

# DOSSIER SPECIAL IMMOBILIER

A travers les différentes études réalisées ces derniers mois, le Groupe Xerfi propose dans ce dossier spécial un tour d'horizon des problématiques et enjeux auxquels sont confrontés les professionnels de l'immobilier.

Ce dossier recense les communiqués de presse relatifs aux différentes études et donne accès à la présentation synthétique de chacune d'entre elles.

Ce dossier permet également d'accéder à la base d'intelligence sectorielle du Groupe Xerfi à travers le sommaire d'une sélection d'études.

## Au sommaire par grands thèmes

### 1. La filière :

l'immobilier commercial, l'immobilier de logement, la filière face aux enjeux de la réglementation thermique 2012

### 2. Les nouveaux marchés :

les résidences seniors, les maisons en bois, le marché des fenêtres, le marché de la sécurité incendie

### 3. Les métiers :

les diagnostics immobiliers, la promotion immobilière

### 4. L'accès aux études sectorielles :

miroiterie de bâtiment et vitrerie, agences immobilières, crédit bail immobilier

# L'immobilier commercial confronté à un environnement plus difficile

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« Les stratégies des foncières en immobilier commercial – Quels relais de croissance dans un contexte de consommation atone ».**

Auteur de l'étude : **Isabelle Senand.**

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 250 pages :

Même si la situation s'est redressée l'an dernier après le fort repli des taux de rendement en 2008 et 2009, l'environnement de l'immobilier commercial reste incertain. De fait, **les foncières spécialisées dans l'immobilier de commerce devront faire face à d'importants défis stratégiques.** D'abord, **la consommation des ménages ne dépassera pas 1,2% de hausse par an en moyenne en 2011 et 2012, selon les prévisions des experts de Xerfi.** C'est d'ailleurs ce qui explique la forte sélectivité des Français dans leurs choix de consommation et de circuits de distribution.

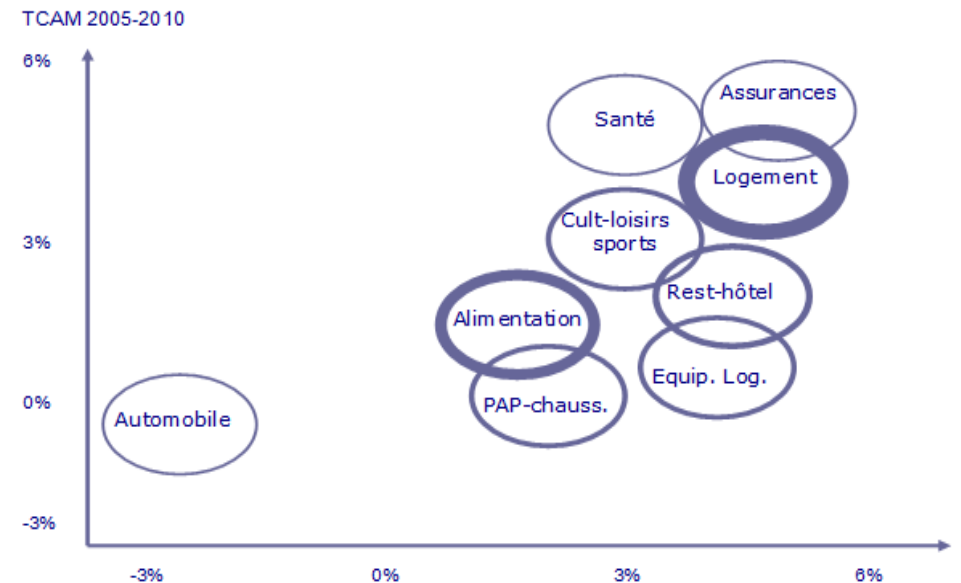
Ensuite, **le e-commerce** (2,8% des dépenses totales des ménages en 2010) représente désormais un canal à part entière sur certains segments. Il a ainsi concentré près de 9% des ventes de PAP féminin en valeur l'an dernier. Enfin, **l'engouement des consommateurs pour les magasins de proximité** devrait peu à peu orienter les décisions d'implantations des enseignes et donc d'investissements des acteurs de l'immobilier.

## Plusieurs axes de développement à privilégier

Dans ce contexte, les spécialistes de l'investissement et de la gestion d'ensembles commerciaux doivent plus que jamais affûter leurs stratégies. **Parmi les pistes explorées par les opérateurs, l'étude de Xerfi a mis l'accent sur quatre d'entre elles :**

- **la proximité géographique.** Les enseignes alimentaire et non alimentaire poursuivent le déploiement de leurs réseaux à proximité du consommateur. Une tendance forte qui va s'accélérer avec le vieillissement de la population ou encore la réduction de la taille des foyers. Le projet de centre commercial du Jeu de Paume à Beauvais (80 boutiques, 19 000 m<sup>2</sup>) d'Hammerson qui doit ouvrir en 2013, illustre cette appétence des foncières pour les centres-villes ;

## Consommation des ménages en valeur



Source Xerfi Research

- **la distribution en périphérie.** Le prix du carburant favorise de nouveaux comportements envers l'utilisation de la voiture. Toutefois, avec un foncier plus attractif pour les investisseurs comme pour les enseignes, les centres de périphérie ont encore de beaux jours devant eux. C'est d'autant plus vrai que les marges de manœuvre sont encore importantes en matière de restructurations des entrées de ville (exemple du concept Family Village d'Altarea Cogedim) ;

- **le marketing relationnel.** Pour accroître leur nombre de visiteurs, les centres commerciaux doivent à la fois créer des lieux de vie et être capable de structurer une offre suffisamment fédératrice et différenciante. A titre d'exemple, la foncière néerlandaise Corio a développé le concept de « favorite meeting places » pour transformer ses centres commerciaux en lieux d'expérience associant commerces, loisirs et culture ;
- **Internet.** Pour générer du flux dans leurs centres commerciaux, les foncières spécialisées soignent de plus en plus les sites Internet de leurs unités. C'est ce qu'illustrent la multiplication des services au client avec les offres de co-voiturage, les ventes flash ou encore les prospectus en ligne. Pour renforcer la proximité affinitaire, les opérateurs peuvent aussi miser sur les réseaux sociaux et le développement d'applications pour les smartphones. Encore balbutiant, le m-commerce apportera aux mobinautes des occasions supplémentaires de consommer.

### Des majors spécialisés dans l'immobilier de commerce

Les foncières présentes sur le marché de l'immobilier commercial sont globalement très spécialisées, avec une part majoritaire de leur patrimoine dans l'immobilier de commerce. Le classement établi par **Xerfi Research** fait également apparaître la présence remarquable de foncières européennes. Le poids de la France dans leur patrimoine reste toutefois minoritaire.

On peut distinguer **4 grandes catégories d'acteurs** dans l'Hexagone. **Les leaders** de l'immobilier commercial sont incontestablement Unibail-Rodamco, nouvel ensemble créé en 2007, avec un patrimoine supérieur à 24 milliards d'euros en 2010, et le groupe Klépierre, premier gestionnaire de centres commerciaux en Europe (plus de 15 Md€ de patrimoine fin 2010). Parmi les challengers français de ces deux opérateurs, on trouve **des groupes diversifiés** tels que la société Foncière Lyonnaise ou la Foncière des Régions. La part de l'immobilier commercial reste toutefois minoritaire (moins de 20% du patrimoine).

Viennent ensuite **les foncières des groupes de la distribution**, de plus en plus présentes sur le marché, du fait de l'externalisation croissante des actifs de la part des professionnels du commerce de détail. Mercialis (Casino) et Immochan (Auchan) sont les principales représentantes de cette catégorie. Enfin, **les foncières étrangères** sont relativement bien implantées en France. Leur présence s'est notamment accentuée *via* le rachat de centres commerciaux existants.

### Les leaders de l'immobilier de commerce en France

Opérateur	Part du commerce	Part de la France
<b>Unibail-Rodamco</b>	76%	63%
<b>Carrefour Property</b>	100%	74% des centres
<b>Klépierre</b>	> 95%	41%
<b>Redevco</b>	83% (2009)	14%
<b>Corio</b>	96%	26%
<b>Hammerson</b>	88%	26%
<b>Société Foncière Lyonnaise</b>	25%	100%
<b>Mercialys</b>	100%	100%
<b>Altea</b>	100%	> 80%
<b>Eurocommercial Properties (1)</b>	100%	36%
<b>Immochan</b>	100%	35% du nombre de centres commerciaux

Données 2010/ (1) : juin 2010  
Source Xerfi Research d'après opérateurs

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Vers une lente progression des prix dans l'immobilier de logement d'ici à 2015

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :

« Immobilier de logement en France et en régions – Etat des lieux, performances financières des opérateurs et perspectives à l'horizon 2015 ».

Auteur de l'étude : Vincent Desruelles.

