



PRÉFET
DE LA RÉGION
AUVERGNE-
RHÔNE-ALPES



SÉMINAIRE DU 6 DÉCEMBRE 2016

**LOGEMENT ABORDABLE, HABITAT
ET AMÉNAGEMENT DURABLES**

**ENSEIGNEMENTS ET
SYNTHÈSE DES ÉCHANGES**

PENSER LE MARCHÉ DU LOGEMENT DANS SA GLOBALITÉ : UN LEVIER POUR DYNAMISER DURABLEMENT LES TERRITOIRES





ÉDITORIAL

Seconde région la plus peuplée de France, Auvergne-Rhône-Alpes connaît une croissance démographique forte et, en corollaire, une demande soutenue en logements.

Grâce à la mobilisation de tous les acteurs de la construction, l'année 2016 a vu, en Auvergne-Rhône-Alpes, une reprise de la production de logements marquée par une augmentation de 11 % des autorisations de construire. Il nous faut poursuivre ces efforts pour répondre aux attentes de nos concitoyens.

Les enjeux sont nombreux : favoriser le renouvellement urbain plutôt que le développement en extension afin de préserver le foncier agricole et naturel ; allier promotion immobilière privée et développement de l'habitat locatif social ; faire évoluer les pratiques et les modes de faire dans le but d'optimiser les coûts de construction et d'accélérer le démarrage des chantiers ; concevoir des opérations immobilières diversifiées, accessibles et attractives pour maintenir ou ramener les habitants en centre-ville ou en centre-bourg.

Le panorama régional du marché du logement présenté en préambule de ce séminaire témoigne de la diversité des marchés locaux, fondamentalement différents entre métropoles, villes intermédiaires ou campagnes péri-urbaines. Il nous revient de prendre en compte les spécificités de chacun des territoires et de construire une offre adaptée à leurs besoins. Si les solutions changent pour chacun d'entre eux, les objectifs restent identiques : proposer de nouveaux modes de faire, adapter la réponse aux demandes et proposer des prix de sortie abordables. À nous d'innover et d'appréhender le logement dans son ensemble en articulant la production dans le neuf et dans l'ancien.

Fort de l'expérience réussie des premières rencontres régionales en juin 2015, le second séminaire a permis de conforter les échanges de bonnes pratiques entre l'État, les collectivités locales, les opérateurs publics ou privés, les bureaux d'études et les acteurs de la société civile. Ce document en constitue la synthèse.

Partager des solutions innovantes et inventer ensemble les nouvelles formes d'habitat constituent des leviers essentiels pour la production de logement. Je salue ici la mobilisation de plus de deux cents professionnels qui ont participé à cette seconde rencontre. Je les invite, chacun dans son domaine de compétence, à relever le défi de l'imagination et de la coopération au service d'un habitat qui soit durable et abordable.



Henri-Michel COMET
Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes



SOMMAIRE

Objet et déroulement du séminaire.....	3
Enseignements du séminaire et axes de travail	4
Diagnostic de la production de logements.....	6
Synthèse de l'atelier sur les marchés métropolitains et touristiques.....	9
Proposer des nouveaux modes de faire	
Macro-îlot : avantages et inconvénients pour penser la ville globalement ? <i>Hervé Gatineau, Eiffage Immobilier</i>	9
AMI « habitat abordable urbanité désirable », <i>Isabelle Benhis, Grenoble-Alpes Métropole</i>	12
Proposer des réponses adaptées à la demande par une diversité d'interventions	
La restructuration de bâtiments anciens en logements <i>Fanny Laperrière et Hervé Tillier, groupe Crequy</i>	14
La vente d'immeuble à rénover : l'expérience du 30, rue du Grand Gonnet <i>Anne-Sophie Lermay, EPA de Saint-Étienne</i>	16
Proposer des prix de sortie abordables	
L'exemple d'une coproduction public-privé d'une opération d'aménagement : le ré-aménagement de l'îlot Berliet à Lyon <i>Vivien Muyschondt, Lyon Métropole et Vincent Jacquemot, Solycogim</i>	18
Synthèse de l'atelier sur les marchés de villes moyennes et marchés périurbains.....	21
Proposer des nouveaux modes de faire	
Une intervention protéiforme : de l'agence immobilière à l'aménagement <i>Vincent Cali, Calivan</i>	21
Mise en œuvre d'un SCOT, l'accompagnement d'un syndicat mixte auprès des collectivités <i>Cédric Lejeune, SCOT Rives du Rhône</i>	23
Proposer des réponses adaptées à la demande	
Organiser la filière de production de logements individuels denses <i>Thierry Vilmin, Logiville</i>	24
Proposer des prix de sortie abordables des logements	
Révolutionner le processus de production de logement <i>Pascal Chazal, Patch&Woodstock</i>	25
Remerciements	28

PENSER LE MARCHÉ DU LOGEMENT DANS SA GLOBALITÉ : UN LEVIER POUR DYNAMISER DURABLEMENT LES TERRITOIRES

OBJET ET DÉROULEMENT DU SÉMINAIRE

Plus de 200 personnes étaient présentes, le 6 décembre 2016 dans les salons de la Préfecture du Rhône pour participer, à l'invitation du Préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes, à un séminaire consacré au logement et à l'aménagement.

Au cours de cet après-midi, des promoteurs, constructeurs, aménageurs, bailleurs sociaux, architectes, consultants, représentants des collectivités, d'établissement publics fonciers et des services de l'État ont réfléchi et échangé autour des moyens pour penser le marché du logement dans sa globalité.

Organisé par la DREAL Auvergne-Rhône-Alpes avec l'appui du bureau d'études Adéquation et du centre d'expertise public Cerema, le séminaire visait à favoriser le partage d'idées et de solutions concrètes déjà mises en œuvre par certains acteurs régionaux et nationaux et pouvant être reproduites dans des contextes comparables.

Cette demi-journée a été construite en deux temps :

- un premier temps en plénière avec une présentation de l'évolution du marché du logement à l'échelle de la nouvelle région ;
- un second temps autour de deux ateliers géographiques portant l'un sur les marchés métropolitains et touristiques, l'autre sur les secteurs ruraux et les villes moyennes. Si les défis sont identiques (proposer des nouveaux modes de faire, des réponses adaptées à la demande et des prix de sortie abordables), les solutions se distinguent selon les contextes.

Les présentations et les échanges sont venus nourrir ceux de l'an dernier, permettant de dégager des axes de travail pour les prochaines années.

ENSEIGNEMENTS DU SÉMINAIRE ET AXES DE TRAVAIL

Des présentations et des débats de ce séminaire ressortent plusieurs enseignements et axes de travail. En effet, même si les chiffres sont plutôt positifs et révèlent une reprise des marchés immobiliers, il faut pouvoir inscrire les territoires dans des dynamiques plus pérennes.

Quatre axes avec des actions qui relèvent de préconisations en termes de **méthodes**, **d'études à mener** et de **diffusion des connaissances** ont été identifiés au cours des échanges.

AXE 1 : ARTICULER PLANIFICATION ET OPÉRATIONNALITÉ DES PROJETS

Action 1 : sensibiliser les acteurs de la planification aux logiques économiques et aux réalités du marché immobilier.

La connaissance, par les acteurs de la planification, des marchés immobiliers et des acteurs qui interviennent sur ces marchés est indispensable pour garantir le passage à l'opérationnel. Sans cette connaissance, il risque d'y avoir une distorsion entre ce que l'on voudrait faire et ce que l'on est en capacité de faire.

Action 2 : intégrer le « mode projet » dans l'élaboration des documents d'urbanisme.

Afin de tenir compte de la réalité des marchés dans les documents de stratégie territoriale, la mise en place d'une démarche itérative entre les acteurs de la planification et les maîtres d'ouvrage des opérations d'aménagement peut être encouragée. Elle viserait ainsi à partager les objectifs d'un document de planification avant de mobiliser les outils et les procédures opérationnels.

Action 3 : réaliser une étude sur l'évaluation des Orientations d'Aménagement et de Programmation

Les retours d'expériences et les témoignages montrent que de nombreuses OAP sont finalement inopérantes au moment du passage à l'opérationnel du projet, obligeant ainsi à une révision ou une modification du PLU/I. L'objectif serait d'analyser quelques OAP au regard des projets réalisés et de mettre en évidence les raisons pour lesquelles les OAP ont été ou non opérantes.

AXE 2 : ENCOURAGER AU TRAVAIL SUR L'EXISTANT POUR ACCOMPAGNER LA MUTATION URBAINE

Action 1 : améliorer la connaissance du parc existant et de ses acteurs

De nombreuses collectivités méconnaissent leur parc immobilier existant ou encore les bailleurs sociaux qui détiennent du patrimoine, ainsi que la nature de ce patrimoine. Ce constat apparaît souvent lors de l'élaboration d'un PLH. Il en est de même pour la connaissance des gisements fonciers et donc des potentialités de mobilisation du foncier dans l'enveloppe urbaine.

Action 2 : promouvoir des secteurs d'intensification urbaine en articulation avec une stratégie globale de développement

Dans la continuité de l'axe précédent, certaines collectivités mettent en place une stratégie visant à limiter l'étalement urbain au profit d'une réflexion sur l'intensification urbaine dans les zones déjà urbanisées. Un recueil de bonnes pratiques pourrait être développé pour inciter d'autres collectivités dans une démarche similaire. Par exemple, faciliter le développement dans des zones prioritaires en organisant son document d'urbanisme dans l'espace et dans le temps.

Action 3 : évaluer les dispositifs en matière de démolition/reconstruction, réhabilitation, démolition/dé-densification et proposer une évolution de ces outils

Travailler sur du tissu ancien est souvent complexe et nécessite d'articuler plusieurs leviers de nature différente (fonciers, fiscaux, réglementaires, etc.) dans un contexte de normes parfois contradictoires entre elles. Dans certains territoires ces leviers,

notamment fiscaux, ont été réduits. Cette complexité n'incite pas les maîtres d'ouvrage à s'impliquer dans de tels projets, souvent très onéreux. Dans un premier temps, il s'agirait de réaliser une évaluation des dispositifs existants (OPAH, RHI, dispositifs de défiscalisation, outils fonciers) pour mieux comprendre les situations dans lesquelles ils sont les plus pertinents et de proposer ensuite des évolutions dans leur mise en oeuvre.

AXE 3 : AMÉLIORER L'ORGANISATION DE LA MAÎTRISE D'OUVRAGE

Quel que soit le projet, son succès est en premier lieu dépendant d'une maîtrise d'ouvrage structurée et calibrée par rapport à la taille du projet et au contexte territorial.

Action 1 : encourager la structuration d'un « écosystème » local des acteurs mobilisables

Chaque territoire recèle des acteurs parfois méconnus qui peuvent prendre part à un projet d'aménagement. Il s'agit ici d'attirer l'attention des collectivités et de leurs partenaires sur l'identification en amont du réseau local d'acteurs sur lequel ils peuvent s'appuyer pour sécuriser la bonne réalisation de leurs projets.

