

Etude du marché immobilier et dynamiques résidentielles

SCOT Rives du Rhône

Juin 2022



Sommaire (1/2)

0. SYNTHÈSE DES ELEMENTS OBSERVES	P.3
1. CADRAGE TERRITORIAL : ATTRACTIVITE ET DYNAMIQUES DES TERRITOIRES	P.10
A. DYNAMIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES	P.11
B. ANALYSE DU PARC DE LOGEMENTS	P.21
2. ANALYSE DU CONTEXTE DES MARCHES IMMOBILIERS RESIDENTIELS	P.27
A. LA PRODUCTION DE LOGEMENTS NEUFS	P.28
B. LE MARCHÉ EN PROMOTION IMMOBILIERE (VOLUMES ET PRIX)	P.35
C. LE MARCHÉ DU LOTISSEMENT (VOLUMES ET PRIX)	P.45
D. LE MARCHÉ DE LA REVENTE EN COLLECTIF A L'ECHELLE DU SCOT (VOLUMES ET PRIX)	P.48
E. LE MARCHÉ DE LA REVENTE EN INDIVIDUEL A L'ECHELLE DU SCOT (VOLUMES ET PRIX)	P.52
F. LE MARCHÉ DE LA VENTE DE TERRAINS EN DIFFUS AUPRES DE PARTICULIERS A L'ECHELLE DU SCOT (VOLUMES ET PRIX)	P.55
3. ANALYSE DE LA DEMANDE ET DU BUDGET DES MENAGES A L'ECHELLE DU SCOT	P.64
A. LES MIGRATIONS RESIDENTIELLES	P.65
B. PROFIL DES ACQUEREURS PAR FORME URBAINE	P.71
C. BUDGET DES MENAGES	P.74

Sommaire (2/2)

4. SYNTHÈSE DE LA DEMANDE PAR EPCI ET MISE EN PERSPECTIVE DE L'OFFRE AVEC LE BUDGET DES MÉNAGES	P.76
A. COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION VIENNE CONDRIEU AGGLOMÉRATION	P.80
B. COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU PILAT RHODANIEN	P.86
C. COMMUNAUTÉ D'AGGLOMÉRATION ANNONAY RHONE AGGLO	P.92
D. COMMUNAUTÉ DE COMMUNES ENTRE BIEVRE ET RHONE	P.98
E. COMMUNAUTÉ DE COMMUNES PORTE DE DROMARDECHE	P.104
F. COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DU VAL D'AY	P.110
5. ANNEXES	P.116
1. ENTRETIENS RÉALISÉS	P.117
2. DÉTAIL DES VOLUMES EN PROMOTION IMMOBILIÈRE	P.122
3. CARTOGRAPHIE DES MIGRATIONS PENDULAIRES PAR EPCI	P.128
4. CARTOGRAPHIE DES MIGRATIONS RÉSIDENTIELLES PAR EPCI	P.130
5. CARTOGRAPHIE DES TRANSACTIONS EN COLLECTIF – ÉCHELLE IRIS	P.132
6. CARTOGRAPHIE DES TRANSACTIONS EN INDIVIDUEL – ÉCHELLE IRIS	P.135
7. ANALYSE DES DONNÉES PERVAL À L'ÉCHELLE DU SCOT	P.138
8. PROGRAMMES « ACTION CŒUR DE VILLE » ET « PETITES VILLES DE DEMAIN » EN VIGUEUR SUR LE TERRITOIRE	P.146

0. Synthèse

Un territoire du SCOT dynamique avec des spécificités marquées en termes de fonctionnement des marchés immobiliers

