

Loger les plus modestes : l'expérience du promoteur indien

Pawan Sarda directeur du marketing et du développement - TATA HOUSING DEVELOPMENT COMPANY

4 août 2014



En Inde, le logement des ménages à faibles revenus suscite un intérêt croissant : il représenterait un marché de 245 millions de dollars. En écho, une nouvelle génération de promoteurs émerge et développe des solutions de logements abordables à grande échelle. Le gouvernement devra mettre en place un environnement favorable pour encourager leur implication sur ce marché longtemps négligé.

La population urbaine indienne a augmenté entre 2001 et 2011 de 32 %, passant de 285 à 377 millions d'individus - pour une population totale comptant actuellement 1,2 milliard de personnes. Le secteur du logement n'a pas suivi cette urbanisation galopante. Des millions de familles vivent dans des bidonvilles tandis que le fossé entre la demande et l'offre de logements continue à se creuser. Les autorités, qui estiment la pénurie d'habitations à plus de 18 millions d'unités, se tournent de plus en plus vers le secteur privé pour répondre aux besoins des ménages à bas revenus. Des mesures sont prises à la fois à l'échelon central, local et étatique, en vue de lever les multiples obstacles auxquels est confronté le secteur du logement à bas coût. En Inde, le marché de l'immobilier et celui du prêt au logement s'adressent traditionnellement aux revenus les plus élevés. Les quelques 22 millions de ménages à faibles revenus sont encore pour l'essentiel laissés pour compte. Néanmoins, avec une valeur commerciale estimée à 245 milliards de dollars, ce segment de population suscite un intérêt croissant (Monitor Deloitte, 2013).

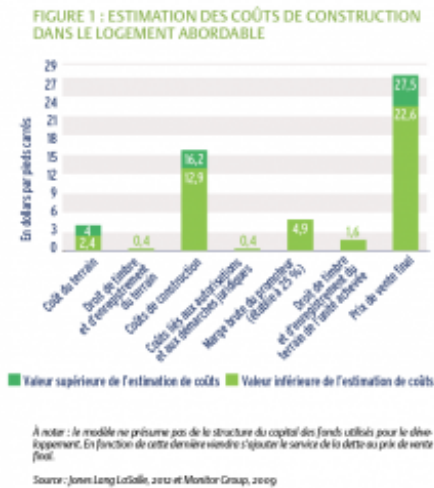
Tata Housing, promoteur immobilier qui affiche l'une des plus fortes croissances du secteur en Inde, fait partie d'une nouvelle génération d'entreprises qui s'intéresse aux populations à faibles revenus. En 2010, la société a créé une filiale dédiée à ce segment, Tata Value Homes Limited (TVHL), qui propose des logements entre 40 000 roupies (640 dollars) à 100 000 roupies (1 600 dollars). TVHL a sept programmes en cours (à Mumbai, Ahmedabad, Bangalore, Chennai et Pune) sous les marques *Shubh Griha* et *New Haven*.

Un modèle économique adapté aux bas revenus

Tata Housing a développé un modèle économique spécifique pour les ménages à faibles revenus. Pour réussir dans ce secteur, il faut des prix bas, des coûts de production réduits et une gamme de produits standardisés - sans sacrifier la qualité. En Inde, le premier obstacle demeure l'accès au foncier, particulièrement rare en zones urbaines et dont le prix peut augmenter de 20 à 30 % par an. L'absence d'infrastructures - de transport, d'eau et assainissement, ou d'électricité par exemple - est aussi une contrainte forte qui rend souvent les projets de logements à bas coûts non viables sans un soutien de l'État.

Afin de dépasser ces difficultés, Tata Housing sélectionne des quartiers périphériques en développement - où le prix du terrain est encore accessible - bien connectés aux centres urbains et offrant un cadre de vie attractif : infrastructures bien développées, proximité aux lieux de travail, aux commerces, aux écoles et aux services médicaux. Tata Housing a fait le choix de ne posséder aucun terrain en propre ; tous ses projets sont développés en partenariat avec les propriétaires fonciers. Ce modèle peu capitalistique lui permet d'avoir un taux de rendement plus élevé et d'atteindre le seuil de rentabilité plus rapidement. Pour réduire les coûts initiaux d'acquisition, elle

participe également à des partenariats public-privé pour des terrains pour lesquels un permis de construire a déjà été obtenu.