Action 2 : pratiquer la mise en réseaux et les lieux d'échanges

Les bonnes idées sont parfois développées dans les territoires voisins ou peuvent émerger au regard d'autres expériences. Dans ce contexte, structurer une mise en réseau des bonnes pratiques, des retours d'expériences et proposer des lieux d'échanges et de débats apparaît comme une mission de service public.

AXE 4 : INCITER AU DÉVELOPPEMENT DE SERVICES AUX USAGERS

Les besoins de la société civile évoluent et le produit logement ne doit plus être réduit à sa localisation et à ses prestations. Il convient d'y intégrer les services proposés, dans et autour du logement, pour concourir au développement durable de nos territoires. Quelques opérateurs (bailleurs, promoteurs) développent ainsi des innovations techniques comme organisationnelles pour répondre au mieux à ces besoins.

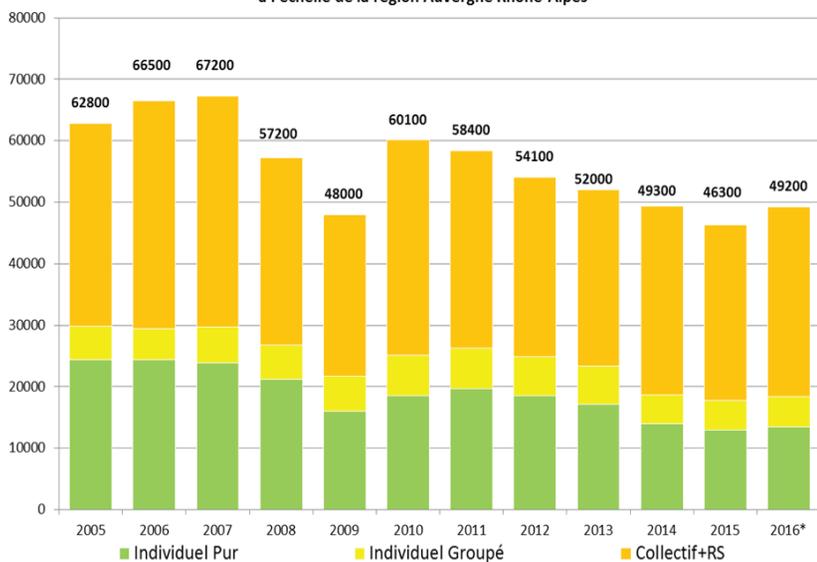
Action 1 : initier une veille sur la question des services à l'usager / services au résident

Quels sont ces services? Qui les développent? Quels sont les montages juridiques, économiques et financiers liés ?

DIAGNOSTIC DE LA PRODUCTION DE LOGEMENTS

En préambule aux ateliers et tables rondes, le bureau d'études Adéquation a brossé un tableau synthétique de la situation actuelle et de son évolution récente.

Evolution des mises en chantier de logements à l'échelle de la région Auvergne-Rhône-Alpes

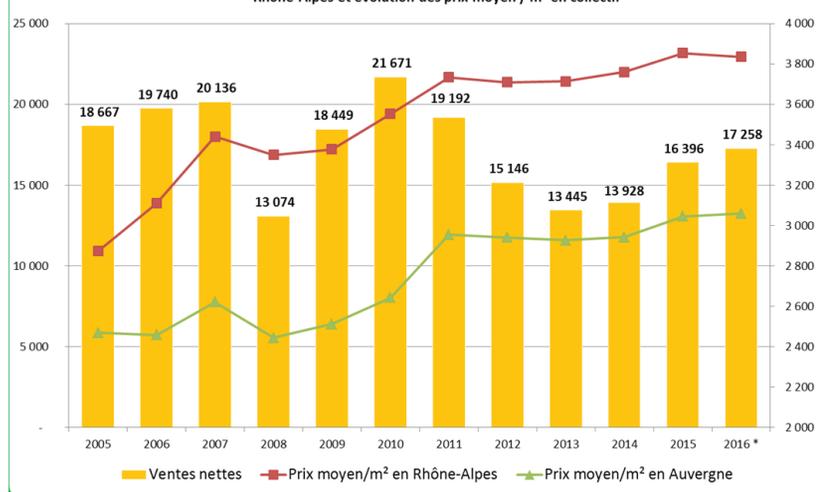


Source : SOeS-Sit@del2-Logements commencés- Dates réelles estimées - 2005/3T2016. * Année 2016 estimée par Adéquation.

La part des différents marchés dans la production de logements neufs

Avec près de 50 000 logements mis en chantier en 2016, la région Auvergne-Rhône-Alpes pèse plus de 13% des mises en chantier en France métropolitaine. Son poids a toutefois légèrement diminué depuis 2010 avec une production qui est passée de 60 000 logements à moins de 50 000 logements. L'année 2016 marque une légère augmentation de la production après une année 2015 difficile. Cette dynamique devrait s'amplifier dans les années à venir. Au sein de la région Auvergne-Rhône-Alpes, l'individuel pur (diffus et lotissement) connaît la baisse la plus importante entre 2005 et 2016.

Evolution des ventes nettes en promotion immobilière à l'échelle de la nouvelle région Auvergne-Rhône-Alpes et évolution des prix moyen / m² en collectif



Sources : SOeS-ECLN - 2005/2015. * Année 2016 estimée par Adéquation.

La promotion immobilière, qui porte une partie de la production de logements neufs en collectif et individuel groupé, connaît une progression importante des ventes passant d'environ 14 000 ventes en 2014 à plus de 17 000 ventes en 2016. On constate un décalage de prix entre les deux anciennes régions, 3 000 €/m² en collectif en Auvergne contre 3 800 €/m² en collectif Rhône-Alpes. Toutefois, l'évolution des prix entre les deux régions est similaire, seul le prix du foncier faisant la différence. Les prix entre 2015 et 2016 restent stables.

Le poids important du parc existant dans le parcours résidentiel des ménages

Les autorisations d'urbanisme (promotion immobilière, individuel pur, restructuration lourde du parc existant) pèsent 13% du total des transactions. Ainsi la majorité des transactions est portée par le parc privé existant.

Plus de la moitié des transactions est portée par les seuls départements du Rhône, de l'Isère et de la Haute-Savoie. Ces mêmes départements portent plus de ¾ des ventes en promotion immobilière.

Suivant les agglomérations, les écarts sont très différents en matière de prix entre le neuf et le parc existant. À l'échelle régionale, on constate un écart de prix de 40% pour le collectif en 2014. Cet écart s'est fortement creusé depuis 2006 (+15 points entre 2006 et 2014). L'augmentation du prix est plus forte dans le neuf (+18%) que dans l'existant (+9,5 %) entre 2006 et 2014.

En individuel, les écarts de prix entre les logements neufs et les logements existants sont, en 2014, moins importants et plus stables depuis 2006 (+2 points entre 2006 et 2014). L'augmentation des prix est cette fois-ci plus importante dans l'existant que dans le neuf (+2,5% contre + 0,04% dans le neuf).

Auvergne-Rhône-Alpes				
	Profil	2006	2014	Evolution
COL.	Neuf	3.040 €/m ²	3.730 €/m ²	+ 18,0 %
	Ancien	2.430 €/m ²	2.660 €/m ²	+ 9,5 %
Ecart neuf/ancien		+ 25%	+ 40%	
IND.	Neuf	278 K€	290 K€	+ 0,04 %
	Ancien	220 K€	226 K€	+ 2,5 %
Ecart neuf/ancien		+ 26%	+ 28%	

Source : Notaires de France-Perval 2014 / SOeS-ECLN 2014

Toutefois, ces écarts de prix entre le neuf et l'ancien sont à nuancer selon les agglomérations. Ils peuvent atteindre plus de 40 % entre le neuf et l'ancien, et, dans les territoires trans-frontaliers avec la Suisse, l'ancien peut même être plus cher que le neuf.

Prix des logements collectifs :

CA Bourg-en-Bresse Agglomération		
Neuf	Ancien	Ecart
2.660 €/m ²	1.540 €/m ²	+ 42%

Autres EPCI similaires (40 à 60% d'écart) :
CA Bourg en Bresse Agglomération, CA Montélimar-Agglomération, CA Roannais Agglomération, CA Valence-Romans Sud Rhône-Alpes, CU Saint-Etienne Métropole, etc.

CA Clermont Communauté		
Neuf	Ancien	Ecart
2.960 €/m ²	1.830 €/m ²	+ 38%

Autres EPCI similaires (30 à 40 % d'écart) :
CA Communauté L'Ouest Rhodanien, CA du Mâconnais-Val de Saône, CA Loire Foirez, CAPI, CA ViennAgglo, CA Villefranche Beaujolais Saône, Métropole Grenoble-Alpes-Métropole, etc.

CA d'Annecy		
Neuf	Ancien	Ecart
4.430 €/m ²	3.530 €/m ²	+ 20%

Autres EPCI similaires (15% à 30% d'écart) :
CA Annemasse - les Voirons -Agglomération, CA Chambéry Métropole, CA du Lac du Bourget, CA du Pays Voironnais, Métropole de Lyon, CC du Haut Chablais, etc.

CC du Genevois		
Neuf	Ancien	Ecart
4.127 €/m ²	4.525 €/m ²	- 10%

Autres EPCI similaires (-10% à 10% d'écart) : CC du Bas-Chablais, CC du Pays de Gex, etc.

Source : Notaires de France-Perval 2014 / SOeS-ECLN 2014

Selon les données FILOCOM, 140 000 des 4,4 millions de logements présents sur la région au 1er janvier 2013 sont des logements nouveaux, qui n'existaient pas le 1er janvier 2011. L'analyse fait apparaître que 20% de ces 140 000 logements sont issus de restructurations de bâti existant et 80% de la construction neuve. La production de logement à partir de bâti existant est donc largement une réalité.

Un potentiel de près de 60 000 logements pour la nouvelle région

Au vu de la dynamique actuelle enclenchée et des différents facteurs, on peut estimer une production de près de 60 000 logements à l'échelle de la nouvelle région, en tenant compte de l'ensemble des filières (logements neufs et restructurations).

La tendance 2017-2018 pourrait découler des situations suivantes :

- des taux d'intérêt bas qui favorisent l'ensemble des acquéreurs, les particuliers au premier plan, mais aussi les institutionnels et les opérateurs. Les effets sont identiques pour tous les segments de marché, notamment pour les travaux de restructuration lourde.
- des aides aux ménages (PTZ, aide à l'investissement locatif...) qui permettent de solvabiliser efficacement les occupants ou les investisseurs et dont on peut penser qu'elles seront maintenues au-delà de 2017.
- une société civile, en particulier les étudiants, les jeunes actifs et les seniors, qui exprime des besoins envers plus de services liés au logement. Par conséquent la demande d'hébergement avec services augmente.

- une relative stabilité des prix. Pour l'instant la hausse en volume de la production en promotion ne s'est pas traduite par une augmentation des prix, hormis au centre des métropoles. La stabilité des prix pourra être assurée par l'action des EPF et l'anticipation des aménageurs. Un second facteur de stabilité relève de simplifications techniques et administratives et d'une pause dans les changements de normes et de dispositifs.

