



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

RÉUNION CAHC

Mathilde CORDIER

Joël KRIKORIAN

SÉMAPHORES Expertise

Bureau : 2/4 rue Hélène • 75017 PARIS • TÉL +33 (0)1 43 90 53 00 • FAX +33 (0)1 43 90 53 32

Société d'expertise comptable inscrite au tableau de l'Ordre de la région Paris/Île-de-France

Siège social : 20/24 rue Martin Bernard • 75013 Paris • TÉL +33 (0)1 53 62 70 00 • FAX +33 (0)1 53 62 70 62

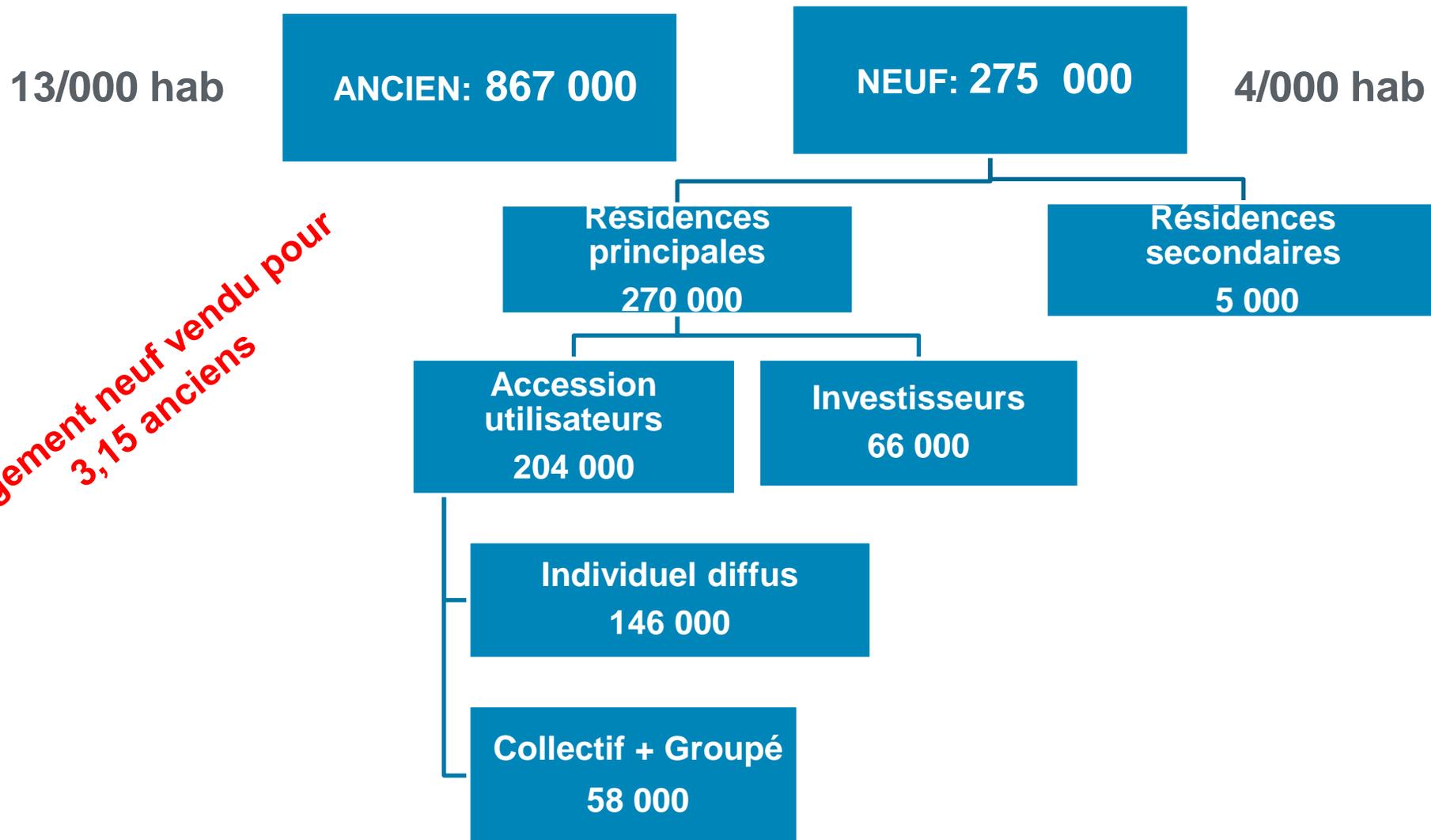
SA au capital de 1 311 690 € • 388 269 045 RCS Paris • Numéro d'identification intracommunautaire FR 10 388 269 045

Introduction

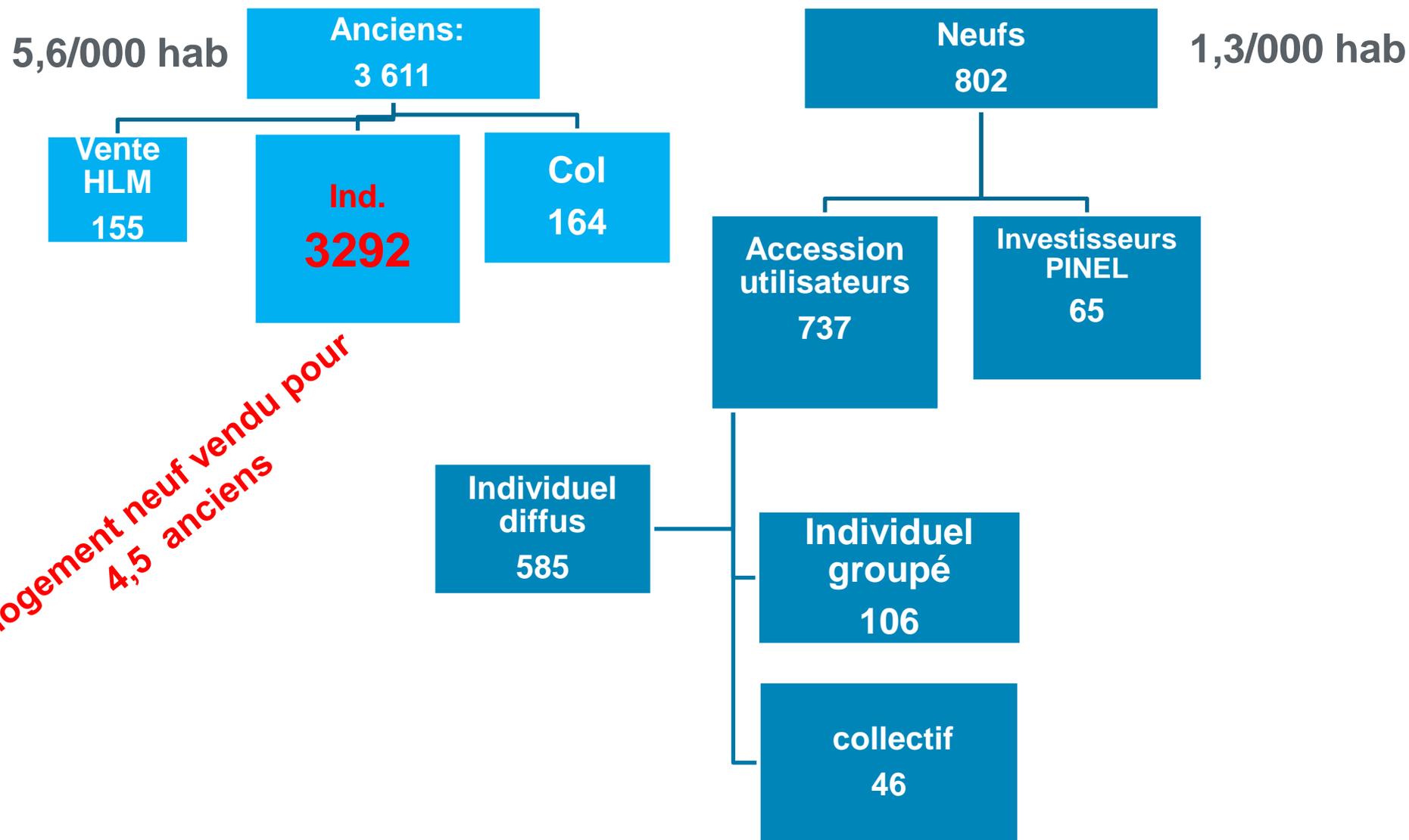
- ✦ Objectif de l'étude de diversification de l'habitat: déterminer les conditions nécessaires pour inscrire les sites NPNRU (5) et les QPV (41) dans une nouvelle dynamique résidentielle prenant appui sur une transformation de leur image et une attractivité renouvelée.
- ✦ Cette étude tire son origine des difficultés rencontrées lors de l'ANRU 1 en matière de diversification résidentielle (essentielle des opérations neuves en locatif social, difficulté de commercialisation des opérations en accession sociale...)
 - L'attractivité générale des quartiers reste problématique
 - Réalisation d'opérations neuves pas toujours adaptées au contexte local (ou se différenciant insuffisamment du locatif social)
 - Concurrence du parc privé ancien
 - Dynamique de construction d'opérations de même et des 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 (+ concurrence générée par la périurbanisation et désaffectation des cœurs urbains de la part des ménages les plus aisés).

Quelles sont les caractéristiques du marché local de l'habitat?

La marché annuel national de l'accession: 1 142 000 logements pour 66,9 millions d'habitants soit 17 logements pour 1000 habitants



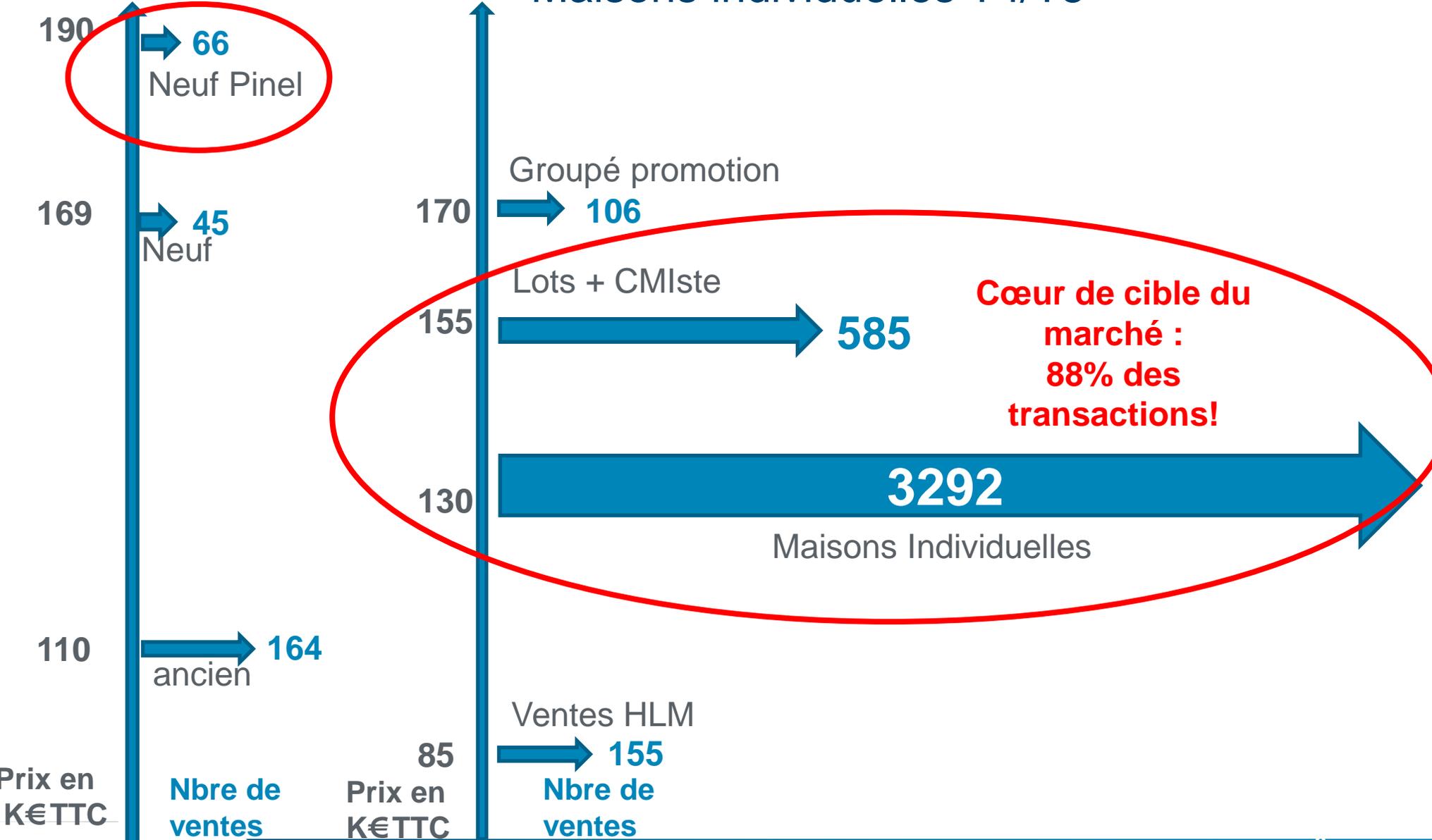
Les 3 EPCI - Le marché annuel de l'habitat en accession: 4 413 logements pour 643 000 habitants soit 6,9 logements pour 1000 habitants



