



« ENTRE DÉVELOPPEMENT DURABLE ET CAPACITÉS DU MARCHÉ, QUELS LEVIERS POUR LA CONSTRUCTION NEUVE SUR LE TERRITOIRE ? »



JEUDI 5 NOVEMBRE 2015

SYNTHESE DES ECHANGES

> Une conférence pour accompagner la révision du Scot

Le Syndicat Mixte des Rives du Rhône dispose d'un Scot approuvé en 2012 sur un territoire de 80 communes, à cheval sur 5 départements. Suite à l'extension de son périmètre et pour intégrer les nouvelles dispositions règlementaires, les élus ont acté la révision du Scot en 2013.

Dans le cadre de la révision, le Syndicat Mixte a confié au Cabinet Adéquation une étude sur les potentialités du marché immobilier pour répondre aux enjeux de développement durable à l'échelle des 127 communes du territoire.

Pour ce faire, l'étude s'est appuyée sur l'analyse du marché immobilier en neuf, en tant que « support » des enjeux de développement durable (limitation de la consommation foncière, densification, etc.). L'analyse s'est ainsi portée sur le marché de la promotion immobilière (constructeurs/promoteurs), et du lot à bâtir (lotisseurs/constructeurs de maisons individuelles). L'étude n'a pas eu vocation à analyser le logement social.

L'objectif de la conférence est de croiser les regards des élus et des acteurs de l'immobilier quant aux enjeux de la production de logements neufs sur le territoire. Le débat sera ouvert au travers de retours d'expériences et de témoignages.

> Présentation de l'étude

Le marché local de l'habitat, quels constats sur le territoire du Scot Rives du Rhône ?

- **Une attractivité résidentielle contrastée suivant les territoires**

Sur le territoire, la population et les emplois se concentrent actuellement autour de la vallée du Rhône avec une rive gauche qui regroupe la majorité de la population (68%) et des emplois (69%).

Mais on constate une différence d'attractivité des ménages suivant les intercommunalités et les communes. Ainsi, à l'exception de ViennAgglo et d'Annonay Agglo, les intercommunalités ont des croissances démographiques annuelles supérieures à 1% qui peuvent atteindre jusqu'à 2% dans le cas de la CC Vivarhône. Sur ces communes, la croissance est portée en neuf majoritairement par l'individuel pur (en diffus et en lotissement) qui représente près de 70% de la production pour certaines intercommunalités. A l'inverse, sur les intercommunalités plus urbaines (Annonay Agglo, ViennAgglo, et dans une moindre mesure la CC du Pays Roussillonnais), les croissances démographiques sont inférieures à 1%, avec des centres urbains qui stagnent au profit de la périphérie, en raison d'une redistribution des ménages familiaux en périphérie du fait d'une offre individuelle très abordable.

On retrouve également un fort contraste entre le nord et le sud du territoire indépendamment de l'axe Rhodanien. Les ménages aisés se concentrent au nord du territoire avec les revenus les plus importants. A l'échelle du Scot, le revenu médian fiscal net est de l'ordre de 2 500 €/m², soit un budget estimé à 175.000 €¹ dans les conditions actuelles. Ainsi, à partir de l'analyse des revenus des ménages, le cœur de la demande en promotion immobilière dispose actuellement d'un budget compris entre 120.000 et 250.000 € sur l'ensemble du territoire.

- **Des rythmes de production en promotion immobilière faibles qui s'expliquent par un marché du lot à bâtir très abordable**

Sur la dernière période 2008-2014, 1 270 logements/an en moyenne ont été produits, soit un rythme similaire à la période avant 2003. Cette production se fait en dent de scie avec néanmoins une tendance baissière sur les dernières années qui se fait au détriment de l'individuel pur (53% de la production annuelle au lieu de 65% en moyenne entre 2004/2007). L'individuel groupé se développe de plus en plus (22% de la production) comme alternative entre l'offre en collectif et l'individuel pur.

¹ Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 3,96% assurance comprise, sur 25 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10%.