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 200 pages :

**Xerfi n'anticipe pas de recul des prix** dans l'immobilier de logement dans les trois ans à venir. La vitalité démographique ou le faible niveau de la construction neuve poussent en effet au minimum au statu quo dans l'ancien. **D'ici à 2015, les transactions et les prix vont reprendre dans l'ancien, selon les experts de Xerfi. La tendance sera plus marquée dans le compartiment du neuf, en raison du coût du foncier et des nouvelles normes de construction des bâtiments basse consommation (BBC),** poursuit l'étude.

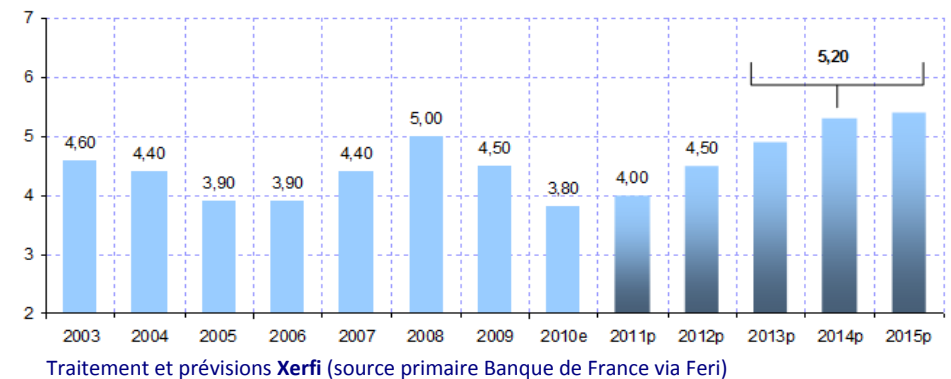
### Un rebond d'une ampleur inespérée en 2010

Après le sursaut du marché observé en 2010 avec une envolée de 24% des transactions et une hausse des prix de 7% en moyenne nationale, l'immobilier ne réitérera pas en 2011 et 2012 sa performance de l'an dernier. **Les marchés immobiliers s'orientent vers une stabilisation d'ici à 2012,** selon le scénario central établi dans cette étude de Xerfi.

**Ce scénario repose sur deux hypothèses.** La première d'entre elles est **la persistance d'un contexte macroéconomique dégradé,** avec une croissance molle du PIB, un taux de chômage toujours élevé et de faibles progressions de salaires. La seconde est **la lente remontée du niveau des taux** qui, sans être stimulant, ne grippera pas pour autant le marché. Le scénario des experts de Xerfi est fondé sur le maintien de la législation en vigueur. Il exclut donc une éventuelle taxation des plus-values sur la revente de la résidence principale.

### Les taux d'emprunt immobilier à l'horizon 2015

unité : %, moyennes annuelles (durée > 15 ans)



### Les disparités régionales vont s'accroître

Le décalage entre l'Ile-de-France et le reste du territoire persistera. **Paris, qui représente déjà près d'un tiers de l'augmentation des prix en Ile-de-France, aura tendance à tirer la moyenne nationale.** Les prix des logements anciens (85% à 90% du marché) progresseront moins vite en province en 2011 (+2,4%) et 2012 (-0,1%) qu'en Ile-de-France (+3,4% et +0,8%).

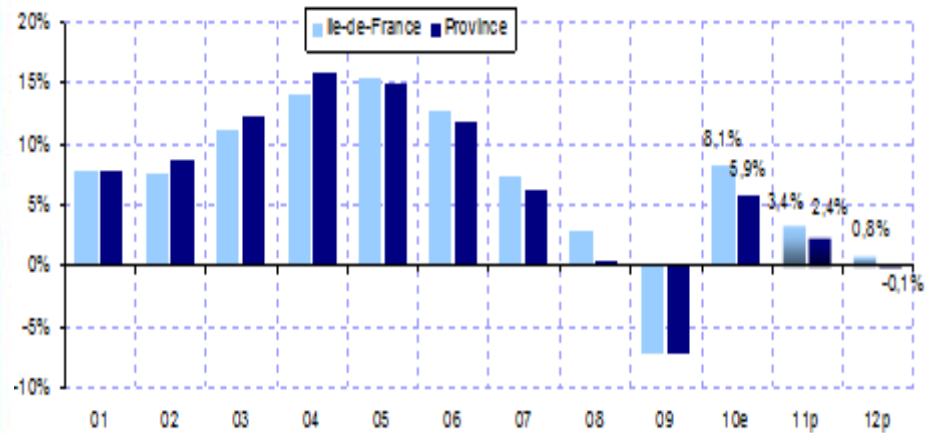
De manière générale, **les prix de l'immobilier et la construction neuve augmentent davantage dans les zones dotées de bassins d'emplois dynamiques.** C'est le cas de certaines régions méridionales, comme le Languedoc-Roussillon ou Midi-Pyrénées, mais aussi du littoral Atlantique, à

l'image de la Bretagne. A l'inverse, la situation sera plus délicate en Champagne-Ardenne ou en Franche-Comté, notamment.

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

### Les prix des logements anciens en France

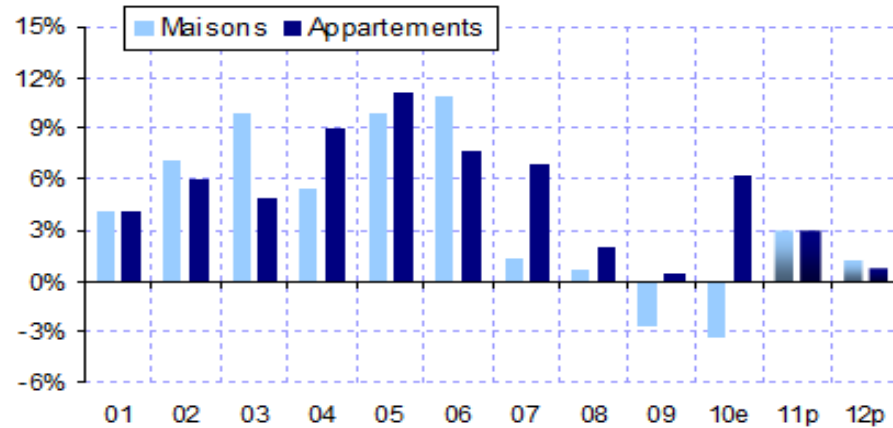
unité : % des variations annuelles



Estimation et prévision Xerfi (source primaire CGEDD d'après Jacques Friggit et INSEE)

### Le prix des logements neufs (\*)

unité : % des variations annuelles



(\*) prix « à la réservation » pour l'ensemble de la France  
Sources : estimations et prévisions Xerfi (données SOeS)

## Une nouvelle ère s'ouvre pour la filière BAT avec la future réglementation thermique

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« La filière du bâtiment face aux enjeux environnementaux à l'horizon 2025 : défis, opportunités et enjeux de la RT 2012 pour les opérateurs ».**

Auteur de l'étude : **Vincent Desruelles.**

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 170 pages :

La « RT 2012 », publiée en novembre 2010, vise à diviser par trois la consommation énergétique des bâtiments neufs. Emanation du Grenelle de l'environnement, cette nouvelle réglementation thermique signe l'entrée dans une nouvelle ère pour la filière qui venait tout juste de relever la tête. Les défis et opportunités sont forcément différents selon la stratégie et le positionnement de chaque catégorie d'acteurs de la filière du bâtiment.

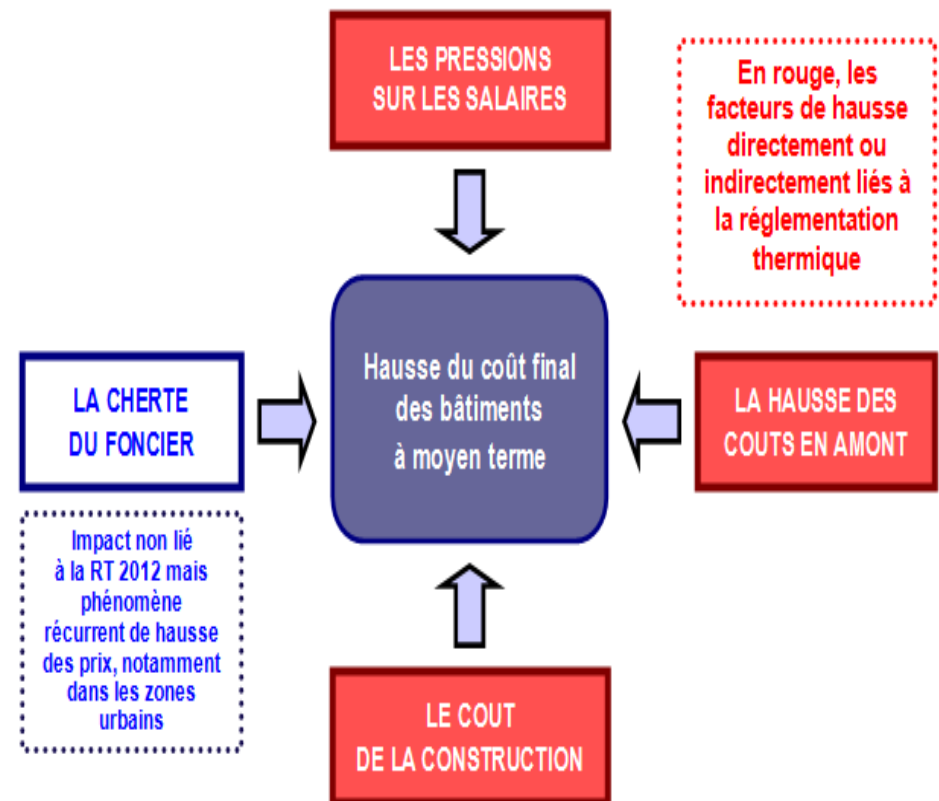
Effective à partir de novembre 2011 dans le non résidentiel et le logement social, cette réglementation entrera en vigueur en janvier 2013 dans le logement traditionnel.