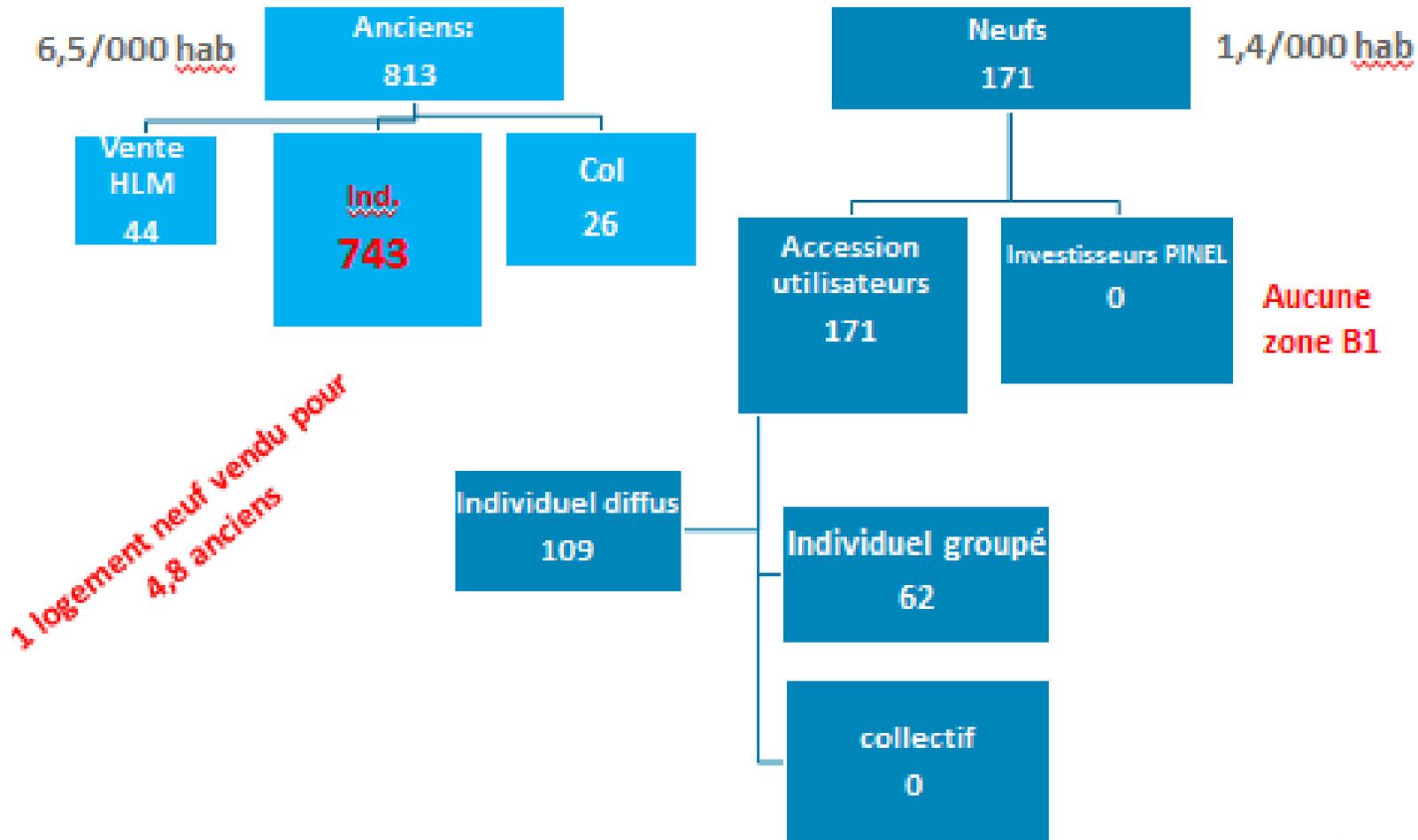
Répartition des ventes par gammes de prix « à la bête » des 3 EPCI

T3 collectif

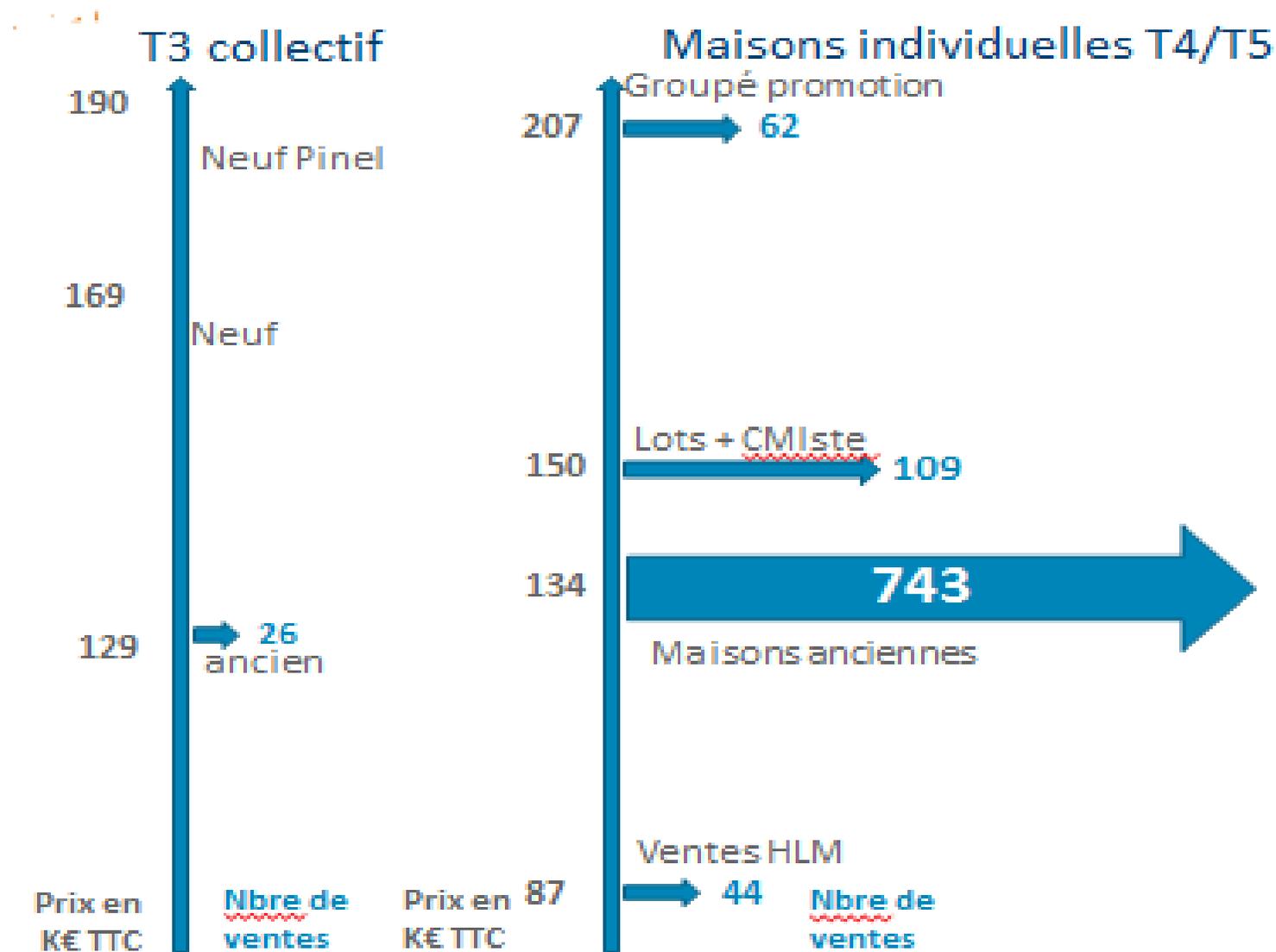
Maisons individuelles T4/T5



CAHC - Le marché annuel de l'habitat en accession: 984 logements pour 124 000 habitants soit 7,9 logements pour 1000 habitants

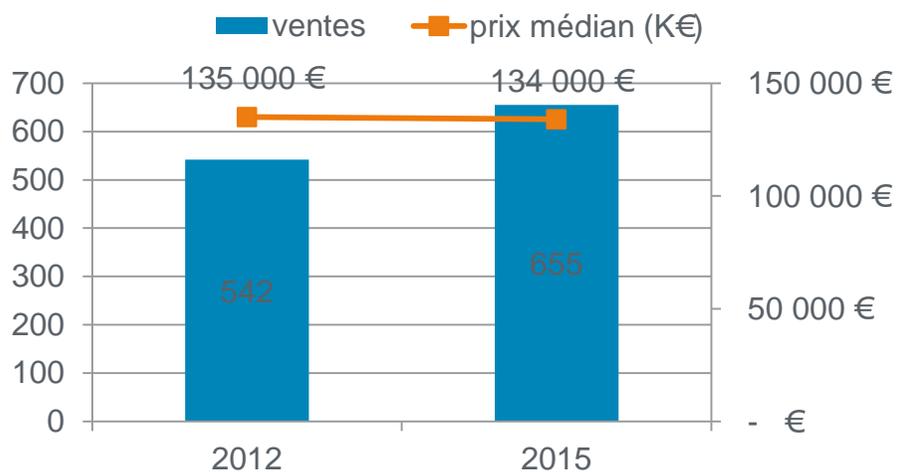


Répartition des ventes par gammes de prix « à la bête » CAHC

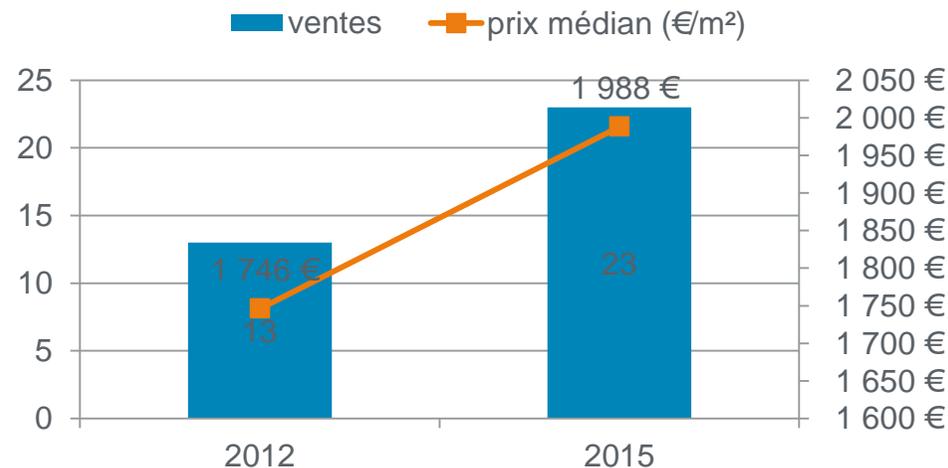


Le marché de la revente à l'échelle de la CAHC

Evolution du marché de la revente en individuel *Source: Perval 2012-2015*



Evolution du marché de la revente en collectif *Source: Perval 2012-2015*



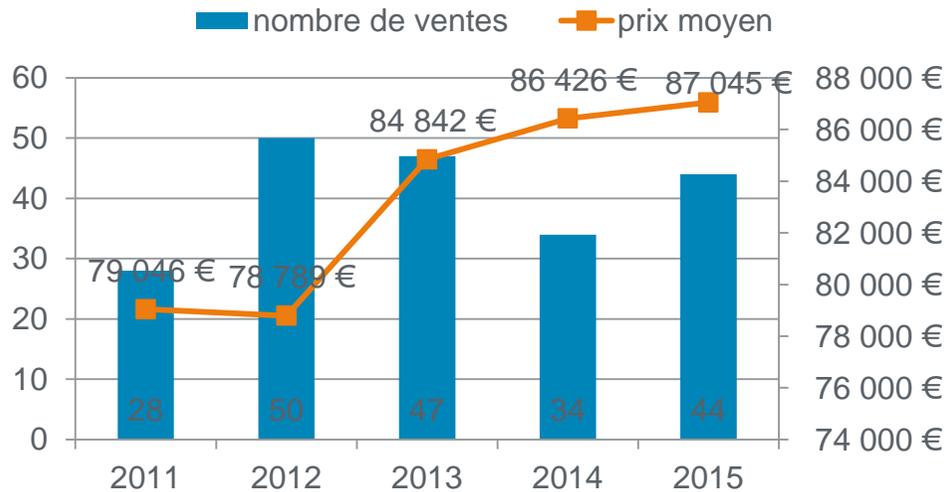
★ Une prédominance des logements individuels sur le marché de la revente:

- 655 logements vendus en individuel en 2015 (134 000€)
- 23 logements vendus en collectif en 2015 (1 988€/m²)

Évolution des ventes et autorisations de vente de logements sociaux à l'échelle de la CAHC

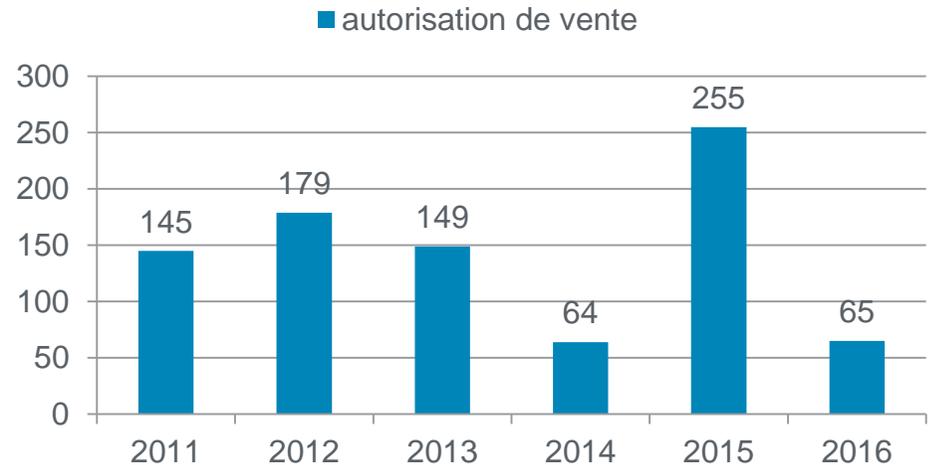
Evolution des ventes effectives de logements sociaux

Source: DDTM 2011-2015



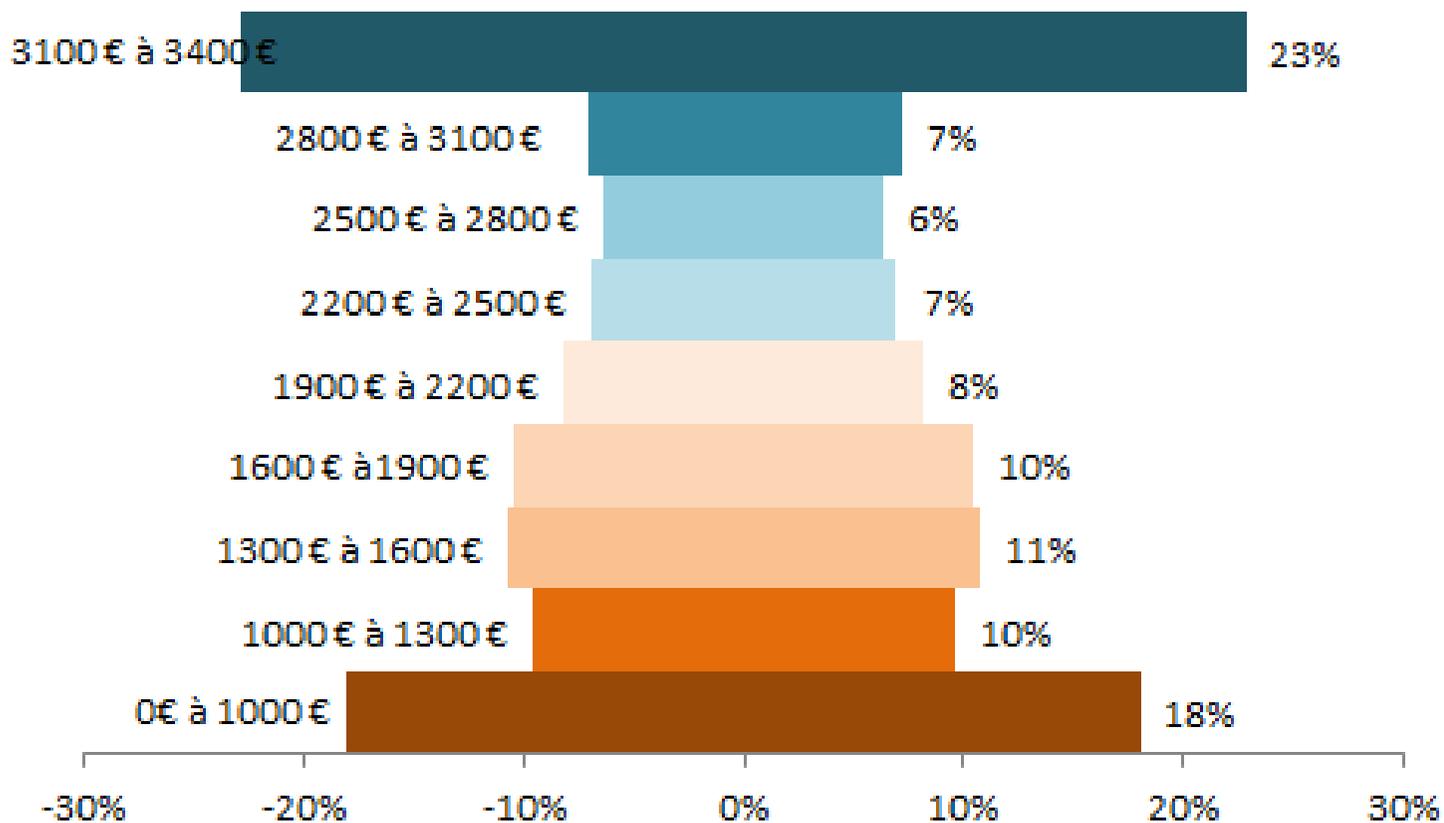
Evolution des autorisations de ventes de logements sociaux délivrées

