

Europe centrale : la fièvre immobilière est retombée

La Pologne est l'invitée d'honneur du Mipim 2010. Terre de promesses ? Passées ou à venir... car le marché tourne pour l'instant au ralenti, animé heureusement par des projets de centres commerciaux.

Elle aurait dû être livrée cette année. Mais le chantier de la tour Zlota 44, en plein cœur de Varsovie, est à l'arrêt. Cet immeuble de logements de grand luxe souffre d'abord des déboires de son promoteur, Orco - placé sous procédure de sauvegarde. Le chantier, un moment symbole de l'optimisme régnant sur le marché polonais, illustre à présent le coup de frein de 2009. Dans le secteur résidentiel, les prix sont en recul « de 10 à 15 % par rapport à leur niveau le plus haut », affirme une récente étude sur les logements en Europe dressée par le Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS). Le volume de transactions n'a tourné qu'à 40 % de son niveau de 2007, entraînant le gel de certains projets, par exemple ceux du promoteur français Nexity. « Nous avons connu une suroffre très nette en 2007 et 2008. Les stocks s'écoulaient peu à peu depuis le gel de nouveaux projets. Il sera bientôt possible de repartir sur des bases plus saines », indique Nicolas Horky, associé chez SNH Consulting.

Le marché de bureaux a lui aussi tourné au ralenti, avec seulement 19 transactions enregist-

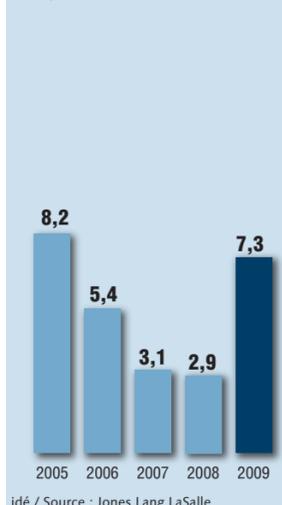
trées en 2009 pour tout le pays. A Varsovie, les stocks de bureaux disponibles battent des records jamais atteints depuis 2001. Ce phénomène touche l'Europe centrale dans son ensemble. « Le taux de vacance atteint désormais 16 % sur cette zone », rappelle Philippe Ravoire, directeur du département solutions client du conseil Cushman & Wakefield France. Autre signe, les loyers des quartiers les plus prisés ont reculé en 2009. « Ils vont se stabiliser en 2010, car l'offre neuve de qualité est devenue rare, estime Philippe Ravoire. Mais, pour éviter d'afficher des chiffres en baisse, les propriétaires consentent aux locataires des avantages multiples, comme des franchises de loyer, ou une contribution financière à des travaux d'aménagement. »

Investisseurs méfiants
Pleine de promesses, la zone est devenue aventureuse, les investisseurs méfiants. « Les fonds achetaient avant la crise de nombreux projets en blanc. Désormais, pour financer un immeuble, il faut avoir une bonne visibilité sur sa commercialisation et ses futurs revenus loca-



Le taux de vacance à Varsovie

En %, au 4^e trimestre



Idé / Source : Jones Lang LaSalle

A Varsovie, le projet de la tour Zlota a été stoppé par la crise et la mise sous procédure de sauvegarde de son promoteur Orco.

tifs », explique Philippe Ravoire. Les projets phares dans lesquels sont impliqués les grands acteurs français répondent à ces impératifs. Bouygues Immobilier a ainsi remporté la réalisation du futur siège de l'opérateur polonais TPSA, qui devrait être livré en 2013. Nexity travaille dans le même sens. « Nous sommes en négociation exclusive avec les chemins de fer polonais pour le développement d'une importante opération de bureaux à l'occasion de la reconstruction de la gare de l'Ouest à Varsovie », commente Bernard Pinoteau, directeur général du pôle tertiaire à l'international du promoteur français Nexity. Il s'agit d'un programme - encore en cours de montage - de 60.000 m² comprenant un hôtel et des bureaux, qui sera traité par tranches de 15.000 m². Autre héritage de l'amitié franco-polonaise, BNP Paribas Real Estate vient d'annoncer son nouveau partenariat local avec la société de conseil Brittain Hadley Europa.

Encore des opportunités
Les centres commerciaux inspi-

rent moins d'inquiétude. Certes, le chômage monte régulièrement et touche 8,9 % de la population active, mais la consommation se maintient à un bon niveau.

Le PIB polonais est même le seul dans l'Union européenne à être resté dans le vert en 2009, affichant une hausse de +1,7 %. Autre atout pour ce type d'actifs : la Pologne, à la différence de ses voisins, comprend plusieurs grandes villes et des zones encore sous-équipées. « Il y a eu par le passé des erreurs de localisation de certains centres commerciaux. Mais il reste des opportunités de développement. On peut encore multiplier par trois les surfaces de boutiques pour arriver au même nombre de mètres carrés par habitant qu'en France », estime Pierre Couderq, responsable du conseil Couderq and Partners. Témoin de l'intérêt persistant pour ce secteur, Unibail-Rodamco a racheté la société Simon Ivanhoé pour 715 millions d'euros. Cette dernière possède deux centres commerciaux à Varsovie.

