

Enjeux et logiques d'acteurs

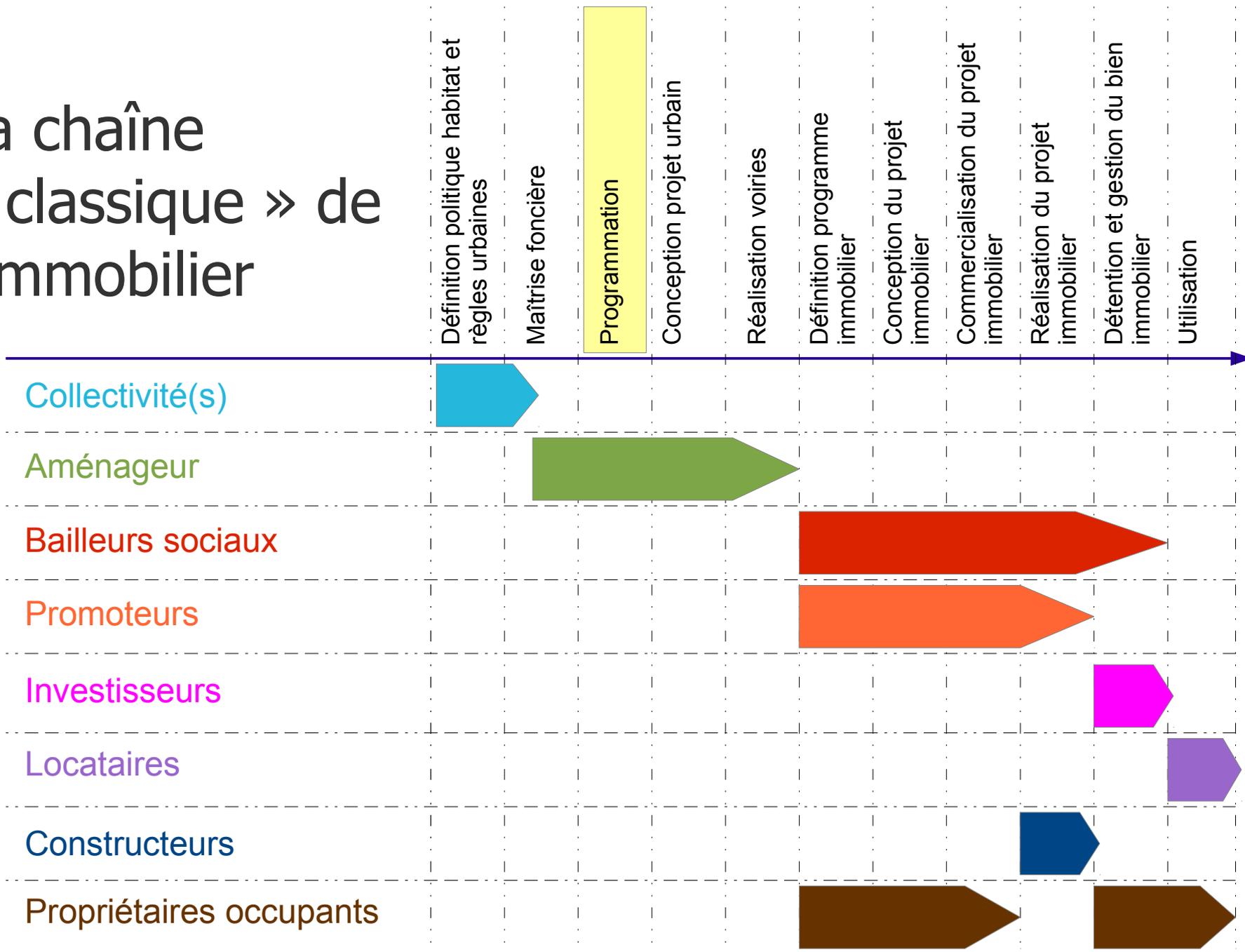
Journée Programmation urbaine – 29/10/15