Source: DDTM 2011-2016



- ★ Une baisse des demandes d'autorisation de vente de logements sociaux depuis 2016 liée au meilleur ciblage des logements par les bailleurs ainsi qu'à la performance thermique minimale requise depuis 2015 (art R443-11 du CCH)

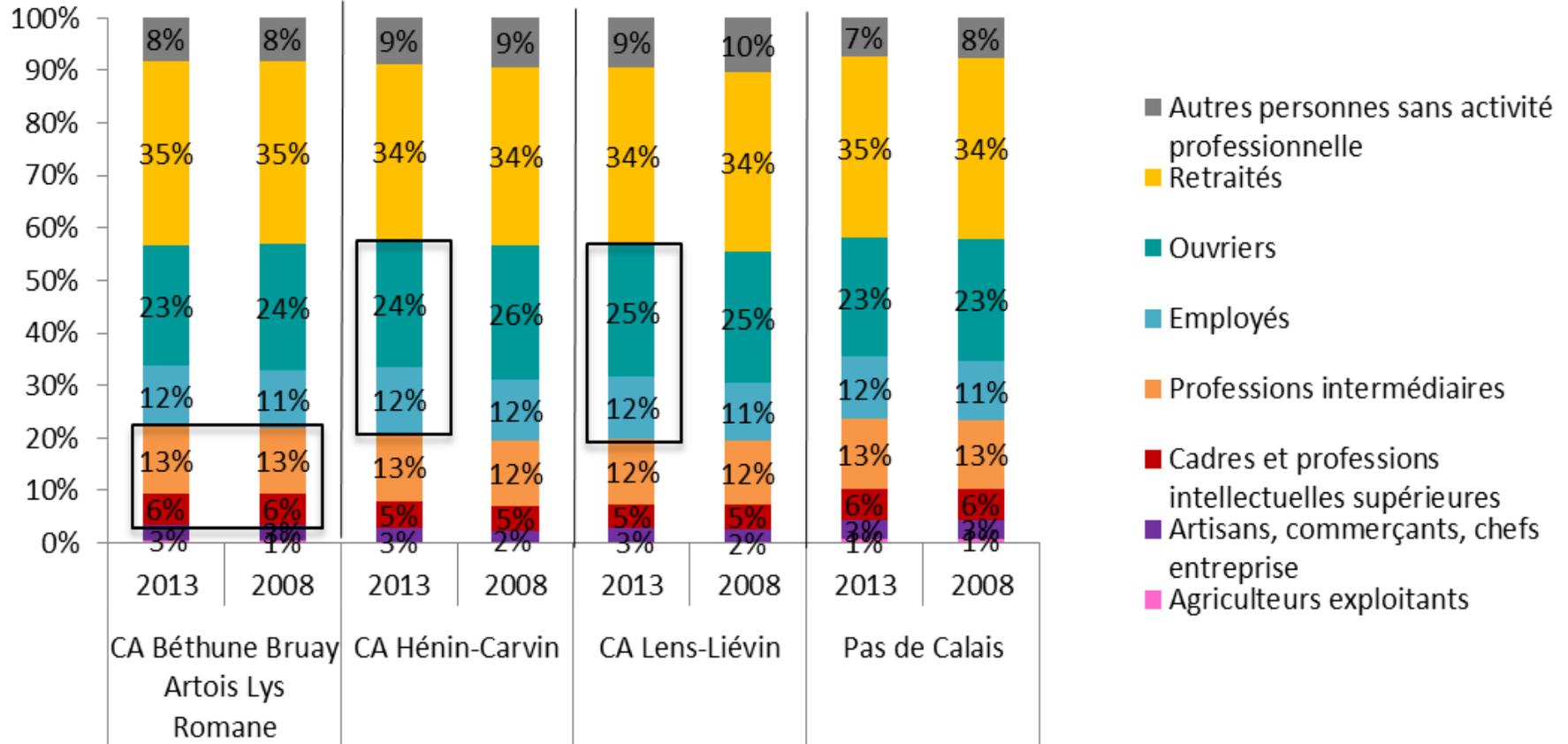
Les revenus à l'échelle de la CAHC



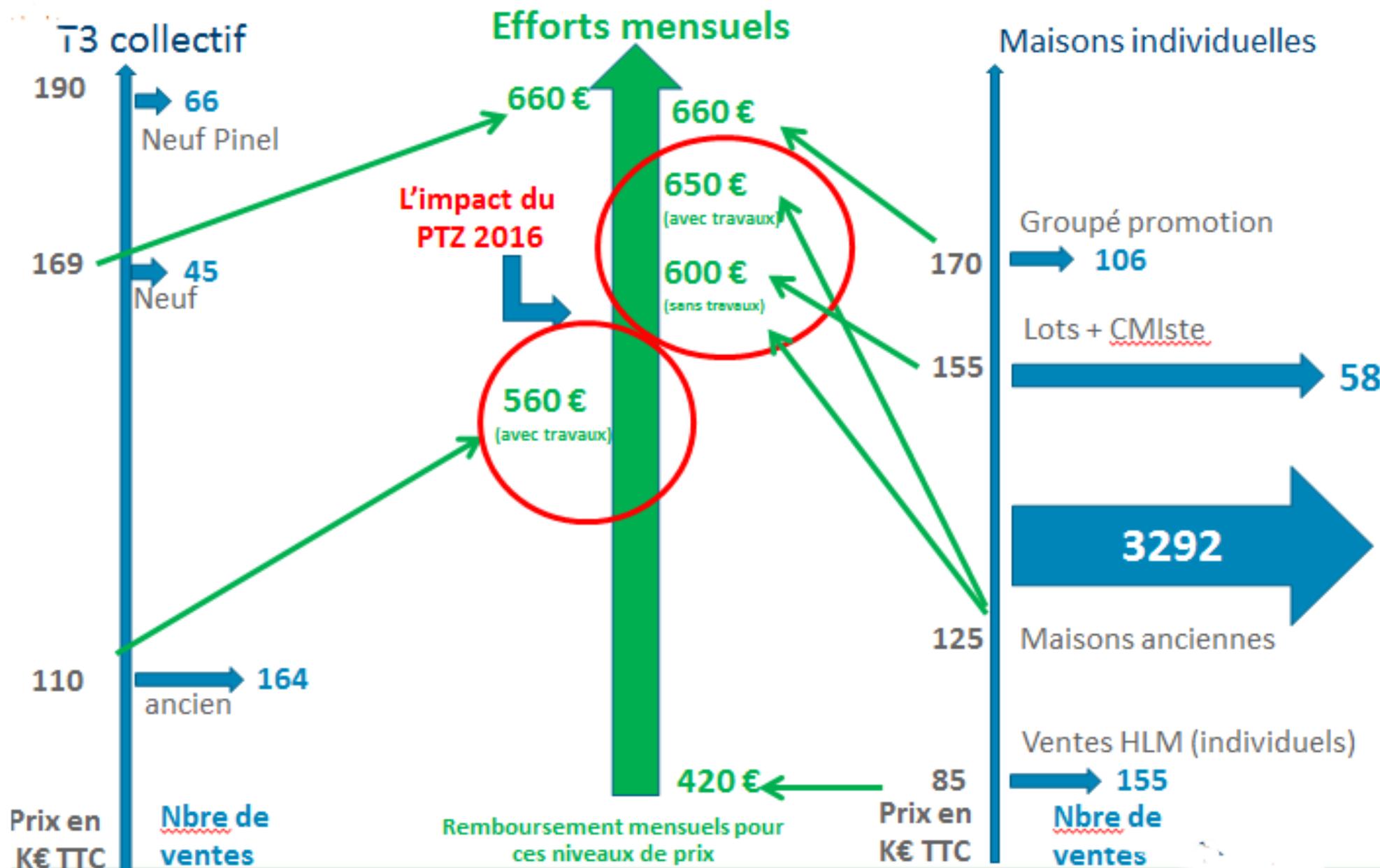
+ Revenus fiscaux localisés de l'ensemble des ménages - Année 2011 (Insee-DGFiP Revenus fiscaux localisés des ménages)

Répartition des ménages par CSP

Evolution comparée de la répartition des ménages par CSP - 2008/2013 (source : Insee)

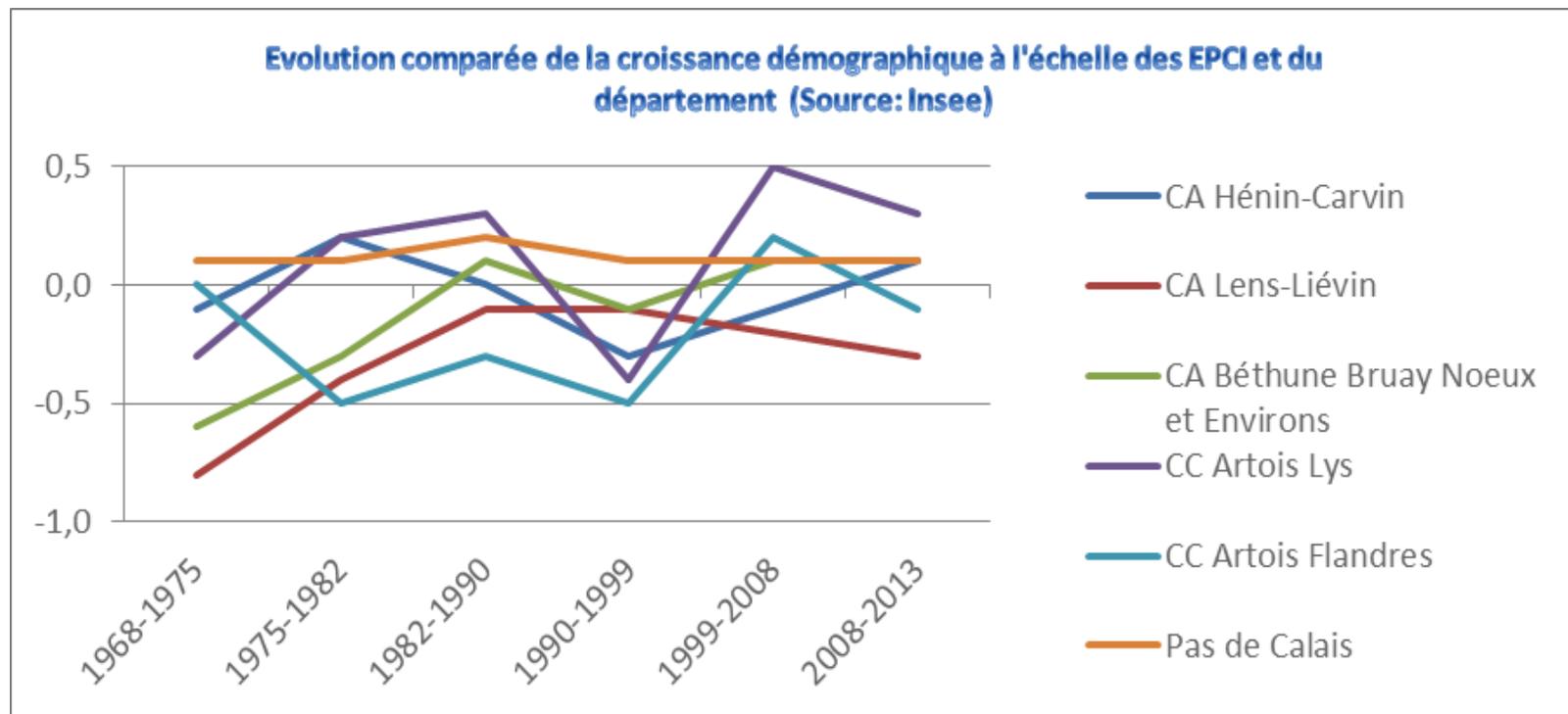


La compétitivité de l'individuel diffus grâce au PTZ (40% du montant + différé 15 ans)



Déprise démographique et perte d'attractivité

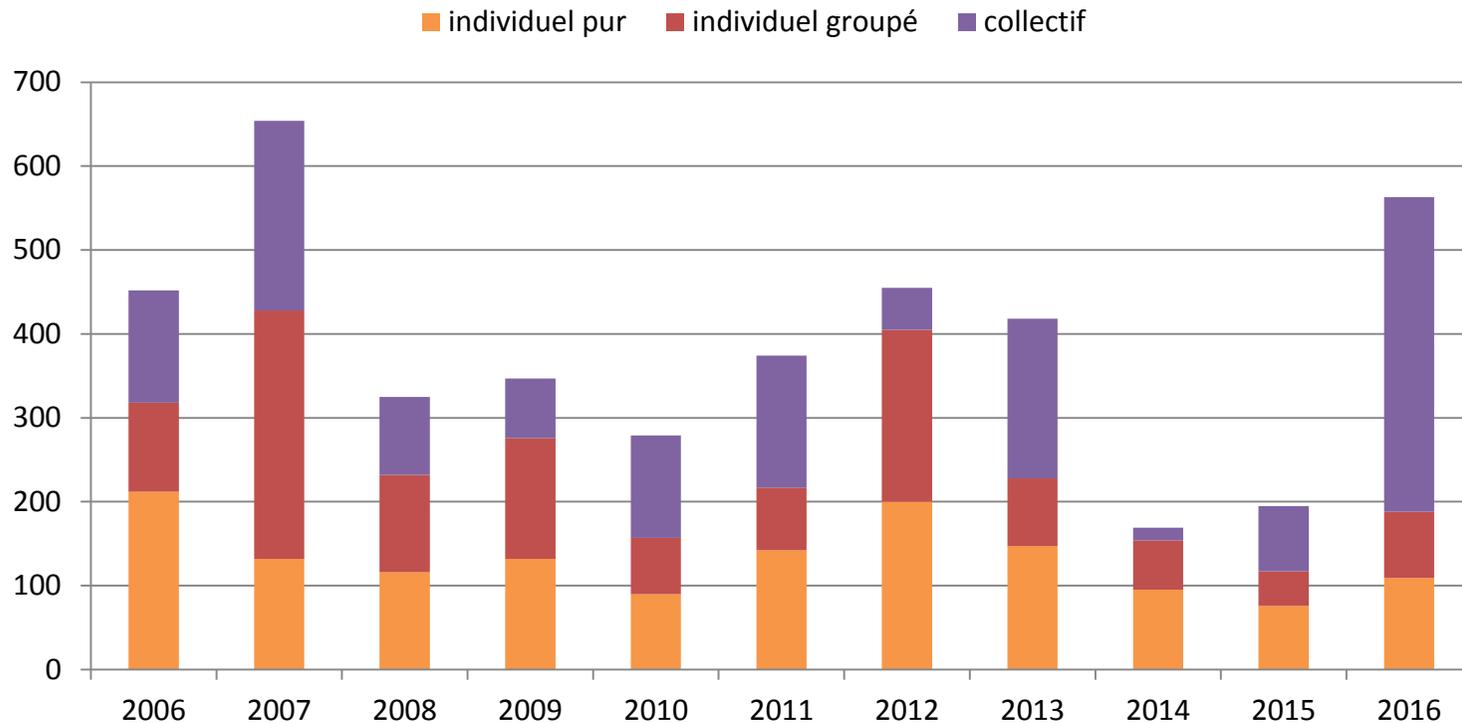
- Depuis une quarantaine d'années, une situation de déprise démographique qui touche particulièrement la CA Lens – Lievin, qui a perdu entre 1968 et 2013 environ 35 975 habitants, et plus récemment la CC Artois Flandres.
- Les projections de **l'INSEE à 2040** prévoient, au niveau régional, un **trend similaire** avec une évolution démographique faible qui tendrait à s'essouffler progressivement en raison de l'interaction du solde naturel et du solde migratoire .