- Une **production de logements neufs** en cohérence avec la croissance démographique et les objectifs du SCOT envisagés malgré des **situations contrastées selon les territoires**.
 - Des difficultés à freiner la périurbanisation en raison d'une offre trop faible production dans les centralités d'agglomération.
 - Une croissance démographique portée surtout par les communes de type « agglomération » mais aussi par les communes de type « village ».
 - Un marché qui reste encore tourné sur la maison individuelle.
- Une **demande qui reste bien présente** avec des **volumes de transactions qui progressent** quelque soit la forme urbaine (collectif, maison, lot à bâtir).
- Une prédominance dans les acquéreurs d'une **clientèle d'actifs** entre 20 et 50 ans, issue de CSP plutôt variées.
- Une influence plus ou moins forte des pôles d'emploi situés à proximité sur les marchés immobiliers au regard de la provenance géographique des acquéreurs, pouvant impacter les migrations pendulaires et résidentielles.
- Plusieurs indicateurs, témoins **d'une tension de marché en neuf** qui commence à s'observer :
 - Un stock d'offre neuve qui baisse quasiment partout et la crise/pénurie actuelle pourrait aggraver la donne...
 - Un marché du LLS également en « perte de vitesse » pouvant inquiéter quant à l'offre future proposée aux classes « modestes ».
 - Des prix qui connaissent une tendance haussière mais qui restent encore cohérents avec le budget des ménages locaux.
- Des **différences marquées entre les territoires** qu'il s'agisse des volumes de vente ou des prix pratiqués, l'essentiel de l'activité du marché immobilier en volume reste encore prédominé sur Vienne Condrieu Agglomération.
- Une **articulation à trouver entre les formes urbaines et les différents segments du marché** (LLS, accession abordable, accession libre) afin de répondre aux enjeux de parcours résidentiels sur le territoire tout en tenant compte des réalités économiques de sortie des opérations.

0. Synthèse

Vienne Condrieu Agglomération : un territoire dynamique, aux portes de la Métropole de Lyon, qui montre des signes de tension de marché

- Une intercommunalité qui porte 40% de la croissance du nombre d'habitants entre 2013 et 2018, avec une progression plus marquée sur les communes périphériques à la ville centre.
- Un constat qui se vérifie aussi au niveau de la dynamique des marchés immobiliers avec une production de logements neufs qui a été particulièrement soutenue sur la période récente (2019-2021), supérieure aux objectifs fixés par le SCOT, sous l'impulsion des communes périphériques.
- Un territoire sur lequel la demande reste très présente aussi bien à destination d'une clientèle locale que d'une clientèle de report de la Métropole de Lyon au regard des migrations résidentielles et de l'analyse de la provenance des acquéreurs, qu'il s'agisse d'un appartement ou d'un produit en individuel.
- Des volumes de transactions qui ont doublé en collectif en 5 ans entre 2015 et la période récente (2020-2021) et qui restent encore concentrés sur la ville centre de Vienne. En individuel, les volumes de vente ont été multipliés par 4 entre les deux périodes de référence et réparties de manière plus éparse sur les communes de l'intercommunalité.
- Des prix de marché (à la revente) qui sont en forte progression mais qui, dans l'ensemble, restent encore cohérents avec le budget des ménages locaux.
- Une activité en promotion immobilière qui a été beaucoup plus forte ces dernières années (exception faite de 2021) avec des niveaux de prix parfois élevés sur certains programmes ou certaines communes (notamment certains secteurs situés en zone B1 du dispositif Pinel).
- Globalement, une bonne réactivité des ventes et un stock disponible qui s'est clairement asséché fin 2021.

0. Synthèse

La CC du Pilat Rhodanien : une localisation stratégique à la frontière de plusieurs pôles d'emploi attirant aujourd'hui plutôt une clientèle en individuel.

- Composé principalement de communes de moins de 5.000 habitants, la commune de Pélussin fait parti du dispositif « Petites Villes de Demain ».
- Une **croissance démographique positive** mais un secteur qui concentre aujourd'hui à peine 6% des ménages résidant au sein du SCOT.
- Une **production de logements neufs** sur la période récente (2019-2021) en-deçà des objectifs fixés par le SCOT et qui reste principalement structurée par le segment de l'individuel pur (lotissement + diffus).
- Pour autant, des communes qui restent facilement accessibles par rapport aux pôles d'emploi voisins à l'image de la CA Vienne Condrieu Agglomération ou la CC Entre Bièvre et Rhône.
- Un **revenu médian qui reste parmi les plus élevés du territoire** du SCOT
- Des volumes **de transactions qui concernent plutôt le segment en individuel** et qui n'a jusqu'alors été que ponctuellement alimenté par le marché en promotion immobilière, y compris en raison de prix attractifs sur le marché de la revente en collectif et en individuel, pouvant présenter un risque pour les opérateurs en termes de prix de sortie de leurs opérations.

