



**Etude des marchés immobiliers
et des conditions de
diversification résidentielle des
sites inscrits dans le NPNRU et
des QPV sur la CALL, la CAHC et
la CABBALR**

AULA

Septembre 2017

Vos interlocuteurs :
Mathilde CORDIER
Consultant senior
Tél : 06 87 71 03 56

Table des matières

PREAMBULE.....	3
1. SYNTHÈSE STRATÉGIQUE	
1.1 Une approche segmentée des marchés	4
1.1.1 Un premier repère : le marché national	5
1.1.2 Analyse des différenciations des marchés selon les EPCI analysées.....	10
1.1.3 Premiers éléments de réflexions sur les voies possibles de la diversification	13
2. ELEMENTS DE CADRAGE.....	14
2.1 Analyse et mise en perspective des profils des trois EPCI	14
2.1.1 Une faible dynamique démographique et des situations contrastées selon les territoires	14
2.1.2 Des territoires au profil plutôt familial mais qui peinent à maintenir les familles	15
2.1.3 Des disparités dans la répartition des revenus sur le territoire.....	16
2.1.4 Une économie locale créatrice d'emplois.....	18
2.1.5 Un parc de logements dominé par l'individuel	19
3. ANALYSE DES MARCHES IMMOBILIERS	20
3.1 La dynamique de la production neuve	20
3.1.1 A l'échelle de l'ensemble des EPCI.....	20
3.1.2 A l'échelle de chaque EPCI	21
3.2 Le marché de la promotion neuve	24
3.2.1 Le marché de la promotion neuve à l'échelle de chaque EPCI	24
3.2.2 Le marché de la promotion neuve en individuel à l'échelle de l'ensemble des EPCI et du département	27
3.2.3 Le marché de la promotion neuve en collectif à l'échelle de l'ensemble des EPCI et du département	28
3.3 Le marché de l'ancien : un marché de report fortement marqué par l'individuel	29
3.4 Vente et mises en vente HLM	31
4. ANALYSE DES CARACTÉRISTIQUES DE LA DEMANDE ET DE LA SOLVABILITÉ DES MÉNAGES	33
4.1 Analyse de la capacité financière des ménages au regard des marchés	33
4.1.1 Hypothèses CC Artois Comm	34
4.1.2 Hypothèses CC Artois Lys	35
4.1.3 Hypothèses CA Artois Flandres	35
4.1.4 Hypothèses CA Lens Liévin.....	36
4.1.5 Hypothèses CA Hénin-Carvin	37
4.2 Profils de la demande à l'échelle des EPCI	38
5. APPROCHE PROSPECTIVE	40
5.1 Les politiques de l'habitat à l'échelle des trois EPCI et dans un secteur proche.....	39



Préambule

Analyse à l'échelle des agglomérations

Cette étude, commanditée par l'Agence d'Urbanisme de l'Artois, a pour objectif de déterminer les conditions nécessaires pour inscrire 6 sites NPNRU (dont 1 multi-sites sur la CA Hénin-Carvin) et un total de 46 QPV (intégrant les sites NPNRU) dans une nouvelle dynamique résidentielle, s'appuyant sur une transformation d'image et sur une attractivité renouvelée.

A l'origine de cette commande, une difficile mise en place de la diversification résidentielle lors de l'ANRU 1 qui peut être attribuée à plusieurs raisons :

- Une attractivité générale des quartiers qui reste problématique ;
- La réalisation d'opérations neuves pas toujours adaptées au contexte local (ou se différenciant insuffisamment du locatif social) ;
- Une concurrence du parc privé ancien ;
- Une dynamique de construction d'opérations en lots libres très attractifs, en proximité immédiate des quartiers ou dans des communes limitrophes plus attractives, a entraîné une inadéquation manifeste entre le produit, son prix et sa localisation (à cela s'ajoute la concurrence générée par la périurbanisation et désaffectation des cœurs urbains de la part des ménages les plus aisés).

Cette première phase de l'étude doit donc fournir aux EPCI les éléments leur permettant de bâtir leur stratégie communautaire en matière d'habitat et de développement urbain, et notamment leur permettre de débattre de la question de la régulation foncière au sein de leurs instances techniques et politiques.

1. Synthèse stratégique

L'analyse que nous présentons dans les pages qui suivent permettront au lecteur de prendre connaissance de l'ensemble des données relatives au fonctionnement des marchés immobiliers des trois communautés d'agglomération du territoire.

Notre mission s'attachera par la suite à « zoomer » ces analyses par quartier afin d'éclairer les décideurs sur les conditions opérationnelles de diversification que ce soit en accession à la propriété ou en locatif.

1. 1 Une approche segmentée des marchés

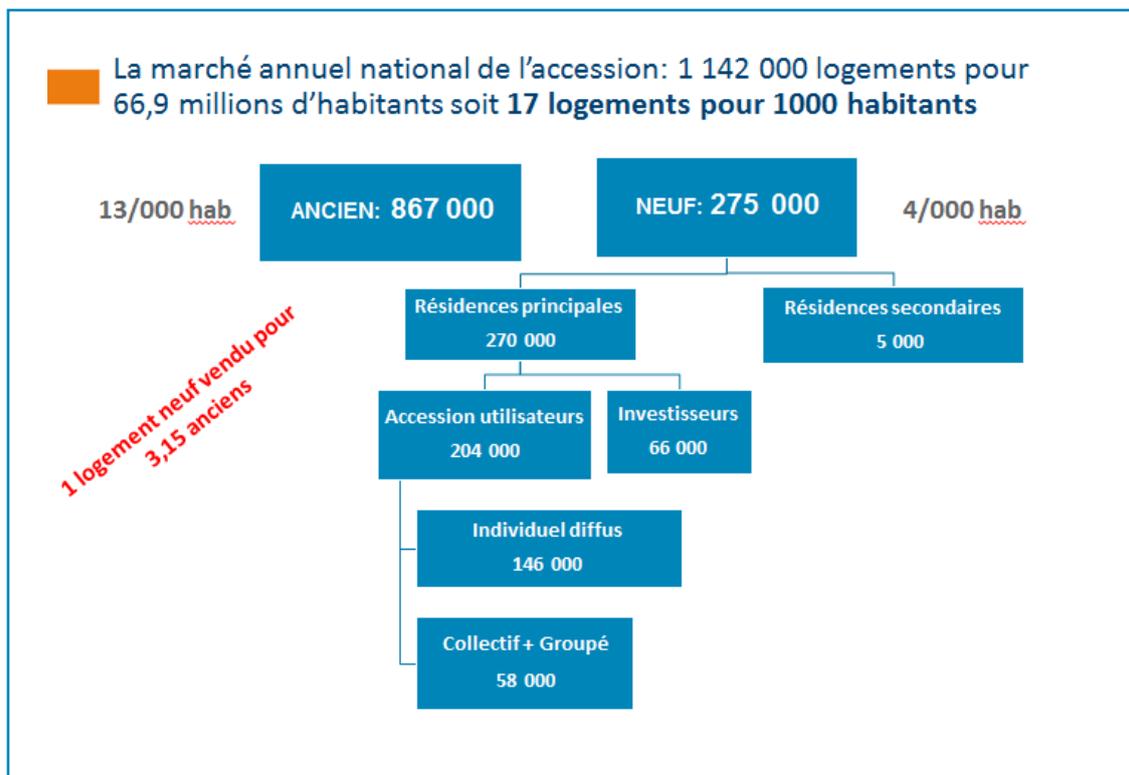
Il nous est apparu important en préalable de développer dans un premier chapitre les éléments qui nous semblent caractériser ce territoire d'étude et permettent d'éclairer le lecteur sur le comportement des différents segments de marchés à l'œuvre en habitat :

- L'accession dans le parc ancien
- L'accession dans le neuf, lequel se sous-segmente en plusieurs marchés :
 - o La résidence secondaire (peu important aujourd'hui)
 - o La résidence principale :
 - La promotion immobilière destinée aux investisseurs ou aux acquéreurs/utilisateurs
 - La construction de maisons individuelles en secteur diffus (lots + maisons)



1.1.1 Un premier repère : la marché national

1 142 000 logements seront vendus en 2017 en France soit un ratio de 17 logements pour 1000 habitants.



Sources : PERVAL, FPI, UNCFMI

Deux ratios nous semblent intéressants à mettre en exergue :

- Il se vend en France 1 logement neuf pour 3,15 logements anciens
- Il se vend en France 4 logements neufs par 1000 habitants

3 phénomènes à souligner :

- **L'individuel diffus est le premier marché neuf** (146 000 logements) très nettement au dessus du marché des promoteurs immobiliers,
- En promotion la vente à investisseurs « Pinel » (66 000) est supérieure aux ventes à utilisateurs (58 000 collectif + groupé) et est très prisée par les promoteurs car elle permet d'atteindre les taux de précommercialisation exigés par les banques (30 à 50%),
- Les ventes à acquéreurs/utilisateurs (collectif + groupé) sont faibles (moins de 60 000 logements par an) comparées à la vente en individuel diffus et surtout au marché de l'ancien (15 fois supérieur !).

Nous le verrons plus loin, ces phénomènes nationaux sont exacerbés sur notre territoire d'étude.

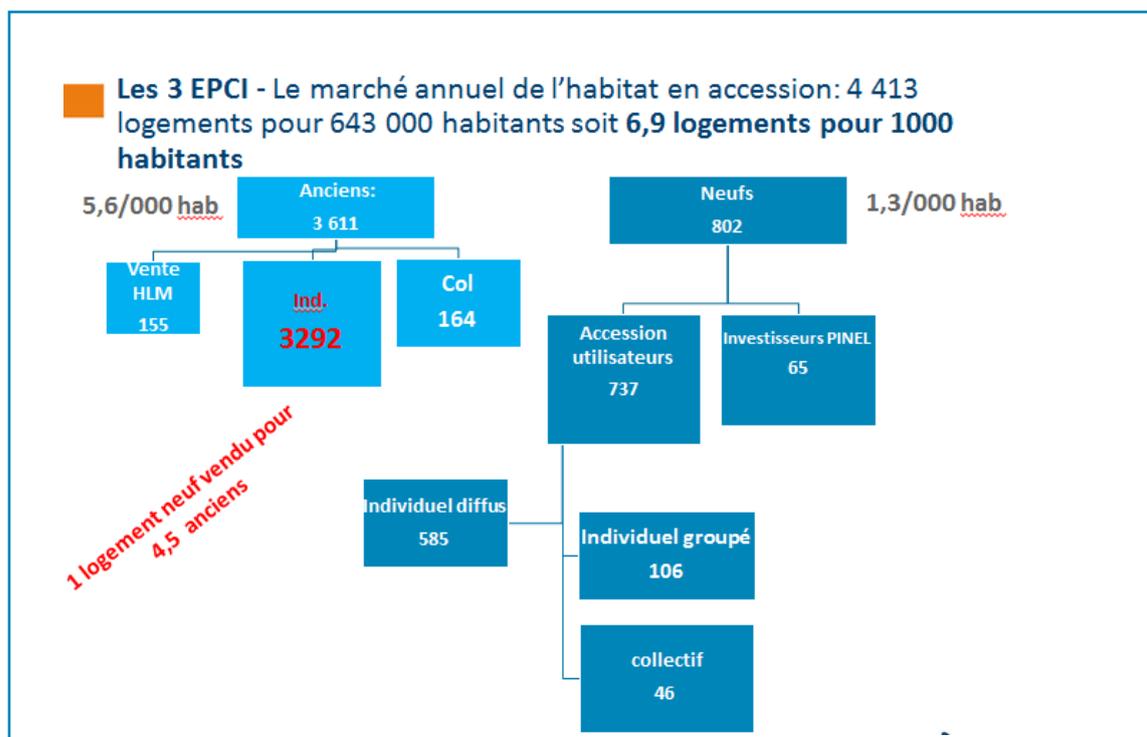


Présentation des grands segments de marchés sur notre territoire d'étude

Nous avons synthétisé l'ensemble des données de marchés présentées plus loin afin de les segmenter selon deux critères :

- La segmentation comparable aux grands segments du marché national
- Une seconde segmentation prenant en compte la répartition de ces ventes selon les prix moyens « à la bête » (c'est-à-dire au logement)

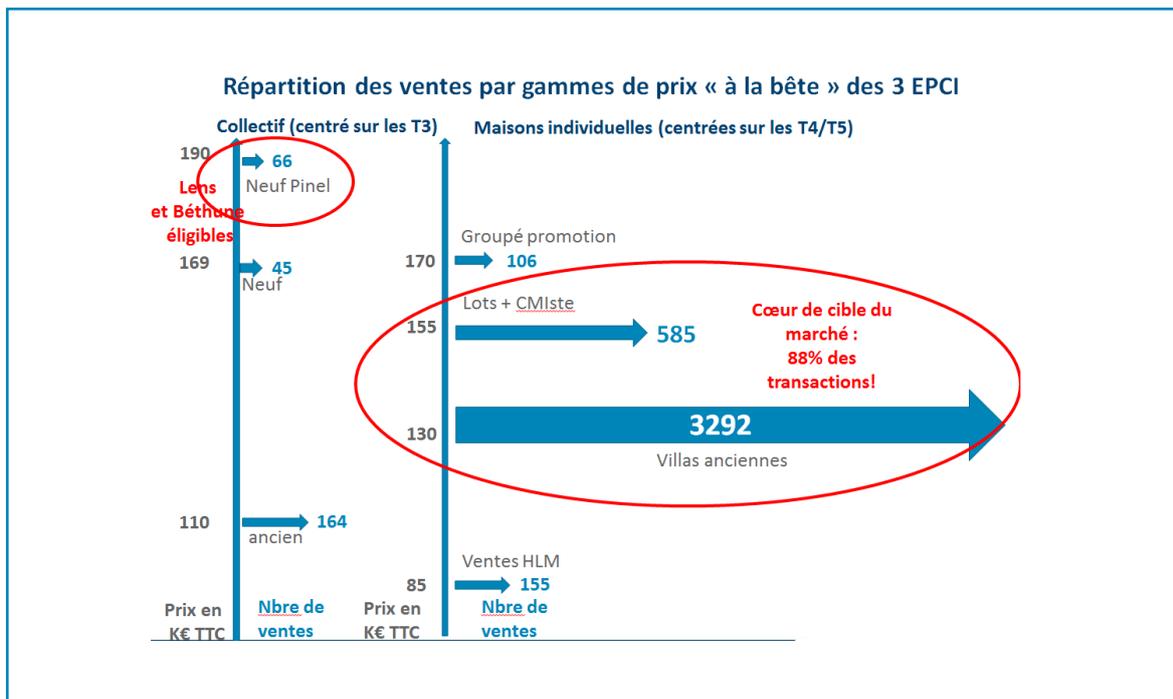
Cette présentation permet à la fois de voir quels sont les segments à enjeux, quel est le jeu concurrentiel entre segment et quel impact semble avoir les prix sur l'importance de chaque segment.



Que ressort-il de ce premier tableau ?

- ✓ Le marché est beaucoup moins intense que le marché national avec 6,9 logements vendus pour 1000 habitants contre 17 au niveau national.
- ✓ Le marché neuf est sous-développé par rapport à l'ancien : 1 logement neuf vendu pour 4,5 anciens.
- ✓ Le produit individuel ancien représente 75% des ventes globales
- ✓ L'individuel diffus représente 80% du marché neuf.
- ✓ Le logement collectif est une « niche » de marché peu portée par la vente à investisseurs.
- ✓ La vente à investisseurs PINEL est très faible comparée au niveau national.





Légende :

A gauche des flèches montantes : les prix moyens des logements en K€. Par exemple : le collectif ancien se vend en moyenne à 110 K€
 A droite de ces flèches : le nombre de ventes par segment . Par exemple : 66 logements neufs vendus en Pinel en collectif

Ce second tableau dévoile d'autres éléments tout aussi majeurs pour comprendre le fonctionnement du marché :

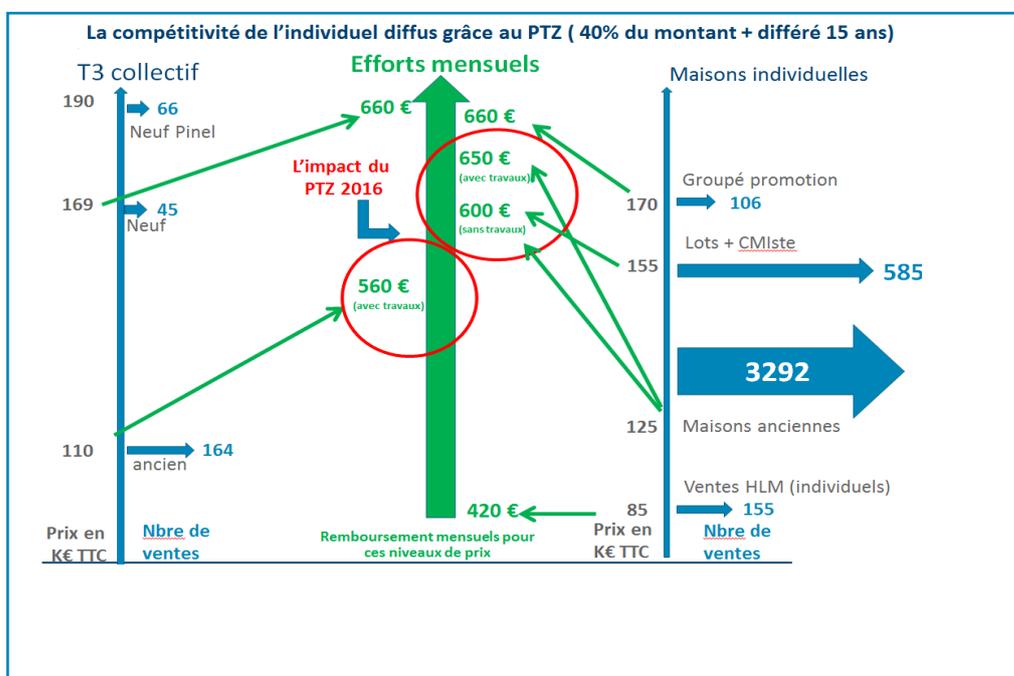
- 88% des ventes concernent des biens vendus en moyenne autour de 130 à 155 K€
- Le marché local est culturellement un marché d'individuel
- Les ventes HLM correspondent aux prix de très loins les plus bas et concernent essentiellement des produits individuels

Une autre façon d'analyser la concurrence entre produits est de transformer les prix de ventes en niveau d'effort mensuel.

Nous avons repris les éléments du tableau précédent et converti les prix affichés en remboursement mensuel pour les clients acquéreurs.

