



le lien entre vous et vos projets

Informations complémentaires : 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

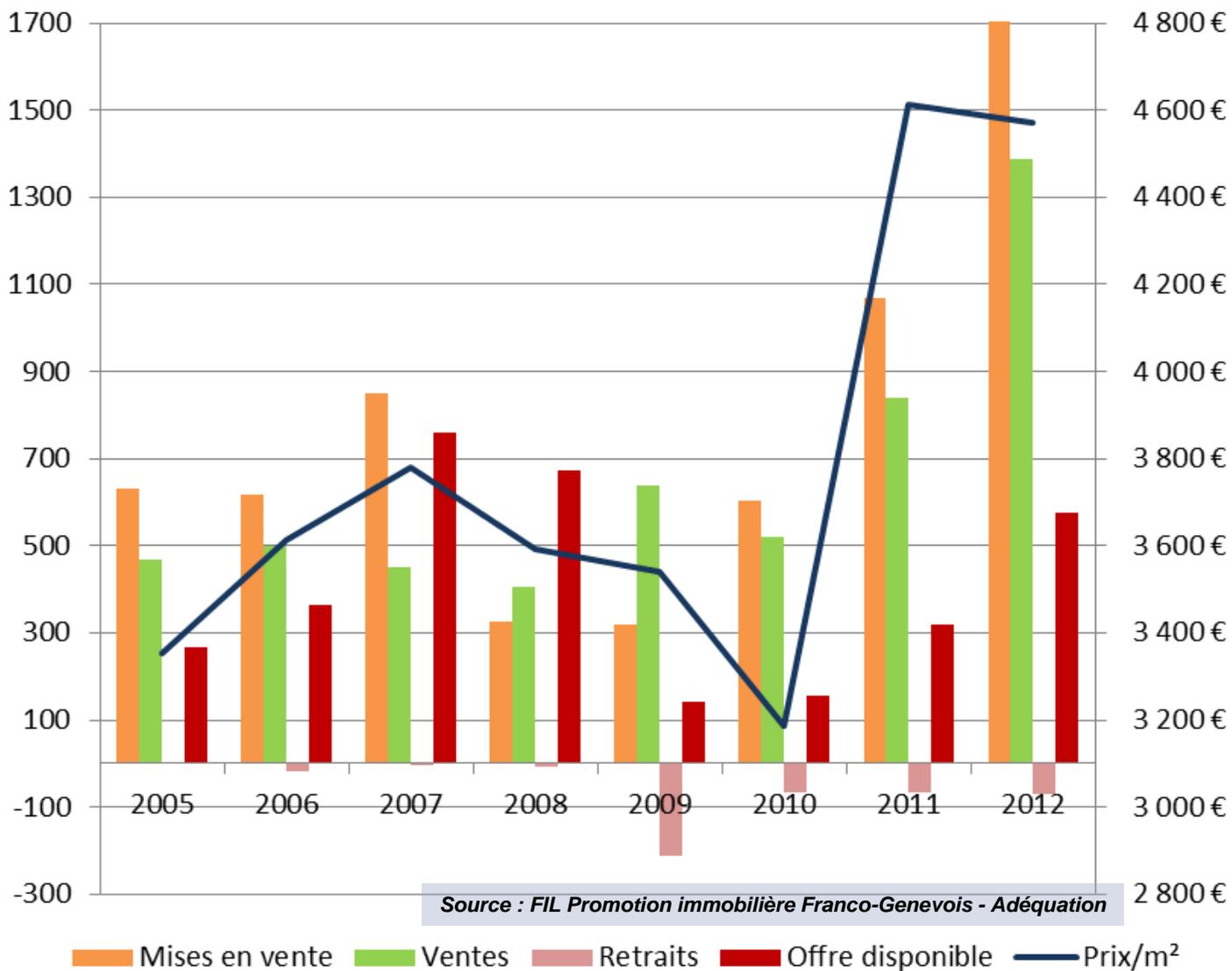
Le projet d'aménagement est l'occasion pour la collectivité de concrétiser des objectifs de développement durable, notamment en matière d'habitat et de mixité sociale