La promotion immobilière, qui permet de produire des formes urbaines plus denses en collectif ou en individuel groupé, représente à peine 200 mises en ventes en 2014 sur l'ensemble du territoire, contre 277 mises en ventes à Bron pour seulement 40 000 habitants environ. Le re-zonage Pinel en B2 de plusieurs communes de Vienne à Roussillon va peut-être permettre de dynamiser le marché de la promotion immobilière, notamment pour atteindre les 50 % de pré-commercialisation nécessaires à la mise en chantier des opérations.

À l'exception de ViennAgglo, on dénombre moins de 30 ventes par an en moyenne par EPCI et la promotion immobilière est quasiment inexistante au sein de la CC du Pilat Rhodanien et de la CC Vivarhône. Les prix sont compris entre 2.400 et 2.800 €/m² hors PKG à l'exception de la CC de la région de Condrieu qui se positionne à +/- 3.300 €/m² hors PKG.

L'analyse croisée entre l'offre neuve et le budget des ménages montre que cette offre est difficilement accessible pour les ménages du bas de la classe moyenne, alors même qu'ils représentent 70% de la demande en promotion immobilière pour 30% des ménages (du 4^{ème} au 6^{ème} décile). Pour ce faire, le cœur d'offre en promotion doit être proposée en-deçà de 190 à 230 K€ suivant les territoires, soit là où commence l'offre en maison individuelle en lot à bâtir. Tout cela conditionne donc le type de forme urbaine à proposer sur chaque territoire à partir du moment où l'on intègre la notion de typologie et de surface.

Prix unitaires suivant les formes urbaines à charge foncière équivalente

T4	85 m ²	Collectif	238 – 246 K€	2.800 – 2.900 €/m ²
T4	85 m ²	Intermédiaire	212 – 221 K€	2.500 – 2.600 €/m ²
T4	85 m ²	Individuel groupé	187 – 195 K€	2.200 – 2.300 €/m ²

Les prix moyens des opérations doivent donc se développer en-dessous de 2.700 – 2.800 €/m² pour le Nord du territoire, et en-dessous de 2.500 €/m² pour le sud du territoire, pour assurer une activité plus importante en promotion immobilière sur le territoire.

> Les actes de la conférence habitat

Comment renforcer l'attractivité des villes-centres et diversifier l'offre de logements en milieu rural ?

- **« Plus on est dense, plus le coût de construction est élevé »**

Le territoire du Scot Rives du Rhône a besoin d'élaborer une stratégie foncière pour accompagner le développement du territoire. Néanmoins, la mise en place d'une politique foncière ne suffira pas à garantir la réussite des projets dans l'avenir. En effet, les prix du foncier restent faibles au regard des prix de ventes envisageables sur le territoire. Ce qui pèse finalement le plus dans les opérations actuellement est le coût de construction. Or plus la forme urbaine est dense, plus le coût de construction est élevé. Sur certains territoires, le coût de construction d'un logement en collectif est équivalent au prix de vente d'une maison individuelle en terrain à bâtir (terrain + maison).

Pour diminuer les coûts de construction, les opérateurs doivent donc travailler en étroite collaboration avec les collectivités pour chercher des pistes d'optimisation des coûts de construction et d'aménagement (stationnement sous-sol ou aérien, forme urbaine, mutualisation, etc.). Les exemples cités lors de la table ronde montrent bien que l'optimisation des projets se réalise en amont en adaptant les projets aux contraintes de chaque acteur en mesure d'intervenir : Quels montages pour quels acteurs ? Quelles formes urbaines ? Quelles typologies ? Pour quels ménages ? A quels prix ? Dans quels volumes ?

- **« Mixer lots à bâtir et droit à construire, une différence qui tient au montage et non à la forme urbaine », l'opération de SEFI Terrains à Estrablin**

La production de logements individuels réalisés en lots à bâtir apparaît plus économique qu'une production de logements réalisés en promotion immobilière. Cette économie tient essentiellement en la présence moindre d'acteurs intervenant dans le processus de réalisation d'une maison en lotissement, que dans le modèle promotion. Ainsi, à charge foncière et coût de construction équivalents, une maison 4 pièces de 80 m² vendue autour de 150-160 K€ sera environ 20.000 € moins chère en lot à bâtir.