Pour ce faire, nous avons pris des hypothèses de financement suivantes :

- Dans l'ancien : l'hypothèse prise est l'achat d'une maison de 125 000€ avec 33% de travaux et accès au PTZ et d'un logement dans le collectif de 110 000 € avec 33% de travaux et accès au PTZ.
- Dans le neuf : accès au PTZ avec différé de remboursement de 15 ans. Le montant du prêt étant égal à 40% du montant de l'achat



Légende : simulations avec un prêt sur 25 ans à 2% d'intérêt et avec PTZ

On s'aperçoit de 3 éléments qui structurent la demande :

- **Le produit le plus intéressant aujourd'hui pour un acquéreur est l'achat de lot de terrain avec la construction d'une maison** : une maison neuve demande un effort de 600€ par mois sur 25 ans alors qu'une maison ancienne malgré un prix inférieur de 16%, coûte 650€ par mois avec des travaux.
- **La vente HLM**, qui peut être considérée comme un parcours résidentiel de diversification, est le produit offrant **des conditions de remboursement les plus intéressantes** pour les clientèles les moins solvables. Par ailleurs, il s'agit essentiellement de logements individuels. Cependant cette vente pose la question de la reconstitution de l'offre.

Les enseignements majeurs de ces éléments « macros »

- **L'absence de marché en dispositif « Pinel »** est due à la présence de seulement 2 communes en zone B1 éligibles au dispositif et susceptibles d'offrir des rentabilités suffisantes aux investisseurs.

Ce dispositif est d'ailleurs aujourd'hui sur la sellette et pourrait évoluer dans les années à venir et signer définitivement l'impossibilité de développer ce produit dans ce territoire.

Cette difficulté explique d'ailleurs la désaffection des promoteurs privés qui en général vendent plus de la moitié de leurs programmes en « Pinel » et atteignent ainsi le taux de pré-commercialisation exigé par les banques.

Ne peuvent intervenir que les promoteurs spécialisés dans la vente à acquéreurs utilisateurs correspondant ici à des séniors qui cherchent à revenir près des centres villes dans des petites opérations.

- Concernant l'accèsion sociale, le PSLA n'est pas un produit adapté localement car il est possible de bénéficier d'une TVA à taux réduit en VEFA dans la plupart des sites de développement. Or, le PSLA n'intéresse pas dans ce cas ni les opérateurs, ni les clients car les banques prêteuses proposent des taux d'intérêt supérieurs aux acquéreurs pour se couvrir des risques de taux sur la période qui court avant la levée d'option par le client. Cela revient à surenchérir les efforts mensuels de plus de 5%.

- **La culture locale** de l'immobilier est le rêve de **la maison individuelle** (neuve ou à rénover). Ce marché **concentre 90% de l'ensemble des ventes** depuis des dizaines d'années et n'est donc pas près d'évoluer.

Le désir d'acheter existe bien (vu le nombre de ventes dans l'ancien) mais la solvabilité de la clientèle est très faible. Le référentiel des prix locaux est d'ailleurs très bas car il est dicté avant tout par les prix de l'ancien.

- Enfin, selon les enquêtes réalisées auprès des promoteurs et agents immobiliers, la clientèle est locale et se situe très souvent dans une zone de chalandise très proche car ce sont des ménages qui connaissent et apprécient leur commune, leur quartier et qui ont leurs habitudes et leurs réseaux.

Si nous résumons ce que nous apprennent ces chiffres et ces approches segmentées, il existe un marché et une demande sur ces territoires. L'offre répondra à une attente à deux conditions :

- Développer des produits individuels
- A des prix de sorties en phase avec des taux d'effort faibles

Sinon, **la vente HLM en individuel semble un gisement possible** de développement de l'accèsion pour les clientèles locales dans une stratégie première qui consiste à fidéliser les plus solvables et éviter leurs fuites en secteurs périphériques.

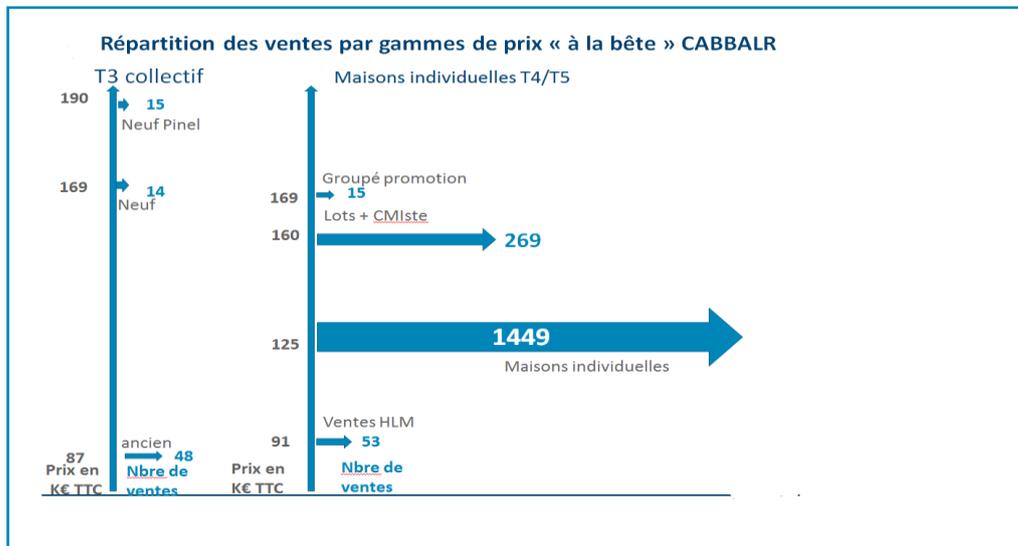
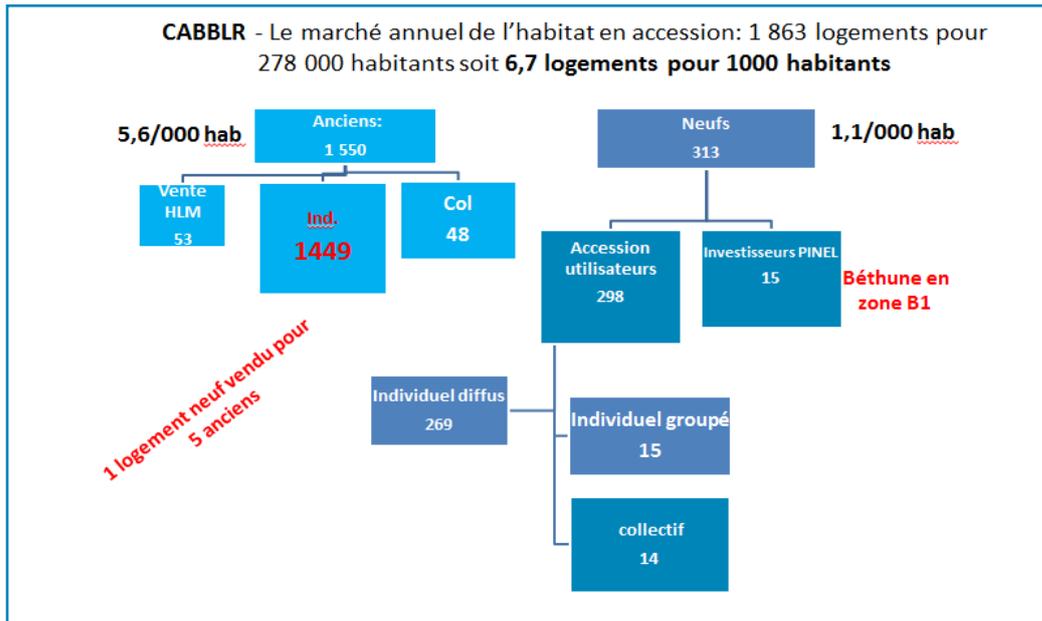


1.1.2 Analyse des différenciations des marchés selon les EPCI analysés

Dans ce second volet, nous avons décliné notre approche segmentée par EPCI afin de déterminer pour chacun un profil différencié.

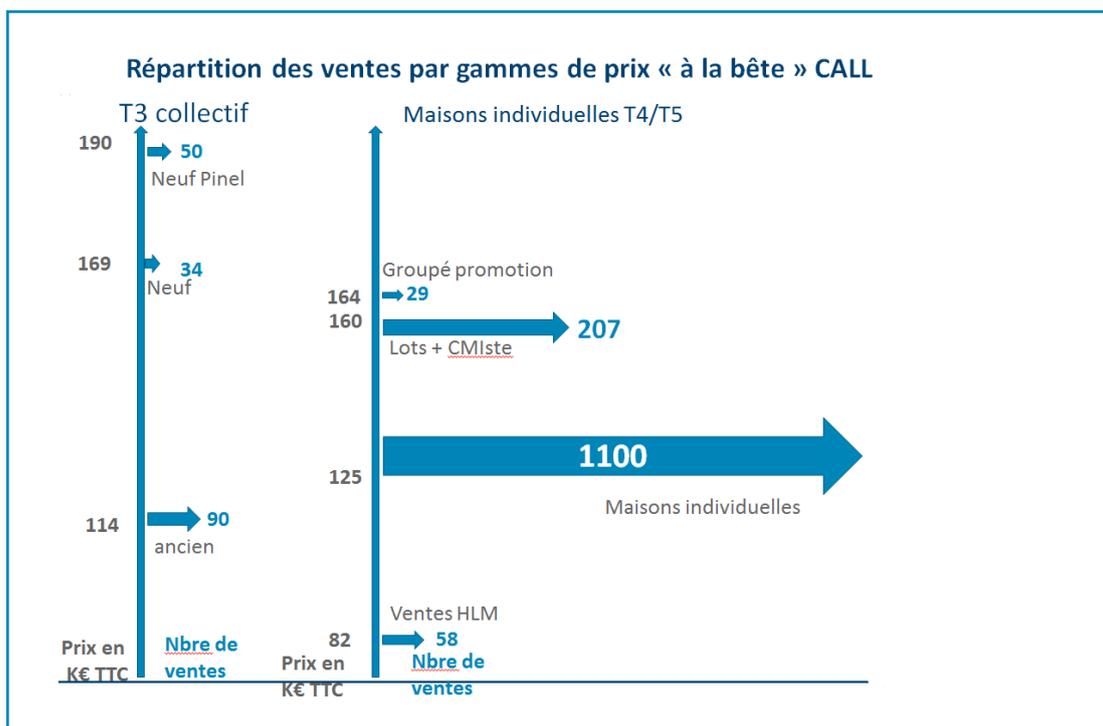
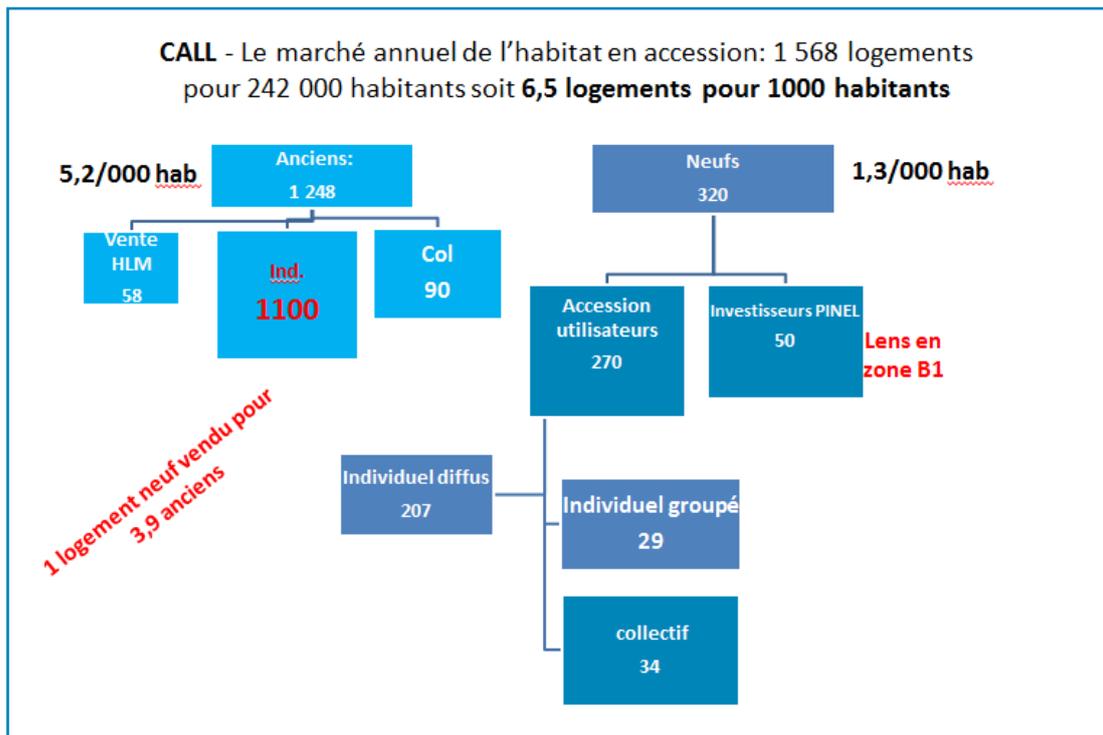
On s'aperçoit lorsqu'on descend à des mailles territoriales encore plus fines à l'intérieur de ces zones, qu'il peut exister des disparités importantes de marchés, de segments émergents et de cibles de clientèles mais qui restent toujours dans un champ d'offres potentielles assez restreint et limité à l'individuel sous toutes ses formes.

La CABBALR



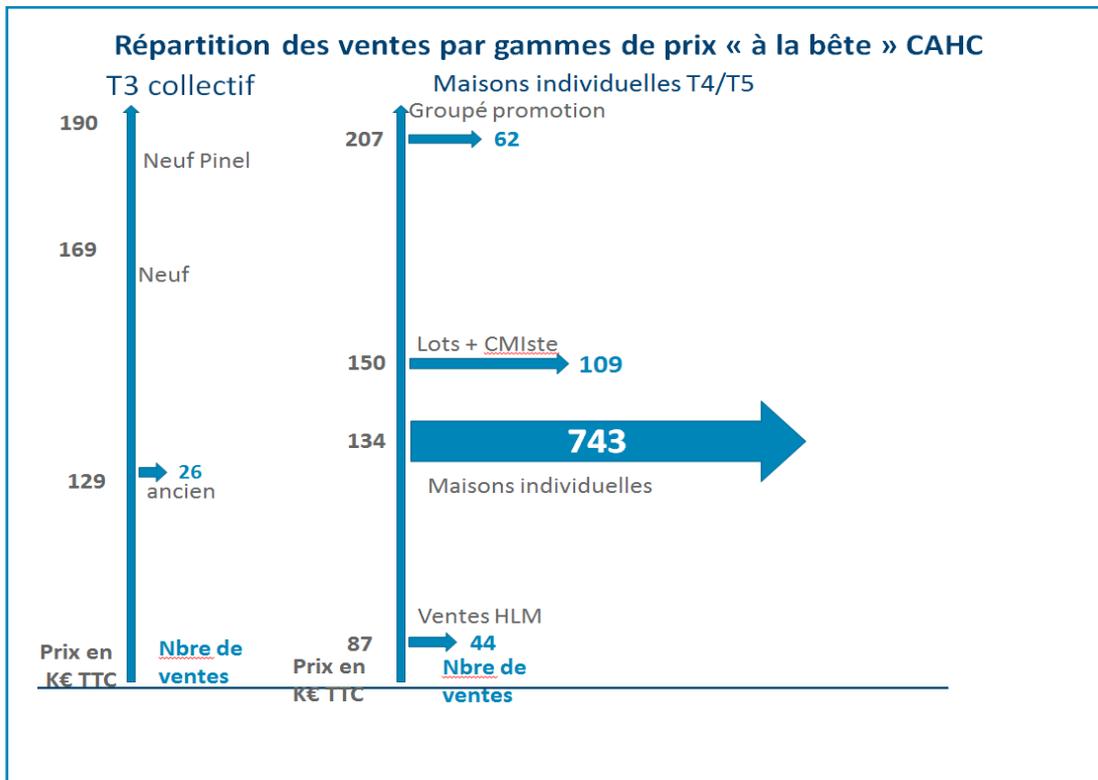
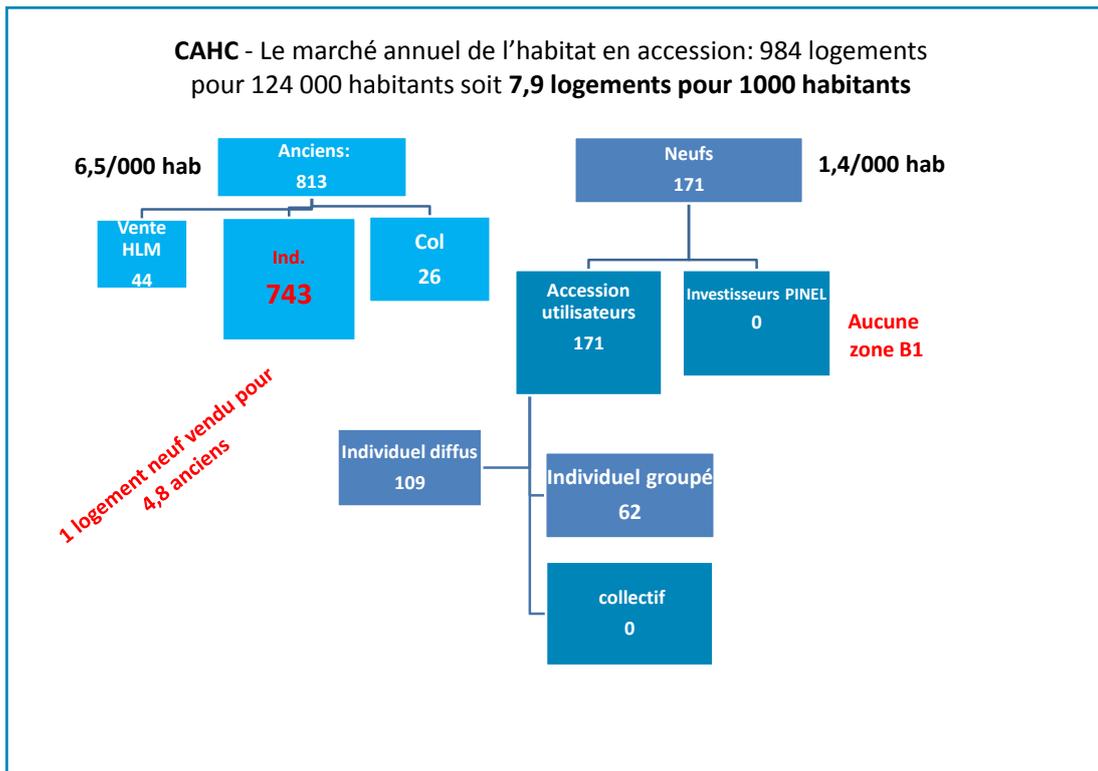
- ✓ Les phénomènes observés globalement se vérifient localement
- ✓ Le collectif y est encore moins développé en raison de la tendance, propre au territoire, à la périurbanisation qui a fait du logement individuel (mitoyen ou non) le modèle de développement.
- ✓ Les prix des terrains sont légèrement supérieurs à la moyenne Malgré un zonage en B1, Béthune n'intéresse pas les investisseurs (question d'image et de faible plus value espérée)

La CALL



- ✓ La ville de Lens est la seule aujourd'hui qui attire les investisseurs PINEL
- ✓ Le marché de l'individuel prédomine là encore (pour les mêmes raisons évoquées pour la CABBALR)

