



le lien entre vous et vos projets

Informations complémentaires : [www.adequation-france.com](http://www.adequation-france.com)

## Atelier EcoQuartier

Programmer un projet d'aménagement :  
comment assurer mixité sociale et fonctionnelle ?

**Intervention de Laurent Escobar, directeur associé, Adequation**

**siège :**

Espace Eiffel – 18/20, rue Tronchet – 69006 Lyon  
tél. 04 72 00 87 87 – fax. 04 78 27 70 72

**agence de Montpellier :**

133, rue Olof Palme – Toumezy – 34070 Montpellier  
tél. 04 67 07 99 00 – fax. 04 67 07 90 91

**agence de Nantes :**

1, allée Cassard – 44000 Nantes  
tél. 02 40 95 64 64

**agence de Nice :**

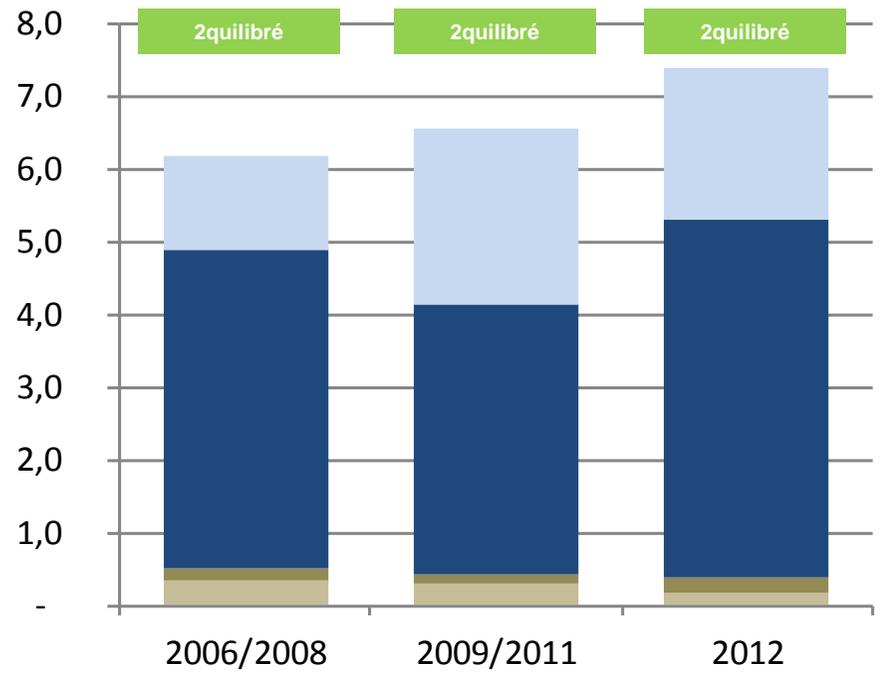
23, rue Jean Canavèse – 06100 Nice  
tél. 04 93 51 01 11 – fax. 04 93 51 01 64

## Le projet d'aménagement est l'occasion pour la collectivité de concrétiser des objectifs de développement durable, notamment en matière d'habitat et de mixité sociale

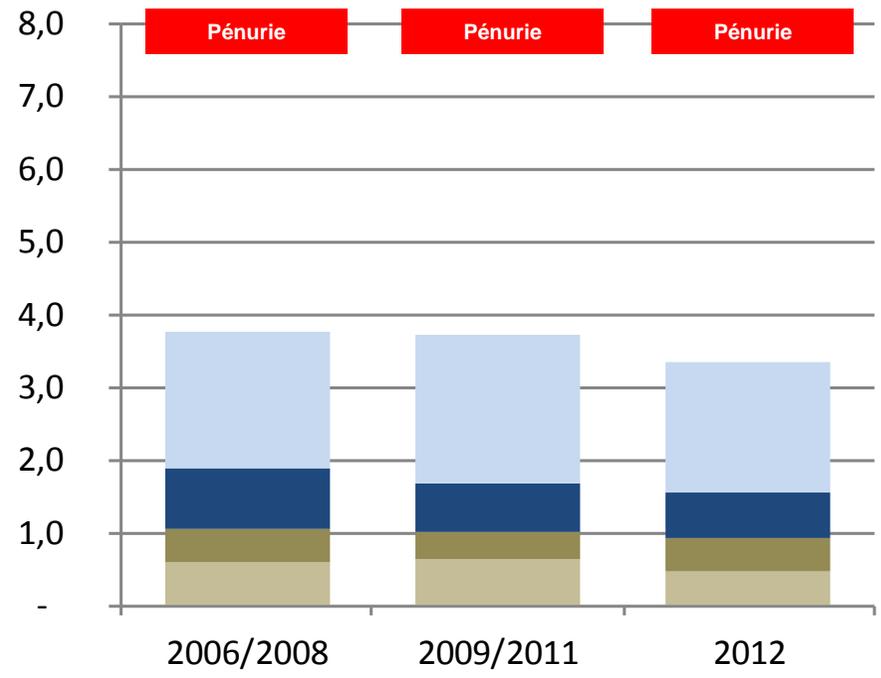
- La plupart des territoires ont des difficultés pour **loger leurs classes modestes et maintenir sur place leur classe moyenne**
- Soit en raison de **prix du logement de plus en plus élevés dans les marchés tendus**
- Soit en raison du **manque d'offre adaptée en secteurs détendus**
- Les **projets d'aménagement d'initiative publique** sont des lieux privilégiés pour reconstituer les parcours résidentiels, préserver la cohésion et la mixité sociale des territoires
- De fait, il n'est pas rare qu'un minimum de **50% des droits à construire de logements doivent s'inscrire dans une fourchette basse** pour créer les conditions d'une offre suffisante en logements sociaux et en accession aidée
  
- Se pose alors le problème de l'**équilibre financier des projets d'aménagement**
  
- Cela nécessite de combiner **plusieurs paramètres** pour les optimiser :
  - Contextualisation par rapport à la **demande locale et au marché immobilier concurrentiel** ;
  - **Typologie de produits**, surfaces et prix de vente en fonction des morphologies urbaines ;
  - Interactions entre **charges foncières**, coût de construction et prix de vente ;
  - Respect des **équilibres financiers** du projet d'aménagement, définis avec la collectivité ;
  - **Phasage et allotissement** en fonction des opérateurs à solliciter.

