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 CALL

Mathilde CORDIER

Joël KRIKORIAN

Francesca PODDINE-FITERMAN

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

Vous ouvrir de nouveaux horizons

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 entrainé une inadéquation manifeste entre le produit, son prix et sa localisation (+ concurrence générée par la périurbanisation et désaffection 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

13/000 hab

ANCIEN: 867 000

NEUF: 275 000

4/000 hab

- **Résidences principales 270 000**
  - **Accession utilisateurs 204 000**
    - **Individuel diffus 146 000**
    - **Collectif + Groupé 58 000**
  - **Investisseurs 66 000**
- **Résidences secondaires 5 000**

1 logement neuf vendu pour 3,15 anciens

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

5,6/000 hab

Anciens:
3 611

- **Vente HLM** 155
- **Ind.** 3292
- **Col** 164

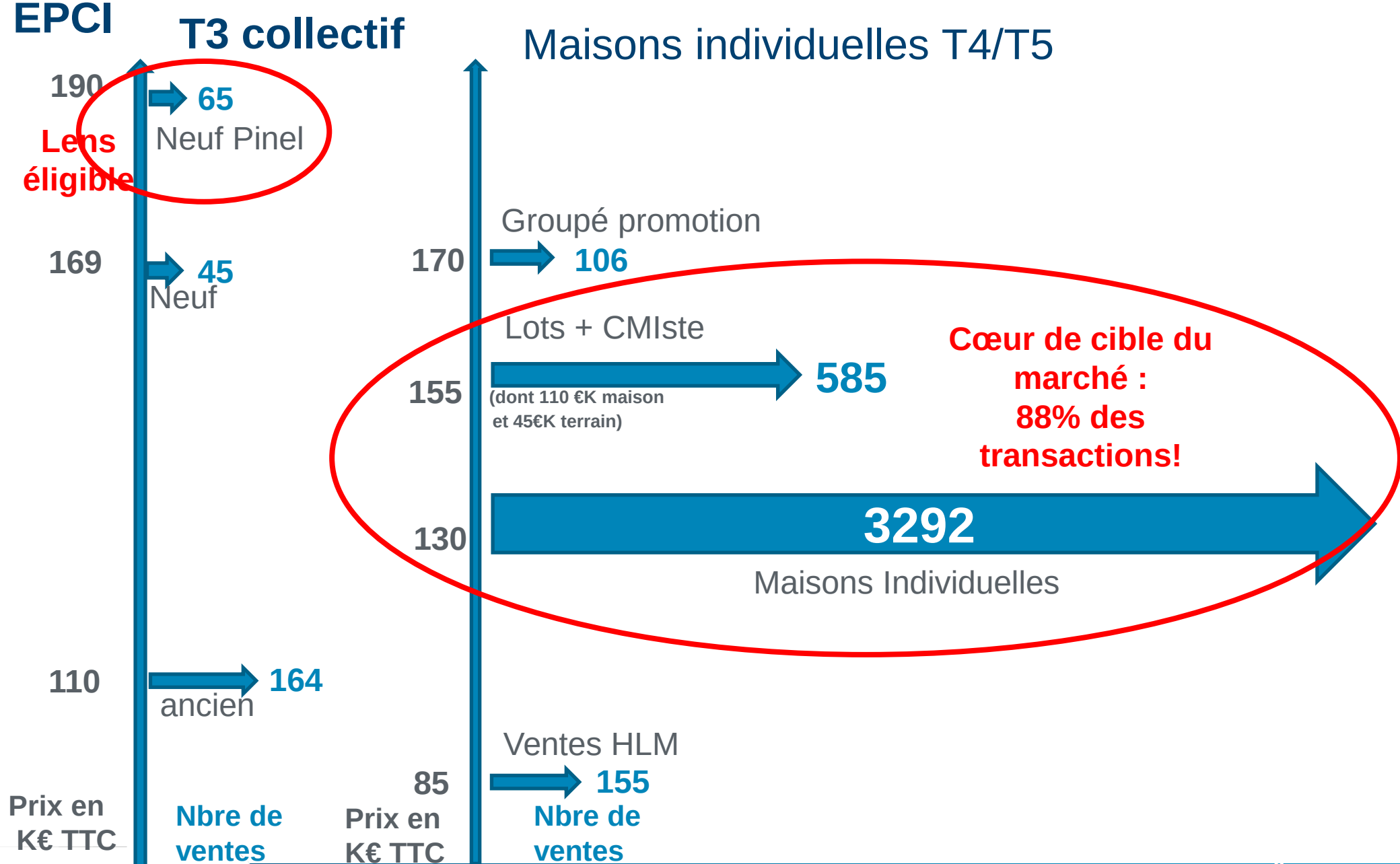
1 logement neuf vendu pour 4,5 anciens

1,3/000 hab

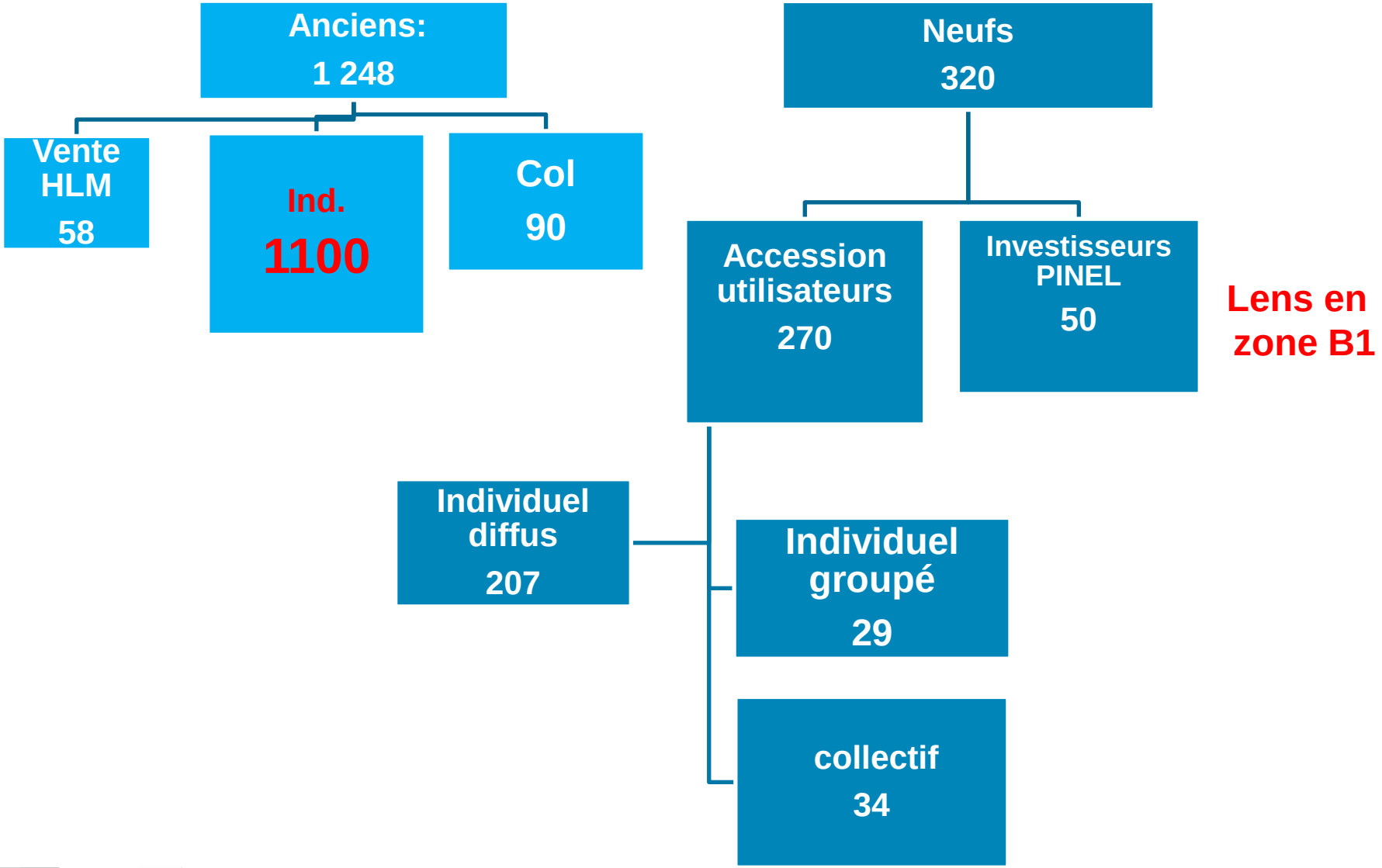
Neufs
802

- **Accession utilisateurs** 737
  - **Individuel diffus** 585
  - **Individuel groupé** 106
  - **collectif** 46
- **Investisseurs PINEL** 65

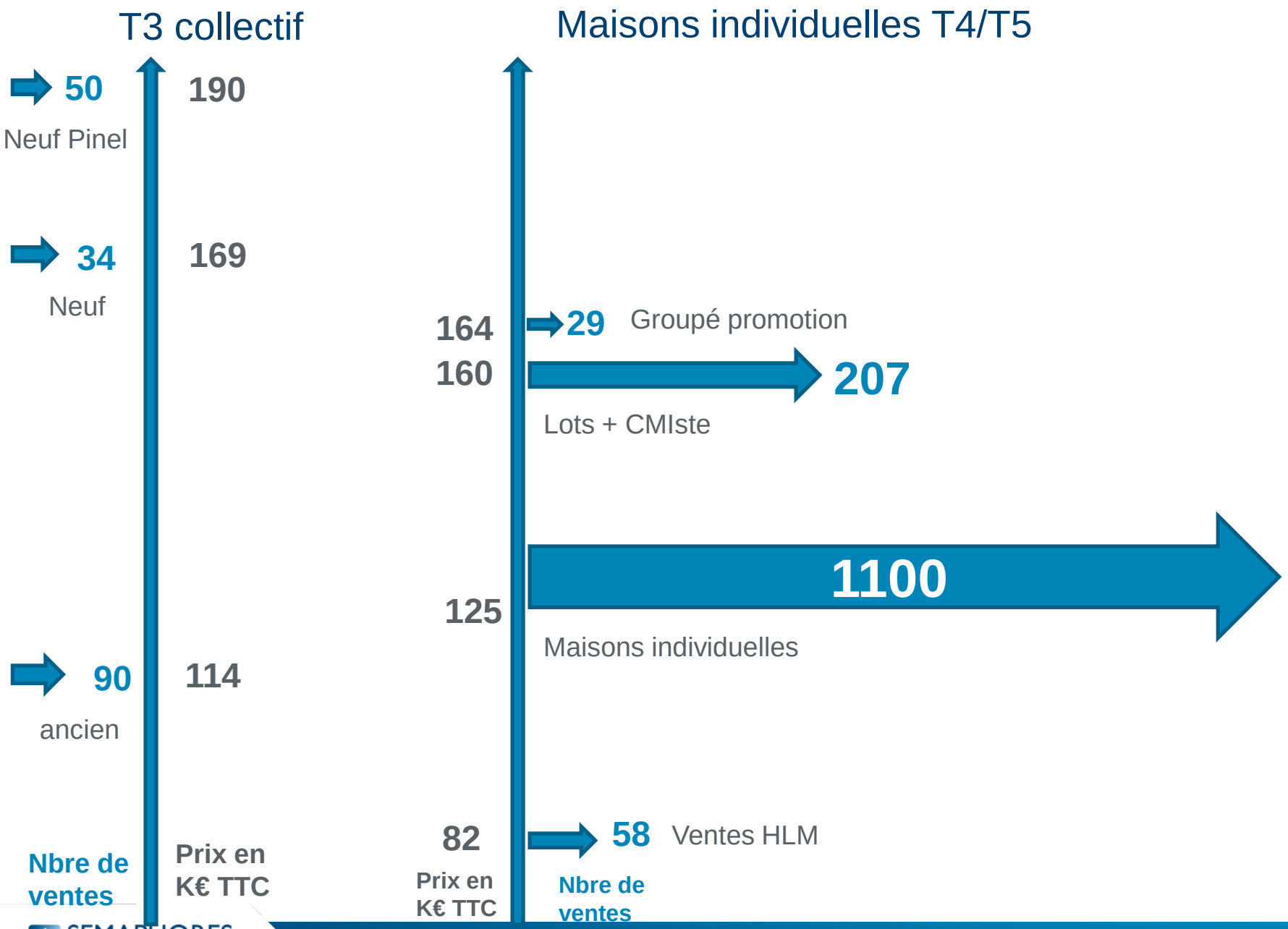
Répartition des ventes par gammes de prix « à la bête » des 3 EPCI



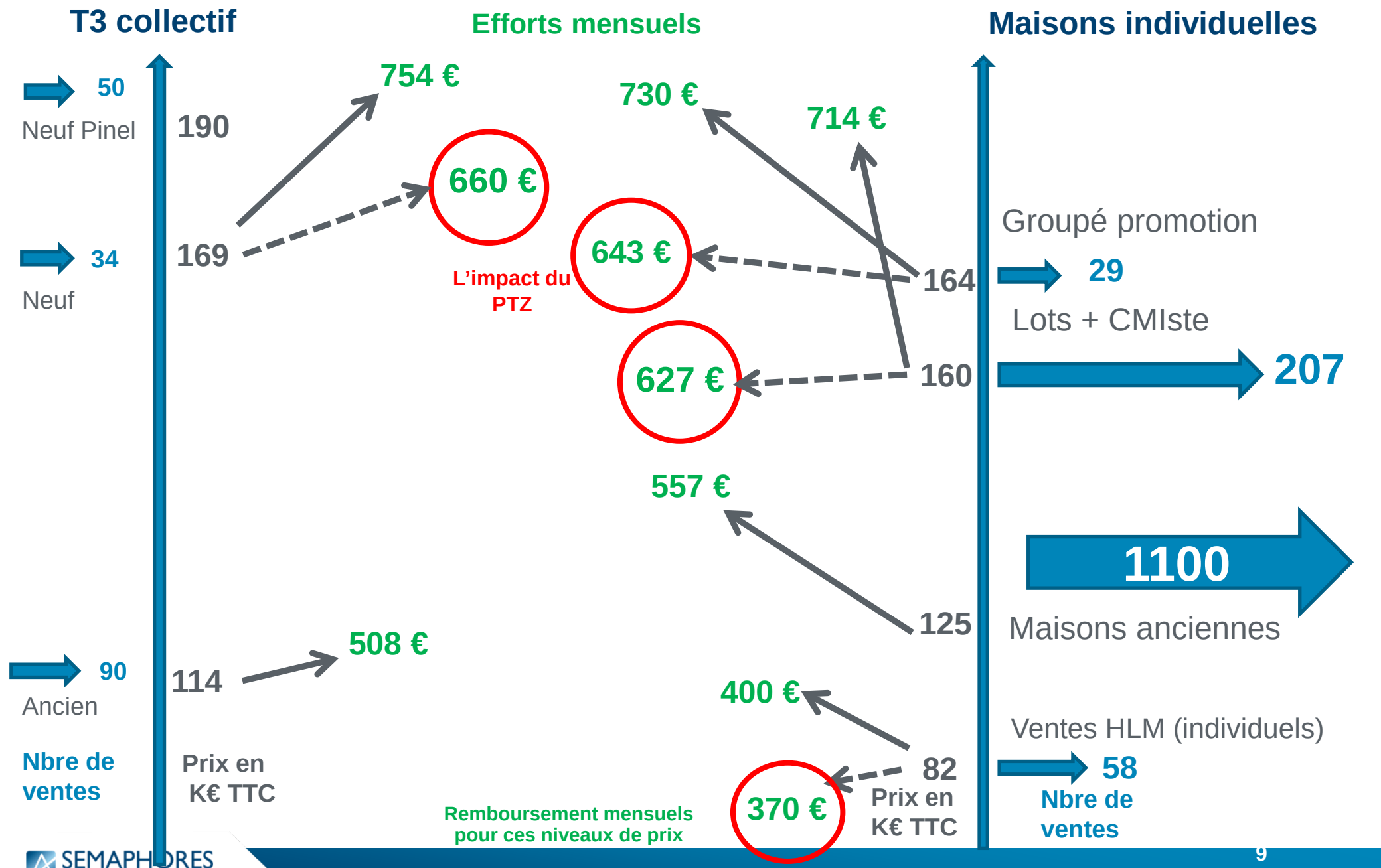
CALL - Le marché annuel de l'habitat en accession: 1 568 logements pour 242 000 habitants soit 6,5 logements pour 1000 habitants



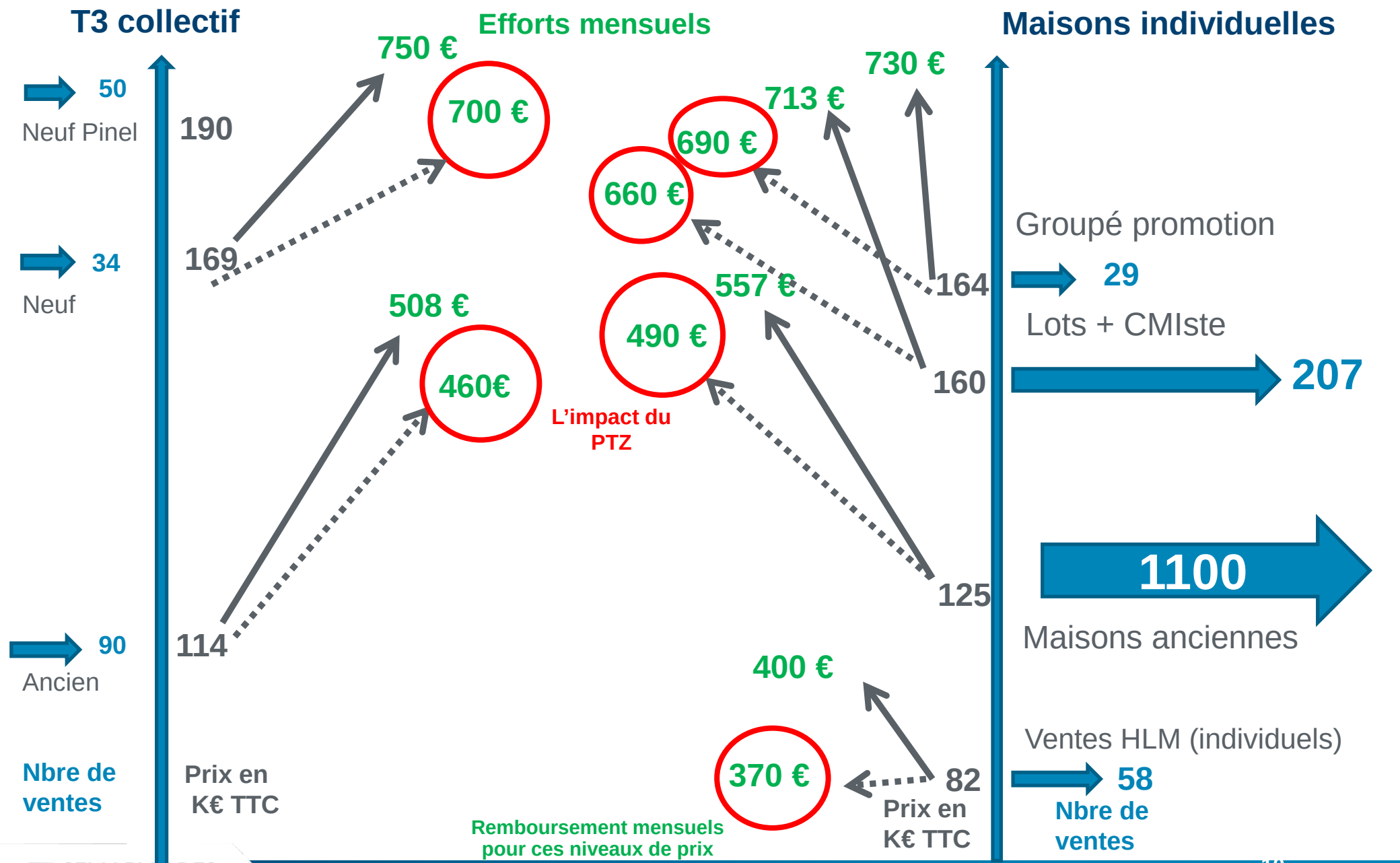
Répartition des ventes par gammes de prix « à la bête » CALL