- 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

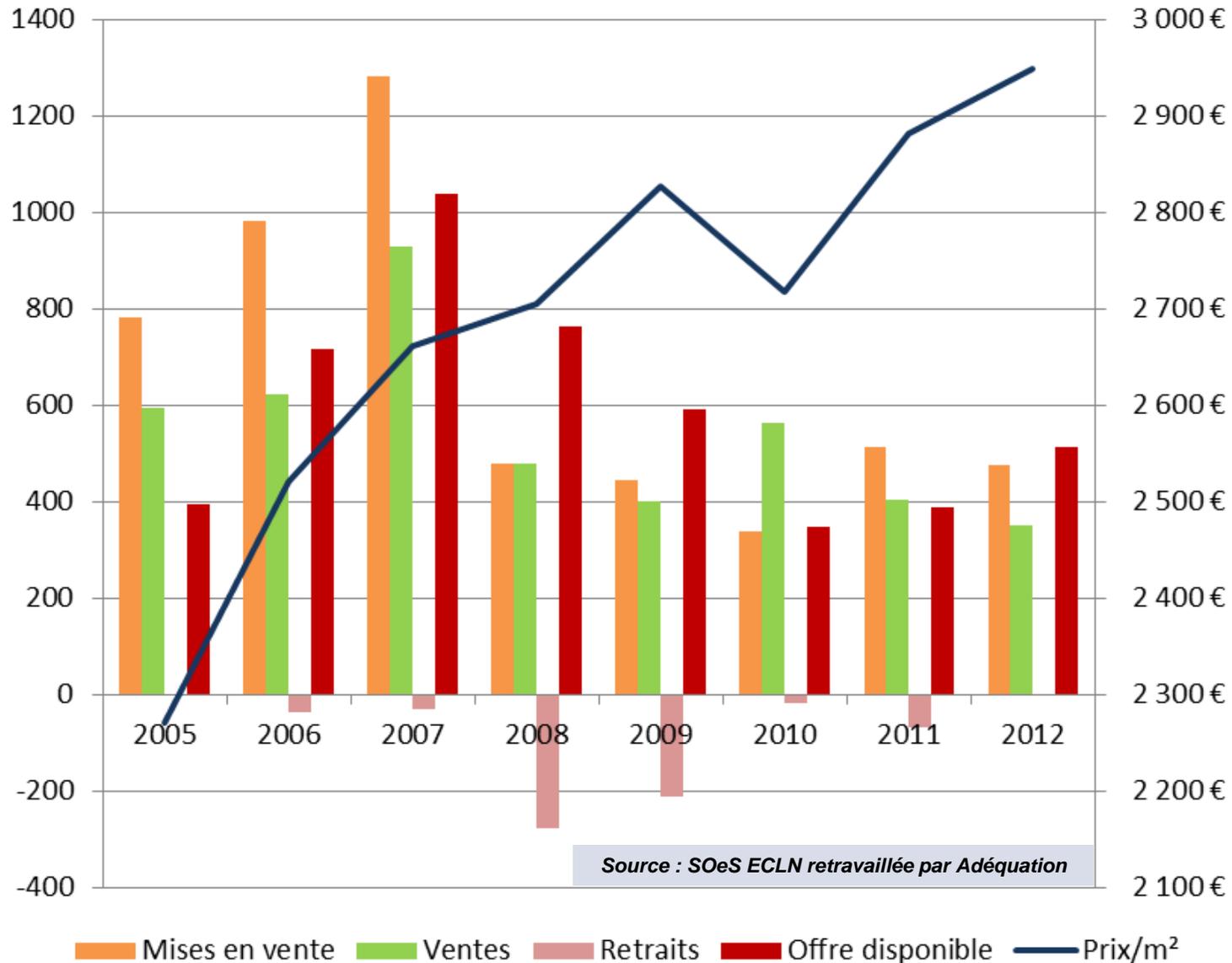
- Se pose alors le problème de l'**équilibre financier des projets d'aménagement**

- 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.