Juliette MAITRE

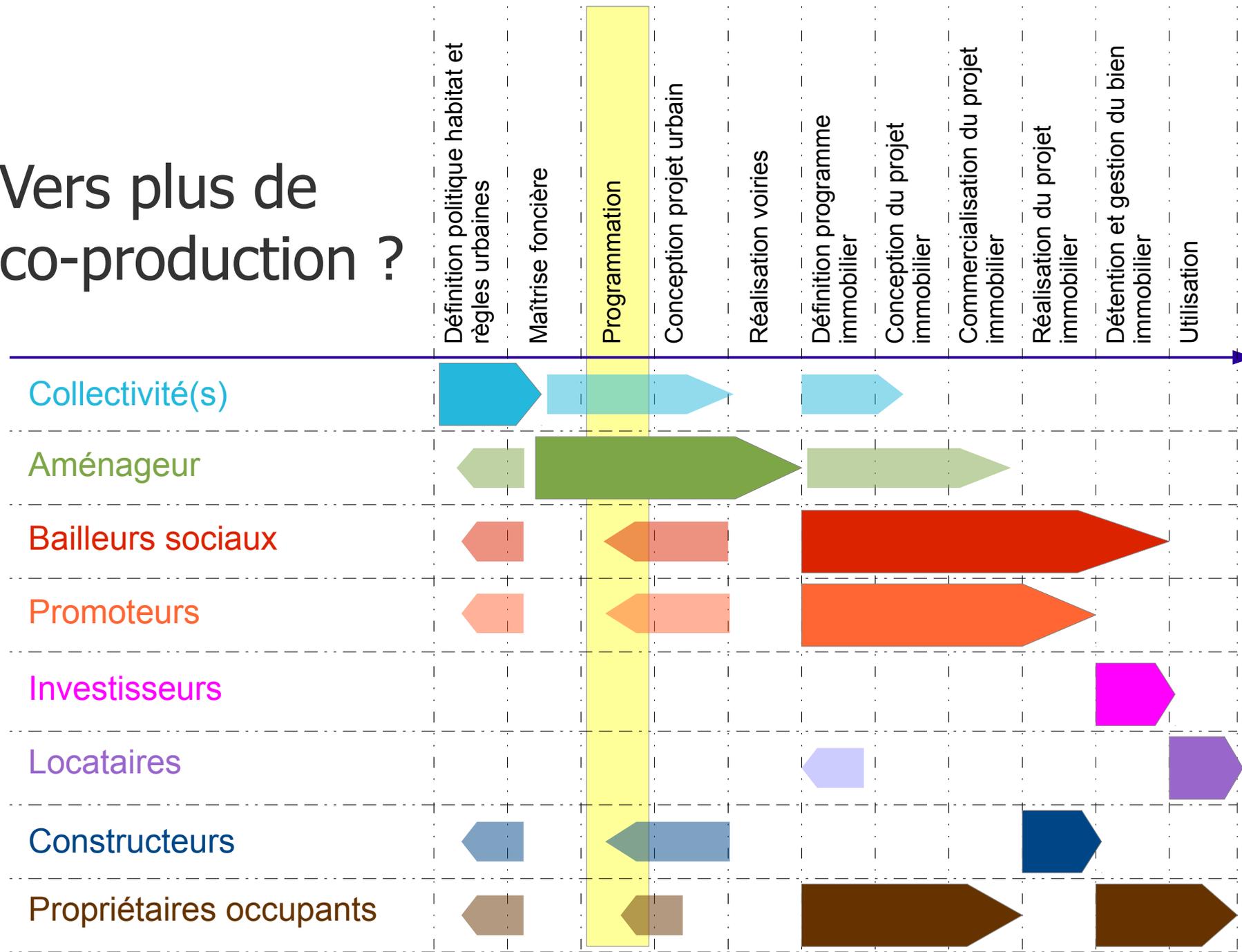


Les acteurs et leurs logiques

La chaîne « classique » de l'immobilier

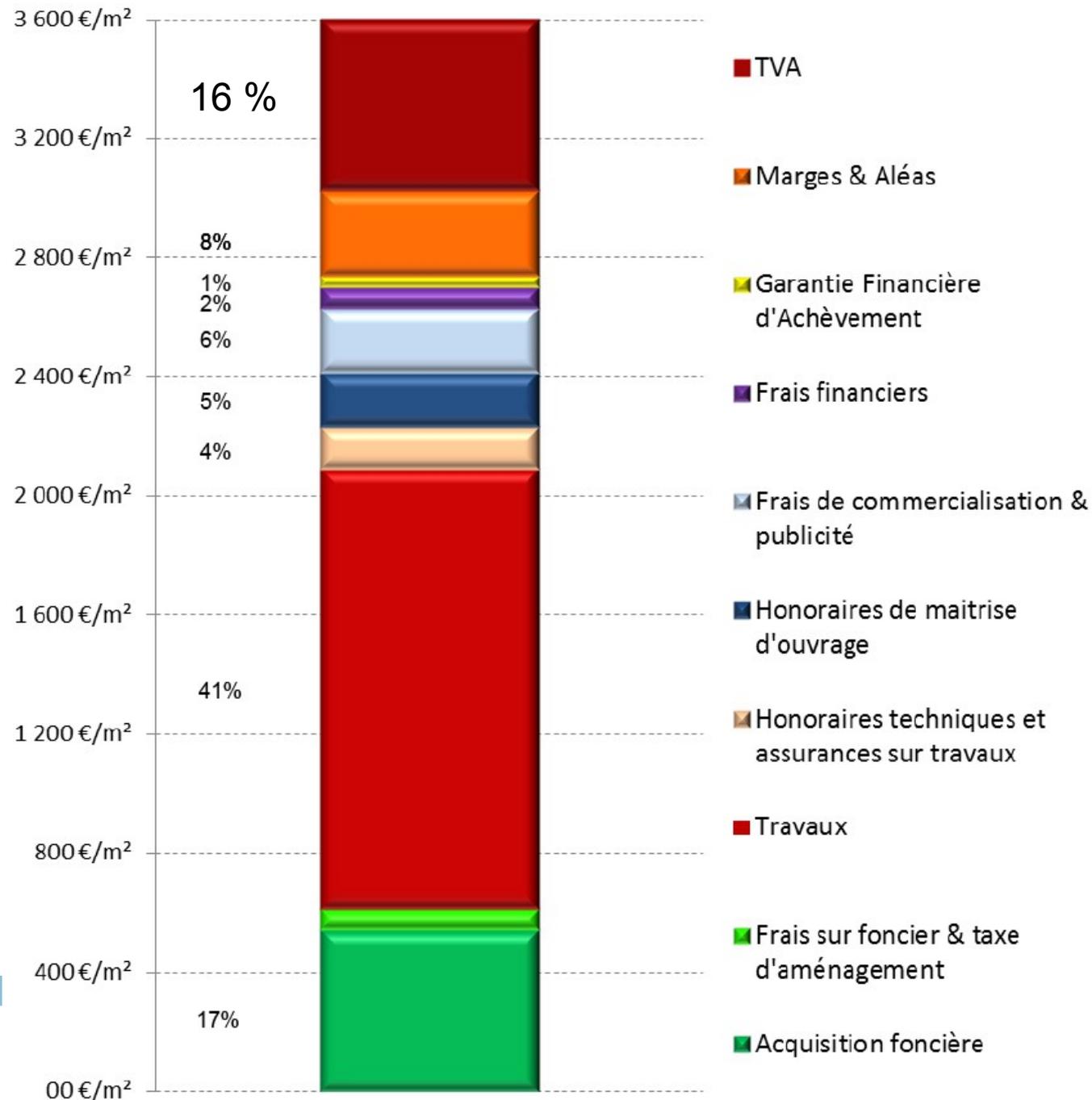


Vers plus de co-production ?