LA CAHC



- ✓ Une absence de ventes à investisseur car les communes éligibles sont en zone B2 ce qui n'intéresse pas les promoteurs.
- ✓ Le marché ancien se situe à un niveau de prix supérieur à la moyenne ce qui rend le marché du lot de terrain encore plus intéressant grâce au bénéfice du PTZ

1.1.3 Premiers éléments de réflexion sur les voies possibles de la diversification

Les axes possibles de diversification qui devront être analysés sur chacun des sites analysés au cours de notre mission seront évalués selon **certaines « portes d'entrée » quant à leur degré de faisabilité** du plus simple au plus complexe :

- Une porte d'entrée **produit** qui s'interrogera sur les produits ou les formes urbaines à développer :
 - Vente HLM en individuel
 - Vente de lotissements
 - Individuel groupé
 - Maisons en bande
 - Grosses maisons de villes (partagées ?)
 - Petit collectif (moins de 20 logements)
 - Grand collectif
- Une porte d'entrée correspondant à **l'effort mensuel acceptable** par le client : à partir de 500€ par mois pour une famille avec enfants (1 ou 2) et jusqu'à une limite de 700€ par mois
- L'entrée par **les opérateurs à mobiliser** pour qu'ils développent les produits adaptés : Offices d'HLM locaux, Coopératives ou filiales d'ESH, ESH, promoteurs locaux spécialistes de l'accession/utilisateurs, promoteurs nationaux

Enfin, **l'innovation en matière de montages, de financement ou de conception** à coûts maîtrisés, devra également guider nos approches pré-opérationnelles. Qu'il s'agisse d'agir sur les prix de revient de l'offre ou sur la solvabilisation de la demande. Qu'il s'agisse de sécuriser les banques qui peuvent bloquer certains projets pour non atteinte d'un taux de pré-commercialisation suffisant,



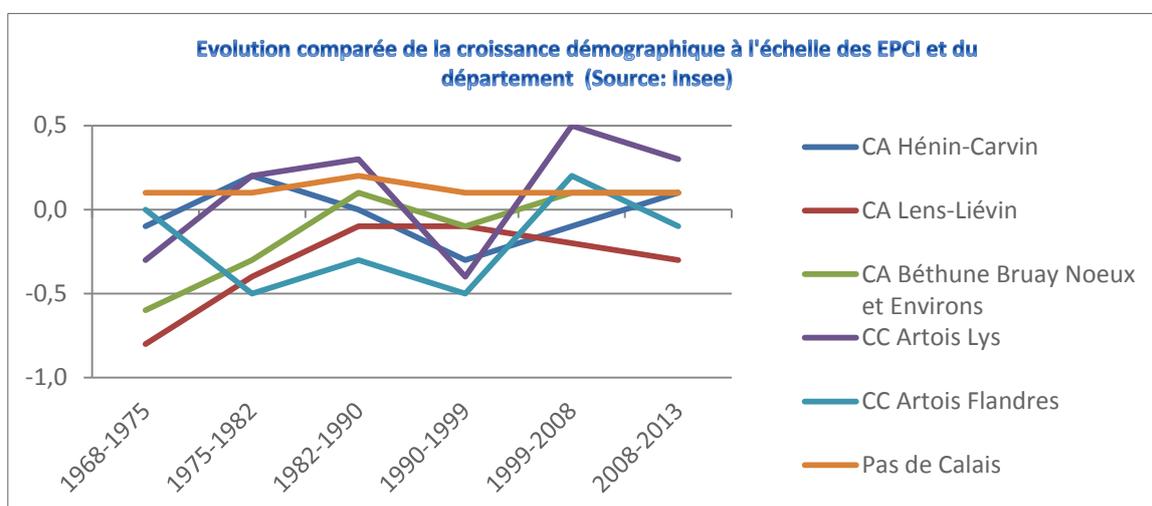
2. Elements de cadrage

2.1 Analyse et mise en perspective des profils des trois EPCI

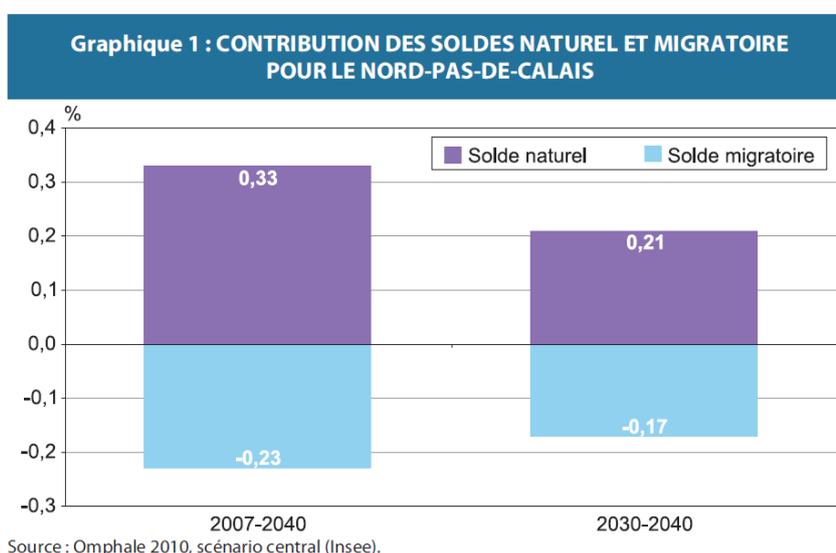
2.1.1 Une faible dynamique démographique et des situations contrastées selon les territoires

Le territoire connaît depuis une quarantaine d'années **une situation de déprise démographique** qui touche particulièrement la CA Lens – Lievin, qui a perdu entre 1968 et 2013 environ 35 975 habitants, et plus récemment la CC Artois Flandres.

Cette décroissance est fortement liée à la perte d'attractivité du territoire ce qui s'explique par un solde migratoire nettement déficitaire sur l'ensemble des EPCI.

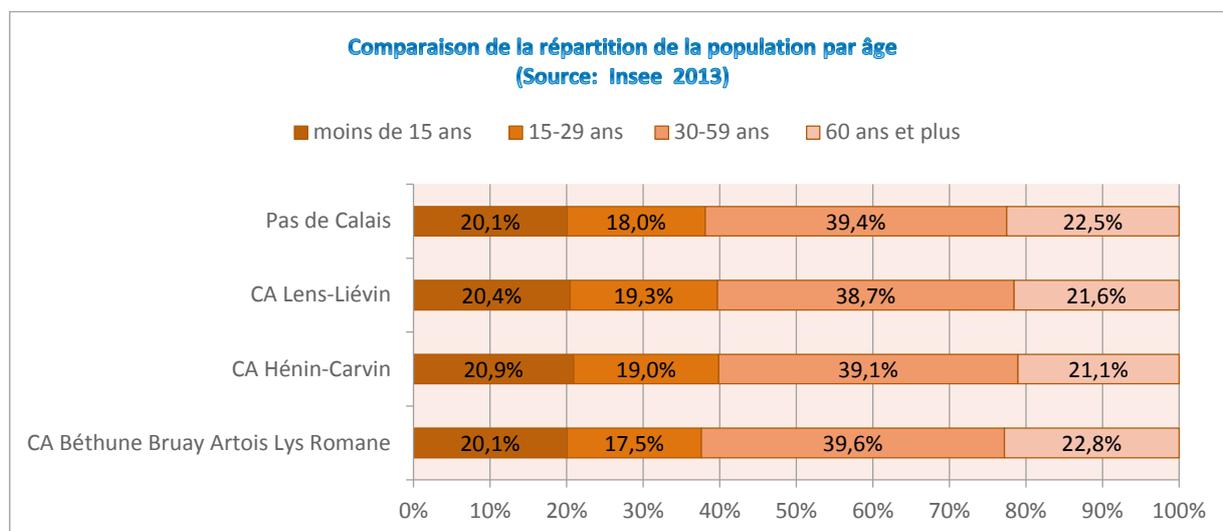


Les projections de l'INSEE à 2040 prévoient, au niveau régional, **un trend similaire** avec une évolution démographique faible qui tenderait à s'essouffler progressivement en raison de l'interaction du solde naturel et du solde migratoire (Grahique 1 ci-dessous).



Source : Omphale 2010, scénario central (Insee).

La part des jeunes (moins de 30 ans) et la part de 30-59 ans sur l'ensemble de la population sont comparables sur les territoires des trois EPCI.



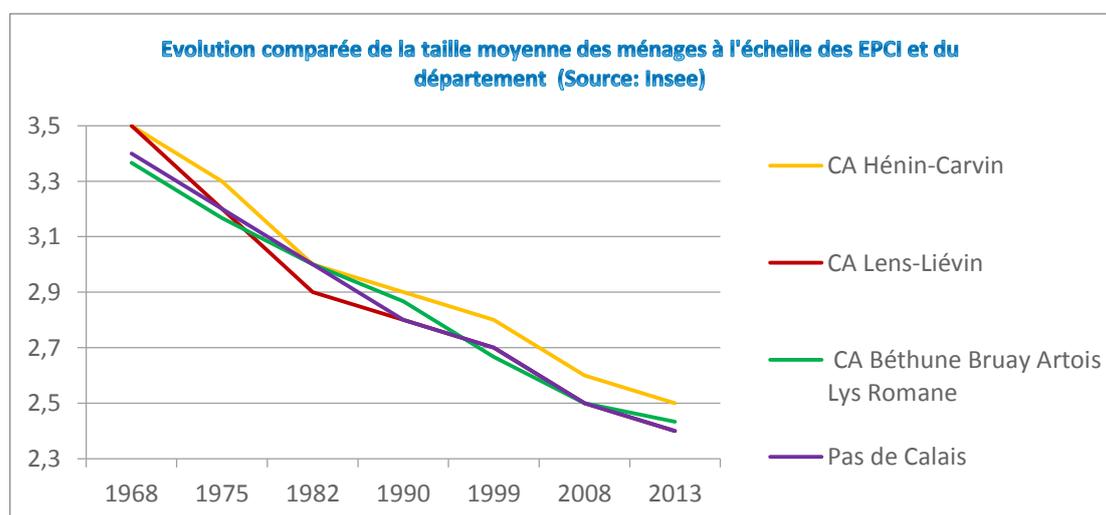
La comparaison des indices de jeunesse met en évidence **une population sensiblement plus jeune** à l'échelle des EPCI (notamment dans la CA Hénin-Carvin (1,29) et la CA Lens Liévin (1,26)), par rapport au département (1,17).

2.1.2 Des territoires au profil plutôt familial mais qui peinent à maintenir les familles

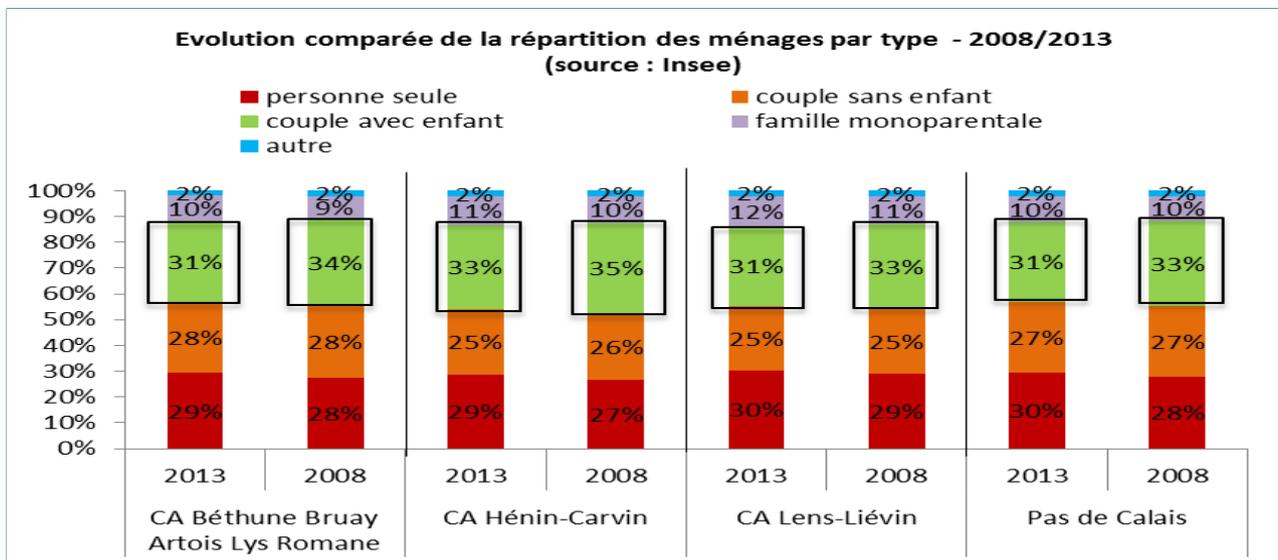
La taille moyenne des ménages pour les 3 EPCI (2,44) est comparable à celle du département (2,4). Toutefois, **la CA Hénin-Carvin se distingue par une part de ménages de type « couple avec un enfant » plus importante**.

On constate sur la période 1999-2013 des rythmes de desserrement différenciés selon les territoires qui témoignent de **la difficulté à conserver les ménages familiaux**.

Ce rythme a été plus marqué (-0,8) pour la CA Hénin Carvin et celle de Lens-Liévin.



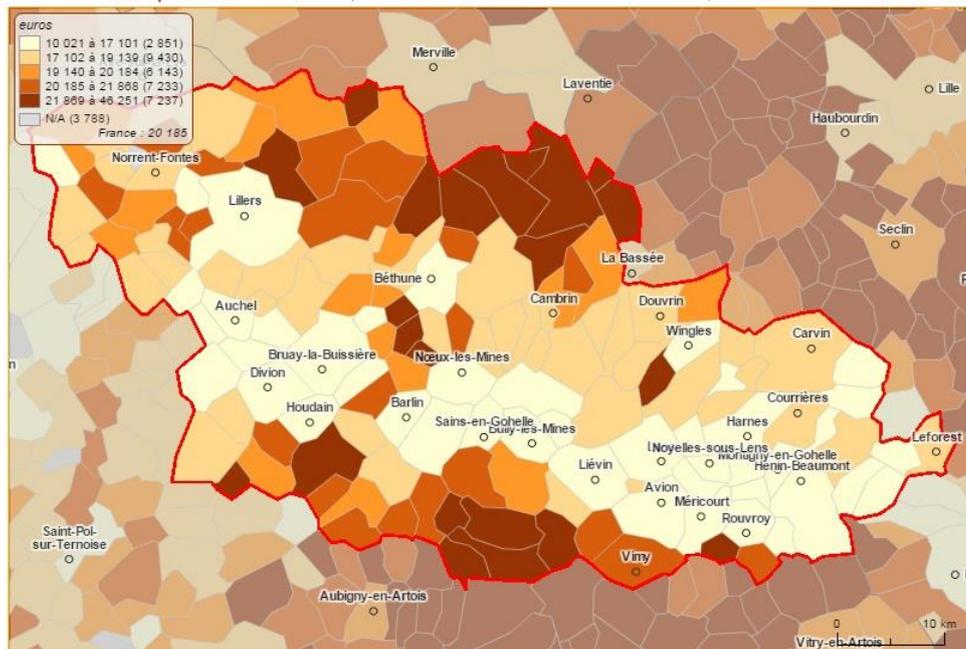
Une autre évolution est intervenue au niveau de la composition des ménages : entre 2008 et 2013, alors que la part de couples avec enfants a diminué entre 2 et 3 % pour l'ensemble du territoire, **la part de familles monoparentales a augmenté d'un point sur l'ensemble des trois EPCI** alors qu'elle est restée stable à l'échelle du département.



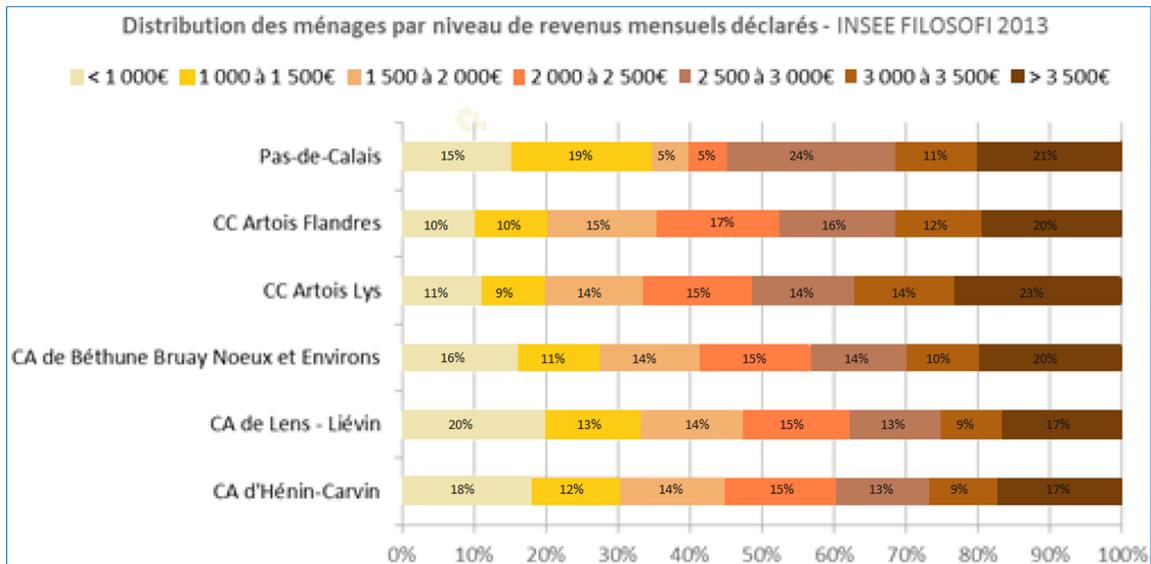
2.1.3 Des disparités dans la répartition des revenus sur le territoire

Le revenu moyen des habitants du territoire est très faible et **inférieur à celui du département**. La quasi-totalité des communes du territoire a un revenu médian par UC inférieur à 16 000 €.

revenu fiscal médian par unité de consommation, 2013 - source : Insee-DGFIP-Cnaf-Cnav-CCMSA, Fichier localisé social et fiscal

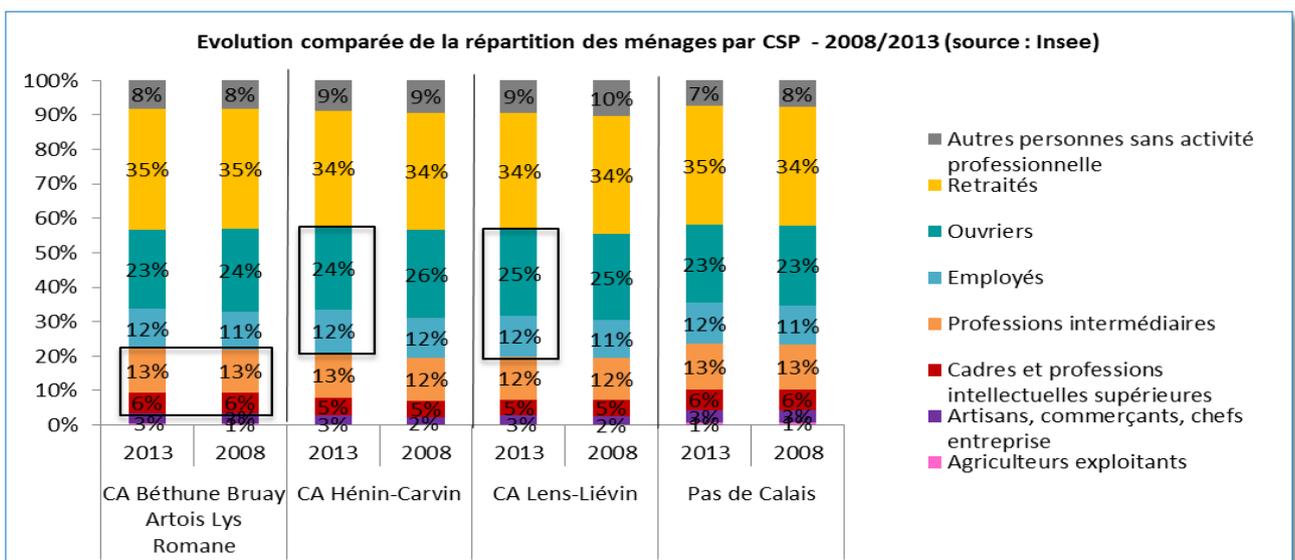


Néanmoins des disparités existent entre les trois EPCI. Si les CA de Lens-Liévin et d'Hénin Carvin concentrent une part de ménages, respectivement de 20% et 18 %, disposant de revenus mensuels inférieurs à 1 000€, la CABBALR présentes de ménages aux ressources plus importantes notamment aux franges du territoire. Cela s'explique par son rôle d'espace résidentiel pour les navetteurs qui travaillent sur le PMA et les agglomérations lilloises, flamandes et audomaroises.