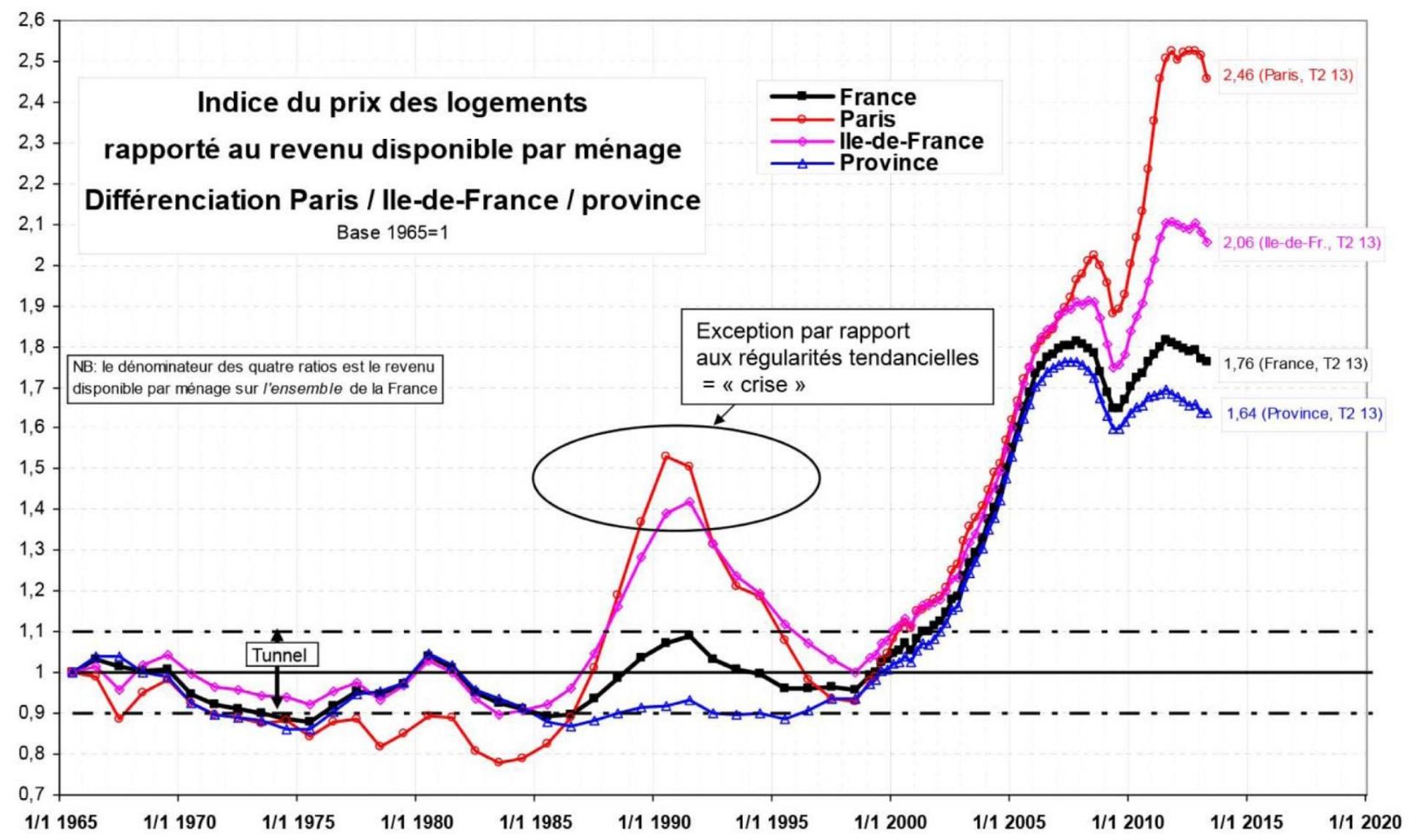
Pays de Gex en zone A : la promotion immobilière a battu des records en 2012, avec près de 1.400 ventes, mais un prix moyen du collectif neuf qui tangente 4.600 €/m², à peine 28% de ventes à investisseurs ; activité en chute de -40% en 2013



Reste de l'Ain : un tassement de l'activité autour de 450 ventes/an depuis 2008, et un prix moyen du collectif neuf qui a progressé à 2.950 €/m² habitable