La dynamique de production neuve à l'échelle de la CAHC

Evolution des logements ordinaires commencés par type depuis 2006

Source: Sit@del2



Retours qualitatifs des entretiens avec les opérateurs

Deux exemples d'opérations en PSLA pour Maison et Cité (un échec/une réussite):

- ✦ Une opération à Noyel-Sous-Lens de 148 logements, avec construction de 19 logements en PSLA: 1 seule personne s'est manifestée jusqu'à aujourd'hui malgré une forte publicité, une communication en mairie et des tarifs attractifs...
- ✦ Une opération à Fouquières-lès-Lens de 15 logements livrés en PSLA en 2016: très bien marché et les ménages voulaient lever l'option avant la fin de la première année.
- Quelle différence entre les deux opérations ? La localisation et « l'image du quartier » (une en franges de cité/une en cœur de cité). Le produit est le même (produit qualitatif RT 2012 et prix attractif: 135 000/140 000 € pour un T4)
- ✦ Les banques ne favorisent pas l'accession.
- ✦ Un marché locatif social saturé et concurrentiel.
- ✦ Une demande limitée pour l'accession sociale.
- ✦ Un enjeu de communication et de régulation pour les collectivités locales.
- ✦ Le produit: Individuel et prix bas.

Les constats majeurs

- ✦ L'absence de marché « Pinel » explique une défection des promoteurs privés car en général les ventes à investisseurs représentent plus de la moitié des ventes d'un programme et permettent d'atteindre les taux de pré-commercialisation exigés par les banques.

(La tendance est à la disparition programmées des dispositifs de défiscalisation)

- ✦ La culture locale, c'est l'individuel: 90% du marché depuis toujours!
- ✦ La clientèle est locale et il se confirme que les zones de chalandise des programmes à développer sont proches
- ✦ Le désir d'acheter existe bien mais la solvabilité est faible
- ✦ Le référentiel des prix est dicté par l'ancien et se situe donc très bas.



L'offre peut créer la demande à deux conditions:

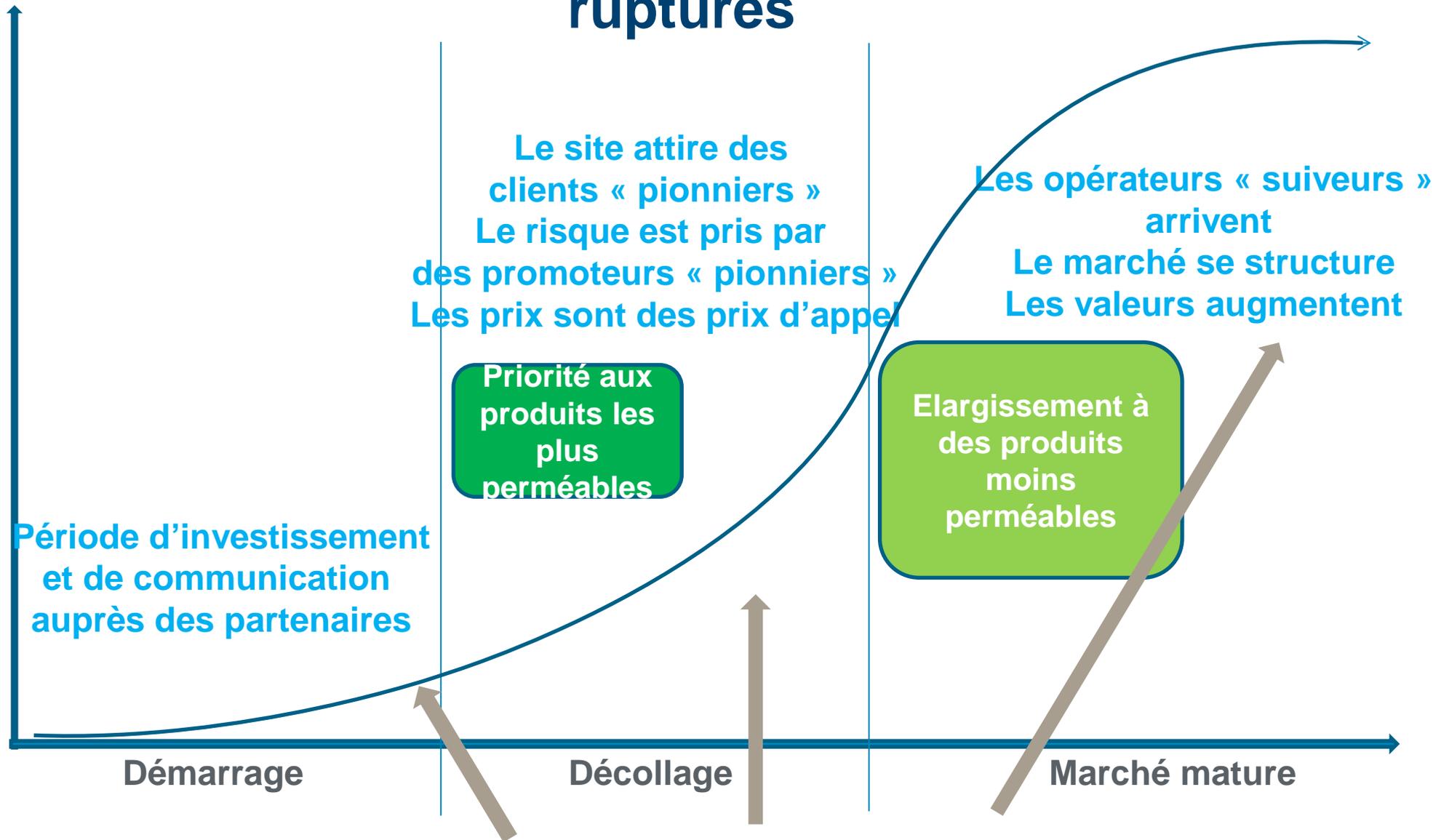
- **Des produits individuels**
- **Des prix en phase avec des taux d'effort faibles**

Les ressorts d'une diversification réussie

La diversification en 5 questions

- ✦ A quelle phase nous situons nous dans le processus?
- ✦ Quel doit être le bon « timing » du développement de l'offre?
- ✦ Quels sont les produits correspondant aux attentes des clients prêts à enclencher un parcours « ascendant »?
- ✦ Quels sont les opérateurs mobilisables en fonction des produits développés?
- ✦ Comment réguler l'offre sur le territoire pour créer les conditions de succès?

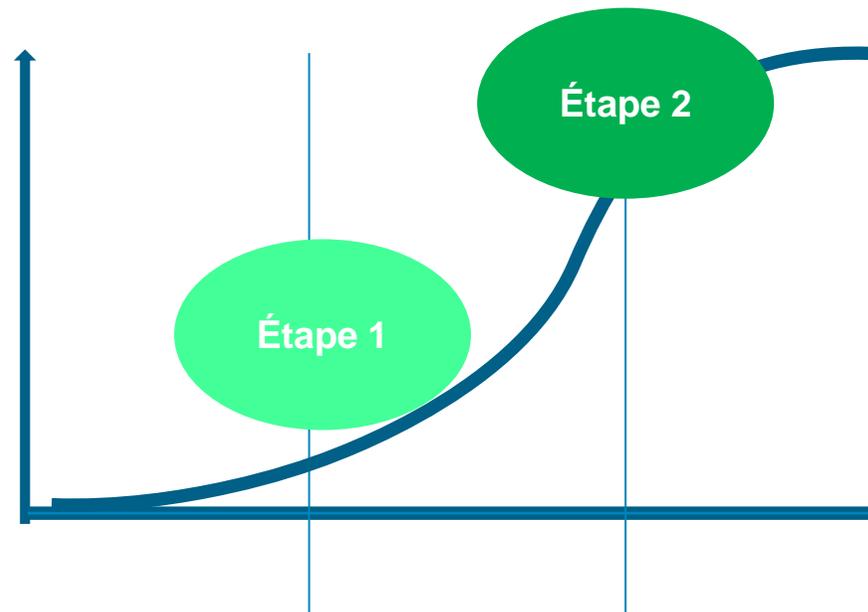
Le processus de diversification: 3 phases et deux ruptures



La question est de savoir où se situe chaque quartier dans cette temporalité?

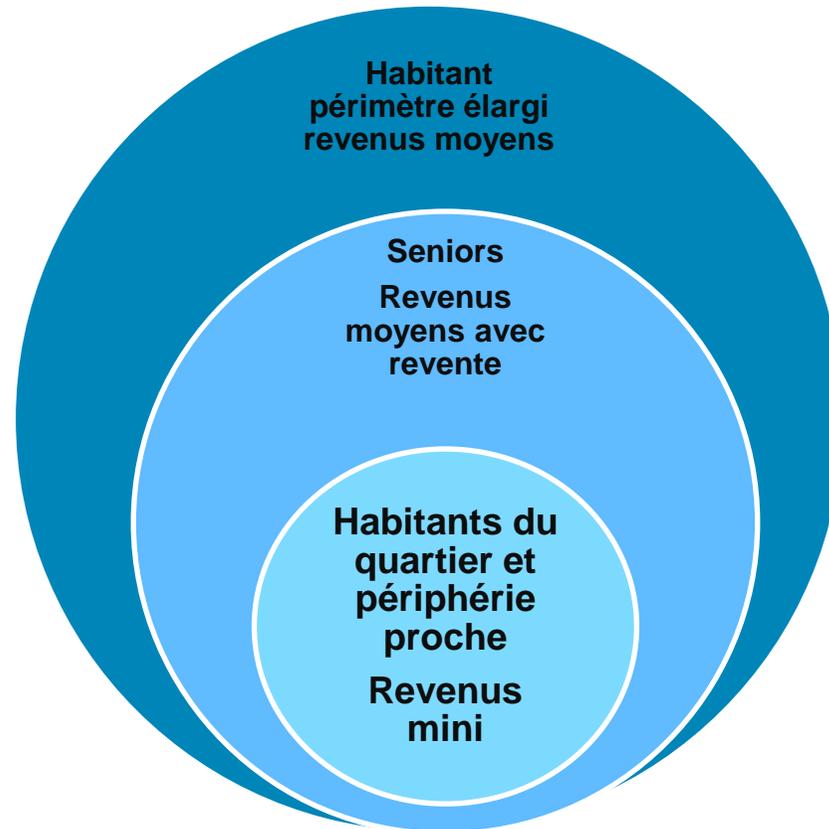
Le bon timing?

- ✦ La question est: comment développer la programmation en 2 étapes?
 - Une **première étape** correspondra à une **prise de risque « raisonnée »**: les clients les plus proches, aux revenus faibles ou moyens sur les produits les plus marchands
 - Une **seconde étape plus ambitieuse** qui consistera à consolider la production de l'étape précédente et à accepter des risques plus importants: des clients aux revenus plus élevés (locaux ou extérieurs) sur des produits à plus forte valeur ajoutée

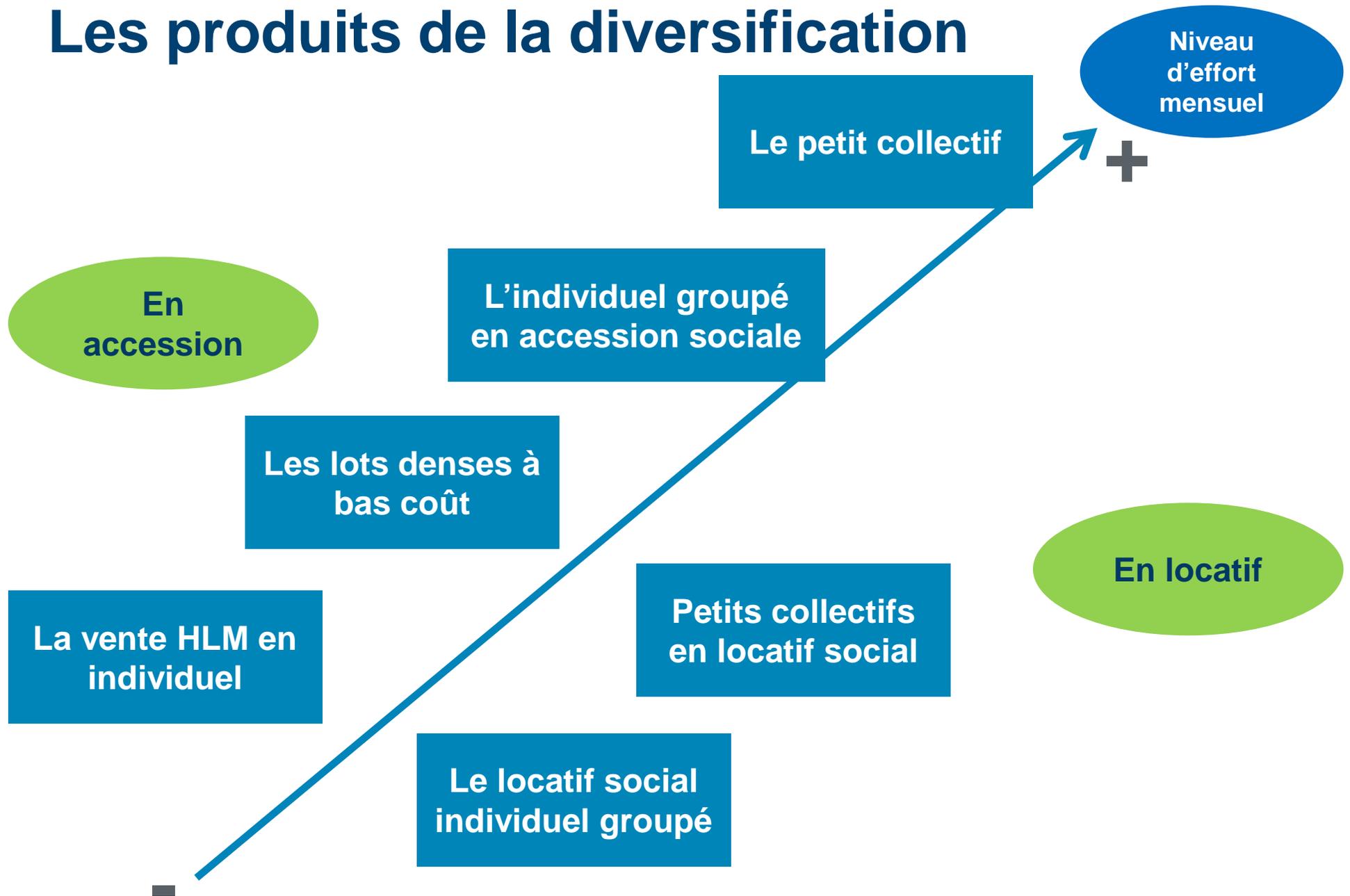


Les bonnes cibles dans ce timing?