La compétitivité de l'individuel diffus grâce au PTZ (40 % du montant différé 15 ans, PTZ neuf - quotité pour la zone B1 Lens)

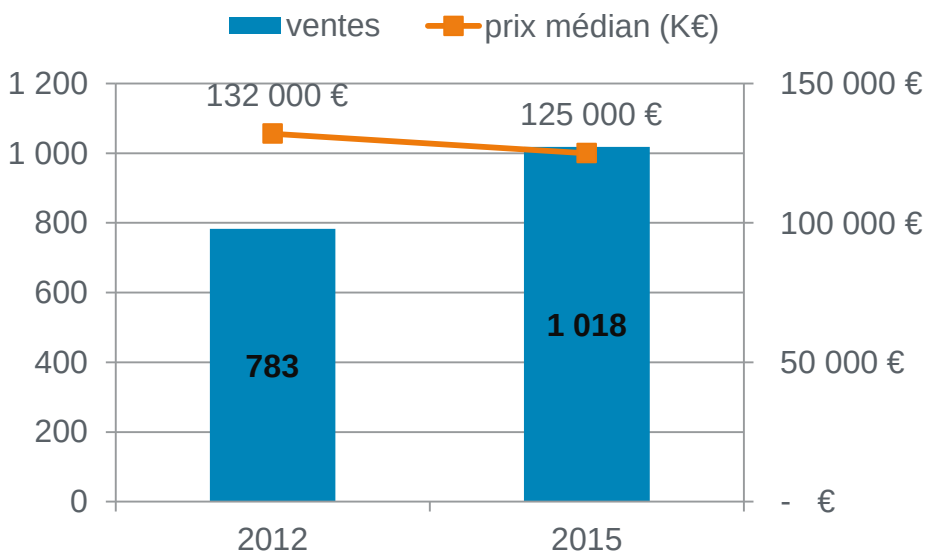


La compétitivité de l'individuel diffus grâce au PTZ (20 % du montant pour le neuf et 40% pour l'ancien, différé 15 ans- quotité pour la zone B2 Avion, Liévin)

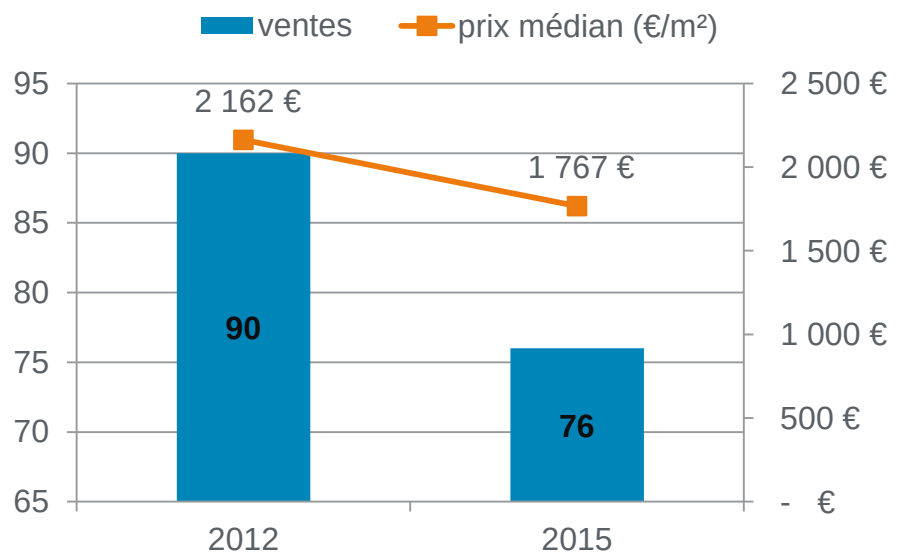


Le marché de la revente à l'échelle de la CALL

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

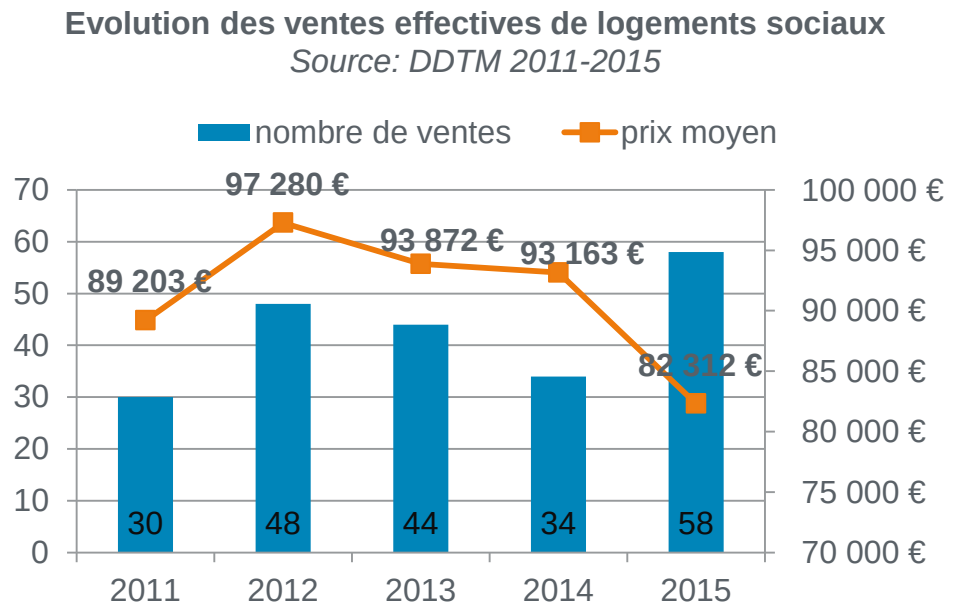


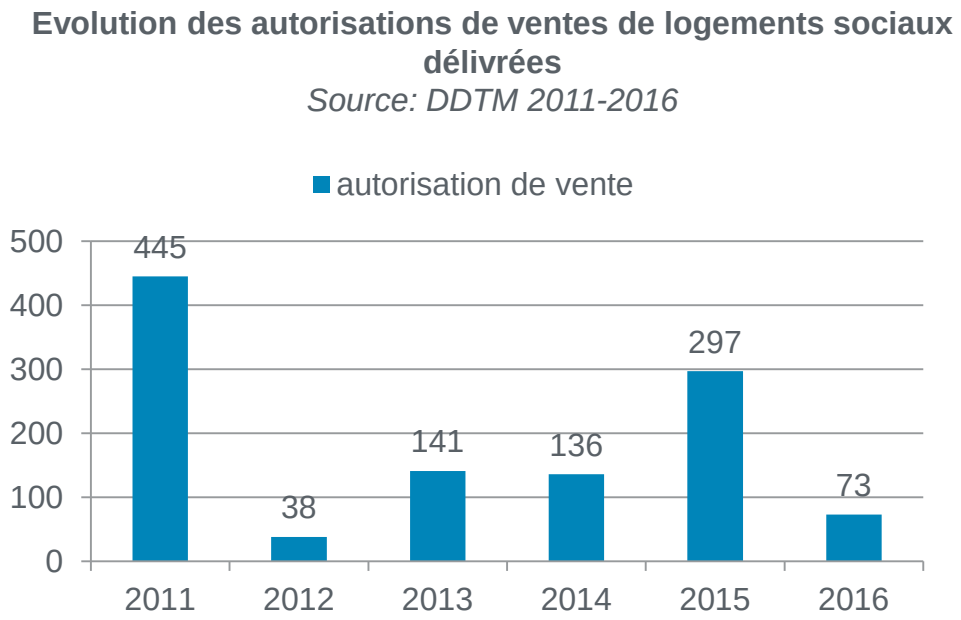
Evolution du marché de la revente en collectif *Source: Perval 2012-2015*



- Une prédominance des logements individuels sur le marché de la revente:
  - 1 018 logements vendus en individuel en 2015 (125 00€)
  - 76 logements vendus en collectif en 2015 (1 767€/m2)

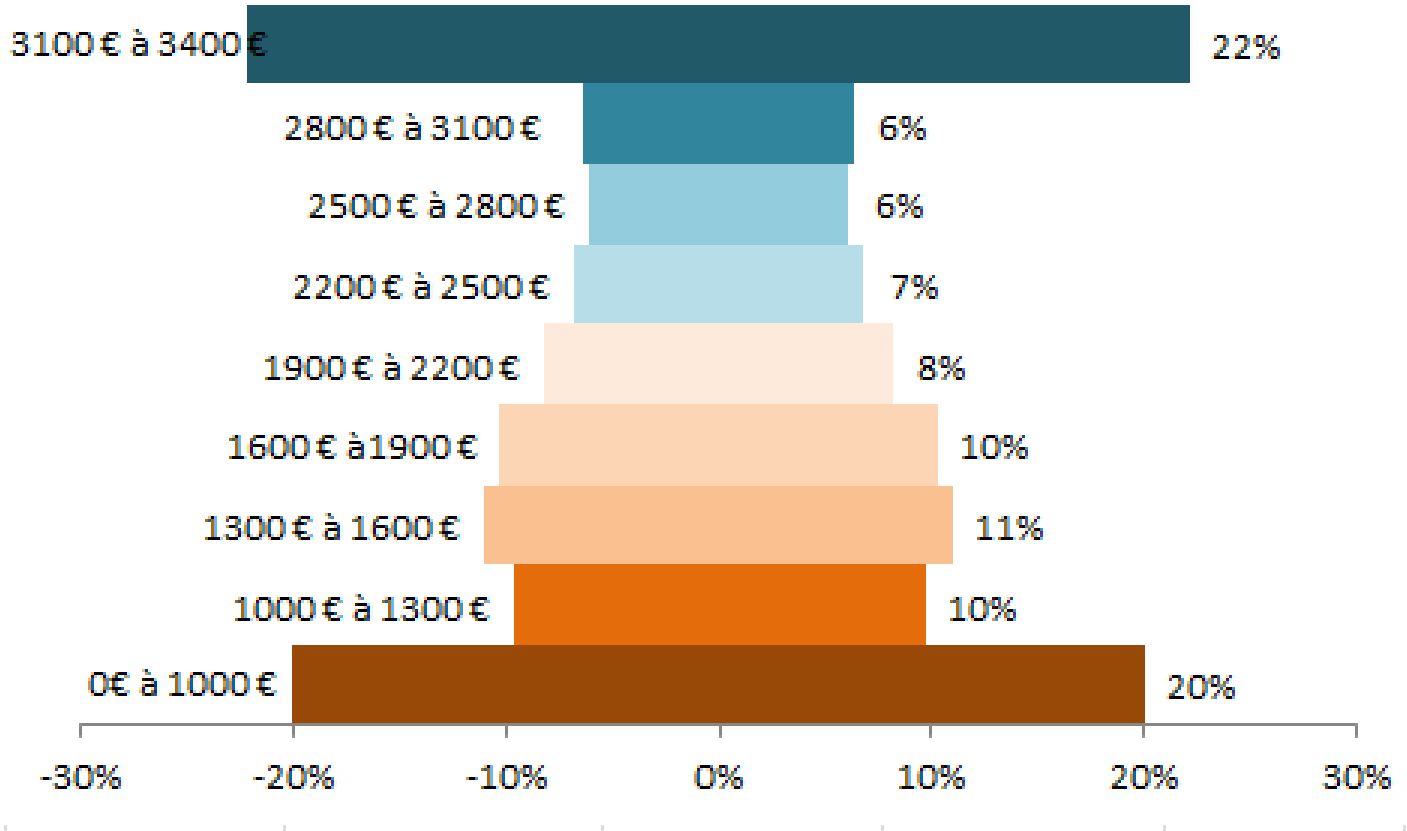
Évolution des ventes et autorisations de vente de logements sociaux à l'échelle de la CALL





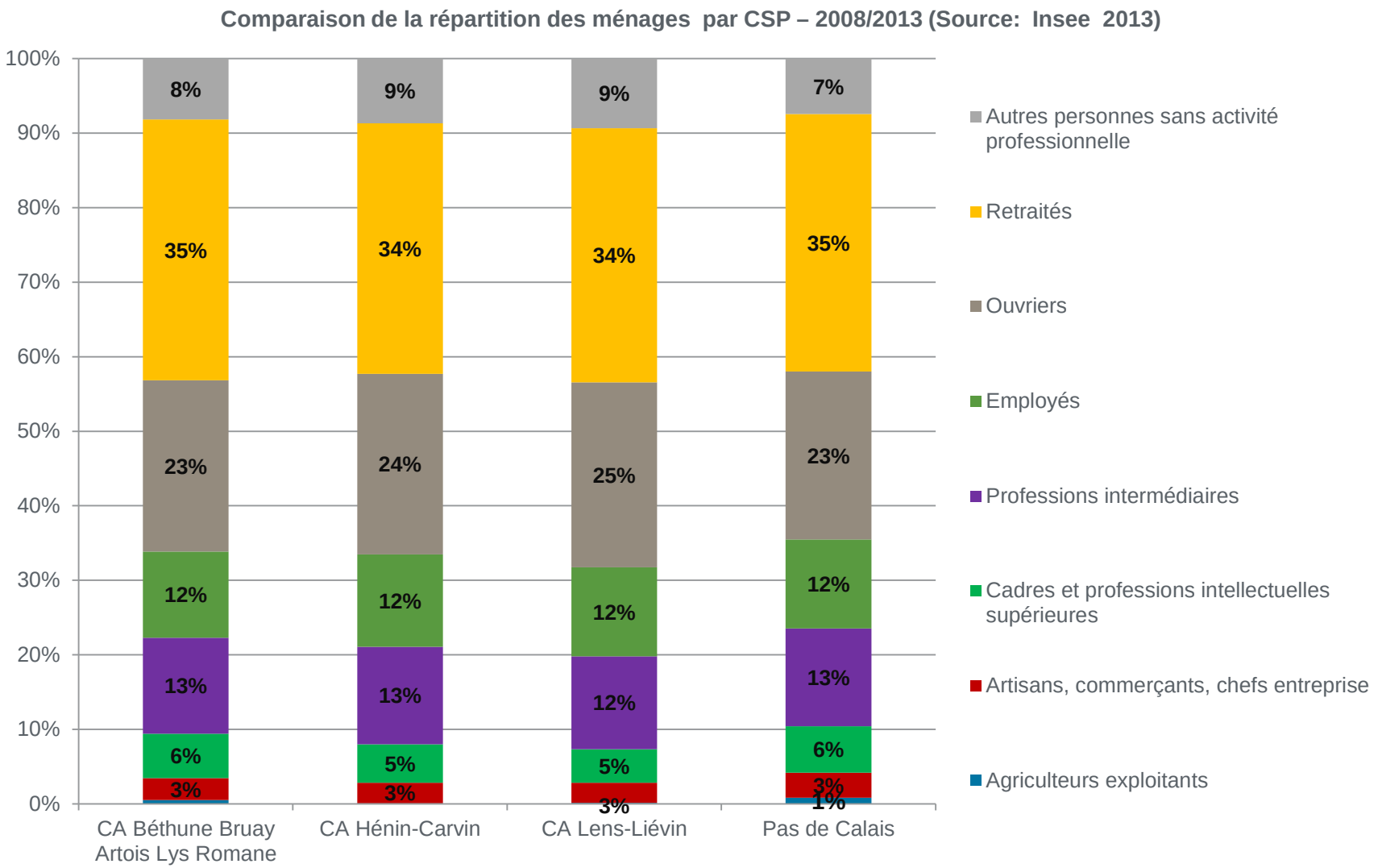
- Une baisse des demandes d'autorisation de vente de logements sociaux depuis 2016 liée au meilleur ciblage des logements par les bailleurs ainsi qu'à la performance thermique minimale requise depuis 2015 (art R443-11 du CCH)
- Statistiquement, il y a toujours un décalage entre les logements sociaux autorisés à la vente et les ventes effectives.

Les revenus à l'échelle de la CALL



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

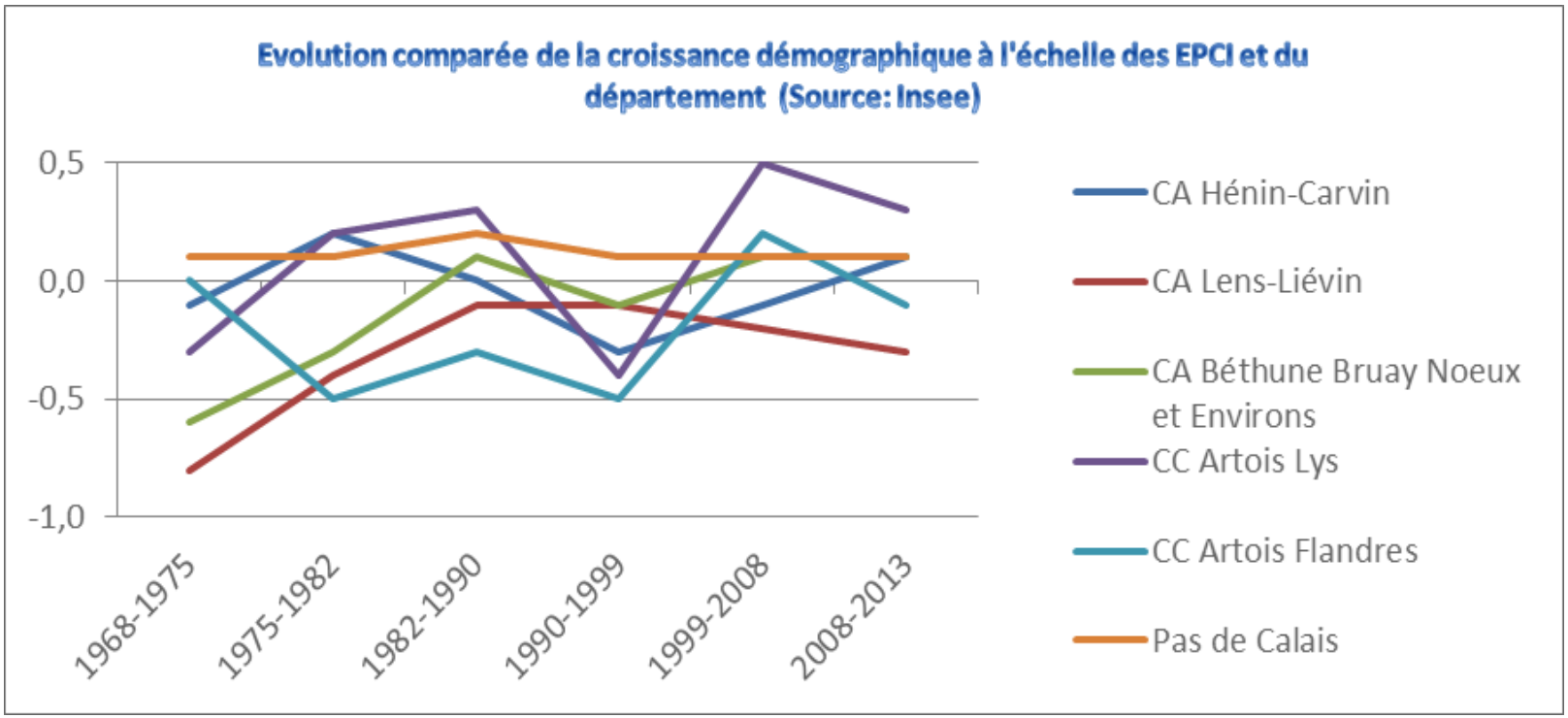
Répartition des ménages par CSP



- Les différentes CSP se répartissent de manière homogène sur l'ensemble des EPCI