### Une inéluctable hausse des coûts de la construction

Au-delà des aspects techniques, la « RT 2012 » se traduira forcément par un surcoût dans la construction de bâtiment basse consommation (BBC). Les experts de Xerfi estiment que l'inflation des coûts atteindra au final 15% à 20% les premières années, contre 7% à 8% en moyenne prévus par les pouvoirs publics.

A l'origine de l'envolée des coûts, cette étude de Xerfi pointe bien sûr les pressions tarifaires exercées sur les équipements et matériaux. Elle attire aussi l'attention sur le déficit de formation aux techniques de l'éco-construction, susceptible d'entraîner une hausse des salaires dans le secteur, et les nouvelles exigences en matière d'études d'avant-projet. Autant d'éléments qui, avec le problème récurrent de disponibilité du foncier, viendront forcément gonfler la facture.

### Les facteurs de hausse des coûts de la construction neuve à moyen terme

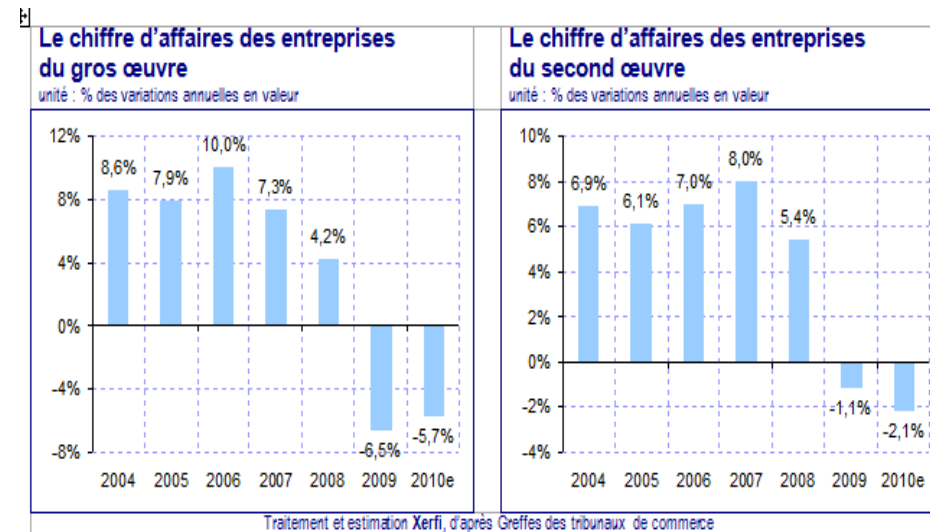


Source : Xerfi

## Des opportunités et menaces distinctes selon les acteurs

Tous les opérateurs de la filière ne sont pas logés à la même enseigne face à ce nouveau contexte de marché. **Les experts de Xerfi ont ainsi analysé les opportunités et défis** de cette nouvelle réglementation thermique **pour chaque catégorie d'acteurs** :

- **les promoteurs**, en position de force au sein de la filière, devront toutefois convaincre les ménages d'investir dans le BBC pour faire passer de probables hausses de prix. Dans ces conditions, la force de frappe marketing et commerciale sera indispensable. Bouygues Immobilier a ainsi systématisé la demande de labellisation BBC pour ses nouveaux programmes, tandis que Pierre & Vacances envisage pour sa part, dans le non résidentiel, de construire des villages en bois avec le spécialiste Ossabois ;
- **les maîtres d'œuvre** (bureaux d'études, architectes) apparaissent comme les moins bien lotis. Leur capacité à relever les prix est faible malgré la montée en gamme espérée de leurs prestations. Les opérateurs de plus grande taille (Artelia, Jacobs France ou Iosis) seront dès lors moins affectés en raison de leur offre intégrée et innovante ;
- **les constructeurs de maisons individuelles**, présents sur plusieurs segments de la filière et forts d'une palette technique plus riche que pour le logement collectif, sont en pointe dans l'éco-construction. Du moins pour les principaux acteurs ;
- **les entreprises de gros œuvre et second œuvre** seront sous pression puisque l'efficacité énergétique finale du bâtiment repose sur eux. Les principaux groupes du gros œuvre mettent en place leur stratégie en éco-construction tandis que les acteurs du second œuvre, pourraient s'associer voire se regrouper pour des raisons de coordination entre les lots.



La réussite dans la construction durable n'est pas gagnée d'avance. Parmi les facteurs clés de succès sur lesquels les opérateurs devront miser à très brève échéance, l'étude de **Xerfi** met l'accent sur la nécessité de tenir la promesse de réduction de charge, la question du prix du BBC et enfin la pérennité des aides fiscales, en particulier du nouveau prêt à taux zéro.

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Regain d'intérêt pour les résidences seniors

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :

«**Le marché des résidences seniors – Panorama des forces en présence, analyse des différents concepts et décryptage des facteurs clés de succès**».

Auteur de l'étude : **Nathalie Morteau**.

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 150 pages :

Multiplication des nouveaux programmes à l'horizon 2013, lancement de nouveaux concepts, arrivée de nouveaux entrants... **les offensives s'accroissent sur le marché des résidences seniors**. Entre le vieillissement de la population et l'allongement de la durée de vie (plus de 14 millions de plus de 60 ans actuellement et 22 millions en 2050), le marché recèle en effet un important potentiel de croissance, comme le montre l'analyse des experts de Xerfi dans cette étude.

**La demande potentiellement croissante « d'habitats seniors » dans l'avenir suscite depuis longtemps l'intérêt des promoteurs**. Nombre d'entre eux s'étaient d'ailleurs positionnés sur le marché dans les années 1980. Mais la rentabilité parfois faible de l'activité, les conflits entre les propriétaires et les exploitants, voire l'échec de certains intervenants (tel Quiétude mis en redressement judiciaire en 2009), ont freiné les ardeurs.

Aujourd'hui, « l'habitat seniors » a retrouvé son attrait. Avec **le dynamisme de l'immobilier locatif**, via les avantages fiscaux et l'évolution des concepts et business model, **l'activité des résidences seniors est rentable et susceptible d'être un relais de croissance pour des promoteurs confrontés à un marché de l'immobilier moins euphorique**.

**Si les promoteurs spécialistes des résidences seniors sont les plus offensifs, tous les acteurs positionnés sur les résidences services (étudiants, tourisme...) pourraient être intéressés par le marché**. Le groupe Lagrange, nouveau venu, en est un exemple. Celui-ci a réalisé jusqu'ici une résidence seniors mais dispose de près d'une dizaine de projets. Les autres promoteurs généralistes leaders pourraient également regarder le marché de plus près. **Des spécialistes des Ehpa et Ehpads pourraient aussi investir l'activité** à l'image des groupes GDP Vendôme et IGH.

### Une menace croissante de nouveaux entrants

Importance de la menace



Origine

Les atouts selon les nouveaux entrants potentiels sur le marché des RS

Exploitants indépendants

La possibilité pour un acteur de trouver un concept n'est pas à écarter mais les barrières à l'entrée sont nombreuses : effets d'expérience, capacités financières...

Promoteurs généralistes

Les promoteurs généralistes ont bien sûr des cartes en main pour investir le marché :

- Les capacités financières
- Les relations et réseaux avec les élus locaux
- Les réseaux de commercialisation des programmes
- La possibilité de nouer des accords avec des exploitants spécialisés (Ehpad avec lesquels ils travaillent déjà...)