Les projections 2017-2018 par filière peuvent être déclinées de la manière suivante :

- jusqu'à 15 000 log/an en individuel pur, plutôt sur le rural et l'urbain
- jusqu'à 19 000 log/an en promotion immobilière, dont 7 500 sur la Métropole de Lyon
- jusqu'à 13 000 log/an en locatif social
- jusqu'à 2 450 log/an en locatif libre
- jusqu'à 2 300 log/an en acquisition/rénovation (dans le cadre d'un dépôt de PC)
- jusqu'à 5 250 log/an en résidence (sociale et privée)

En conclusion, sur la base des dynamiques observées ces dernières années, un potentiel de 57 000 logements nouveaux à l'échelle de la Région Auvergne-Rhône-Alpes peut être envisagé.



En conclusion, un potentiel de 57.000 logements ...

2016 (estimation)
49.200 logs/an

2017/18 (potentiel)
57.000 logs/an

SYNTHÈSE DE L'ATELIER SUR LES MARCHÉS MÉTROPOLITAINS ET TOURISTIQUES

PROBLÉMATIQUE

Face à l'évolution du contexte économique, technique et normatif, la plupart des acteurs de l'immobilier et de la construction s'accordent à reconnaître une véritable complexité de la chaîne de l'aménagement urbain. Dans les marchés métropolitains, le développement urbain se réalise majoritairement sous forme de renouvellement urbain d'anciens sites industriels souvent pollués mais aussi sous forme de rénovation de quartiers anciens dégradés. Ces interventions réinterrogent les modes de faire la ville, les pratiques professionnelles et les réponses données aux habitants.

L'objectif de cet atelier est d'apporter un éclairage sur ces nouveaux enjeux visant à :

- proposer des nouveaux modes de faire, en s'appuyant sur des partenariats élargis ;
- proposer des réponses adaptées à la demande par une diversité d'interventions et de produits ;
- proposer des prix de sortie abordables.

Cinq interventions se sont succédé pour apporter des éléments de réponse à chacun de ces enjeux et de manière appropriée au contexte territorial des marchés métropolitains et touristiques.

PROPOSER DES NOUVEAUX MODES DE FAIRE

Cette première partie a été ponctuée de deux témoignages illustrant les évolutions des pratiques, toujours dans le même esprit, celui d'adapter les procédures existantes en développant de nouvelles approches et de nouveaux modes de faire :

- Hervé Gatineau (Eiffage Immobilier) témoigne de l'intérêt des macro-lots dans la mise en œuvre du projet Smartseille. Il se place, ici, en amont de la chaîne de production de logements, dans une logique d'aménagement ;
- Isabelle Benhis (Grenoble-Alpes métropole) présente les solutions innovantes émergeant d'un premier appel à manifestation d'intérêt (AMI) métropolitain. Celui-ci vise à la production de logements favorisant l'accueil et le maintien des ménages en centre-ville. Isabelle Benhis se place, dans ce cas, en aval de la chaîne de production, dans une logique de construction.
- Le concept du **low-cost easy Tech** où l'aspect « low-cost » prévoit de subordonner le projet aux coûts, non seulement d'investissement mais également de fonctionnement. Dans ce cadre, le montage économique du projet intègre les éléments issus du bilan promoteur mais se construit également en lien avec le bilan de charges dès les premières phases de conception du projet. L'aspect « easy-tech » réside dans l'intégration de nombreuses innovations technologiques et de nombreux services accessibles directement depuis un smartphone. Le projet est loin de pratiquer de l'innovation « au rabais » tout en affichant des prix de sortie attractifs, à moins de 3 000 €/m² avec vue sur mer.

Macro-îlot : avantages et inconvénients pour penser la ville globalement, Hervé Gatineau, Eiffage Immobilier

L'expérimentation Smartseille est née du projet Phosphore développé par le laboratoire de recherche et développement d'Eiffage dans une logique de conception de la « ville de demain ». Il est basé sur deux notions :

Il a en outre permis de réaliser des économies d'échelle en partageant les coûts fixes et en mutualisant un certain nombre d'innovations et de services. À ce titre, le macro-lot n'est pas tant une forme urbaine qu'un outil de gestion pour des opérations importantes. En cela, il peut s'appuyer sur une association syndicale libre (ASL), telle qu'elle est classiquement constituée pour une copropriété. Ici, l'association ne gère pas uniquement les espaces en commun mais suit également la gestion du stationnement, des services et de la domotique. Cette ASL regroupe les habitants et les salariés des entreprises du site, dans le but de répartir équitablement les charges mais aussi de pérenniser les dispositifs mis en œuvre en apportant un peu de stabilité. Aujourd'hui le mode de calcul de la répartition des voix dans l'ASL tend à sur-représenter les salariés vis-à-vis des habitants. Cela nécessite une réflexion sur une optimisation des charges et l'acceptabilité des coûts des nouveaux services pour les résidents. Ainsi, à terme, l'ASL gèrera l'équivalent de 13 bâtiments et sera composée aux 2/3 par des représentants des activités et services. Le coût de l'ensemble de ces services est estimé à 220 € par an pour un logement de type 3, ce qui a semblé acceptable.

Une des innovations majeures, source d'économie à l'échelle de ce macro-lot, réside dans la gestion du parking : pour la première fois à Marseille, la règle concernant le stationnement a été moins restrictive que sur le reste de la ville. Concrètement, pour cinq personnes venant travailler sur le secteur, une seule peut trouver une place de stationnement. Cette disposition vise à limiter le poids du stationnement dans le coût de l'opération, d'autant plus que le tramway a été mis en circulation dans le quartier au moment où les premiers bâtiments ont été livrés. Une autre innovation en matière de stationnement réside dans une gestion mutualisée des places de stationnement, réalisées sous forme de deux nappes ouvertes, sans box, ni barrière. Leur coût est inclus dans le prix de vente des biens. Elles sont données à l'ASL. L'acheteur de bureau ou de logement n'en devient pas propriétaire mais seulement un ayant droit : il se gare, comme dans un parking public, là où il y a de la place. Le travail avec la start-up Z-Park a permis d'optimiser le foisonnement naturel des 720 places de stationnement et de commercialiser des abonnements supplémentaires. Ils

représentent un gain de près de 80 000 € perçus par l'ASL et venant se déduire de ses charges.

La mutualisation de la gestion des flux de chaleur (climatisation et chauffage) a également permis près de 30 % d'économie sur la facture énergétique.

Les premiers bâtiments viennent d'être livrés et les autres sont actuellement en chantier. L'objectif est de terminer les aménagements à la fin de l'année 2017, soit une durée totale des travaux n'excédant pas deux ans. La réalisation rapide d'un macro-lot est, à ce titre, garante du succès de sa commercialisation car elle évite que les habitants ne subissent trop longtemps les travaux.

Pour autant, le recours au macro-lot n'est pas forcément idéal pour toutes les situations : la taille de l'opération n'était pas suffisante pour intégrer l'évacuation pneumatique des ordures ménagères. Dans cette opération, la taille s'est avérée tout juste suffisante pour amortir les investissements liés au réseau de chaleur. Par ailleurs, le macro-lot ne peut traiter la question des équipements publics structurants (école, transport publics), restant du ressort des collectivités.

Le macro-lot est cependant apparu ici comme la solution la plus adaptée à la majorité des problématiques d'aménagement auxquelles Eiffage était confronté. Il sera reproduit dans l'îlot voisin le projet XXL à Marseille, à une taille plus importante.

.....
Crédits : Euroméditerranée
.....



Appel à manifestation d'intérêt « habitat abordable urbanité désirable », Isabelle Benhis, Grenoble-Alpes Métropole

Cette démarche a été initiée dans le cadre d'un des ateliers du PLH de la Métropole de Grenoble consacrés à la production de logement abordable. Elle vise à faire réfléchir ensemble tous les acteurs de l'habitat (promoteurs, architectes, constructeurs, ...) sur des leviers devant permettre d'une part de pallier le décrochage constaté entre le budget des ménages et le prix de l'immobilier et d'autre part de freiner le départ de familles allant chercher à l'extérieur de la métropole grenobloise un logement en adéquation avec leur budget.

Quatre principaux objectifs ont été fixés par le groupe de travail :

- un logement « pas cher », en optimisant les coûts de construction ;
- un logement qui plaît, en proposant un habitat attractif et de qualité, alternatif à la maison individuelle et à tous ses attraits ;
- un logement dans un cadre attractif, en travaillant sur une « urbanité désirée » faisant le lien entre environnement et ville ;
- une idée qui marche, en proposant des projets reproductibles partout dans la métropole, que ce soit dans les secteurs très urbains comme à Grenoble ou moins denses comme dans les communes péri-urbaines.

Après plus d'un an de travail et des contacts pris avec d'autres métropoles menant un travail similaire (dont Rennes métropole qui a analysé les prix de construction), les élus de la métropole et la SEM Territoires 38 ont souhaité passer à l'action pour trouver des solutions concrètes à mettre en œuvre dans le cadre du futur PLH. Ils souhaitent cependant garder un cadre souple afin que les acteurs de l'habitat puissent être force de propositions et faire émerger des solutions innovantes. C'est sur ces bases que l'appel à idées a été lancé et ouvert à des groupements rassemblant des promoteurs, des entreprises, des architectes et des bureaux d'études. Cette démarche est animée par la métropole, l'agence d'urbanisme, le CAUE 38 et le GIE Groupe 38.

Trois invariants ont été fixés dans le cahier des charges afin de pouvoir s'adapter à des terrains de 1 000 ou 4 000 m² :

- le coût du foncier doit être neutralisé en plafonnant la charge foncière à 250 €/m² de surface de plancher ;

- le prix de sortie des logements ne doit pas dépasser 2 650 €/m² incluant une place de stationnement par logement et 0,2 place visiteur ;
- les terrains d'assiette des projets doivent être accessibles (terrains plats, sans contrainte, facilement raccordables au réseau).

Deux catégories ont été proposées :

- des projets au stade de recherche et développement (catégorie 1), demandant une phase de maturation que la métropole s'est engagée à financer pendant un an avant la mise en œuvre opérationnelle ;
- des projets matures (catégorie 2) pouvant se concrétiser rapidement sur des terrains déjà identifiés dans diverses opérations de ZAC.

Vingt-six réponses, principalement issues de groupements locaux, sont parvenues, dont 70 % dans la catégorie recherche et développement. Trois lauréats ont été désignés dans cette catégorie et ont commencé leur travail depuis le mois de septembre 2016. Les autres lauréats travaillent en lien avec la SEM Territoires 38 sur la catégorie projets matures (catégorie 2).

La grande majorité des groupements a tenu l'objectif de prix de sortie imposé dans le cahier des charges, voir en dessous (coûts de construction compris entre 1 200 et 1 600€/m²), ce qui laisse même présager de marges de manœuvre supplémentaires sur le prix final.