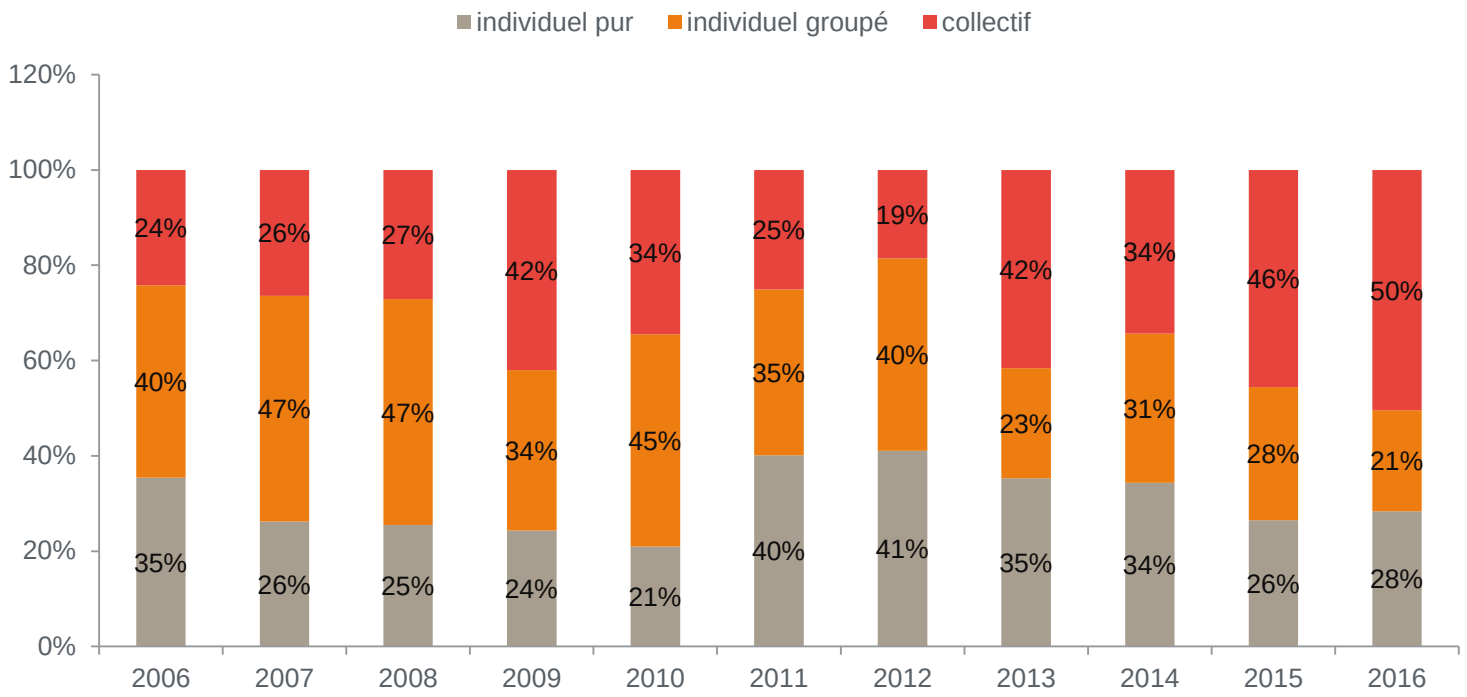
Déprise démographique et perte d'attractivité

- 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.
- 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 CALL

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 Noyelles-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 minière/une en cœur de cité minière). 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

- Relative faiblesse du PINEL qui représente 16% des investissements, en dessous de la moyenne nationale. Toutefois la ville de Lens fait mieux que le reste du territoire.
- 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:

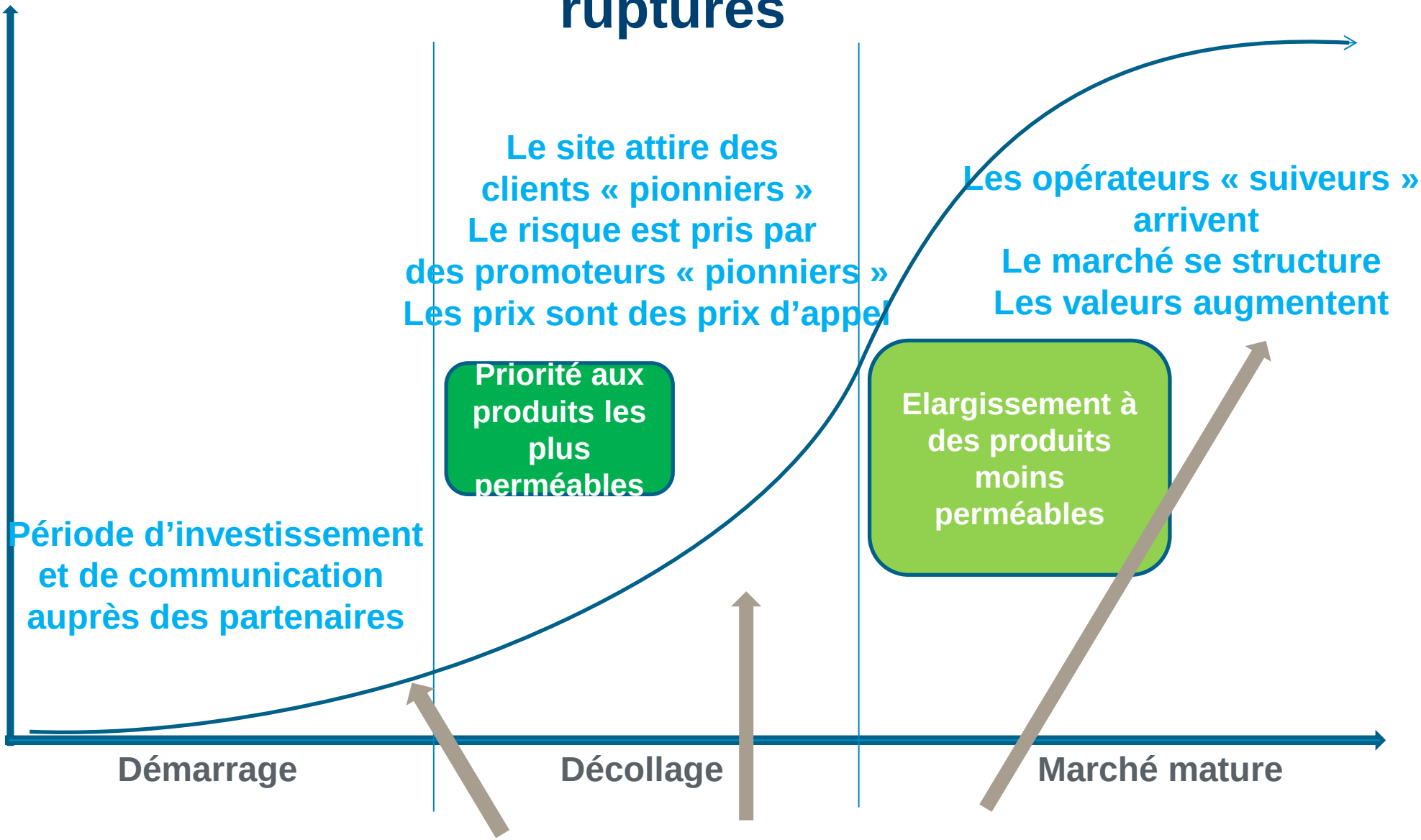
- **Des produits individuels**
- **Des prix en phase avec des taux d'effort faibles**

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?

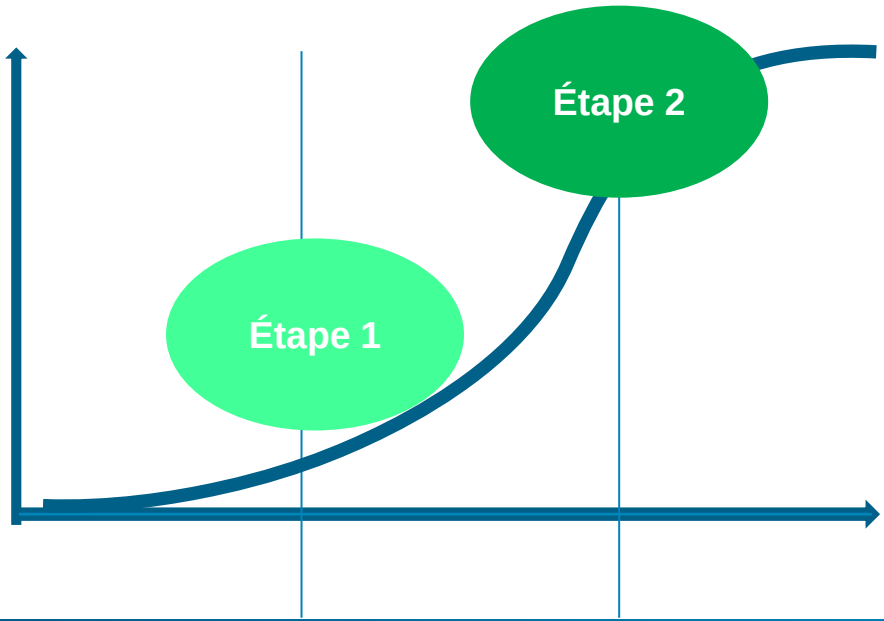
Le processus de diversification: 3 phases et deux ruptures



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

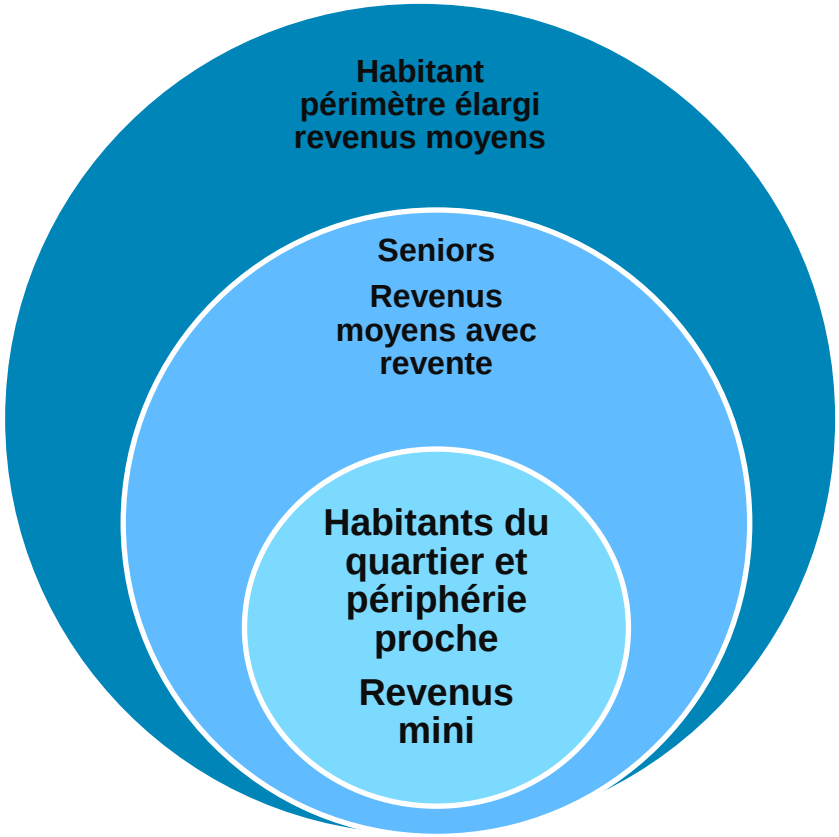
Le bon timing?

- 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

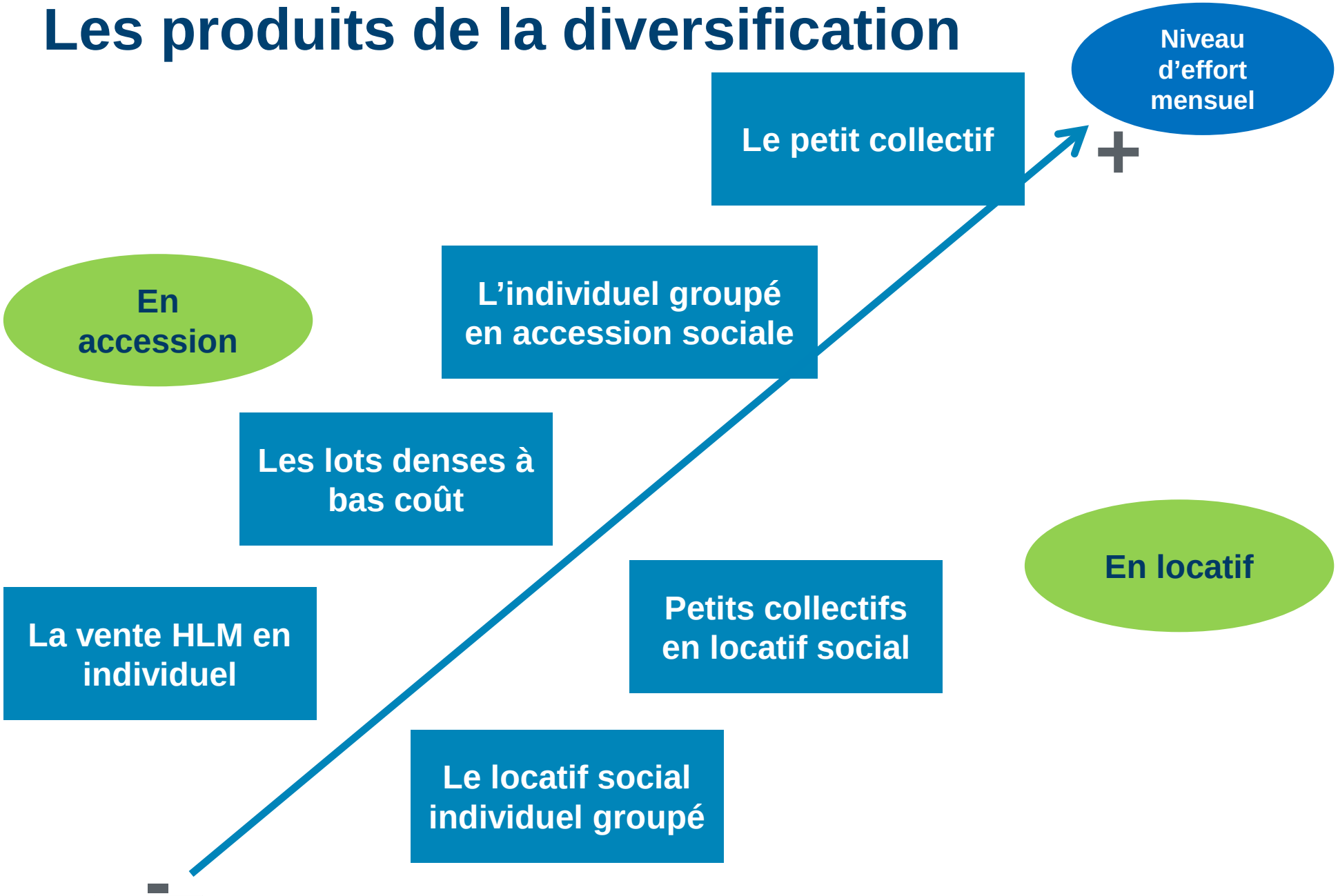


Les bonnes cibles dans ce timing?

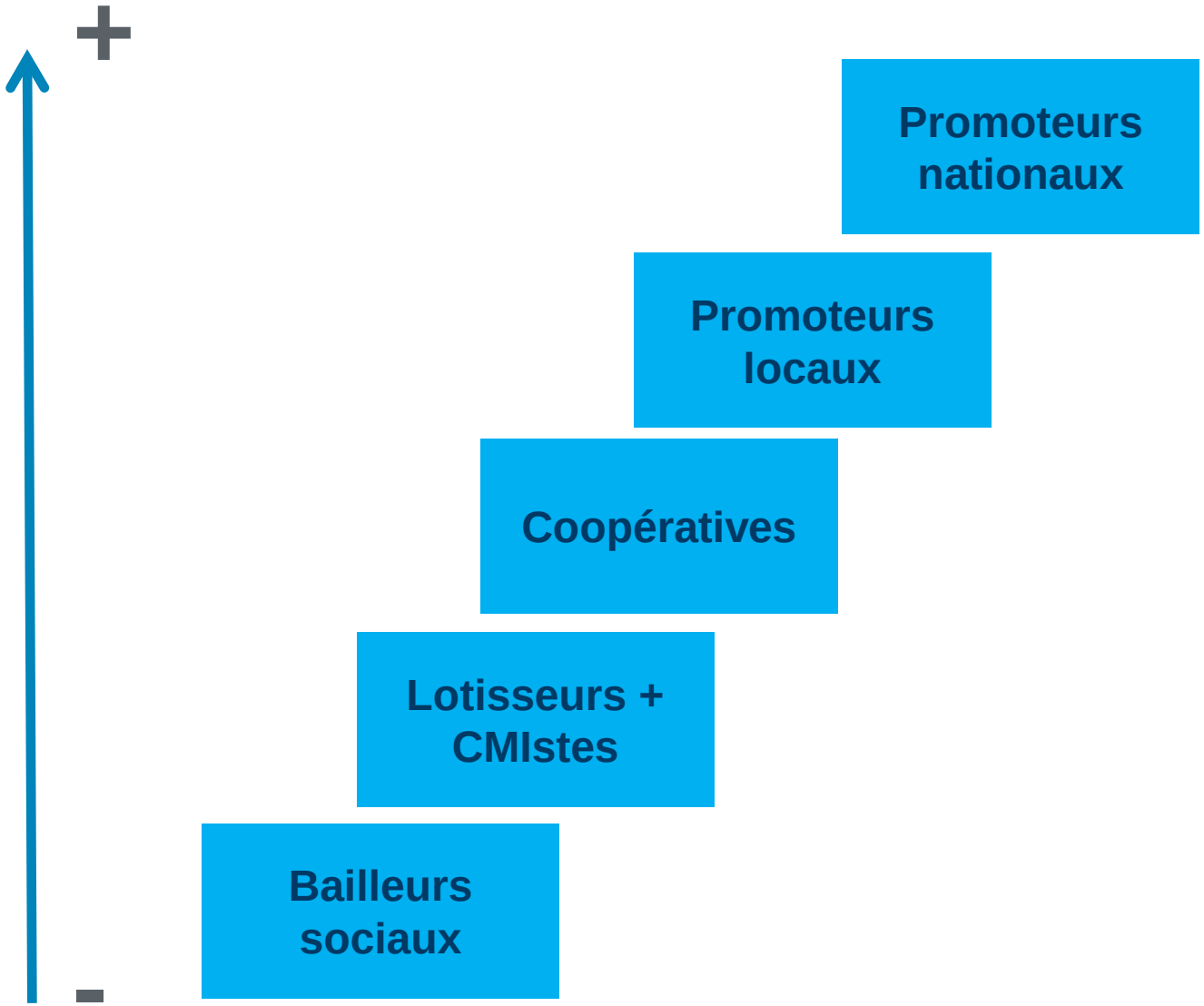
- **Exemple à décliner suivant les sites**:



Les produits de la diversification



Les opérateurs mobilisables



Réguler l’offre dans les deux sens…

Produits développés dans la commune

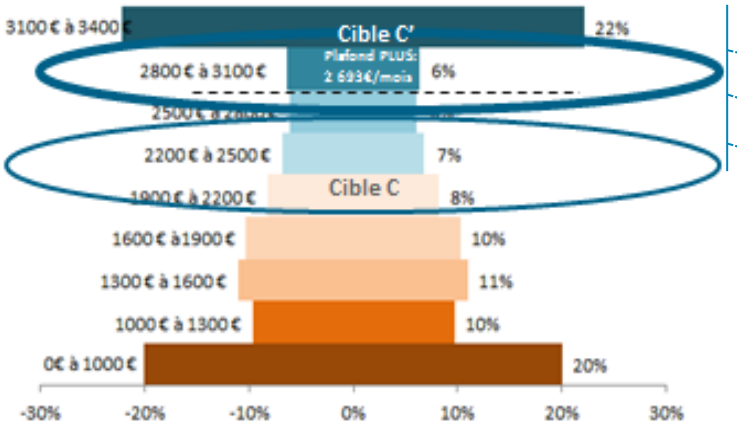
leur laisser la priorité et les encourager quand les quartiers ne sont pas en capacité d’attirer ces clientèles

Ne pas entraver ces projets
Ne pas lancer des opérations
Concurrentes non stratégiques:
Notamment de l’individuel diffus

Produits développés dans le quartier

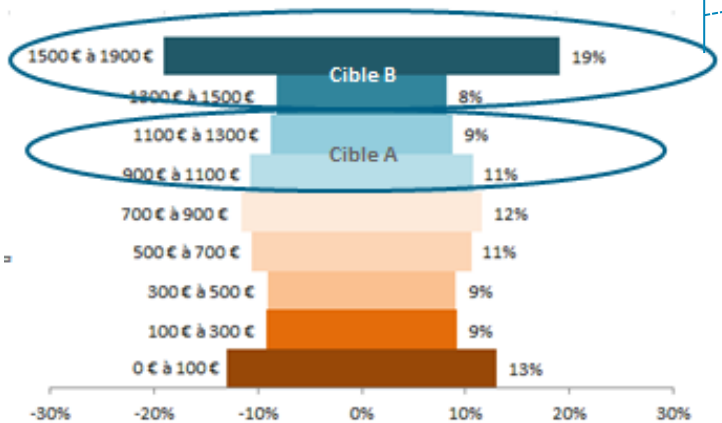
Enjeu de maitrise et de régulation par les collectivités locales de la programmation de nouveaux logements

CA Lens-Liévin



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

Cité 12-14



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

- Les opérations en cours de commercialisation sur la commune de Lens

Légende - Opérations en cours de commercialisation

- A – Luminesens – FIDUCIM
- B – Prisme – LOGER HABITAT
- C – Les Terrasses de la Colline - SRCJ

Les 3 opérations en cours de commercialisation à Lens: proposant des logements avec une fourchette de prix moyen comprises entre :2 460 et 2 753 €/m² en collectif , et un prix moyen de 1 893€ /m² en individuel (opération PSLA), sont susceptibles d'attirer une clientèle locale et non constituée de ménages avec un revenu mensuel compris entre 1900 et 2900 €, ce qui correspond aux cibles C et C' de la pyramides des revenus. Le programme Luminesens comporte 1/3 de propriétaires occupants. On peut même avancer que la tranche plus haute de la Cible B (quartier Cité 12-14) pourrait s'intéresser au programme en PSLA « Les Terrasse de la Colline » (TVA 5,5%) proposant des maisons neuves avec 3 chambres et stationnement à proximité de la gare.

Enjeu de maitrise 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 CALL?

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.

Cité 12-14 (Lens)

Cité 12-14

Cité 12-14

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

Phase terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	-	0,9 ha	0,9 ha
Friche ou logement vacant	6,9 ha	3,5 ha	10,4 ha
Projet connu en cours ou à venir	3,6 ha	0,2 ha	3,8 ha

Source : Dossier foncier AULA avril 2017

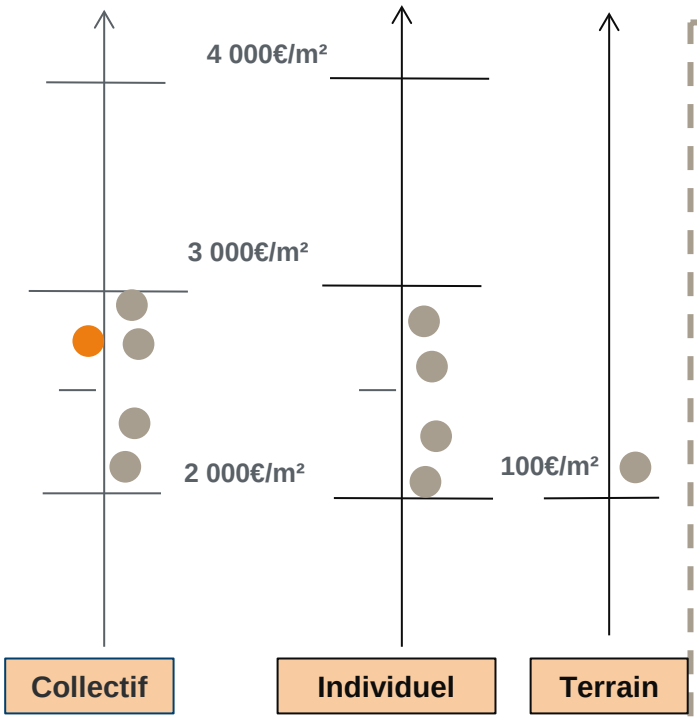
- 1 106 logements dont 920 maisons et 186 appartements.
- Le parc de logements est ancien et a été construit pour la grande majorité entre 1915 et 1968.
- Le grands surface T4 et plus sont largement majoritaires.
- La part des ménages locataires est de 85,1%.
- Principal bailleur: Maisons et Cités Soginorpa.
- Taux de vacance enregistré en 2013: 15%.

Potentialités à mettre en valeur

✓ Un site classé au patrimoine de l'UNESCO situé aux portes du centre ville de Lens ✓ Proximité du Centre Hospitalier de Lens ✓ Un site accessible et bien desservi en transports en commun ✓ Equipements publics : 3 écoles primaires, 2 collèges et 1 lycée professionnel situés dans la zone tampon. Équipements sportifs et culturels. ✓ Projet associatif dans la Maison de l'ingénieur ✓ Les nouveaux logements réalisés ou en cours de réalisation	✓ Absence de centralité ✓ Faiblesse de l'équipement commercial ✓ L'image de cité minière est stigmatisant en raison de l'occupation sociale

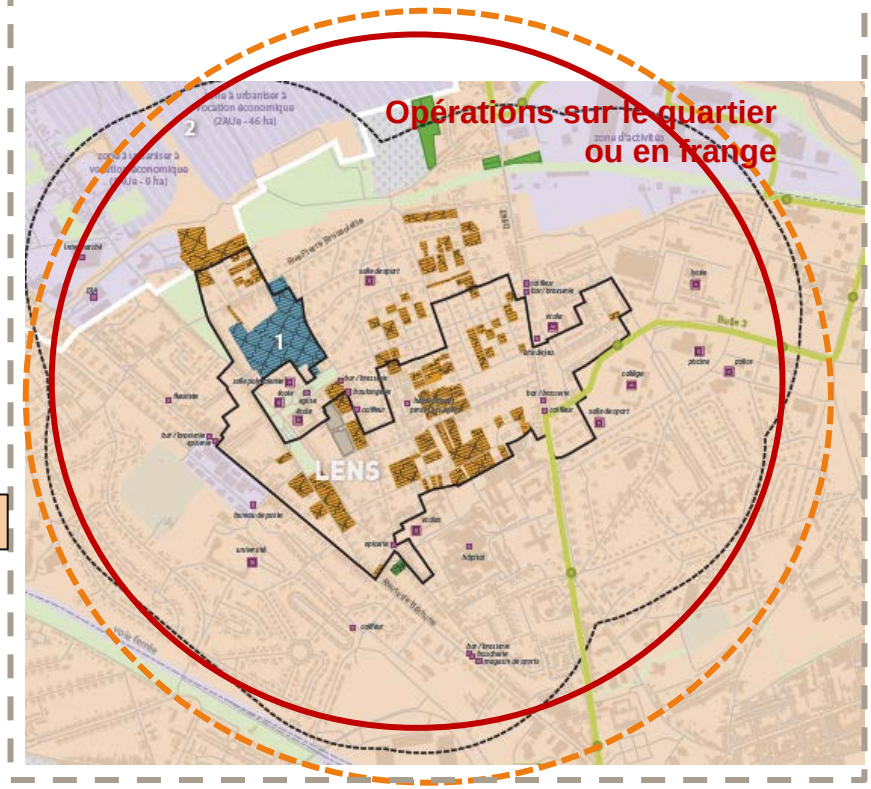
L'offre existante autour du quartier

NEUF



Zone concurrentielle

Opérations sur le territoire communal



ANCIEN

Collectif

Transactions sur le quartier prix moyen):
Recoupement à l'IRIS
1 400 €/m²

Transactions sur la commune (prix moyen):
1 810€/m²

Individuel

Transactions sur le quartier (prix moyen):
Recoupement à l'IRIS
84 à 148 K€

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

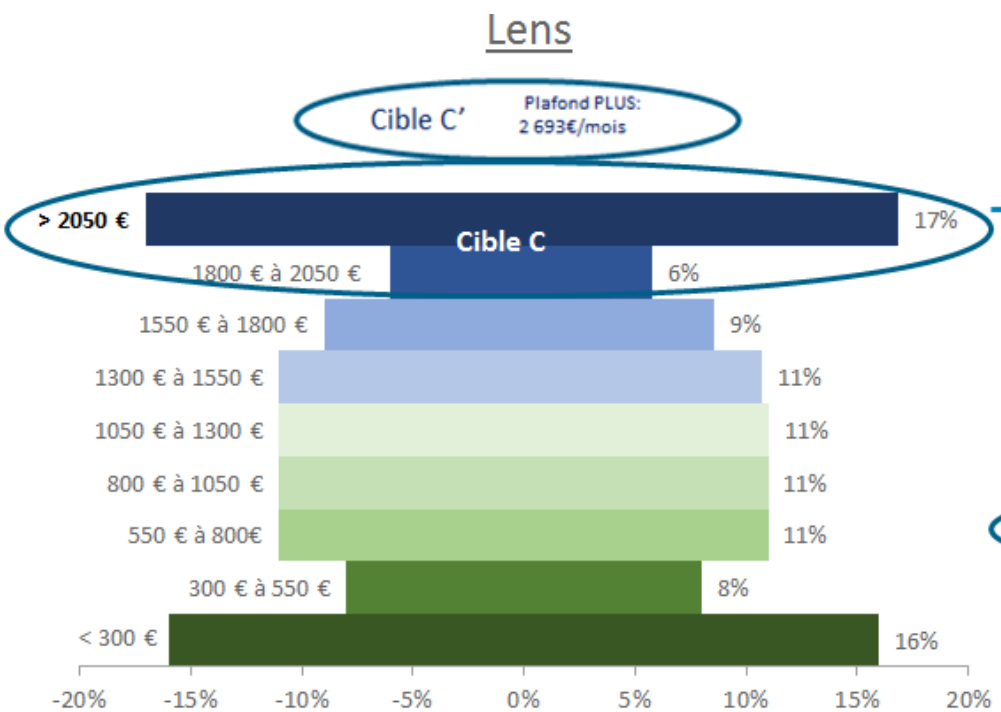
Transactions de terrains (prix moyen):
50 €/m²

Opérations en cours de commercialisation situées :

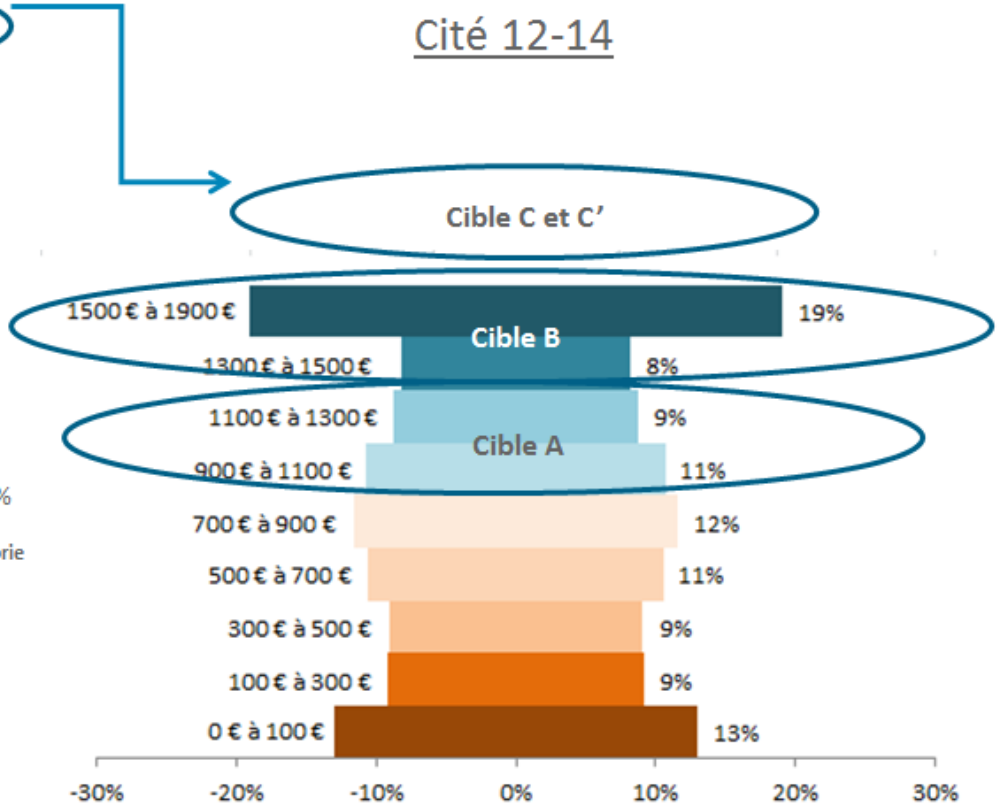
- dans le quartier ou en frange : 0
- sur la commune (Lens) : 1 (Luminesens)
- dans la zone concurrentielle élargie : une vingtaine de programmes

Segmentation de la clientèle selon ses revenus à l'échelle de la commune de Lens et du quartier Cité 12-14

- La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel



Indicateurs de distribution des revenus déclarés par les ménages - Pour l'ensemble des ménages et par catégorie de ménages – FILOSOFI 2013



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

Cible C: 23 % des ménages fiscaux de la commune pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier

Cible C': 8% des ménages locataires du parc social de la commune sont au dessus des plafonds PLUS

Cible B: 27% des ménages du quartier

Cible A: 20% des ménages du quartier

Grille de lecture des simulations

- Comment définir le bon niveau de prix pour être en adéquation avec les capacités des ménages ?
- Nous travaillons sur la solvabilité des ménages en fonction de leurs revenus, des apports personnels, des aides mobilisables et des conditions de prêt.

Fourchette basse Cible
Fourchette haute Cible

Mensualité remboursable (33 % du revenu mensuel)

Budget disponible pour l'acquisition (total des prêts moins les frais de notaires et frais d'emprunt)

Prix de sortie admissible

3 personnes (couple marié et un enfant locataires du social)

Hypothèse pour accéder à la propriété
10 000 € apport personnel
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface	Segment	Prix au m²
1 120 €	370 €	60 600 €	38 300 €	94 231 €	80	MI	**2 094 €/m²**
1 570 €	520 €	84 900 €	52 900 €	132 500 €			**2 944 €/m²**

Montant du prêt bancaire

Montant du prêt à taux zéro en zone B1

Surface du produit désiré

Type de produit désiré

	Accession
Produit recherché	Maison individuelle avec jardin et parking

Que peut acheter le cœur de cible ?

Habitants du quartier

- Compte tenu des revenus trop faibles de la Cible A nous avons retenus pour nos simulations uniquement la cible B. Par ailleurs, au sein de la Cible B, seulement la tranche haute, 19% des ménages, semble en mesure de pouvoir accéder à la propriété.

- Hypothèse: ménages 3 personnes, achat neuf

Prix de sortie admissible

Cible B
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
0 à 10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 300 €	429 €	0 €	74 400€	31 200 €	98 700 €			
1 900 €	627 €	10 000 €	98 600 €	60 900 €	160 600 €	85	MI	**1 889 €/m²**

- Hypothèse: ménages 2 personnes, achat neuf

Prix de sortie admissible

Cible B
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
0 à 10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 300 €	429 €	0 €	71 700€	35 400 €	100 200€			
1 900 €	627 €	10 000 €	96 100 €	64 700 €	161 900 €	85	MI	**1 904€/m²**

Que peut acheter la cible élargie ?

Cible C
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2 %	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	94 000€	56 600 €	152 000€	85	MI Groupée	**1 788€/m²**
2 050 €	676 €	105 100 €	67 300 €	173 200 €	85	MI/LOT+MI	**2 037€/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2 %	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	91 300€	60 800 €	153 400€	85	MI Groupée	**1 804 €/m²**
2 050 €	676 €	103 800 €	69 600 €	174 100 €	85	MI/LOT+MI	**2 048 €/m²**

Cible C'
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	137 400 €	90 700 €	226 800 €	90	MI/LOT+MI	**2 520 €/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (40%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	109 900€	73 500€	183 700 €	90	MI/LOT+MI	**2 041 €/m²**

Que peut acheter le cœur de cible ?