Une structure et un volume de production très inégaux entre les 2 grands pôles urbains, Grand Lyon toujours équilibré, Saint-Etienne Métropole depuis longtemps en pénurie

Grand Lyon - Production/an/1.000 hab.



St-Etienne Métropole - Production/an/1.000 hab.

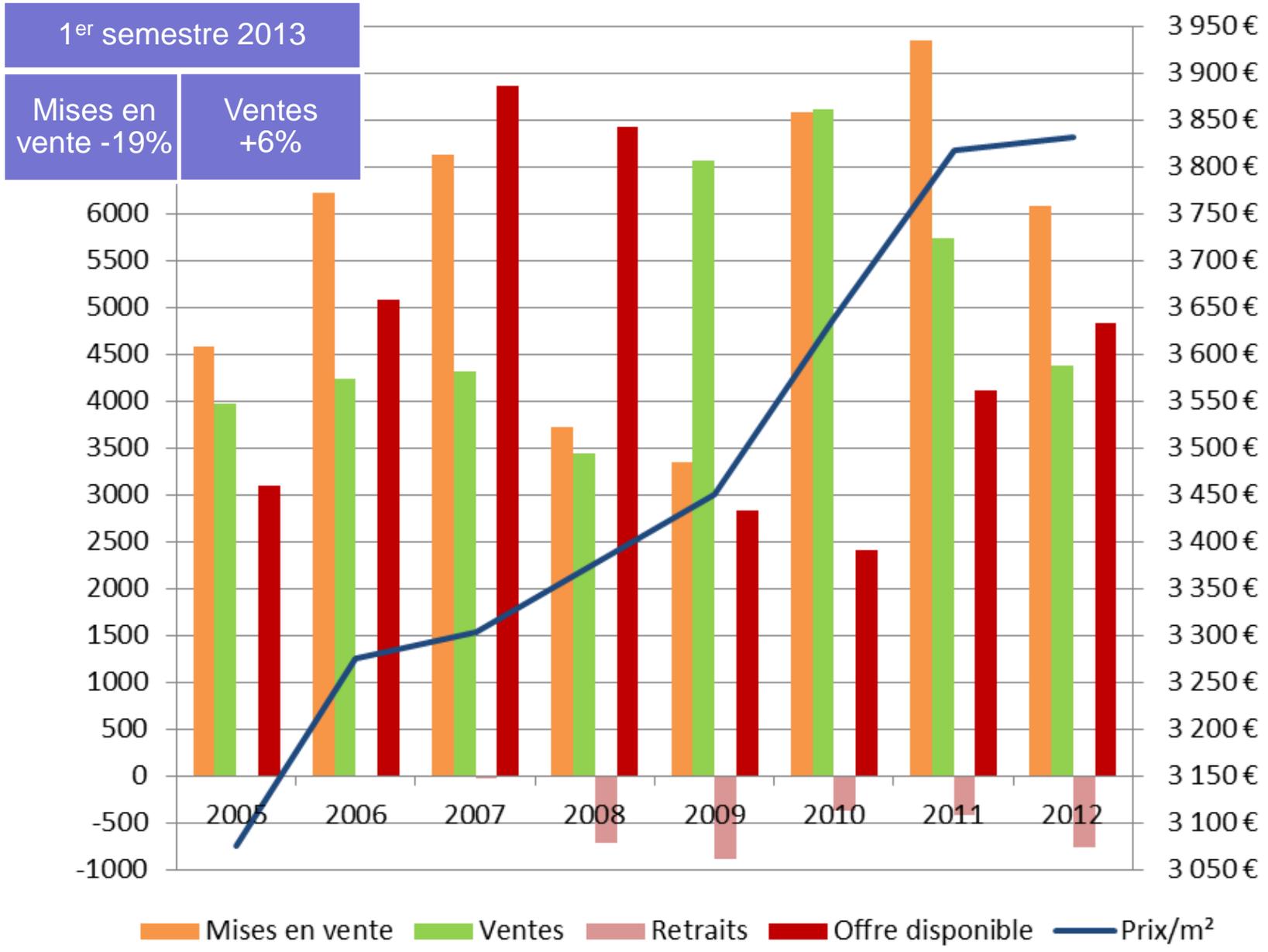


La différence sur la promotion immobilière

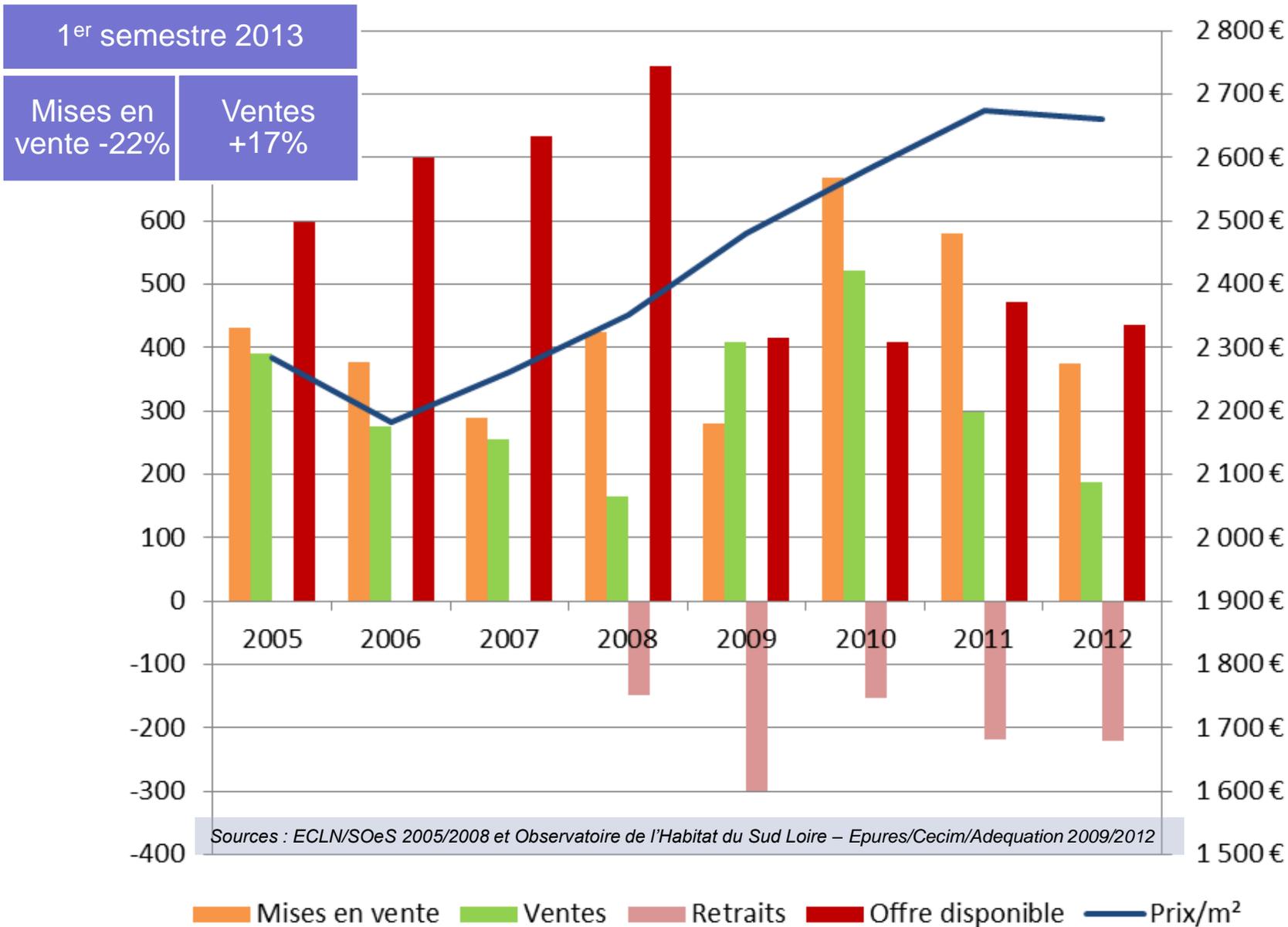
Peu d'individuel aménagé au profit du diffus