La présence de ménages plus modeste dans les CA de Lens-Hénin et d'Hénin-Carvin peut s'expliquer par la proportion plus importante d'effectifs sans emploi bénéficiant du chômage et des minima sociaux (14,7% pour la CALL et 13,1% pour la CAHC contre 12,1% pour la CABBALR).

La proportion importante (plus de 2/3 dans les 3 EPCI) de CSP ouvriers, employés et des retraités (notamment des ayants droit des mines), liée au passé industriel et minier du territoire, peut être considéré comme un autre facteur explicatif des faibles revenus.



2.1.4 Une économie locale créatrice d'emplois

Les EPCI d'Hénin-Carvin, de Lens-Liévin et de Béthune-Bruay Artois Lys Romane concentrent 39% des emplois du département.

Chiffres clefs (source : INSEE RP 2013)	CA Hénin-Carvin	CA Lens-Liévin	CA Béthune Bruay Artois Lys Romane	Pas de Calais
Nombre d'actifs de 15 à 64 ans	53 438	102 197	120 626	643 553
Emplois	40 275	71 310	79 830	486 207
Variation annuelle moyenne de l'emploi au lieu de travail (2008-2013)	-0,8%	1,3%	- 0,6%	-0,3%
Ratio emplois/actifs occupés 2013	0,93	0,88	0,66	0,91
Taux de chômage	19,1%	21,6%	16,6%	17,2%
Revenu mensuel médian par UC	15 694€	15 288€	17 050€	19 576€

Dans l'ensemble le territoire a connu **une bonne dynamique de création d'emplois sur ces 15 dernières années**. Sur la période 1998 – 2006, il a créé même plus d'emplois que la région (14 % contre 6%), en valeurs relatives. La période suivante, 2008-2013, marquée par la crise économique, a enregistré, comme partout en France, une baisse des effectifs dans les différentes zones d'emplois. Cette diminution a été particulièrement importante à l'échelle de la zone d'emploi Bethune-Bruay (- 5,3 %), et moins prononcée dans la zone de Lens-Hénin (-1,4%) restant toutefois supérieure à la diminution constatée à l'échelle de la France métropolitaine.

Cette tendance générale à la création d'emploi ne se répercute que partiellement sur le taux de chômage qui reste pour l'ensemble du territoire élevé. En 2013 il était de 21,6 % dans la CA Lens Liévin.

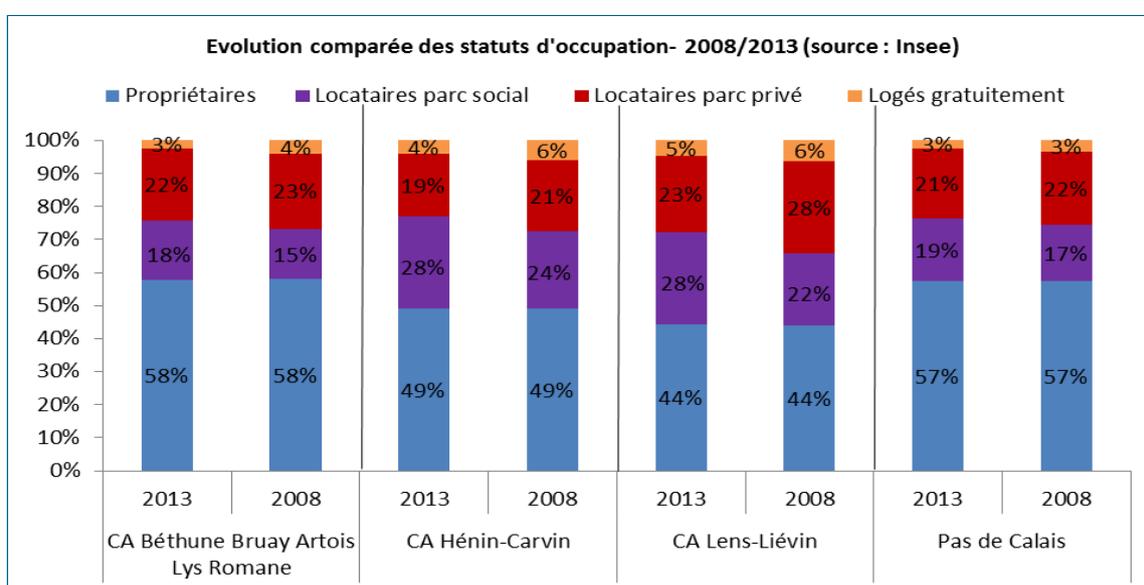


2.1.5 Un parc de logements dominé par l'individuel

Sur l'ensemble des EPCI, le **parc de logements** est essentiellement caractérisé par la **maison individuelle** avec un taux, pour l'ensemble des EPCI, **compris entre 80 et 95%**, supérieur à la moyenne du département (77%).

Dans les pôles urbains de Béthune (51%), Lens (62%) et Hénin-Beaumont (72%) le parc de logements est **plus diversifié** avec une proportion plus faible de maisons individuelles.

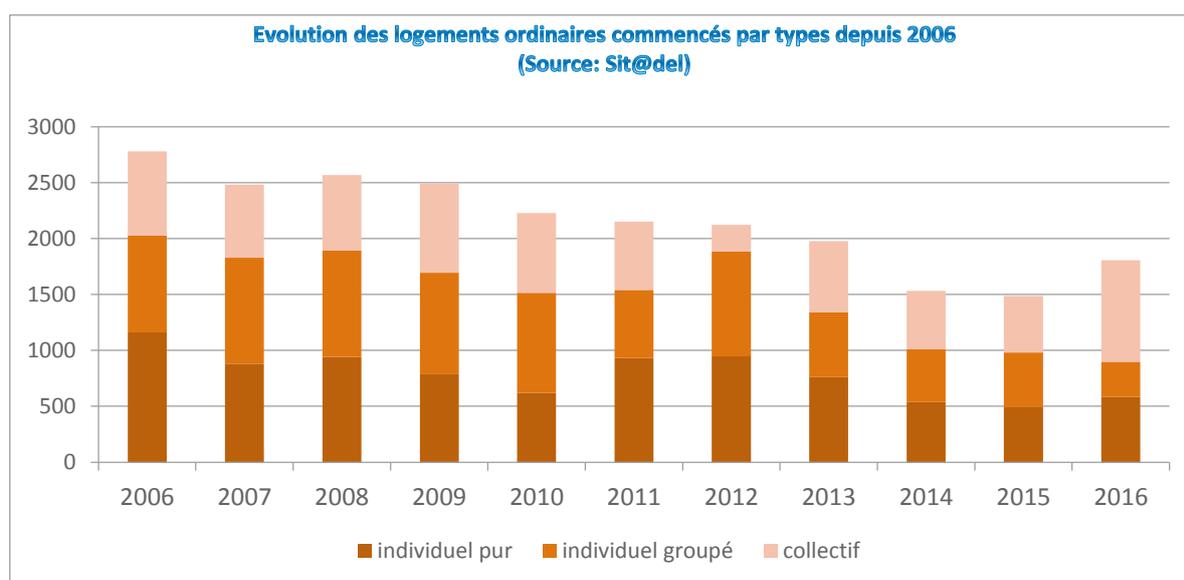
Au niveau **des statuts d'occupation** on constate un **bon équilibre** avec une proportion de propriétaires comparable à celle des locataires à l'exception de la CA Béthune Artois Lys Romane dont la part de propriétaires est plus importante (58%) contre 40% de locataires.



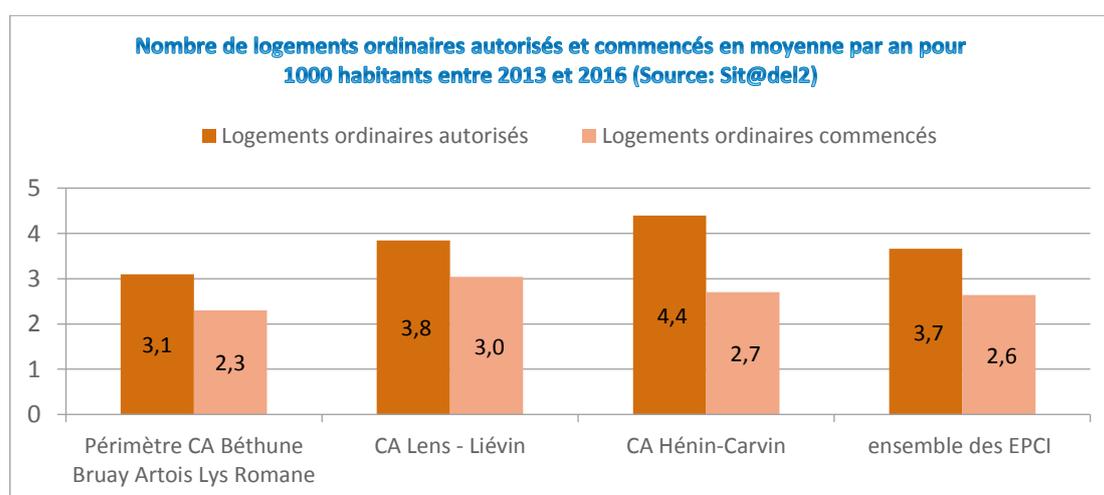
3. Analyse des marchés immobiliers

3.1 La dynamique de la production neuve à l'échelle de l'ensemble des EPCI

De manière générale on observe sur l'ensemble des EPCI une **baisse progressive de la production** de logements ordinaires¹ sur la période 2008-2015. **Cette tendance semble s'inverser à partir de 2016** et s'accompagne d'une augmentation de logements collectifs par rapport aux logements individuels.



Pour ce qui concerne les autorisations, entre 2013 et 2016, la proportion de logements autorisés (par an et pour 1000 habitants) est **nettement inférieure à la moyenne observée nationalement** qui est supérieure à 6 logements pour 1000 habitants.

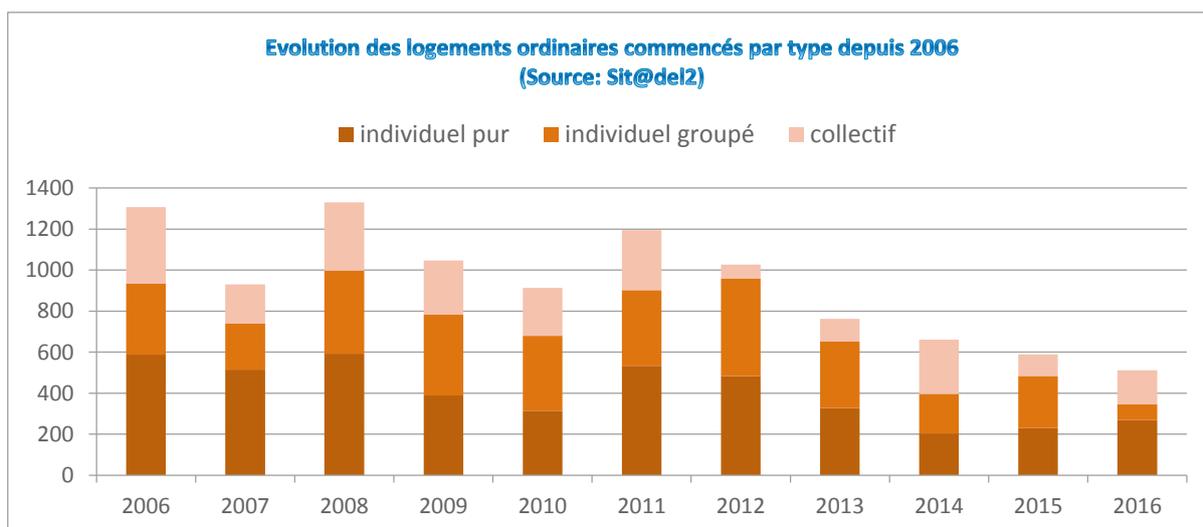
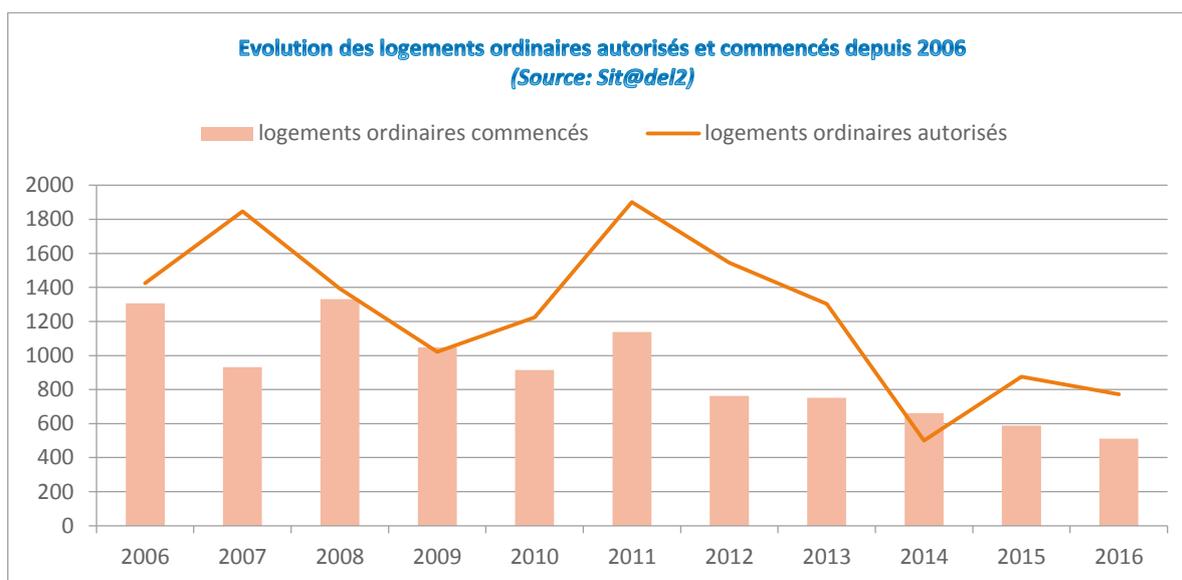


¹ Les logements ordinaires sont définis par opposition aux logements en résidence. Ils sont décomposés dans Sitadel en logements individuels (purs ou groupés) et logements collectifs.

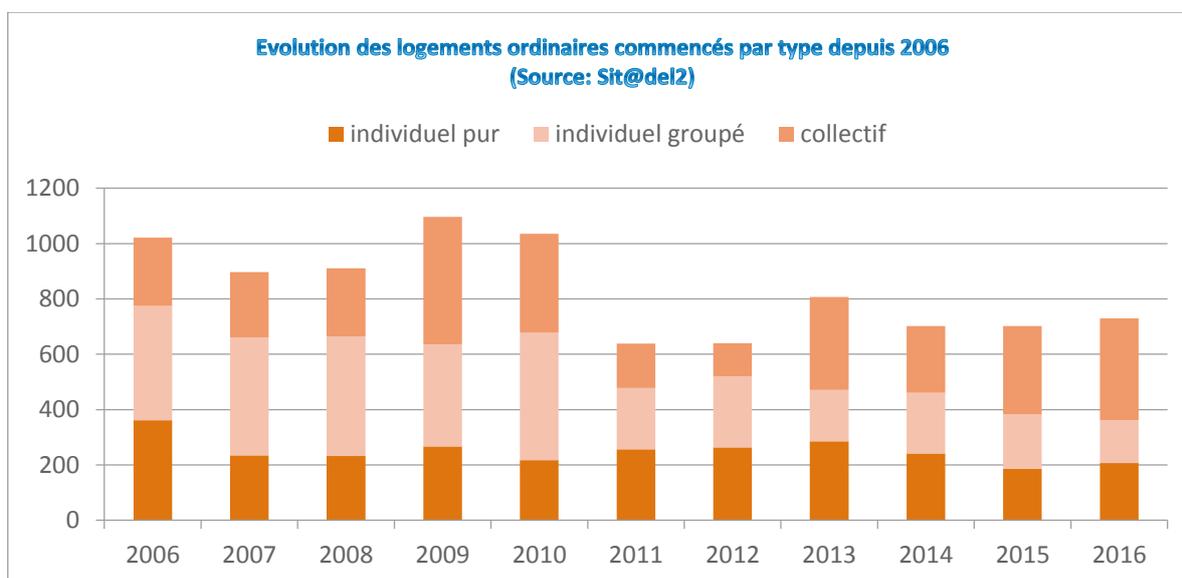
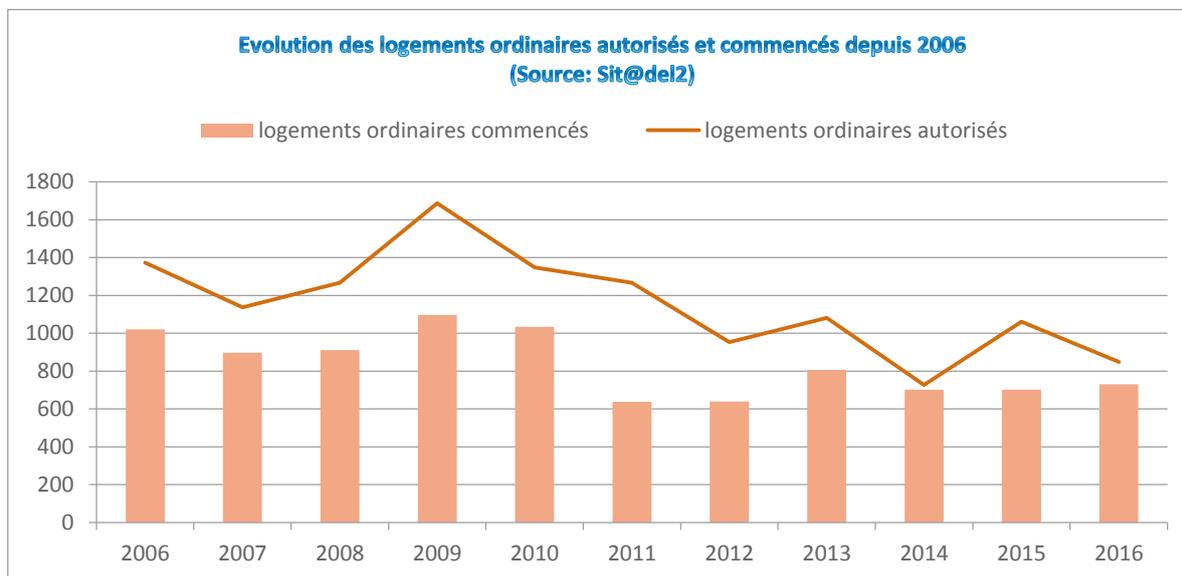
3.1.2 La dynamique de la production neuve à l'échelle de chaque EPCI

CA Béthune-Bruay Artois Lys Romane

La CA Béthune - Bruay Artois Lys Romane a subi **d'assez fortes variations** du nombre d'autorisations suivant les années. Le nombre de logements commencés, assez stable sur la période 2006-2011, connaît à partir de 2012 une baisse significative. Parmi les logements effectivement commencés, on observe **une majorité de logements individuels purs ou groupés** au détriment des logements collectifs.