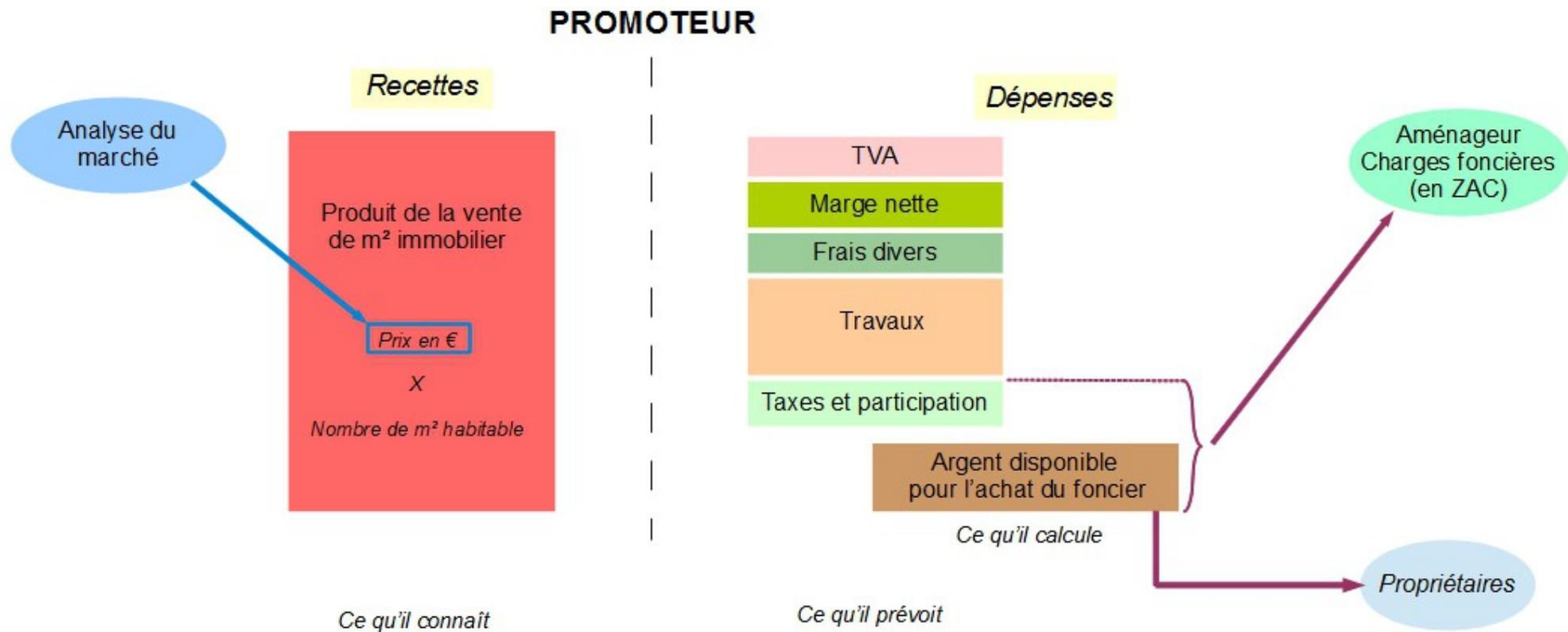


Le bilan « promoteur »

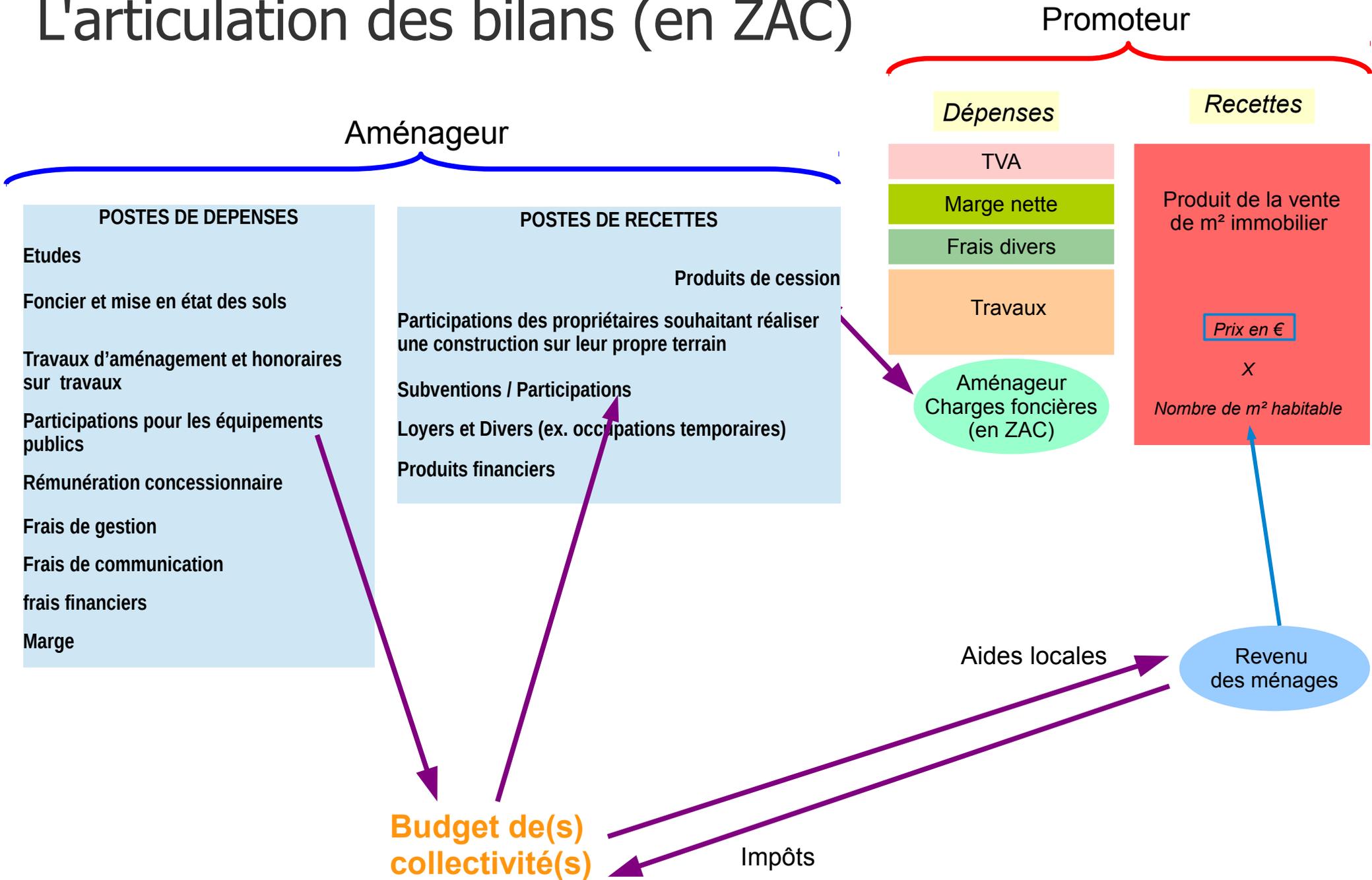
- **Dix postes majeurs** dans un bilan d'opération, en notant que le **bilan se fait toujours à rebours**, c'est-à-dire que l'on détermine en premier lieu le prix de vente du programme, pour en déduire celui de la charge foncière admissible, en fonction des postes de dépenses, dont le coût de construction.
- Calculs sur la base d'un exemple d'une opération de promotion immobilière de **30 logements collectifs avec parking complet en sous-sol**, proposée à **3.600 €/m²** (hors stationnement).



