

Commentaire d'affiche

Marketer le Grand Paris

Isabelle Baraud-Serfaty

ibicity

isabelle@ibicity.fr

Paris, 8h30, ce mercredi 13 mars 2013. Comme chaque matin, nous prenons le métro station Le Peletier, dans le 9^{ème} arrondissement. En descendant les escaliers, nous tombons sur cette affiche de Bouygues Immobilier. Une affiche anodine ? Non, une affiche qui symbolise l'évolution de l'immobilier, et en particulier sa financiarisation ! Décryptage...

1. Devenir propriétaire est la principale promesse qui est faite. Elle rejoint le fait que, en France, l'accession à la propriété représente une aspiration dominante. 58 %¹ des ménages y sont propriétaires.

2. L'appartement à vendre se trouve à Saint-Ouen... et l'affiche dans une station de métro à Paris. Il est vrai que c'est par le métro que Saint-Ouen se trouve « à 5 minutes de Paris » (l'astérisque précise : « source RATP »). Mais c'est aussi l'effet d'une triple évolution. D'une part, c'est bien le métro qui permet de rendre parisiennes les localisations bien raccordées – c'est le sens du projet du Grand Paris. D'autre part, la Seine-Saint-Denis a profondément évolué, avec à la fois sa tertiarisation mais aussi le développement de nombreux programmes immobiliers résidentiels. Enfin, les niveaux de prix à l'achat sur Paris sont tels qu'ils sont désormais bien souvent inaccessibles pour les jeunes ménages... cibles précisément de ce programme immobilier. Il nous semble en tout cas que c'est la première fois que nous voyons une telle affiche dans une station de métro du cœur de Paris.

3. « Eco-quartier », « parc », « bords de Seine » : la promesse « 5 minutes de Paris » se double d'une promesse sur la qualité de vie. Souvent critiqués dans les milieux professionnels (qui considèrent que la durabilité d'une ville ne peut s'apprécier qu'à l'échelle de la ville dans son ensemble), les éco-quartiers constituent encore une promesse attractive pour la clientèle visée. Le parc (public) et les bords de fleuve sont aujourd'hui les ingrédients des principaux projets urbains.

4. L'art de la communication consiste à marteler la même promesse en utilisant des registres différents. Ici le terme « docks » exprime autrement le rapport au fleuve. Docks de Marseille, Docks du Havre, Docks de Rouen... Les « Docks » sont un élément attractif. Ils par-

ticipent du « branding » du site, qui consiste pour le promoteur à modifier l'identité d'un site, en travaillant à la fois sur sa structure physique (on se souvient qu'il s'agit ici du site des anciennes usines d'Alstom) et les éléments de création de valeur.

5. L'image permet de visualiser le parc et les bords de Seine. Il est significatif qu'on ne sache pas dans quel immeuble se trouve l'appartement à acheter (pas plus qu'on ne voit le plan de l'appartement). Au passage, on notera que ni le nom de l'urbaniste ni celui de l'architecte ne sont cités...

6. Bien-sûr, le ciel n'est pas toujours bleu à Saint-Ouen ni les arbres toujours verts...

7. « 3-pièces – 945 euros par mois ». Cette promesse qui, par sa mise en valeur, est l'une des plus importantes de l'affiche, illustre que le montant de la mensualité du prêt est le principal élément d'arbitrage de la part du ménage à l'accession plus importante même que le prix de vente de 250 000 €. Peu importe que l'appartement soit situé au RDC ou au dernier étage, peu importe qu'on ne connaisse pas l'allure de l'immeuble : hormis sa localisation, les caractéristiques physiques de cet appartement importent moins que ses caractéristiques financières. C'est là une bonne illustration de la « financiarisation de l'immobilier ». Examinons maintenant le prix. On est en-dessous de 1 000 € par mois. Donc, la promesse est de dire qu'avec une mensualité bien inférieure à un loyer parisien (pour un appartement de 65 m², le loyer serait autour

ON VEUT VIVRE FACE À UN PARC ET À 5 MINUTES DE PARIS !

VOTRE 3 PIÈCES 945 €*

1 DEVENEZ PROPRIÉTAIRE À SAINT-OUEN

DANS UN ÉCO-QUARTIER AU SEIN D'UN PARC, EN BORDS DE SEINE, À 5 MIN* DE PARIS !