- Individuel diffus
- Individuel aménagé
- Promotion Immobilière
- Autres dont social

Agglomération Lyonnaise : la promotion immobilière a battu des records en 2009 et 2010, avec plus de 7.000 ventes (80% de la production), et revient à moins de 4.400 en 2012

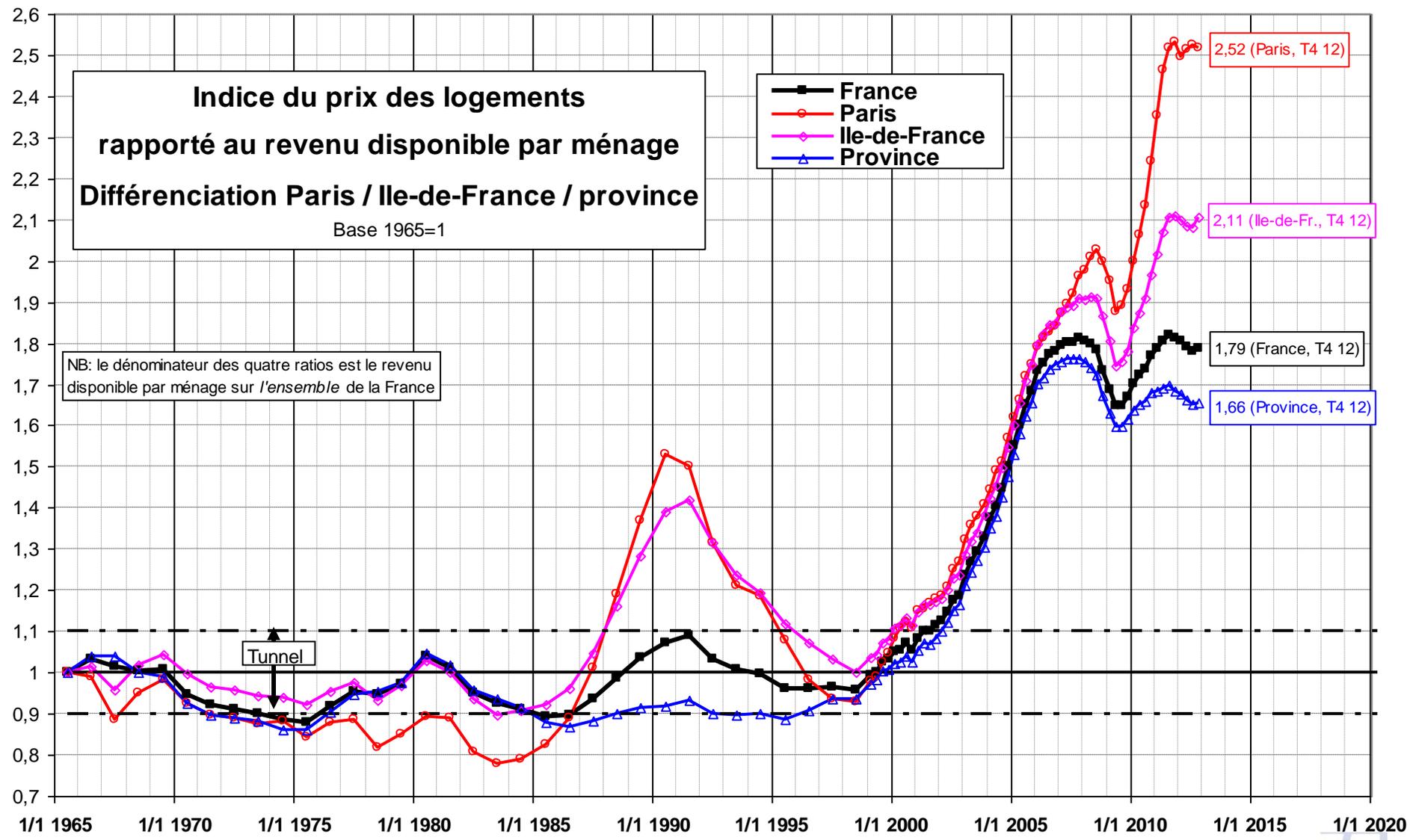


L'activité de la promotion immobilière est localement très irrégulière, pouvant varier de 13% de la production de logements de l'Agglomération en 2008, à plus d'un tiers en 2010