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



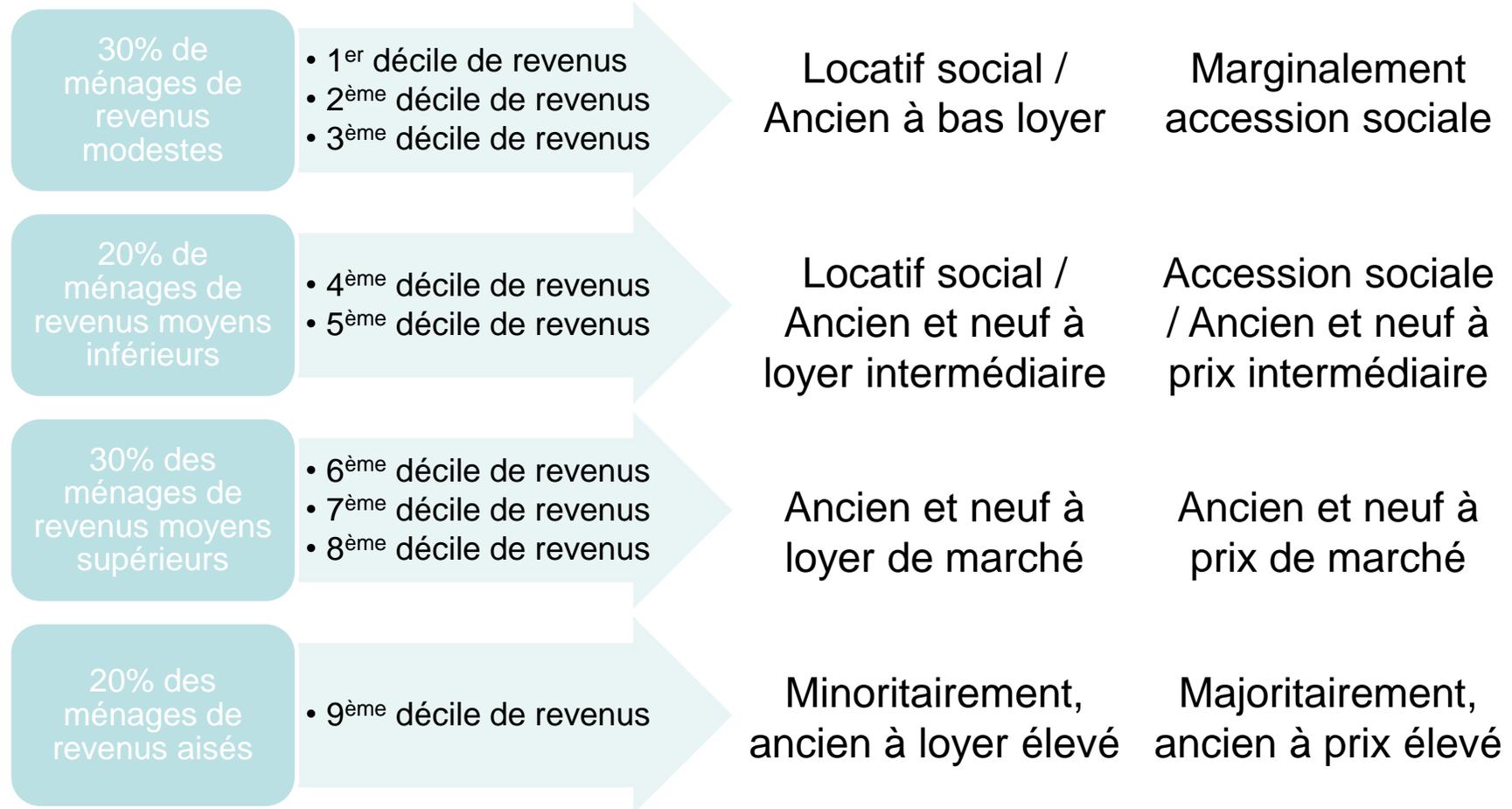
Source : CGEDD d'après INSEE, bases de données notariales et indices Notaires-INSEE désaisonnalisés



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

- ♦ **Classe moyenne** : 50% des ménages, **85 à 90% de la demande de logements neufs** .
- ♦ **Les 3^{ème} à 5^{ème} déciles de revenus** pèsent près de **50% de la demande**

Quels logements pour quels ménages ?