L'articulation des bilans



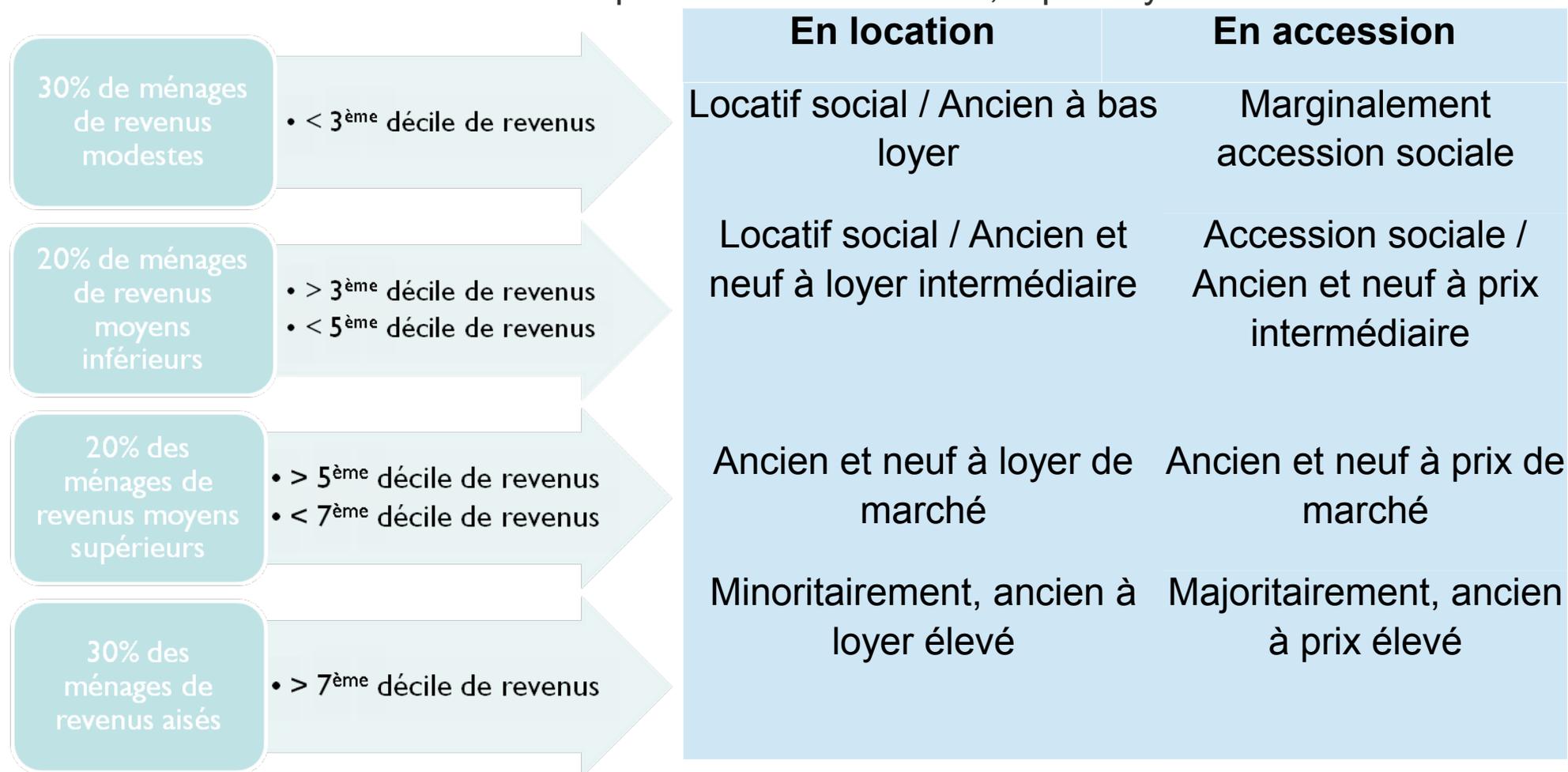
L'articulation des bilans (en ZAC)