# Tunnel de Friggit : l'indice de solvabilité des ménages a franchi depuis 2005, le seuil de 1,5 qui avait déjà été déclencheur de crise de 1991 à 1995

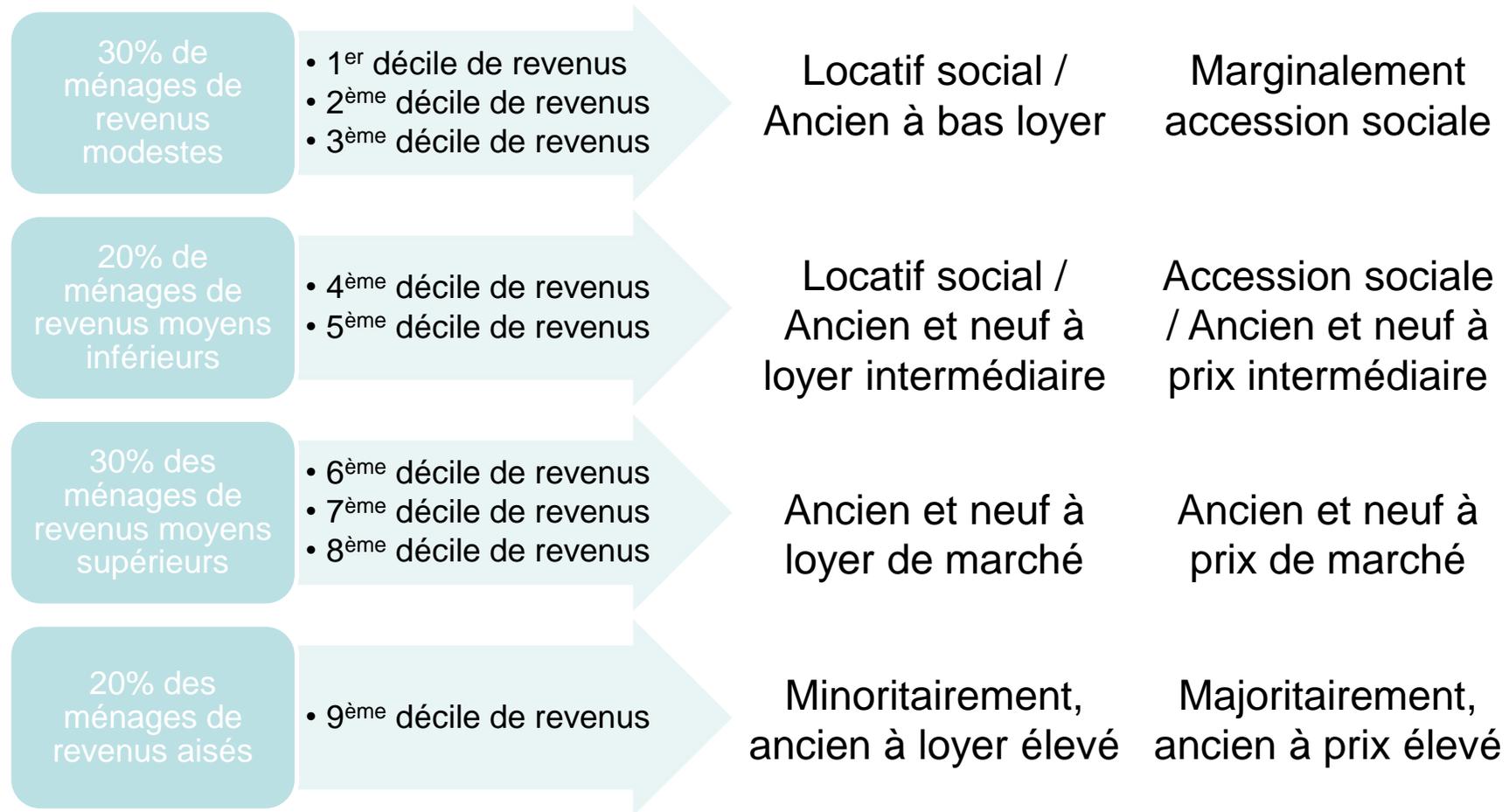
Revenus des ménages et prix admissibles



Source : CGEDD d'après INSEE, bases de données notariales et indices Notaires-INSEE désaisonnalisés

## Comprendre les dynamiques résidentielles, en partant des budgets de la demande

- ♦ **50% des ménages**, situés entre le 3<sup>ème</sup> et le 7<sup>ème</sup> décile de revenus, représentatifs de la classe moyenne, pèsent plus de **80% de la demande de logements neufs** .
- ♦ **Les 20 premiers %** de cette classe, entre le 3<sup>ème</sup> et le 5<sup>ème</sup> décile de revenus, pèsent près de **50% de la demande de logements neufs**, à prix et loyers abordables