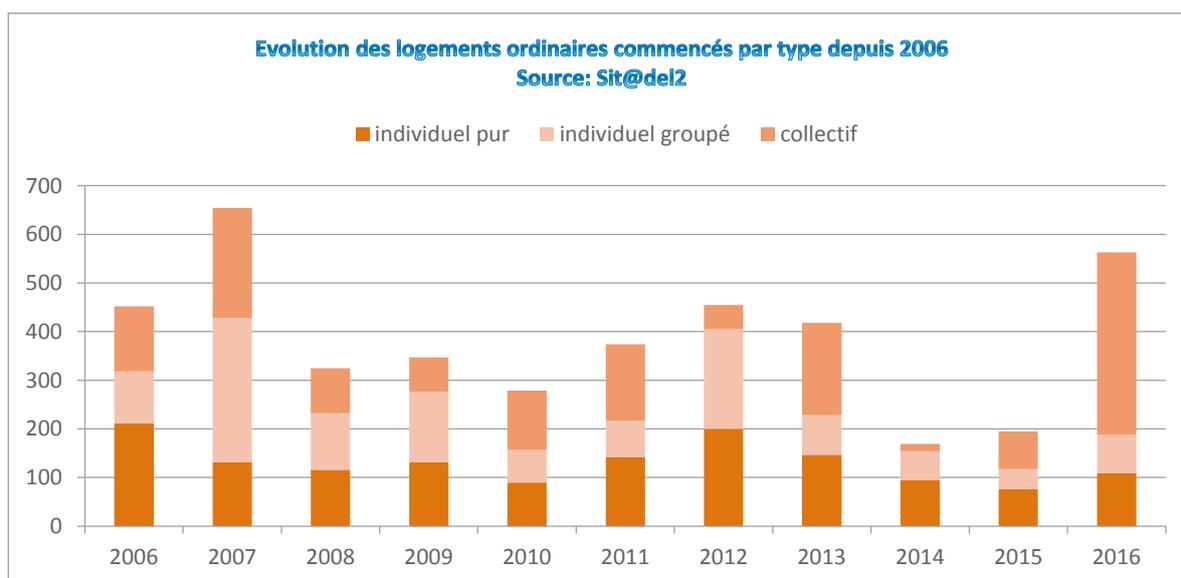
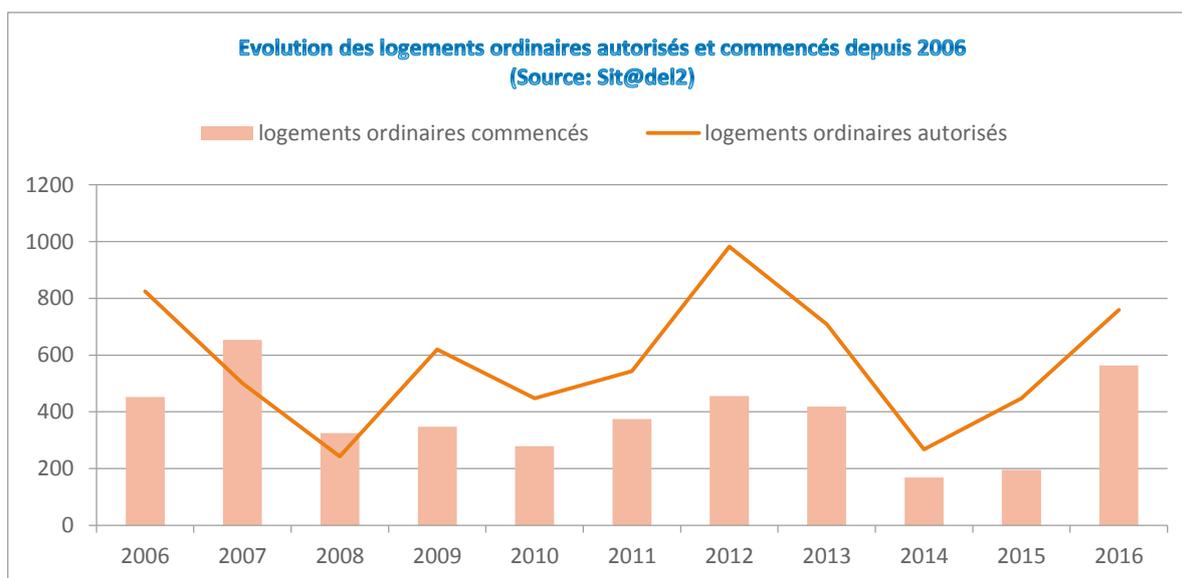


La **production** de logements **est constante** sur toute la période considérée, malgré une baisse significative en 2011 et 2012, avec un bon équilibre parmi les différents types de logements.



La production de logements a connu une importante hausse en 2007 et 2016, avec **une part significative de logements collectifs notamment en 2016**. Sur le reste de la période 2006-2016 la production a été constante.

Les autorisations, quant à elles, ont été beaucoup plus fluctuantes. On notera un décalage assez important entre les logements autorisés et ceux effectivement commencés.



3.2 Le marché de la promotion neuve

3.2.1 Le marché de la promotion neuve à l'échelle de chaque EPCI

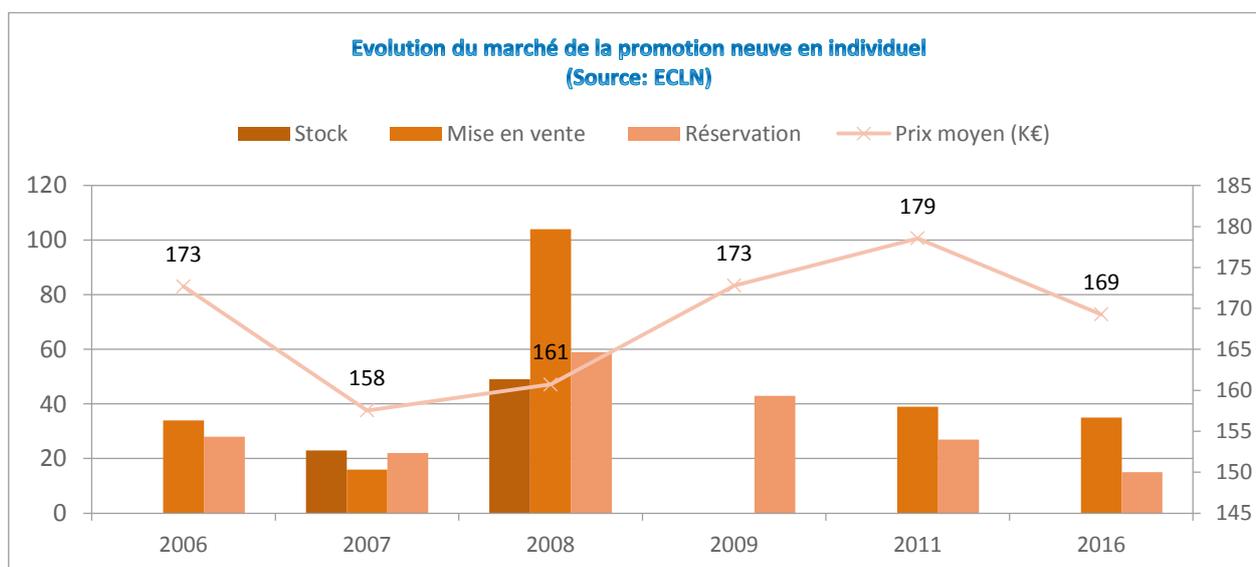
Il apparaît globalement que l'activité de promotion dans les différents EPCI se situe **à un niveau très faible avec des variations parfois importantes selon les années**. L'année 2009, qui a suivi la crise de 2008, marque souvent un point bas de l'activité de ces dix dernières années.

NB : les prix dont nous disposons sont exprimés à la « bête » pour les ventes de maisons et en €/m² pour les ventes d'appartements. Les professionnels de l'immobilier utilisent cette norme. Un prix au m² dans l'individuel ne pas se comparer à celui du collectif.

CA de Béthune Bruay Artois Lys Romane

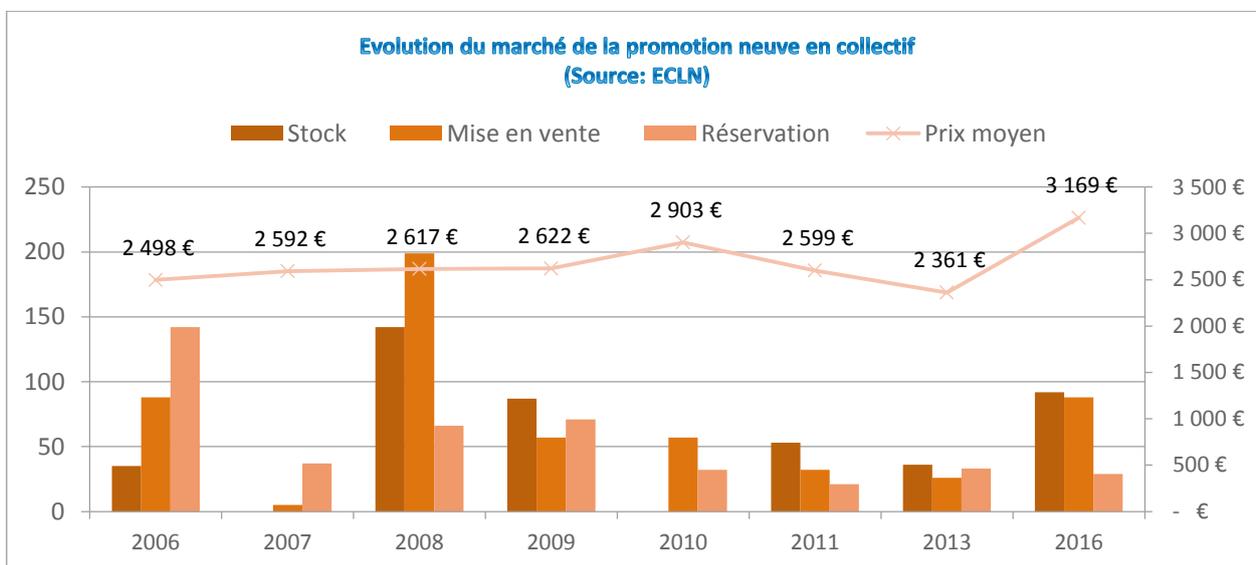
Promotion neuve individuelle :

Après une année 2008 caractérisée par un pic de mises en vente, on assiste à une **baisse générale des réservations** qui va de pair avec une diminution importante des stocks.



Promotion neuve en collectif :

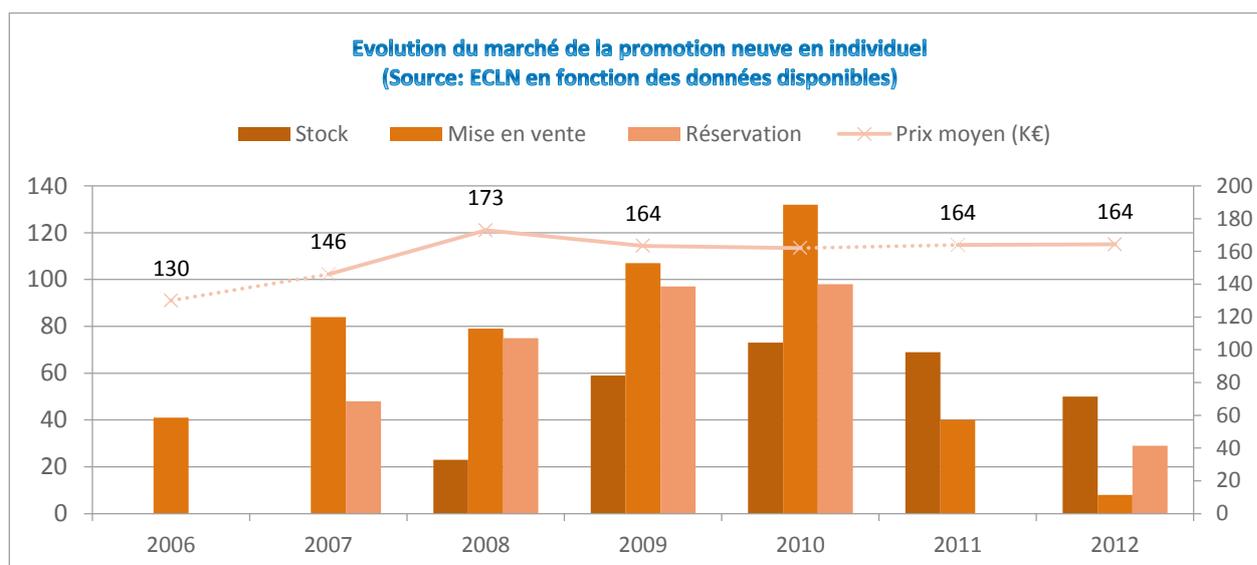
Tout comme la promotion neuve en individuel, après une forte hausse des mises en vente en 2008, on observe sur la période qui suit une baisse progressive des stocks, des mises en vente et des réservations alors que les prix connaissent très peu de variations. **Un léger regain semble s'amorcer à partir de 2013.**



CA Lens – Liévin

Promotion neuve en individuel :

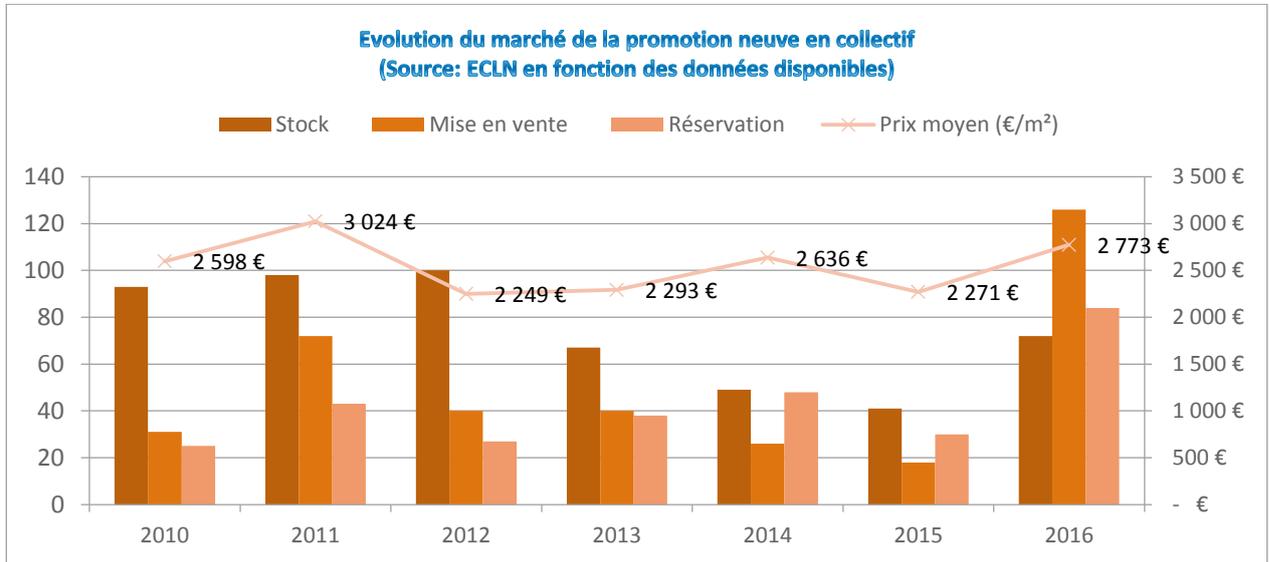
il semble difficile de dégager une tendance pour le marché de l'individuel car les données disponibles s'arrêtent à 2012.



NB : le prix moyen de vente pour l'année 2006 et 2011 n'est pas disponible ce qui explique les traits en pointillé dans le graphique.

Promotion neuve en collectif :

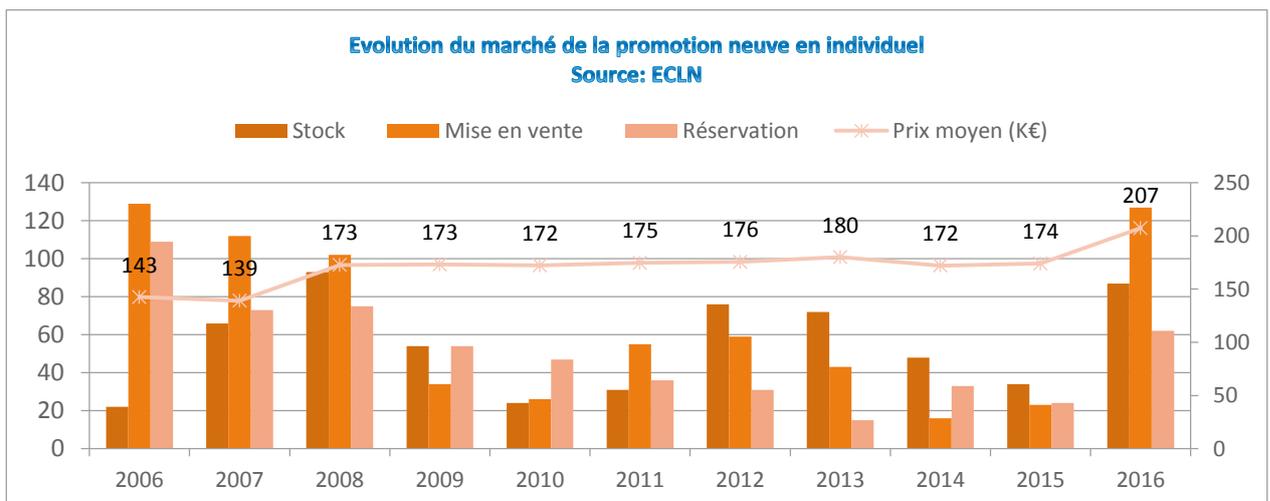
On observe initialement un stock relativement important par rapport aux réservations et notamment aux mises en vente qui sont nettement en baisse sur la période 2011-2015. **La situation s'inverse complètement en 2016 avec un pic significatif des ventes et une progression importante des réservations.**



CA Hénin-Carvin

Promotion neuve en individuel :

Le marché connaît **une relance en 2016**, après des années à la baisse, avec un niveau de mises en vente très important associé à une légère hausse des prix.



