une part, à subventionner la demande et, d'autre part, à contrôler l'offre via une régulation des prix et un contrôle du foncier.

### Subventionner la demande via l'accession sociale

**Le principal outil qui permet de subventionner la demande consiste à proposer de l'accession sociale, sous la forme du PSLA (prêt social location-accession).** Créé en 2004, ce dispositif se base sur le mécanisme de la location-accession et permet à des ménages aux revenus modestes d'acquérir leur résidence principale avec un statut préalable de locataire-propriétaire. Il y a environ 5 000 PSLA signés chaque année sur les 400 000 logements construits, et ces logements sont accessibles sous conditions de ressources.

Les lois pour un Accès au Logement et un Urbanisme Rénové (2014) et pour la croissance et l'égalité des chances économiques (2015) ont introduit un nouveau modèle d'accession sociale à la propriété : **les organismes de foncier solidaire (OFS) et le bail réel solidaire (BRS).** Inspiré du modèle des Community Land Trust anglo-saxons, il vise notamment à offrir une alternative à la propriété privée du sol et à réguler l'inflation des prix de l'immobilier à travers une dissociation entre le foncier, propriété de l'OFS, et le bâti, détenu par le ménage.

Les OFS sont des organismes, à but non lucratif, agréés par le préfet de région, **ayant pour objet de détenir la propriété de terrains sur lesquels des logements sont bâtis, afin que ces derniers restent perpétuellement abordables et nettement inférieurs au prix du marché.** Les propriétaires de ces logements ne détiennent que des murs. Ils sont locataires du terrain et bénéficient du droit d'usage par le biais d'un bail emphytéotique rechargeable.

**On comptait 19 OFS agréés en octobre 2019, et à peu près autant en cours de création<sup>10</sup>.**

Un organisme de foncier solidaire métropolitain (OFSM) a par exemple été créé en septembre 2019 à Lyon. La métropole apporte un soutien financier à l'association (sous forme de dotation initiale d'un montant de 4 millions d'euros) pour permettre à cette dernière de produire des logements jusqu'à 50% moins chers que le marché libre.

L'offre d'accession abordable ainsi créée le sera à un niveau de prix correspondant à 65 % des plafonds du prêt social location accession (PSLA, produit d'accession sociale) soit 2 780 € TTC par m<sup>2</sup> sur le centre de la Métropole, et 2 230€ TTC par m<sup>2</sup> pour le reste de la Métropole. Le montant de la redevance que les ménages devront acquitter pour le foncier sera compris entre 1,5€ et 3€ par m<sup>2</sup> et par mois. Un an avant, un OFS avait été créé par Bordeaux Métropole en partenariat avec Aquitanis, Mesolia et le Toit Girondin.

<sup>10</sup> DGALN / DHUP / ADS, octobre 2019

La collectivité locale s'était alors engagée à hauteur de 2M€. Plus récemment, en novembre 2019 l'adjoint au Logement à la mairie de Paris annonce la création d'un nouvel organisme, **la Foncière de la Ville de Paris**, qui s'appuiera sur un OFS. Les 500 premiers logements seront livrés en 2022.

### ***Subventionner la demande via diverses aides***

Au-delà du PTZ ou d'autres dispositifs nationaux bien connus d'aide à l'accession, certaines villes mettent en place des aides à l'achat d'un logement neuf. Par exemple, **la métropole du Grand Lyon a lancé en 2014 le plan 3A**. Il a permis à 2 250 personnes de bénéficier d'une prime pour l'achat d'un logement neuf en 4 ans. Arrêté en 2018, le dispositif a été relancé en juin 2019 jusqu'en décembre 2020.

La prime, comprise entre 2 000 € et 6 000 € est destinée aux ménages qui achètent pour la première fois. Plafond de revenus (PTZ Plus), ville concernée et composition de la famille déterminent le montant de l'aide. Le Plan 3A permet aussi d'encourager les promoteurs immobiliers à proposer des habitations à prix abordables. Les prix de vente des logements labellisés Plan 3A sont plafonnés en fonction du secteur géographique.

### ***Maîtriser l'offre et contrôler les prix du foncier***

Dès 2015, la mairie de Paris a décidé de mettre en place **une charte anti-spéculative** avec les propriétaires fonciers, promoteurs privés et aménageurs intervenant sur le territoire de la capitale, soit une quarantaine de grands noms du secteur. Les signataires doivent donc s'engager sur les prix de sortie des opérations, sous peine de pénalités qualifiées de "très dissuasives".

Ces chartes se sont développées dès 2016 dans d'autres villes de la région parisienne afin de contraindre les opérateurs à intégrer un pourcentage de prix maîtrisés, en général 15% à 20% en dessous du prix de marché. Très critiquées au début, elles sont aujourd'hui plus acceptées par les promoteurs.

Les métropoles régionales suivent la même voie. À Nantes, le programme local de l'habitat 2019-2025, prévoit **la construction de 700 à 800 logements abordables par an**. L'objectif est d'offrir la possibilité d'un parcours résidentiel (la possibilité d'acheter dans la métropole), aux ménages avec des revenus moyens.