0. Synthèse

La CC entre Bièvre et Rhône : une intercommunalité représentant le deuxième pôle d'emploi du SCOT après la CA Vienne Condrieu Agglomération, bien connectée par le réseau ferroviaire et routier et qui enregistre une forte dynamique

- Une **croissance économique** parmi les plus importantes du territoire sous l'impulsion notamment de Roussillon et du Péage de Roussillon.
- Un **territoire très étendu d'est en ouest** avec plusieurs communes à caractère rural entre le pôle de vie Roussillon/Péage de Roussillon et celui de Beaurepaire.
- Une **production de logements neufs** et une **dynamique plus fortement marquée à l'ouest du territoire** qui reste mieux connectée au niveau ferroviaire, routier et autoroutier.
- Un marché en promotion immobilière qui n'était jusqu'alors que ponctuellement présent sur le territoire et qui a vu progressivement **l'arrivée de quelques opérateurs sur la partie ouest**.
- Pour autant, une vigilance à avoir quant aux prix pratiqués, le marché de la revente étant très concurrentiel en termes de prix même si ces derniers ont fortement augmenté sur la période récente.
- Un **territoire pouvant attirer aussi bien une clientèle locale qu'une clientèle en report de la métropole de Lyon** que de celle de la CA Vienne Condrieu Agglomération attirée par des prix plus attractifs.
- Des **volumes de transaction qui ont fortement progressé** entre 2015 et une période récente (2020-2021) que ce soit en collectif, individuel ou lot à bâtir.
- La commune de Beaurepaire fait l'objet du programme « Petites Villes de Demain » mais n'a jusqu'alors été que très ponctuellement alimentée par des opérations neuves.

0. Synthèse

Annonay Rhône Agglo : un marché qui se structure progressivement y compris via la promotion immobilière même si les volumes sont encore contenus

- Une **croissance démographique** parmi les plus importantes du territoire du SCOT en termes de gain d'habitants et gain des ménages.
- Une **dynamique** qui reste marquée par les communes périphériques à Annonay.
- Un **secteur bien pourvu en termes d'emploi** avec des migrations résidentielles plutôt locales voire en provenance d'intercommunalités limitrophes.
- Des **volumes de transaction** en très forte progression aussi bien en collectif qu'en individuel et des prix qui progressent de manière mesurée.
- Une **activité en promotion immobilière** qui se structure progressivement sur le secteur avec le développement d'opérations récentes positionnés sur des niveaux de prix très variables. A noter qu'un programme s'est récemment développé sur des niveaux de prix très élevés pour le secteur (>3.300 €/m² pkg inclus) mais des difficultés de commercialisation ont été observées.
- Une vigilance à avoir quant au développement de nouveaux programmes et le prix de sortie, l'objectif étant de rester cohérent avec le budget des ménages locaux et l'offre présente sur les marchés connexes (revente en collectif, individuel et lot à bâtir).

0. Synthèse

La CC Porte de Drômardèche : un marché encore fortement marqué par la maison individuelle et sur lequel le marché en promotion immobilière devra forcément rester cohérent avec les marchés connexes

- Une **localisation stratégique sur l'axe Lyon- Valence** sur ce secteur qui reste avant tout recherché pour un produit en individuel exception faite des communes les mieux structurées en termes d'aménités à l'image de Saint-Vallier ou Saint Rambert d'Albon.
- Pour autant, **des prix qui restent très compétitifs et attractifs** en termes de valeurs (notamment en individuel), expliquant aussi la faible activité en promotion immobilière observée sur ce secteur.
- Un territoire dont **la production récente de logements neufs s'inscrit clairement en-deçà des objectifs fixés par le SCOT.**
- Des **opportunités de développement sur l'axe Nord-Sud au sein des communes les mieux pourvues en aménités** à condition de rester cohérent avec le budget des ménages et l'offre proposée localement.
- A noter que Saint-Vallier fait parti du programme « Action Cœur de Ville ».

0. Synthèse

La CC du Val d'Ay : un secteur à la croissance démographique et économique modérée, qui se traduit dans la dynamique du marché immobilier

- Une **dynamique démographique et économique très contenue**, nettement en-dessous des autres intercommunalités composant le SCOT.
- Une **prédominance du segment individuel** sur ce territoire également marqué par son parc en résidences secondaires.
- Pour autant, des **volumes de transaction qui progressent** et qui s'inscrivent sur des prix très bas, excluant de fait la perspective d'une offre en promotion immobilière (équilibre économique des opérations).