La production de logements à prix abordable pour les clients à faibles revenus suppose d'exercer un contrôle strict sur les coûts opérationnels. Il faut, pour y parvenir, mettre en place un modèle low cost : des immeubles de plus petite taille, des appartements standardisés et des espaces de vie compacts (32 à 46 m²). Maîtriser les coûts de construction est essentiel ; ils représentent jusqu'à 60 % du prix de vente, contre environ 20 % dans le cas des projets haut de gamme (Figure 1).

L'augmentation du prix des matières premières (acier, ciment, sable, etc.) couplée à la hausse des coûts de main-d'œuvre ont conduit à une augmentation de 100 % des coûts de construction au cours des dix dernières années. Cette augmentation a touché plus sévèrement le segment de la construction à prix abordable (Jones Lang LaSalle, 2012). Pour échapper à la volatilité des prix, Tata Housing cherche à passer des contrats à long terme avec ses fournisseurs. Le recours à des technologies et à des matières premières peu coûteuses (blocs en béton armé, linteaux et parpaings préfabriqués, panneaux de polymère) contribue à réduire les coûts de construction de l'ordre de 20 à 30 %. Des innovations technologiques comme les bâtiments préfabriqués – produits hors site avant d'être transportés sur le chantier – permettent de produire en série et plus rapidement, mais aussi de réduire la dépendance à la main-d'œuvre et d'échapper aux aléas climatiques tels que la mousson. Les économies d'échelle sont un autre moyen de réduire les coûts de construction.

Adapter l'offre aux populations à faibles revenus

Tata Housing a mené une analyse approfondie des besoins pour concevoir des produits à bas prix conciliant qualité, sécurité et fonctionnalité. L'un des principaux impératifs sur ce segment est de livrer les logements rapidement, car les ménages à faibles revenus ne peuvent pas se permettre d'attendre financièrement. Il n'est donc pas possible de livrer les logements par tranches, comme cela se fait dans les programmes de développement résidentiels classiques, pour bénéficier de la hausse des prix de l'immobilier et réaliser des profits plus importants. Les technologies innovantes utilisées par Tata permettent d'achever les projets dans un délai relativement court (de 18 à 24 mois). Cela garantit de plus à Tata Housing des ventes rapides et réduit les risques de trésorerie – souvent importants sur les projets de logements abordables.

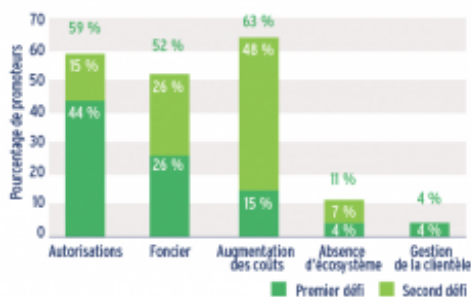
Le développement de constructions durables permet, par ailleurs, de minimiser les coûts de maintenance et la consommation d'énergie pour les clients. Tata Housing est l'un des principaux promoteurs de projets immobiliers durables en Inde. Ses programmes de logements haut de gamme, luxe et bon marché sont tous certifiés par l'*Indian Green Building Council* (IGBC). Comparés aux habitations classiques, les logements certifiés IGBC de Tata Housing réalisent des économies d'énergie de l'ordre de 20 à 30 % – grâce à une optimisation de l'éclairage et de la ventilation, l'utilisation de double vitrages, de lampes fluorescentes compactes à basse consommation d'énergie, etc. – des économies d'eau de 30 à 50 % grâce à la récupération des eaux de pluie.