Clairement, ce sont les « familles avec 2 ou 3 enfants » qui sont visées selon la communication de la municipalité, avec des prix d'achat plafonnés à 2 900 €/m<sup>2</sup>. Cela permet d'éviter la fuite de ces dernières dans les territoires périurbains, éloignement qui génère ensuite des coûts supplémentaires en particulier pour les déplacements.

En parallèle, les pouvoirs publics essayent à juste titre de contrôler les prix de fonciers dans les zones les plus tendues. **La proposition de loi Lagleize**, adoptée en novembre 2019, proscrit par exemple le recours à la vente par adjudication afin de prévenir les achats purement spéculatifs du foncier. Le développement des observatoires du foncier va également dans le bon sens, de même que la réflexion autour de la fiscalité sur les plus-values. Ces dispositifs pourraient bien entendu être complétés par des incitations à augmenter la densification dans les zones tendues.

## SYNTHESE

*Dans les principales métropoles, les pouvoirs publics s'engagent depuis plusieurs années en proposant des solutions d'accession maîtrisée, via la subvention de la demande (aides à l'accession) et le contrôle de l'offre (prix plafonné).*

*Malheureusement, la plupart des dispositifs s'apparente davantage à de « l'accession sociale » qu'à de « l'accession libre à prix maîtrisés ».*

*Les réflexions d'ID&AL groupe portent donc plutôt sur des outils qui permettent de baisser les prix tout en restant dans le marché libre, afin de fournir une solution pour les familles qui ne rentrent pas dans les conditions de ressources du PSLA.*

# Mieux concevoir et *construire moins cher*

Les différents outils mis en place par les pouvoirs publics sont utiles mais ne suffiront pas à relever le défi du logement abordable. **Les acteurs privés ont aussi un rôle primordial à jouer pour diminuer le prix de revient des logements neufs**, et donc le prix de vente. Le premier levier dont disposent les entreprises consiste à repenser le modèle de production des logements, en imaginant d'autres façons de concevoir et de construire les bâtiments.

Il y a urgence car, dans tous les pays du monde, **le coût des projets de construction croît plus vite que l'indice des prix à la consommation<sup>11</sup>**. Cet écart est particulièrement prononcé en France et en Allemagne où les coûts de construction ont augmenté d'environ 60% entre 2008 et 2016 alors que l'indice des prix à la consommation évoluait de 10%. La situation va encore s'aggraver avec la forte consommation de travaux liée aux projets du Grand Paris et aux JO 2024.

**CONCEVOIR  
DES LOGEMENTS  
EFFICACES QUI  
CORRESPONDENT AUX  
NOUVEAUX USAGES**

Nous pensons que l'expérience client du propriétaire occupant peut être grandement améliorée en rendant les logements plus efficaces. **Autrement dit, il existe des marges de manœuvre en matière d'habitabilité.** Il s'agit de comprendre les nouveaux usages pour proposer des produits pertinents et parfois plus efficaces.

Par exemple, des études ont montré que le taux d'utilisation des cuisines individuelles dans les cœurs de métropoles était en baisse (principalement en raison de l'essor des sociétés de livraison à domicile). Il est donc possible de réfléchir à des solutions de cuisine partagée au sein d'un immeuble, dont la surface serait plus faible que la somme des surfaces dédiées aux cuisines individuelles dans un projet classique. Certains opérateurs de coliving aux Etats-Unis misent sur ce type d'astuce pour réduire le loyer au m<sup>2</sup>, pourquoi ne pas le faire pour de l'accession ? Il s'agit également d'être innovant en termes d'ameublement pour mieux valoriser chaque m<sup>2</sup>.

Des acteurs comme Ikea ont investi en R&D dans ce domaine depuis des années et les parties prenantes de l'acte de construire (architectes, promoteurs, etc.) devraient être en veille active sur ce sujet. Le constructeur suédois Skanska est allé dans ce sens avec la création d'une joint-venture avec Ikea pour proposer du logement abordable en Suède et maintenant au Royaume-Uni. Concrètement, la question de l'ameublement est prise en compte dès la phase conception et les logements sont livrés et vendus avec l'équipement compris. En conséquence, les T3 proposés font 60m<sup>2</sup> contre une moyenne de 65m<sup>2</sup> en France.

<sup>11</sup> Compass international, McKinsey Global Institute

**La crise du COVID-19 et la période confinement** qui en a résulté doivent aussi nous amener à repenser la conception de nos logements. La présence d'une surface extérieure dans les appartements (balcon, terrasses, etc.) s'est révélée particulièrement pertinente au point de devenir un véritable enjeu de santé publique. Il n'est pas impossible que les PLU des grandes aires urbaines soient de plus en plus contraignants en la matière. Ces espaces extérieurs pourraient parfaitement être mutualisés au sein de l'immeuble pour maîtriser les coûts.