Les revenus des ménages

Partir des revenus des ménages

- 40% des ménages, situés entre le 3^{ème} et le 7^{ème} décile de revenus, représentatifs de la classe moyenne, pèsent plus de 80% de la demande en promotion immobilière.
- Les 20 premiers % de cette classe, entre le 3^{ème} et le 5^{ème} décile de revenus, pèsent à eux seuls 50% de la demande en promotion immobilière, à prix/loyers abordables



- Dans l'aire urbaine d'Angers, 50% de la demande en promotion immobilière finançable entre 123.000 et 219.000 €.
- La classe moyenne finançable jusqu'à 306.000 €

INSEE DGI 2011	Classes modestes			Classes moyennes				Classes supérieures	
	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile	8ème Décile	9ème Décile
Revenus des ménages	872 €	1 300 €	1 616 €	1 972 €	2 401 €	2 856 €	3 346 €	3 997 €	5 148 €
Loyer maximum admissible	218 €	325 €	404 €	493 €	600 €	714 €	837 €	999 €	1 287 €
Budget avec 10% d'apport	66 000 €	99 000 €	123 000 €	150 000 €	183 000 €	217 000 €	255 000 €	304 000 €	392 000 €
Budget avec 25% d'apport	80 000 €	119 000 €	148 000 €	180 000 €	219 000 €	261 000 €	306 000 €	365 000 €	470 000 €

Classe de revenus	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10 % d'apport	Budget avec 25 % d'apport ou investisseur
3 ^{ème} décile	< 1616 €	123 000 €	148 000 €
4 ^{ème} décile	< 1972 €	150 000 €	180 000 €
5 ^{ème} décile	< 2401 €	183 000 €	219 000 €
6 ^{ème} décile	< 2856 €	217 000 €	261 000 €
7 ^{ème} décile	< 3346 €	255 000 €	306 000 €

- Dans l'aire urbaine de Cholet, 50% de la demande en promotion immobilière finançable entre 128.000 et 218.000 €.
- La classe moyenne finançable jusqu'à 294.000 €

INSEE DGI 2011	Classes modestes			Classes moyennes				Classes supérieures	
	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile	8ème Décile	9ème Décile
Revenus des ménages	1 019 €	1 383 €	1 684 €	2 008 €	2 388 €	2 799 €	3 219 €	3 775 €	4 836 €
Loyer maximum admissible	255 €	346 €	421 €	502 €	597 €	700 €	805 €	944 €	1 209 €
Budget avec 10% d'apport	78 000 €	105 000 €	128 000 €	153 000 €	182 000 €	213 000 €	245 000 €	287 000 €	368 000 €
Budget avec 25% d'apport	93 000 €	126 000 €	154 000 €	183 000 €	218 000 €	256 000 €	294 000 €	345 000 €	442 000 €

Classe de revenus	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10 % d'apport	Budget avec 25 % d'apport ou investisseur
3 ^{ème} décile	< 1684 €	128 000 €	154 000 €
4 ^{ème} décile	< 2008 €	153 000 €	183 000 €
5 ^{ème} décile	< 2388 €	182 000 €	218 000 €
6 ^{ème} décile	< 2799 €	213 000 €	256 000 €
7 ^{ème} décile	< 3219 €	245 000 €	294 000 €

- Dans l'agglomération de Saumur, 50% de la demande en promotion immobilière finançable entre 113.000 et 196.000 €.
- La classe moyenne finançable jusqu'à 273.000 €

INSEE DGI 2011	Classes modestes			Classes moyennes				Classes supérieures	
	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile	8ème Décile	9ème Décile
Revenus des ménages	809 €	1 194 €	1 487 €	1 787 €	2 151 €	2 549 €	2 987 €	3 571 €	4 618 €
Loyer maximum admissible	202 €	298 €	372 €	447 €	538 €	637 €	747 €	893 €	1 154 €
Budget avec 10% d'apport	62 000 €	91 000 €	113 000 €	136 000 €	164 000 €	194 000 €	227 000 €	272 000 €	352 000 €
Budget avec 25% d'apport	74 000 €	109 000 €	136 000 €	163 000 €	196 000 €	233 000 €	273 000 €	326 000 €	422 000 €

Classe de revenus	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10 % d'apport	Budget avec 25 % d'apport ou investisseur
3 ^{ème} décile	< 1487 €	113 000 €	136 000 €
4 ^{ème} décile	< 1787 €	136 000 €	163 000 €
5 ^{ème} décile	< 2151 €	164 000 €	196 000 €
6 ^{ème} décile	< 2549 €	194 000 €	233 000 €
7 ^{ème} décile	< 2987 €	227 000 €	273 000 €

- Dans l'agglomération de Segré, 50% de la demande en promotion immobilière finançable entre 119.000 et 201.000 €.
- La classe moyenne finançable jusqu'à 278.000 €

INSEE DGI 2011	Classes modestes			Classes moyennes				Classes supérieures	
	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile	8ème Décile	9ème Décile
Revenus des ménages	924 €	1 298 €	1 567 €	1 843 €	2 196 €	2 631 €	3 040 €	3 527 €	4 355 €
Loyer maximum admissible	231 €	325 €	392 €	461 €	549 €	658 €	760 €	882 €	1 089 €
Budget avec 10% d'apport	70 000 €	99 000 €	119 000 €	140 000 €	167 000 €	200 000 €	231 000 €	268 000 €	331 000 €
Budget avec 25% d'apport	84 000 €	119 000 €	143 000 €	168 000 €	201 000 €	240 000 €	278 000 €	322 000 €	398 000 €

Classe de revenus	Revenus mensuels	Budget en accession avec 10 % d'apport	Budget avec 25 % d'apport ou investisseur
3 ^{ème} décile	< 1567 €	119 000 €	143 000 €
4 ^{ème} décile	< 1843 €	140 000 €	168 000 €
5 ^{ème} décile	< 2196 €	167 000 €	201 000 €
6 ^{ème} décile	< 2631 €	200 000 €	240 000 €
7 ^{ème} décile	< 3040 €	231 000 €	278 000 €

La programmation urbaine

L'enjeu

- Concilier ...
 - ... orientations stratégiques
 - ... capacité des acteurs à faire
 - ... revenus et attentes des ménages
 - ... spécificités du territoire

Les écueils : une programmation...