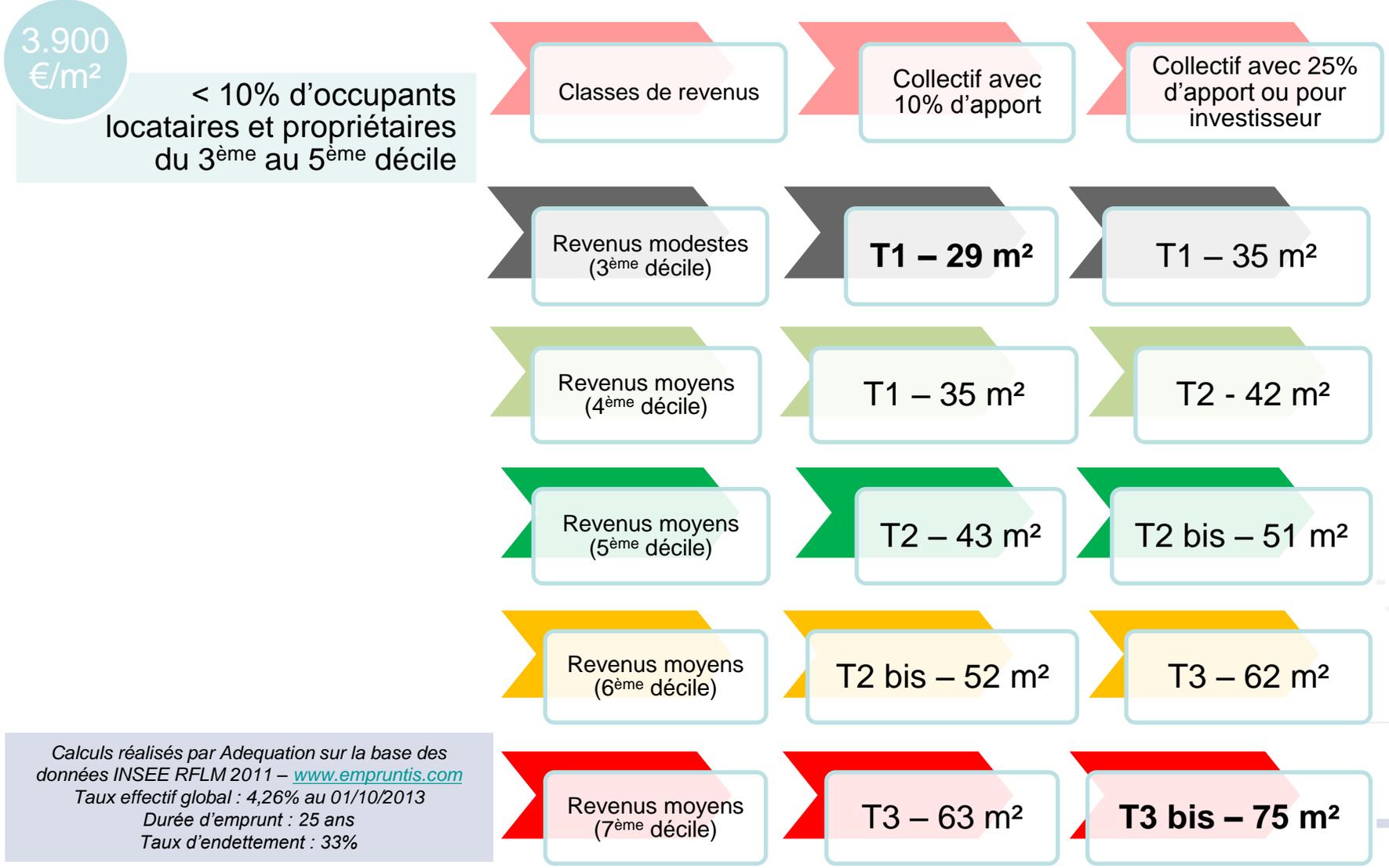


20% des ménages du Grand Lyon, pesant près de 50% de la demande en neuf, finançables entre 112.000 et 199.000 €. La classe moyenne finançable jusqu'à 293.000 €

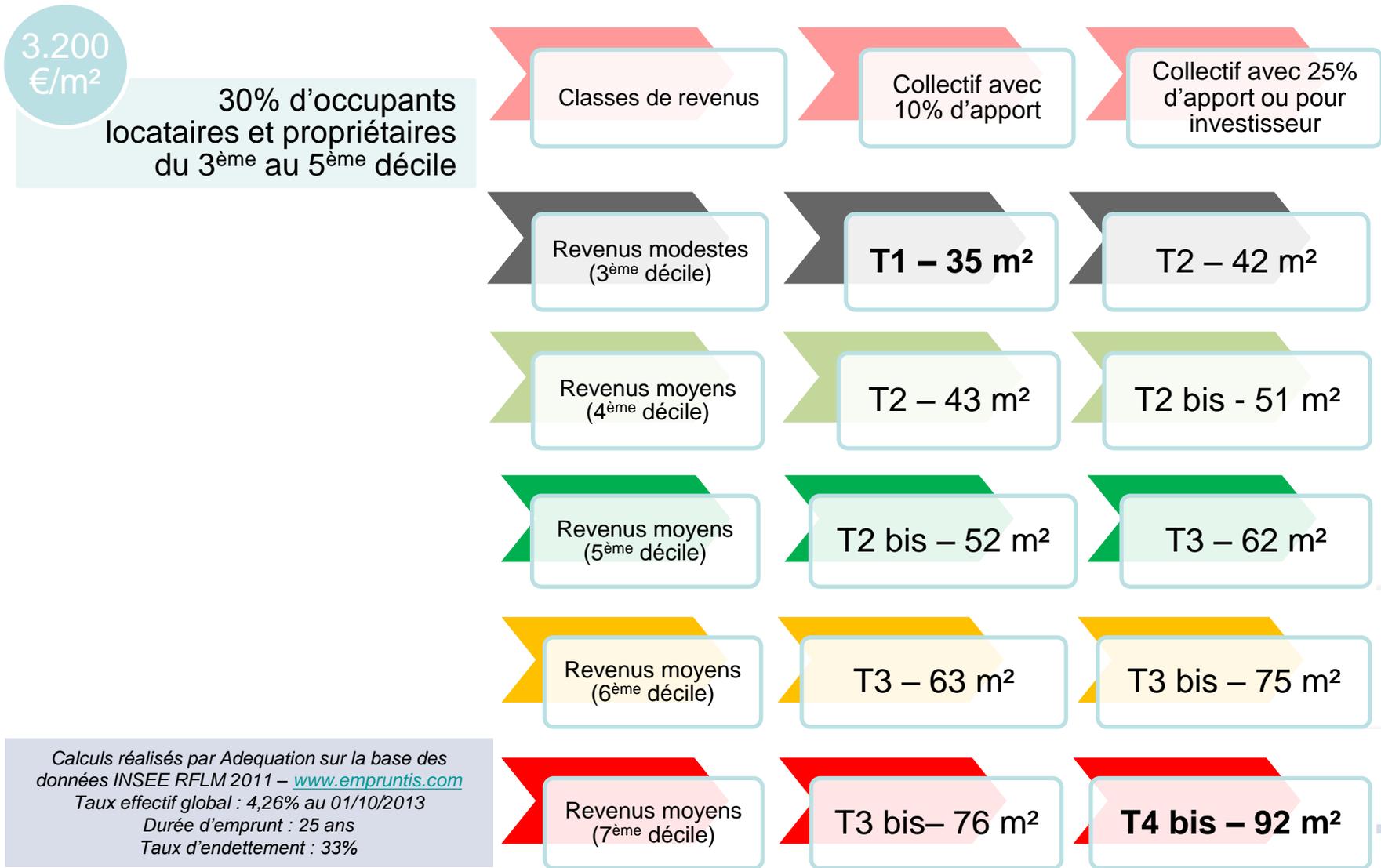
Classes de revenus	Part des ménages	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10% d'apport	Budget avec 25% d'apport ou pour investisseur
Revenus modestes (< 3 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 1.641 €	<b>112.000 €</b>	135.000 €
Revenus moyens (< 4 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 1.996 €	137.000 €	164.000 €
Revenus moyens (< 5 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 2.421 €	166.000 €	<b>199.000 €</b>
Revenus moyens (< 6 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 2.937 €	201.000 €	242.000 €
Revenus moyens (< 7 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 3.562 €	244.000 €	293.000 €