Habitants du quartier

- Compte tenu des revenus trop faibles de la Cible A nous avons retenus pour nos simulations uniquement la cible B. Par ailleurs, au sein de la Cible B, seulement la tranche haute, 19% des ménages, semble en mesure de pouvoir accéder à la propriété.
  - Hypothèse: ménages 2 et 3 personnes, vente hlm

Prix de sortie admissible

Cible B
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
0 à 10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (10%)	Prix admissible
1 300 €	370 €	-	73 800 €	8 200 €	82 000 €
1900 €	587 €	10 000	117 000 €	13 000 €	130 000 €

Cible C'
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (10%)	Prix admissible
2700 €	724 €	10 000 €	73 800 €	14 000€	140 000€

Cibles de clientèle

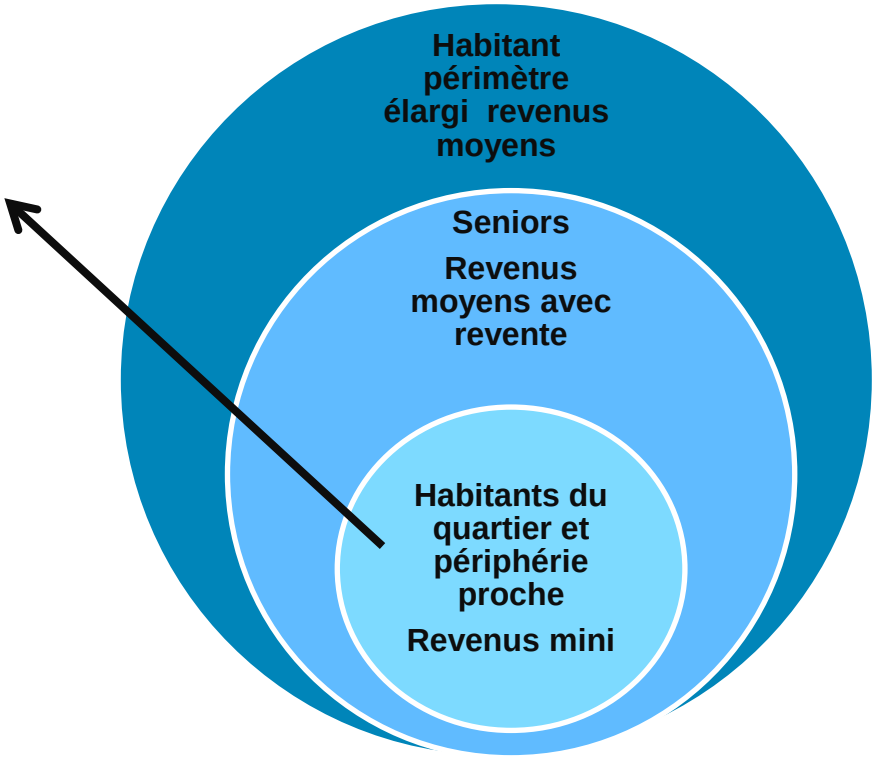
- Nous retenons comme cible potentielle de la diversification à l'échelle du quartier la **Cible B** tranche haute (ménages dont les revenus mensuels déclarés par UC sont d'environ 1 900€)
- **Cible B** (tranche haute) = **177 ménages** sur l'ensemble du quartier Cité 12-14
- Capacité d'acquisition : autour de **160K€**

Puisqu'environ **5%** des locataires du parc social accèdent à la propriété chaque année (au niveau national)

A l'échelle du quartier Cité 12-14

Cela pourrait constituer un potentiel de

9 ménages

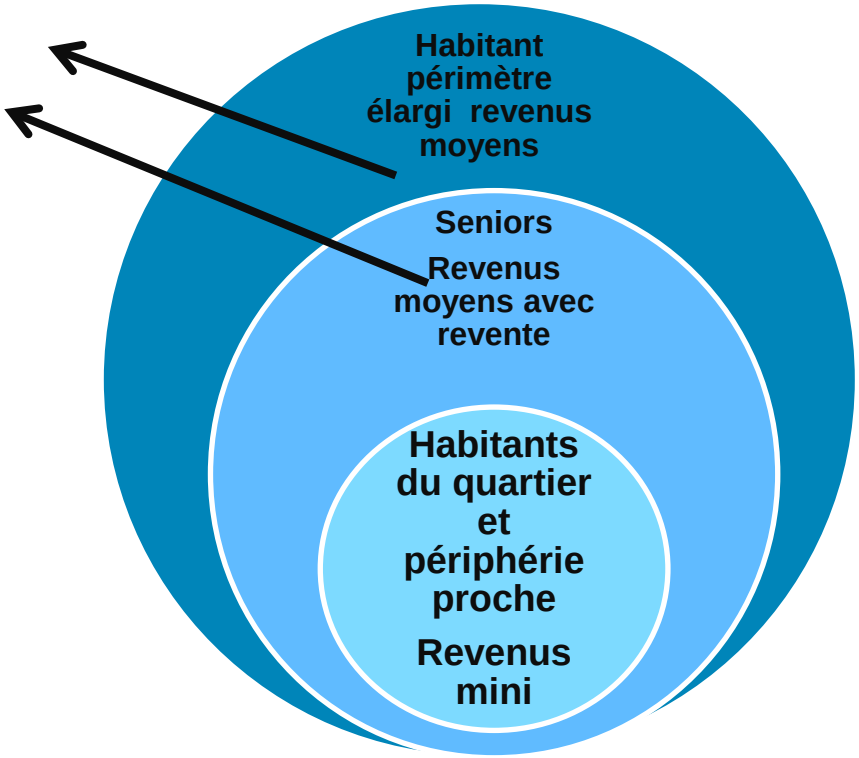


Cibles de clientèle élargie

- Nous retenons comme cible potentielle élargie la **Cible C** (ménages dont les revenus mensuels déclarés par UC sont compris entre 1 800 et 2 050€) **et C**' (ménages dont les revenus déclarés par UC sont = ou supérieur à 2 700€)
- **Cible C** = 3247 ménages fiscaux de la commune de Lens

  Capacité d'acquisition : **entre 152 à 174 K€**
- **Cible C'** = 458 ménages du parc social de la commune de Lens

  Capacité d'acquisition : **226 K**

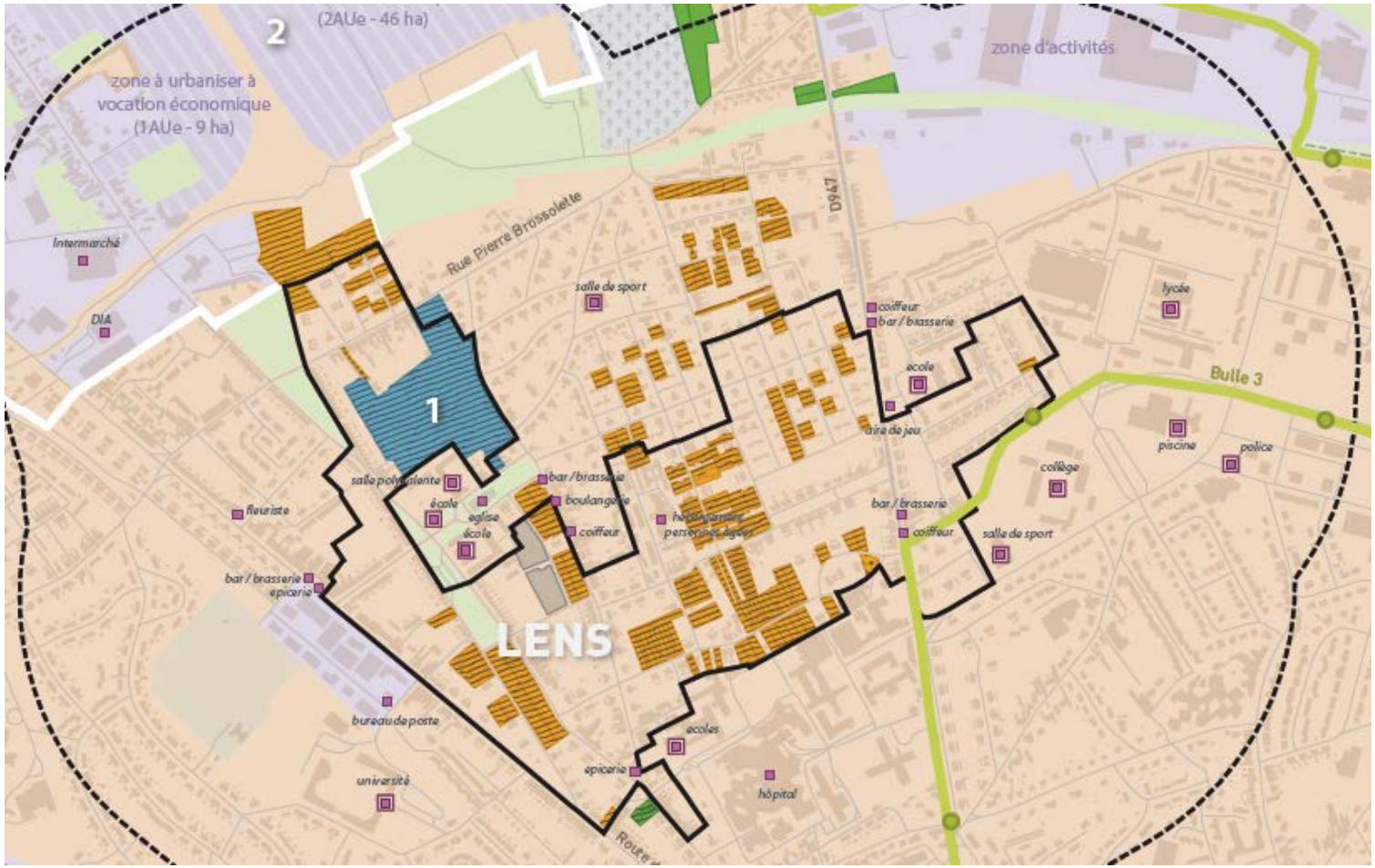


Programmation Cité 12-14

Disponibilités foncières dans le périmètre du quartier

- **Friches ou logement vacant :** 6,9 ha (69 000 m²) au sein du QPV

local vacant ou friche



Disponibilités potentielles selon la programmation de Maisons et Cités

- Îlot démonstrateur (phase 1): 2 maisons accolées

Îlot démonstrateur (phase 2):
4 maisons accolées

Eléments de Programmation Cité 12-14

- Pour le site Cité 12-14 nous avons décidé de présenter uniquement un scénario ANRU. Par rapport aux autres sites de la CALL, la Cité 12-14 présente un potentiel d'attractivité plus important notamment en raison de sa position au cœur de l'agglomération, à l'entrée de la ville de Lens, et de sa proximité directe au nouveau Centre Hospitalier avec des répercussions potentielles en matière de demande de logements pour les actifs de cet équipement.
- Par ailleurs la position centrale du site pourrait être attractive pour des seniors souhaitant se rapprocher du centre ville, suite à la vente de leur maison.

- **Scénario (ANRU)**

Site	Nombre de logements	Formes Urbaine		Échéances prévisionnelles	Typologies cibles		Types de produits	Prix souhaitable de sortie (1)	Cibles de clientèle	Opérateurs ciblés
		Collect	MI		Collect	MI				
Phase 1 (démontrer/expérimenter)										
	Îlot démonstrateur		2	2019		Maisons groupées grandes surfaces (120 m²)	Accession dans l'ancien avec travaux (2)	180 K€	C/C'	
				2019/2020		Réhabilitations maisons minières	Vente HLM	70 à 85 m² 120 -140 K€	B/C'	Maisons et Cités
				2019/2020		Réhabilitations maisons minières	Accession progressive	70 à 85 m² 120 -140 K€	B/C'	Maisons et Cités
Phase 2 (démultiplier)										
	Îlot démonstrateur (selon réussite du précédent)		4	2022		Maisons groupées grandes surfaces (120 m²)	Accession dans l'ancien avec travaux (2)	180 K€	C/C'	
				2022/2023		Réhabilitations maisons minières	Vente HLM	70 à 85 m² 120 -140 K€	B/C'	Maisons et Cités
				2022/2023		Réhabilitations maisons minières	Accession progressive	70 à 85 m² 120 -140 K€	B/C'	Maisons et Cités
Phase 3										
				2026	Petit collectif T2-T3		Accession libre dans le neuf	45 à 60 m² 94 – 125 K€	C/C'	Promoteur privé

(1) Les prix souhaitables pourraient notamment être atteints avec des aides potentielles de l' Anru et/ou de la collectivité et/ou du bailleur
(2) Lens étant en zone B1 il n'y aura plus la possibilité d'accéder à un PTZ dans l'ancien. Toutefois, PTZ HLM: 10%, PTZ neuf: 40%

Focus: accession progressive à la propriété le statut de SCIAPP

- La société civile immobilière d'accession progressive à la propriété (SCIAPP) est un montage innovant permettant à des personnes qui n'ont pas accès au crédit bancaire, du fait de leurs revenus ou de leur âge, d'entrer dans un processus d'accession progressive à la propriété, par acquisition planifiée de parts sociales de la SCI propriétaire de leur immeuble.

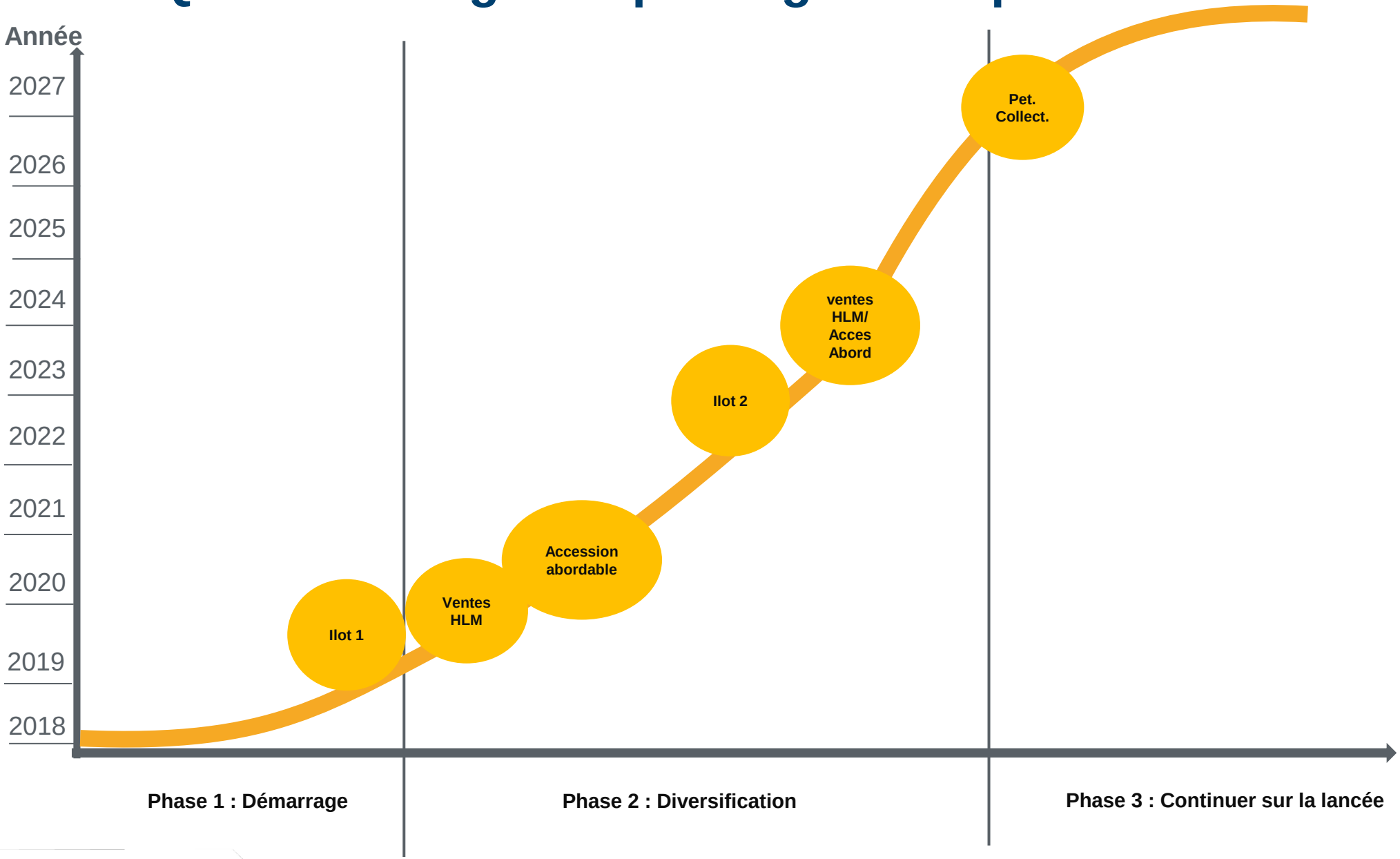
- Le statut de SCIAPP a été institué par une loi du 13 juillet 2006 et propose une forme innovante de coopérative d'habitation à vocation sociale et participative.

- La SCIAPP permet en quelque sorte une capitalisation (épargne), sur l'effort mensuel (loyers) pour se loger. À l'achèvement de la construction de l'immeuble, l'opérateur HLM créé avec les « accédants » une Société Civile Immobilière d'Accession Progressive à la Propriété (SCIAPP) de forme coopérative, à laquelle il apporte l'immeuble réalisé. (source: https://www.faire-ville.fr/habitat-participatif/modes-d-accession/)

- Ce montage est pour la première fois mis en œuvre en France sur le projet de Ramonville et concerne une opération de reconstruction-démolition d'une copropriété située dans un quartier de la première couronne Toulousaine qui n'est pas en zone ANRU mais qui présente l'ensemble des problématiques des quartiers relevant d'une « rénovation urbaine » :

  - constitution d'une (SCIAPP) de forme coopérative qui permet à des locataires aux revenus très modestes d'accéder à la propriété
  - possibilité du sociétaire de rompre son bail en revendant les parts acquises à un autre accédant en coopération avec le bailleur
  - Priorité aux anciens occupants de la copropriété d'accéder au projet immobilier.
  - Dans le cadre de la coopérative, certaines familles peuvent programmer le transfert de pièces d'un appartement à un autre mitoyen selon l'évolution des structures familiales. De telles évolutions sont essentielles pour des familles aux revenus limités, socialement enracinées dans leur quartier, mais tributaires de revenus de transfert liés au nombre d'enfants à charge.

Quelle stratégie de phasage des opérations ?



Vent de Bise (Liévin)

Vent de Bise

Calonne – Marichelles - Vent de Bise

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

Phase terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	**0,1 ha**	**31,8 ha**	**31,9 ha**
Friche ou logement vacant	**7,1 ha**	**-**	**7,1 ha**
Projet connu en cours ou à venir	**1,9 ha**	**7,7 ha**	**9,6 ha**

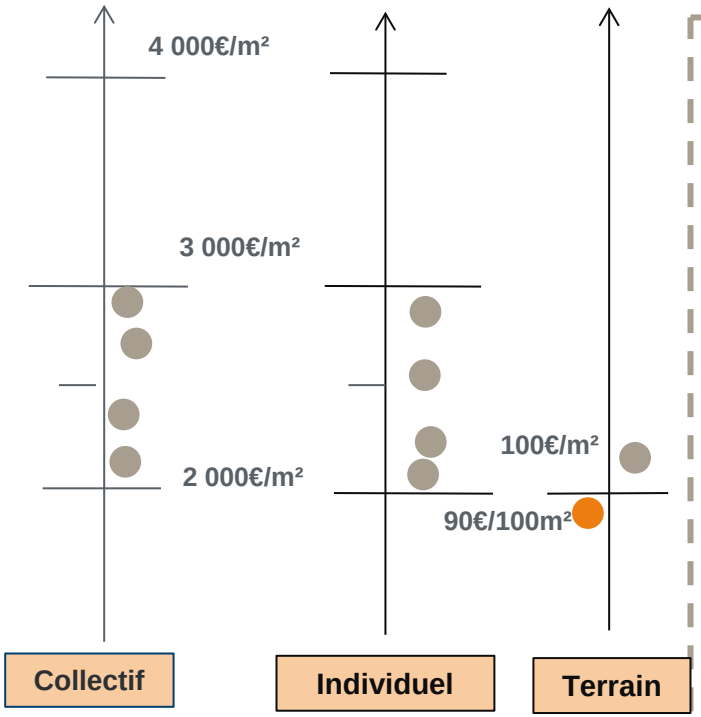
- 3 131 logements dont 1306 appartements et 1825 maisons.
- Un parc de logements ancien Seulement 12 % a été construit depuis 1990.
- 86,8% locataires.
- Bailleurs du quartier: Maisons et Cités, Soginorpa et Pas de Calais Habitat.
- Taux de vacance en 2013: 6%.