3 saint-ouen-les-docks.fr

4 0 800 950 700

4 LES DOCKS DE SAINT-OUEN

8 Bouygues Immobilier

9

PRIMO-ACCEDANTS : PROFIL
 PROFIL CLIENTS NEXITY SUR 2011

		Dont avec PTZ+
		65,80%
Age	35 ans	34 ans
Revenu annuel	40.819 €	38 296 €
Surface acquise	68m ²	67,8m ²
Budget moyen	240.221 €	228 337 €

source : Nexity

RECONSTITUTION DU PLAN DE FINANCEMENT

	Mensualités hors assurance		
	Année 1 à 14	Années 15 à 25	
Apport	40 060 € TTC		
Prêt à 0% PLUS BBC	82 500 € TTC	0 € TTC	625 € TTC
Prêt Foncier Liberté	130 950 € TTC	876,08 € TTC	251,09 € TTC
Total Financement	253 510 € TTC	876,08 € TTC	876,09 € TTC
Mensualité yc assurance	944,38 € TTC		

source : Isabelle Barault-Serfaty

de 1 500 € – à voir bien sûr selon ses caractéristiques précises), un ménage peut devenir propriétaire de la même surface de logement.²

8. Ce couple a 34 ans ! Là aussi, c'est la note en bas de l'affiche qui nous l'apprend. Il y a aussi un enfant, puisque celui-ci est pris en compte dans le calcul de son revenu fiscal. Car, prudence, prudence. La promesse d'être propriétaire de son 3-pièces pour moins de 1000 euros par mois s'adresse à une population très ciblée, finement étudiée sur la base des statistiques de revenus en Ile-de-France et des dispositifs fiscaux et de prêts en vigueur actuellement.

Le plan de financement a été calé de manière très précise, sur 25 ans. Il tient notamment compte du fait que le couple est un ménage primo-accédant qui dispose d'un revenu fiscal de référence de 30 240 €, lui permettant de bénéficier d'un prêt PTZ+. Il tient également compte de l'impact de l'âge de l'emprunteur sur le montant de l'assurance. Et enfin, il tient compte d'un apport personnel de 16 % du montant du prix. En regardant le rapport annuel de Nexity, on voit que le profil client Nexity sur 2011 est le même que celui recherché par Bouygues Immobilier station Le Peletier. C'est un autre effet de la financiarisation de l'immobilier : les offres sont très ciblées, et le partenariat entre promoteurs et banques est de plus en plus étroit.

9. Ce tag, sans doute taggé sur l'affiche, échappe à notre décryptage... Nous aiderez-vous ? ■

1 - Source : résultats annuels 2011 du groupe Nexity

2 - La note en bas d'affiche nous apprend que cet appartement a une surface de 65 m². L'achat du parking ne semble pas compris dans l'achat du logement

Reprise du texte en bas d'affiche

*Source RATP. (A) Appartement 3 PIECES lot A 22 d'une **surface de 65 m²** au 2^{ème} étage dans la résidence « Reflets sur parc » du programme ADN à Saint-Ouen, d'un montant de 250.000 euros TTC dans la limite des stocks disponibles. Valeur au 24/01/2013. Sous réserve de conclusion d'un contrat de réservation pour l'acquisition de sa première résidence principale entre le 24/01/2013 et le 31/03/2013 et réitération de la vente dans les délais stipulés au contrat de réservation et sous réserve d'obtention des prêts aux conditions suivantes. Exemple de financement pour l'acquisition d'une résidence principale d'un montant de 250 000 € TTC (hors frais) avec un apport de 43 060 €. **L'opération est réalisée en zone A, par un couple avec un enfant dont le revenu fiscal de référence N-2 est de 30 240 euros, susceptible de bénéficier d'un PTZ+.** Cet achat est réalisé au moyen de deux prêts : d'une part, grâce à un prêt à 0% PLUS BBC d'un montant de 82 500 euros d'une durée de 25 ans auprès du Crédit Foncier de France : prêt amortissable à taux fixe. Mensualités (hors assurance de 0 € pendant 14 ans puis de 625 € pendant 11 ans. TEG annuel (assurance comprise) : 0,49%. Coût total 7 920 € (cotisation d'assurance uniquement). La cotisation d'assurance est de 0,384% l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100%. D'autre part grâce à un prêt Foncier Liberté auprès du Crédit Foncier de France d'un montant de 130 950 euros d'une durée de 25 ans ; prêt amortissable taux fixe pendant toute la durée du contrat. Mensualités (hors assurance) de 876.08 € pendant 14 ans, puis de 251.09 pendant 11 ans. TEG 4,55% (assurance et frais de dossier inclus. Coût total 62 895.32 € (intérêt total 62 895.32 € (intérêts, frais de dossier et assurance compris). Le montant des frais de dossier est de 950 €. La cotisation d'assurance est de 0,384 % l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100%. L'assurance est une assurance décès, perte totale et irréversible d'autonomie et incapacité de travail pour un **emprunteur âgé de moins de 35 ans** à la date de l'offre. La mensualité globale lissée avec assurances sera de 944.38 € pendant 25 ans. L'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours. La vente est subordonnée à l'obtention d'un prêt et si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur doit rembourser les sommes versées (article L312-5 du code de la consommation). Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. Barème en vigueur au 24/01/2013, sous réserve d'acceptation du dossier par le Prêteur – Crédit Foncier de France, au capital de 1 331 400 718.80 €, siège social : 19 rue des capucines – 75001 Paris – RCS B542 029 848 , Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le N°07 023 32. BOUYGUES IMMOBILIER : RCS Nanterre 562 091 546. Crédits Photos : Shutterstock – Illustration Schutters-tock – Illustration non contractuelle (Asylum).

Les mentions en gras sont de l'auteur