Spécialistes de résidences services

Les promoteurs de résidences services et les spécialistes des Ehpa et Ehpads ont en plus comme atouts des facteurs clés de succès sur le marché des résidences seniors :

Spécialistes d'Ehpa/Ehpads

- L'expérience de l'exploitation de résidences services voire médicalisées
- La chaîne de valeur et organisationnelle ou partenariale pour gérer toutes les étapes (promotion, commercialisation, exploitation...)
- L'expérience de la maximisation des taux de remplissage
- Les réseaux de commercialisation ou partenaires

Source : Xerfi Research



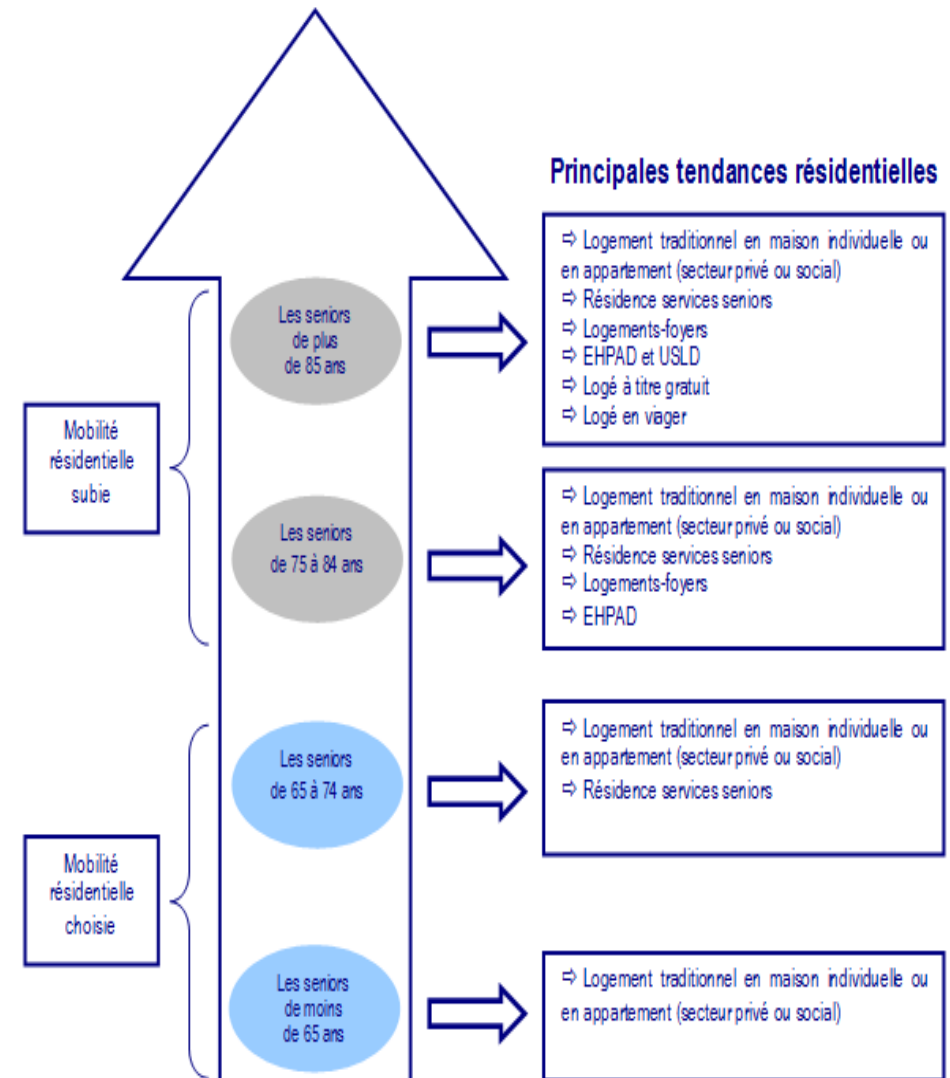
## Les grands défis à relever pour s'imposer

Pour répondre aux attentes des seniors, les promoteurs misent sur le confort, la convivialité et la sécurité. Aujourd'hui, **le marché des résidences seniors est encore confidentiel avec moins de 250 résidences et villages seniors**, soit moins de 20 000 places, recensés en France. A moyen terme, les intervenants devront **relever trois grands défis pour assurer le succès des résidences seniors** :

- **adopter un positionnement tarifaire en phase avec la solvabilité des seniors.** La richesse des seniors ne doit pas être surestimée. Le nombre de plus de 60 ans dotés de revenus annuels supérieurs à 20 000 euros atteint 70% mais cette part tombe à 50% pour les plus de 80 ans ;
- **professionnaliser et rentabiliser l'exploitation.** Les leaders du secteur parient aujourd'hui sur une rationalisation et une rentabilisation des prestations offertes aux seniors locataires via une intégration de l'exploitation. L'offre de services à la carte permet en outre d'élargir la base de clientèle et de réduire les coûts. Les prix des loyers sont ainsi en moyenne inférieurs à 800 euros ;
- **identifier les concepts gagnants selon les âges** (voir illustration ci-contre). Au-delà du prix, certains critères de choix sont déterminants pour maximiser les taux de remplissage (localisation, type d'habitat, convivialité, confort).

Les villages seniors et les résidences seniors restent les deux grands marchés. Toutefois, d'autres expériences sont aussi testées comme par exemple des résidences services mixant seniors et étudiants (Akerys) ou des villas familiales (groupe Vendôme). Ces initiatives devront néanmoins faire leurs preuves.

## Les comportements résidentiels des seniors



Source : Xerfi Research.  
PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Les maisons en bois font l'objet d'un véritable engouement

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« Le marché français des maisons en bois à l'horizon 2015 – perspectives et mutations du marché, paysage concurrentiel et stratégies de développement ».** Auteur de l'étude : **Bertrand Perri.**

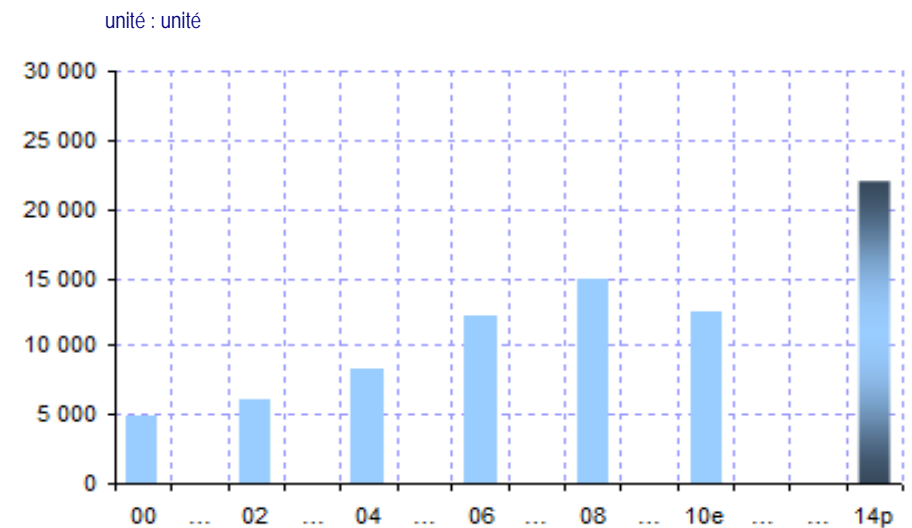
Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 265 pages :

**Le marché français des maisons en bois s'annonce prometteur. Les mises en chantier de ces constructions durables ont ainsi plus que doublé au cours de la décennie 2000-2010** et établi un record à quelques 15 000 unités annuelles en 2008. Une performance au regard de la dynamique de l'ensemble de la maison individuelle qui témoigne d'un véritable engouement.

Après le retournement observé entre 2008 et 2010, **les experts de Xerfi pronostiquent dans cette étude le retour à la croissance, avec près de 22 000 maisons en bois à l'horizon 2014.** A l'origine de l'envolée des ventes de ce type de constructions, **trois principaux facteurs :**

- **une forte demande latente pour la maison.** En quête d'un nouveau cadre de vie et plus sensibles à la cause environnementale, de plus en plus de Français rêvent de devenir propriétaires d'une maison écologique à la campagne ou en zone périurbaine ;
- **une législation favorable.** Avec le durcissement de la réglementation thermique des bâtiments, les pouvoirs publics ont favorisé les éco-constructions. Dans ce contexte, le bois - matériau de construction qui dispose de sérieux atouts intrinsèques - convainc un nombre croissant de maîtres d'œuvre et d'architectes ;
- **un accroissement de l'offre,** qui trouve son origine dans l'augmentation de l'échelle de production chez les acteurs historiques et dans la multiplication d'entrées d'acteurs disposant d'emblée d'une force de frappe industrielle (Sillet, Gascogne, Bénêteau, etc.). Grâce à ces deux phénomènes conjoints, l'offre est aujourd'hui davantage structurée et en mesure de diffuser à plus grande échelle la maison en bois.