- Trop standard
- Trop déconnectée des revenus
- Trop centrée sur elle-même
- Trop éloignée des réalités économiques

Les facteurs de réussite

- Tenir compte de l'offre existante et du territoire
 - Pour se positionner sur le « bon » segment et en complémentarité

Exemple de revenus mensuels nets des ménages (revenus fiscaux localisés des ménages / 12 mois)

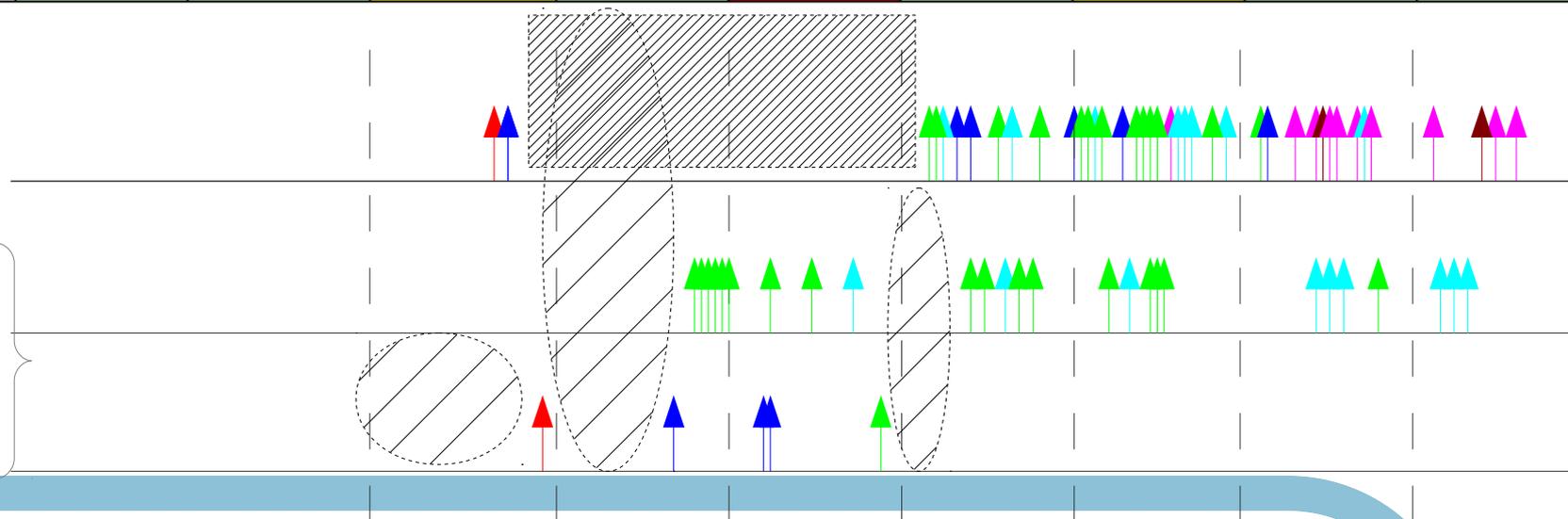
INSEE DGI 2011	Classes modestes			Classes moyennes				Classes supérieures	
	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile	8ème Décile	9ème Décile
Revenus des ménages	872 €	1 300 €	1 616 €	1 972 €	2 401 €	2 856 €	3 346 €	3 997 €	5 148 €
Loyer maximum admissible	218 €	325 €	404 €	493 €	600 €	714 €	837 €	999 €	1 287 €
Budget avec 10% d'apport	66 000 €	99 000 €	123 000 €	150 000 €	183 000 €	217 000 €	255 000 €	304 000 €	392 000 €

Analyse de l'offre existante

Appt T3 / T4 / T5 / T6 / T7 / T8

Accession libre T3 / T4 / T5 / T6

Accession sociale T3 / T4 / T5 / T6



29/10/15

Les facteurs de réussite

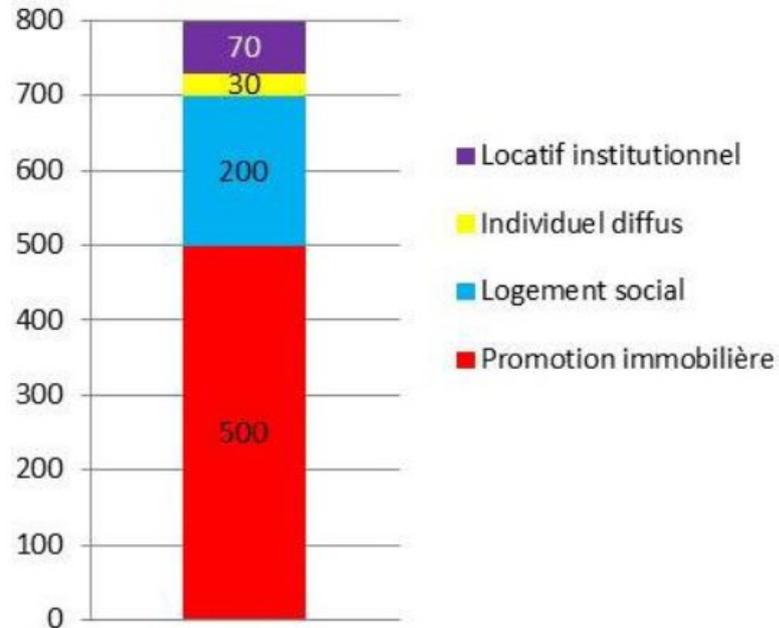
- Tenir compte de l'offre existante et du territoire
- Prendre en compte la réalité du marché
 - Eviter les opérations « trop » grandes et trop longues
 - S'appuyer sur la capacité de tous les acteurs à faire
 - Bailleurs / promoteurs / constructeurs de maisons individuelles