Pour parvenir à ces montants, ils se sont appuyés sur des leviers assez classiques mais l'originalité des réponses retenues passe dans la façon de les croiser. La plupart d'entre eux proposent une rationalisation de la conception et de la réalisation via la préfabrication, le recours à l'habitat modulaire, l'optimisation des coûts de construction (desserte extérieure, parking en surface, gaine commune, ...) ou encore la rationalisation des frais annexes. Plus d'un tiers des équipes propose des formes urbaines simplifiées, assez compactes même si quelques réponses s'orientent sur de l'habitat individuel. Enfin, quelques réponses passent par de l'habitat participatif ou par des logements à finir, ce qui pose d'autres questions.

Les lauréats explorent trois voies différentes : le recours à la préfabrication, la conception de volumes capables évolutifs et la surélévation.



Projet Rubix Home



Le premier lauréat de la catégorie R&D est le projet « **Rubix Home** » porté par le promoteur Accelia. Son concept est basé sur des modules préfabriqués en bois tournant sur un noyau central fixe en béton offrant ainsi des grandes terrasses sans vis-à-vis, un bon ensoleillement et une place importante accordée au végétal. Le recours à une maquette numérique BIM (Building Information Modeling) doit permettre de gérer la complexité de la construction, l'optimisation des coûts à toutes les étapes du projet et un niveau énergétique équivalent à la norme RT2012 - 20 %.

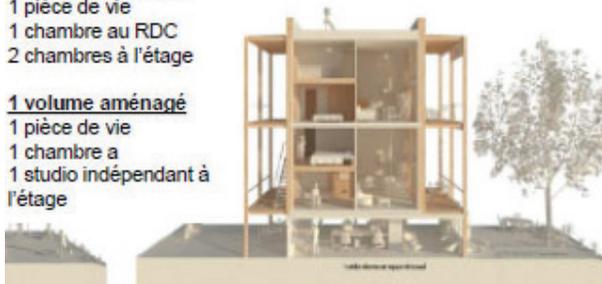
Cette proposition, qui a déjà fait l'objet de recherches avant cet appel d'offre, est assez dense (densité de 1,5 et hauteur de R+7). L'objectif de développement fixé dans le cadre de l'AMI est de vérifier sa faisabilité sur de vrais terrains tout en le déclinant dans des contextes moins denses (R+3 ou 4).

1 volume aménagé

1 pièce de vie
1 chambre au RDC
2 chambres à l'étage

1 volume aménagé

1 pièce de vie
1 chambre a
1 studio indépendant à l'étage



Projet « mètre cube à vendre »

Le second projet retenu, porté par le promoteur SAFILAF, s'intitule « **mètre cube à vendre** ». Il s'appuie sur un concept de logement personnalisable en petit collectif, reprenant les aménités de la maison individuelle : grand logement avec balcon, espaces communs généreux (jardin, coursive, stationnement ouvert en rez-de-chaussée). Son autre originalité réside dans l'évolutivité des surfaces de plancher (offrant la possibilité de rajouter aux 67 m² initiaux, 19 m² supplémentaires dans le même volume). L'objectif assigné à ce concept est double : décliner à budget équivalent une offre de logement plus diversifiée (simplex, duplex, ...) tout en augmentant un peu les volumes du cube (hauteur de 5 m au lieu de 4,5 m) et ensuite limiter le transfert de charge à l'acquéreur tel qu'il était prévu initialement dans le cahier des charges en livrant des logements prêts à finir. À ce titre, l'élaboration de différentes options

de finition (bloc cuisine ou sanitaire, mezzanine bois, peinture et finition, ...) est à développer.



Projet « Plugs »

Le troisième projet retenu est celui de l'équipe R2K, intitulé « **Plugs** ». Comme son nom l'indique, il s'appuie sur un système de modules en bois développé par des autrichiens pour densifier les copropriétés, le patrimoine des bailleurs ou encore les bâtiments publics, en surélévation de toitures ou en épaissement. Ce projet, très différent des deux premiers, présente deux avantages majeurs : d'une part, celui d'économiser de l'espace en développant des surfaces complémentaires sur des bâtiments existants et d'autre part d'améliorer les bâtiments anciens sur lesquels le projet se situe, à la fois du point de vue esthétique, en lui redonnant une allure plus contemporaine mais aussi du point de vue thermique en travaillant sur son isolation globale.

L'objet de cette recherche est d'identifier des bâtiments cibles, qu'ils soient de bureau, de logement privé ou public ou de services. Pour chacun d'entre eux, il convient de travailler sur la faisabilité technique, économique et juridique de l'opération. Ce concept n'est pas nouveau mais son développement s'était heurté, jusqu'ici, à un coût important. À ce titre, un des points fondamentaux réside dans l'argumentaire à développer auprès des copropriétaires pour les pousser à agir, par exemple pour leur prouver que le gain lié à la commercialisation de m² supplémentaires sur le toit couvre tout ou partie des travaux de rénovation du bâtiment. La question du renforcement de l'offre de stationnement est également posée de manière prégnante.

PROPOSER DES RÉPONSES ADAPTÉES À LA DEMANDE PAR UNE DIVERSITÉ D'INTERVENTIONS

Au-delà des exemples de création de nouveaux logements, présentés dans les deux précédentes interventions, les deux interventions suivantes explorent les possibilités offertes dans le cadre de projets de renouvellement urbain en valorisant le foncier bâti existant en centre-ville.

La restructuration de bâtiments anciens en logements par Fanny Laperrière et Hervé Tillier, groupe Créquy

Le groupe Créquy est spécialisé dans le développement d'une offre nouvelle de logements par le biais de rénovations lourdes de bâtiments anciens. L'objectif est double et vise à la fois à lutter contre la vacance des bâtiments mais aussi à améliorer l'image générale et la qualité de vie à l'échelle d'un quartier ancien dégradé dans des secteurs de centre-ville comme, par exemple, ceux de Saint-Étienne ou Toulon. Sur ces secteurs, l'enjeu est de jouer sur l'attractivité de l'offre existante plutôt que de produire une offre nouvelle qui viendrait concurrencer en termes de prix et de qualité l'offre existante. Dans ce cas, la problématique de l'ancien est simple et se définit par l'équation suivante : prix du foncier + coût des travaux = prix du marché ! Avec des coûts de réhabilitation oscillant en moyenne entre 1 800 et 2 000 €/m², il faut donc trouver des idées et leviers pour créer de la valeur ajoutée et donc assurer la faisabilité économique de l'opération.

Plusieurs pistes peuvent être recherchées à ce titre.

- En premier lieu, créer de la valeur en jouant sur la rareté des biens et sur leur cachet. À ce titre, la déconstruction-reconstruction du bâti ancien est un travail « de dentelle », ne pouvant être industrialisé et est de ce fait assez coûteuse. Elle présente tout de même l'avantage de valoriser à moindre coût des matériaux de récupération (poutre, mur en pierre, vieille porte,...) qui donnent un cachet qu'on ne peut retrouver dans le logement neuf. Ce type de logement, relativement rare sur le marché se démarque ainsi du reste de l'offre,

ce qui permet souvent de le valoriser à un prix au-dessus de la valeur de logement neuf et de compenser, au moins en partie le surcoût des travaux.

- Étudier les possibilités d'augmenter la surface habitable, notamment par surélévation pour répartir les charges fixes de réhabilitation (gros œuvre, ascenseur, réseau, ...) sur davantage de logement.
- Rechercher des économies d'échelle en travaillant sur des volumes plus importants (bâtiments en bande, îlots, ...).
- Chercher des sources de financements complémentaires et notamment des subventions d'équilibre auprès des collectivités locales, de l'ANAH ou d'autres pouvant faciliter le montage économique de ces opérations d'amélioration de l'habitat (OPAH, ANRU, RHI-THIRORI, ...).
- Utiliser les leviers fiscaux incitant à l'investissement (déficit foncier, dispositif Malraux lié à la valorisation du patrimoine classé, ...). Le déficit foncier, permettant de déduire une partie du coût des travaux des revenus locatifs, apparaît à ce titre le dispositif le plus adapté.
- Penser au client final dès la conception de l'opération pour définir une typologie adaptée à la population visée. Dans la pratique, 80 % des produits mis sur le marché par le groupe Créquy sont destinés à la location et ont vocation à être achetés par des investisseurs. Pour correspondre au marché d'investissement, la tentation serait de concevoir des produits exclusivement optimisés pour eux (T2 à moins de 200 000 € par exemple). À la demande des collectivités locales souhaitant souvent une part importante d'accession, le groupe



Crédit photo groupe
Créquy

Créquy a développé une stratégie alternative en deux phases : dans un premier temps, il fait porter le coût de la rénovation des logements anciens adaptés à terme pour des acquéreurs (T3 au T5) par des investisseurs pouvant bénéficier d'aides financières et de dispositifs fiscaux et qui les mettront en location. À l'issue du délai lié à l'aide fiscale, ces investisseurs, remettent ces biens sur le marché de l'accession. Cette solution permet donc de faire financer, dans un premier temps par l'investissement locatif, ces opérations lourdes de renouvellement urbain et d'amélioration de la qualité de vie de ces quartiers dégradés. Après avoir restauré l'image du quartier, elle favorise dans un second temps l'arrivée des acquéreurs particulièrement soucieux de ce critère de qualité de vie et d'environnement. Les logements locatifs d'aujourd'hui sont ainsi pensés pour devenir les logements en accession de demain. C'est de cette manière qu'a été initiée la requalification d'une partie des pentes de la Croix Rousse.

Cependant, ce type d'opérations doit faire face à des difficultés majeures à l'origine de surcoûts ou à même de freiner à la mise en œuvre de tels projets.

- Faire face à une réglementation pouvant apparaître lourde à certains acteurs ou davantage adaptée à des constructions neuves qu'à celles en réhabilitation : la configuration des logements anciens (pièce étroite, en enfilade, desserte complexe, ...) rend leur mise en accessibilité difficile. Lorsqu'elle est possible, cela peut engendrer des installations coûteuses mais peu pratiques et peu adaptées à un usage quotidien ; de la même manière certains acteurs estiment que les règles de sismicité sont souvent peu adaptées à de l'ancien ou à la surélévation et obligent à des travaux lourds mais obligatoires, alors même que les études en structure montrent qu'ils ne sont pas (tous) nécessaires pour assurer la pérennité et la sécurité du bâtiment.
- Gérer les occupants, qu'ils soient propriétaires ou locataires, quand ils occupent encore les lieux, lors de la phase travaux est également très complexe. Cela doit passer soit par une acceptation des travaux et de leurs nuisances durant le chantier, soit par l'accord d'un relogement temporaire.
- Faire anticiper par les propriétaires des lieux ou leur syndic, la réalisation de travaux lourds

de réhabilitation. Si le coût de tels travaux n'est pas anticipé par des appels réguliers à cotisation, la facture finale des travaux apparaîtra souvent trop lourde pour les propriétaires, ce qui les poussera, bien souvent à refuser ce type de chantier. Dans ce cas, il revient au promoteur de réaliser un long travail de négociation pour les convaincre, voire si ce travail n'aboutit pas, d'acheter et de porter des biens dans l'attente d'une maîtrise totale de la copropriété.