1.

Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

A.

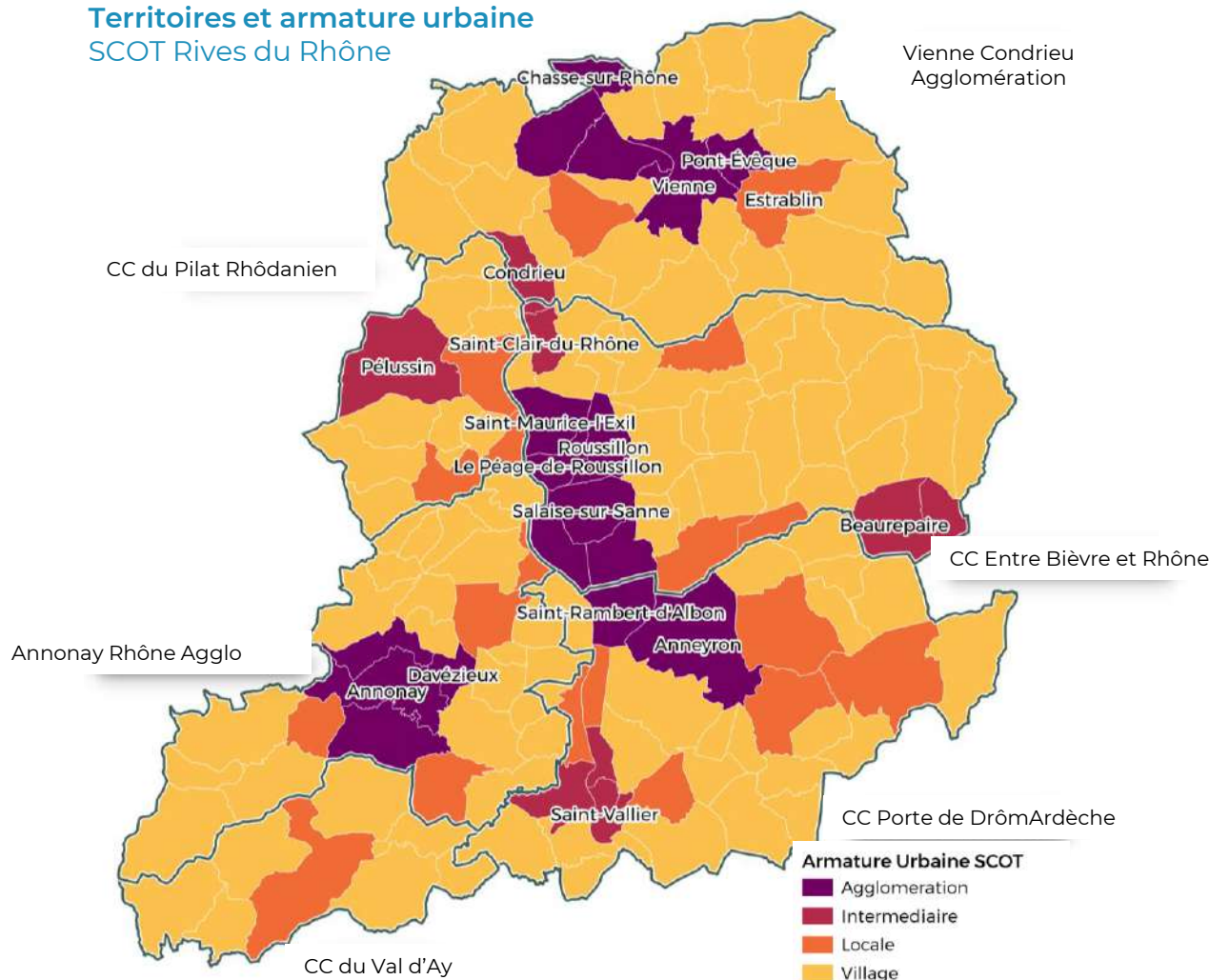
Dynamiques socio- démographiques

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Le Syndicat Mixte des Rives du Rhône est un territoire de près de 280.000 habitants et 117.000 ménages répartis sur 153 communes dans 6 EPCI ; 4 profils de communes identifiés dans le SCOT

