

# Spirit Immobilier

## Pleins feux sur l'accession à la propriété



Cécilia Gomes Vilela,  
Directrice Générale, Spirit Immobilier

Dans un contexte de reprise progressive de l'activité de promotion immobilière, Cécilia Gomes Vilela, Directrice Générale de Spirit Immobilier, la filiale résidentielle du groupe Spirit, fait le point sur la stratégie de l'entité en matière de vente en bloc et d'accession à la propriété, en insistant sur la croissance et les innovations dans ce dernier secteur.

### Pourriez-vous rappeler les principaux indicateurs du Groupe Spirit ?

**Cécilia Gomes Vilela** : Notre clôture comptable à fin mars nous permet de disposer déjà des chiffres 2024. Ils sont significatifs : un chiffre d'affaires global de plus de 250 M€ au niveau du Groupe et 200 M€ de capitaux propres. Quant à Spirit Immobilier que je représente, le chiffre qui me paraît important est celui de 1 176 logements réservés en 2024, à comparer aux 896 de 2023, soit 31 % de réservations supplémentaires en un an, ventes en bloc et lots au détail compris. Ces réservations progressent chez nous d'année en année malgré la conjoncture, le Covid-19, la hausse des taux...

### Quel est votre propre parcours professionnel et comment votre activité chez Spirit est-elle organisée ?

**C. Gomes Vilela** : J'ai travaillé pendant 7 ans chez Bouygues Immobilier, puis 11 ans chez Nexity, avant de rejoindre le groupe Spirit il y a 18 mois. Contrairement à mon précédent poste, où je couvrais uniquement certaines zones géographiques, je suis désormais responsable de mon secteur à l'échelle nationale.

Nous comptons neuf implantations en France, correspondant chacune à une région : Lille, Nantes, Toulouse, Marseille, Nice, Annecy, Lyon, Strasbourg et l'Île-de-France. Les deux plus récentes sont Lille, ouverte en mai 2024, et Toulouse, issue d'une prise de participation dans la société Premium Promotion. Celle-ci deviendra Spirit Occitanie une fois notre rapprochement pleinement intégré dans le paysage immobilier local.

### Quelle est la stratégie de développement actuelle de Spirit Immobilier ?

**C. Gomes Vilela** : Nous voulons reconquérir le marché de l'accession à la propriété. C'est un engagement profondément ancré dans notre ADN, tout en continuant bien entendu à répondre aux attentes de notre clientèle investisseur.

Pourquoi parler de reconquête ? Parce qu'après les bouleversements liés à la crise sanitaire, puis aux tensions sur les taux d'intérêt, nous nous étions naturellement davantage orientés vers la vente en bloc. Cette stratégie avait pris une place prépondérante dans notre production.

Depuis 2024 et particulièrement en 2025, nous cherchons à rendre encore accessibles nos logements, sans jamais renoncer à l'exigence de qualité architecturale et environnementale.

Notre objectif est clair : rééquilibrer notre approche pour redonner à l'accession toute sa légitimité au sein de notre offre.

### Quels sont vos principaux clients dans la vente en bloc et que peut-on mettre en avant comme réalisations récentes ou en cours ?

**C. Gomes Vilela** : Ce sont principalement des acteurs du logement social comme CDC Habitat, 3F ou d'autres entités nationales, mais également des bailleurs locaux à plus petite échelle qui eux aussi produisent du logement. Deux exemples :

- À Port-Saint-Louis, dans les Bouches-du-Rhône, nous allons livrer au T2 2027 la première tranche de 297 logements dont 178 lots vendus en bloc à CDC Habitat se répartissant comme suit : 106 en Investissement Locatif Intermédiaire (LLI à TVA réduite) et 72 en LLI et Résidence Intergénérationnelle.

- À Savigny-le-Temple (Seine-et-Marne), nous livrerons au début de l'année prochaine 313 logements dont 262 lots vendus en bloc à CDC Habitat, 1001 Vies Habitat et Plurial-Novilia.

### Quelle est la problématique actuelle de l'accession à la propriété et comment la résolvez-vous ?

**C. Gomes Vilela** : En 2023, avec la remontée brutale des taux d'intérêt, les ménages ont perdu jusqu'à 25 % de pouvoir d'achat immobilier en l'espace d'un an. Concrètement, cela équivalait à une pièce en moins dans le logement visé : un acquéreur qui pouvait s'offrir un trois-pièces fin 2022 devait se résoudre à viser un deux-pièces un an plus tard.