- Faire face à des techniques constructives très diverses datant du temps de la création du bâtiment obligeant parfois à la réalisation de travaux complémentaires en cours de chantier et à des surcoûts imprévus.
- Gérer les contraintes physiques des lieux (accès étroit, pente, manque de place) rendant parfois difficile la mise en œuvre du chantier (accès et évacuation des matériaux, installation d'échafaudages, d'une base de vie, ...).
- S'assurer de bien rester dans le cadre d'un chantier de rénovation permettant de bénéficier des aides de l'ANAH, des dispositifs fiscaux mais aussi de la TVA à taux réduit et de ne pas tomber dans un chantier considéré comme de la démolition/reconstruction ne bénéficiant pas de tous ces avantages. À ce titre, un des critères fondamentaux de jugement (dont la frontière est parfois ténue) est la part de surface de plancher existante, restante dans l'opération.



- Maîtriser et savoir adapter le dispositif de vente d'immeuble à rénover (VIR¹), en dissociant notamment le portage foncier assuré par les collectivités et la réalisation des travaux assurée par le(s) promoteur(s) pour continuer à pouvoir bénéficier des dispositifs d'aide.

Ces éléments expliquent la complexité et le temps important pour porter ce type d'opération. Ainsi, le groupe Créquy, pourtant spécialisé dans ce domaine ne réhabilite qu'une centaine de logements par an. À l'échelle de la région, la réhabilitation dans l'ancien ne représente qu'une faible part des logements produits annuellement. La réalisation de ces réhabilitations, souvent plus chères que la production de logements neufs ne peut s'envisager que dans des marchés immobiliers porteurs, comme par exemple à Nice ou Lyon où elle aboutit à la commercialisation de biens d'exception chers mais rares et prisés.

La promotion de dispositifs innovants pourrait être basée sur l'utilisation du PSLA (prêt social location accession). Ils demandent toutefois de bien intégrer

⁽¹⁾ L262-1 et suivant du code de la construction et de l'habitation

les seuils de ressources et les capacités d'emprunts des accédants et probablement une simplification de la réglementation.

Ces réhabilitations peuvent également trouver un équilibre économique dans le cadre d'opérations de renouvellement urbain impliquant des bailleurs et portées par des collectivités locales acceptant de les subventionner fortement et d'amortir les opérations sur une durée plus longue que celle fixée par des investisseurs privés.

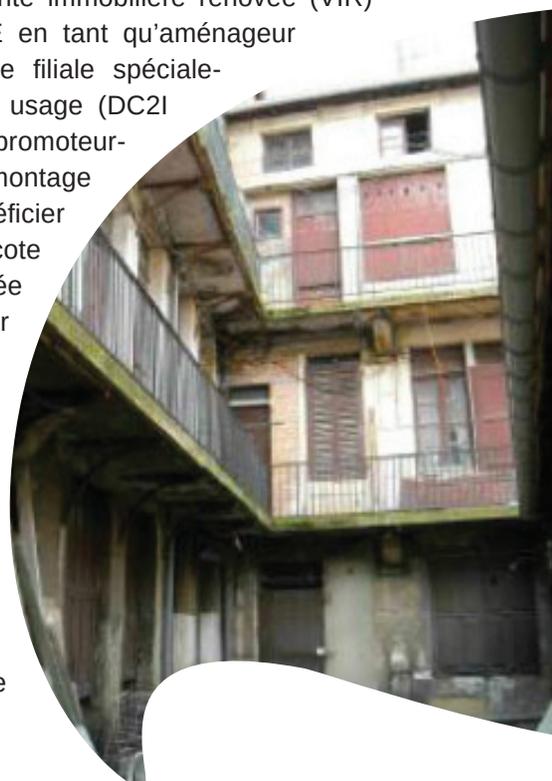
Enfin, la stratégie en deux temps développée par le groupe Créquy apparaît également comme une solution alternative intéressante permettant de financer par l'investissement la réhabilitation des quartiers dégradés. Pour fonctionner, ce dispositif doit toutefois trouver un équilibre dans les intérêts de chacun : collectivités, institutionnels, investisseurs, acquéreurs et habitants actuels et futurs. La recherche d'opérations mixtes et la péréquation entre chaque intervenant à l'échelle du quartier apparaît à ce titre certainement une des clés pour développer davantage la production de logements dans les centres anciens.

La vente d'immeuble à rénover : l'expérience du 30, rue du Grand Gonnet par Anne-Sophie Lermay, EPA de Saint-Étienne

L'Établissement Public d'Aménagement de Saint-Étienne (EPASE) est porteur d'une importante opération de réhabilitation sur l'ensemble du quartier Jacquard. Il intervient à la fois en tant qu'aménageur des espaces publics, en tant que promoteur-constructeur de logements neufs en tant qu'opérateur portant la restauration immobilière de biens anciens très dégradés. Cette situation particulière lui permet de jouer sur l'effet masse de l'opération et de rechercher à concilier au mieux ces trois objectifs. Dans un marché immobilier détendu où l'offre se répartit principalement entre du logement neuf à 2 700 €/m² et de l'ancien à 900 €/m², il lui est difficile de sortir d'autres produits que du locatif conventionné en réhabilitation du bâti ancien.

Face à cette situation et pour répondre aux objectifs définis par le PLH (programme local de l'habitat) sur ce secteur, l'EPASE en lien avec l'État et l'ANAH a cherché à développer une offre intermédiaire

de logement en accession sociale. Elle vise tout particulièrement à inciter le retour ou le maintien de familles dans le centre-ville en leur proposant des logements anciens rénovés de qualité à des prix abordables. Pour ce faire, l'EPASE a mis en place un montage immobilier complexe basé sur le dispositif de vente immobilière rénovée (VIR) porté par l'EPASE en tant qu'aménageur foncier et par une filiale spécialement créée à cet usage (DC21 VIR) en tant que promoteur-constructeur. Ce montage a permis de bénéficier d'une double décote foncière, portée d'une part par l'EPASE et d'autre part par DC21 VIR par le biais de la mobilisation directe des aides ANAH (versement direct de la subvention qu'elle verserait à un propriétaire



occupant) qui garantit un prix de sortie acceptable par les accédants en dessous des seuils de revenus éligibles. Ce montage a donc profité à des ménages sous le plafond de ressources ANAH, et le reste de l'accession s'est fait sous la forme d'investissement Malraux classique. L'opérateur à travers la VIR, garantit ainsi un coût, un programme, un délai. L'acquéreur s'engage quant à lui sur un échéancier de paiement en lien avec un désengagement progressif de l'aménageur en matière de portage foncier.

La VIR permet de toucher des familles dont le niveau de revenus est compris entre le 5^e et 6^e décile et de conserver ces ménages en ville en leur proposant un logement dans leurs moyens qu'ils n'iront donc pas chercher plus loin. Le plafond ANAH pour un couple est fixé à 2 283 €/mois, ce qui correspond à une capacité d'investissement relativement basse comprise entre 125 000 € à 154 000 € alors que le T3 est proposé à un prix entre 130 000 € et 139 000 € pour des logements plutôt grands avec terrasse et ascenseur. Cette situation rend la double décote obligatoire pour la vente. Elle représente près de 600 000 € avec un plafond de 37 500 € par logement. Une des difficultés rencontrées par les accédants reste leur capacité à faire l'avance financière au moment de la pré-commercialisation alors que le délai de livraison annoncé est presque de deux ans. Pour pallier ce constat, le recours dans un premier temps à la commercialisation auprès des investisseurs classiques a permis d'atteindre un seuil de vente

suffisant pour lancer les

travaux. Cette solution a permis de différer la vente aux acquéreurs VIR une fois le gros œuvre réalisé, ce qui réduit d'autant les délais.

Le montage de l'opération a été possible sur une propriété unique, ce qui n'aurait probablement pas été le cas s'il avait fallu gérer une copropriété. La réhabilitation a porté sur 17 logements dont les plus grands, représentant la moitié du parc, étaient réservés aux investisseurs VIR. Ils ont été réhabilités à équivalent neuf, avec un niveau énergétique très bon et des prestations de qualité (ascenseur, grandes terrasses et coursives, locaux annexes,...).

Cette opération atypique a donc été rendue possible grâce à la péréquation entre investissement privé et accession aidée mais également par une forte implication de l'EPASE qui a joué ici tout son rôle d'aménageur public. Ce type de projet réalisé à Saint-Étienne, mais aussi dans d'autres villes comme Mulhouse, illustre l'obligation d'inventer de nouveaux processus, complexes, partenariaux, adaptés à façon au contexte local, en marge des filières immobilières traditionnelles. Ce n'est qu'à ce prix que les villes parviendront à réhabiliter, pas à pas, leurs quartiers anciens dégradés et à leur redonner de l'attractivité et du dynamisme.



Crédits photos : EPASE

PROPOSER DES PRIX DE SORTIE ABORDABLES

Dans un contexte économique tendu pour les finances locales, les collectivités adaptent de plus en plus souvent leurs modalités d'intervention dans le but d'optimiser leur participation. Elles n'ont en effet plus les moyens de définir seules le programme d'une opération d'aménagement et de supporter son déficit par une subvention d'équilibre. C'est pourquoi, elles s'ouvrent de plus en plus sur de nouvelles modalités de faire l'aménagement, plus partenariales. Dans ce cas, les interventions de chacun des acteurs et le temps du projet se redessinent et s'organisent autour de nouveaux schémas animés par davantage de négociation et de partenariat, sans pour autant revenir sur les prérogatives de chacun.

Ce troisième volet de l'atelier s'intéresse plus particulièrement aux marges de manœuvre à trouver dans ce nouveau cadre, pour produire une opération avec un programme exigeant conjuguant :

- diversité de l'offre de logement et d'usage ;
- qualité architecturale, urbaine et du cadre de vie ;
- prix de sortie accessibles au plus grand nombre.

L'exemple d'une coproduction public-privé d'une opération d'aménagement : le ré-aménagement de l'îlot Berliet à Lyon par Vivien Muyshondt, Métropole de Lyon, et Vincent Jacquemot, Solycogim

Le ré-aménagement de l'îlot Berliet s'inscrit dans une vaste opération de renouvellement urbain du quartier Berthelot-Épargne : consacré pendant plus d'un siècle et demi à des activités industrielles, ce secteur de la ville de Lyon, occupé jusque dans les années 1990 principalement par des vestiges de bâtiments dégradés et quelques entrepôts, connaît avec l'arrivée des lignes de tramways T2 et T4 un regain d'intérêt à l'origine de nombreux projets immobiliers. Celui de l'îlot Berliet s'étend sur un terrain de 2,7 hectares sur lequel sont localisés une ancienne usine de poids lourds, un garage, des stationnements et le bowling du 8e arrondissement. La reconversion de cette friche fait aujourd'hui l'objet de l'important programme immobilier privé dénommé Cœur 8e Monplaisir.