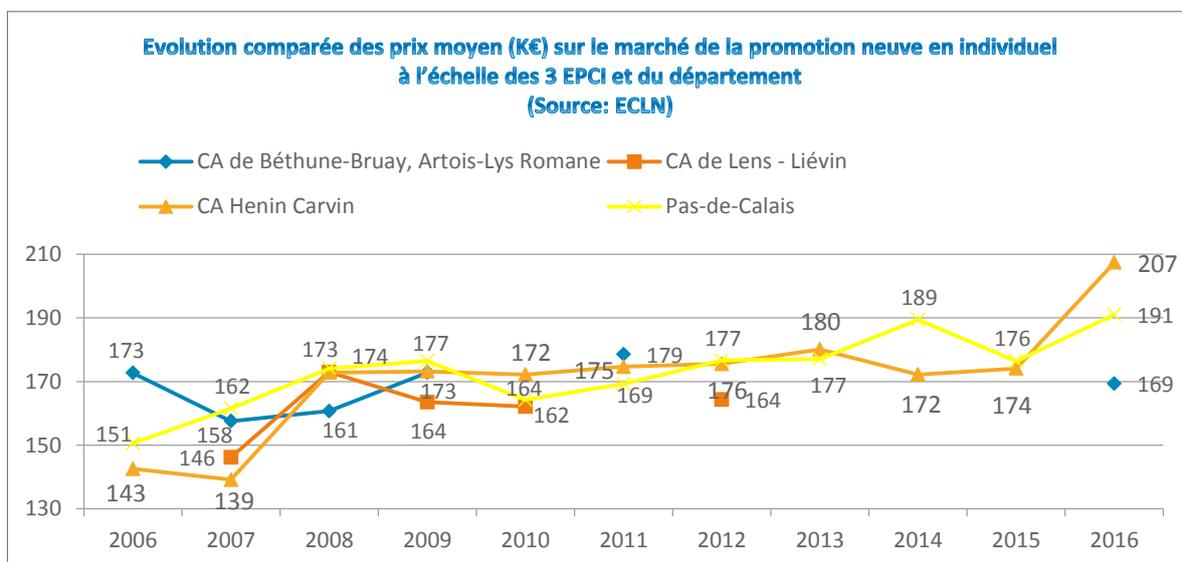
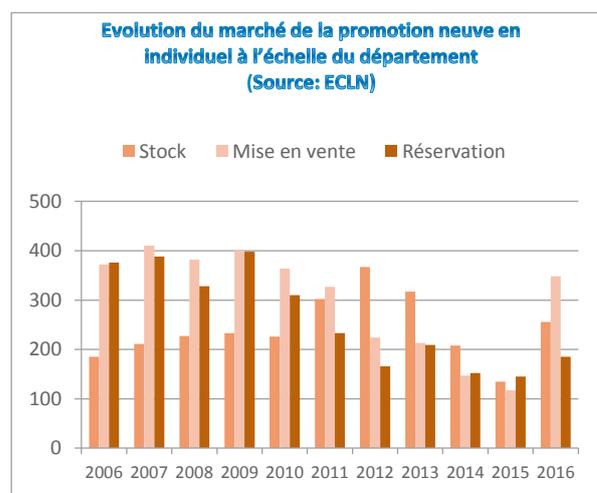
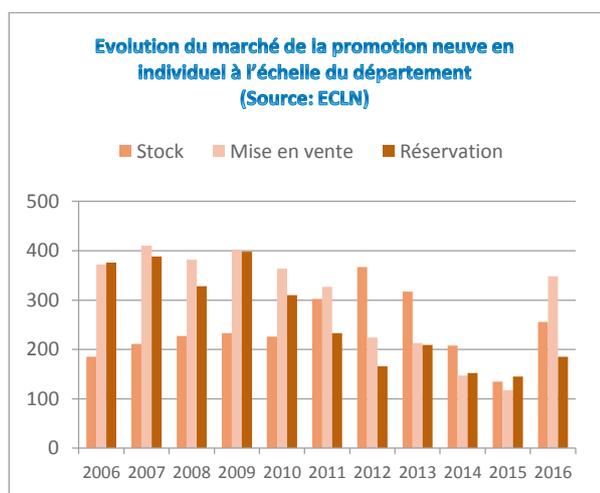
Promotion neuve en collectif : Les données ne sont pas disponibles

3.2.2 Le marché de la promotion neuve en individuel à l'échelle de l'ensemble des EPCI et du département

Comparé au marché départemental qui a connu un certain équilibre entre 2006 et 2011, avec un niveau de réservations et de mises en vente important et stable, le marché de l'ensemble des EPCI a subi, à partir de 2008, une diminution progressive des réservations et des ventes.

L'année 2016 marque, aussi bien à l'échelle des EPCI qu'à l'échelle départementale, une reprise importante des ventes.

Les prix ont évolué de manière comparable sur l'ensemble du territoire. On notera que la CA Henin Carvin a enregistré le prix le plus bas en 2006 et le prix le plus haut en 2016.

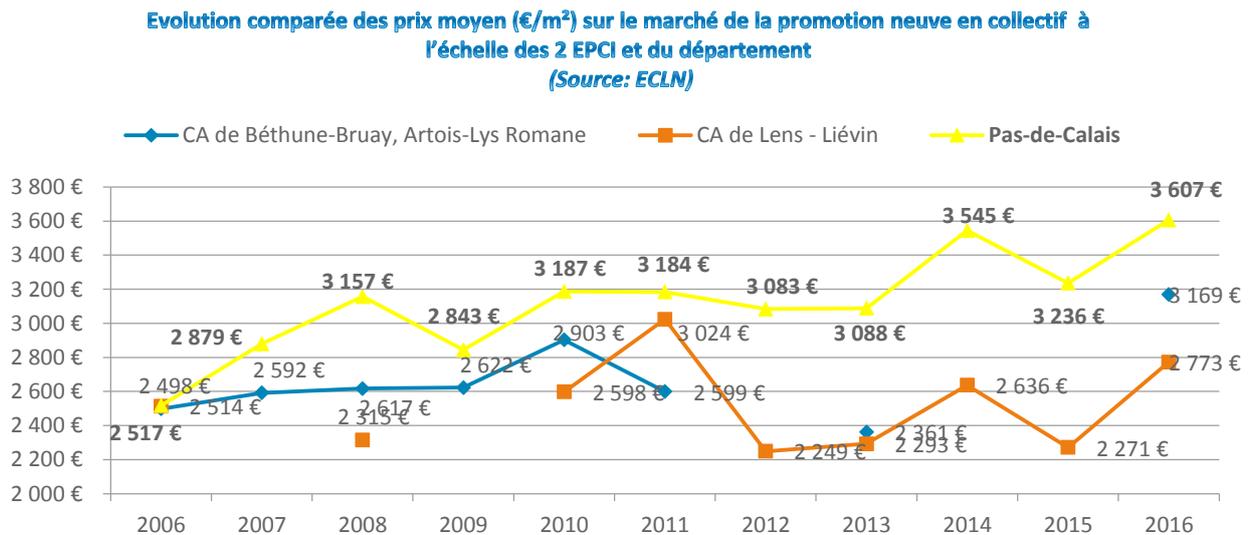
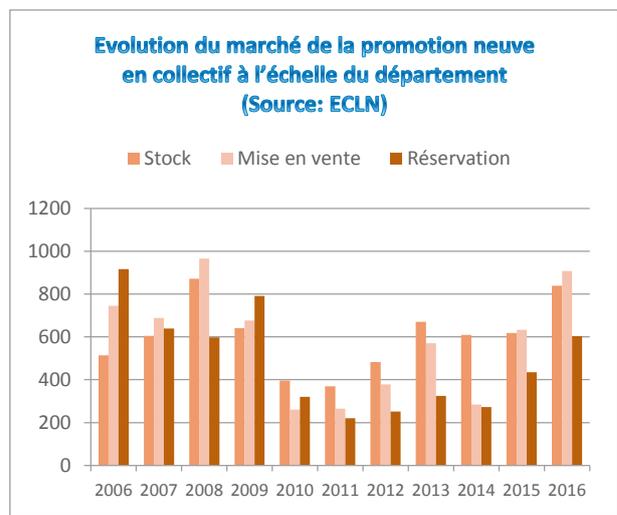
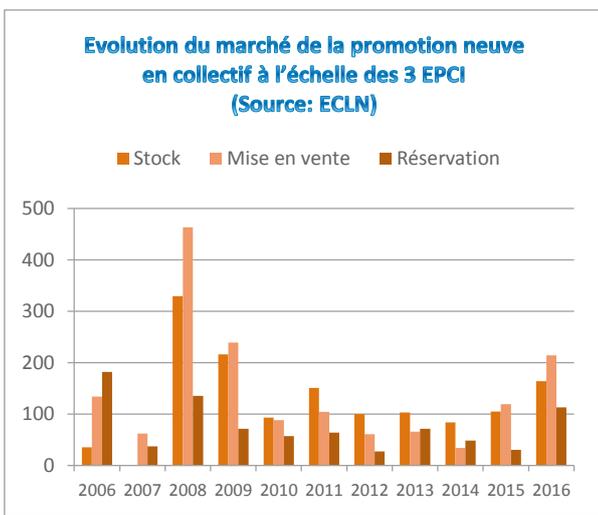


3.2.3 Le marché de la promotion neuve en collectif à l'échelle de l'ensemble des EPCI et du département

Pour l'ensemble du territoire, l'année 2008 a été caractérisée par un pic des mises en vente qui reste tout de même particulièrement significative à l'échelle des EPCI.

La situation évolue de manière différente depuis 2009. Ainsi si à l'échelle des EPCI le marché connaît une dynamique à la baisse jusqu'en 2016, **le marché à l'échelle départementale montre plus de dynamisme** avec des variations plus ou moins importantes suivant les années.

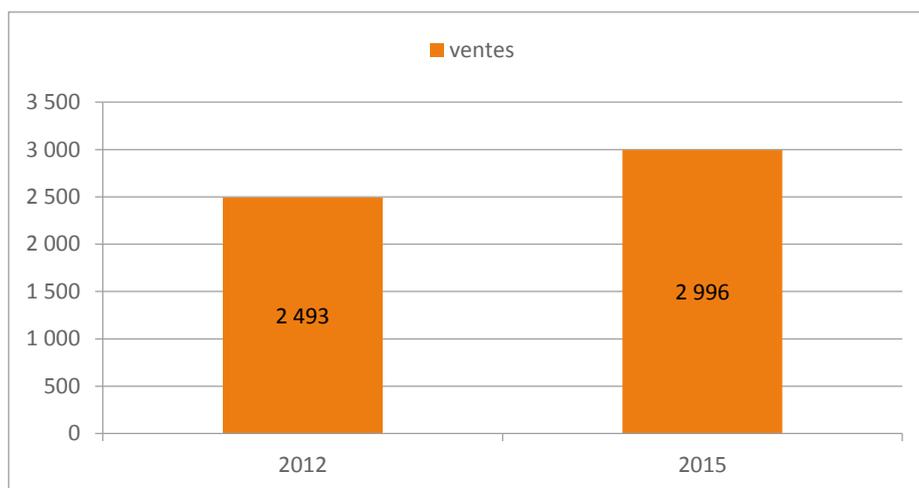
En ce qui concerne l'évolution des prix moyens au m², **les prix** augmentent mais avec des fluctuations annuelles relativement importantes et **toujours en dessous de la moyenne départementale**.



3.3 Le marché de l'ancien : un marché de report fortement marqué par l'individuel

Sur la période 2012-2015, le marché de la revente en individuel à l'échelle des trois EPCI a connu une évolution à la hausse : **2 996 biens vendus en 2015** contre 2 493 en 2012. Cette évolution a été **plus marquée pour la CA Lens Liévin (+ 30%)**, contre + 13 % pour la CA Béthune - Bruay Artois Lys Romane et + 21% pour la CA Hénin Carvin.

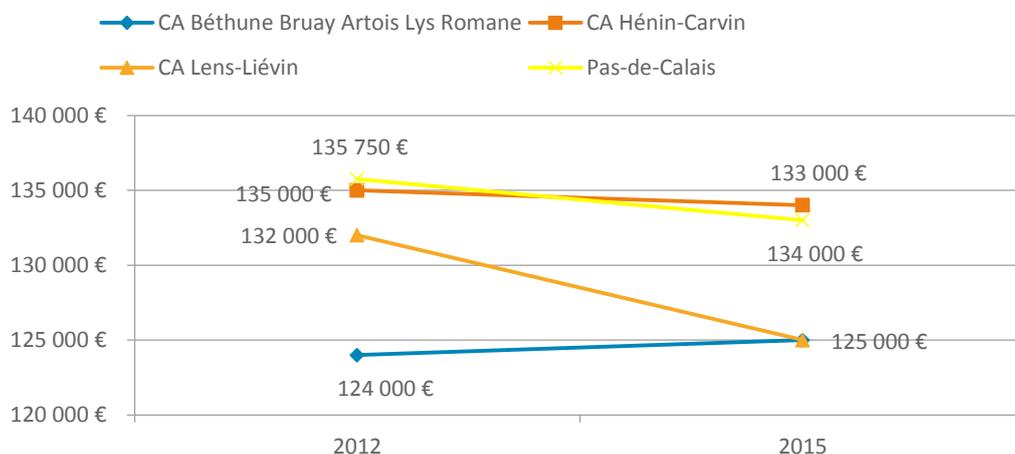
Evolution du marché de la revente en individuel à l'échelle des 3 EPCI (Source: Perval)



Le prix médian de la CA Lens Liévin et de la CA Béthune - Bruay Artois Lys Romane est nettement inférieur à celui du département, contrairement à la CA Hénin Carvin dont les prix sont comparables voire légèrement supérieurs (133 000 € en 2015).

Concernant la CA **Lens Liévin**, on constate **une baisse des prix** significative entre 2012 et 2015 (de 132 000€ à 125 000 €).

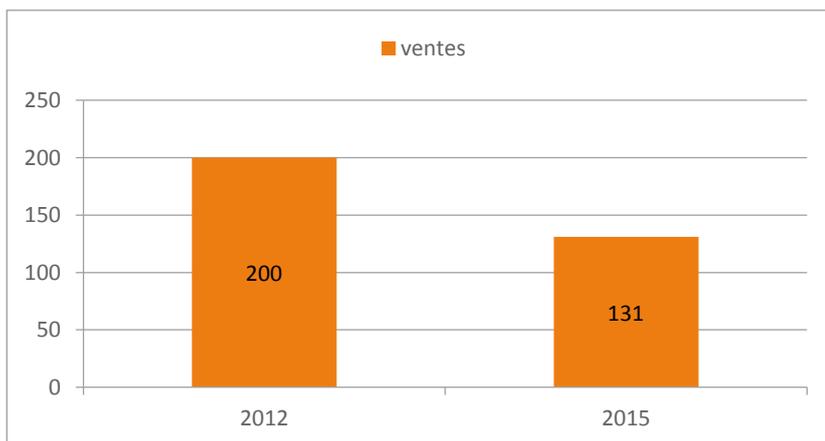
Evolution comparée des prix médian (K€) sur le marché de la revente en individuel à l'échelle des 3 EPCI et du département (Source: Perval)



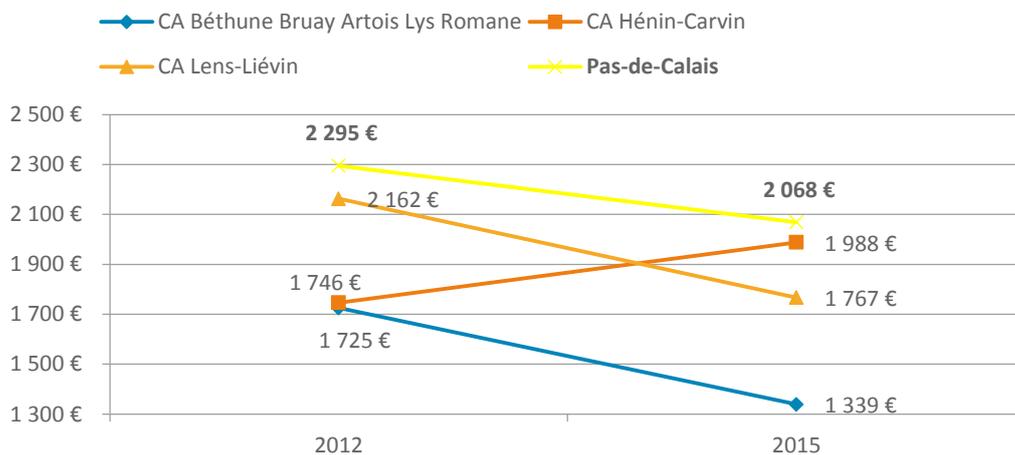
La situation est tout à fait différente pour ce qui concerne le marché de **la revente en collectif** pour lequel on assiste à l'inverse, sur la même période, à **une baisse des ventes qui passent de 200 à 131** à l'exception de la CA Hénin Carvin où les reventes ont sensiblement augmenté (+ 77%) ainsi que le prix médian qui est passé de 1 746 € à 1 988 €.

Pour les trois EPCI, **le prix médian** de la revente en collectif reste toutefois **en dessous du prix médian à l'échelle du Nord Pas de Calais**.