### Les mises en chantier de maisons en bois



Estimation et prévision Xerfi (source primaire : Caron Marketing)

### L'ère de l'industrialisation de la maison en bois

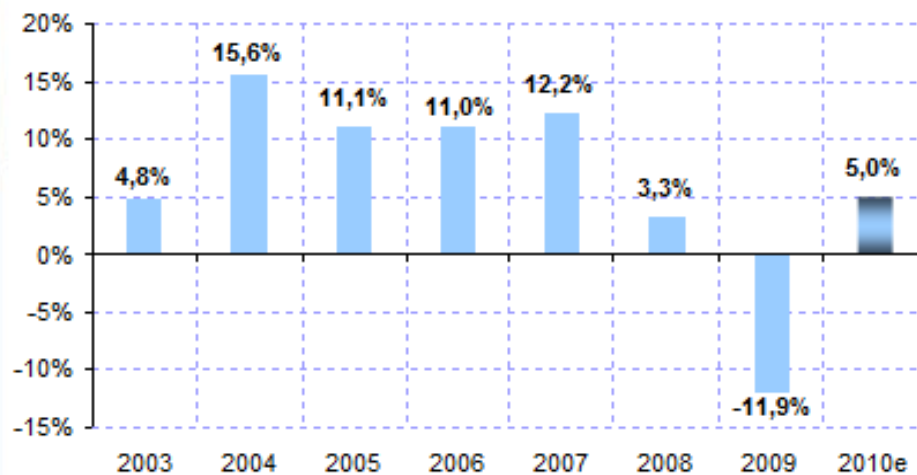
Dominé jusqu'au milieu des années 2000 par une multitude de TPE familiales et locales de charpenterie réalisant des constructions sur-mesure, le secteur connaît une phase d'industrialisation depuis 10 ans. Une mutation indubitablement accélérée par l'entrée de **nouveaux intervenants de poids dont les principaux affichent bien souvent des capacités supérieures à 500 unités par an.** Cette pénétration d'industriels de poids a également permis d'introduire de la concurrence dans un secteur au sein duquel le prix s'impose comme un enjeu majeur.

## Une nécessaire démocratisation de l'offre...

Le **prix moyen d'une maison à ossature bois** (les trois-quarts des réalisations) est **10% à 20% plus élevé que celui d'une construction traditionnelle en parpaings ou en briques**. Pour améliorer l'attractivité de la maison bois, nombre de réalisateurs doivent faire évoluer leur business model. La réduction des coûts, qui passe entre autres par une standardisation des composants en atelier, est ainsi devenue prioritaire chez les réalisateurs pionniers.

### Chiffre d'affaires des entreprises impliquées dans la réalisation de maisons en bois en France

unité : % des variations annuelles en valeur



Les réalisateurs et les constructeurs-réalisateurs ou non (Jacob, Ossabois, GICO ou encore Aboxia) l'ont bien compris, en multipliant depuis 5 ans les dépenses d'investissements consacrées à l'extension de leurs capacités de production.

## ... et clarification de la distribution

Afin de proposer une offre simplifiée et standardisée aux acheteurs potentiels, tout en garantissant à ces derniers une qualité et une proximité de services, **les opérateurs doivent s'appuyer sur un vaste réseau d'agences**. Un outil de communication efficace, comme le catalogue, des réseaux de vente spécialisés, des marques dédiées ainsi qu'un tissu de sociétés de montage apparaissent également indispensables.

Dans ces conditions, **la filière de la maison en bois pourrait à terme se reconfigurer autour de deux grandes catégories d'acteurs avec :**

- d'un côté, **une minorité d'entreprises de dimension industrielle qui produiront une offre d'entrée de gamme et standardisée** pour les constructeurs de maisons individuelles visant les primo-accédant ;
- de l'autre, **une multitude d'artisans charpentiers-menuisiers** qui privilégieront les contrats locaux avec des architectes **pour construire des maisons d'exception** s'adressant aux ménages aisés.

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Le marché de la fenêtre renouera avec la croissance

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« Le marché de la fenêtre à l'horizon 2012 – Positionnement des opérateurs et perspectives de croissance ».**

Auteurs de l'étude : **Anne Césard et Philippe Gattet.**

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 270 pages :

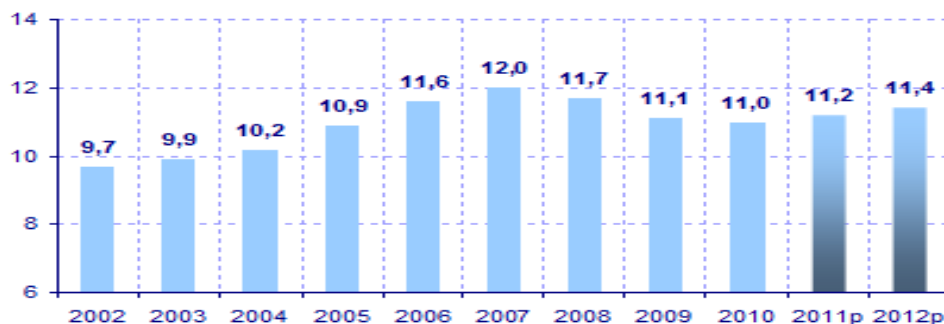
**Fabricants, distributeurs et installateurs de fenêtres peuvent se frotter les mains.** Après une troisième année consécutive de repli en 2010 (11 millions d'unités vendues), les ventes de fenêtres en France retrouveront en effet le chemin de la croissance. **Les experts de Xerfi prévoient ainsi une hausse de 4% en volume d'ici 2012.**

**Plusieurs éléments viendront de fait soutenir le marché.** D'abord, l'envolée des tarifs du gaz et de l'électricité pousse les particuliers à accélérer leurs **travaux de rénovation** afin de réduire la facture énergétique. Ensuite, l'amélioration de la conjoncture dans le bâtiment constitue un autre facteur de soutien. **Les mises en chantier de logements** vont continuer de progresser ces deux prochaines années, alors que la construction neuve totalise plus d'un tiers des ventes de fenêtres dans l'Hexagone.

Dernier moteur de soutien à l'activité : **les aides de l'Etat** (taux de TVA réduit, éco-prêt à taux zéro, crédit d'impôt développement durable, etc.). Sauf que le

### Indicateur Xerfi de ventes de fenêtres en France

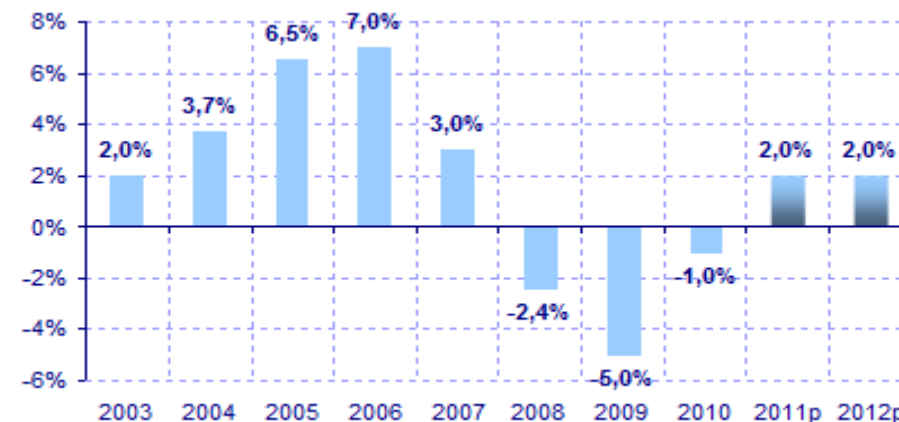
unité : million de fenêtres vendues



Calcul, prévisions et source Xerfi (d'après presse professionnelle)

### Indicateur Xerfi de ventes de fenêtres en France

unité : % des variations annuelles



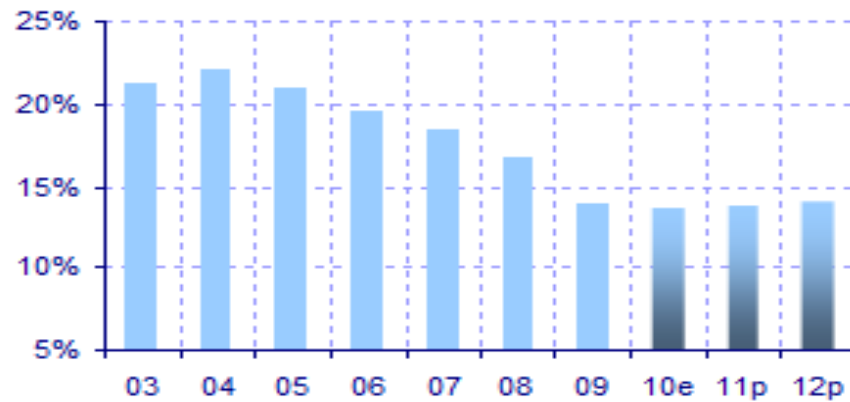
Calcul, prévisions et source Xerfi (d'après presse professionnelle)

marché des fenêtres pourrait bien perdre l'un de ses plus puissants moteurs une fois passées les échéances électorales. A l'image du crédit d'impôt développement durable, d'autres aides publiques pourraient être réduites, voire disparaître. Cela serait lourd de conséquences pour les professionnels.

### Les professionnels face à une concurrence croissante

D'autant plus que les opérateurs ont vu leurs performances financières s'éroder sous l'effet d'une concurrence exacerbée. Selon l'analyse financière réalisée par Xerfi dans cette étude, **la rentabilité financière des professionnels des fenêtres a abandonné 7 points entre 2003 et 2010** pour passer de 21% à 14%.