Il vise à créer un nouveau quartier résidentiel mixant les usages et les fonctions : habitat, commerces, services, loisirs et services publics. Il dessine «un quartier humain, doté d'une forte ambition architecturale et environnementale» devant accueillir dans quelques années près de 1 500 personnes dans un îlot vert et ouvert sur le quartier.

Le promoteur Solycogim, propriétaire de longue date d'une partie des terrains, a été à l'initiative de cette opération en :

- fédérant l'ensemble des propriétaires fonciers du tènement ;
- négociant pour leur compte le programme de l'opération et la valorisation de leur patrimoine ;
- dépolluant les terrains ;
- revendant prêt à construire à un groupement de promoteurs, la SNC Cœur du 8e (Noaho, Bouygues et Pitance).



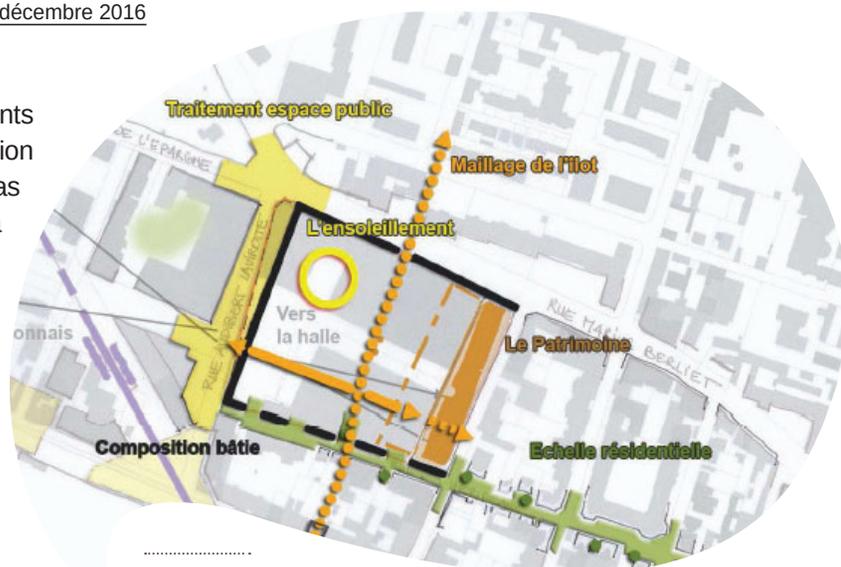
crédit photo Métropole de Lyon

Les collectivités locales, ville et métropole de Lyon ont gardé le contrôle du projet en définissant un cadre de référence basé sur les principales politiques publiques qu'elles portent et sur le respect d'un projet d'ensemble cohérent et phasé dans le temps. Après avoir été associées à toutes les étapes de conception du projet, elles ont rendu possible sa réalisation en délivrant les autorisations d'urbanisme et en réalisant les équipements publics rendus indispensables par l'opération (crèche, salles de classe, voirie, espaces publics en cœur d'îlot). En retour, la Solycogim a participé au financement de ces équipements publics par la signature d'une convention de Projet Urbain Partenarial (PUP).

L'îlot concerné accueillera à terme 626 logements dont 25 % à vocation sociale et 12 % en accession abordable, des commerces et activités en bas d'immeuble, la relocalisation du bowling déjà présent sur le site et la réalisation d'un groupe scolaire de 18 classes et d'une crèche de 48 berceaux.

Initié en 2008 entre les propriétaires fonciers, le ré-aménagement de l'îlot est entré dans sa phase opérationnelle après la signature du PUP actant en 2013 les modalités d'intervention et de financement de chacun des acteurs et la modification du PLU adaptant le règlement de la zone au projet. Après une dépollution préalable des terrains en 2015, les premières constructions sont en cours.

Le temps de développement a été finalement assez long, ce projet étant l'un des premiers pour lequel collectivités et opérateurs s'engageaient dans un PUP. Mais aujourd'hui, chacun reconnaît que ce mode de faire, basé sur une coopération à tous les stades du projet, présente de nombreux intérêts. Il semble plus rapide et plus souple. Il est basé sur un travail itératif de concertation et d'échanges entre le promoteur et les collectivités. Il permet d'ajuster progressivement le plan de composition, le programme des logements et des équipements, les prix de sortie des biens mais aussi le niveau de participation du privé au financement des équipements publics. À ce titre, il permet aux collectivités de limiter la part de leur investissement dans le projet. Le PUP prévoit ainsi une participation de 5,5 M€ du privé sur les 6,5 M€ d'équipements publics. Il transfère aussi une grande partie des charges de développement du projet sur le privé (acquisition foncière, dépollution, frais de portage et de développement). À titre de comparaison, le coût pour la collectivité a été estimé à 60 M€ si le projet avait été porté par le biais d'une ZAC. Il n'est pas étonnant alors que ce type de montage sous forme de PUP se multiplie sur la métropole de Lyon, que ce soit en termes de volume d'opération, de logements ou même de financement des équipements publics. Une vingtaine de PUP a déjà été signée et plusieurs autres sont déjà à l'étude sur la centaine de projets urbains portés par la métropole. Pour autant, il n'a pas vocation à remplacer systématiquement la ZAC : son usage doit plutôt contribuer à diversifier les modes d'intervention. Le PUP est ainsi la démarche privilégiée pour les petites opérations comprises entre 10 et 50 000 m² de surface de plancher.



crédit photo
Métropole de Lyon

Sa mise en œuvre demande également aux élus de changer de posture et d'accepter de moins contrôler le projet. Pour autant, ce mode de faire ne « donne pas les clés du camion » aux opérateurs privés. Le projet reste strictement encadré par les collectivités locales garantes de la mise en œuvre de leur politique d'aménagement et d'habitat mais aussi du respect des règles d'urbanisme et de financement.

Par contre, il impose davantage de négociation et d'écoute sur les possibilités et contraintes de chacun en déclinaison du PLU et du PLH. Il demande également à tous d'anticiper les besoins en équipements publics et le niveau de participation à faire porter aux opérateurs pour que ces derniers puissent l'intégrer dans leur bilan d'opération et trouver des marges de manœuvre (principalement le volume de surface de plancher) leur permettant de rester dans les prix du marché immobilier, qu'il soit libre, social ou encadré. Ce n'est qu'à cette condition que ce dispositif pourra contribuer à une baisse des prix du logement tout en préservant la qualité générale du projet.



Crédits photos : Solycogim

EN CONCLUSION DE L'ATELIER 1 SUR LES MARCHÉS MÉTROPOLITAINS ET TOURISTIQUES

Les exemples qui ont illustré cet après-midi d'échanges partageaient tous les mêmes objectifs :

- produire du logement à prix abordable en fonction des prix du marché et de la capacité des ménages, des coûts de construction et des logiques d'optimisation des investissements ou encore des charges de fonctionnement ;
- concevoir des logements attractifs que ce soit pour les locataires, les accédants ou les investisseurs ;
- développer des opérations qui refont la ville sur la ville, privilégiant le renouvellement urbain ou la densification du tissu urbain existant ;
- concevoir des projets et inventer des démarches opérationnelles innovantes, reproductibles visant à optimiser les coûts et concevoir des nouveaux modes d'habiter,

Plusieurs leviers ont été identifiés pour mettre en œuvre ces différents objectifs. Ils visent en particulier à :

- mieux articuler les réflexions menées dans le cadre de l'élaboration des documents de planification et la réalité du marché, en favorisant des nouvelles pratiques et une approche itérative entre règle et projet ;
- s'appuyer sur une coproduction public-privé, que ce soit dans la conception des projets et plus particulièrement la définition du programme en fonction de la nature des demandes et de la réalité du marché, mais aussi dans leur réalisation ou encore dans leur financement ;
- diversifier le type de projets urbains, entre les opérations importantes à la taille de l'îlot jusqu'aux opérations dans la dentelle à l'échelle du bâti, en faisant preuve d'innovation et en expérimentant de nouveaux modèles s'appuyant sur les concepts déjà existants et en les adaptant à la réalité du marché immobilier et aux attentes nouvelles des habitants.

.....
crédit photo Calivan
.....



SYNTHÈSE DE L'ATELIER SUR LES MARCHÉS DE VILLES MOYENNES ET MARCHÉS PÉRIURBAINS

PROBLÉMATIQUE

Les marchés périurbains sont souvent décriés parce qu'ils sont majoritairement portés par la maison individuelle. Bien que ce produit soit effectivement recherché, il n'est pas toujours adapté à la demande (parcelle trop grande, terrain trop éloigné des services et des équipements, logement trop grand, etc.). Par ailleurs, la vacance des centres-villes ou centres-bourgs est aussi dénoncée avec une perte de commerces et d'animation de ces centres au profit des zones commerciales périphériques. Les documents de planification ambitionnent de réguler ces effets mais parfois les orientations prises ou les règles édictées s'avèrent inopérantes. En amont de l'atelier, trois enjeux ont ainsi été identifiés pour sortir de ces impasses :

- proposer des nouveaux modes de faire, en s'appuyant sur des partenariats élargis ;
- proposer des réponses adaptées à la demande par une diversité d'interventions et de produits logements ;
- proposer des prix de sortie abordables des logements.

Quatre interventions se sont succédé pour apporter des éléments de réponses à chacun de ces enjeux et de manière appropriée au contexte territorial des marchés de villes moyennes et marchés périurbains.

PROPOSER DES NOUVEAUX MODES DE FAIRE

Une intervention protéiforme : de l'agence immobilière à l'aménagement, Vincent Cali, Calivan

Le marché du périurbain est largement représenté par la maison, qu'il s'agisse du pavillon isolé sur sa parcelle (dont la qualité intrinsèque est variable) ou de la maison traditionnelle (maison de village, ferme, maison de maître). Cette offre ne correspond pas forcément à la demande qui aujourd'hui est plurielle. En effet, le périurbain n'est pas seulement un territoire de relégation des exclus des marchés métropolitains mais est aussi un territoire qui répond à des choix de vie, guidés par une envie de paysage, d'espaces extérieurs privatifs ou encore la volonté de rester ou de revenir sur son territoire d'origine. Depuis 10 ans la demande des seniors et des primo-accédants est d'ailleurs devenue plus forte, avec des caractéristiques très variables notamment sur les prix acceptables et la qualité recherchée.

En parallèle les documents de cadrage (SCOT, PLU) promeuvent des parcelles de plus en plus petites avec une intégration de nouvelles problématiques, comme la biodiversité par exemple ou encore la revitalisation des centres-bourgs, qui dépassent la seule question du logement.

Dès lors, il faut organiser autrement la conduite de projet en impliquant d'emblée plusieurs corps d'état (assistance à maîtrise d'ouvrage, notaire, géomètre, terrassement travaux publics et constructeurs) mais aussi la collectivité, les services instructeurs et les propriétaires fonciers. Cette coordination permet ainsi de mieux faire comprendre à tous le projet et ses contraintes et de sortir des logements adaptés au contexte du marché (bon produit au bon prix et au bon emplacement) tout en respectant les contraintes et les exigences du législateur et de la collectivité.