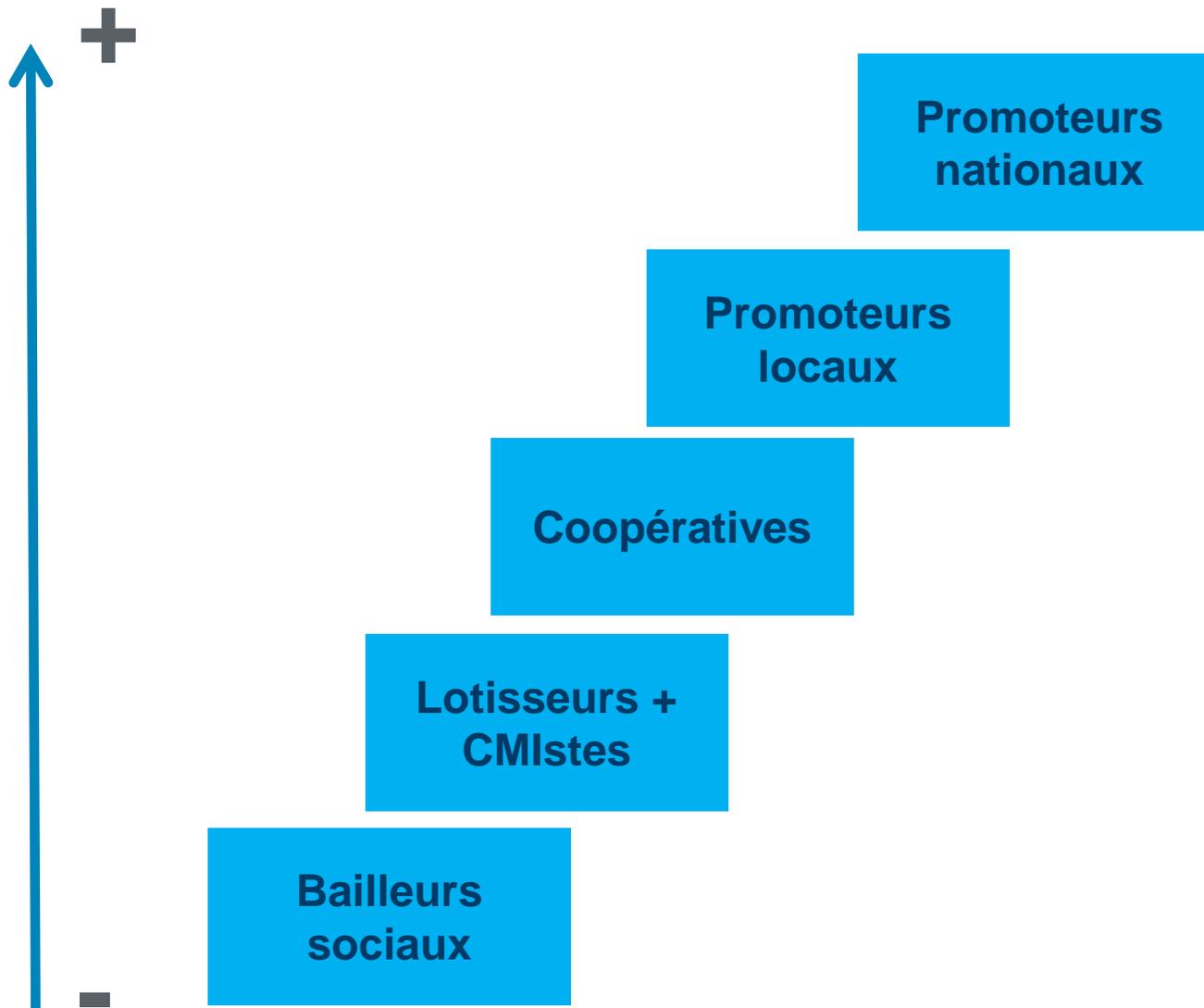
✦ Exemple à décliner suivant les sites:



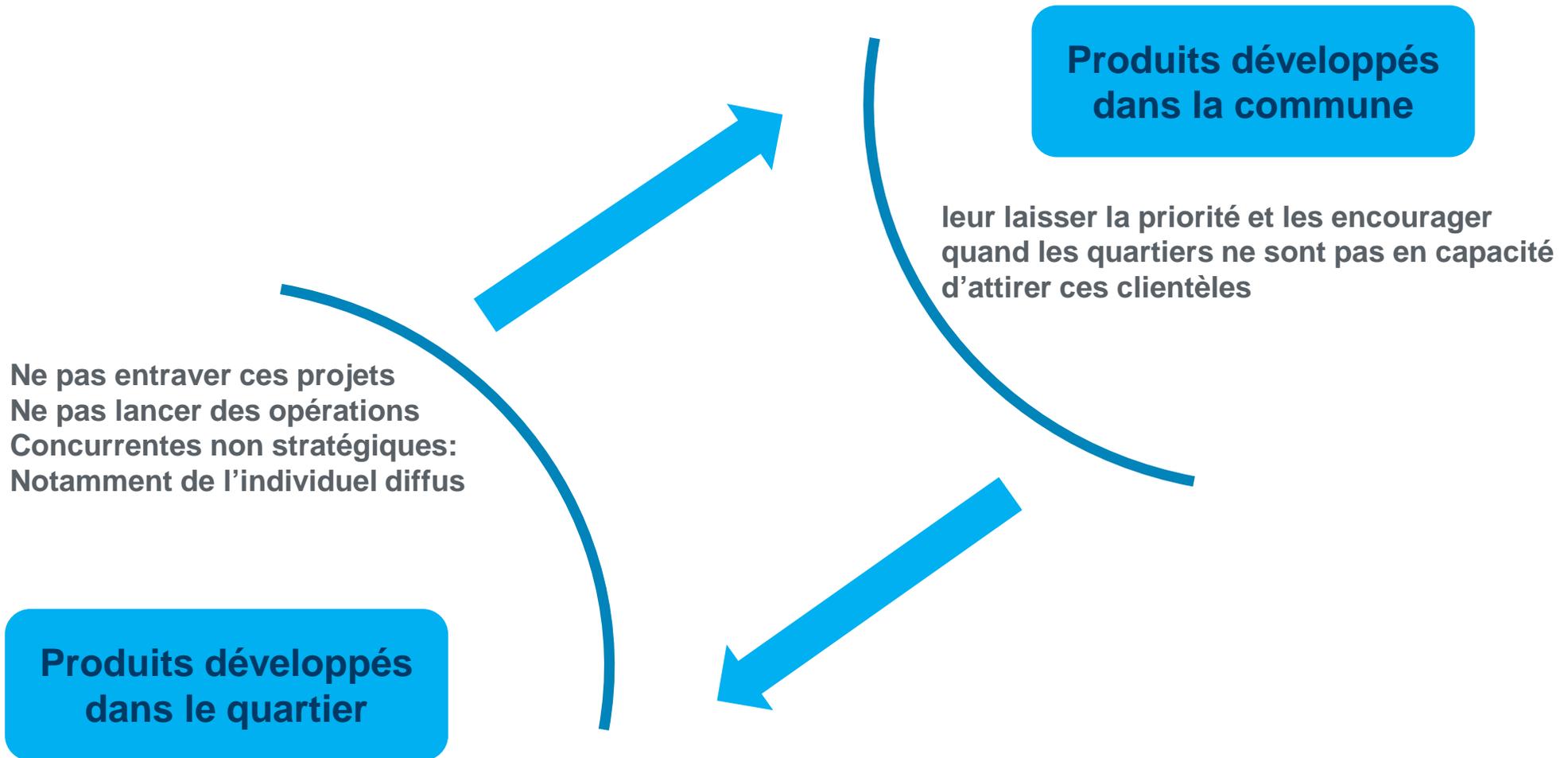
Les produits de la diversification



Les opérateurs mobilisables



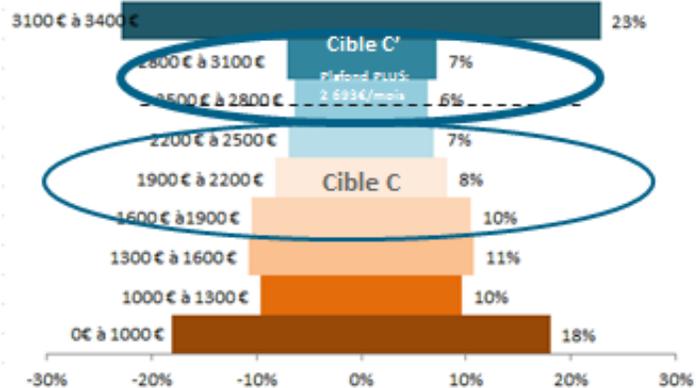
Réguler l'offre dans les deux sens...



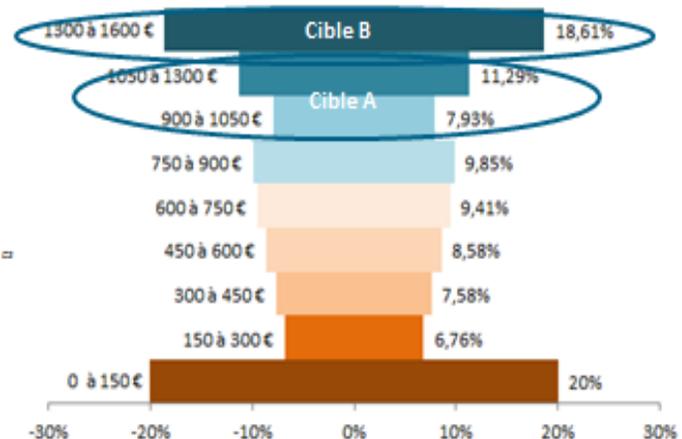
Enjeu de maîtrise et de régulation par les collectivités locales de la programmation de nouveaux logements

- Les opérations en cours de commercialisation sur la commune de Hénin-Beaumont

CA Hénin-Carvin



Quartier Zac des deux Villes



Légende - Opérations en cours de commercialisation

- A Le Bois du Stade – PREAM Immobilier
- B Green Home – Demathieu Bard Immobilier

Le Bois du Stade : 52 terrains viabilisés libres de constructeur à partir de 138 €/m² à la limite du NPNRU « ZAC des deux Villes ».

Green Home : 9 maisons à un prix moyen de : 1851 €/m²

Enjeu de maîtrise et de régulation par les collectivités locales de la programmation de nouveaux logements

Objectif: empêcher la concurrence avec d'autres éventuelles opérations qu'elles soient publiques ou bien privées.

Interroger la **capacité du site à accueillir une nouvelles offre** et ajuster le cas échéant la production aux capacités d'absorption aussi bien du marché interne que du marché externe permet d'inscrire la nouvelle offre à une plus grande échelle, celle du territoire.

Un **travail de coordination** avec l'ensemble des acteurs et partenaires impliqués dans le développement urbain du territoire est indispensable

Quels sont les potentiels de diversification dans les quartiers NPNRU de la CAHC?

Quels indicateurs pour évaluer le potentiel de diversification?

- ✦ Localisation et « image du quartier »
- ✦ Proximité aux pôles d'activités
- ✦ Desserte/Mobilité
- ✦ Qualité urbaine
- ✦ Espaces publics
- ✦ Equipements (commerces et services)
- ✦ Equipements scolaires
- ✦ Foncier disponible

Ces indicateurs permettent de déterminer l'attractivité et le positionnement concurrentiel du quartier.

La ZAC des deux Villes (Hénin-Beaumont et Montigny en Gohelle)

ZAC des deux Villes



ZAC des deux Villes

État du foncier en zone U et AU (vocation habitat)

Terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	0,1 ha	8,8 ha	8,9 ha
Friche ou logement vacant	-	0,7 ha	0,7 ha
Projet connu en cours ou à venir	-	4,8 ha	4,8 ha

Source : Dossier foncier AULA avril 2017

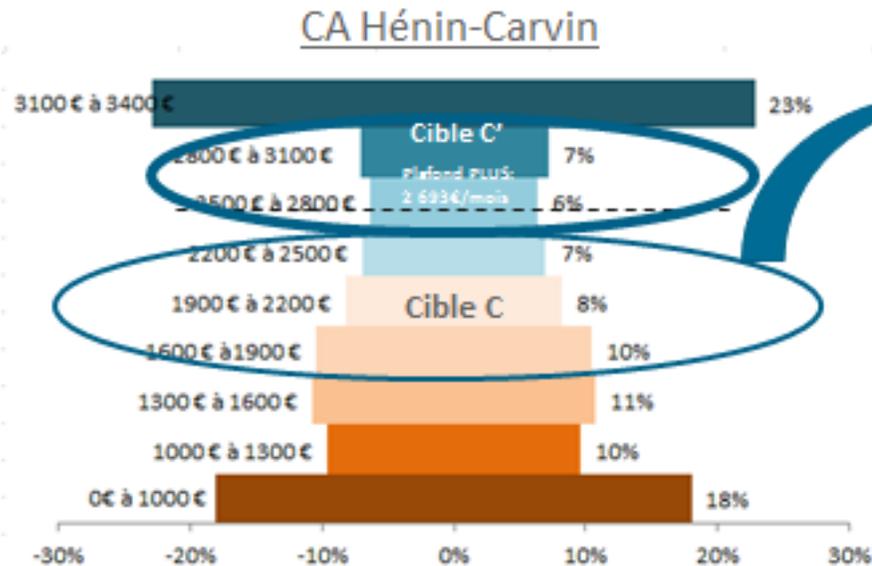
- 1 071 logements dont 1 055 appartements et 16 maisons .
- Un parc de logements relativement récent, construit pour la majorité entre 1968 et 1981. Aucun logement n'a été construit après les années 2000.
- Les occupants des maisons et des appartements sont essentiellement des locataires (98%) et plus particulièrement des locataires du parc social.