L'accès au crédit est également l'une des clés du succès des projets de logements à prix abordables. Les banques commerciales et autres établissements de crédit immobilier ne servent généralement pas les populations à faibles revenus. Des promoteurs comme Tata Housing concluent parfois des partenariats avec des institutions de microfinance pour offrir aux acheteurs issus du secteur informel des solutions de financement immobilier. Tata Housing s'est par exemple associée à la *Micro Housing Finance Corporation* dans le cadre du programme « *Shubh Griha* » destiné aux ménages dont le revenu annuel est inférieur à 160 dollars.

Les défis du secteur du logement à bas coût

Bien que ce secteur attire un nombre croissant d'acteurs, les obstacles auxquels les promoteurs sont confrontés restent légion. Les contraintes bureaucratiques, réglementaires et financières empêchent ce marché de réaliser son potentiel. Les données chiffrées du *Town and Country Planning Organization* montrent qu'entre 85 000 et 121 000 hectares de terrain supplémentaires seraient nécessaires chaque année pour répondre à la demande des ménages avec des revenus annuels inférieurs à 320 dollars (KPMG, 2010). Or, il est aujourd'hui difficile de trouver des terrains à bâtir. Il s'agit d'un processus long et coûteux en raison de la difficulté d'obtenir des données transactionnelles précises - notamment les prix de transaction - et l'absence de recensement exhaustif du foncier. Les acheteurs n'ont donc pas accès à des informations foncières fiables et doivent faire face à un secteur non réglementé et de nombreux intermédiaires informels. Des mesures ont été prises pour faciliter l'accès au foncier et pour encourager les promoteurs à construire des logements à bas coût : augmentation du coefficient d'occupation des sols, zones destinées à la vente libre, etc. Mais, elles demeurent encore insuffisantes. Des zones réservées à des projets de logements de masse devraient être prévues dans les plans d'urbanisme et les cadastres rationalisés afin d'améliorer la planification et l'utilisation du foncier (Jones Lang Lasalle, 2012).

FIGURE 2 : LES DEUX PRINCIPAUX DÉFIS CITÉS PAR LES PROMOTEURS DE LOGEMENTS ABORDABLES



Source : Monitor Deloitte, 2013

L'autre difficulté majeure des promoteurs est la lenteur des processus d'autorisation des projets immobiliers, alors que leur modèle économique repose sur une rapidité d'exécution (Figure 2).

Il faut généralement 18 mois pour obtenir les autorisations et encore 18 mois pour réaliser la construction (Jones Lang Lasalle, 2012). Les retards génèrent souvent des dépassements de coûts. Si les autorisations étaient accordées plus rapidement, un même promoteur pourrait produire jusqu'à deux fois plus de logements avec le même investissement (Monitor Deloitte, 2013). Le manque de parcelles avec de bonnes infrastructures est également une contrainte forte. L'aménagement d'infrastructures à la périphérie des villes ouvrirait davantage de zones à la construction et enrayerait l'escalade du prix des terrains viabilisés. L'efficacité accrue des municipalités - en charge de la planification urbaine et de la délivrance de permis de construire - ainsi que des Départements de développement urbain est déterminante pour créer un environnement favorable aux promoteurs immobiliers. De fréquents changements dans les politiques immobilières et d'infrastructures ou dans les réglementations et la redondance des directives rendent la planification de projets difficiles (Jones Lang Lasalle, 2012). Les promoteurs acquièrent du foncier pour des projets qui peuvent prendre des années à se concrétiser, et sont donc naturellement affectés par des modifications de réglementation. Une réglementation inadaptée et l'absence d'une autorité pour faire appliquer les règlements en matière de construction sont un facteur dissuasif pour les promoteurs désireux de s'engager dans ce secteur. Le projet de création d'un nouvel organisme de régulation changera peut-être la donne. Si le gouvernement, qui collecte 25 % du prix de vente d'un bien au titre des impôts et taxes, garantissait des règles du jeu équitables, davantage d'acteurs issus du secteur privé seraient encouragés à rejoindre ce marché afin de répondre à la demande croissante.