Les facteurs de réussite

- Tenir compte de l'offre existante et du territoire
- Prendre en compte la réalité du marché
- Penser la programmation dans le temps et dans l'espace
 - Un exemple en région parisienne

Exemple sur Evry Centre Essonne (115 000 Hab)

Segmentation des objectifs du PLH de la CA Evry Centre Essonne

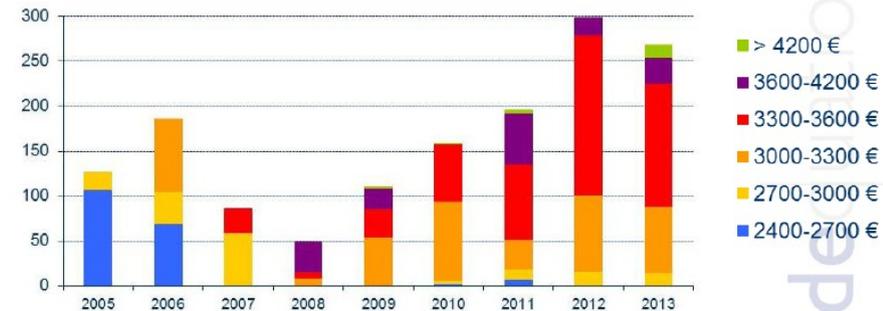


- Un objectif de 810 logements par an dont 25% de logements locatifs sociaux

- Adéquation préconisée de produire 500 logements par an en promotion immobilière
⇒ Un objectif vers lequel on peut tendre en réalimentant l'ensemble des gammes de prix

- La demande est composée par des besoins importants en location auxquels on peut répondre par le développement d'une offre locative intermédiaire : environ 70 logements par an

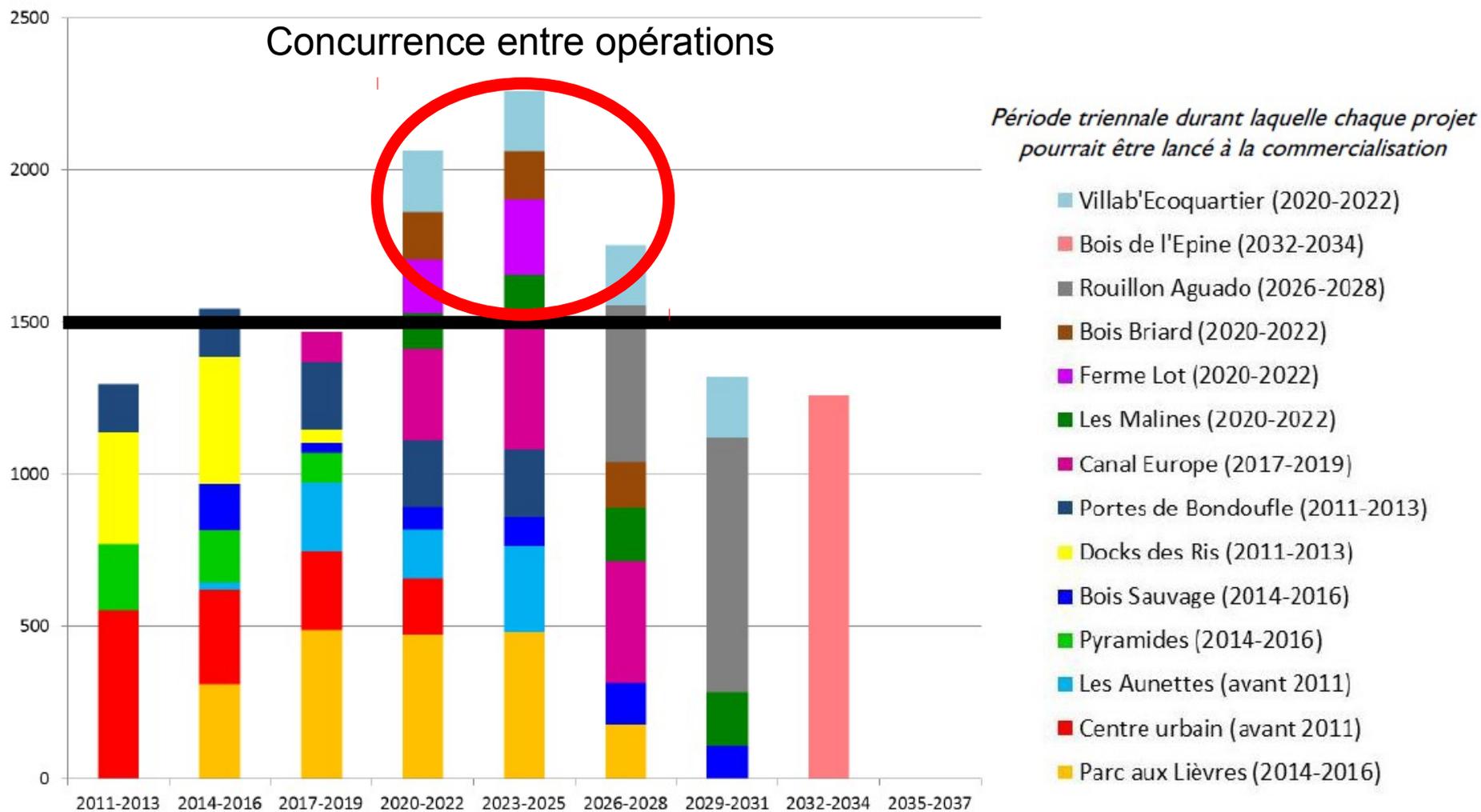
Segmentation des ventes par gammes de prix