**Interrogé dans le cadre de cette étude, le cabinet Marc Mimram Architecture & Ingénierie propose d'aller plus loin en s'inspirant du modèle slovène.** Ce dernier se caractérise par la priorité donnée à des barres régulières très simples auxquelles viennent se greffer des éléments d'enveloppe qui correspondent à un usage précis : loggias, balcons, terrasses, etc. Ces attributs pourraient être « à la carte » pour correspondre le plus possible aux usages des acheteurs. En parallèle, un raisonnement par unité de vie de 13m<sup>2</sup> permettrait de penser la modularité de l'habitat pour qu'il s'adapte aux changements de vie (naissance d'un enfant, divorce, etc.)



**Exemple d'immeuble conçu avec la méthode slovène**

**La conception des logements doit aussi être repensée pour créer des espaces susceptibles de générer des revenus pour la copropriété,** et donc de diminuer les charges payées par les copropriétaires. La start-up **Habx** a été lauréate du concours "Réinventer Paris" pour un projet dans le 13<sup>ème</sup> arrondissement de Paris qui intégrait cette problématique. La résidence sera à objectif « zéro charges » grâce à la location d'un commerce au rez-de-chaussée qui restera propriété des habitants et dont le loyer permettra de couvrir les charges courantes. De même, la mutualisation d'espaces communs à l'échelle d'une résidence permettrait de répondre à des usages complémentaires comme le télétravail, pratique d'une activité sportive ou récréative, à **destination des résidents mais également de la population** du quartier, tout en générant des revenus pour la copropriété.

## SYNTHÈSE

*Il est impératif de remettre à plat les habitudes de conception de nos logements. Un raisonnement à partir des usages permettrait de valoriser des surfaces en fonction de la qualité des m<sup>2</sup>, préférable à une analyse purement quantitative qui ne correspond plus forcément à la demande des acquéreurs.*



## EXPÉRIMENTER DES ROBOTS DE CHANTIER

**Au-delà des coûts, le secteur du BTP doit faire face à une pénurie de main d'œuvre très prononcée, le secteur attirant moins de talents que par le passé.** Selon la Conférence des Grandes Écoles, 11% des diplômés des écoles d'ingénieurs choisissaient de travailler dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics en 2013.

Ce chiffre est tombé à 7% en 2017 au profit notamment de l'industrie des technologies de l'information. Ce manque d'attrait se remarque également dans le monde des apprentis où il y a de nombreux postes vacants. Au cours de l'année 2017 en Bretagne, 3 500 places d'apprentis en bâtiment étaient disponibles et seulement 2 500 ont trouvé preneur.

La possibilité de substituer du capital au travail prend donc tout son sens dans un secteur où les robots ne peuvent pas être accusés de « prendre le travail des humains ». Dès 2017, les observateurs ont pu noter que le géant de la construction Caterpillar avait décidé d'investir dans **FastBrick, un robot maçon capable de poser 1 000 briques à l'heure à partir d'un modèle CAO 3D.**

En France, des ingénieurs basés à Lille ont mis au point un robot peintre. **Lancée en 2014, l'entreprise Les Compagnons a en effet développé une machine (et un logiciel) capable d'effectuer les tâches de peinture dans un bâtiment.** D'après son fondateur Antoine Rennuit que nous avons interrogé, la productivité du robot est comparable à celle du peintre classique, mais son coût est seulement de 1 500€ par mois alors qu'un peintre (chargé) coûte 3 500€. On sait que le marché de la peinture représente peu ou prou 10% du marché du BTP, soit quelques 12 milliards d'euros dépensés chaque année. 70% à 80% de ce coût correspond à la main d'œuvre donc le développement de ce type de robots pourrait permettre à l'industrie d'économiser jusqu'à 4 milliards d'euros par an. Au niveau d'un chantier, cela représenterait une économie potentielle de l'ordre de 3%.

L'entreprise **Epur** commercialise de son côté une machine à commande numérique, baptisée Oakbot, pour **faciliter les tâches du charpentier sur les poutres hors gabarit (au-delà de 13,5m).** Le gain de temps est estimé à 50% par rapport aux méthodes traditionnelles. « Il suffit au charpentier de tracer l'axe de son usinage sur la poutre, puis de brider la machine par rapport à cet axe afin qu'elle ne bouge pas.

Vient alors l'étape de la programmation : les dimensions de la poutre et celles de la géométrie désirée sont entrées via l'interface tactile implémentée à la machine. », annonce le dirigeant de la société<sup>12</sup>. Le robot travaille avec une précision au dixième de millimètre et des capacités d'usinage de 300 × 200 × 90 mm.

### SYNTHÈSE

*L'arrivée des robots dans le secteur de la construction ne relève pas de la science-fiction mais bien d'une réalité observée déjà dans plusieurs zones géographiques. C'est un moyen efficace de réduire les coûts de construction à moyen-terme même si les investissements en R&D sont conséquents.*

<sup>12</sup> Les robots s'attaquent aux chantiers, [www.industrie-techno.com](http://www.industrie-techno.com), 2019

---

## FAIRE LE PARI DE LA CONSTRUCTION HORS-SITE

---

La **construction industrialisée** (préfabriquée) ne représente aujourd'hui qu'environ 0,4% de l'ensemble du marché français (1 milliards d'euros sur un total de 289 milliards d'euros), mais beaucoup de pays se tournent vers des méthodes de construction préfabriquées pour gagner en efficacité et faire baisser les coûts.