Forces et faiblesses du quartier

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">✓ Quartier résidentiel à proximité des centres villes de deux communes✓ Un site accessible et bien desservi en transports en commun: Lignes de bus n° 15, 21, 23. BHNS à proximité du site.✓ Un parc paysager doté d'une trame de liaisons douces✓ Equipements publics : Un CCAS, 1 école primaire, 1 école maternelle, 1 collège situés dans la zone tampon, de maisons de quartiers (une par commune), un espace culturel, une médiathèque, des espaces récréatifs.✓ Des commerces présents en pied d'immeuble (alimentaire, pharmacie), un supermarché Lidl et un Intermarché à proximité. Un marché hebdomadaire sur le quartier.✓ Un parc de logement constitué par un habitat mixte: typologies diversifiées et une copropriété non-dégradée au cœur du quartier.✓ Jardins partagés	<ul style="list-style-type: none">✓ La coupure en deux du quartier par les Boulevards Jean Moulin et Général de Gaulle nuit à la cohésion d'ensemble du site et ne facilite pas l'accès au parc paysager.✓ Fermeture de certains commerces✓ Un certain nombre d'immeubles présentent des façades dégradées.

Quelle capacité financières des ménages ?

- Les pyramides des revenus ci-dessous indiquent les segments de clientèle en capacité d'acheter un bien. La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel



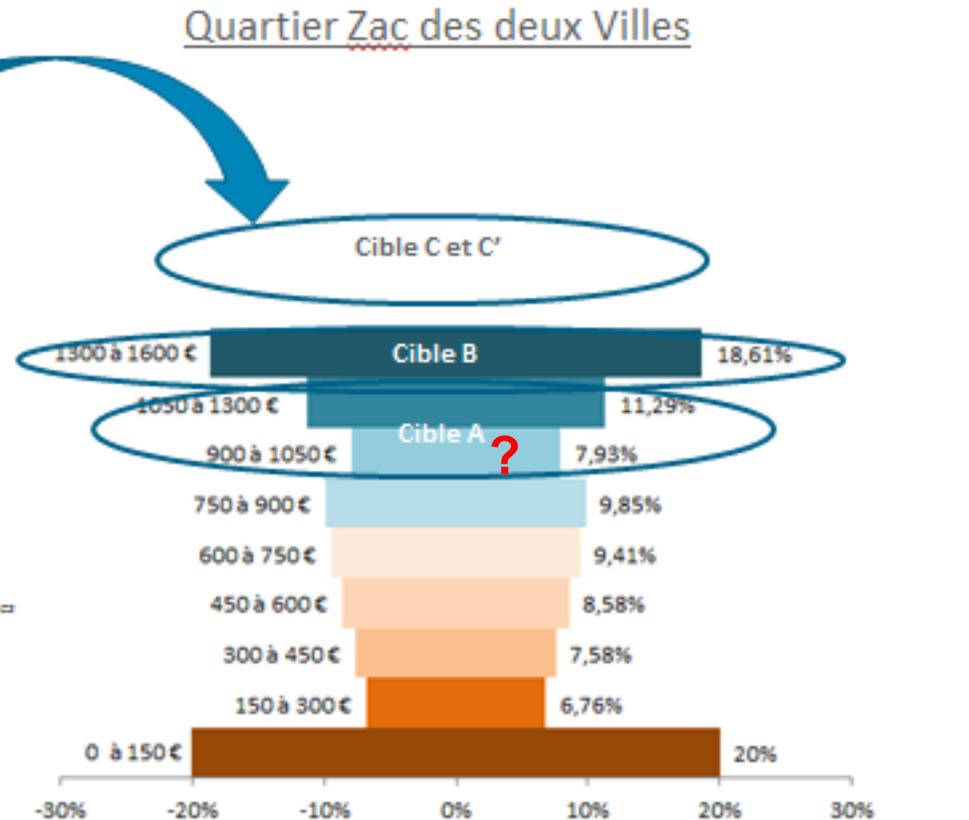
Revenus fiscaux localisés de l'ensemble des ménages - Année 2011 (Insee-DDEP/Revenus fiscaux localisés des ménages)

Cible C: 25% des ménages de l'agglo pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier

Cible C': 7% des ménages locataires du parc social de l'agglo pourraient potentiellement accéder à la propriété

Cible B: 18,61% des ménages du quartier

Cible A: 19,22% des ménages du quartier

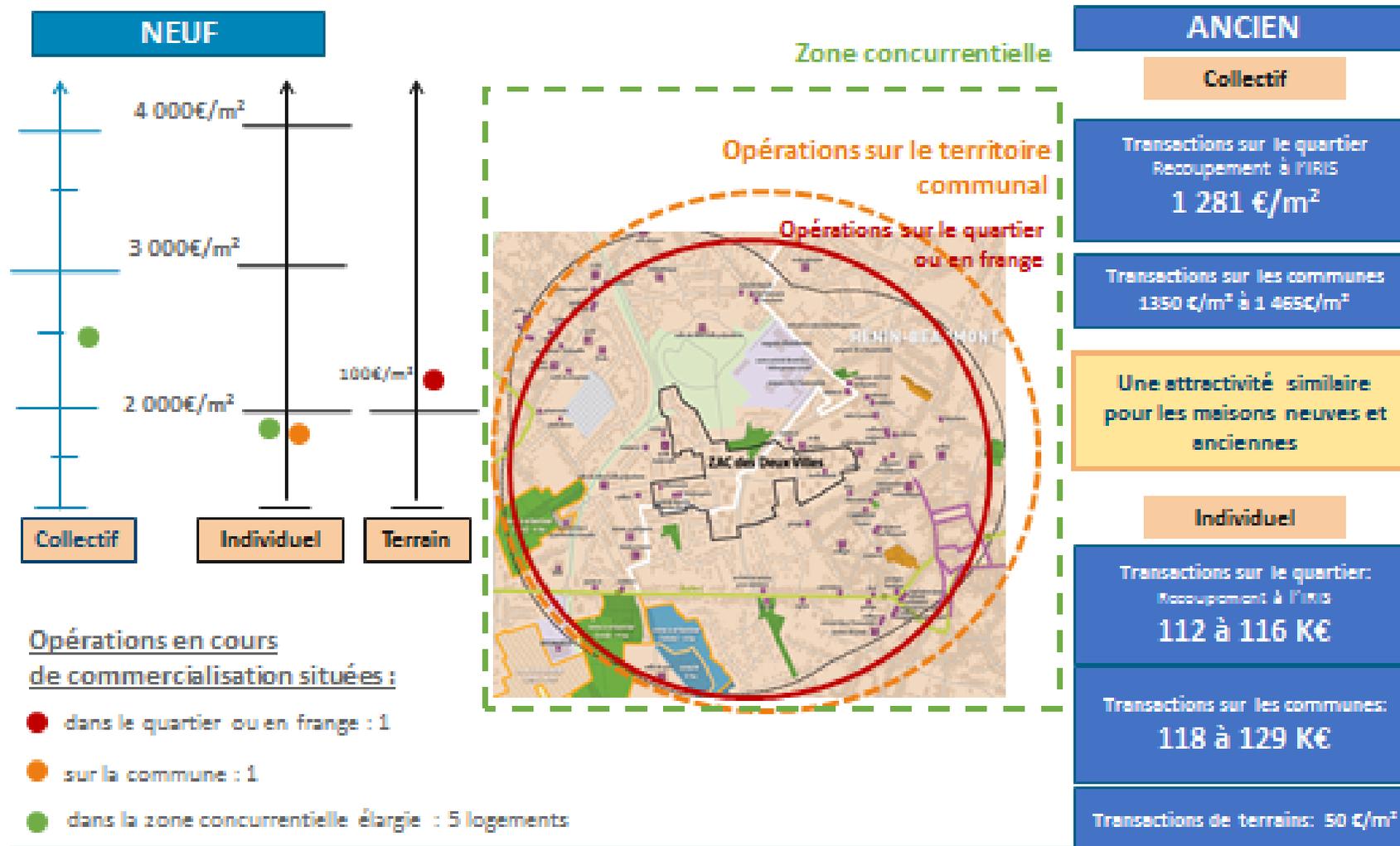


Répartition des revenus mensuels déclarés de l'ensemble des ménages par unité de consommation - QPV ZAC de deux Villes, 2013 (INSEE, DDMF, Cnav, Cnav-CCMSA)

Quelles cibles de clientèle potentielles ?

	CIBLE A (419 ménages)	CIBLE B (406 ménages)	CIBLE C (31074 ménages)	CIBLE C' (1008 ménages)
Effort mensuel (33%)	300 et 430 €/mois	430 à 530 €/mois	530 à 825 €/mois	891 à 960€/mois
Apport personnel	Aucun	0 à 10 000 €	10 000 à 20 000 €	10 000 à 20 000 €
Montant de l'acquisition (Apport +PTZ+ effort mensuel)	77 à 111 K€	111 à 147 K€	147 à 233 K€	240 à 268 K€
Vente HLM + 30% travaux (accès au PTZ)	oui	oui	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Collectif	non	Collectifs T2/T3	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Individuel	non	Lot dense (25 à 40K€) + maison) ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé

Quelle offre concurrente à proximité des quartiers ou dans un secteur proche ?



Au niveau du marché du neuf, nous avons identifié les opérations réalisées au cœur ou en frange des quartiers (bande des 300 mètres), les opérations à l'échelle de la commune et celles localisées dans une zone concurrentielle élargie définie en fonction de notre connaissance des marchés immobiliers limitrophes. Au niveau du marché de la revente, nous avons travaillé sur les données communales de Perval sur la période 2009-2013 pour ensuite affiner l'analyse par quartier en réalisant des regroupements d'IRIS pour la période 2012-2014

Phase 1: Diversifier la ZAC des deux villes

Cible 1: Locatif

Individuel groupé

Petits collectifs

Cible2: Accession

**Individuel dense/individuel
groupé**

PSLA et/ou VEFA

Phase 2: Diversifier les autres quartiers?

The background features several abstract blue lines and shapes. A prominent dark blue line starts from the top left and curves downwards. Another dark blue line starts from the left and curves upwards. There are also several lighter blue lines and shapes, including a large, irregular, light blue shape that resembles a stylized letter 'A' or a similar geometric form. The overall aesthetic is modern and minimalist.

Macé Darcy (Hénin-Beaumont, Montigny-en-Gohelle)

Macé Darcy



Macé Darcy

État du foncier en zone U et AU (vocation habitat)

Terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	0,2 ha	28,1 ha	28,3 ha
Friche ou logement vacant	0,4 ha	-	0,4 ha
Projet connu en cours ou à venir	-	7 ha	7 ha

- 745 logements dont 722 maisons et 23 appartements
- 77 % du parc de logements a été construit au début du siècle dernier
- 92% de locataires du parc social
- Bailleur du quartier: Pas de Calais Habitat.
- Taux de vacance en 2013: 4%.

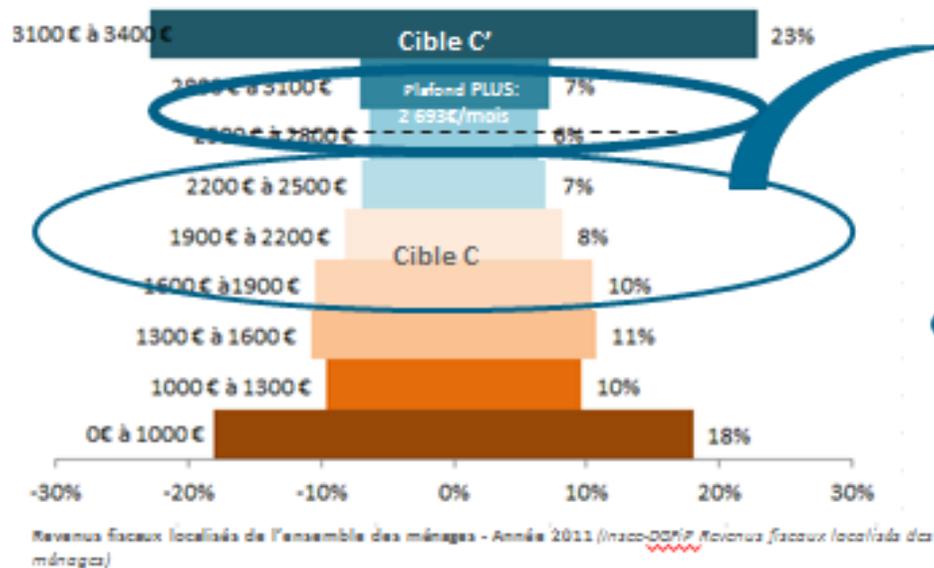
Forces et faiblesses du quartier

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">✓ Quartier résidentiel à proximité du centre ville : le quartier s'inscrit dans un environnement résidentiel et bénéficie de la proximité du centre ville d'Hénin-Beaumont✓ Un site accessible (par la D 919 qui le relie au centre-ville d'Hénin Beaumont en 4 minutes de voiture) et bien desservi en transports en commun: plusieurs lignes de bus desservent le quartier: 11, 23 et 25✓ En voiture: le site est accessible L'authenticité de la cité minière✓ Un site bien doté en équipements scolaires : Le groupe scolaire « Michelet », maternelle et primaire, en cours de réhabilitation (HQE) en vue d'accueillir de nouvelles classes de maternelle, une salle polyvalente et un pôle administratif. Le collège « Jean Macé ».✓ La proximité de la trame verte et l'accès au parc paysager (Parc des Iles), la trame de liaisons douces	<ul style="list-style-type: none">✓ L'absence de commerces de proximité.✓ L'absence d'espaces verts récréatifs✓ L'état de l'habitat privé.

Quelle capacité financières des ménages ?