Calculs réalisés par Adequation sur la base des données INSEE RFLM 2011 – [www.empruntis.com](http://www.empruntis.com)  
 Taux effectif global : 4,26% au 01/10/2013  
 Durée d'emprunt : 25 ans  
 Taux d'endettement : 33%

Le prix des logements collectifs neufs avoisinant 3.900 €/m<sup>2</sup> au sein du Grand Lyon, les ménages du 3<sup>ème</sup> au 5<sup>ème</sup> décile représentent moins de 10% de l'occupation des programmes neufs, et ne peuvent se loger que du studio au T2bis suivant leurs revenus



Les prix sont plus accessibles dans l'Est Lyonnais, à 3.200 €/m<sup>2</sup> habitable hors parking, ce qui explique les importants reports de demande sur ce secteur, qui est passé de 20% à 40% des ventes de l'Agglomération en 8 ans, le centre à 4.300 €/m<sup>2</sup> dégringolant de 60% à 35% du marché



Les ménages du 3<sup>ème</sup> au 5<sup>ème</sup> décile, 30% des ménages, pèsent plus de 50% de la future occupation des logements libres neufs (accession et location comprise)

Leur part varie dans l'occupation des programmes neufs, en fonction des prix pratiqués, de 20% à 55% suivant que le prix varie entre 3.600 € et 2.400 €/m<sup>2</sup>

Au-delà de 3.800 €/m<sup>2</sup>, leur part est inférieure à 10% de l'occupation

Une complémentarité entre gammes à trouver suivant les projets, les localisations

55%

Prix : 2.400 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 8,2 €/mois  
Rentabilité : 4,10%

40%

Prix : 2.800 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 9,0 €/mois  
Rentabilité : 3,85%

30%

Prix : 3.200 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 9,8 €/mois  
Rentabilité : 3,65 %

20%

Prix : 3.600 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 10,6 €/mois  
Rentabilité : 3,55%

10%

Prix : 3.800 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 10,9 €/mois  
Rentabilité : 3,45%

0%

Prix : 4.000 €/m<sup>2</sup>  
Loyer : 11,2 €/mois  
Rentabilité : 3,35%

Calculs réalisés par Adequation sur la base des données INSEE RFLM 2011 – [www.empruntis.com](http://www.empruntis.com)  
Taux effectif global : 4,26% au 01/10/2013  
Durée d'emprunt : 25 ans  
Taux d'endettement : 33%

Des prix à cibler pour 50% entre 99.000 € et 171.000 € à St-Etienne Métropole  
 un écart de 13.000 € au moins, 28.000 € au plus par rapport aux ménages du Grand Lyon  
 ce qui nécessite des prix maximum de 2.600 €/m<sup>2</sup> habitable, hors parking pour l'abordable

Classes de revenus	Part des ménages	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10% d'apport	Budget avec 25% d'apport ou pour investisseur
Revenus modestes (< 3 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 1.447 €	<b>99.000 €</b>	119.000 €
Revenus moyens (< 4 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 1.735 €	119.000 €	143.000 €
Revenus moyens (< 5 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 2.080 €	143.000 €	<b>171.000 €</b>
Revenus moyens (< 6 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 2.494 €	171.000 €	205.000 €
Revenus moyens (< 7 <sup>ème</sup> décile)	10% des ménages	< 3.008 €	206.000 €	247.000 €

Calculs réalisés par Adequation sur la base des données INSEE RFLM 2011 – [www.empruntis.com](http://www.empruntis.com)  
 Taux effectif global : 4,26% au 01/10/2013  
 Durée d'emprunt : 25 ans  
 Taux d'endettement : 33%

Le marché du collectif non accessible dans sa moyenne aux ménages des 3<sup>ème</sup> à 5<sup>ème</sup> déciles de revenus à Lyon et Villeurbanne,  
*difficilement dans l'Ouest Lyonnais,*  
*plus aisément dans l'Est Lyonnais,*  
*difficilement malgré de bas prix à St-Etienne Métropole, hormis dans les Vallées*  
*La maison individuelle qui n'apporte de réponse en logements familiaux qu'à partir du 7<sup>ème</sup> décile*

Ouest Lyonnais	T2/T3	3 700 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		161 000 €	112 000 €
		373 000 €	231 000 €
			193 000 €

Est Lyonnais	T2/T3	3 200 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		139 000 €	112 000 €
		257 000 €	199 000 €
			193 000 €

Lyon Villeurbanne	T2/T3	4 300 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		187 000 €	112 000 €
NS		268 000 €	193 000 €

SEM Coteaux	T2/T3	2 600 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		124 000 €	99 000 €
		210 000 €	181 000 €
			170 000 €

SEM Vallées	T2/T3	2 300 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		101 000 €	99 000 €
NS		144 000 €	170 000 €

St-Etienne Ville	T2/T3	2 700 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		118 000 €	99 000 €
NS		169 000 €	170 000 €
SEM Couronne	T2/T3	2 600 €	3/5 <sup>ème</sup> décile
Maison+terrain		124 000 €	99 000 €
		210 000 €	181 000 €
			170 000 €

ViennAgglo  
Vienne

CAPL Porte de l'Isère  
Bourgoin-Jallieu

# Le logement intermédiaire et la maison de ville en complément du collectif

Levier pour produire du logement abordable



- L'écart de coût de construction est significatif entre le logement collectif et des formes intermédiaires ou individuelles denses ⇒ marges de manœuvre sur le prix de vente du logement ou sur la charge foncière
- Les raisons : une structure moins coûteuse parce que moins haute, pas d'ascenseur, pas / peu de parties communes, un stationnement hors sol
- Un prix de revient et un mode d'habiter plus adaptés au logement familial