Et cette tendance concerne tous les produits immobiliers (résidentiel, bureaux, hôtellerie, etc.) et tous les territoires, contrairement à une idée reçue qui voudrait que la préfabrication soit l'apanage de maisons individuelles en bois construits dans les zones rurales à faibles densité.

**Le résidentiel reste cependant le principal terrain de jeux des industriels de la construction Hors-Site.** En 2017, 15 000 logements ont été construits en modulaire en Angleterre. L'objectif affiché par le gouvernement est de 100 000 logements construits hors-site d'ici 2020, soit 25 000 par an sachant qu'environ 170 000 logements neufs sont livrés chaque année dans le pays. En janvier 2019, le promoteur-construteur Hors-Site Urban Splash a même annoncé qui allait lancer la plus grosse opération de logements modulaires jamais développée.

440 logements seront construits dans la ville nouvelle de Northstowe, située près de Cambridge. Aux États-Unis, de nombreux nouveaux acteurs du préfabriqué résidentiel ont vu le jour lors des dernières années à l'instar de Full Stack Modular dont l'usine principale est installée à Brooklyn depuis 2016. En Allemagne, la plus importante foncière résidentielle Vonovia (33 milliards sous gestion) a livré en 2018 ses premières opérations en modulaire. Contrairement à une idée reçue, les logements préfabriqués ne sont pas condamnés à être bas-de-gamme. Au contraire, en Suède, le constructeur Lindbäcks s'illustre par des immeubles résidentiels haut-de-gamme (jusqu'à 16 étages) construits à partir de modules de 9m\*4m\*3m. Le niveau de prestations offert dans ces modules est au-delà des standards du marché. Aussi, pour être compétitive, l'entreprise a massivement investi depuis les années 1990 dans une unité de production hautement robotisée qui délivre 2 500m<sup>2</sup> de surface habitable par semaine.

**Aujourd'hui, la construction Hors-Site n'est pas assez mature pour permettre une diminution drastique des prix.** Cependant, comme toutes phases d'industrialisation, seul le volume entraînera une diminution du coût unitaire de production. L'assureur français Axa s'est récemment porté acquéreur d'un immeuble situé en Suisse dont la construction a été largement réalisée Hors-Site. Interrogée dans le cadre de cette étude, Amal del Monaco (Head of Asset Management Sector Specialists chez AXA IM) témoigne : « cet immeuble en Suisse a été construit à isocoût mais nous sommes convaincus qu'à l'avenir, le volume permettra à la construction Hors-Site d'être plus compétitive que les méthodes traditionnelles ».

Également sollicitée pour ce livre blanc, Lynda Varlot de GA Smart Building (propriétaire d'Ossabois depuis 2018) rappelle également que la préfabrication permet de mieux prédire les coûts de construction réels. En limitant le risque de dérapage des coûts on devrait observer la diminution de la rémunération captée par le promoteur pour couvrir ce risque, soit une baisse in fine du coût de revient.

**La start-up SmartCast s'inscrit également dans cette tendance.** L'entreprise incubée chez Bouygues Construction industrialise et simplifie le coffrage des planchers. Concrètement, il s'agit de remplacer le contreplaqué traditionnellement utilisé en coffrage de plancher par une plaque « perdue » dans l'épaisseur de la dalle. Il s'agit donc d'un coffrage permanent dont le parement de finition, exceptionnellement résistant, est directement prêt à peindre.

Ce procédé permet de faire l'économie de plusieurs étapes : plus besoin d'huiler les plaques, ni de décoffrer ou de préparer la sous face pour la peindre. Par ailleurs, le risque d'erreur est réduit ce qui limite les coûts additionnels liés à la correction des défauts.

## SYNTHESE

*Les méthodes de construction préfabriquée ont été largement abandonnées en France lors des dernières décennies. ID&AL groupe propose au contraire d'investiguer à nouveau ce champ car il est porteur d'espoir en matière de baisse des coûts.*

*Des entreprises établies (GA Smart Building, Ossabois, etc.) et des start-up (SmartCast, etc.) ont développé des expertises qui permettent de construire plus vite et moins cher, à nous de convaincre les élus et les clients finaux que la construction hors-site n'est pas synonyme de mauvaise qualité !*

# Proposer des nouvelles formes d'accès à la propriété

En parallèle des efforts sur les coûts de construction, les acteurs privés doivent innover pour proposer des nouvelles formes de propriétés susceptibles de résolvabiliser les classes moyennes des métropoles dynamiques. Le démembrement foncier / bâti est une voie, tout comme les nouvelles solutions qui aident l'acquéreur à se constituer un apport.

## LE DÉMEMBREMENT, UNE ALTERNATIVE ENTRE PROPRIÉTÉ ET LOCATION

Les ressorts qui expliquent la persistance d'un fort désir de propriété des classes moyennes sont diverses. Pour certains, l'accès à la propriété est lié à la volonté de transmettre quelque chose de tangible à ses enfants à la fin de sa vie.