### Evolution de la rentabilité financière



Estimation, prévisions et source Xerfi

**Cette chute de rentabilité des opérateurs résulte des difficultés des entreprises à procéder à des revalorisations tarifaires.** Sans oublier qu'ils ont aussi été contraints d'investir pour étendre leur présence géographique et accroître leur notoriété auprès du grand public. Dans un contexte de durcissement de la concurrence, fabricants, distributeurs et installateurs de fenêtres devront maîtriser leurs dépenses d'exploitation.

Malgré des axes de développement communs, l'analyse des experts de **Xerfi** a mis l'accent sur les stratégies de croissance spécifiques développées par certains intervenants :

- Les opérateurs intégrés (Lapeyre, huis Clos,...) devront augmenter leurs capacités de production et étendre leur réseau commercial. L'élargissement des gammes de produits (rénovation thermique par exemple) est aussi une piste à creuser ;
- Les spécialistes de la fabrication (VKR, Franciaflex, Groupe Goyer) tentent eux aussi d'augmenter leurs capacités de production et d'élargir leur offre produits ;

- Les artisans menuisiers s'efforcent de se regrouper en réseaux (comme Côté Baies) pour améliorer leur visibilité auprès des particuliers ;
- Les grandes surfaces de bricolage, à l'image de Leroy Merlin, et les réseaux de distribution non spécialisés proposent une gamme complète de menuiseries et n'hésitent plus à mener des campagnes promotionnelles ;
- Les spécialistes de la vente en ligne (Fenêtre24, Brico-Fenêtre ou Gefradis) ciblent en priorité les bricoleurs avertis. Outil indispensable pour les industriels sans réseau de commercialisation, Internet est pour l'instant simplement un outil de préparation à l'acte d'achat pour les acteurs traditionnels.

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Les acteurs de la sécurité incendie sont plutôt en forme

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« Marché de la sécurité incendie – Analyse et perspectives du marché, paysage concurrentiel et forces en présence »**. Auteur de l'étude : **Bertrand Perri**.  
 Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 285 pages :

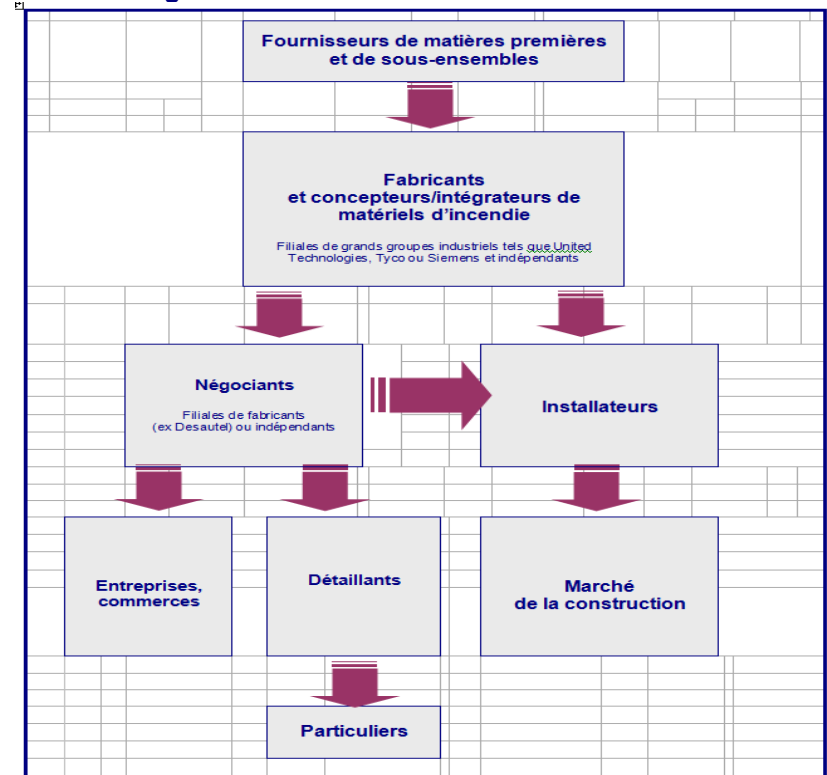
**Le marché français de la sécurité incendie n'a bien sûr pas été épargné par le retournement brutal de la construction neuve de bâtiments en 2009 et 2010.** C'est ce que révèlent les baisses de chiffre d'affaires, plus ou moins marquées selon les différentes catégories d'intervenants. **Cette récente déstabilisation ne doit pas pour autant occulter la tendance haussière du marché depuis 10 ans.**

Lors de la décennie écoulée, les secteurs de la filière ont affiché une croissance robuste qui a reposé pour l'essentiel sur le durcissement de la politique des assurances, prescripteurs de premier ordre en matière de sécurité incendie. Au-delà des spécificités sectorielles, **le marché a parallèlement profité et continuera à bénéficier de soutiens réglementaires** qui stimulent la demande adressée aux fabricants. Les experts de Xerfi ont en particulier mis l'accent dans cette étude sur :

- **une augmentation des obligations réglementaires d'équipement** concernant les bâtiments (systèmes de détection, de prévention, d'extinction et de compartimentage) et les véhicules incendie (extincteurs). Parallèlement, les appareils sont soumis à des exigences réglementaires à la fois nombreuses et régulières en matière d'entretien et de maintenance. Pour les opérateurs proposant un service « clés en mains », ces services assurent des revenus à la fois récurrents et parfois substantiels (de 10% du chiffre d'affaires à 67% selon les secteurs hors sprinklers (1) ;
- **un durcissement de la réglementation** en matière de sécurité incendie, qui conduit à un élargissement de la clientèle. Depuis dix

ans, l'obligation d'équipement en matériels d'extinction ne cesse de s'élargir à d'autres secteurs, notamment l'agriculture (extincteurs obligatoires dans les hangars avicoles depuis juin 2005) ;

### L'organisation de la filière de la sécurité incendie



Source : Xerfi Research

(1) d'après des panels Xerfi Research

- **une multiplication des normes**, en particulier dans le secteur des extincteurs, qui pousse à l'innovation et incite les clients à renouveler régulièrement leurs équipements.

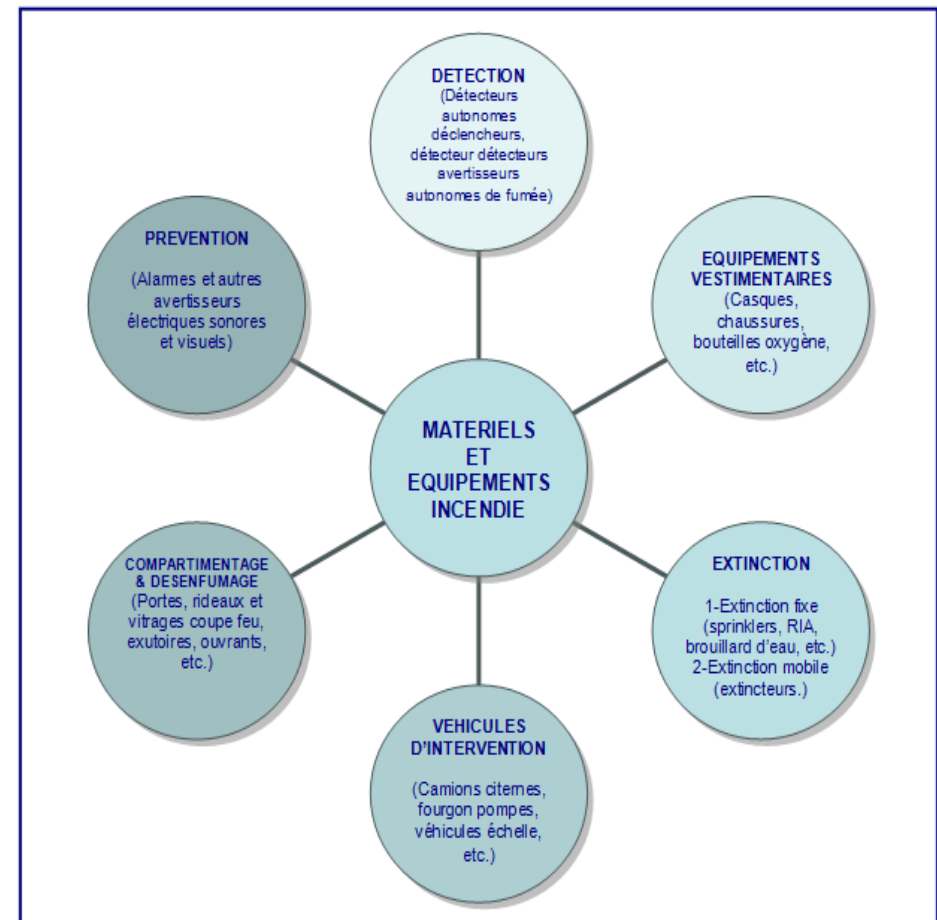
## Face à l'inflation réglementaire, l'industrie se concentre

Cette adaptation constante et permanente aux nouvelles normes et certifications impose des investissements conséquents en recherche et développement. Ces barrières à l'entrée expliquent aussi la concentration élevée des différents secteurs de la filière. Or, l'essentiel des structures en France se compose d'une trentaine de salariés. Dans ces conditions, on comprend mieux que **les entreprises s'adossent à des groupes d'envergure internationale**.