Typologie	Collectif sur sous-sol	Intermédiaire pkg hors sol	Maison de ville
Coût de construction (€ HT/m <sup>2</sup> shab)	1.550 €	1.430 €	1.170 €
Charge foncière (€ HT/ m <sup>2</sup> SDP)	250 €	250 €	250 €
Prix de vente (€ TTC/m <sup>2</sup> shab)	3.100 €	2.900 €	2.450 €

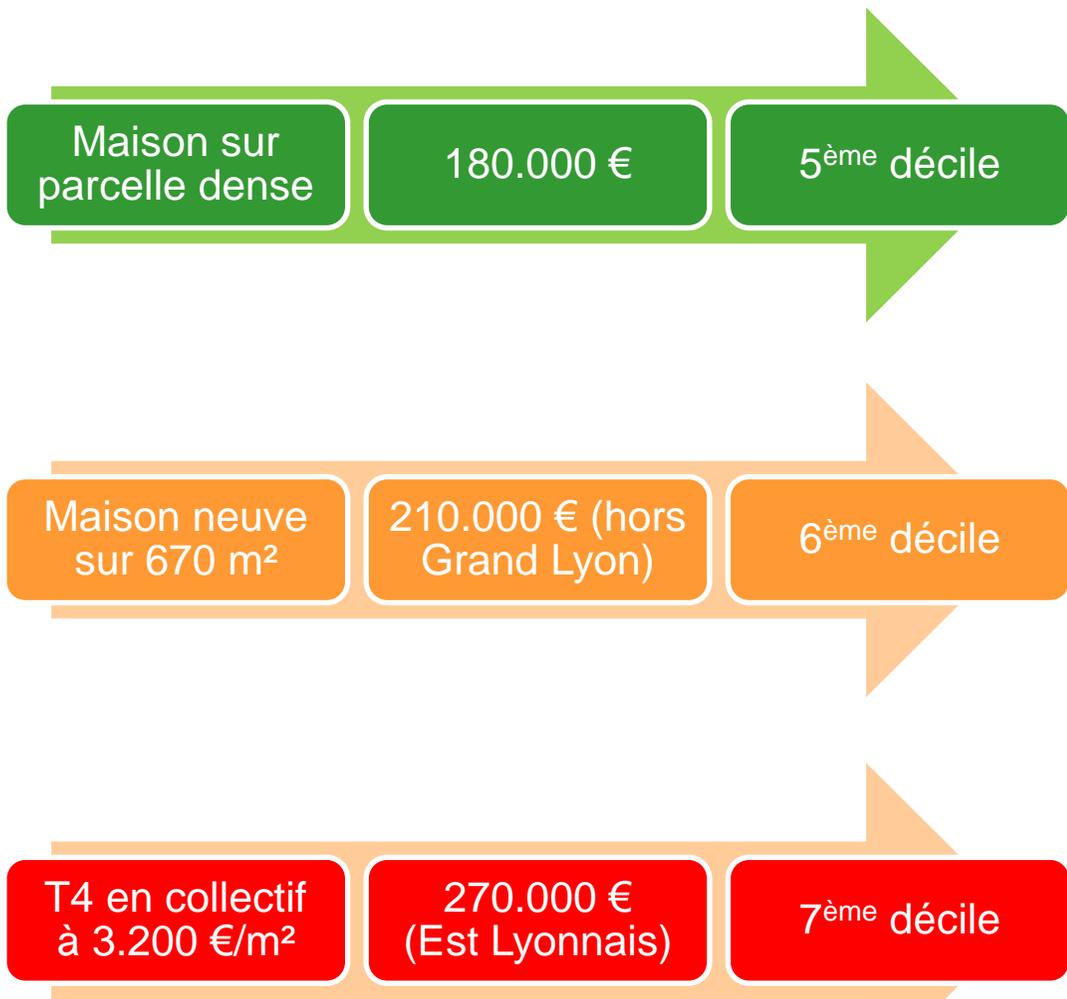


# L'individuel, forme urbaine à se réappropriier, plus économique pour le logement familial

*En milieu urbain, des parcelles < 200 m<sup>2</sup>*

*Des densités supérieures à 50 logements/hectare*

*Des recettes foncières de 1,5 à 2 fois supérieures à l'individuel groupé à SDP équivalente*



	3 pièces	4 pièces
Surface habitable	67 m <sup>2</sup>	85 m <sup>2</sup>
Prix de la construction	102 000 €	112 000 €
Prix du terrain	39 000 €	62 000 €
Aménagement extérieur	7 000 €	7 000 €
Prix total TTC	148 000 €	181 000 €
Prix total au m <sup>2</sup> habitable	2 209 €	2 129 €
Déciles ciblés	4 <sup>ème</sup>	5 <sup>ème</sup>



# Economie sur les coûts de montage : l'habitat participatif

**Montage en habitat participatif = Economies substantielles pour les futurs acquéreurs (- 6% à 15%) + Risque +/- important pour l'acquéreur suivant le montage juridique**

- Les futurs propriétaires s'associent en société civile coopérative de construction (S3C) ou en société civile immobilière d'attribution (SCIA) ; la coopérative d'habitants peut ainsi :

	Economie sur le prix de vente	Risque
Acquérir le foncier et assurer la maîtrise d'ouvrage de l'opération avec une AMO	12 à 15 %	+++
Acquérir seulement le foncier et passer un contrat de promotion immobilière (CPI) avec un opérateur	8 à 10 %	++
Acheter les logements en VEFA à un opérateur qui acquiert le foncier et assure la maîtrise d'ouvrage	6 à 7 %	+

- Les travaux ne peuvent commencer que **si au moins 70% des logements à construire sont souscrits** ⇒ diminution du montant des honoraires et frais de commercialisation
- Un fonds d'investissement public ou privé apporte en concours le solde de fonds propres** ⇒ réduction sensible du recours à l'emprunt et donc, du montant des frais financiers. Le montant des fonds propres investis étant moindre, ils sont donc rémunérés par une marge réduite
- A charge foncière équivalente, les prix peuvent baisser de 6 à 15% selon le montage utilisé. **Notre préconisation : le montage intermédiaire SCIA + CPI**

## Exemples de programmes montés en habitat participatif



Programme de Terra Cités à Strasbourg (67)