Very Chic à Villejuif (94)



Les Voiles à Port-Saint-Louis-du-Rhône (13)

Pour rappel, les taux sont passés de 1,40 % à plus de 3,40 %, voire 4,30 % à leur pic. Cette évolution a eu un impact direct sur notre cœur de cible : les ménages aux revenus compris entre 2,5 et 3 SMIC. Pour ces foyers, l'écart a été considérable. Beaucoup sont devenus insolvable, non pas en raison d'une dégradation de leur situation personnelle, mais uniquement à cause de cette hausse des taux, qui a mécaniquement réduit leur capacité d'emprunt.

### Cela s'est-il détendu aujourd'hui ?

**C. Gomes Vilela :** Cela s'explique aussi par le fait que nous avons construit une offre en adéquation avec le budget réel des acquéreurs. Nous ne sommes pas partis d'un prix théorique pour un trois-pièces, mais du montant que les ménages peuvent effectivement engager pour ce type de bien. Lorsqu'on adopte ce raisonnement, la conception même d'une opération change radicalement.

Aujourd'hui, on observe qu'au-delà de 6 000 à 6 500 €/m<sup>2</sup>, la clientèle peine à suivre. Concrètement, pour qu'un trois-pièces trouve preneur, il doit se situer autour de 240 000 à 260 000 €, ce qui correspond à un niveau de solvabilité réaliste pour la majorité des acquéreurs.

Et cette réalité s'observe à l'échelle nationale. On devient propriétaire d'un appartement offrant des prestations soignées, à un niveau de confort et de qualité tout à fait adapté aux attentes d'aujourd'hui situé plutôt dans les zones A bis et B1, sachant que nous souhaitons nous positionner dans des marchés un peu moins tendus que les métropoles. Cet appartement est doté d'une partie extérieure puisque, depuis 2023, l'ensemble de notre production comprend

obligatoirement un balcon, une loggia ou une terrasse. En général, le bien comprend au moins un parking. À Berck, sur la Côte d'Opale, notre résidence "Le Flibustier et Les Jades" a été lancée commercialement en janvier. Elle comprend 56 lots en accession libre, dont 16 déjà réservés à ce jour, avec un prix du stock à 4 000 €/m<sup>2</sup> TTC de surface habitable. A Sathonay-Camp, sur le plateau Nord du Grand Lyon, dans le prolongement de Caluire-et-Cuire, notre résidence "Iconic" de 29 lots en accession libre (95 % de résidence principale) est commercialisée depuis septembre dernier au prix de 5 300 €/m<sup>2</sup> TTC avec une TVA à 5,5 %.

### Et en Île-de-France ?

**C. Gomes Vilela :** On peut citer deux programmes, l'un qui date de l'été 2022 à Villejuif (Val-de-Marne), baptisé "Very Chic, Design, Nice et Cosy", comportant 80 % de résidence principale. Sur ses 139 logements en accession libre, 119 sont réservés et le stock s'écoule au prix de 5 850 €/m<sup>2</sup> TTC avec une TVA à 5,5 %. Plus récemment, nous avons lancé en juin 2024 le programme "Vivaréa" à Cergy Saint-Christophe (Val de Marne) en résidence principale à 100 % : 66 lots en accession libre, 33 logements réservés, 30 en stock au prix de 4 000 €/m<sup>2</sup> TTC de surface habitable, là encore avec une TVA à 5,5 %.

### Quels sont les points forts de Spirit expliquant sa progression dans le domaine de l'accession à la propriété ?

**C. Gomes Vilela :** Outre la réflexion sur le prix que j'ai décrite, le Groupe, depuis l'année dernière, s'est fortement posé la question de ce qu'on appelle la "signature Spirit Immo-

bilier", c'est-à-dire de ce que nous souhaitons incarner comme image au niveau architectural et environnemental. Le chemin que nous avons pris est de travailler sur une architecture Spirit Immobilier identifiable assez facilement, mais également sur un usage facile et pragmatique des logements : suppression de tous les m<sup>2</sup> perdus, notamment au niveau des couloirs, créations de rangements, d'espaces de vie confortables, intégration des normes environnementales de la RE 2025 (voire 2028 d'ores et déjà dans les concours auxquels nous participons), réflexion en cours sur l'intégration de systèmes de chauffage-rafraîchissement réversibles pour faire face aux pics climatiques de plus en plus nombreux dans l'Hexagone, intégration de matériaux biosourcés, etc. Toutes ces réflexions se concrétisent par le recrutement d'un directeur Produits qui va placer l'usage des logements au cœur de leur conception, en complément de notre expérience et de nos technicités de construction. Nous voulons permettre au plus grand nombre de Français de devenir propriétaires-occupants et de bien vivre dans leur logement.

spirit

12 avenue André Malraux  
92300 Levallois-Perret  
[www.spirit-immobilier.fr](http://www.spirit-immobilier.fr)