Dans le cas de la réalisation d'une offre en lots à bâtir, le foncier est porté par l'acheteur dès sa viabilisation, et c'est lui-même qui coordonne l'organisation d'ensemble des travaux. L'acquéreur se substitue de fait pour partie au rôle du promoteur. De même, disparaissent l'ensemble des métiers nécessaires à la coordination et à l'encadrement d'un programme de logements groupés, et ainsi que leurs honoraires associés :

- Les honoraires techniques et assurance dommage ouvrage ;
- Absence d'honoraires de maîtrise d'ouvrage ;
- Absence de marge liée à l'absence de crédit d'accompagnement nécessaire au portage de l'opération ;
- Toujours lié à l'absence de crédit d'accompagnement, absence de Frais Financiers et de Garantie Financière d'Achèvement (GFA).

Le modèle économique du lot à bâtir traditionnel est donc particulièrement compétitif, mais se caractérise par une absence d'encadrement, hormis le PLU. Pour pallier à cet effet, il est donc nécessaire de mettre en place des dispositifs permettant d'encadrer la construction de cette offre de logements. Cet encadrement peut passer par la mise en place d'un cahier de prescriptions architecturales définissant avec précision les caractéristiques du projet, et l'appel à un architecte coordinateur du projet.

L'opération de SEFI Terrains à Estrablin a ainsi mixé droit à construire (individuel groupé en promotion immobilière) et lots à bâtir. Cette programmation permet de répondre à une clientèle plus large et d'équilibrer financièrement l'opération d'aménagement, tout en limitant la consommation foncière par la mise en place de lots à bâtir plus denses. La programmation doit être néanmoins complémentaire pour éviter une concurrence entre les montages. La collectivité a formalisé une OAP permettant d'établir un « cadre » pour l'aménagement du terrain. Néanmoins, une voirie positionnée dans l'OAP n'a pas permis d'optimiser la desserte des deux côtés de la voirie, ce qui a conduit à des surcoûts pour l'opération. Plus l'opérateur est associé en amont, plus le projet peut être optimisé avec la collectivité. L'opération de logements sociaux en collectif a été réalisée en trame hollandaise avec des logements triplex accolés en R+2 permettant d'avoir des coûts de construction similaires à l'individuel groupé.

- **« Proposer l'ensemble des étapes du parcours résidentiel grâce à une mixité des formes urbaines », l'opération d'Onyx Promotion à Septème**

La commune de Septème souhaitait dès le départ proposer une offre de logements « large » tout en répondant aux objectifs de développement urbain durable. La bonne localisation de la commune et du site en accroche du centre-bourg et de ses commerces a permis de proposer une opération « 100% promotion immobilière ». De plus, les prix sur le marché du lot à bâtir se structurent légèrement plus haut que sur le reste du territoire du Scot, ce qui laisse plus de place à la promotion avant qu'elle n'entre en concurrence avec le lot à bâtir.

Pour accueillir un public large, les formes urbaines ont été mixées entre individuel groupé et semi-collectif, soit des formes urbaines qui disposent de caractéristiques proches de l'individuel pur permettant, à condition d'être moins chères, de concurrencer ce dernier.

Mais plus le logement est grand, plus le prix au m² doit être bas pour entrer dans le budget des ménages. L'individuel groupé a donc été la forme urbaine privilégiée pour le logement familial (du 3P au 5P). Ces formes urbaines correspondent également mieux au désir d'habiter des ménages concernés. Le semi-collectif, en simplex ou duplex, permet de proposer des plus petites typologies (T2/T3). Plusieurs investisseurs (en-dehors d'un dispositif de défiscalisation) se sont positionnés à côté de propriétaires occupants permettant de proposer une offre en locatif à des jeunes ménages en début de parcours résidentiel ou à des ménages qui réfléchissent à s'installer définitivement sur le territoire. Plusieurs ménages seniors ont vendu également leurs maisons sur la commune pour acheter un appartement ou une plus petite maison. Tout cela a permis de diversifier l'offre de logements à l'échelle de la commune et donc de fluidifier les parcours résidentiels des ménages.