**Pour d'autres, le statut de propriétaire constitue une assurance contre les accidents de la vie.** En cas de chômage, de maladie ou de recomposition de la famille, il est préférable d'être propriétaire que locataire, à condition bien sûr d'avoir fini de rembourser son emprunt.

La crainte d'être expulsé de son logement, ou plus simplement d'être contraint de déménager dans l'urgence, s'accroît naturellement dans un monde de plus en plus incertain où les parcours de vie (personnelle et professionnelle) sont plus accidentés qu'auparavant. **Certains acteurs financiers comme la Française ont mis au point un modèle de démembrement qui s'adresse aux acquéreurs qui cherchent davantage à s'assurer qu'à transmettre.**

Initialement baptisée « propriété à vie »; la flexipropriété proposée par la Française est un dispositif qui permet à des **particuliers de devenir propriétaires à prix réduits (30 à 40 % en deçà des prix du marché)** mais pour une durée limitée dans le temps : cinquante ans.

Si les ménages acquéreurs contractent un emprunt, qu'ils remboursent sur une durée d'environ vingt ans pour acheter en flexipropriété, leur effort financier mensuel se rapproche de celui d'un locataire plutôt que de celui d'un primo-accédant classique pour le même bien.

Son accès n'est soumis à aucune condition de ressources, il ne fait pas l'objet d'un encadrement et se positionne sur le marché libre. Par conséquent, les ménages acquéreurs ne bénéficient pas d'avantages fiscaux, tels que le prêt à taux zéro, la TVA à 5,5 % ou encore l'exonération de la taxe foncière. La formule comporte deux clauses majeures, visant notamment à rassurer les ménages occupants.

La première clause permet aux ménages qui n'ont pas revendu leur bien avant le terme des cinquante ans du contrat de continuer **à occuper leur logement jusqu'à la fin de leur vie** pour un euro symbolique, hors charges. La seconde clause constitue **une garantie de revente**, soit par la vente du titre de propriété du ménage, soit par le rachat du logement par La Française, à sa demande, à un prix fixé à l'avance dans le contrat initial, qui décroît dans le temps.

Les acteurs privés vont également pouvoir se saisir du nouvel outil proposé par Jean-Luc Lagleize dans son rapport sur la maîtrise des coûts du foncier. Une des dispositions principales concerne en effet la création des **"offices fonciers libres"** calqués sur le modèle des offices fonciers solidaires (OFS). Les collectivités territoriales pourraient créer un OFL, ouvrant ainsi la possibilité de proposer des baux réels libres (BRL) sur les fonciers qu'elles aménagent (domaine privé des collectivités, de l'État ou de ses établissements publics). Ces baux "seraient rechargeables, transmissibles et cessibles et les prix de cession seraient préconisés par l'observatoire du foncier, sur le modèle du dispositif d'encadrement des loyers".

Avec la dissociation du foncier et du bâti, le foncier serait détenu par l'OFL – une société foncière, à capitaux publics et/ou privés –, qui accorderait à un constructeur (promoteur, aménageur, bailleur social), via un bail emphytéotique à durée illimitée, un droit à construire un programme particulier (logements, commerces, équipements publics...). L'ordonnance entraînant la création officielle des OFL doit être prise dans le courant de l'année 2020.

## SYNTHESE

*Pour relever le défi du logement abordable, il est indispensable de mener une réflexion sur des nouvelles formes de propriété, entre la propriété classique et la location. Des acteurs privés comme La Française ont déjà lancé des produits qui vont dans ce sens et l'écosystème attend désormais avec impatience la création des premiers OFL proposés par le rapport de Jean-Luc Lagleize.*