De nouveaux projets sont annoncés. Immochan, la foncière du groupe Auchan, prévoit quatre ouvertures en Pologne sur la période 2010-2011 et trois en Hongrie (2011-2012).

EDOUARD LEDERER

Pourquoi les architectes se retrouvent au Mipim

Trop dépendants d'une commande publique qui s'essouffle, les architectes viennent en nombre croissant chercher diversification et ouverture au Mipim.

Le Mipim ne laisse pas les architectes indifférents, suscitant dans leurs rangs plus de méfiance que d'adhésion. L'immense majorité d'entre eux se tient à distance. Peu se sentent en effet concernés par le train des affaires, qu'ils pressentent hors de portée du premier venu. Le Mipim serait la cour des grandes agences branchées sur la commande privée des « zinzins » et leurs affidés. Le Salon est plus identifié au monde marchand qu'à l'action publique, bien que les villes s'y produisent en grand nombre.

Les temps changent

Mais les temps changent. La commande se déplace et les procédures d'attribution se banalisent, l'entreprise resserrant son em-

prise. Les architectes les plus avisés s'y préparent. Dans ce contexte, le Mipim revêt un attrait certain. Les pointures de la profession y ont leurs habitudes, à commencer par les grands cabinets anglo-saxons. Les Français s'y aventurent en nombre croissant depuis cinq ou six ans. « On y rencontre tout le monde, notamment tous ceux qu'il est impossible de réunir autour d'une table à Paris », déclare Jean-Paul Viguier, qui compte parmi les habitués du Salon. Autre pionnier, Anthony Béchu, qui fête les cent ans de son agence (trois générations d'architectes), a déclaré forfait cette année, « pour la deuxième fois depuis la création », assure-t-il. Mais la relève est assurée par l'Association

des architectes français à l'export (Afex), dont le bateau ne désemplit pas, ou par le groupe Lafarge qui réunit sur son stand des architectes émergents. Ces derniers font le déplacement à Cannes comme leurs anciens faisaient autrefois le voyage d'Italie, histoire de se frotter au monde des affaires.

Manuelle Gautrand figure parmi ces « étoiles montantes ». Elle a pris goût à la manifestation au point d'y tenir salon, stand à l'appui. Un investissement important qu'elle ne reconduit plus, jugeant préférable la position de visiteur. « Au début, on vient pour comprendre comment ça marche, par curiosité et pour la visibilité, en espérant nouer des contacts et saisir des opportunités. » Au fil des ans, un constat persistant la navre : le cloisonnement et l'ostracisme observés en France entre secteur public et secteur privé. « Je crois à la valeur ajoutée de l'architecture dans

tous les domaines de la production, sans distinction », affirme l'architecte du showroom Citroën sur les Champs-Élysées. De même, l'agence Brenac et Gonzalez a renoncé au stand. « Avec quatre personnes sur place pendant quatre jours, les frais sont trop importants pour nos structures », estime Xavier Gonzalez. Il viendra donc seul, avec des rendez-vous pris en amont. « Seule une présence suivie permet de tisser un réseau. Etre professionnel, c'est aussi investir la dimension relationnelle et humaine en marge des projets. »

Autre converti, Jacques Ferrier revient désormais tous les ans. A son programme, cette année, deux conférences : l'une avec la ville de Grenoble pour ses bureaux du DRAC, l'autre avec Montpellier pour un programme mixte à proximité de l'hôtel de ville en construction. Un propos très franco-centré pour l'archi-

tecte du pavillon de la France à l'exposition universelle de Shanghai 2010. Mais, sur place, il aura l'œil sur les participations étrangères.

« Du moche comme du très bon »
Poussé par la curiosité, Jean-Philippe Pargade a fait le voyage une fois, profitant d'une invitation d'une major du BTP. En cette époque optimiste pas si lointaine, il voulait évaluer ses chances à l'international. Lui qui venait d'achever l'ambassade de France à Varsovie se souvient d'avoir été fasciné par les stands étrangers aux projets farfelus, « tout en espérant être assez habile pour rencontrer le promoteur russe providentiel », s'amuse-t-il. A défaut, il a regardé la scène avec l'œil du Persan de Montesquieu, s'étonnant du fonctionnement codifié de cette manifestation : « Mieux vaut être introduit et connaître du

monde pour accéder aux cocktails sur les bateaux ou aux dîners en ville, qui sont comme autant de marches à gravir. » Depuis cette expérience, Jean-Philippe Pargade n'a pas jugé utile d'y retourner, préférant se consacrer à ses projets hexagonaux. Martin Robain, le leader d'Architecture Studio, en est également revenu. Mais trois des douze associés iront cette année défendre les couleurs de la max-agence parisienne auprès de ses maîtres d'ouvrage. Plus débordé que blasé, Martin Robain se garde bien de critiquer : « La première fois, j'ai été ébahi par ces centaines de maquettes, certaines immenses, venues du monde entier. Il y a du moche comme du très bon, des conférences et beaucoup d'idées brisées. Cela ne rapporte aucune affaire, mais c'est assurément une exposition d'architecture sans pareille. »