Potentialités à mettre en valeur

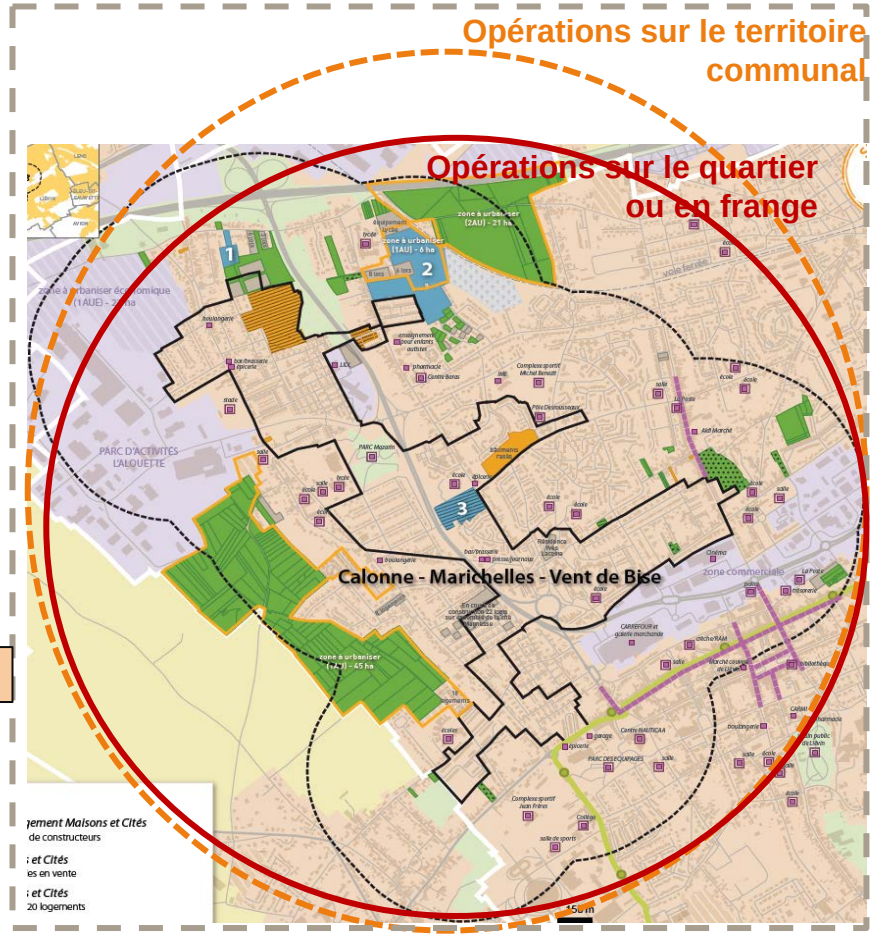
✓ Quartier résidentiel en entrée de ville qui bénéficie de la proximité du centre ville et des vues sur les paysages agricoles ✓ Un site à proximité de projets majeurs : Pôle d'excellence sportif, BHNS, le développement du centre ville de Liévin, le développement des zones commerciales et d'activités, la trame verte ✓ Un site bien pourvu en équipement (Ecole Berthelot, CAJ, Centre Bidule, IEM du Vent de Bise) ✓ Un site accessible et bien desservi en transports en commun ✓ Le quartier est facilement accessible en voiture grâce à la D58 qui le traverse et qui le relie au centre ville de Lens (situé à 7 km) ✓ Bus circuits scolaires	✓ Image stigmatisée du quartier ✓ Difficultés économiques et sociales (fort taux de chômage) ✓ Logements vétustes qui nécessitent une importante réhabilitation ✓ Logements inadaptés à la demande actuelle ✓ Faiblesse de l'équipement commercial ✓ Faible qualité des espaces publics (pas d'usage, pas de jeux d'enfants, encombrants récurrents…)

L'offre existante autour du quartier

NEUF



Zone concurrentielle



ANCIEN

Collectif

Transactions sur le quartier (prix moyen): Recoupement à l'IRIS
765 €/m²

Transactions sur la commune: (prix moyen)
1 223€/m²

Individuel

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
Recoupement à l'IRIS
100 à 134 K€

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

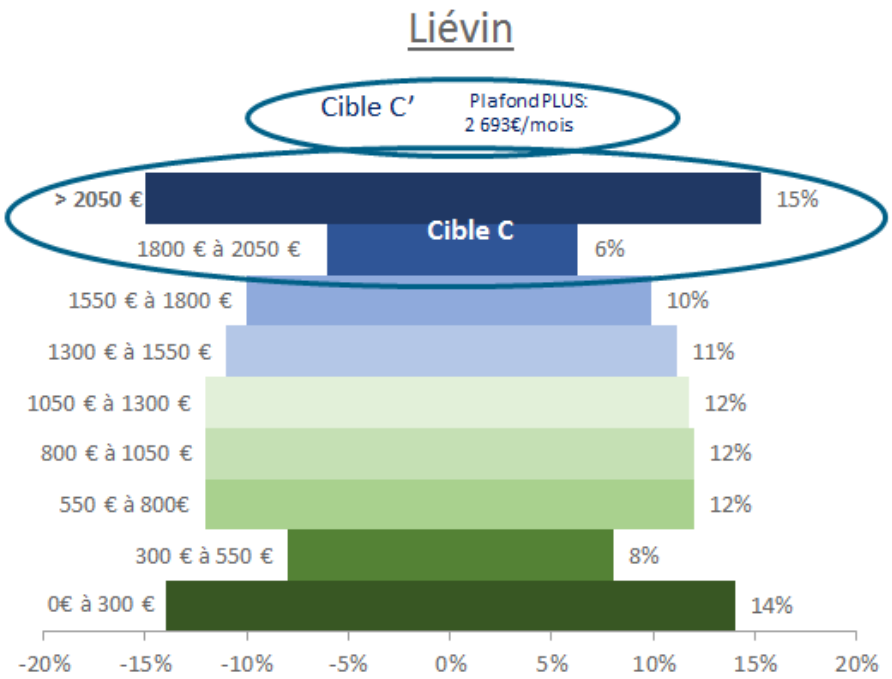
Transactions de terrains (prix moyen) : 61 €/m²

Opérations en cours de commercialisation situées :

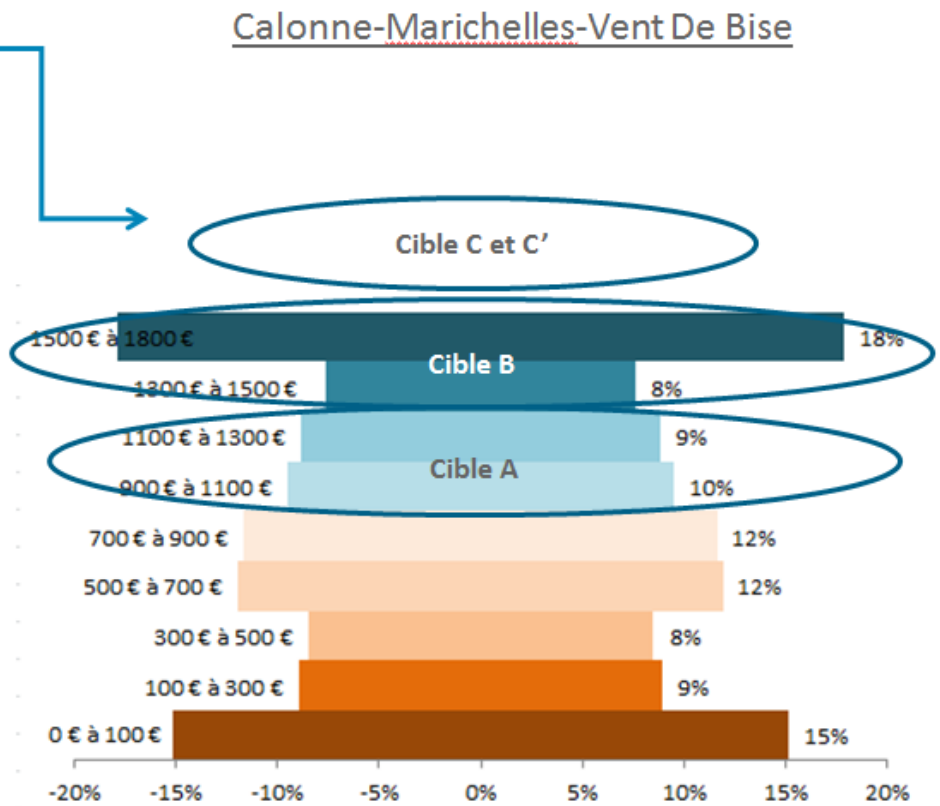
- dans le quartier ou en frange : 0
- sur la commune (Liévin) : 1 (Nexity) et 1 (Stillnord) prochainement. Ces deux programmes concernent des lots à bâtir viabilisés
- dans la zone concurrentielle élargie : une vingtaine de programmes

Segmentation de la clientèle selon ses revenus à l'échelle de la commune de Liévin et du quartier

- La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel



Indicateurs de distribution des revenus déclarés par les ménages - Pour l'ensemble des ménages et par catégorie de ménages – FILOSOFI 2013



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

Cible C: 21 % des ménages fiscaux de la commune pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier

Cible C': 7% des ménages locataires du parc social de la commune sont au dessus des plafonds PLUS

Cible B: 26% des ménages du quartier

Cible A: 19% des ménages du quartier

Grille de lecture des simulations

- Comment définir le bon niveau de prix pour être en adéquation avec les capacités des ménages ?
- Nous travaillons sur la solvabilité des ménages en fonction de leurs revenus, des apports personnels, des aides mobilisables et des conditions de prêt.

Fourchette basse Cible
Fourchette haute Cible

Mensualité remboursable (33 % du revenu mensuel)

Budget disponible pour l'acquisition (total des prêts moins les frais de notaires et frais d'emprunt)

Prix de sortie admissible

3 personnes (couple marié et un enfant locataires du social)

Hypothèse pour accéder à la propriété
10 000 € apport personnel
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface	Segment	Prix au m²
1 120 €	370 €	60 600 €	38 300 €	94 231 €	80	MI	**2 094 €/m²**
1 570 €	520 €	84 900 €	52 900 €	132 500 €			**2 944 €/m²**

Montant du prêt bancaire

Montant du prêt à taux zéro en zone B2

Surface du produit désiré

Type de produit désiré

	Accession
Produit recherché	Maison individuelle avec jardin et parking

Que peut acheter le cœur de cible ?

Habitants du quartiers

- Compte tenu des revenus trop faibles de la Cible A nous avons retenus pour nos simulations uniquement la cible B
- Au sein de la Cible B, seulement la tranche haute, environ 17% des ménages, semble en mesure de pouvoir accéder à la propriété

- Hypothèse: ménages 2 et 3 personnes, achat neuf

Cible B
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
0 à 10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport personnel	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 300 €	429 €	0 €	82 300€	18 900 €	94 600 €			
1 800 €	594 €	10 000€	112 700 €	28 600 €	143 100 €	80	MI	**1 788 €/m²**

Prix de sortie admissible

Que peut acheter la cible élargie ?

Cible C
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	112 700 €	28 600 €	143 100 €	85	MI Groupée	**1 683 €/m²**
2 050 €	759 €	144 000€	36 100 €	180 600 €	90	MI/LOT+MI	**2 006 €/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	112 700 €	28 600 €	143 100 €	85	MI Groupée	**1 683 €/m²**
2 050 €	759 €	130 800€	30 800€	162 700 €	90	MI/LOT+MI	**1 807€/m²**

Cible C'
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	139 800 €	35 100€	175 400€	90	MI/LOT+MI	**1 948€/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	143 100€	30 800€	174 600€	90	MI/LOT+MI	**1 940 €/m²**

Cibles de clientèle

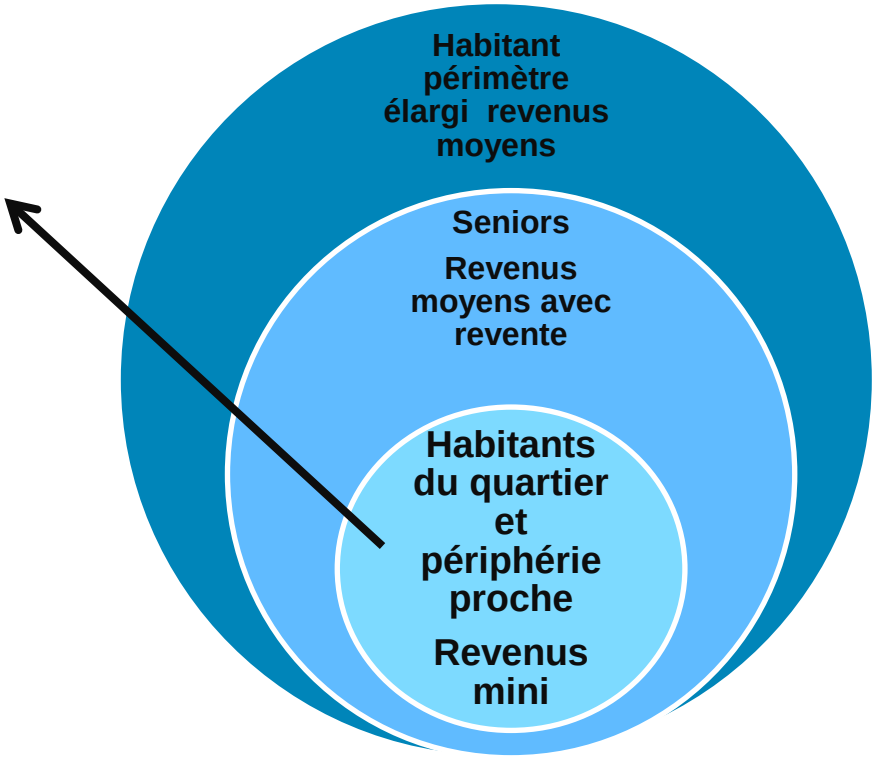
- Nous retenons comme cible potentielle de la diversification à l'échelle du quartier la **Cible B** tranche haute (ménages dont les **revenus mensuels déclarés par UC sont d'environ 1 800€**)
- **Cible B** (fourchette haute) = **499 ménages** sur l'ensemble du quartier Calonnes- Marichelle - Vent de Bise
- Capacité d'acquisition : **143 K€**

Puisqu'environ **5%** des locataires du parc social accèdent à la propriété chaque année (au niveau national)

A l'échelle du quartier Calonnes- Marichelle - Vent de Bise

Ça pourrait constituer un potentiel de

25 ménages

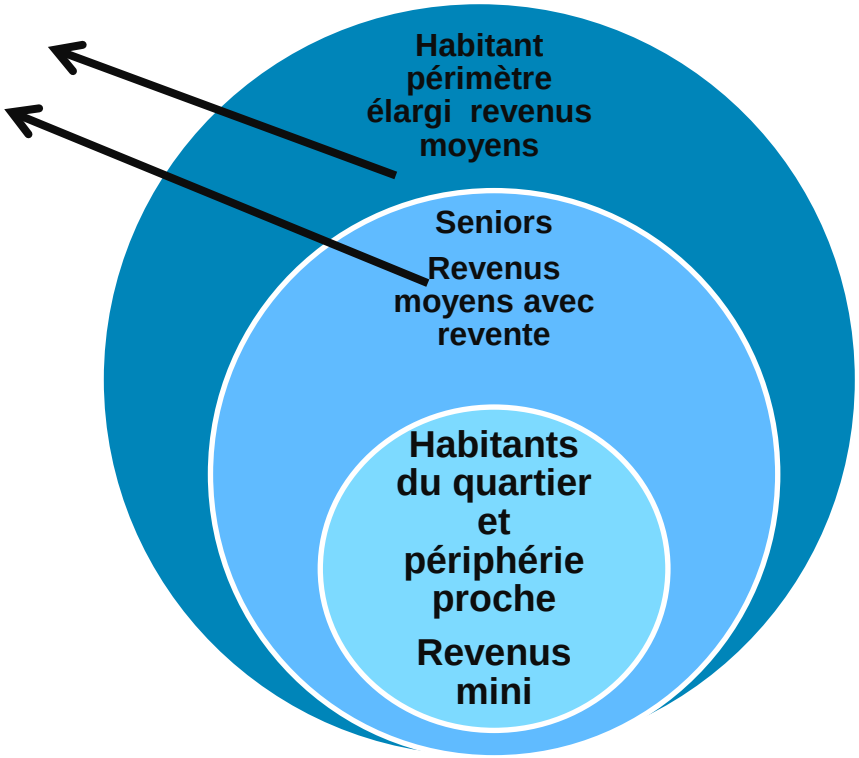


Cibles de clientèle élargie

- Nous retenons comme cible potentielle élargie la **Cible C** (ménages dont les revenus mensuels déclarés par UC sont compris entre 1 800 et 2 050€) **et C**' (2 700€ et plus)
- **Cible C** = 2544 ménages fiscaux de la commune de Liévin

  Capacité d'acquisition : **entre 143 à 180 K€**
- **Cible C'** = 330 ménages du parc social de la commune de Liévin

  Capacité d'acquisition : **175 K€**



Programmation Vent de Bise

Disponibilités foncières dans le périmètre du quartier

- Sur le secteur Vent de Bise le foncier potentiellement disponible (suite aux démolitions) représente en total 4,9 ha soit 49 939 m² répartis en 3 sites

Répartition de l’assiette foncière par site: Site n°1

- **Site 1 : 11 053 m²**

A partir d’une superficie disponible de 7 737m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie primaire) et une répartition en :

maisons individuelles groupées = 6 578 m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie secondaire)

↓

16 maisons groupées (400 m² de terrain)

Répartition de l’assiette foncière par site: Site n°2

- **Site 2 : 8 243 m²**

A partir d’une superficie disponible de 5 770 m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie primaire) et une répartition en :

Maison individuelles groupées = 4904 m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie secondaire)

↓

12 maisons groupées (400 m² de terrain)

Répartition de l’assiette foncière par site: Site n°3

- **Site 3 : 30 643 m²**

Dans un objectif de dé-densification, seulement 1/3 du foncier disponible sera utilisé

A partir d’une superficie disponible de 24 450 m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie primaire) :

18 234 m² (après déduction de la superficie nécessaire à la voirie secondaire)

20 lot libres (400 m²)

et

un petit collectif ou maison individuelles groupées en habitat participatif

Eléments de Programmation Vent de Bise

- Ce scénario préconise la reconstruction de LLS suite aux démolitions. L'idée est de produire du LLS « qualitatif », conciliant qualité architecturale et performances énergétiques

- **Scénario 1 (avec LLS)**

Site	Nombre de logements	Formes Urbaine		Échéances prévisionnelles	Typologies cibles		Types de produits	Prix souhaitable de sortie (1)	Cibles de clientèle	Opérateurs ciblés
		TAB	MI		TAB	MI				
Phase 1 (démontrer/expérimenter)										
Site 3	15		Individuel groupé	2019		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Habitat participatif		B/C' et C	Coopérative d'habitat/ Collectivité
Site 1	16		Individuel groupé ou en bande	2019/2020		T3- T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	LLS	PLAI: 40% PLUS: 60%	A et B, **C'**	Bailleurs
Phase 2 (démultiplier)										
Site 2	12		Individuel groupé ou en bande	2022/2023		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Accession sociale Ou progressive	140 à 150 K€	B/C'	Bailleurs
Phase 3										
Site 3	20	Lot à bâtir		2026	T4/T5: 80 – 90 m² Terrain: 400 m²		Accession libre	Maison: 110 à 130 K€ Terrain: 40-45K€	C/C'	Aménageurs (ex STILLNORD BECI)

(1) Les prix souhaitables pourraient notamment être atteints avec des aides potentielles de l' Anru et/ou de la collectivité et/ou du bailleur.