Partis à la conquête du marché français au début des années 2000, **les groupes américains occupent désormais des positions fortes** à l'image de UTC et Tyco International dans la détection et l'extinction ou encore Stanley Industries, Cooper Industries et Honeywell dans la prévention. Leurs compétiteurs dans l'Hexagone sont des spécialistes des matériels incendie (Desautet par exemple), des grands groupes nationaux du BTP (Eiffage, Vinci) ou de l'énergie (GDF-Suez) dans les compartiments de la détection et de l'extinction fixe (type sprinklers).

Pour contrer la concurrence croissante des groupes américains, **les opérateurs tricolores innovent**, en particulier les industriels des matériels et équipements incendie. **Ils s'efforcent aussi de grossir en investissant dans leur outil de production**, à l'image du spécialiste indépendant des sprinklers Atlantique Automatismes Incendie. Dans le même temps, les fabricants-prestataires de services **cherchent à étoffer leurs réseaux d'agences commerciales et de travaux** pour accroître leur volume d'activité.

## Les grandes catégories d'équipements et de matériels incendie



Source : Xerfi Research

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## Les diagnostiqueurs immobiliers face à l'intensification de la concurrence

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« Le marché des diagnostics immobiliers – Analyse du marché et prévisions 2012 - Performances financières de la profession, enjeux et facteurs de mutation ».** Auteur de l'étude : **Vincent Desruelles**.  
 Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 250 pages :

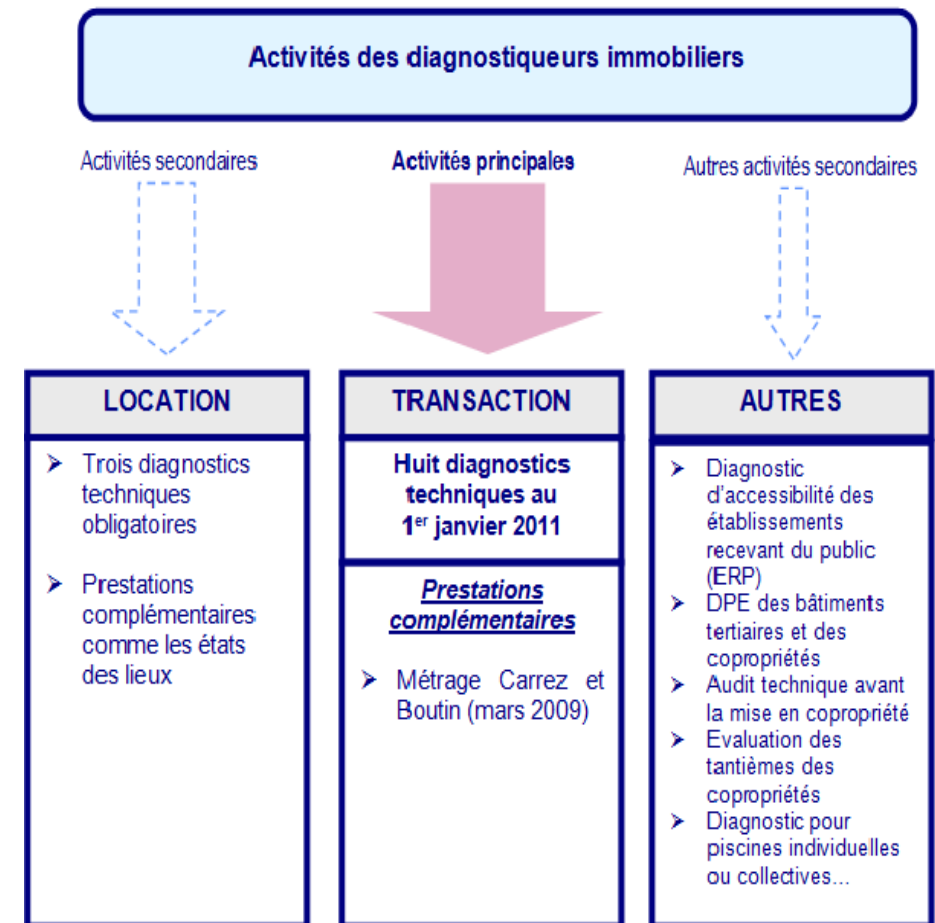
Les diagnostiqueurs immobiliers affichent des perspectives prometteuses à court terme. Leur chiffre d'affaires progressera en effet de 6% en 2011 et 8% en 2012, selon les prévisions exclusives des experts de Xerfi dans cette étude. L'activité des professionnels sera de fait portée par le niveau toujours élevé des transactions de logements dans l'immobilier ancien, la mise en place de nouveaux diagnostics et l'obligation de l'affichage du diagnostic de performance énergétique depuis janvier 2011.

L'activité des professionnels dépassera le niveau enregistré en 2007. Pourtant, elle ne renouera pas le faste des années 2005 à 2007. Arrivé à maturité, le secteur ne retrouvera pas les niveaux de croissance à deux chiffres d'avant la crise.

### Le défi de la baisse continue des prix

Si l'environnement est globalement porteur, les diagnostiqueurs immobiliers sont en effet confrontés à plusieurs défis, en tête desquels la baisse des prix (-6% entre 2009 et 2011) facturés à leurs clients. La surabondance de l'offre par rapport à la demande, exacerbée par l'arrivée de nouveaux entrants (autoentrepreneurs), l'émergence de modèles « low cost » et le développement de comparateurs de prix en ligne poussent de facto les tarifs vers le bas.

Cette intensification de la concurrence pèse sur les marges, comme le montre l'analyse financière menée par les experts de Xerfi. Le taux de résultat d'exploitation a ainsi abandonné 6 points entre 2007 et 2010 pour atteindre 8% alors que le niveau de transactions immobilières a été pratiquement équivalent.



Source : Xerfi Research



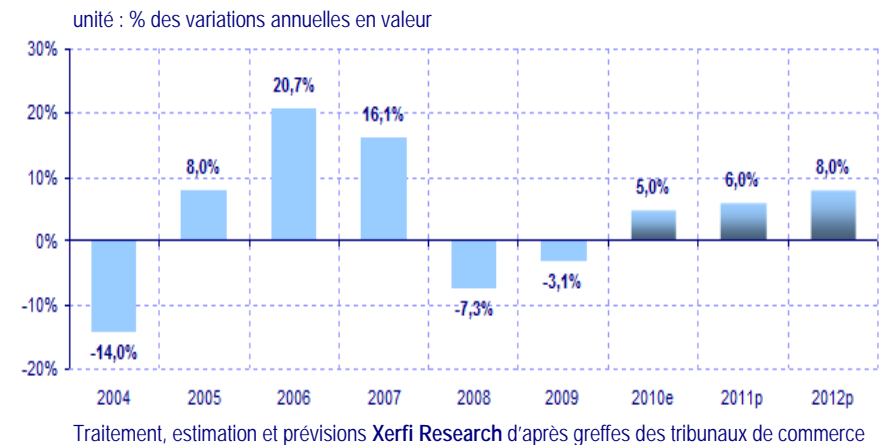
Malgré le recul de leurs performances financières, **le secteur du diagnostic immobilier reste attractif**. Historiquement composé de filiales de bureaux de contrôle et d'inspection (Dekra, Bureau Veritas, Apave, etc.), de réseaux franchisés indépendants (Agenda, Ex'Im, Diagamter, Defim, etc.), de bureaux d'études techniques du bâtiment et d'entrepreneurs indépendants, **le secteur a vu apparaître de nouveaux types d'acteurs**. Il s'agit d'acteurs **issus de l'énergie** (prise de contrôle d'Agenda par GDF Suez en juillet 2010) mais aussi **de la banque et de l'immobilier** (prise de participation du Crédit Agricole du Nord dans Ex'Im par exemple).

**L'arrivée de ces grands groupes répond à l'essor du marché de la rénovation thermique**. Le critère énergétique (et donc le diagnostic de performance énergétique) prend en effet une importance croissante sur le marché immobilier entre l'affichage de la classe énergétique dans les petites annonces et le conditionnement du montant du nouveau prêt à taux zéro (PTZ+) à cette classe énergétique. L'objectif de ces nouveaux entrants: proposer une offre complète en matière de conseil et de financement des travaux de rénovation énergétique et plus généralement de services immobiliers.