Territoires et armature urbaine

SCOT Rives du Rhône



Population

276 874 hab.
Gain annuel
+1 683 hab./an
Taux de variation
0,62% / an

Ménages

117 422 men.
Gain annuel
+1 343 men/an
Taux de variation
1,18%/an
Taille des ménages
2,31 pers/men

Logements

134 703 lgts
Gain annuel
+1 711 lgts/an
Taux de variation
1,32%/an

Familles

79 530 fam.
Gain annuel
+583 fam/an
Taux de variation
0,75%/an

Emplois

93 806 empl
Gain annuel
+317 empl/an
Taux de variation
0,34%/an

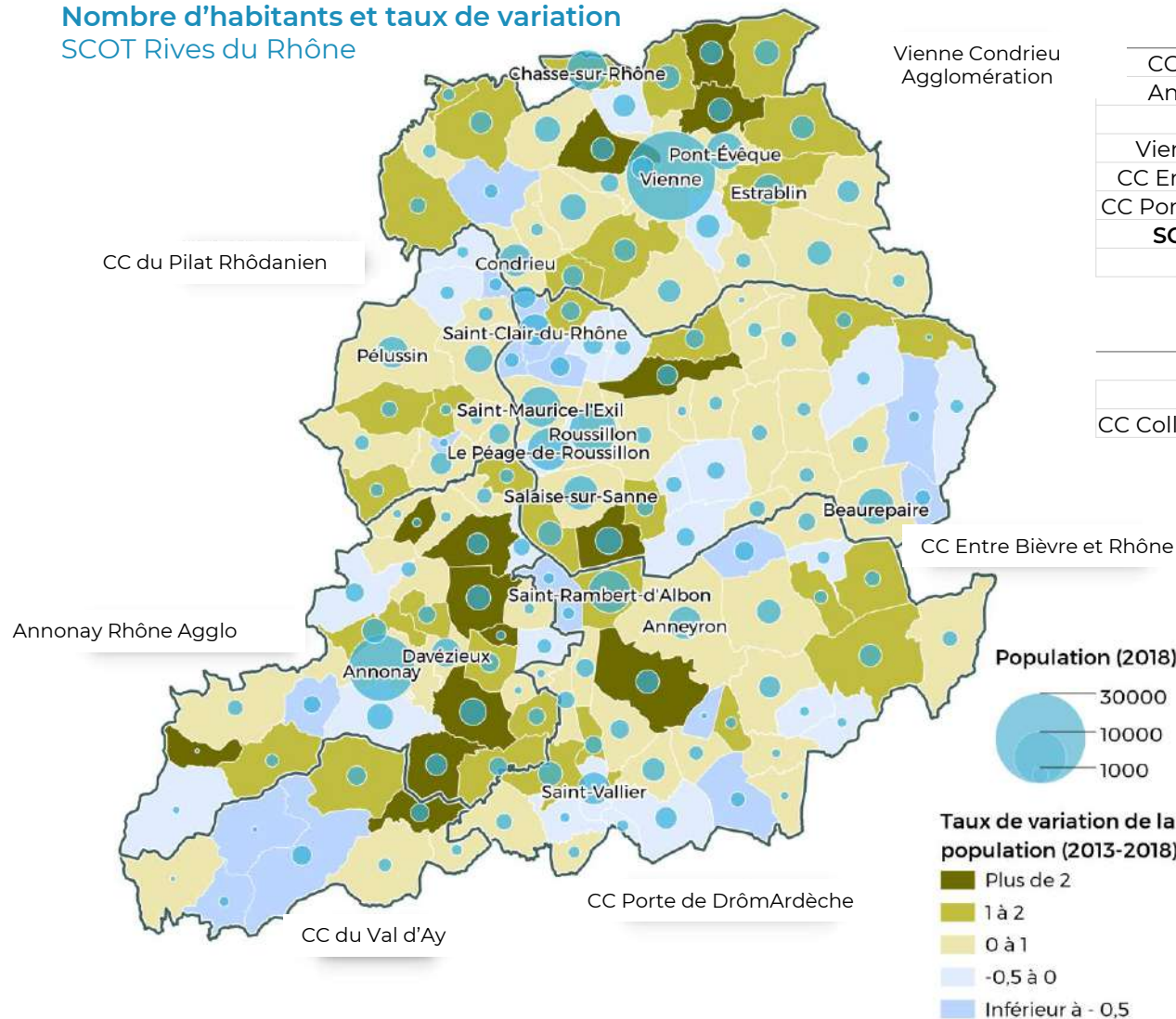
Ind. conc Emploi **0,83**Part de CSP+ **15%**Part de Chômeurs **6%**Revenu median **2 822€**