Eléments de Programmation Vent de Bise

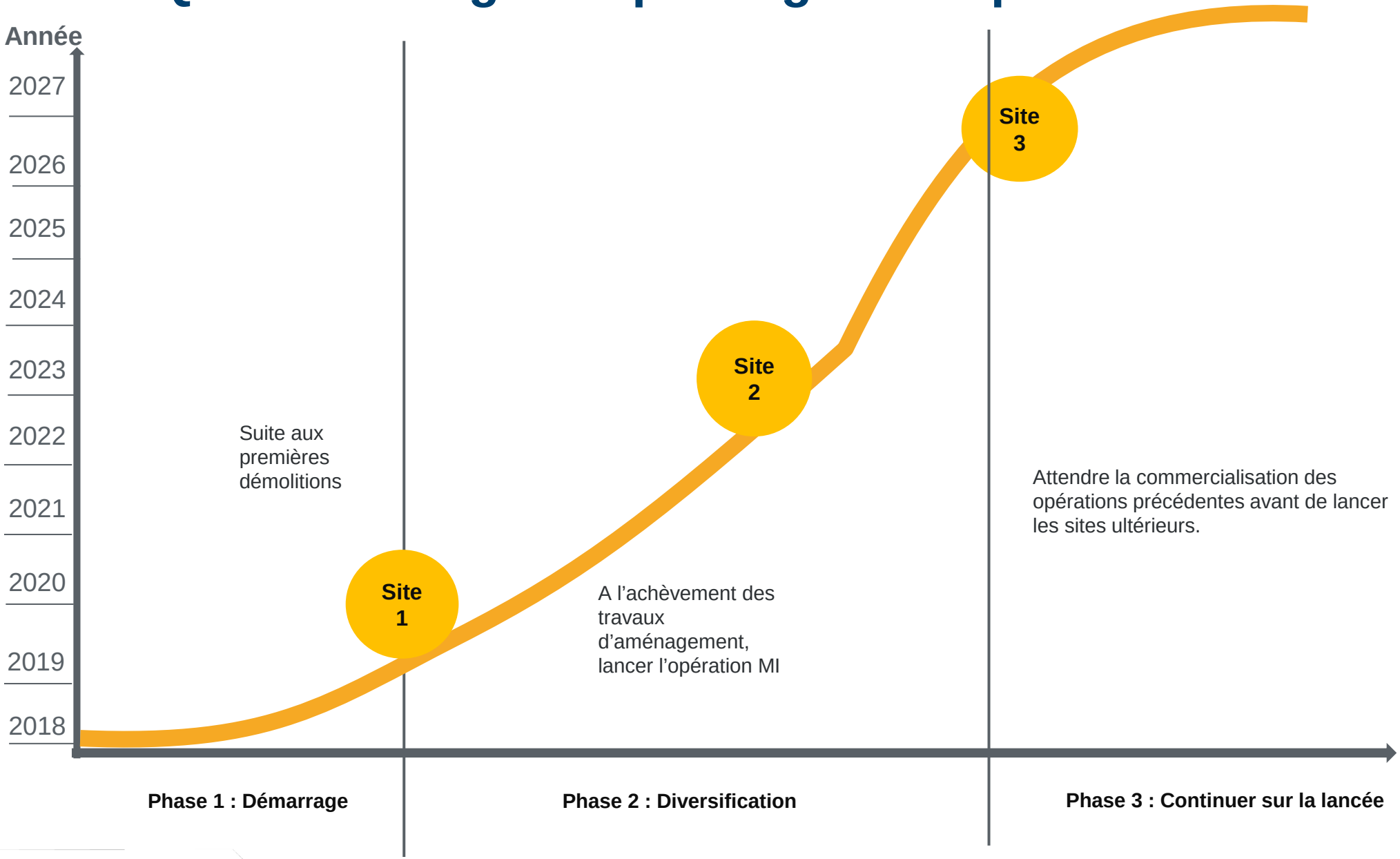
- Dans ce scénario qui ne prévoit pas de reconstruction de LLS, nous préconisons une première phase de «dédensification» qui consisterait a laisser les terrains, notamment après les démolitions, inoccupés en attente d'un futur usage. Au cours de cette phase des initiatives d'urbanisme transitoire pourraient être envisagées.

• Scénario 2 (ANRU)

Site	Nombre de logements	Formes Urbaine		Échéances prévisionnelles	Typologies cibles		Types de produits	Prix souhaitable de sortie (1)	Cibles de clientèle	Opérateurs ciblés
		TAB	MI		TAB	MI				
Phase 1										
Dédensification – urbanisme de transition										
Phase 2										
Site 3	15	Individuel groupé		2021		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Habitat participatif		B/C' et C	Coopérative d'habitat/Collectivité
Site 1	16	Individuel groupé ou en bande	2022/2023	2021/2022		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Accession sociale ou progressive	140 à 150 K€	B/C'	Bailleurs
Phase 3										
Site 2	12	Individuel groupé		2025		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Habitat participatif		B/C' et C	Coopérative d'habitat/Collectivité
Site 3	20	Lot à bâtir		2026	T4/T5: 80 – 90 m² Terrain: 400 m²		Accession libre	Maison: 110 à 130 K€ Terrain: 40-45K€	C/C'	Aménageurs (ex STILLNORD BECI)

(1) Les prix souhaitables pourraient notamment être atteints avec des aides potentielles de l' Anru et/ou de la collectivité et/ou du bailleur.

Quelle stratégie de phasage des opérations ?



République Cité 4 (Avion)

République Cité 4

République Cité 4

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

Phase terrain entre Novembre 2016 et Janvier 2017

	QPV	Zone tampon	Total
Disponible (terrain non bâti)	**1,7 ha**	**7,6 ha**	**9,3 ha**
Friche ou logement vacant	**0,1 ha**	-	-
Projet connu en cours ou à venir	-	**3,5 ha**	**3,5 ha**

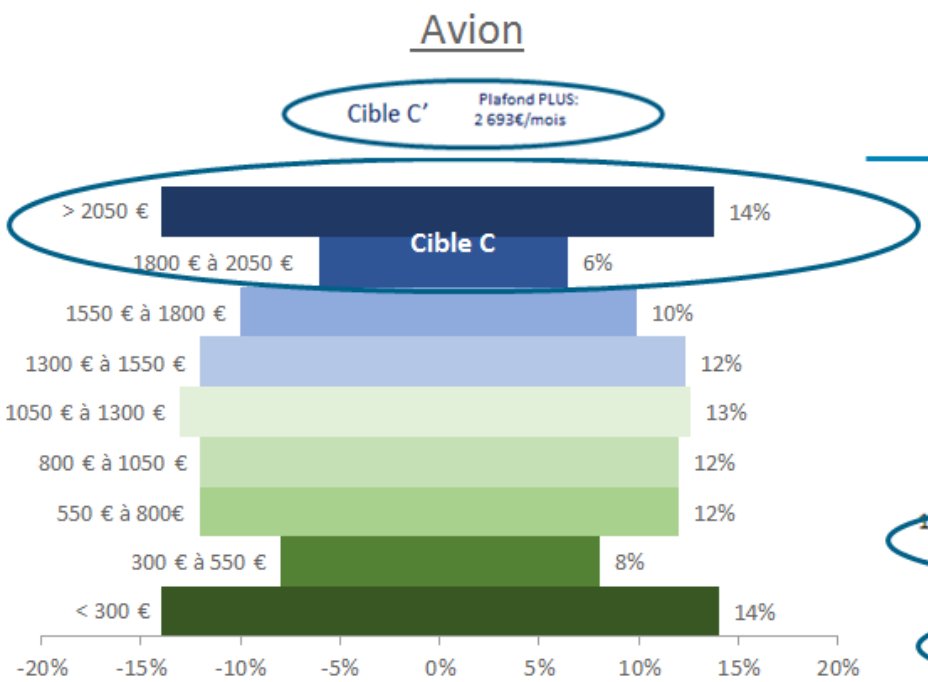
- 2 308 logements dont 1 312 appartements et 996 maisons .
- 68 % du parc de logements a été construit avant 1974.
- Ce parc est caracterisé par un taux important de T3/T4.
- La part de ménages locataires est de 81,3%.
- Principal bailleur: Pas de Calais Habitat et Maisons et Cités
- Taux de vacance enregistré en 2013: en augmentation

Potentialités à mettre en valeur

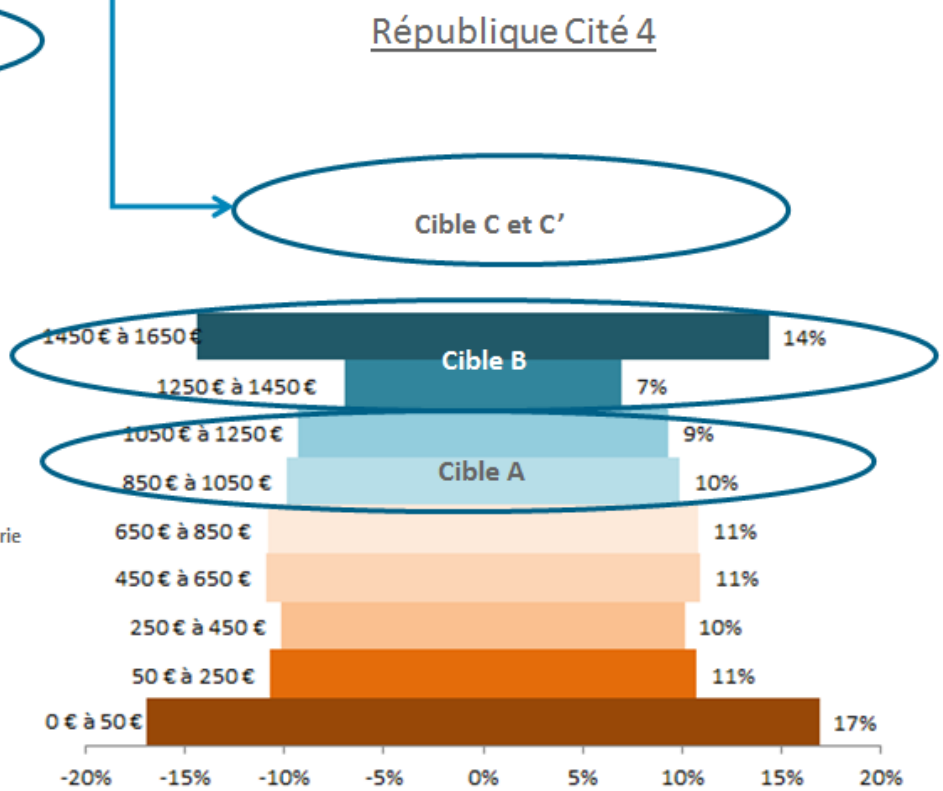
✓ Quartier à proximité directe de la centralité de l'agglomération de Lens-Liévin et qui dispose d'un accès facilités aux pôles d'emploi de Douai-Arras et Lille ✓ Un site accessible et bien desservi en transports en commun ✓ Gare TER, transports urbains, accès facilité aux principaux axes routiers ✓ Un site bien équipé en équipements publics et commerces notamment au sud du quartier: ✓ groupes scolaires, collège, lycée et centre de formation, centres culturels, supermarchés, gymnase, jardins. ✓ Un parc de logement mixte constitué de logements individuels privés, de logements miniers et de logements collectifs	✓ Le quartier reste enclavé par la ligne ferroviaire, la route départementale 40 ✓ Logements collectifs, de types barres et tours ✓ Une vacance élevée

Segmentation de la clientèle selon ses revenus à l'échelle de la commune d'Avion et du quartier République Cité 4

- La répartition en quatre groupes cibles (A, B, C et C') permet d'identifier la clientèle en fonction de sa capacité d'effort mensuel



Indicateurs de distribution des revenus déclarés par les ménages - Pour l'ensemble des ménages et par catégorie de ménages - FILOSOFI 2013



Répartition des revenus mensuels déclarés de l'ensemble des ménages par unité de consommation – QPV ZAC de deux Villes. 2013 *(INSEE. DGFIP. Cnaf. Cnav-CCMSA)*

Cible C: 20% des ménages fiscaux de la commune pourraient représenter un segment de clientèle potentiel pour favoriser la mixité dans le quartier

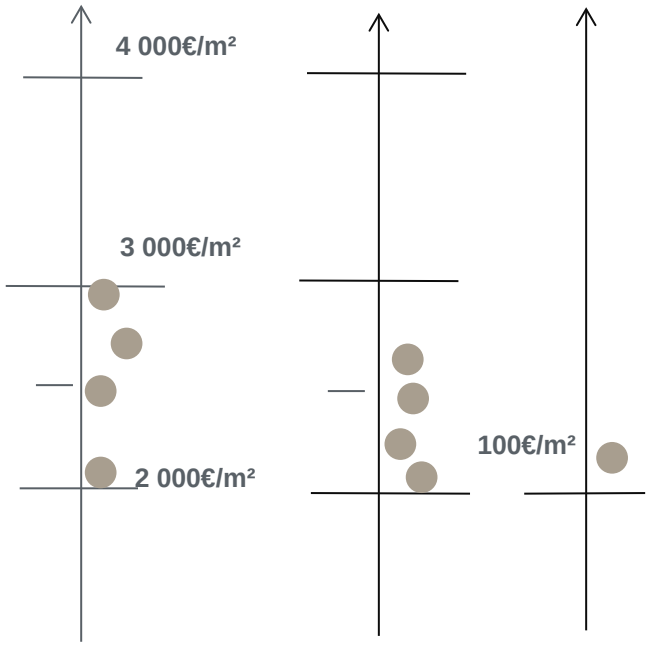
Cible C': 7% des ménages locataires du parc social de la commune sont au dessus des plafonds PLUS

Cible B: 21% des ménages du quartier

Cible A: 19% des ménages du quartier

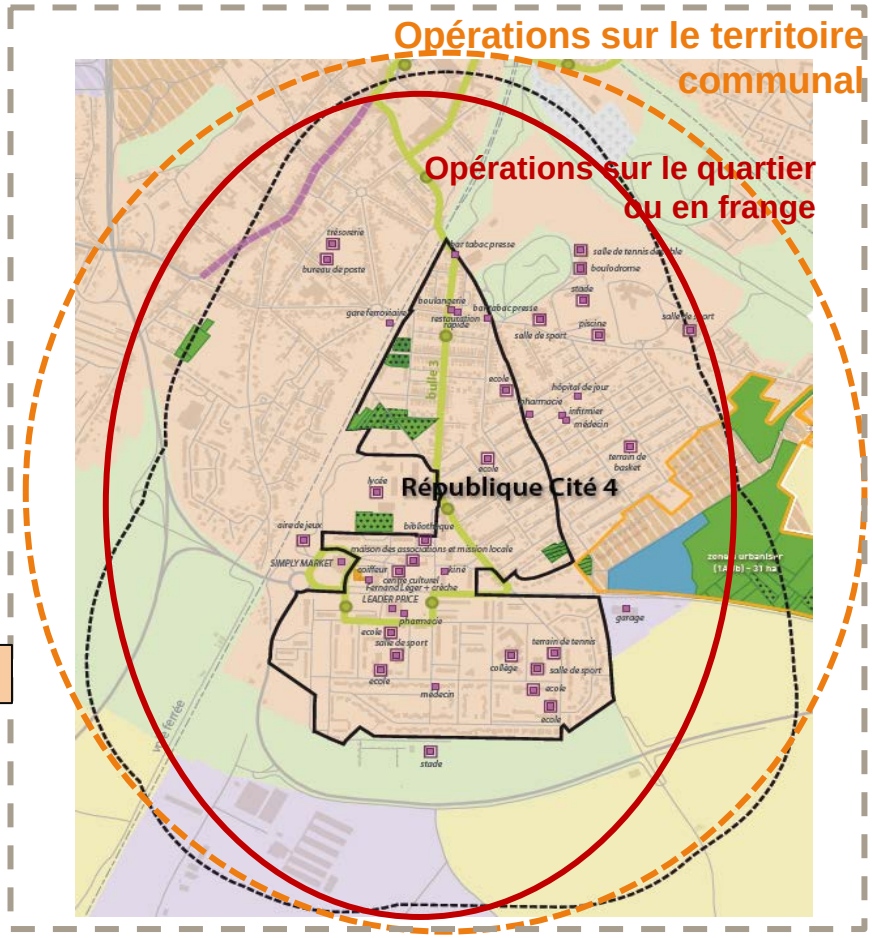
L'offre existante autour du quartier

NEUF



Collectif | Individuel | Terrain

Zone concurrentielle



ANCIEN

Collectif

Transactions sur le quartier (prix moyen):
Recoupement à l'IRIS
1 500 €/m²

Transactions sur la commune: (prix moyen)
1 700€/m²

Individuel

Transactions sur le quartier (prix moyen) :
Recoupement à l'IRIS
114 à 156 K€

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

Transactions de terrains (prix moyen) : 90 €/m²

Opérations en cours de commercialisation situées :

- dans le quartier ou en frange : 0
- sur la commune (Avion) : 0
- dans la zone concurrentielle élargie : une vingtaine de programmes

Grille de lecture des simulations

- Comment définir le bon niveau de prix pour être en adéquation avec les capacités des ménages ?
- Nous travaillons sur la solvabilité des ménages en fonction de leurs revenus, des apports personnels, des aides mobilisables et des conditions de prêt.

Fourchette basse Cible
Fourchette haute Cible

Mensualité remboursable (33 % du revenu mensuel)

Budget disponible pour l'acquisition (total des prêts moins les frais de notaires et frais d'emprunt)

Prix de sortie admissible

3 personnes (couple marié et un enfant locataires du social)

Hypothèse pour accéder à la propriété
10 000 € apport personnel
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface	Segment	Prix au m²
1 120 €	370 €	60 600 €	38 300 €	94 231 €	80	MI	**2 094 €/m²**
1 570 €	520 €	84 900 €	52 900 €	132 500 €			**2 944 €/m²**

Montant du prêt bancaire

Montant du prêt à taux zéro en zone B2

Surface du produit désiré

Type de produit désiré

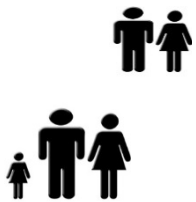
	Accession
Produit recherché	Maison individuelle avec jardin et parking

Que peut acheter le cœur de cible ?

Habitants du quartier

- Compte tenu des revenus trop faibles de la Cible A nous avons retenus pour nos simulations uniquement la cible B.
- Au sein de la Cible B, seulement la tranche haute, environ 13% des ménages, semble en mesure de pouvoir accéder à la propriété.

- Hypothèse: ménages 2 et 3 personnes, achat neuf



Cible B
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
0 à 10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Apport personnel	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 250 €	412 €	0 €	79 300€	18 200 €	91 000 €			
1 650 €	544 €	10 000 €	102 900 €	26 300 €	131 400 €	80	MI	1 642 €/m²

Prix de sortie admissible

Que peut acheter la cible élargie ?