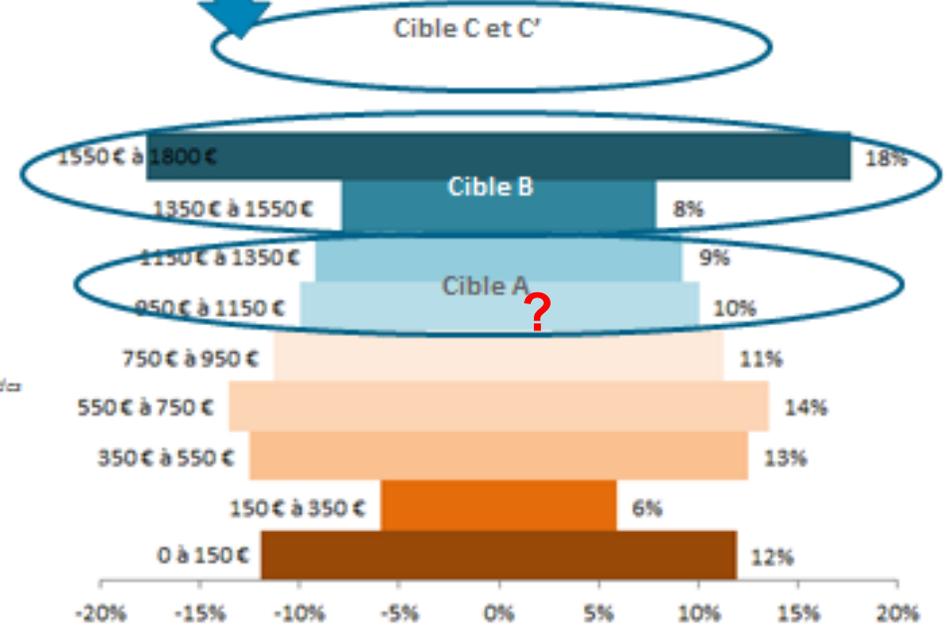
- Les pyramides des revenus ci-dessous indiquent les segments de clientèle en capacité d'accéder à la propriété. La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel

CA Hénin-Carvin



- Cible C :** 25 % des ménages de l'agglomération pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier
- Cible C' :** 7% des ménages locataires du parc social de l'agglomération pourraient potentiellement accéder à la propriété
- Cible B :** 26% des ménages du quartier
- Cible A :** 19% des ménages du quartier

Macé Darcy

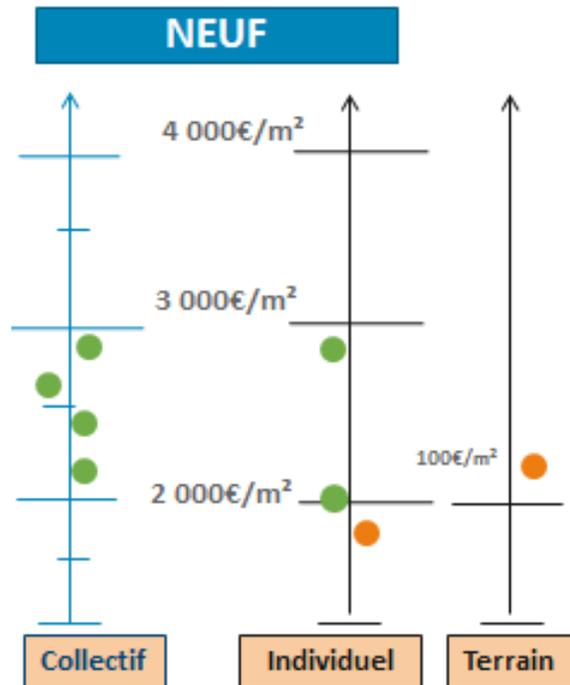


Répartition des revenus mensuels déclarés de l'ensemble des ménages par unité de consommation - QPV ZAC de deux Villes, 2013 (INSEE, DDMF, Cnaq, Cnav-CCMSA)

Quelles cibles de clientèle potentielles ?

	CIBLE A (367 ménages)	CIBLE (503 ménages)	CIBLE C (31074 ménages)	CIBLE C' (1008 ménages)
Effort mensuel (33%)	300 et 440 €/mois	440 à 594 €/mois	594 à 825 €/mois	891 à 960€/mois
Apport personnel	Aucun	0 à 10 000 €	10 000 à 20 000 €	10 000 à 20 000 €
Montant de l'acquisition (Apport +PTZ+ effort mensuel)	77 à 113 K€	113 à 163 K€	163 à 233 K€	240 à 268 K€
Vente HLM + 30% travaux (accès au PTZ)	oui	oui	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Collectif	non	Collectifs T2/T3	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Individuel	non	Lot dense (25 à 40K€+ maison) ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé

Quelle offre concurrente à proximité des quartiers ou dans un secteur proche ?



Opérations en cours de commercialisation situées :

- dans le quartier ou en frange : 0
- sur la commune (Hénin-Beaumont): 2
- dans la zone concurrentielle élargie (département 62): 6 programmes



ANCIEN

Collectif

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
1 403 €/m²

Transactions sur la commune (prix moyen) :
1 465 €/m²

Individuel

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
Recoupement à l'IRIS
103 K€

Transactions sur la commune (prix moyen) :
118 K€

Transactions de terrains (prix moyen) : **50 €/m²**

Ponchelet –Kennedy (Hénin-Beaumont et Dourges)

Ponchelet – Kennedy



Ponchelet –Kennedy

État du foncier en zone U et AU (vocation habitat)

Terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	-	3,97 ha	3,97 ha
Friche ou logement vacant	-	0,27 ha	0,27 ha
Projet connu en cours ou à venir	-	-	-

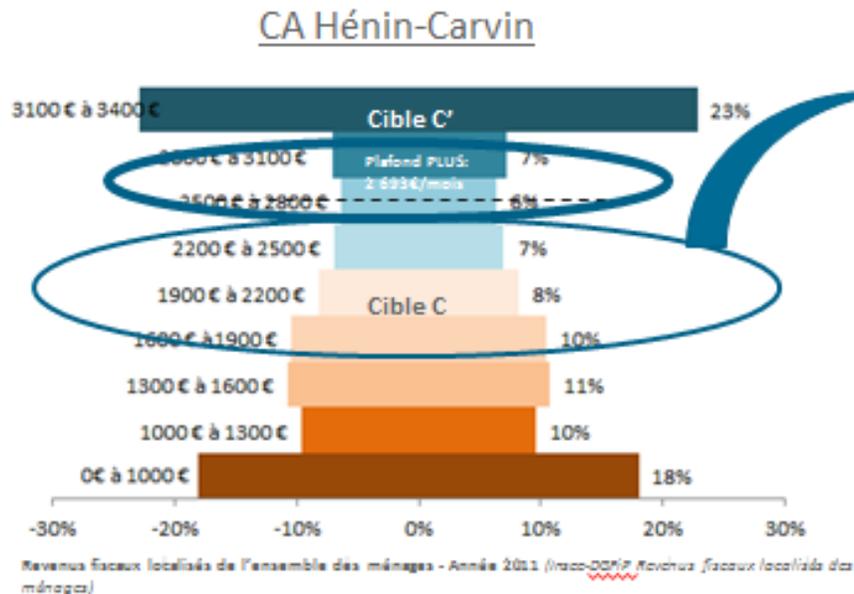
- 437 logements dont 360 appartements et 77 maisons.
- 42% du parc de logements a été construit entre 1949 et 1967. 41% est relativement récent (1982-1989).
- Les occupants de maisons sont essentiellement des propriétaires (60 contre 13 locataires).
- Principal bailleur: Pas de Calais Habitat.
- Taux de vacance enregistré en 2013: 4%.

Forces et faiblesses du quartier

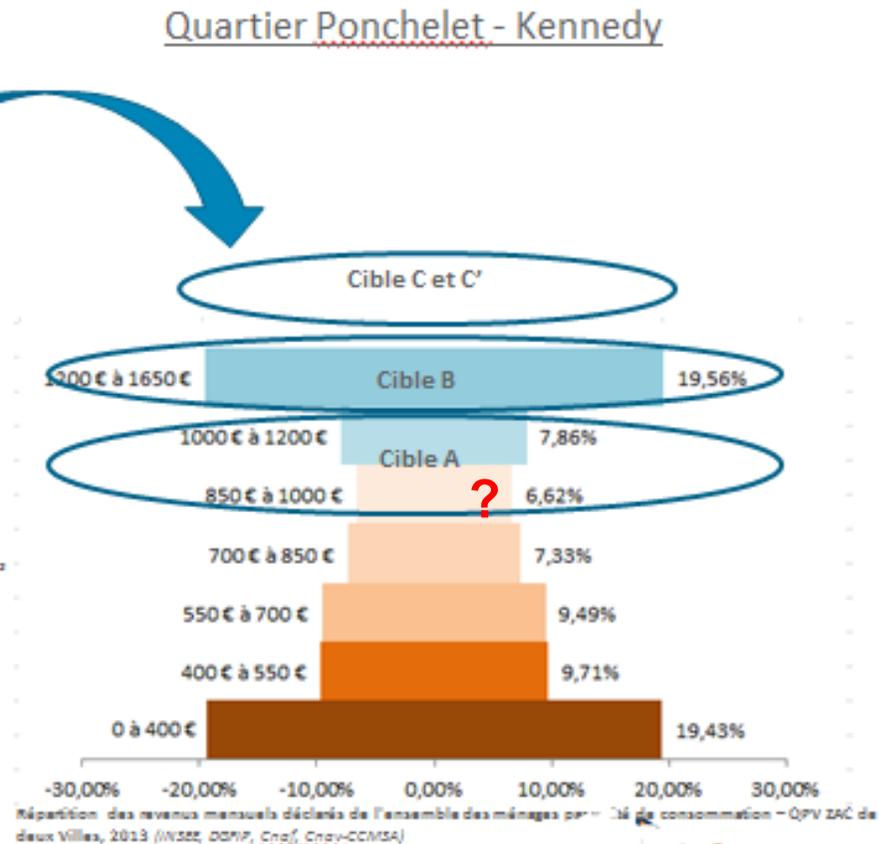
FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">✓ Le quartier est situé à 700 m du centre ville d'Hénin-Beaumont et il est desservi par les lignes de bus n°: 15, 21, 23 à partir du centre ville.✓ En voiture, le quartier est accessible via la rocade minière (A21) et la D 919.✓ Equipements publics : un Centre Communal d'Action Social (CCAS), une salle de quartier, un city stade.✓ 2 écoles primaires sont situées dans la zone tampon.✓ Une copropriété récente (1986) réhabilitée en 2011 selon la norme BBC (Résidence Ponchelet)	<ul style="list-style-type: none">✓ Un cadre de vie disqualifié au sein de la cité Kennedy dont le bâti est obsolète.✓ L'enclavement du quartier lié notamment au tracé de l'A21.✓ L'absence de commerces sur site

Quelle capacité financières des ménages ?

- Les pyramides des revenus ci-dessous indiquent les segments de clientèle en capacité d'acheter un bien. La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel



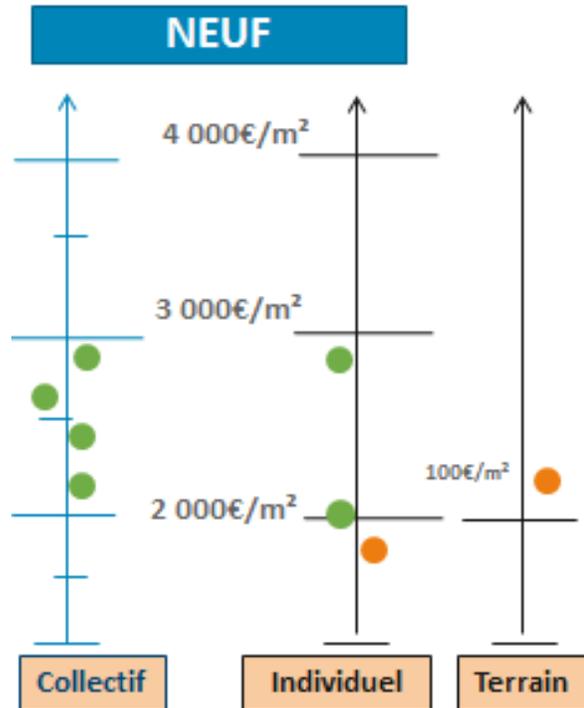
- Cible C:** 25 % des ménages de l'agglomération pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier
- Cible C':** 7% des ménages locataires du parc social de l'agglomération pourraient potentiellement accéder à la propriété
- Cible B:** 19,56% des ménages du quartier
- Cible A:** 14,48% des ménages du quartier



Quelles cibles de clientèle potentielles ?

	CIBLE A (151 ménages)	CIBLE B (205 ménages)	CIBLE C (31074 ménages)	CIBLE C' (1008 ménages)
Effort mensuel (33%)	280 et 400 €/mois	400 et 544 €/mois	544 à 825 €/mois	891 à 960€/mois
Apport personnel	Aucun	0 à 10 000 €	10 000 à 20 000 €	10 000 à 20 000 €
Montant de l'acquisition (Apport +PTZ+ effort mensuel)	72 à 103 K€	103 à 150K€	150 à 233 K€	240 à 268 K€
Vente HLM + 30% travaux (accès au PTZ)	oui	oui	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Collectif	non	Collectifs T2/T3	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Individuel	non	Lot dense (25 à 50K€ + maison) ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé

Quelle offre concurrente à proximité des quartiers ou dans un secteur proche ?



Opérations en cours de commercialisation situées :

- dans le quartier ou en frange : 0
- sur la commune (Hénin-Beaumont): 2
- dans la zone concurrentielle élargie (département 62): 6 programmes



ANCIEN

Collectif

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
1 403 €/m²

Transactions sur la commune (prix moyen) :
1 465 €/m²

Individuel

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
Recoupement à l'IRIS
98 à 120 K€

Transactions sur la commune (prix moyen) :
118 K€

Transactions de terrains (prix moyen) : 50 €/m²

Nouméa (Rouvroy)

Nouméa



Nouméa

État du foncier en zone U et AU (vocation habitat)			
<i>Terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017</i>			
	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	-	7,9 ha	7,9 ha
Friche ou logement vacant	-	-	-
Projet connu en cours ou à venir	-	3,4 ha	3,4 ha

- 513 logements dont 507 maisons et 6 appartements .
- Le parc de logements a été construit essentiellement entre 1915 et 1948
- 98% des locataires du parc social.
- Principal bailleur: Pas de SIA Habitat.
- Taux de vacance enregistré en 2013: 3%.