Source : INSEE 2018 et Scot Rives du Rhône

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Une concentration de la population autour des pôles d'emplois locaux. Un territoire qui a gagné près de 1.700 habitants/an entre 2013 et 2018, dont 40% sous l'impulsion de Vienne Condrieu Agglomération

Nombre d'habitants et taux de variation
SCOT Rives du Rhône



EPCI	Nb hab	Gain hab/an	Taux var/an
CC du Pilat Rhodanien	16 792	+ 68	+ 0,41%
Annonay Rhône Agglo	48 568	+ 350	+ 0,74%
CC du Val d'Ay	5 947	+ 26	+ 0,44%
Vienne Condrieu Agglo.	90 357	+ 669	+ 0,76%
CC Entre Bièvre et Rhône	67 971	+ 273	+ 0,41%
CC Porte de DrômArdèche	47 239	+ 298	+ 0,64 %
SCOT Rives du Rhône	276 874	+ 1 683	+ 0,62%
Région AURA	7 994 459	+ 47 373	+ 0,60%

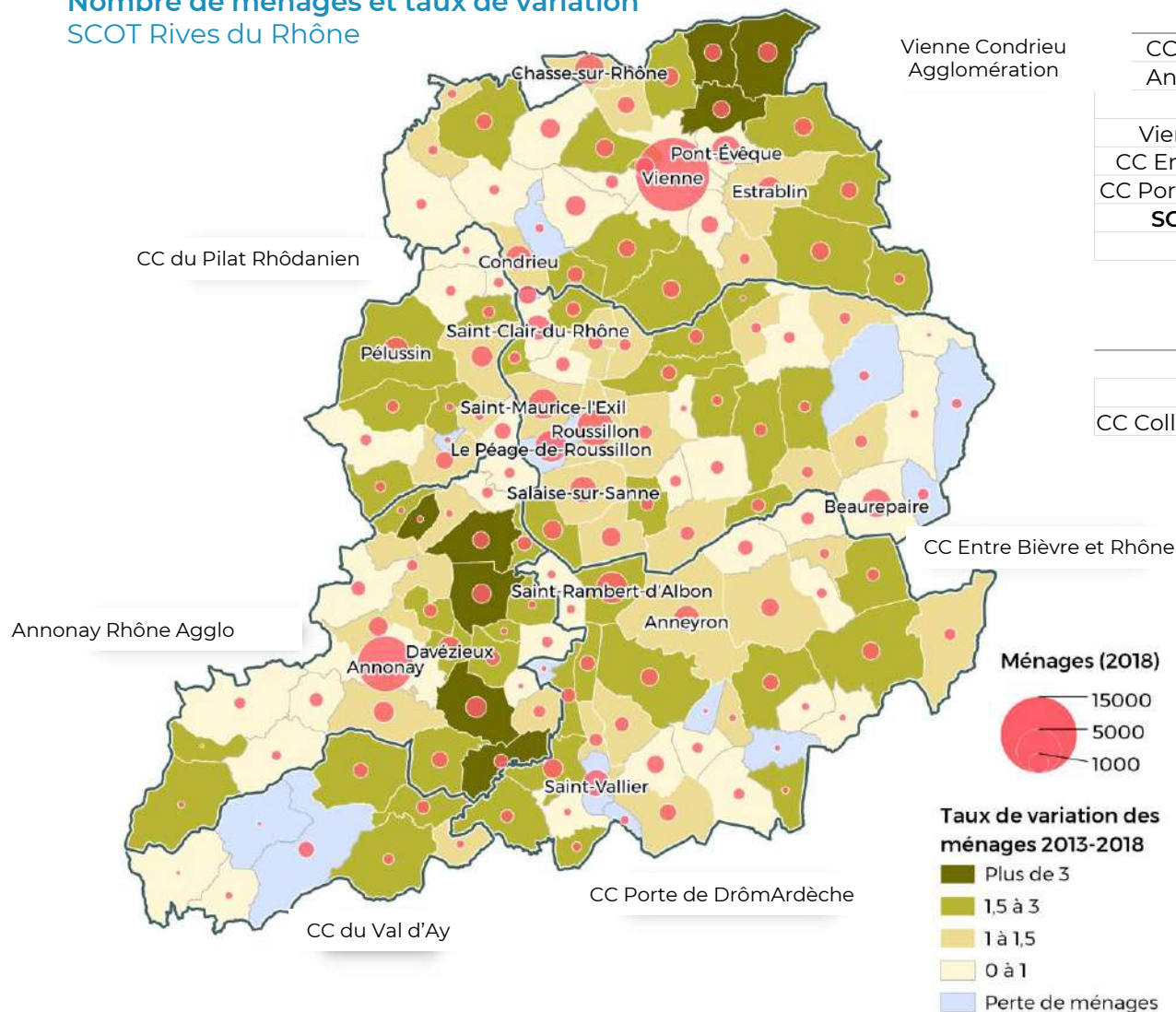
EPCI voisins	Nb hab	Gain hab/an	Taux var/an
CC Pays Mornantais	28 915	+ 331	+ 1,19%
CC Pays de l'Ozon	26 182	+ 285	+ 1,13%
CC Collines du N Dauphiné	24 695	+ 217	+1,73%