- **«L'habitat intermédiaire comme alternative aux logements collectifs et aux maisons individuelles », l'opération de Carré de l'Habitat à Chasse-sur-Rhône**

Le concept de Carré de l'Habitat se décline en bâtiments carrés R+1 composés de 4 logements en duplex-jardin avec double orientation. Il permet de proposer des grands logements du T3 au T5 en duplex avec pour chaque logement un jardin et une double exposition. Le stationnement est géré en stationnement aérien ce qui permet d'optimiser les coûts de construction. Les charges de copropriété sont également réduites au maximum. L'offre de Carrée de l'habitat est destinée majoritairement à des primo-accédants, le plus souvent des couples avec ou sans enfants ou des familles monoparentales, et à quelques investisseurs. Ainsi, l'opération de Chasse-sur-Rhône compte 12 logements dont 8 T3 (65-75 m²) à +/- 195K€ et 4 T4 (83-90m²) à +/- 215K€. Ce sont majoritairement des jeunes familles en primo-accession entre 30 et 40 ans qui viennent du sud lyonnais ou de l'agglomération de Vienne. Quatre logements sociaux et un investisseur se sont également positionnés sur l'opération dans un objectif de mixité sociale.

Chaque opération compte au minimum 8 logements répartis en deux bâtiments, soit seulement 4 à 5 réservations pour lancer le chantier contre 15 logements au minimum pour une opération de 30 logements en collectif. Les petites opérations permettent de démarrer les chantiers en secteur non tendu. Une fois que le chantier est parti cela permet de faire venir plus de demande car le délai se réduit entre la vente et la livraison des logements. Réduire le volume de logements de l'opération peut ainsi permettre de proposer une offre de logements dans les petites communes.

Le modèle de Carré de l'Habitat a également pour but de limiter les coûts de construction permettant d'avoir des prix de sortie des logements au plus bas entre 2.000 et 2.500 €/m² hors parking.

- **« Développer une offre de logements abordables en locatif intermédiaire ou en PSLA », l'opération de Bouygues Immobilier à Saint Maurice l'Exil**

Bouygues Immobilier a choisi de diversifier son activité vers la maison individuelle groupée. Dans ce contexte, Bouygues Immobilier a rencontré la SNI qui cherchait à loger le personnel d'EDF des centrales nucléaires. Dans le cadre d'une convention tripartite, Bouygues Immobilier réalise actuellement une opération de 100 logements en individuel groupé (30 logements/ha) à Saint-Maurice l'Exil, dont 30 à 40 logements en locatif intermédiaire pour la SNI.

Outre la Vente en Bloc auprès de la SNI, Bouygues Immobilier construit pour l'OPAC 38 34 logements sociaux ainsi que 19 maisons individuelles en PSLA. L'offre en accession sociale en PSLA a permis de proposer des prix entre 145 et 175K€ au lieu de prix supérieurs à 200K€ grâce à la TVA réduite à 5.5%, soit des prix plus adaptés au marché, avec une exonération de la taxe foncière pour les futurs propriétaires. La solution a donc été trouvée dans le montage immobilier de l'opération. En contrepartie, selon le classement de la commune, le prix de vente (m²/surface utile) est plafonné et l'accès est conditionné au respect des plafonds de ressources. Outre la sécurisation de l'achat (garantie de rachat et de relogement), l'accession sociale en PSLA permet de s'adresser aux ménages qui ne disposent pas d'un apport personnel. Ils entrent dans le logement en tant que locataires (dont une partie allouée à la constitution de l'apport personnel) et disposent d'un délai de 5 ans pour passer dans la phase d'acquisition.

La collectivité a accompagné le projet en modifiant le POS en 2014, et les premiers logements vont être livrés mi-2016. La ville a accueilli positivement le projet qui s'est fixé des objectifs importants de production de logements et des enjeux de diversification.

Le montage s'est appuyé sur une mixité des segments (social/libre), et des statuts d'occupation (locatif/accession) permettant de répondre pleinement à la demande.