Evolution du marché de la revente en collectif à l'échelle des 3 EPCI (Source: Perval)



Evolution comparée des prix médian (K€) sur le marché de la revente en collectif à l'échelle des 3 EPCI et du département (Source: Perval)

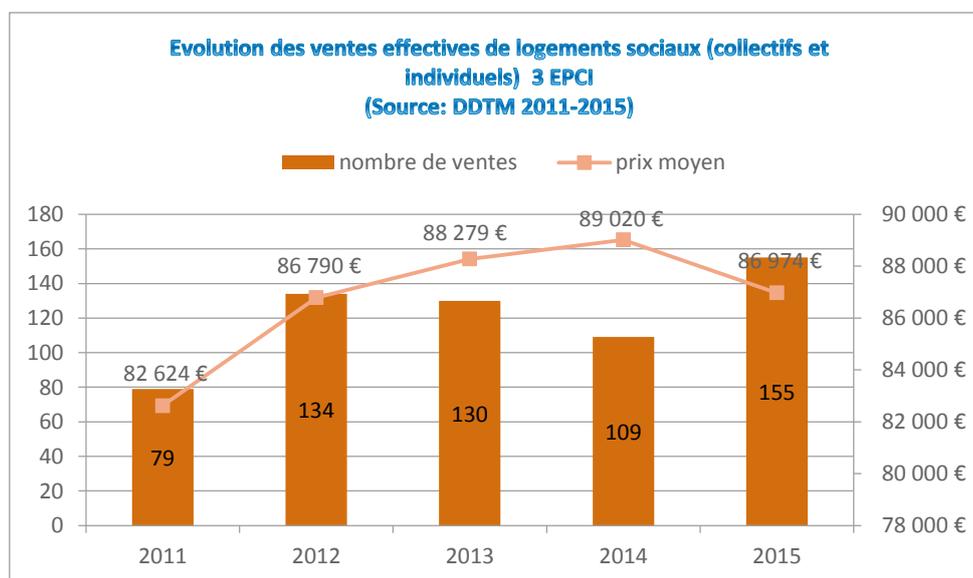


3.4 Ventes et mises en vente HLM

Sur la période de référence 2011 - 2015 les ventes de logements sociaux ont nettement progressé sur l'ensemble des EPCI, notamment entre 2011 et 2012. Si cette progression s'est poursuivie de manière régulière jusqu'en 2015 pour la CA Béthune - Bruay Artois Lys Romane, à l'échelle des autres EPCI cela s'est fait de façon plus irrégulière, avec des variations à la baisse sur les années 2013 et 2014 et également sur 2015 pour la CA Hénin Carvin. **Une situation comparable est observée à l'échelle du département.**

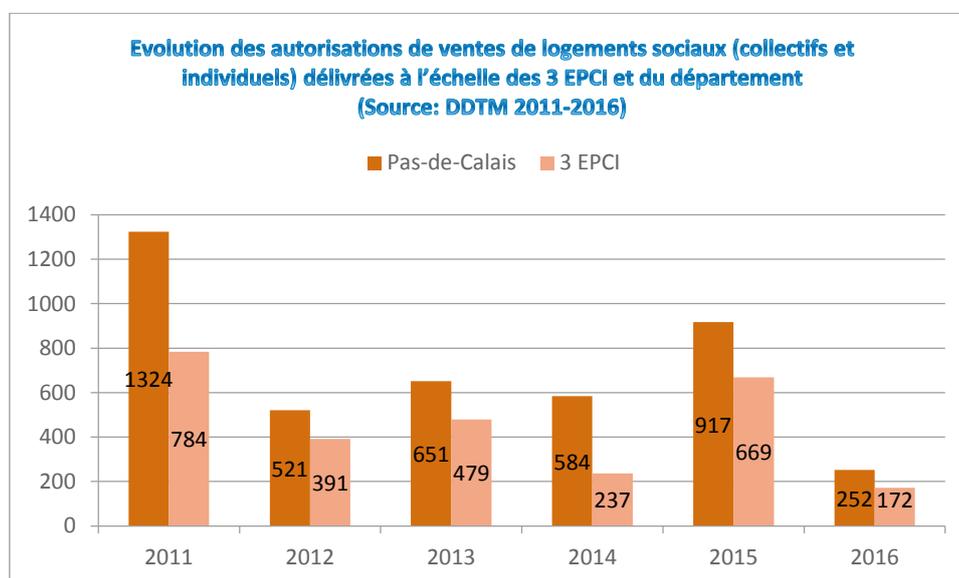
Cette progression a été accompagnée, sur l'ensembles des EPCI, par une hausse des prix de vente (+ 14% en moyenne) sauf pour la CA Lens Liévin qui enregistre depuis 2012 une baisse des prix significative.

Les chiffres présentés concernent à la fois le collectif et l'individuel. Cependant d'après nos interviews, ce sont quasi exclusivement des logements individuels qui ont été vendus.



Pour ce qui concerne les autorisations de ventes, si en 2011 le nombre d'autorisations s'élevait à 784 pour l'ensemble des EPCI, les années suivantes on assiste à une baisse généralisée des autorisations, un peu moins marquée sur l'année 2015.

A noter que depuis 2016 la baisse est liée au meilleur ciblage des logements par les bailleurs ainsi qu'à la performance thermique minimale requise depuis 2015 (art R443-11 du CCH).



Les données analysées, qui ont été communiquées par la Direction Départementale des Territoires et de la Mer du Nord Pas de Calais (DDTM), révèlent un stock de logements vendables, au 31/12/2015, plus important pour la CA Lens Liévin (1546) par rapport aux autres EPCI : Hénin-Carvin(879), Béthune Bruay Artois Lys Romane (1357).

Sur le territoire de la CALL la vente de logements locatifs sociaux a **toujours été plus soutenue** que sur les autres territoires et notamment depuis 1995 avec 1 802 logements locatifs sociaux proposés à la vente et 635 effectivement vendus (*diagnostic du projet de PLH CA Lens-Liévin et Hénin-Carvin, 2013*).

4. Analyse des caractéristiques de la demande et de la solvabilité des ménages

4.1 Analyse de la capacité financière des ménages au regard des marchés

Cette partie vise à identifier des cibles de clientèles potentielles pour la diversification et à tester la solvabilité d'un ménage de 3 personnes sur le marché de l'accession.

Des simulations ont été réalisées à l'échelle des différents EPCI comparant les pyramides de revenus de 3 personnes avec les différents niveaux de revenus nécessaires pour acquérir un bien.

Comment interpréter nos pyramides ?

Nous avons simulé, pour chaque produit qu'un ménage de 3 personnes pourrait envisager d'acheter, quel était le revenu mensuel dont il devait disposer pour accéder à un financement.

Partant des prix de ces biens sur chaque EPCI :

- Appartements T3 ou T4 ancien
- Maison ancienne T4
- Appartement T3 neuf
- Maison neuve (lot + constructeur)

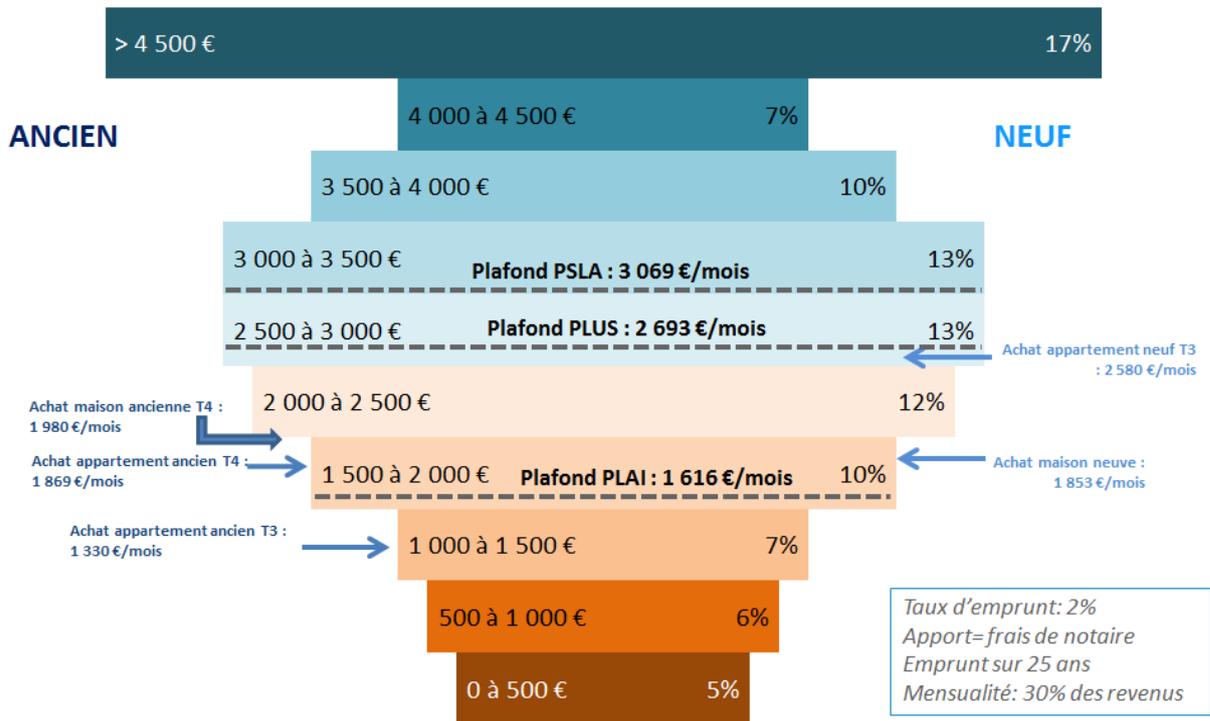
nous avons simulé le revenu nécessaire correspondant à un endettement de 30% avec un prêt sur 25 ans et un PTZ dans le neuf.

Chaque flèche bleue indiquée sur les côtés de la pyramide précise donc le niveau de revenu en dessous duquel on ne peut pas acheter et au-dessus duquel l'achat est envisageable. Plus on est en bas dans la pyramide, plus le produit rencontre une clientèle importante.

Nos hypothèses financières communes aux EPCI : Artois Comm, Artois Lys et Artois Flandres

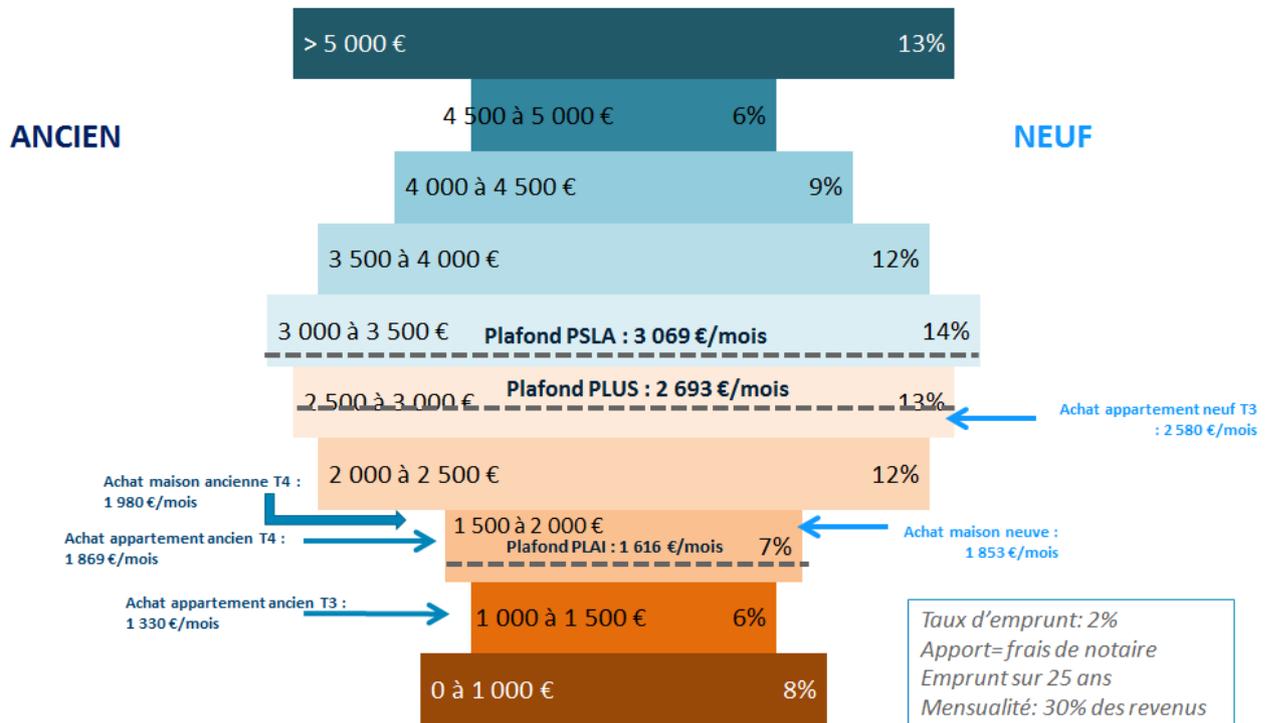
Segment	neuf		ancien		
Source prix	Seloger.com		Perval prix médians		
Type	appart T3	maison	Appart T3	Appart T4	maison 4 p.
Surface bien	67	80	63	88	83
Prix au mètre carré	2 910 €	1 750 €			
Surface terrain					420
Prix	195 000 €	140 000 €	84 357 €	117 832 €	125 000 €
Montant PTZ	78 000 €	56 000 €			
Montant Prêt 2%	117 000 €	84 000 €	84 357 €	117 832 €	125 000 €
Mensualité	774 €	556 €	399 €	560 €	594 €
Rev Min	2 580 €	1 853 €	1 330 €	1 869 €	1 980 €

4.1.1 Hypothèses CC Artois Comm



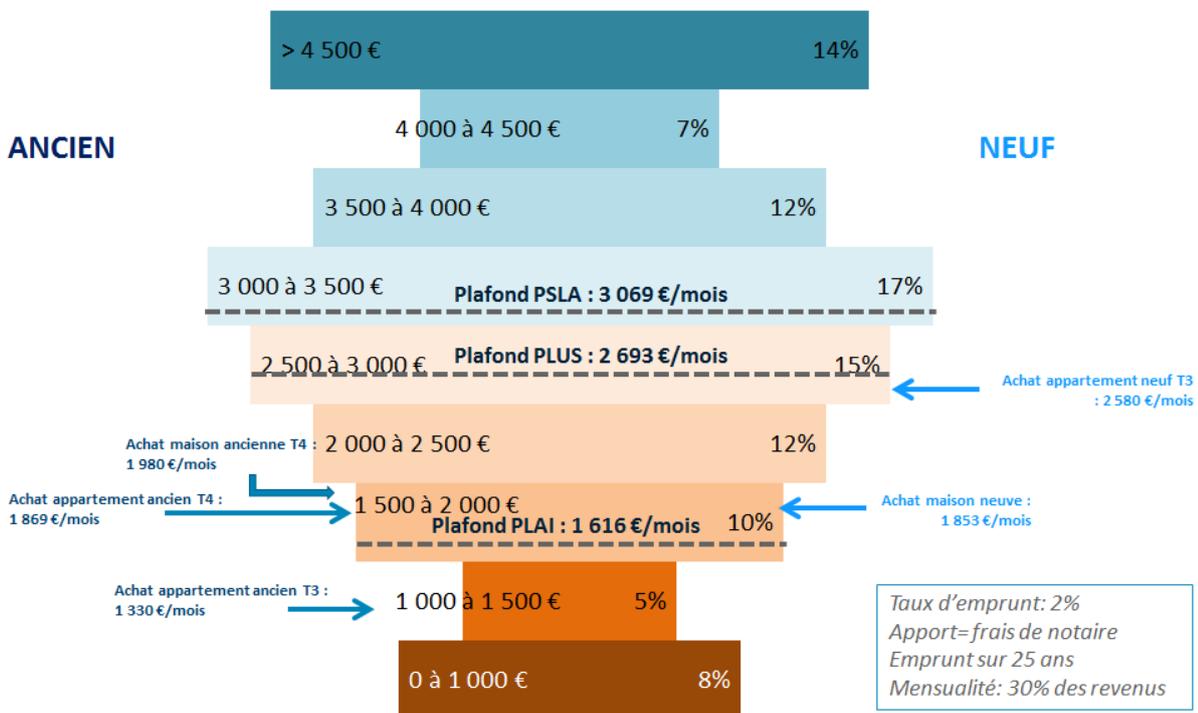
- ✓ 60% des ménages ont plus de 2500 € par mois de revenus.
- ✓ **Deux produits sont très accessibles en individuel :**
 - L'achat d'une maison ancienne de 80m², d'une valeur de 98 000€
 - L'achat d'un terrain + une maison constructeur de 80m², d'une valeur de 140 000€
- ✓ Des produits moins accessibles : le collectif neuf (T3) ou ancien (T4).

4.1.2 Hypothèses CC Artois Lys



✓ Une accessibilité plus grande en raison de revenus plus élevés : 67% des ménages perçoivent des revenus supérieurs à 2 500€ par mois

4.1.3 Hypothèses CC Artois Flandres

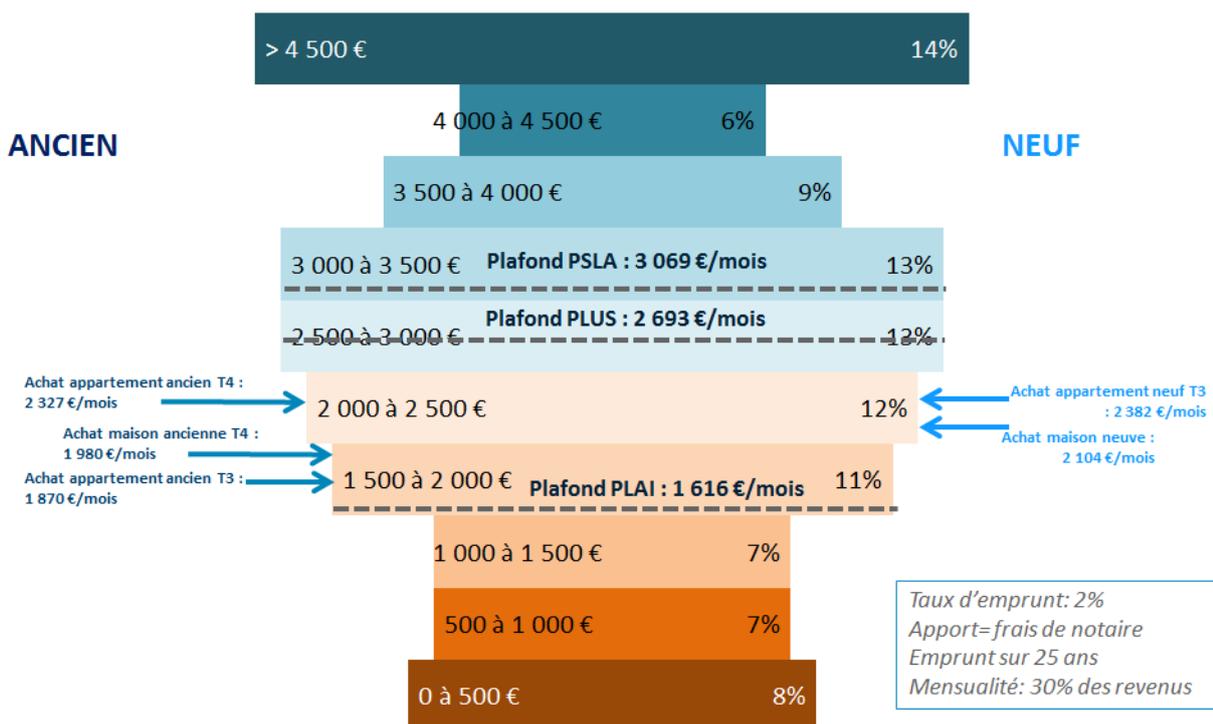


✓ 65% des ménages perçoivent des revenus supérieurs à 2 500€ par mois.