adequation

La moitié de la demande du Pays de Gex finançable entre 138.000 et 312.000 €

| Classes de revenus | Part des ménages | Revenus mensuels | Budget en accession avec 10% d'apport | Budget avec 25% d'apport ou pour investisseur |
|--|------------------|------------------|---------------------------------------|---|
| Revenus moyens (3 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 2.013 € | 138.000 € | 166.000 € |
| Revenus moyens (< 4 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 2.890 € | 198.000 € | 238.000 € |
| Revenus moyens (< 5 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 3.797 € | 260.000 € | 312.000 € |
| Revenus moyens (< 6 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 4.856 € | 333.000 € | 399.000 € |
| Revenus moyens (< 7 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 6.124 € | 420.000 € | 504.000 € |
| Revenus moyens (< 8 ^{ème} décile) | | < 7.840 € | 537.000 € | 645.000 € |

Calculs réalisés par Adequation sur la base des données INSEE RFLM 2011 – www.empruntis.com

La moitié de la demande dans le reste de l'Ain finançable entre 121.000 et 210.000 €

Revenus / prix admissibles – reste de l'Ain

| Classes de revenus | Part des ménages | Revenus mensuels | Budget en accession avec 10% d'apport | Budget avec 25% d'apport ou pour investisseur |
|--|------------------|------------------|---------------------------------------|---|
| Revenus moyens (3 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 1.768 € | 121.000 € | 145.000 € |
| Revenus moyens (< 4 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 2.130 € | 146.000 € | 175.000 € |
| Revenus moyens (< 5 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 2.547 € | 175.000 € | 210.000 € |
| Revenus moyens (< 6 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 2.977 € | 204.000 € | 245.000 € |
| Revenus moyens (< 7 ^{ème} décile) | 10% des ménages | < 3.450 € | 236.000 € | 284.000 € |
| Revenus moyens (< 8 ^{ème} décile) | | < 4.122 € | 283.000 € | 339.000 € |

Calculs réalisés par Adequation sur la base des données INSEE RFLM 2011 – www.empruntis.com

Quels prix cibler pour rendre le logement neuf accessible au plus grand nombre ?4.600
€/m²Pays de Gex

< 10% d'occupants
locataires et propriétaires
du 3^{ème} au 5^{ème} décile

Pour des logements
abordables aux budgets
du 3^{ème} au 5^{ème} décile :

- . Collectif < 3.800 €/m²
- . T4 et plus < 2.900 €/m²

2.950
€/m²Reste de l'Ain

< 35% d'occupants
locataires et propriétaires
du 3^{ème} au 5^{ème} décile

Pour des logements
abordables aux budgets
du 3^{ème} au 5^{ème} décile :

- . Collectif < 2.550 €/m²
- . T4 et plus < 2.100 €/m²

- **Pays de Gex** : des prix abordables **-17%** en-dessous des prix actuel du collectif neuf
- **Reste de l'Ain** : des prix abordables **-14%** en-dessous des prix actuel du collectif neuf
- Des prix abordables **comparables aux prix moyens** du collectif neuf **en 2006**
- La **problématique spécifique du logement familial**, difficile à proposer en collectif

Calculs réalisés par Adequation sur la base des
données INSEE RFLM 2011 – www.empruntis.com

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/m² shab) | 1.550 € | 1.430 € | 1.180 € |
| Charge foncière (€ HT/ m² SDP) | 160 € | 160 € | 160 € |
| Prix de vente (€ TTC/m² shab) | 2.950 € | 2.750 € | 2.300 € |