L'intervention en bâti ancien en centre-bourg nécessite d'autres montages. La difficulté majeure, surtout dans des territoires moins denses, est la présence de petites copropriétés sur du bâti remarquable. Un exemple est donné avec la transformation d'un hôtel-restaurant en petite copropriété de 5 logements avec en rez-de-chaussée un commerce (la pharmacie du centre du village qui recherchait un nouveau lieu pour répondre aux normes d'accessibilité). Un travail a été fait avec le notaire, le géomètre mais aussi un ensemble d'artisans pour transformer les chambres d'hôtel en logements (du T2 au T4). L'intervention de la holding Calivan a permis de sécuriser la réalisation du projet (de la maîtrise foncière à la coordination des travaux jusqu'à la commercialisation des logements produits). Le rôle de l'agence est de constituer une équipe pluridisciplinaire autour du projet et de piloter et coordonner les différents intervenants.





crédit photo Calivan

C'est ainsi un écosystème d'acteurs locaux qui se met en place autour d'un projet avec des effets directs sur l'activité économique des territoires proches par le biais des TPE et PME du territoire (entreprises du BTP et services).

Cependant ces projets doivent composer avec plusieurs contraintes normatives et réglementaires dont certaines peuvent s'avérer bloquantes. La question du stationnement est mise en avant. En effet la création de parking est un facteur déterminant pour la réussite d'une opération dans les projets de revitalisation des centres-bourgs. Dans le périurbain les normes sont plutôt de l'ordre de deux emplacements par logement voire plus et sont inscrites au règlement du PLU. Or, les besoins sont souvent surestimés au vue de l'occupation réelle des logements (1 personne seule, 1,7 en moyenne par logement). En secteur contraint, une convention d'occupation de l'espace public peut être recherchée en association avec la mairie.



crédit photo Calivan

Un autre sujet est celui du logement social et du logement intermédiaire dans ces territoires. Il existe une demande de logements sociaux mais la faible présence de bailleurs incite à faire autrement que de passer par un organisme dédié. L'un des mécanismes mis en place par la société Calivan est d'assister les collectivités dans le montage de logements aidés (PLS pour le logement neuf) à travers l'élaboration

de convention entre la collectivité et les investisseurs privés (des particuliers). Pour la mairie, un tel montage lui assure que les logements resteront en locatif aidé pendant la durée de la convention, le plus souvent 20 ans.

Enfin, plus récemment un nouveau besoin émerge autour des résidences de services pour senior. Dans les territoires plus ruraux, les offres de la part des institutionnels apparaissent insuffisantes ou inadaptées et les offres de la part des privés quasi-inexistantes.



crédit photo Calivan

Les sociétés développées par Vincent Cali répondent à cette demande avec des programmes de taille limitée et adaptée, offrant des services négociés en lien avec les collectivités. L'idée est de maintenir dans des logements adaptés et si possible sur leur territoire, des personnes âgées, sans recourir à des aides publiques.

L'intervention de Vincent Cali illustre parfaitement la nécessité, en milieu périurbain voire rural, de trouver les ressorts localement pour faire émerger un projet. Le maire, le notaire, le géomètre sont les figures incontournables, mais il est aussi nécessaire de trouver un acteur coordinateur en capacité de les faire dialoguer, d'aller chercher les ressources manquantes en fonction du projet (constructeurs, artisans, banquiers, etc.), et de déployer l'indispensable pédagogie autour du projet. Grâce à cette coordination il est plus aisé de trouver les solutions qui permettent de faire de la réglementation un levier pour sortir le projet et non un point de blocage. L'appui des services de l'État comme d'autres acteurs institutionnels est un atout à la condition de prendre le temps de faire comprendre le processus de projet.

Un accompagnement opérationnel auprès des collectivités par un syndicat mixte, Cédric Lejeune, SCOT Rives du Rhône

Le SCOT des Rives du Rhône concerne des territoires au dynamisme très contrasté, à cheval sur cinq départements. Dès lors, l'élaboration du SCoT est complexe et a conduit l'équipe du SCoT à faire un travail dans la dentelle en s'adaptant aux spécificités des territoires. Ce travail s'accompagne d'un volet pédagogique fort pour expliquer et justifier les orientations prises à l'échelle du SCoT et mettre ainsi les PLU en compatibilité.

Le SCoT des Rives du Rhône a commandé en 2014 une étude de marché sur l'ensemble du territoire permettant de mieux caractériser les différents secteurs au regard de la réalité des marchés immobiliers et fonciers. Ceci a permis de dresser des profils immobiliers par territoire avec des préconisations ciblées en vue de proposer des produits adaptés à la demande et à la capacité d'achat des ménages. Cette étude a été l'occasion de faire comprendre les logiques opérationnelles aux élus mais aussi aux personnes en charge de la planification. Par exemple, les opérateurs ont souvent besoin d'intégrer quelques lots à bâtir au sein d'opérations plus denses (petits collectifs/logements intermédiaires) pour équilibrer leurs bilans. Cela revient à travailler sur la notion de densité et à apporter de la souplesse dans les exigences des formes urbaines et des typologies de logements.

Le syndicat mixte se positionne comme accompagnateur des collectivités dans la mise en œuvre opérationnelle de leurs documents de planification à travers la réalisation d'opérations d'aménagement. L'opération des Roches de Condrieu en est une illustration. Cette opération de 2,2 hectares est située en bord du Rhône, à moins d'un kilomètre de la gare et du centre-bourg. Le foncier constitue l'une des dernières réserves foncières de la commune. En 2012 les propriétaires fonciers ont mandaté un géomètre pour réaliser un projet, le lotissement des poiriers. Le maire a alors rencontré le syndicat mixte avec un projet de 35 logements dont 6 en collectif présentant une densité de 16 log/ha (là où le SCoT impose 30 log/ha). Le lotissement était de faible qualité : voiries en impasse, nombreux problèmes de vis-à-vis dans l'habitat individuel. Le syndicat mixte a proposé de faire évoluer ce projet.

En 2015, un second projet « Champagnole » a été proposé avec le promoteur Bouygues. Dans le cadre d'une collaboration entre la commune, le promoteur et le syndicat mixte, le projet initial a évolué pour mieux



.....
crédit photo Bouygues
Immobilier
.....

prendre en compte les contraintes du site et surtout différentes exigences (charte de la biodiversité). Ce projet compte désormais 57 logements (soit 26 log/ha) avec une typologie et une diversité des formes urbaines et surtout un fonctionnement urbain en adéquation avec son environnement : des collectifs au bord du Rhône et à proximité immédiate de jardins partagés, la création d'un front bâti avec de l'habitat en bande en entrée de projet, des lots à bâtir en cœur de projet, des cheminements doux qui complètent le schéma des voiries internes et enfin une gestion alternative de l'eau avec des noues paysagères qui structurent les espaces collectifs. Cette opération a d'ailleurs été labellisée « opération à biodiversité positive » par le SCoT pour son intégration des problématiques environnementales dans le projet.

Dans la conduite de son projet d'aménagement, le maire peut solliciter plusieurs appuis, celui du syndicat mixte de SCoT n'étant qu'un appui parmi d'autres comme le PNR, le CAUE ou encore la DDT. Cependant tous les projets ne sont pas encore accompagnés et il faut, collectivement, sensibiliser et convaincre les maires de l'utilité et l'efficacité de cet appui. Il ne s'agit pas de bloquer les projets mais de les rendre plus cohérents avec les orientations stratégiques. Ainsi, le SCoT va lancer une étude sur la mise en œuvre des orientations d'aménagement et de programmation (OAP) une fois les PLU approuvés (points de blocages et leviers, temporalités...). Il faut donc développer davantage des lieux d'acculturation et de connaissance des logiques des uns et des autres, notamment élus et opérateurs, pour favoriser le développement de projets. L'accompagnement par un programmiste lors de l'élaboration ou de la révision d'un document d'urbanisme (PLU/PLUI) apparaît nécessaire pour tendre vers des OAP opérationnellement réalistes.

Un autre élément de débat concerne les problématiques de réhabilitation immobilière et de restructuration urbaine. Le SCoT reste en retrait de ces sujets en se concentrant sur la production de logements neufs. Néanmoins les récents cas de divisions parcellaires interpellent,

ces projets ne bénéficiant pas d'une grande ingénierie, leur conception engendre des problèmes de fonctionnement urbain et de renforcement d'équipement publics pour les communes.

PROPOSER DES RÉPONSES ADAPTÉES À LA DEMANDE

Organiser la filière de production de logements individuels denses par Thierry Vilmin

Cette présentation est issue d'un travail de recherche-action conduite par Thierry Vilmin (Logiville) et Marie Llorente (Ville en œuvre) dans le cadre d'un programme du PUCA¹ sur les processus de densification douce. Il vise à mieux comprendre les mécanismes d'encadrement de la production de logements individuels (opération d'ensemble, avec une cohérence urbaine, par opposition aux divisions sous forme d'impasse ou de drapeaux) et abordables (accessibles pour les ménages aux ressources limitées dans des localisations proches des services et des transports).



crédit photo Thierry Vilmin



crédit photo Cerema

(production de lots à bâtir). La VEFA, en moyenne 10 à 15 % plus chère que le CCMI pour un même produit, fait perdre une partie de la clientèle, en particulier les primo-accédants, mais permet un meilleur contrôle de la collectivité sur la qualité des opérations.

De manière schématique, il apparaît trois marchés périurbains de la maison individuelle :

- un premier marché concerne la première couronne périurbaine en marché tendu. Les promoteurs sont majoritaires avec une dominance de la VEFA ;
- un second marché concerne la seconde couronne avec actuellement la présence majoritaire de CCMI sur lots à bâtir en permis d'aménager ;
- enfin un troisième marché concerne le secteur détendu et plutôt rural, mais n'a pas été étudié par la recherche en question. Ce marché est caractérisé par la production de diffus (parcelles situées le long des voiries) et fait peu appel aux dispositifs décrits ci-dessus (sauf en lotissement communal).