Forces et faiblesses du quartier

FORCES

- ✓ Un quartier résidentiel d'habitat minier classé par l'UNESCO
- ✓ Un site accessible (le centre ville d'Hénin Beaumont se trouve à 12 minutes en voiture) et desservi en transports en commun: la ligne de bus n° 11 (Noyelles les Vermelles- Noyelles Godault).
- ✓ Proximité au parc paysager des Iles et à la trame verte, les liaisons douces qui traversent le quartier
- ✓ L'authenticité du bâti de la cité minière
- ✓ Un site relativement proche des équipements publics : 1 école primaire sur le site (Ecole Vaillant Couturier) et une autre à la limite (Ecole Danielle Casanova), 1 collège (Paul Langevin).
- ✓ La proximité d'une zone d'activité comme pôle d'emplois

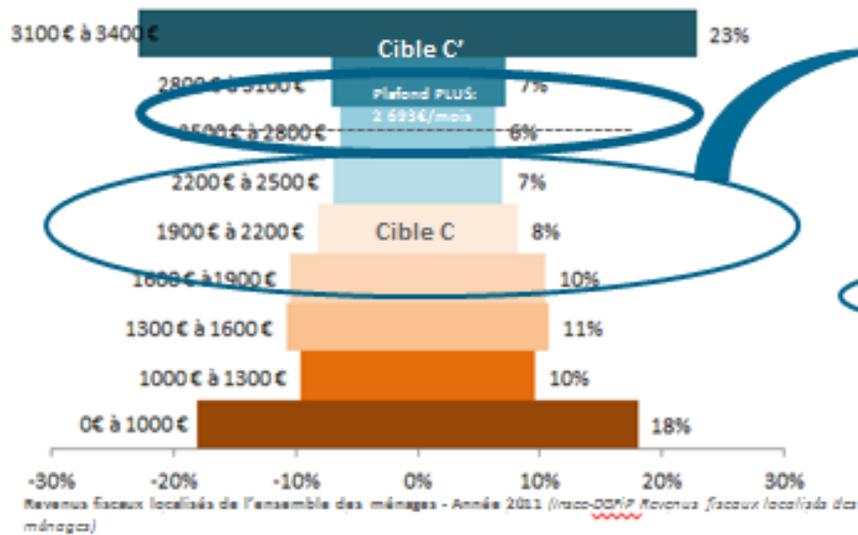
FAIBLESSES

- ✓ La coupure de la RD46 et les nombreuses impasses

Quelle capacité financières des ménages ?

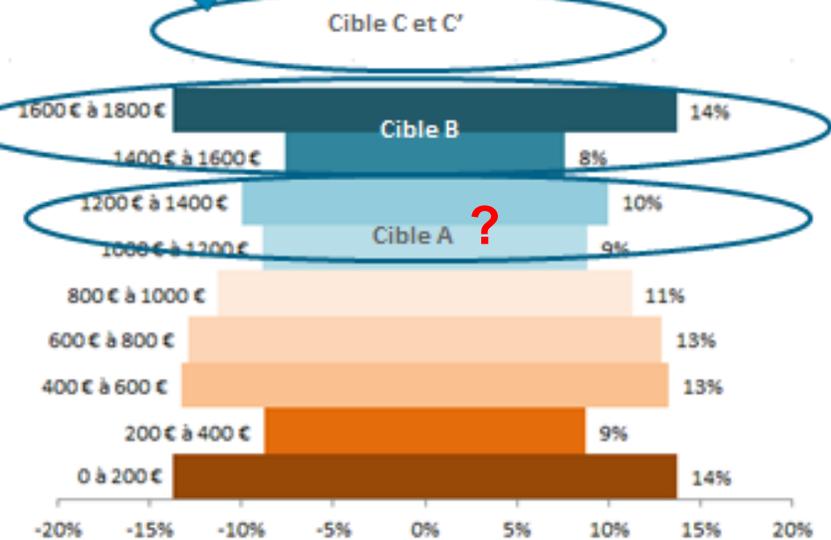
- Les pyramides des revenus ci-dessous indiquent les segments de clientèle en capacité d'acheter un bien. La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel

CA Hénin-Carvin



- Cible C:** 25 % des ménages de l'agglomération pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier
- Cible C':** 7% des ménages locataires du parc social de l'agglomération pourraient potentiellement accéder à la propriété
- Cible B:** 22% des ménages du quartier
- Cible A:** 19% des ménages du quartier

Nouméa

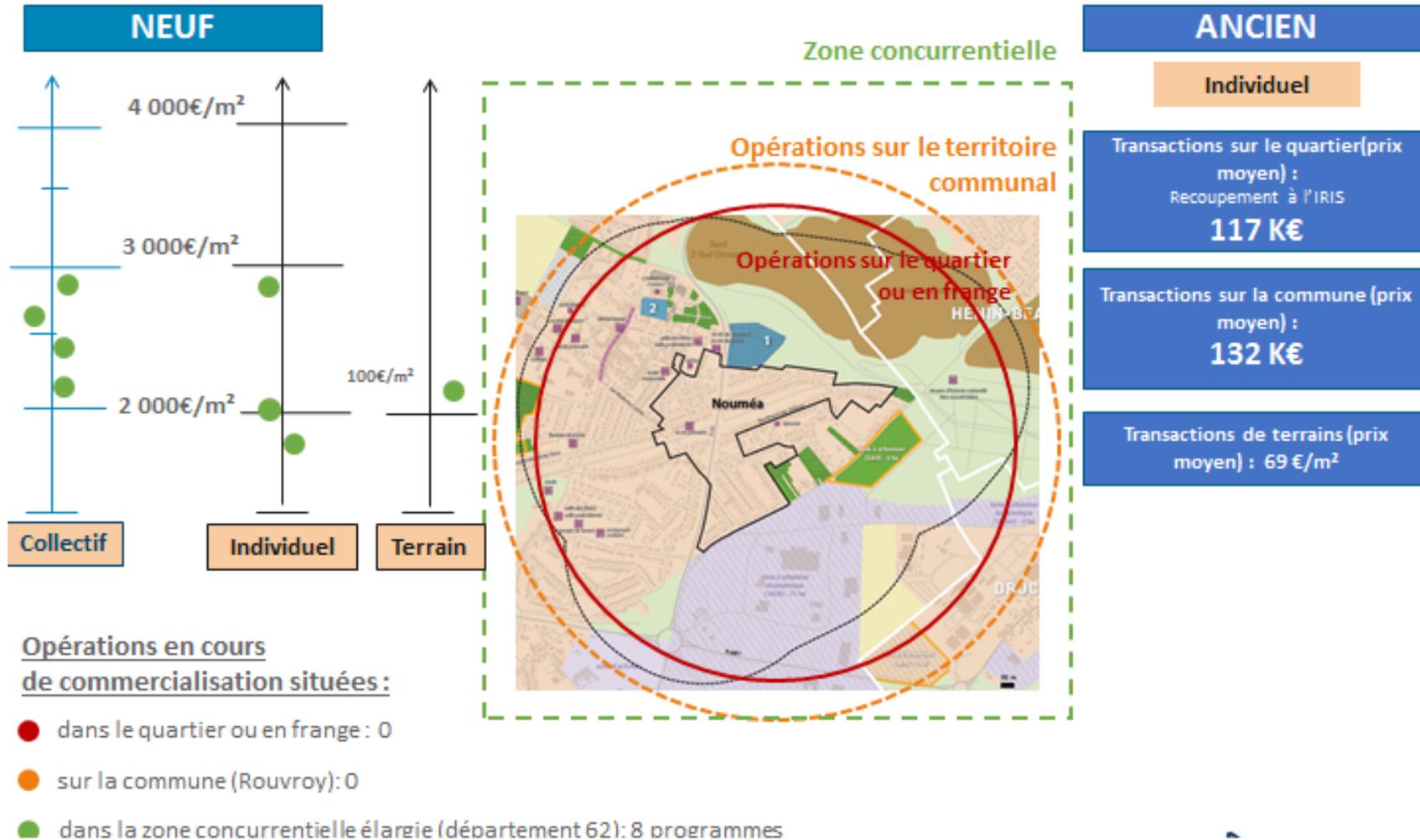


Répartition des revenus mensuels déclarés de l'ensemble des ménages par unité de consommation - QPV ZAC de deux Villes, 2013 (INSEE, DPM, Cna, Cnav-CCMSA)

Quelles cibles de clientèle potentielles ?

	CIBLE A (233 ménages)	CIBLE B (270 ménages)	CIBLE C (31074 ménages)	CIBLE C' (1008 ménages)
Effort mensuel (33%)	330 et 460 €/mois	460 à 594 €/mois	594 à 825 €/mois	891 à 960€/mois
Apport personnel	Aucun	0 à 10 000 €	10 000 à 20 000 €	10 000 à 20 000 €
Montant de l'acquisition (Apport +PTZ+ effort mensuel)	85 à 118 K€	118 à 163 K€	163 à 233 K€	240 à 268 K€
Vente HLM + 30% travaux (accès au PTZ)	oui	oui	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Collectif	non	Collectif T2/T3	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Individuel	non	Lot dense (25 à 40K€ + maison) ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé

Quelle offre concurrente à proximité des quartiers ou dans un secteur proche ?



La Plaine du 7 (Courrières, Montigny-en-Gohelle et Fouquières-lès-Lens)

La Plaine du 7



La Plaine du 7

État du foncier en zone U et AU (vocation habitat)

Terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	0,2 ha	7,5 ha	7,7 ha
Friche ou logement vacant	2,5 ha	0,2 ha	2,7 ha
Projet connu en cours ou à venir	0,3 ha	1,8 ha	2,1 ha

- 691 logements dont 130 appartements et 561 maisons.
- 65% du parc de logements a été construit entre 1915 et 1948.
- Les occupants de maisons et des appartements sont essentiellement des locataires du parc social
- Principal bailleur: Maisons et Cités Soginorpa.
- Taux de vacance enregistré en 2013: 10%.

Forces et faiblesses du quartier

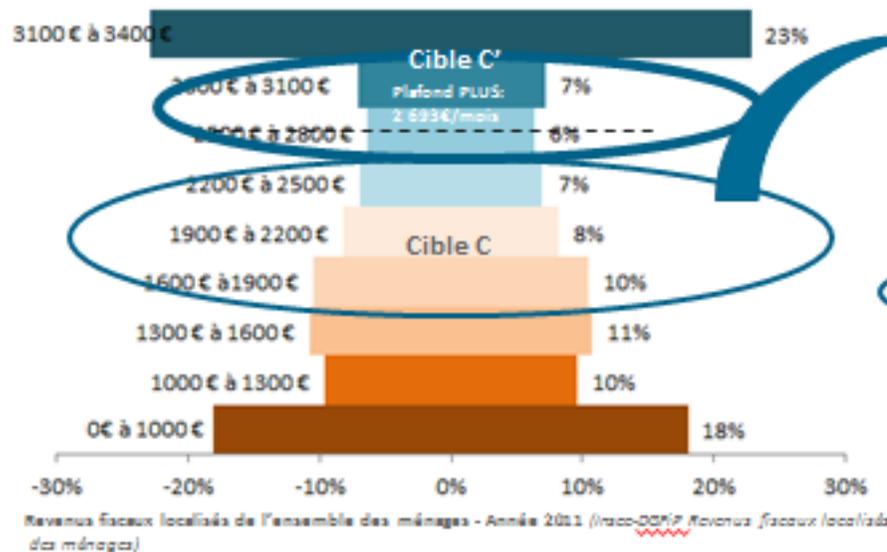
FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">✓ Le quartier s'inscrit dans un environnement résidentiel et bénéficie de la proximité du centre ville de Montigny en Gohelle✓ Proximité de la trame verte et de la boucle verte nord/sud✓ Présence d'équipements publics et commerces: maison de quartier, cabinet médical, restauration, café/tabac, supermarché , pharmacie.✓ L'authenticité de la cité minière✓ Les jardins familiaux	<ul style="list-style-type: none">✓ La coupure avec le centre ville de Montigny par l'A21 (Rocade minière)✓ La déqualification de la route d'Harnes✓ La dégradation du bâti privé✓ L'image très négative dont souffre le quartier notamment en raison des problèmes de délinquance dans la résidence de La Plaine (patrimoine du bailleur ICF)✓ Un site accessible mais moyennement desservi en transports en commun

Quelle capacité financières des ménages ?

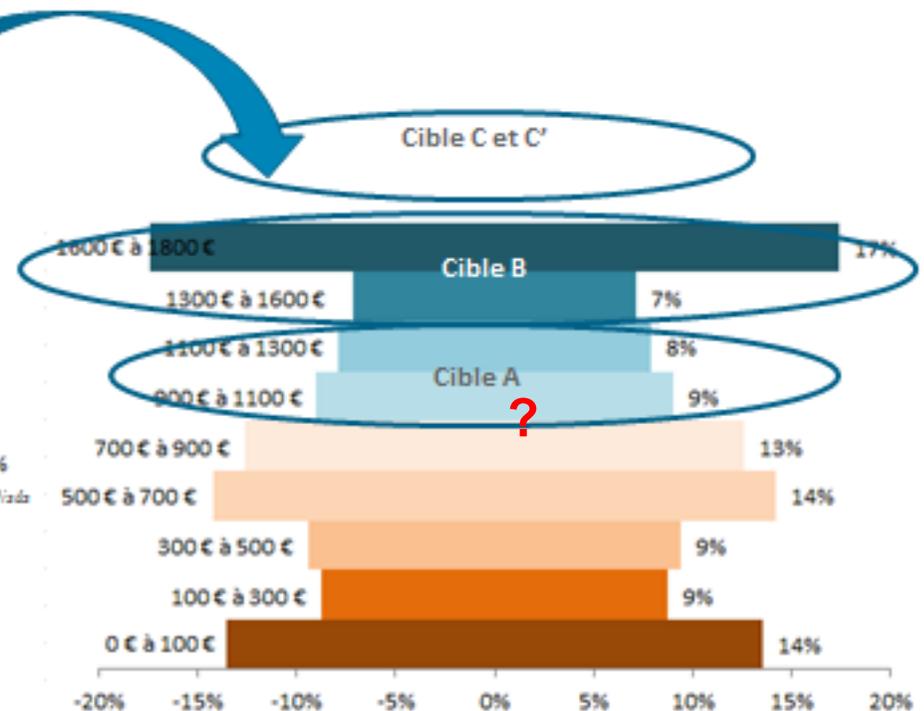
- Les pyramides des revenus ci-dessous indiquent les segments de clientèle en capacité d'acheter un bien. La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel

CA Hénin-Carvin

La Plaine du 7



- Cible C:** 25 % des ménages de l'agglomération pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier
- Cible C1:** 7% des ménages locataires du parc social de l'agglomération pourraient potentiellement accéder à la propriété
- Cible B:** 24% des ménages du quartier
- Cible A:** 17% des ménages du quartier



Quelles cibles de clientèle potentielles ?

	CIBLE A (322 ménages)	CIBLE B (455 ménages)	CIBLE C (31074 ménages)	CIBLE C' (1008 ménages)
Effort mensuel (33%)	300 et 430 €/mois	430 à 594 €/mois	594 à 825 €/mois	891 à 960€/mois
Apport personnel	Aucun	0 à 10 000 €	10 000 à 20 000 €	10 000 à 20 000 €
Montant de l'acquisition (Apport +PTZ+ effort mensuel)	77 à 110 K€	110 à 163 K€	163 à 233 K€	240 à 268 K€
Vente HLM + 30% travaux (accès au PTZ)	oui	oui	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Collectif	non	Collectif T2/T3	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive	Pour cette cible ce type de vente n'est pas attractive
Individuel	Lot dense (25 K€ + maison) ou Logement individuel groupé	Lot dense (25 à 40K€ + maison) ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé	Grand lot + maison ou Logement individuel groupé

Quelle offre concurrente à proximité des quartiers ou dans un secteur proche ?