Exemple sur Evry Centre Essonne (115 000 Hab)

Volumes de logements mis en commercialisation par période triennale

Préconisations Adéquation suite aux réunions de travail avec la CAECE et les communes



Les facteurs de réussite

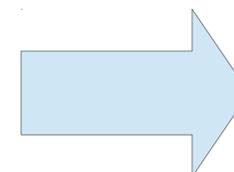
- Tenir compte de l'offre existante et du territoire
- Prendre en compte la réalité du marché
- Penser la programmation dans le temps et dans l'espace
- Partager une connaissance fine et territorialisée des attentes et revenus des ménages

Les facteurs de réussite

- Partager une connaissance fine et territorialisée des attentes et revenus des ménages

PLUi ALM → abordable = **180 000 €**
(= capacité du 5^e décile / médiane)

Collectif → 2973 € TTC /m² → T3 de 61m²
→ comment loger les familles ?



Travail
en
atelier

Capacité médiane des familles (> 3pers)

→ **246 000 €**

→ T4 de 83m² en collectif ?

→ une maison ancienne T7 de 200 m² ?

→ une maison neuve BBC T6 de 120m² ?

46 % de personnes seules
Capacité médiane

→ **107 000 €**

→ T2 de 36 m² en collectif ?

→ logement locatif social ?

Les facteurs de réussite

- Tenir compte de l'offre existante et du territoire
- Prendre en compte la réalité du marché
- Penser la programmation dans le temps et dans l'espace
- Partager une connaissance fine et territorialisée des attentes et revenus des ménages
- Mettre en place une gouvernance renforcée et élargie

Quelques leviers pour faire baisser les prix

- Les formes urbaines

© Adequation - Montage économique et financier d'un écoquartier – séquence 4 - DREAL Pays-de-la-Loire

Typologie	Collectif sur sous-sol	Intermédiaire pkg hors sol	Maison de ville
Coût de construction (€ HT/m ² shab)	1.535 €	1.370 €	1.170 €
Charge foncière (€ HT/ m ² SDP)	300 €	300 €	300 €
Prix de vente (€ TTC/m ² shab)	3.200 €	2.900 €	2.550 €

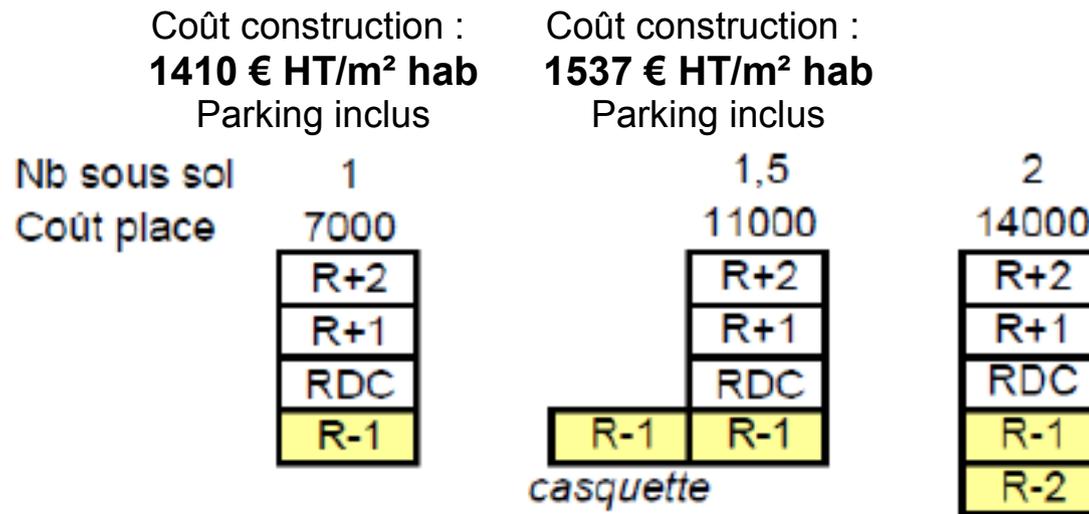


Quelques leviers pour faire baisser les prix

- Le stationnement

En collectif BBC R+5, sur 1,5 niveau de parking sous-sol, une charge foncière de 210 € HT/m² SDP génère des prix de vente de **2.900 € TTC/m² SHAB**.

En passant en R+4, avec 1,2 places/logement sur 1 niveau de sous-sol, à charge foncière équivalente, le prix de vente baisse à près de **2.700 € TTC/m² SHAB**.



Gambetta – Opération Villamary à St Nazaire

Stationnement en R+1
 Coût construction : **1130 € HT/m² (2013)**
 Prix de sortie : 2300 € TTC/ m² SHAB,
 parking inclus en TVA 7 %

Quelques leviers pour faire baisser les prix

- L'habitat participatif
 - Un montage différent
 - + de mutualisation / auto-construction

	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 %	+

© Adequation - Montage économique et financier d'un écoquartier



Ekoumène – Brest
R+3, stationnement aérien : 6 logements + 2
buanderies + local associatif de 40m² destiné
aux occupants et habitants du quartier

Autopromotion
Prix de sortie : 2000€ TTC/m² SHAB

Vers plus de co-production ?