La suite de la recherche s'est focalisée sur le second marché et a abouti à des éléments de préconisation pour inciter à la cohérence urbaine et architecturale, même en cas de recours au CCMI:

- promouvoir une politique d'encouragement des lotissements denses. Cette politique se traduit dans le règlement de PLU, mais la collectivité peut aussi mettre en place des lieux d'échanges et de travail collaboratif entre aménageurs-lotisseurs, constructeurs de maisons individuelles,

Deux mécanismes ont été décryptés : vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) et le contrat de construction de maison individuelle (CCMI). Ce dernier est le contrat le plus répandu, en particulier dans le cadre d'opérations conduites par des lotisseurs

¹ Plan Urbain Construction Architecture

architectes, en appui avec un CAUE, une DDT ou autre. La solution qui consisterait à prévoir le projet en amont en l'inscrivant dans une OAP très précise apparaît en fait comme inopérante car trop figée et peu appropriée à la recherche de solutions collaboratives ;

- se doter d'une stratégie foncière et la traduire dans le document de planification. Par exemple limiter l'offre foncière en diffus pour éviter les effets de concurrence entre produits, privilégier le classement en zone 2AU (signallement d'une ouverture prochaine avec un projet qu'il restera à définir) pour éviter une spéculation foncière, concevoir des orientations d'aménagement réalistes compte tenu du projet de construction. Cependant si la zone est préalablement équipée notamment sur son pourtour, ce classement n'est pas possible (notamment pour les dents creuses, quand bien même elles doivent faire l'objet d'un renforcement de réseau). Dans ce cas, on privilégiera une orientation d'aménagement et de programmation, *a minima* pour inciter à un projet d'ensemble sur le secteur ;
- faire évoluer les pratiques des collectivités en imposant aux ménages le recours à un architecte-coordonateur, même si dans le cadre du CCMI ce recours n'est pas obligatoire. Selon la configuration du site et les contraintes foncières, la collectivité peut imposer des prescriptions de natures urbaines, architecturales, voire environnementales. Le recours à un architecte-coordonateur permet de garantir la cohérence globale du projet, même s'il s'agit de lots

à bâtir. Celui-ci peut donner aux constructeurs, des conseils architecturaux et d'implantation et définir le traitement des espaces communs. Dans le cadre de lotissements denses réalisés en CCMI, ce recours peut s'avérer indispensable pour traiter en amont les vis-à-vis, prévoir les espaces d'intimité, voire penser l'organisation des différents chantiers (toujours délicate sur des parcelles étroites).



.....
crédit photo Thierry
Vilmin
.....

Ces préconisations visent à penser autrement le lotissement dense et à faire ainsi baisser globalement le coût d'accès à la maison individuelle. Cependant cela n'est pas toujours suffisant pour produire du logement à prix abordable et il faut alors jouer sur les coûts de construction. L'industrialisation de la filière de construction de logement est-elle une voie possible ?

PROPOSER DES PRIX DE SORTIE ABORDABLES DES LOGEMENTS

Révolutionner le processus de production de logement par Pascal Chazal, Ossabois

Il y a 30 ans Pascal Chazal a fondé Ossabois, l'une des premières entreprises de construction industrialisée de logements en bois. 12 000 logements ont été construits par l'entreprise. Malgré des avancées certaines, la filière peine à se développer et à rencontrer un public large. Pourtant la solution de la construction industrialisée ou préfabriquée en bois ou avec d'autres matériaux pourrait répondre grandement à une partie de la demande.

Pascal Chazal fait état des constats suivants, qui font écho avec ce qui a été dit précédemment.

- Face à la dissociation entre les prix de l'immobilier et les revenus des ménages, il faut agir pour faire baisser les prix de sortie.
- En 30 ans, les gains de productivité ont été très significatifs pour l'industrie (par exemple dans l'industrie automobile, il faut dix fois moins d'heures pour produire une voiture aujourd'hui qu'il y a 30 ans!). En revanche dans l'immobilier, les méthodes et les mentalités n'ont pas suffisamment évolué, et la productivité n'est pas optimale. En cause, le fait de traiter chaque construction, maison comme immeuble, comme

un prototype mobilisant de nouvelles équipes. Cette pratique implique de nombreuses erreurs (aussi bien en conception qu'en mise en œuvre sur les chantiers). Elle peut représenter jusqu'à un tiers du coût du logement sans apporter de valeur ajoutée au client.

- La chaîne de production du logement reste encore très séquentielle et corporatiste, y compris dans son ingénierie. En comparaison avec la filière industrielle, l'organisation de l'ingénierie est en mode collaboratif au service du client, générant infiniment moins d'erreurs et surtout un processus d'amélioration continue garantissant évolution des produits vers un meilleur service pour l'utilisateur.



Woodstack crée des passerelles et des expériences !

Crédits photos : Patch

Pascal Chazal a fondé la startup woodstack, dont l'objectif est de créer des passerelles entre l'immobilier et l'industrie.

Il a ainsi racheté une usine de fabrication de grilles-pains, reprenant l'ensemble du personnel. L'usine a été transformée pour la fabrication d'ossature bois puis de salles de bain. Le travail est ainsi divisé par tâche en chaîne de production d'éléments qu'il faut assembler. Les modules sont ainsi bien maîtrisés et construits en atelier.

Les exemples étrangers sont nombreux et variés avec aujourd'hui la possibilité d'atteindre des immeubles de grande hauteur : 42 étages à Melbourne, 32 étages à Brooklyn. Cette technique de construction génère des facilités évidentes d'organisation de chantier (5 jours suffisent pour monter un immeuble de 9 étages à Melbourne) et par conséquent, de nombreuses nuisances sont ainsi évitées.

Par ailleurs, le numérique permet aujourd'hui de mieux communiquer avec l'utilisateur final et de pouvoir définir avec lui son projet, de l'adapter véritablement à ses besoins.

Ainsi l'utilisateur peut partir de ses propres choix (taille du logement, style de vie, tendance déco) pour configurer son logement. Actuellement une version bêta du configurateur est en cours en s'appuyant sur des composants standards mais avec un assemblage différencié permettant la « customisation ». Si les prix restent encore un peu élevés, des gains devraient apparaître avec l'augmentation du volume des commandes.

Le concept peut même aller encore plus loin en s'appuyant sur les réseaux sociaux et proposer un projet de vie autour du logement utilisant largement les outils de l'économie du partage : de quels services ai-je besoin? quels seront mes choix de mobilité? quelle envie d'être dans un environnement davantage partagé et collaboratif?

Les débats ont montré l'intérêt des participants à poursuivre les réflexions sur le numérique et la manière dont l'usage du numérique va bouleverser les modes de faire et pourrait remettre à plat l'organisation de certaines filières, avec des conséquences qui peuvent être néfastes sur l'emploi. Ainsi la production de logements industrialisés peut être plus facilement délocalisée et venir impacter fortement le tissu d'artisans, notamment dans les zones rurales.

La fédération régionale du bâtiment a également réagi en indiquant une grande difficulté actuelle, propre à la France, à basculer vers une industrialisation de la construction. La culture française reste celle du béton, contrairement à d'autres pays, notamment anglo-saxons où l'acier et le bois sont mieux maîtrisés et mieux enseignés dans les écoles de BTP et d'architecture. Enfin, la réglementation des marchés publics reste peu propice à l'expérimentation.



Une vision orientée usages, respectueuse et
Améliorer de 15 % le rapport qualité prix

Crédits photos : F



Aller vers l'autonomie

Crédits photos : Patch

EN CONCLUSION DE L'ATELIER 2 SUR LES MARCHÉS DE VILLES MOYENNES ET MARCHÉS PÉRIURBAINS

Les présentations et les débats de cet atelier montrent le souhait, chez les participants, d'un aménagement plus durable et la recherche d'une production de logements mieux adaptés aux besoins, en s'adaptant aux spécificités des marchés périurbains et ruraux :

- produire du logement à prix abordable, cette notion se caractérisant en fonction du contexte dans lequel se situent les logements ;
- concevoir des logements attractifs pour les locataires comme pour les accédants et les investisseurs, avec une prise en compte de la question du vieillissement de la population, notamment dans les centres-bourgs ;
- privilégier le renouvellement urbain et la densification des dents creuses plutôt que de l'extension ;
- renouveler les démarches de projets en visant à optimiser les coûts.

La connaissance des marchés, des dynamiques en cours et des acteurs en présence est peu organisée. Améliorer cette connaissance permettrait de se donner des moyens d'actions plus ciblés et appropriés selon les contextes locaux.

L'élaboration des documents de planification urbain, de type SCOT ou PLU/I doit trouver un mode opératoire davantage ancré dans l'opérationnel. En effet, bien souvent les projets d'aménagement sont encadrés uniquement par le document d'urbanisme. Il faut être en capacité de trouver le juste milieu entre un document trop restrictif et un document trop souple. À ce titre, la mise en place et l'animation d'un réseau d'acteurs pour diffuser des bonnes pratiques peut être utile.

Certains retours d'expérience pointent la nécessité de revoir les modes opératoires en promouvant l'action locale. La solution à un problème peut être trouvée en mettant autour de la table des corps de métiers différents mais locaux (artisans, géomètres, architectes, agents immobiliers, etc.) et sortir ainsi des solutions standardisées.

Enfin, les normes et les réglementations rendent parfois difficile la sortie d'un projet (par exemple la gestion du stationnement ou encore l'application stricte des seuils de densité). Dans quelle mesure serait-il possible d'assouplir certaines règles ou de les adapter pour éviter de bloquer un projet tout en garantissant les principes d'un aménagement vertueux ? À cette question, il est encore trop tôt pour apporter des éléments de réponse, qu'ils soient techniques, juridiques ou organisationnels, mais cela peut nourrir un travail à poursuivre.



use et humaine.
prix des logements

os : Patch



nergie énergétique & l'autonomie Alimentaire

Le préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes tient à remercier l'ensemble des personnes ayant assisté au séminaire.

Il remercie les personnes qui ont contribué à la préparation de cette journée.

Laurent ESCOBAR	Directeur associé	ADEQUATION
Marc BARRIAU	Consultant	ADEQUATION
Florence MENEZ	Directrice d'études	CEREMA
Guillaume FAUVET	Chargé d'études	CEREMA

Il remercie en particulier toutes les personnes, dont le nom figure ci-dessous, qui ont contribué aux échanges par la présentation de projets

Hervé GATINEAU	Directeur régional PACA	EIFPAGE IMMOBILIER
Isabelle BENHIS	Responsable du service PLH	GRENOBLE-ALPES METROPOLE
Fanny LAPERRIERE	Directrice des opérations et du développement	GROUPE CREQUY
Hervé TILLIER	Président du groupe Créquy	GROUPE CREQUY
Anne-Sophie LERMAY	Chargée de mission	EPASE
Vivien MUYSHONDT	Chargé d'opération	METROPOLE DE LYON
Vincent JACQUEMOT	Gérant	SOLYCOGIM
Vincent CALI	Fondateur	CALIVAN
Cédric LEJEUNE	Directeur	SCOT RIVES DU RHONE
Thierry VILMIN	Gérant	LOGIVILLE
Pascal CHAZAL	Fondateur	PATCH & WOODSTACK



**Direction régionale de l'environnement,
de l'aménagement et du logement Auvergne-Rhône-Alpes
Service habitat, construction, ville durable**

69453 Lyon cedex 06

Tél. 04 26 28 60 00

<http://www.auvergne-rhone-alpes.developpement-durable.gouv.fr/>



Rédaction et conception du document :

Cerema : Florence Menez, Guillaume Fauvet,
Juliette Maitre et Audrey Debroise Marti

DREAL Auvergne-Rhône-Alpes :

Stéphanie Lémonon, François Pasquier

Relecteurs : DREAL Auvergne-Rhône-Alpes

Christine Guinard, Sabine Mathonnet, Kevin Minassian