- **La planification, la limitation de la consommation foncière et l'urbanisme de projet au service d'un développement urbain durable.**

La planification est le premier niveau d'intervention pour produire dans de bonnes conditions des logements sur le territoire. Ce travail doit être néanmoins adapté à chaque commune en fonction des formes urbaines envisageables aux regards de la demande, du marché et du site. L'étude d'Adéquation doit permettre au Scot Rives du Rhône de prendre en compte les capacités des acteurs de l'immobilier à réaliser les objectifs par commune. La conférence nous montre qu'il n'y a pas de réponse unique, et qu'à chaque projet correspond une programmation adaptée mixant les usages, les produits et les formes urbaines et à l'échelle d'un site ou de plusieurs sites.

La limitation des terrains constructibles en extension doit permettre également de favoriser le renouvellement urbain des centres bourgs en évitant la concurrence entre les marchés. De même que la limitation de la vente de parcelles en diffus par des propriétaires privés doit permettre de favoriser le développement de lotissements plus adaptés à un développement urbain durable. Cette réflexion doit néanmoins se faire à l'échelle d'un vaste territoire comme celui du Scot pour éviter les effets de « vases communicants ».

L'urbanisme de projet doit permettre de bâtir des projets pertinents et soutenables économiquement grâce à la mise en place de partenariats entre les acteurs le plus en amont possible. L'optimisation d'un projet (type d'intervention, phasage, montage, etc.) passe donc dès le départ par le choix de la vocation du site en adaptant le projet aux acteurs en mesure de se positionner. Les acteurs concernés sont différents suivant les caractéristiques du projet : promoteurs, lotisseurs/aménageurs, constructeurs, agences immobiliers, entreprises du BTP... sont autant d'acteurs en mesure d'intervenir. La solution n'est pas toujours en construction neuve. Le recyclage-réhabilitation de bâtiments anciens, le plus souvent moins déficitaire qu'en démolition-reconstruction, permet de faire appel, dans un cadre contrôlé, à d'autres porteurs de projets liés au marché de l'immobilier ancien comme les marchands de bien.

- **Les points de vigilance**

Les organismes HLM sont encore trop souvent les seuls à porter des projets denses sur des communes rurales éloignées. Les promoteurs ne peuvent généralement pas intervenir à cause du montage même d'une opération en promotion immobilière (50% de pré-commercialisation, vente sur plan, etc.). Les premières initiatives doivent être locales pour montrer les exemples. Un agent immobilier local a réussi à regrouper plusieurs investisseurs patrimoniaux pour réhabiliter des logements et les mettre en location afin d'accueillir et/ou maintenir des jeunes actifs d'une commune. Dans une autre ville, la mairie a organisé une réunion publique pour trouver plusieurs familles intéressées pour acheter des logements. Par la suite, la mairie est allée chercher une entreprise de BTP pour réaliser le projet. Une seconde opération a vu le jour par la suite sur cette même commune dans le cadre d'un montage plus classique en promotion immobilière.

Alors qu'auparavant la création de logements se réalisait au fur et à mesure des permis de construire déposés pour une maison individuelle sur les communes rurales les plus éloignées, soit une dizaine de logement en dix ans, l'objectif de densification entraîne souvent la production d'un volume plus important de logements et donc d'habitants sur un temps limité. **Il faut donc bien prévoir l'impact sur les besoins en équipement public**, et notamment les écoles, le plus en amont possible.

Nous devons également être vigilants dans les prochaines années à ne pas rendre inaccessible financièrement l'offre de logements aux ménages familiaux, et notamment aux familles déjà implantées sur le territoire. En effet, la limitation des terrains constructibles en diffus devrait limiter l'offre de maisons individuelles en terrain à bâtir, et donc une offre encore accessible financièrement aux familles en recherche de grands logements. Parallèlement, les maisons individuelles anciennes vont être beaucoup plus demandées et les prix vont mécaniquement augmenter. La limitation de la consommation foncière doit donc s'accompagner d'une réflexion sur les conditions de développement d'une offre de logements accessibles à l'ensemble des ménages, à l'image des retours d'expériences de la conférence.