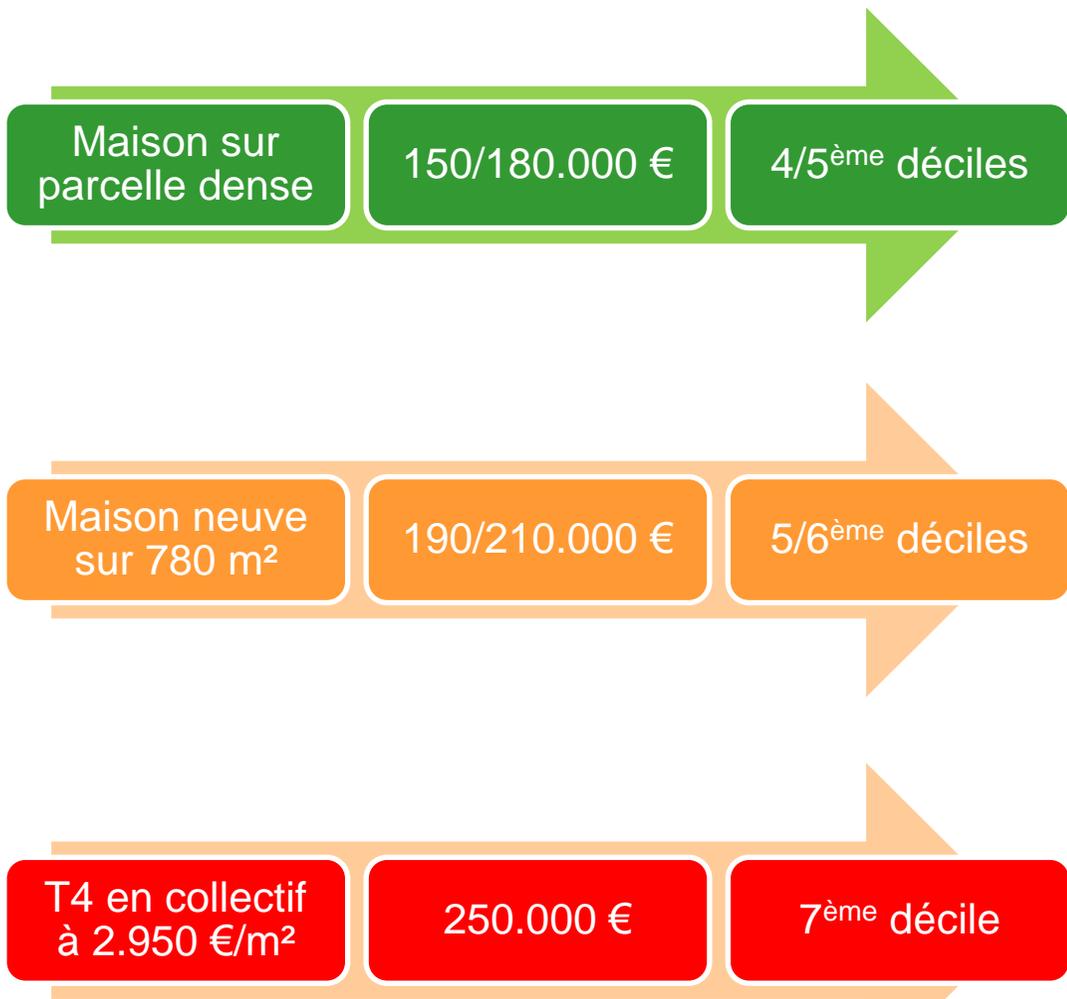


L'individuel, forme urbaine à se réappropriier, plus économique pour le logement familial

En milieu urbain, des parcelles < 200 m²

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 ² | 85 m ² |
| 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 ² habitable | 2 209 € | 2 129 € |
| Déciles ciblés | 4 ^{ème} | 5 ^{ème} |



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**
2. Bien définir les **équilibres de programmation** en logement et éviter les **effets pervers des péréquations**
3. Ajuster le nombre et la **gestion des stationnements**
4. Mixer les **formes urbaines**
5. **Définir des allotements de taille critique adaptée** à la structure des opérateurs
6. Favoriser l'initiative en matière de **qualité architecturale et environnementale**
7. Proposer un objectif et des règles d'**encadrement de la charge foncière**
8. Partager avec l'opérateur un **objectif de prix unitaires**, plutôt que de prix au m²
9. **Discuter préalablement** les objectifs et les modalités de la consultation avec les opérateurs

| | | | |
|--|-------------------|-------------------------|--------------------------------------|
| Des T3 à 186.000 € (en TVA 19,6%, pour un immeuble collectif R+4 sur un niveau de sous-sol, cc : 1.550 € HT/m ² habitable parking inclus, hors VRD) | 60 m ² | 3.100 €/ m ² | CF en BBC : 250 €/m ² SDP |
| | 63 m ² | 2.950 €/m ² | CF en BBC : 160 €/m ² SDP |
| | 66 m ² | 2.820 €/m ² | CF en BBC : 90 €/m ² SDP |