FRANÇOIS LAMARRE

Petites tours pour le Grand Paris

La tour d'habitation revient au goût du jour. Le promoteur Nexity et l'architecte Roland Castro présentent leur concept au Mipim.

Les images de tours fleuries à tous les étages sont celles du Grand Paris, en moins haut. Le promoteur Nexity et l'architecte Roland Castro ont voulu prolonger l'exercice du concours auquel ils ont participé en 2009 en passant au stade opérationnel, bravant le désamour qu'ont suscité ces immeubles dans l'histoire urbaine récente. « Le débat sur les tours est très mal "barré", écrit Roland Castro, parce que le citoyen a toutes les raisons d'être remonté

contre ces silos de stockage dans lesquels on a fait des groupes de 5 pièces sur 17 niveaux. » Il explique être parti de l'usage et de la manière dont les gens souhaitent habiter, un lieu identifié, spacieux, clair et si possible doté d'un espace extérieur.

Une idée de village vertical

Un rêve de maison individuelle transporté au 12^e étage... Les « tourettes » de 57 mètres - le dernier plancher culmine à 50 -, issues de ce cahier des charges, échappent à la réglementation des immeubles de grande hauteur (IGH), contraignante pour la sécurité incendie et généralement coûteuse en charges.

Des rez-de-chaussée à échelle du piéton, des espaces extérieurs à tous les étages, terrasses ou jardins en pleine terre, privés ou partagés, des logements traversants aux typologies variées... L'idée de village vertical n'est pas loin, y compris dans la forme fragmentée que prendraient ces empilements : ici, la façade se creuse en une loggia sur une double hauteur, là c'est un balcon en porte-à-faux qui émerge... Le

noyau central est constitué de cinq cours-jardins superposées, vitrées, ouvrant chacune sur 4 étages de logements constitués de 2 duplex posés l'un sur l'autre. Le socle du bâtiment abrite un hall occupant les 2 premiers niveaux et une cour. Plus large que l'immeuble, il en assoit la silhouette, atténuant l'effet de hauteur et peut accueillir, au choix, habitat, commerces ou équipements publics. L'accroche au sol des tours européennes construites le plus souvent au milieu de rien ou sur dalle, détachées de la rue et de la vie urbaine, est ici l'objet de toutes les attentions.

L'idée consiste à densifier la ville en commençant par s'installer en son cœur, à un angle de rue ou sur une place publique. Les concepteurs de ce produit immobilier baptisé « Habiter le ciel » affirment pouvoir donner vie à cette série d'utopies pour un coût de construction avoisinant 1.800 euros par mètre carré et un prix de vente de 4.000 à 4.700 euros par mètre carré, parking compris, limité à 0,5 place par logement. Un prix de marché dans de très nombreuses communes d'Ile-de-France (hors Paris) où les transactions se signaient en moyenne autour de 4.300 euros

le mètre carré neuf au dernier trimestre 2009. « La variable principale sera donc le prix du terrain », précise Jean-Luc Poidevin, directeur général de Nexity et l'un des initiateurs du projet.

Silhouette adaptable

Il entend mettre en avant l'urbanité de ces immeubles mixtes et de faible emprise au sol offrant « la qualité de l'habitat individuel en s'adaptant à la nécessité du collectif », et négocié ferme avec des collectivités : « Nous considérons, dans la suite des réflexions sur le Grand Paris, qu'il en va aussi de la responsabilité des communes et de leurs aménageurs de rendre ces constructions possibles et accessibles en diminuant les prix du foncier », poursuit-il.

Le projet à la taille et à la silhouette adaptables a déjà été présenté à plusieurs élus de première couronne, où le promoteur tenterait bien de breveter son prototype. A Alfortville, Puteaux, Clichy, Gennevilliers et même pour le quartier des Batignolles auprès d'Anne Hidalgo, l'adjointe à l'urbanisme de la Ville de Paris, qui n'a pourtant pas pour habitude de brader ses terrains.

CATHERINE SABBAGH



Convivial, à échelle humaine, implanté en cœur de ville, cet immeuble de 57 mètres de hauteur vise à réconcilier les Français avec les tours de logement.