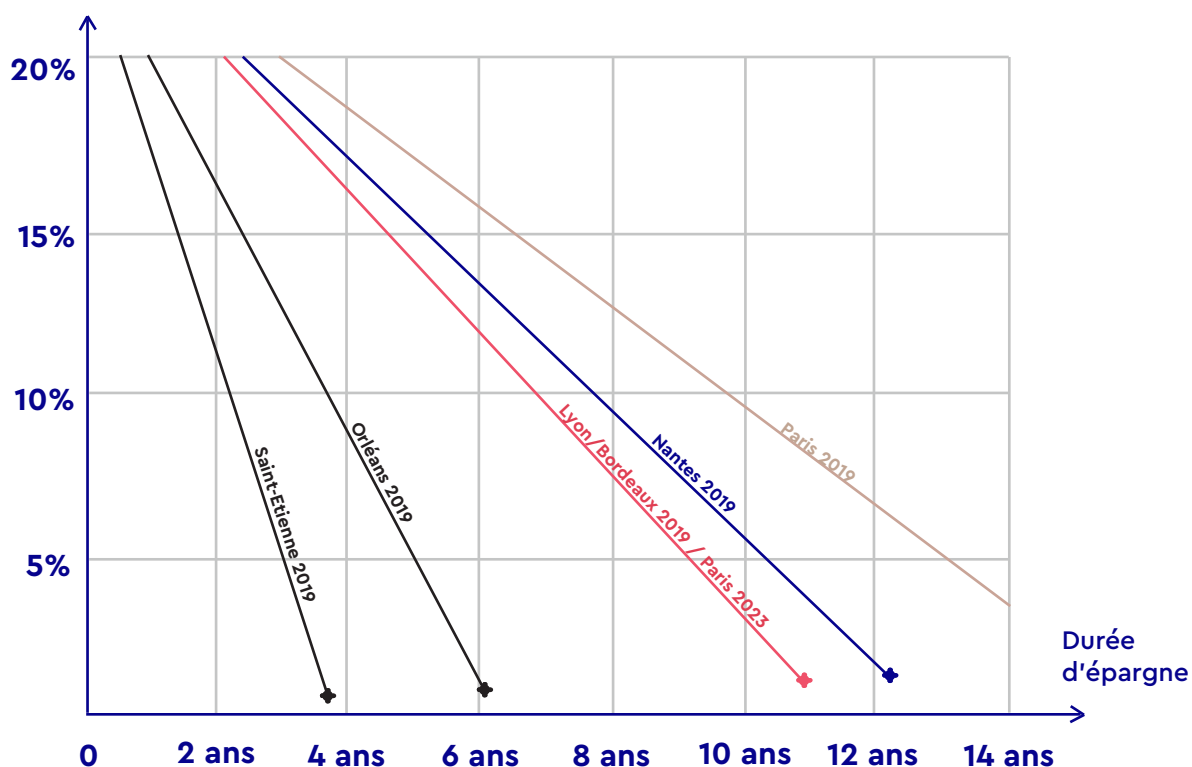
## TROUVER DES SOLUTIONS POUR AIDER L'ACQUÉREUR À CONSTITUER SON APPORT

La hausse des prix dans les principales métropoles **augmente automatiquement le montant de l'apport que l'acquéreur doit constituer afin de solliciter un prêt**. En partant du revenu moyen par foyer, le graphique ci-dessous montre qu'un taux d'épargne de 18% est nécessaire pour constituer un apport en moins de 5 ans (pour un appartement de 60m<sup>2</sup> avec 10% d'apport).

À Nantes, 10 ans sont nécessaires pour constituer son apport avec un taux d'épargne de 5%. Bien entendu, la plupart des apports sont constitués pour partie d'une aide des parents mais le graphique permet de montrer qu'il est aussi difficile de constituer son apport pour un logement neuf à Lyon ou Bordeaux en 2019 que c'était le cas à Paris en 2013.

### Arbitrage taux d'épargne / durée d'épargne pour l'achat d'un logement neuf de 60 m<sup>2</sup><sup>12</sup>

Taux d'épargne



Plusieurs start-ups ont été créées dans les dernières années pour aider l'acquéreur à constituer l'apport nécessaire. **C'est le cas de Virgil qui apporte des liquidités aux aspirants propriétaires contre un pourcentage du bien**. Exemple : si un couple parisien veut acquérir un appartement à 350 000 euros, Virgil injectera les fonds nécessaires pour l'apport (10 % de la valeur totale soit 35 000 euros), contre 15 % des parts.

Le montant investi par la start-up peut monter jusqu'à 100 000 euros et sa participation peut atteindre 20%. « L'acquéreur pourra vendre son appartement à tout moment, ou racheter les parts de Virgil au terme de dix années à compter de son achat », explique les dirigeants. L'entreprise se rémunère grâce à l'écart entre son investissement et la part qu'elle détient dans l'appartement (10% versus 15% dans notre exemple) et grâce à une éventuelle hausse des prix. De plus, elle facture 2 000€ de frais de dossier pour chaque transaction.

<sup>13</sup> Projections réalisées à l'aide du simulateur de [meilleurstaux.com](https://meilleurstaux.com), pour un appartement de 60m<sup>2</sup> avec 10% d'apport et un taux de 1,25%

Une autre start-up vient d'être créée en France avec un positionnement légèrement différent. **L'entreprise Acqer propose en effet d'accéder progressivement à la propriété en achetant des parts de l'appartement au fur et à mesure de ses capacités (par tranche de 100€ minimum).**

Concrètement, l'acquéreur achète une partie de l'actif qu'il souhaite et il paye une indemnité (et non un loyer pour des raisons juridiques) sur les parts qu'il ne détient pas. Plus le nombre de parts détenues par l'acquéreur est important et plus l'indemnité diminue.

Dans le cas de Virgil comme dans celui d'Acqer, le développement nécessite des fortes capacités financières car ces entreprises porteront beaucoup d'immobilier sur leur bilan. On pourrait alors imaginer que des investisseurs institutionnels viennent en soutien de ces entreprises pour se repositionner sur le marché résidentiel.

## SYNTHESE

*La constitution d'un apport est devenue une véritable barrière à l'entrée pour nombre de ménages qui souhaitent devenir propriétaire, alors même que certains d'entre eux sont tout à fait solvables. Toutes les solutions qui permettent d'accompagner les accédants lors de la constitution de l'apport sont donc les bienvenues.*

# Repenser les canaux de distribution

Les frais de commercialisation des logements neufs sont généralement compris entre 4% et 12%. Ils peuvent donc correspondre à deux fois les honoraires de gestion du promoteur ou trois fois les honoraires de la maîtrise d'œuvre. **Un décret plafonnant les commissions des intermédiaires pour les ventes en Pinel est paru en janvier 2020.** Il prévoit que les commissions ne dépassent pas 10% HT/TTC, et que soient inclus dans ce taux les frais directs et indirects liés à la vente du logement.