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

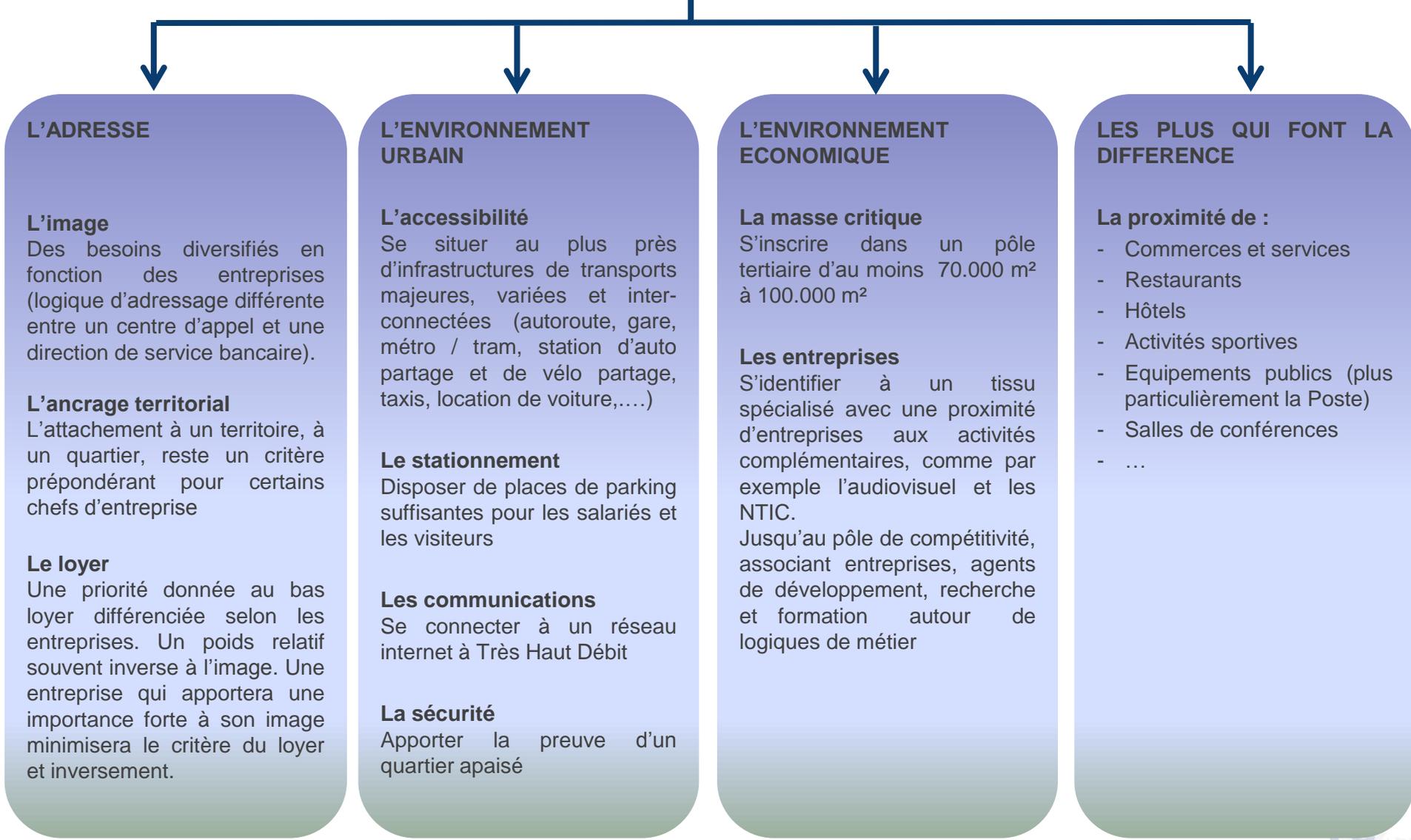
LA PROGRAMMATION

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

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 m² à 100.000 m²

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
- ...