- A l'échelle du territoire du SCOT, le taux de variation se positionne à + 0,62 %/an, soit un gain de près de 1700 nouveaux habitants par an.
- Les CA de Vienne Condrieu Agglomération et de Annonay Rhône Agglo enregistrent des taux de variation de la population > 0,70%/an, soit un gain moyen annuel de +/- 1000 habitants sur ces deux intercommunalités.
- Les communes en déprise démographique sont davantage localisées sur les « extrémités » du territoire, sur les secteurs les plus éloignées des axes structurants

Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Une croissance de plus de 1.300 ménages/an en moyenne à l'échelle du SMRR

Nombre de ménages et taux de variation
SCOT Rives du Rhône

EPCI	Nb mén	Gain mén/an	Taux var/an
CC du Pilat Rhodanien	7 193	+ 83	+ 1,2%
Annonay Rhône Agglo	21 487	+ 286	+ 1,39%
CC du Val d'Ay	2 489	+ 19	+ 0,80%
Vienne Condrieu Agglo	38 570	+ 456	+ 1,23%
CC Entre Bièvre et Rhône	27 879	+ 274	+ 1,01%
CC Porte de DrômArdèche	19 804	+ 223	+ 1,17%
SCOT Rives du Rhône	117 422	+ 1 343	+ 1,18%
Région AURA	3 575 038	+ 37 013	+ 1,07%

EPCI voisins	Nb mén	Gain mén/an	Taux var/an
CC Pays Mornantais	11 469	+ 195	+ 1,80%
CC Pays de l'Ozon	10 385	+ 181	+ 1,84%
CC Collines du N Dauphiné	9 763	+ 161	+ 1,73%

- De manière similaire à la croissance démographique, le taux de variation des ménages est plus dynamique sur Vienne Condrieu Agglomération, Annonay Rhône Agglo et la CC du Pilat Rhodanien
- A l'échelle du territoire du SMRR, le taux se positionne à + 1,18 %/an, et reste légèrement supérieur à celui observé à l'échelle de la Région AURA
- Très peu de communes perdent des ménages, en partie avec les phénomènes de décohabitation et de desserrement des ménages.