4.1.4 Hypothèses CA Lens-Liévin

Notre hypothèse financière

Segment	neuf		ancien		
Source prix	Seloger.com/Explorimmoneuf		Perval prix médians		
Type	appart T3	maison 4p.	Appart T3	Appart T4	maison 4 p.
Surface bien	61	84	67	83	90
Prix au mètre carré	2 951 €	1 893 €			
Surface terrain					778
Prix	180 000 €	159 000 €	118 389 €	146 661 €	125 000 €
Montant PTZ	72 000 €	63 600 €			
Montant Prêt 2%	108 000 €	95 400 €	118 389 €	146 661 €	125 000 €
Mensualité	715 €	631 €	560 €	698 €	594 €
Rev Min	2 382 €	2 104 €	1 870 €	2 327 €	1 980 €



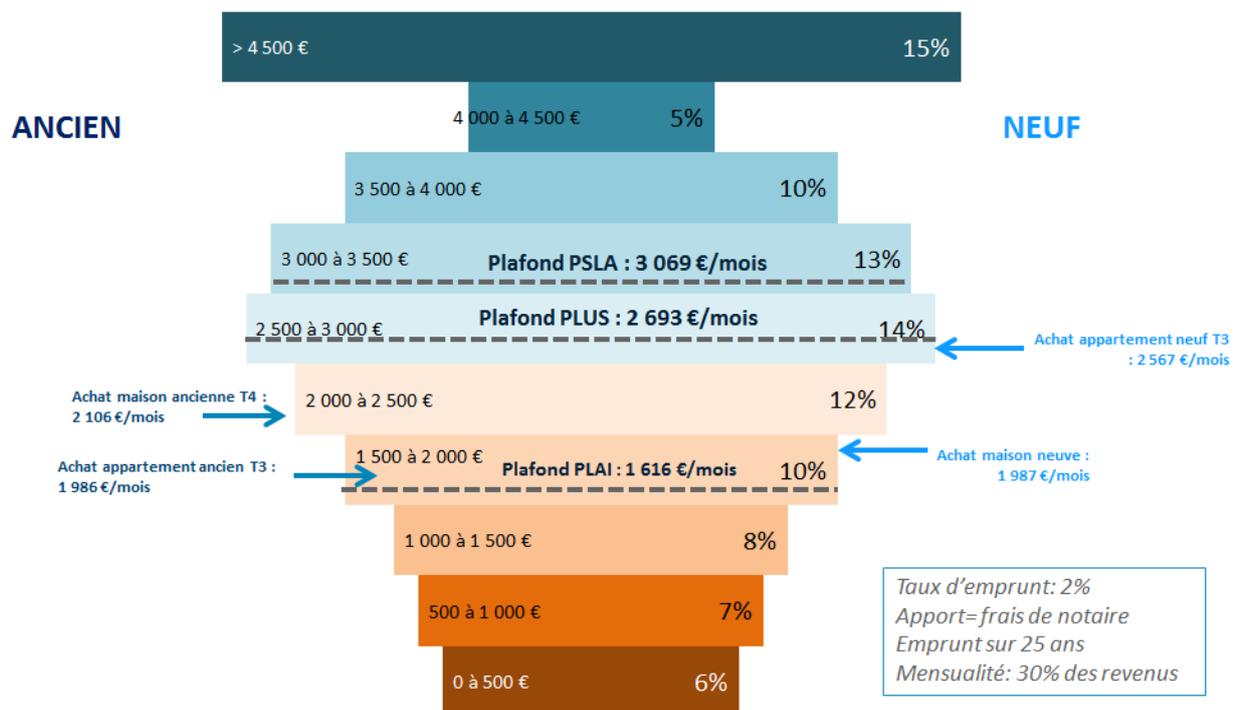
✓ 55% des ménages perçoivent des revenus supérieurs à 2 500€ par mois.

- ✓ Des revenus plus faibles que les EPCI précédents
- ✓ Une accessibilité à l'achat plus complexe
- ✓ Une meilleure accessibilité à l'individuel ancien ou neuf (lot + maison)

4.1.5 Hypothèses CA Hénin-Carvin

Notre hypothèse financière

Segment	neuf		ancien	
	Source prix	Seloger.com		Perval prix médians
Type	appart T3	maison 4p.	Appart T3	maison 4 p.
Surface bien	60	81	63	87
Prix au mètre carré	2 567 €	1 852 €		
Surface terrain				305
Prix	154 000 €	150 000 €	125 244 €	133 000 €
Montant PTZ	61 600 €	60 000 €		
Montant Prêt 2%	92 400 €	90 000 €	125 244 €	133 000 €
Mensualité	611 €	596 €	593 €	632 €
Rev Min	2 038 €	1 987 €	1 986 €	2 106 €



57 % des ménages perçoivent des revenus supérieurs à 2 500€ par mois

- ✓ Des revenus faibles
- ✓ La maison ancienne ou neuve restent les plus accessibles
- ✓ Les appartements neufs sont inaccessibles

4.2 Profils de la demande à l'échelle des EPCI

Les entretiens menés avec les professionnels de l'immobilier (agences et promoteurs²) permettent de cibler les profils des demandeurs selon le type de bien proposé à l'achat.

Conformément à ce qui ressort de l'analyse des marchés, **la maison individuelle reste le bien le plus recherché par les différents ménages sur l'ensemble du territoire.**

La demande porte essentiellement sur des maisons à la revente, avec jardin et garage, situées en ville centre ou dans les communes périurbaines et rurales. Cette demande émane pour une grande partie de jeunes couples primo accédants ou des familles avec enfants y compris des familles monoparentales et les familles recomposées.

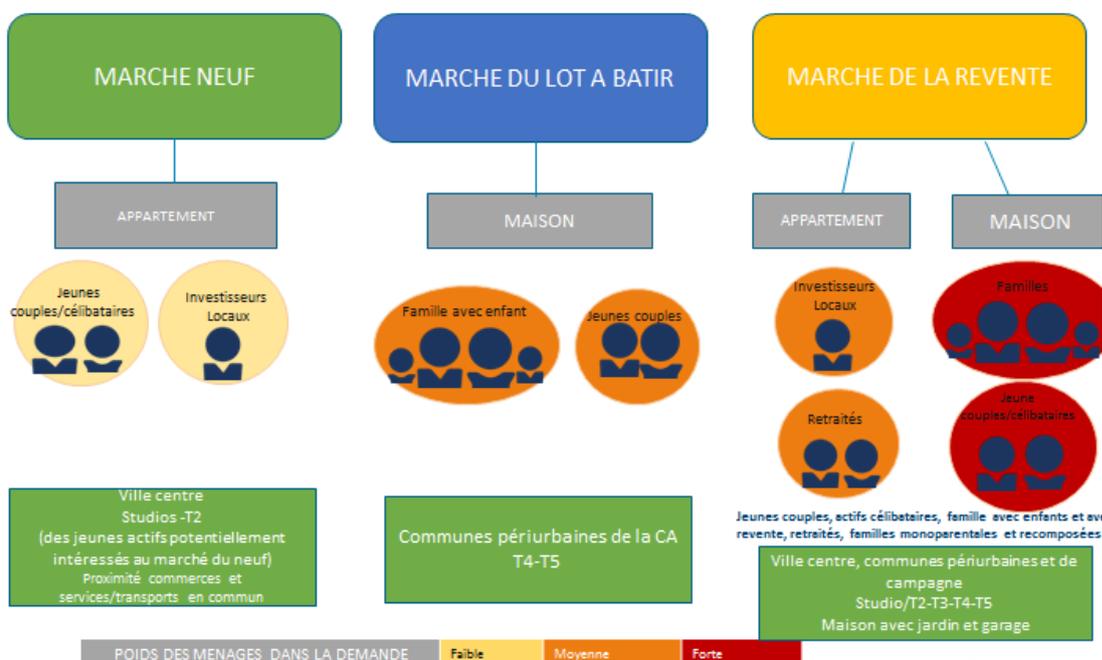
Les seniors recherchent majoritairement des maisons de plain pied plus difficiles à trouver.

Le marché du lot à bâtir reste dynamique grâce à la demande provenant des familles et des jeunes couples.

Les appartements, dans l'ancien ou dans le neuf, sont recherchés par les actifs célibataires, les seniors plus rarement par les investisseurs. Les petites surfaces se trouvent plus facilement que les T3, T4 et +.

Le marché du collectif neuf reste encore **peu attractif** en raison des prix plus élevés et de l'offre qui ne correspond pas toujours au plus fort de la demande (la maison individuelle).

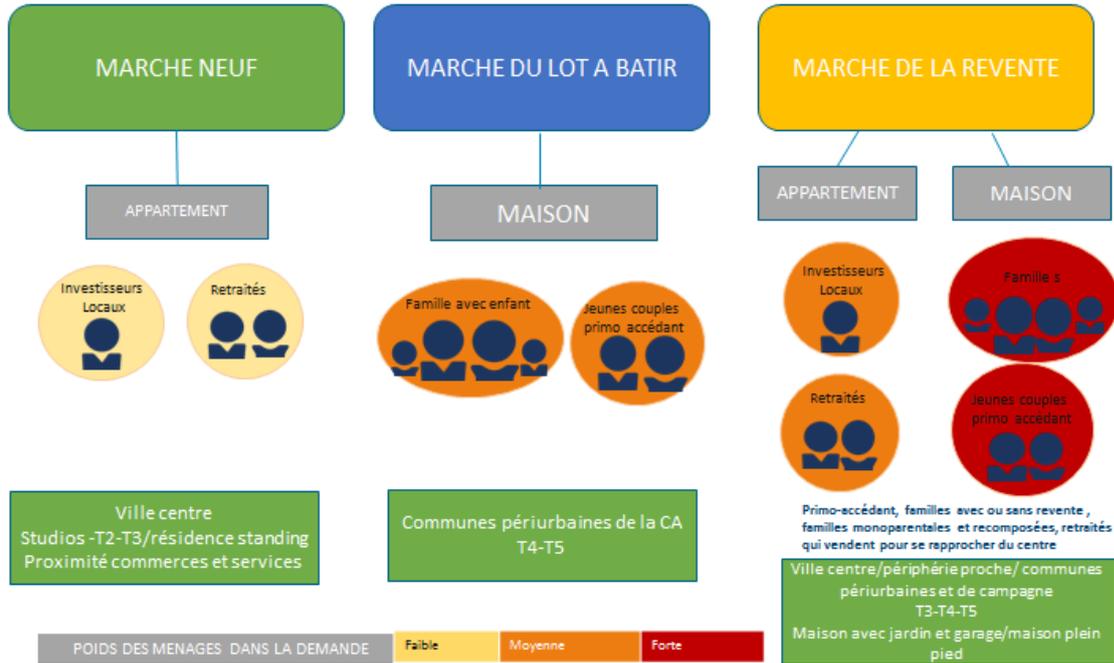
Qui achète quoi sur la CA Béthune-Bruay Artois Lys Romane?



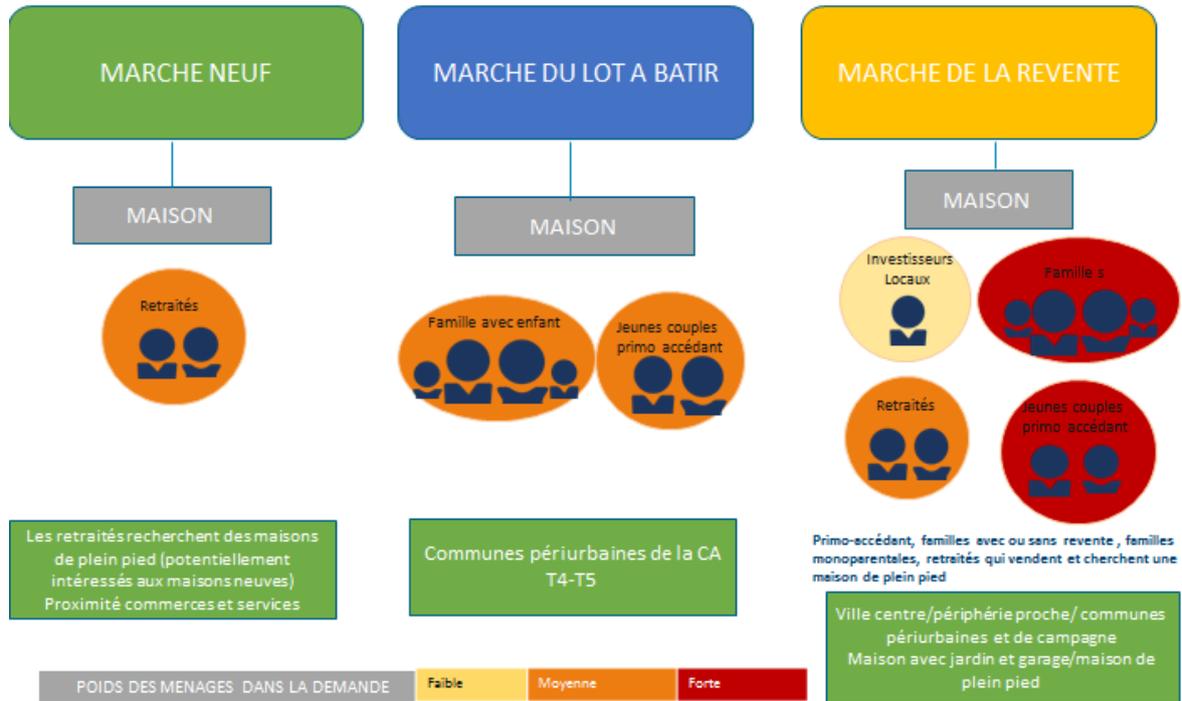
² Les entretiens avec les agences immobilières ont été menés lors des visites de terrain sur les Communes de Lens et Hénin-Beaumont réalisées le 18/5/2017.

Des entretiens téléphoniques ont été réalisés avec des agences immobilières de Bethune et Bruay la Buisserie courant mai ainsi qu'avec des promoteurs.

Qui achète quoi sur la CA Lens-Liévin ?



Qui achète quoi sur la CA Hénin-Carvin ?



5. Approche prospective

5.1 Les politiques de l'habitat à l'échelle des 3 EPCI et dans un secteur proche

Lorsque l'on analyse **les objectifs** de production fixés par les PLH, on note que **ceux-ci ne sont pas atteints**. Nos trois EPCI ont un rythme de construction parmi les moins élevés des agglomérations françaises et ce rythme est en diminution. Parmi les constructions effectives **71% le sont en individuel** et **4 logements neufs sur 10 sont des logements sociaux**. Les territoires manquent d'attractivité démographique et à cela s'ajoute un faible contrôle de la localisation des opérations neuves, en général dans le périurbain et le rural.

Pour faire évoluer la situation, les EPCI ont mis en place **des dispositifs d'aides à l'accession sociale** à la propriété. Ainsi la MEL a ouvert ses dispositifs aux accédants modestes issus du parc locatif social ou privé réalisant leur première accession.

La CAHC a mis en place le «**PASS FONCIER**». Il s'agit d'une aide de base de 4000 € pour l'accession aidée sécurisée et une aide de 4 000 € au titre de la performance énergétique, pour l'accession aidée sécurisée en VEFA label BBC.

La CALL accorde des **aides aux ménages** les plus modestes réalisant leur première accession tandis que la **CA de Béthune** a mis en place une **aide aux opérateurs** (subvention de 7 000€/logt dans la limite de 140 000€ par opération dans les secteurs présentant un déficit de mixité sociale) ou aux ménages en majorant le PTZ+ en vigueur pour les logements répondant à des critères précis. Enfin, **la CU d'Arras** dispose d'une aide financière, de l'ordre de **5 000 € par logement**.

Des objectifs ambitieux pour les intercommunalités du territoire de l'AULA et ses voisines

	Version du PLH	Période du PLH	Objectif annuel de production en locatif social	Dont PLAI	Dont PLUS	Dont PLS	Objectif annuel de production en accession sociale	Objectif annuel de production en accession libre	Objectif annuel total de production
CA Béthune Bruay Nœux et environs	2	2013-2018	419	NC	NC	NC	38	758	1215
			35%	/	/	/	3%	62%	100%
CA Hénin Carvin	2	2014-2019	250	67	159	24	207	153	610
			41%	27%	64%	9%	34%	25%	100%
CA Lens Liévin	3	2014-2020	524	NC	NC	NC	445	341	1310
			40%	/	/	/	34%	26%	100%
CU Arras	4	2014-2020	212	14	148	50	150	238	600
			35%	7%	70%	23%	25%	40%	100%
MEL	2	2012-2018	2 000	500	1500	0	500	3 500	6 000
			33%	25%	75%	0%	8%	59%	100%

Afin de dynamiser le territoire, les PLH du territoire de l'AULA et de ses voisins ont dressé plusieurs orientations.

Tout d'abord il s'agit de **poursuivre l'effort de renouvellement urbain**. Pour ce faire, il est question d'améliorer et d'adapter la qualité de l'offre existante en menant des opérations de réhabilitation et de développement de l'offre neuve financièrement abordable, de qualité et innovante. Autre point important, le fait de **traiter les dysfonctionnements du parc privé**.

De plus, il est question de **favoriser la diversification**. Cela repose entre autres sur la promotion des parcours résidentiels durables et de qualité pour contribuer à l'attractivité du territoire et permettre l'accès et le maintien dans le logement autonome. Il s'agit également d'améliorer les conditions de logement et d'hébergement pour les publics particuliers et de renforcer et améliorer l'offre en structures spécialisées.

Enfin, tous les territoires cherchent à **consolider la gouvernance des politiques de l'habitat**. Cela passe par un renforcement des mécanismes de concertation avec les partenaires et les habitants, le fait d'assurer le suivi et l'évaluation du PLH et faire vivre la politique locale de l'habitat.

Ces objectifs sont en partie repris par les différents SCOT notamment pour ce qui est des perspectives démographiques et de construction de logements.



	Population 2012	Objectif de croissance démographique 2030	Objectif de production annuelle de production de logements
SCOT de l'Artois	277 000		1 200
SCOT de Lens Liévin Hénin Carvin	367 000	400 000	2 400
SCOT de la région d'Arras	105 000	117 500	565
SCOT de Marquion Osartis	43 000	47 000	306
SCOT du Grand Douaisis	225 000	275 000	1 200
SCOT de Lille Métropole	1 240 000	1 370 000	8 700
SCOT de la région de Saint Omer	120 000	/	515
SCOT du Pays du Ternois	38 000	39 300	2 200

A travers ces SCOT, il s'agit tout d'abord de **réaffirmer la structuration urbaine des territoires** couverts. Plusieurs pistes sont ainsi mises en avant :

- **Renforcer les centralités** de chacun des territoires couverts par un SCOT
- Polariser le développement urbain
- Structurer **le maillage territorial entre les pôles structurants et les bourgs**
- **Privilégier** la typologie de **maison de ville** tout en laissant place à l'innovation
- Optimiser les extensions urbaines

Il s'agit également de se diriger vers une gestion économe du foncier. Les pistes proposées sont les suivantes :

- Développer les outils de maîtrise du foncier et de réalisation
- Mettre en place une politique foncière coordonnée
- Inclure un volet foncier dans les Programmes Locaux de l'Habitat

Enfin, les EPCI cherchent à maîtriser l'urbanisation de leur territoire tout en assurant une cohérence avec les besoins. On cherche ainsi à donner priorité au renouvellement urbain en :

- **réinvestissant les zones urbaines existantes,**
- **préservant les terres agricoles** et notamment les prairies qui jouent un rôle important dans l'agriculture, la biodiversité et la gestion de l'eau, ainsi que les espaces naturels limitant les surfaces naturelles exploitables.