Son entrée en application est prévue le 1er jour du quatrième mois suivant sa publication, soit le 1er avril 2020 (sauf report prévu en raison du COVID-19). En parallèle, les opérateurs privés doivent aussi réfléchir à des canaux de distribution qui permettent de réduire le coût de revient du logement.

**FAIRE APPEL À LA  
COLLECTIVITÉ  
CONCERNÉE POUR  
COMMERCIALISER  
LES LOGEMENTS**

Plusieurs villes d'Île-de-France ont indiqué dans leurs chartes promoteurs qu'elles s'engageaient à aider ces derniers à commercialiser les logements vendus à prix maîtrisés. En clair, **la collectivité pourra communiquer sur le lancement commercial de l'opération et même organiser des réunions publiques dans ses locaux pour présenter le projet.** Certaines communes peuvent aussi proposer au promoteur une liste de personnes qui sont en recherche d'un logement.

Si cette méthode doit être encadrée et contrôlée pour éviter des comportements clientélistes, elle permet de cibler en priorité les populations qui ont besoin de logement abordable, c'est-à-dire plutôt les familles de la classe moyenne qui n'ont pas accès au logement social.

**À Nanterre,** les familles qui sont dans cette situation sont invitées à s'inscrire au Service Habitat de la commune. Leurs coordonnées sont ensuite transmises aux promoteurs qui proposent des programmes en accession encadrée.

Entre 20 et 80 logements sont ainsi commercialisés chaque année, uniquement réservés aux ménages vivant ou travaillant à Nanterre depuis plus d'un an, primo-accédants achetant à titre de résidence principale et dont les ressources sont inférieures à un certain plafond (PLS accession). Des clauses anti-spéculatives sont intégrées dans les contrats de vente.

**Stéphan De Faÿ, directeur général de l'aménageur Bordeaux Euratlantique,** sollicité pour cette étude, se dit également prêt à réfléchir à un modèle dans lequel la collectivité apporterait une garantie de commercialisation pour permettre au promoteur d'obtenir plus rapidement son financement bancaire.

Un tel système est déjà en place pour les commerces de pied d'immeubles, qui sont parfois plus lents à commercialiser et freinent l'obtention du financement. Par ailleurs, dans son livre blanc sur les meilleures pratiques, Bordeaux Euratlantique cite la « réduction des intermédiaires et la suppression des frais de commercialisation » comme un moyen efficace et crédible de faire baisser les prix.

## SYNTHESE

*L'accession libre abordable, pour être efficace, doit s'adresser en priorité aux ménages qui en ont le plus besoin. Souvent, ces ménages sont bien connus des collectivités locales qui peuvent donc apporter un appui lors de la commercialisation.*

---

## SOLLICITER UN NOUVEAU TYPE D'INTERMÉDIAIRE

---

D'autres intermédiaires, moins onéreux que les réseaux classiques, pourraient également être sollicités pour la commercialisation de logements abordables. **C'est le cas des agents immobiliers à frais fixes qui se développent en France depuis 2016.** Plusieurs acteurs comme Liberkeys ou Hosman ont été créés pour repenser le modèle commercial de l'intermédiation immobilière.

Les honoraires sont fixes et vont de 3 000€ à 5 000€. Un des principaux acteurs (Proprioo) a légèrement revu son offre pour revenir à des honoraires variables mais très inférieures à ceux pratiqués par les agents traditionnels (2% au lieu de 4/5%).

**La start-up Habx propose aussi des modèles de commercialisation plus directs.** Pour rappel, grâce à sa plateforme numérique de crowdbuilding, HABX inverse le processus de production immobilière : loin d'un logement neuf standardisé, elle replace les habitants au centre du processus de construction et leur permet d'acquérir un bien tenant compte de l'ensemble de leurs desiderata (agencement, orientation, budget, etc.). En fluidifiant ainsi les relations entre promoteurs et acquéreurs, notamment pour les TMA, Habx contribue à améliorer la productivité des commercialisateurs, et donc à en réduire potentiellement le coût.

L'enjeu de la productivité des intermédiaires est en effet central. **Des réseaux de commercialisateurs traditionnels comme Izimmo, filiale d'Arkea, ont mis au point des outils pour gérer efficacement leurs relations avec les promoteurs** (suivi partagé de l'avancement des ventes, transparence des honoraires, etc.). Izimmo a également noué un partenariat avec la start-up PriceHubble afin d'être en mesure de proposer des études de marché en instantané aux promoteurs.

Ces derniers accèdent en quelques clics aux toutes dernières tendances de marché pour étayer leurs stratégies : valeurs locatives, environnement urbain, accessibilité, permis de construire, analyse socio-économique, prix de vente dans l'ancien et le neuf et projections de prix.