Cible C
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	112 700 €	28 600 €	143 100 €	85	MI Groupée	**1 683 €/m²**
2 050 €	759 €	144 000 €	36 100 €	180 600 €	90	MI/LOT+MI	**2 006 €/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
1 800 €	594 €	112 700 €	28 600 €	143 100 €	85	MI Groupée	**1 683 €/m²**
2 050 €	759 €	130 800€	30 800€	162 700 €	90	MI/LOT+MI	**1 807€/m²**

Cible C'
Hypothèse pour accéder à la propriété
Apport personnel:
10 000 €
PTZ
Prêt sur 25 ans : 2 %

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	139 800 €	35 100€	175 400€	90	MI/LOT+MI	**1 948€/m²**

Revenu Disponible	Mensualité	Montant Prêt à 2%	Montant PTZ (20%)	Prix admissible	Surface m²	Segment	Prix au m²
2 700 €	891 €	143 100€	30 800€	174 600€	90	MI/LOT+MI	**1 940 €/m²**

Cibles de clientèle

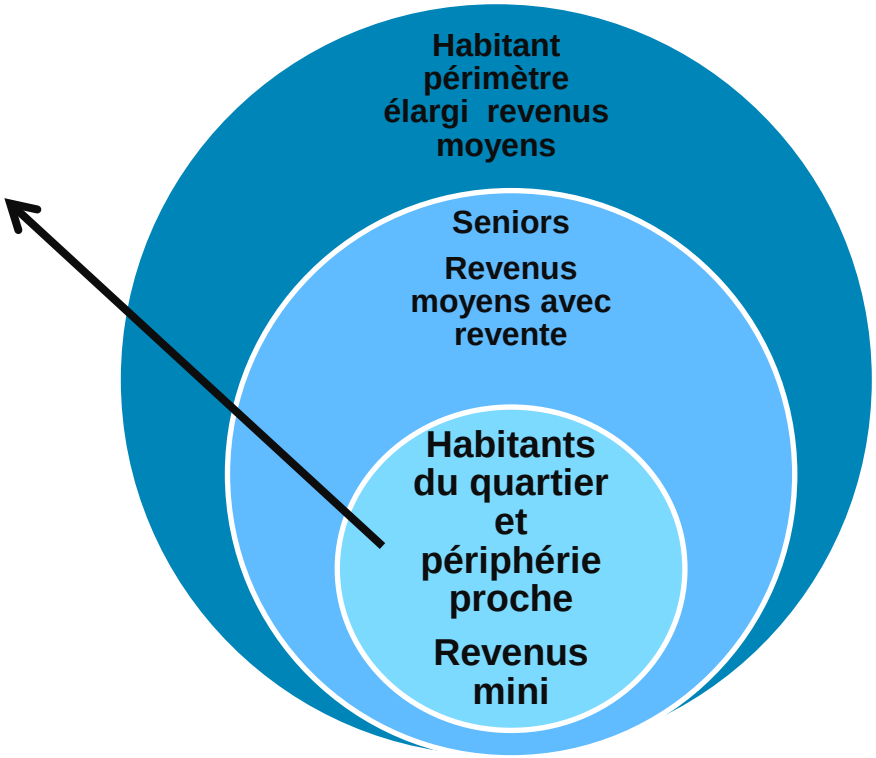
- Nous retenons comme cible potentielle de la diversification à l'échelle du quartier la **Cible B** tranche haute (ménages dont les revenus mensuels déclarés sont d'environ 1 650€)
- **Cible B = 416 ménages** sur l'ensemble du quartier République Cité 4
- Capacité d'acquisition : **131 K€**

Puisqu'environ **5%** des locataires du parc social accèdent à la propriété chaque année (au niveau national)

A l'échelle du quartier République Cité 4

Ça pourrait constituer un potentiel de

20 ménages

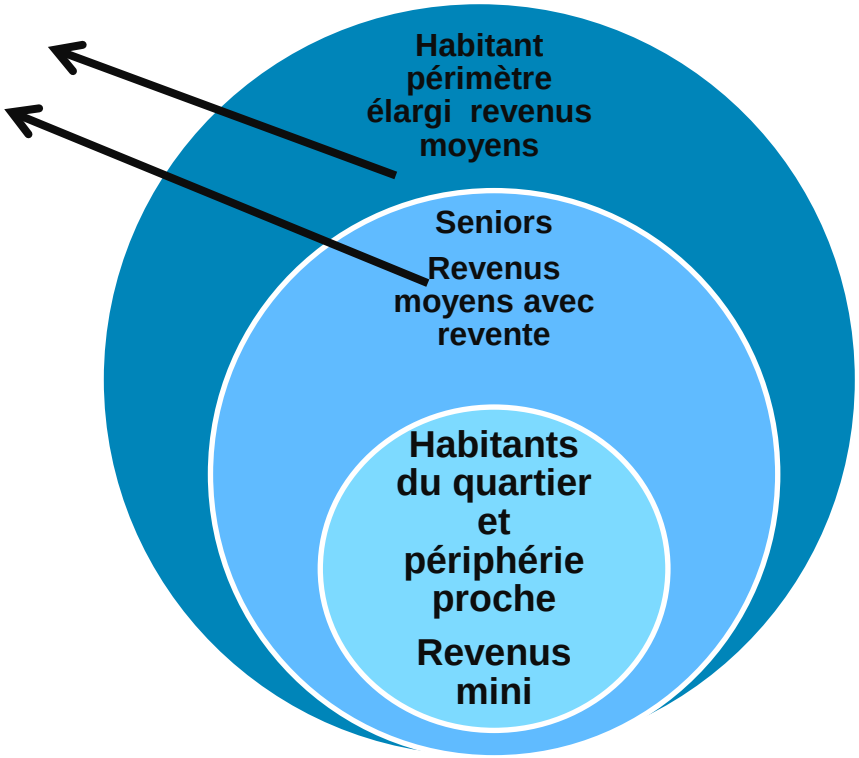


Cibles de clientèle élargie

- Nous retenons comme cible potentielle élargie la **Cible C** (ménages dont les revenus mensuels déclarés par UC sont compris entre 1 800 et 2 300€) **et C**' (ménages dont les revenus déclarés par UC sont = ou supérieur à 2 700€)
- **Cible C** = 1420 ménages fiscaux de la commune d' Avion

  Capacité d'acquisition : **entre 143 à 161 K€**
- **Cible C'** = 171 ménages du parc social de la commune d'Avion

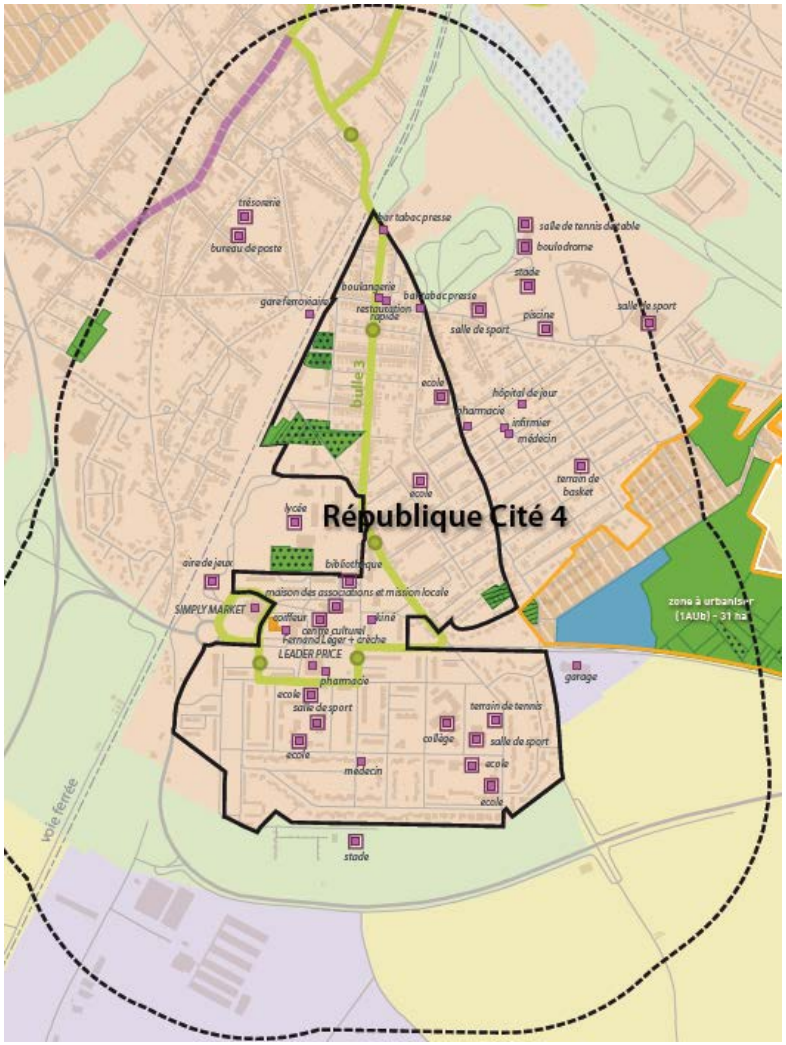
  Capacité d'acquisition : **226 K€**



Programmation République Cite 4

Disponibilités foncières dans le périmètre du quartier

- Sur cette carte apparaissent les réservés foncières actuelles dans le périmètre du quartier, un total de 1,7 ha (17 000 m²) auxquelles s'ajoutent 0,1 ha (1 000 m²) de friches ou logements vacants,
- Après déduction de la superficie nécessaire aux voiries, la superficie disponible est de 14 447 m².



disponible

Local vacant ou friche

Eléments de Programmation République Cité 4

Compte tenu des caractéristiques socio-économiques du quartier nous préconisons une reconstitution de logements sociaux sur site, la diversification interviendra au niveau de la morphologie de nouvelles constructions. L'idée est de produire du LLS « qualitatif », conciliant qualité architecturale et performances énergétiques

La programmation sera orientée sur des maisons intégrant des formes urbaines individuelles denses (en bande ou jumelée) et également sur des petits collectifs qui pourront le cas échéant être pensés pour accueillir une populations spécifique (personnes âges, jeunes actifs, etc).

• Scénario 1 (avec LLS)

Site	Nombre de logements	Formes Urbaine		Échéances prévisionnelles	Typologies cibles		Types de produits	Prix souhaitable de sortie (1)	Cibles de clientèle	Opérateurs ciblés
		Collectif	MI		Collectif	MI				
Phase 1										
	70 %		Individuel groupé ou en bande	2019		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	LLS	PLAI: 40% PLUS: 60 %	A/B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat
	30 %	Petit collectif		2020	T2/T3		LLS	PLAI: 40% PLUS: 60 %	A/B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat
Phase 2										
	70 %		Individuel groupé ou en bande	2022		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Accession sociale ou progressive	130K€-150K€	B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat
	30 %	Petit collectif		2023	T2/T3		Accession sociale ou progressive	45-60 m² 67 – 90 K€	B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat

(1) Ce prix tient compte des aides de l' Anru et/ou de la collectivité et/ou du bailleur.

Eléments de Programmation République Cité 4

• Scénario 2 (ANRU)

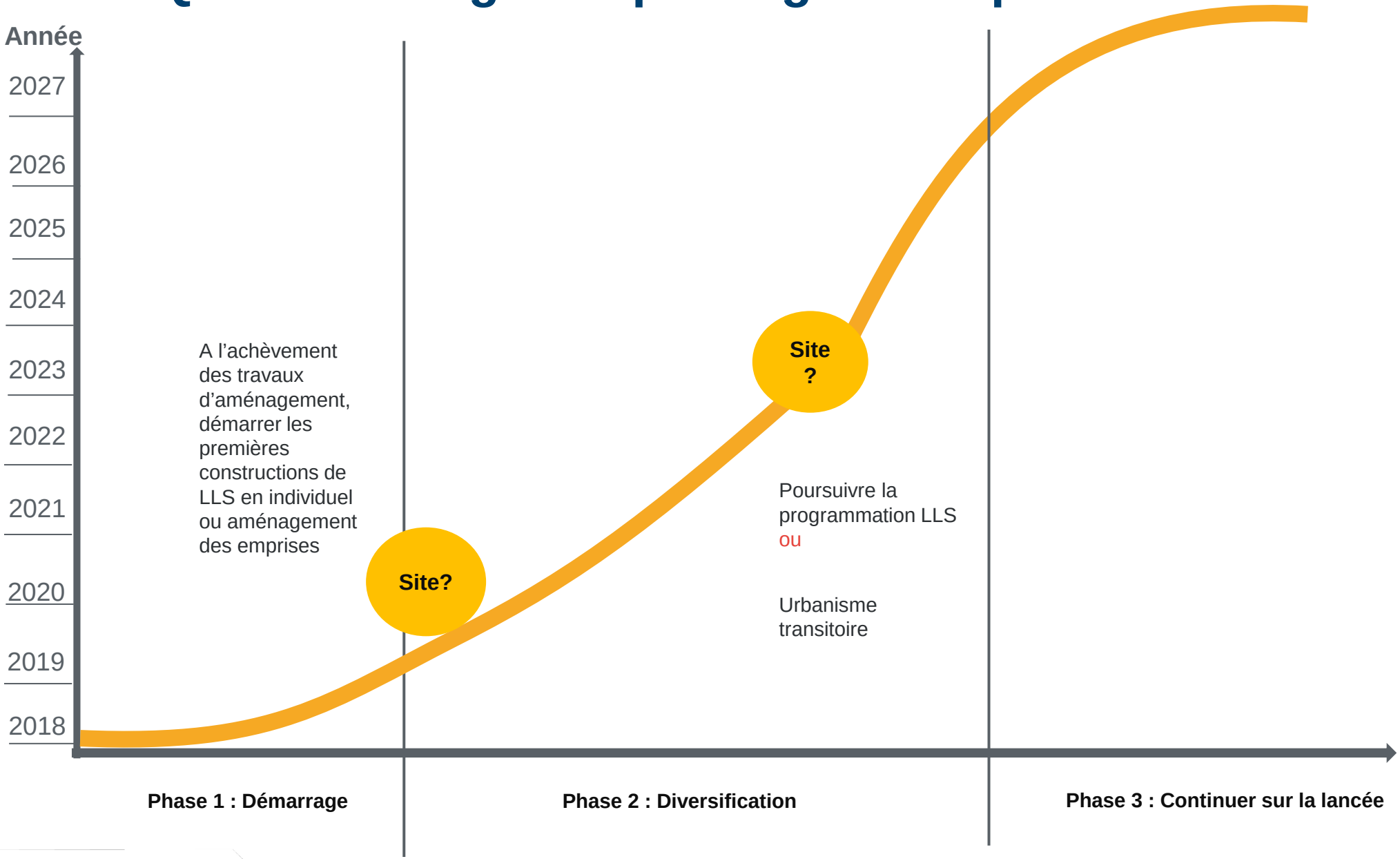
Ce scénario exclu la reconstitution de LLS selon les prescriptions de l'ANRU.

Toutefois, les résultats de l'étude de marché (prix très attractifs hors quartier ANRU, opérations de terrains aménagés sur le territoire de la CALL) ainsi que les échanges intervenus avec les élus et leurs équipes techniques nous amènent à écarter, à ce stade de la diversification, une intervention des promoteurs privés visant à attirer des ménages extérieurs au quartier. Quant aux ménages du quartier, les faibles revenus de la tranche plus haute de la Cible B ne nous semblent pas compatibles avec une volonté d'accession à la propriété.

Nous préconisons donc un scénario de «dédensification» qui consisterait a laisser les terrains, notamment après les démolitions, inoccupés en attente d'un futur usage.
Deux options peuvent être envisagées dans ce cas: l'aménagement d'espaces verts ou bien des initiatives qui relèvent de l'urbanisme transitoire et qui visent à réactiver la vie locale de façon provisoire lorsque l'usage du site n'est pas encore décidé ou le temps nécessaire à ce qu'un projet se réalise. Ces initiatives, selon les contextes, peuvent être de type culturel, artistique, économique, commercial, mixte, etc.. Les occupations temporaires peuvent contribuer à améliorer l'image d'un quartier ou bien à attendre un cycle des marchés plus favorable. Plusieurs initiatives d'urbanisme transitoire peuvent être évoquées (Grands Voisins, Micro-ferme, Jardin d'Alice à Paris, Karting sur l'île de Nantes, etc.)

Phase 1										
Dédensification – urbanisme de transition										
Phase 2										
			Individuel groupé ou en bande	2022		T4-T5 (entre 80 et 95 m²)	Accession sociale/	130K€-150K€	B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat
		Petit collectif		2023	T2/T3		Accession sociale ou progressive	45-60 m² 67 – 90 K€	B/C'	Pas de Calais Habitat /SIA Habitat

Quelle stratégie de phasage des opérations ?



Quelles conditions ? Quels acteurs mobiliser ?

Une implication nécessaire des différents acteurs

- L'équation financière qui permettra de sortir des logements aux prix indiqués requiert:
  - Un foncier à coût très faible voire nul
  - Des marges quasi inexistantes
  - Des frais de commercialisation et de publicité faibles
- Puisqu'il faut convaincre en premier lieu les habitants du quartier pour commercialiser les premiers logements et relancer un cercle vertueux, les premiers opérateurs à mobiliser en phase de diversification sont les bailleurs sociaux
  - Ils connaissent leurs clients et ont un accès direct à ces derniers
  - Il sont les plus légitimes à bénéficier des bonifications de prix de foncier nécessaire à la faisabilité financière
- Ce n'est que dans un second temps et suivant aussi bien les évolutions intervenues dans les quartiers que la situation du marché du logement local qu'il sera envisageable de faire appel à des promoteurs privés

Comment mettre en œuvre ces stratégies de commercialisation ?

Une approche marketing adaptée

Une communication réduite et exclusivement locale …..

- Qui parle du projet de construction et de l'avancement des projets sur les espaces publics , les équipements du quartier
- Qui promette une création de valeur pour les futurs acquéreurs compte tenu de la qualité recherchée

……. pour **donner un sentiment de fierté** aux habitants et leur faire prendre conscience que ces nouveaux projets sont construits pour eux avant de les réserver à d'autres clients venus d'ailleurs.

Stimuler la commercialisation par des méthodes de ventes adaptées

- Utiliser un langage adapté à l'accession sociale: parler plutôt d'ingénierie financière et sociale que de vente
- Partant du constat partagé que dans la majorité des cas 70% des clients se situent à moins de 800m à la ronde d'un projet, nous préconisons une commercialisation sur mesure:
  - Un panneau sur le lieu de construction visible pour les habitants proches du site et ceux qui passent en voiture
  - Un local dans une maison de quartier est suffisant pour recevoir les clients.
  - Un ou deux week-end de lancement dédiés aux habitants et aux associations locales (Impliquer le politique dans la communication)
  - Mailing aux locataires à proximité, démarches auprès des entreprises et commerces locaux
  - Accompagnement des clients dans leurs démarches auprès des banques

L'accompagnement des ménages vers un parcours résidentiel ascendant est une autre dimension du rôle du commercialisateur. En effet, d'anciens locataires qui deviennent propriétaires n'ont pas nécessairement toute les armes/codes/reflexes pour pérenniser leur statut.

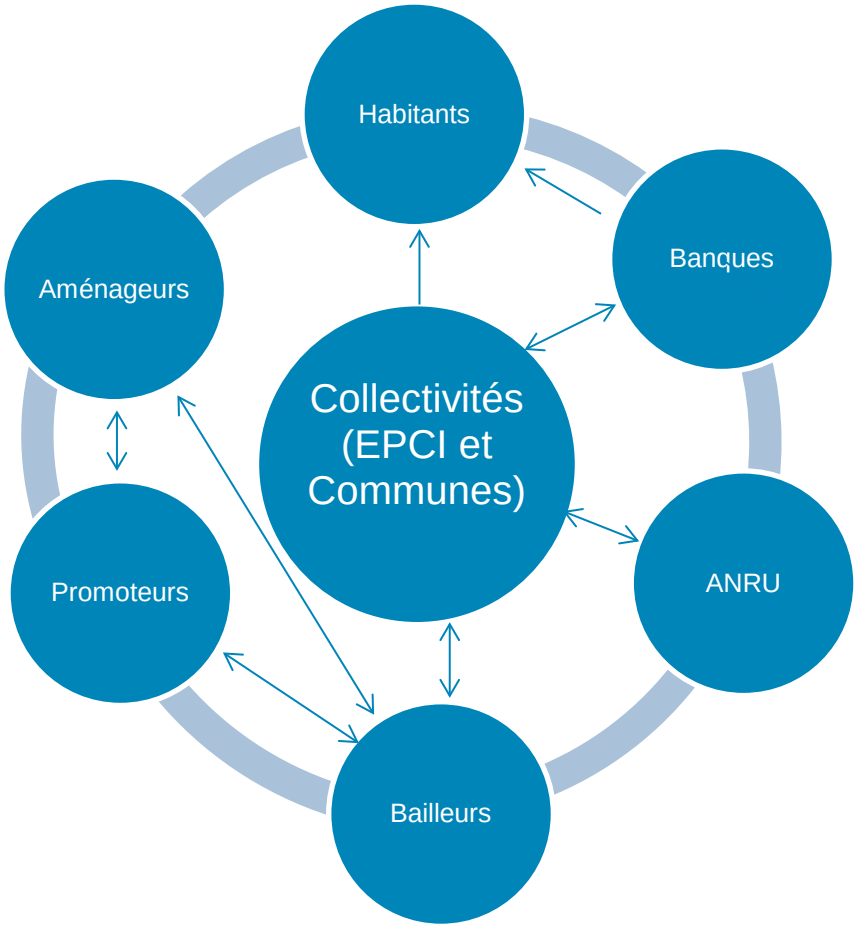
La sécurisation de l'accession sociale ne suffit pas il faut un accompagnement social une diffusion de l'information (guide du propriétaire ? Réunion d'information droit et devoir du propriétaire…)

Le marketing aval: profiter du foisonnement des projets et mutualiser certains moyens

Nous suggérons de créer un guichet spécialisé dans l'information des candidats à l'accession dans la mairie du quartier.

Des opérations de communication auprès des associations locales devront être organisées dans un premier temps.

Ce guichet s'appuierait sur une communication mutualisée entre les collectivités et les opérateurs concernés et pourrait être cofinancé entre tous ces acteurs.

Il pourrait également accueillir les opérations de lancement et mettre à disposition un bureau à un partenaire bancaire.

Structurer le jeux d'acteurs, des partenariats à développer, de nouveaux liens à tisser