

Point de Vue...

Par Yoann Joubert, président de Réalités

Notre vrai défi ... optimiser le prix de revient des logements.



Nous traversons sans conteste des années mouvementées où tout devient difficile, mais il y a heureusement beaucoup à faire. Le marché de l'immobilier neuf résidentiel est un marché porteur sur le très long terme en France et particulièrement dans l'Ouest. Notre marché est fondamentalement bon si on réussit à s'extraire des effets de mode fiscale. Produire du logement est plus difficile que de vendre de la défiscalisation, c'est certain ; mais c'est beaucoup plus durable d'une part et cela donne un sens beaucoup plus fort au travail de nos entreprises. Commençons par considérer qu'il s'agit toujours du même sous-jacent pour les propriétaires occupants et les investisseurs « logement » et nous gagnerons alors en pérennité et en qualité.

Un bien immobilier à destination résidentielle doit présenter des qualités simples avec une bonne réalisation, un bon emplacement et une cohérence dans le rapport prix/produit. Dans cette perspective, notre marché devient beaucoup plus lisible et pérenne. Dans ce marché, notre principal challenge est la maîtrise des coûts de production du logement car l'immobilier neuf est cher. **Notre devoir est de réconcilier le pouvoir d'achat du plus grand nombre avec le prix de revient d'un maximum de logements.**

L'inflation du prix de revient est la principale cause de l'inflation des prix de l'immobilier neuf et certainement pas la marge des opérateurs qui ne peut plus baisser davantage (elles ont été divisées par deux en 20 ans). Il faut donc optimiser **le processus global de production du logement** :

- En optimisant les normes constructives qui changent sans cesse surenchérissant le prix des immeubles d'année en année pour des résultats qui se laissent attendre,
- En stabilisant les contraintes de logements sociaux qui s'accroissent d'année en année avec des bailleurs qui souffrent paradoxalement de réelles difficultés de financement,
- En donnant des solutions d'actions aux Elus qui peinent parfois à concilier le développement de leur ville et les volontés toujours plus conservatrices de leurs électeurs de ne rien voir évoluer,
- En consolidant nos banques qui offrent des conditions de financement aux opérateurs aux grès de leurs propres conditions de refinancements,
- En optimisant la chaîne de distribution du logement où l'empilement des commissions commerciales augmente gravement le prix de revient.

Notre métier est complexe, donc passionnant. C'est un métier d'avenir qui offre de vraies perspectives ; mais il faudra être bien armé pour les transformer en réalités et il faudra, avant tout, être doté d'un moral à toute épreuve. A nous d'être rigoureux, agiles et créatifs à la fois !

Photo disponible en format jpg sur demande auprès de Galivel & Associés.

A propos de Réalités

Acteur majeur de l'immobilier dans le Grand Ouest, Réalités accompagne les élus, les entreprises, les investisseurs et les particuliers, dans leurs projets d'acquisition et d'investissement. A côté de programmes résidentiels « classiques » destinés aux primo-accédants et aux investisseurs, Réalités intervient sur de grands projets qui peuvent avoir un impact significatif sur la ville : résidences de tourisme, résidences étudiantes, complexes hôteliers ou portage d'espaces en reconversion...

Fondé en 2003, Réalités connaît, depuis sa création, une croissance très dynamique de son chiffre d'affaires. Au 30 avril 2010, le groupe a réalisé un CA consolidé de 41,6 millions d'euros, dont 49.4% pour la construction et 50.60% pour la promotion, en augmentation de 37 % par rapport à 2008 et de 10 % par rapport à 2009. Il emploie 50 collaborateurs répartis sur six sites.

Réalités ambitionne de vendre entre 600 et 700 lots en 2012.

Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Pascale Pradère - 01 41 05 02 02
21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com