Le financement : un obstacle majeur

Nombre de promoteurs n'ont pas accès aux financements des banques commerciales ; la plupart du temps, ces dernières n'accordent pas de crédit pour l'achat de terrains. Lorsqu'elles le font, les taux pratiqués vont jusqu'à 18 ou 19 %. Les frais de financement élevés augmentent de 10 à 25 % le prix

de vente unitaire des logements (Jones Lang Lasalle, 2012). Pour Tata Housing, qui fait partie d'un groupe international, l'accès au financement a été relativement aisé. Jusqu'à présent, la société a fait appel au financement interne du groupe pour se recapitaliser mais elle devra identifier d'autres sources de financement pour ses programmes à venir à travers la création d'un fonds immobilier ou via des fonds propres ou encore des prêts. La situation est toutefois bien différente pour la plupart des promoteurs immobiliers du secteur privé qui, d'une part, manquent de liquidités ou de toute autre garantie pour souscrire un prêt à la construction, et d'autre part ne sont pas en mesure de fournir des études de faisabilité satisfaisantes pour leurs projets.

De leur côté, les acteurs du financement immobilier voient bien les opportunités du secteur du logement, en pleine expansion. Néanmoins, les établissements de financement immobilier et les institutions de microfinance ne pourront octroyer des prêts à des conditions intéressantes au client final que s'ils ont eux-mêmes accès à des financements à long terme pour se refinancer. Les établissements de financement immobilier empruntent aujourd'hui à 10-14 % tandis qu'ils prêtent à 11-17 %. Par contre, les institutions de microfinance ne parviennent pas à obtenir des financements inférieurs à 15-17 % pour une durée de trois à quatre ans (KPMG, 2010). Par le biais de la *National Housing Bank* ¹, le gouvernement indien pourrait accorder davantage de crédits à bas coût aux institutions financières qui servent les clients aux faibles revenus. Enfin, il faudrait que les banques indiennes incluent le secteur de l'immobilier dans leurs secteurs prioritaires d'intervention - alors qu'elles l'ont toujours considéré risqué.

Si l'Inde veut garantir un « logement abordable pour tous », l'une de ses priorités nationales, elle doit lever les contraintes qui pèsent sur les promoteurs du secteur privé et mettre en œuvre des politiques qui les encouragent à intervenir sur le marché du logement abordable. Les mesures axées sur l'offre doivent être élargies : baisses d'impôt, processus administratifs plus rapides, attribution de terrains pour les plus pauvres, systèmes de garanties pour minimiser les risques de crédit, bonifications d'intérêts (Monitor Deloitte, 2013). Les mesures axées sur la demande doivent aussi être renforcées, notamment la bonification d'intérêts grâce à des coûts de refinancement moins élevés pour les sociétés de financement immobilier et des baisses d'impôt. Pour renforcer le marché, l'État fédéral devrait aussi continuer à veiller à l'élaboration d'un ensemble de normes - définition claire des segments bénéficiaires, taille minimale des unités de logement, critères donnant droit à l'attribution de subventions, etc. - pouvant être utilisées à la fois par l'État et les autorités locales (Monitor Deloitte, 2013).

Note de bas de page :

¹ La National Housing Bank, filiale de la Reserve Bank of India, a été créée principalement pour accélérer la dynamique de financement des logements en Inde et promouvoir les sociétés de financement immobilier en leur apportant le soutien financier dont elles ont besoin. Elle joue le rôle de régulateur dans le secteur du financement immobilier.

Références / Deloitte, 2013. State of the Low-Income Housing Market, Encouraging Progress & Opportunity to Realize Dreams of Millions (Etat des lieux du marché du logement à prix abordable) par Aditya Agarwal, Vikram Jain et Ashish Karamchandani, Disponible sur le web : www.deloitte.com/in//**Jones Lang Lassalle, 2012.** Affordable Housing in India, An Inclusive Approach to Sheltering the Bottom of the Pyramid (Le logement à prix abordable en Inde : une approche inclusive pour le bas de la pyramide), Disponible sur le web : <http://www.joneslanglasalle.co.in/India/EN-GB/Pages/ResearchDetails.aspx?ItemID=8780>.

[Téléchargez](#) l'intégralité du numéro *Secteur Privé & Développement* « Relever les défis du logement avec le secteur privé »