## SYNTHESE

*La réduction du coût de commercialisation passera également par le développement d'outils de productivité pour les promoteurs et les intermédiaires. La recherche de gains de productivité concernant à la fois les études de marché, la gestion des TMA ou encore la signature électronique des contrats.*





## CONCLUSION

*Le rôle d'un acteur privé est de soutenir les initiatives publiques pertinentes et c'est pourquoi ID&AL groupe a souhaité mettre en avant les innovations portées par l'Etat, les collectivités locales et les aménageurs. En particulier, une régulation du prix des fonciers dans les zones tendues est indispensable pour éviter que l'ensemble des gains de productivité des promoteurs soient captés par les propriétaires terriens.*

*Une entreprise se doit également d'interroger son propre modèle pour l'améliorer. Concevoir et construire des logements moins chers, imaginer d'autres formes de propriété, repenser les canaux de distribution ... autant d'enjeux de premier plan pour ID&AL groupe et ses partenaires. Les collaborateurs du groupe restent convaincus, malgré l'émergence d'une société de l'usage, que l'accession est une étape indispensable dans le parcours résidentiel des Français. Mieux encore, l'entreprise considère que nous avons collectivement intérêt à satisfaire le désir de propriété des Français dans les métropoles. En effet, ces territoires sont aussi des bassins d'emplois conséquents dans lesquels l'accession n'est pas un frein à l'employabilité.*

*ID&AL groupe s'engage désormais, avec ses partenaires, dans la création d'une nouvelle gamme de produits à vocation abordable.*

*La méthode de travail se veut expérimentale dans la mesure où nombre d'outils évoqués dans ce livre blanc doivent être testés et évalués sur différents projets. De plus, les gains de productivité ne peuvent se faire au détriment de l'empreinte carbone de nos opérations, qui est évidemment l'autre grand défi du siècle pour notre industrie immobilière.*

# Entretiens

---

- **Cyril AULAGNON**, Fondateur d'Acqer
- **Stephan DE FAY**, Directeur Général de Bordeaux Euratlantique
- **Loris DE ZORZI**, Directeur Général d'Axanis
- **Amal DEL MONACO**, Head of Asset Management Sector Specialists, AXA IM
- **Aurélien DELEU**, Directeur du Marché Immobilier, Arkéa Banque Entreprises & Institutionnels
- **Saskia FISZEL**, Fondatrice de Virgil
- **Jean François GABILLA**, Ancien Président de la FPI France
- **Jérôme GOZE**, Directeur Général Délégué de La Fabrique de Bordeaux Métropole (La Fab)
- **Sébastien LE GOASCOZ**, Directeur Général d'Izimmo
- **Augustin MASUREL**, Fondateur de SmartCast
- **Marc MIMRAM et Guillaume ANDRÉ**, Gérants de l'agence Marc Mimram Architecture Ingénierie
- **Emmanuel MORVAN**, Cofondateur chez Skult
- **Christophe PACÉ**, Responsable Développement Commercial, La Maison Abordable
- **Antoine PALMA**, Directeur Immobilier Professionnel, Caisse d'Épargne Aquitaine Poitou-Charentes
- **Antoine RENNUIT**, Fondateur de Mes Compagnons
- **Lynda VARLOT**, Directrice Commerciale et Développement Logement et Santé, GA Smart Building

# Étudiants de l'ESSEC et de l'EIVP

---

- **Hortense BONNEFOUS**, EIVP Génie Urbain
- **Guillaume BOST**, ESSEC Grande École
- **Adrien COVO**, ESSEC Grande École
- **Sarah FRYDE**, ESSEC Management Urbain et Immobilier, Diplômée de l'École d'Urbanisme de Paris
- **Lina MECHAT**, ESSEC Grande École
- **Quentin RAMIREZ**, EIVP Génie Urbain

# Contacts ID&AL groupe

---

- **Pierre VITAL**, Fondateur – [pvital@ideal-groupe.com](mailto:pvital@ideal-groupe.com)
- **Mathilde ARONDEL**, Directrice Développement National Grands Projets – [marondel@ideal-groupe.com](mailto:marondel@ideal-groupe.com)

# Contacts presse

---

- **Nicolas CREPIN**, EPOKA – [ncrepin@epoka.fr](mailto:ncrepin@epoka.fr) – 01 45 49 69 97
- **Mélissa RODANET**, EPOKA – [mrodanet@epoka.fr](mailto:mrodanet@epoka.fr) – 01 45 49 33 11
- **Alice ROMANO**, ID&AL groupe – [aromano@ideal-groupe.com](mailto:aromano@ideal-groupe.com) – 05 57 83 12 35



## *Siège social*

**7 rue Crozilhac  
33000 Bordeaux  
05 57 83 12 35**

**ideal-groupe.com**



ID&AL GROUPE – SAS au capital de 10.514.400 € RCS Bordeaux 532 657 491

7 rue Crozilhac 33000 Bordeaux

Documents et illustrations non contractuels – Mai 2020

Crédit photo couverture: Adobe Stock

Conception et réalisation: ID&AL groupe

**ID&AL**  
**groupe**  
REVISITONS L'IMMOBILIER