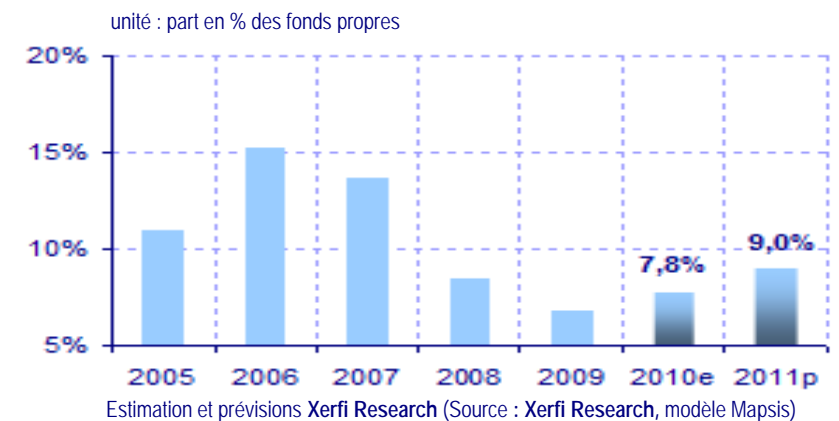
### Une nécessaire redéfinition des stratégies

Les tensions concurrentielles et l'arrivée de grands groupes dans le secteur imposent aux opérateurs **une redéfinition de leur stratégie**. Pour améliorer leurs marges, ils doivent **diversifier leurs sources de revenus** vers les diagnostics complémentaires ou le conseil en économie d'énergie. Les acteurs doivent également ériger des barrières à l'entrée. La mise en œuvre du plan gouvernemental DPE qui vise à **renforcer les conditions d'obtention de la certification**, indispensable à l'exercice de l'activité, permettrait ainsi à terme de restaurer la crédibilité des diagnostiqueurs.

### Le chiffre d'affaires des diagnostiqueurs...



### ... et leur taux de résultat d'exploitation



PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## La promotion immobilière suspendue aux évolutions réglementaires

XERFI vient de publier une étude approfondie, après plusieurs semaines d'enquêtes et d'analyses, sous le titre :  
**« La promotion immobilière de logements – Prévisions 2011 - Performances financières et principaux enjeux ».**

Auteur de l'étude : **Vincent Desruelles.**

Voici quelques-uns des principaux enseignements de cette analyse de 240 pages :

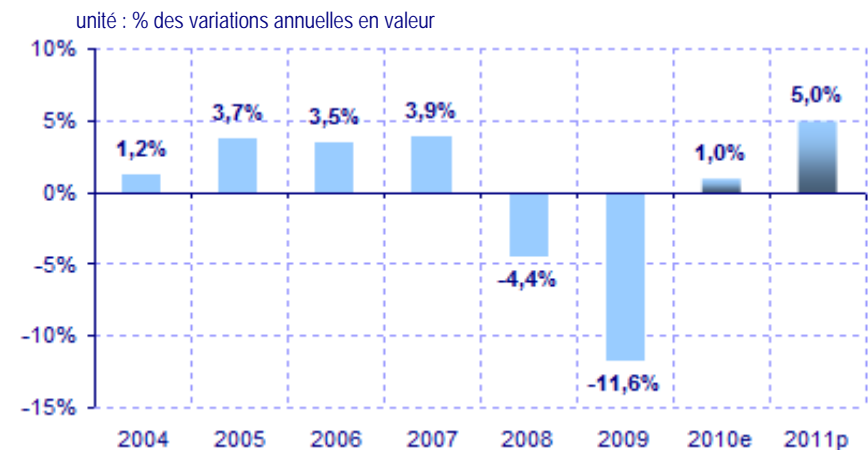
La promotion immobilière de logements serait-elle sortie d'affaire ? **Selon les prévisions exclusives de Xerfi, le chiffre d'affaires des professionnels du secteur progressera en effet de 5% en 2011.** Cette embellie de l'activité est en fait le fruit des ventes enregistrées en 2009 et 2010 grâce au succès du dispositif de défiscalisation Scellier (près des deux-tiers du marché en 2010). Autrement dit, les perspectives du marché sont suspendues au maintien de ce dispositif, sachant que la réduction de l'avantage Scellier « simple » est déjà entrée en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

Outre le recul des ventes de logements neufs attendus en 2011 (avec la diminution du Scellier), **les promoteurs immobiliers devront aussi composer avec des dynamiques très hétérogènes selon les régions.** L'Ile-de-France, l'Alsace et les Pays-de-la-Loire, Bretagne, Rhône-Alpes et PACA ont concentré l'essentiel de la croissance l'an dernier. Et une évolution comparable est à prévoir en 2011.

Si la clientèle des investisseurs sera moins présente cette année, **la mise en place du nouveau prêt à taux zéro (PTZ+) devrait permettre de resolabiliser les acquéreurs d'un logement basse consommation (BBC).** En renforçant les capacités d'emprunt des ménages dans le neuf, le PTZ+ devrait donc rééquilibrer les ventes entre investisseurs et primo-accédants.

Scellier, PTZ+ mais aussi prochaine réglementation thermique RT 2012 au 1<sup>er</sup> janvier 2013 signent bien la forte dépendance de la promotion immobilière de logements aux facteurs réglementaires.

### Le chiffre d'affaires des promoteurs de logements

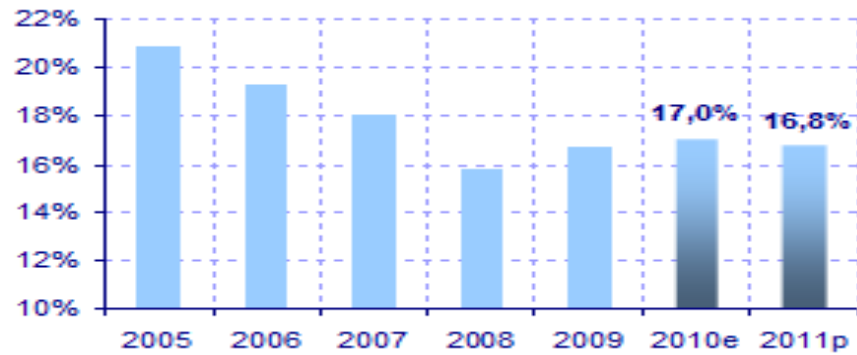


Estimation et prévisions Xerfi Research (Source : Xerfi Research, modèle Mapsis)

La mise en place de la RT 2012, mais aussi des facteurs plus structurels comme la rareté et la cherté du foncier, entraîneront des surcoûts pour les professionnels. Avec le financement des programmes, l'accès à des terrains constructibles est en effet le nerf de la guerre du secteur. Dans ces conditions, **la capacité des opérateurs à contenir la hausse des prix dans la construction neuve sera au cœur des préoccupations.** Mais les marges de manœuvre des promoteurs sont étroites entre la hausse des coûts des matières premières et l'intensification des prestations de sous-traitance liée à la mise en place de la RT 2012.

### Le taux d'excédent brut d'exploitation dans la promotion immobilière de logements

unité : part en % du chiffre d'affaires



Estimation et prévisions Xerfi Research (Source : Xerfi Research, modèle Mapsis)

Compte tenu de l'ensemble de ces éléments et des ajustements massifs déjà réalisés sur leur structure de coûts (frais de personnel surtout), **les experts de Xerfi pronostiquent une dégradation des performances financières des promoteurs.** Le taux d'excédent brut d'exploitation de la profession ne retrouvera pas en 2011 son niveau d'avant la crise.

### Une nécessaire diversification des sources de revenus

Pour **monter en compétence dans l'éco construction**, un impératif de la RT 2012, et réduire leur facture énergétique, les promoteurs s'efforcent d'utiliser des matériaux innovants. C'est ce qu'illustre l'accent mis sur la construction bois par Akerys ou encore Pierre & Vacances. C'est aussi le sens de l'association entre Nexity et ArcelorMittal qui vise à standardiser les méthodes de construction pour accélérer les délais de livraison et ainsi optimiser les coûts.

La diversification sur les métiers de l'immobilier est un autre axe de développement des opérateurs. Les acteurs qui se sont positionnés sur d'autres métiers que la seule promotion immobilière, comme par exemple

**l'administration de biens ou les transactions** à l'image de Nexity ou Vinci immobilier, ont ainsi limité leur perte d'activité.

Les leaders du secteur ont aussi choisi d'**élargir leurs gammes de produits.** Cogedim ou Pierre & Vacances ont étoffé leur offre aux résidences seniors tandis que Bouygues Immobilier entend s'investir davantage sur le segment des maisons individuelles avec la création d'une direction générale Maisons France.

PRESENTATION DE L'ETUDE, cliquez [ici](#)

## **LES EXTRAITS DE LA BASE D'UNE SELECTION D'ETUDES**

**Miroiterie de bâtiment et vitrerie, cliquez [ici](#)**

**Agences immobilières, cliquez [ici](#)**

**Crédit bail immobilier, cliquez [ici](#)**