Programme de Urban Coop à Martigues (13)

## 9 clefs pour retrouver des marges de manœuvre et résoudre la difficile équation entre prix de sortie, qualité bâtie et charge foncière

1. Optimiser les recettes foncières des **programmes autres que le logement libre** : équipements publics, loisir, immobilier d'entreprise, commerces, hébergement, accession et locatif social
2. Bien définir les **équilibres de programmation** en logement libre, entre occupants et investisseurs, par gammes de prix, en fonction des ménages ciblés, et éviter les **effets pervers des péréquations**
3. Ajuster le nombre et la **gestion des stationnements** : hors sol, ils peuvent diminuer le coût de construction de 80 à 110 € HT/m<sup>2</sup> habitable. Et permettre, soit une baisse des prix de vente de l'ordre de 150 à 200 €/m<sup>2</sup>, soit une amélioration des charges foncières de l'ordre de 90 à 120 € HT/m<sup>2</sup> shon, à prix de sortie équivalent
4. Mixer les **formes urbaines** dans un objectif global d'intensité urbaine et laisser des marges de manœuvre
5. Pour les opérateurs privés, **définir des allotements de taille critique adaptée** à leur structure (moins de 30 logements pour un opérateur local, plus de 60 pour un opérateur national) mixant éventuellement les formes urbaines (collectif, intermédiaire, maison de ville) et, si opportun, offrant des possibilités de cession en bloc
6. Favoriser l'initiative en matière de **qualité architecturale et environnementale**
7. Proposer un objectif et des règles d'**encadrement de la charge foncière** dans la consultation (valeur plancher pour l'aménageur, valeur plafond pour éviter la surenchère foncière, valeur pivot)
8. Partager avec l'opérateur un **objectif de prix unitaires**, plutôt que de prix au m<sup>2</sup> (cf. schéma ci-après)
9. **Discuter préalablement** les objectifs et les modalités de la consultation avec les opérateurs

<b>Des T3 à 199.000 €</b> <i>(en TVA 19,6%, pour un immeuble collectif R+4 sur un niveau de sous-sol, cc : 1.550 € HT/m<sup>2</sup> habitable parking inclus, hors VRD)</i>	<b>60 m<sup>2</sup></b>	<b>3.320 €/ m<sup>2</sup></b>	<b>CF en BBC : 370 €/m<sup>2</sup> SDP</b>
	<b>63 m<sup>2</sup></b>	<b>3.160 €/m<sup>2</sup></b>	<b>CF en BBC : 280 €/m<sup>2</sup> SDP</b>
	<b>66 m<sup>2</sup></b>	<b>3.020 €/m<sup>2</sup></b>	<b>CF en BBC : 200 €/m<sup>2</sup> SDP</b>

# Les critères principaux d'implantation tertiaire

## Identifier les besoins des entreprises et l'offre par effet miroir

### L'ADRESSE

#### L'image

Des besoins diversifiés en fonction des entreprises (logique d'adressage différente entre un centre d'appel et une direction de service bancaire).

#### L'ancrage territorial

L'attachement à un territoire, à un quartier, reste un critère prépondérant pour certains chefs d'entreprise

#### Le loyer

Une priorité donnée au bas loyer différenciée selon les entreprises. Un poids relatif souvent inverse à l'image. Une entreprise qui apportera une importance forte à son image minimisera le critère du loyer et inversement.

### L'ENVIRONNEMENT URBAIN

#### L'accessibilité

Se situer au plus près d'infrastructures de transports majeures, variées et interconnectées (autoroute, gare, métro / tram, station d'auto partage et de vélo partage, taxis, location de voiture,....)

#### Le stationnement

Disposer de places de parking suffisantes pour les salariés et les visiteurs

#### Les communications

Se connecter à un réseau internet à Très Haut Débit

#### La sécurité

Apporter la preuve d'un quartier apaisé

### L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

#### La masse critique

S'inscrire dans un pôle tertiaire d'au moins 70.000 m<sup>2</sup> à 100.000 m<sup>2</sup>

#### Les entreprises

S'identifier à un tissu spécialisé avec une proximité d'entreprises aux activités complémentaires, comme par exemple l'audiovisuel et les NTIC.

Jusqu'au pôle de compétitivité, associant entreprises, agents de développement, recherche et formation autour de logiques de métier

### LES PLUS QUI FONT LA DIFFERENCE

#### La proximité de :

- Commerces et services
- Restaurants
- Hôtels
- Activités sportives
- Equipements publics (plus particulièrement la Poste)
- Salles de conférences
- ...

# Les conditions de création d'une offre commerciale

## L'ENVIRONNEMENT

### La visibilité / L'accessibilité

Depuis les axes principaux à minima  
Signalétique sur rue si point(s) de vente  
situé(s) en retrait

### Le stationnement

Stationnement minute impératif

### La sécurité

La vidéo surveillance est souvent  
demandée par les professionnels.

### L'environnement public

Plus la polarité commercial sera proche  
d'équipements tels que mairie, poste,  
écoles, plus elle sera fréquentée

## L'OFFRE

### Etat du tissu commercial

Nombre de commerces / secteurs  
d'activité / formes de vente / pôles

### Localisation

Monographie des polarités en ville

**Commerce diffus ou isolé** : 1 à 3  
(boulangerie, tabac, café)

**Pôle de proximité** : 6 à 8 (épicerie,  
boulangerie, boucherie, tabac, café,  
pharmacie, coiffeur, esthétique).

**Pôle secondaire** : 20 – 30 activités

**Pôle majeur** : > 50 -60 activités

## LA CLIENTELE

### Endogène

Typologie et quantification de la  
clientèle de quartier qui réalise ici des  
achats quotidiens

Minimum requis pour la création d'une  
petite polarité : 2 000 habitants

### Exogène

Peut être constituée par :  
Résidents autres quartiers / Salariés /  
Touristes / Etudiants / Passage  
Quantification et estimation du taux  
d'emprise réalisé par chaque segment  
de clientèle potentielle exogène

## LA PROGRAMMATION

Elle s'établit sur la base de:

- La réunion de l'ensemble des conditions citées ci-dessus
- l'**observation** des nouveaux modes de consommation
- les **indices de dépenses** des ménages par secteur d'activités ou par produit