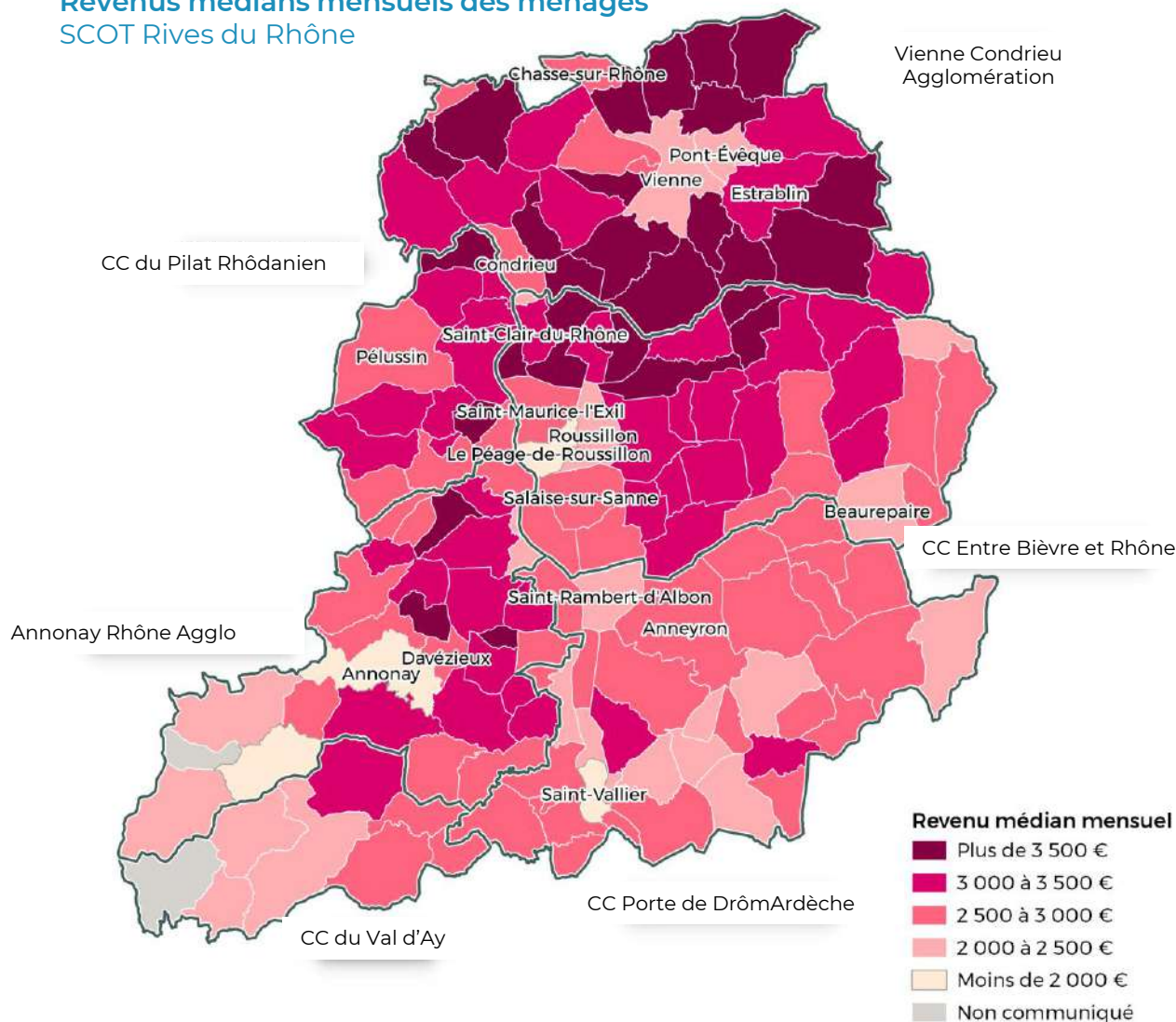
Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Des revenus médians plus élevés localisés au nord du territoire, plutôt en périphérie des villes centres

Revenus médians mensuels des ménages

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Revenu médian
CC du Pilat Rhodanien	3 124 €
Annonay Rhône Agglo	2 639 €
CC du Val d'Ay	2 769 €
Vienne Condrieu Agglo	2 916 €
CC Entre Bièvre et Rhône	2 914 €
CC Porte de DrômArdèche	2 606 €
SCOT Rives du Rhône	2 751 €
Région AURA	2 728 €
EPCI voisins	Revenu médian
CC Pays Mornantais	3 779 €
CC Pays de l'Ozon	3 883 €
CC Collines du N Dauphiné	3 712 €

- En terme de revenus médians, Vienne Condrieu Agglo se démarque par un nombre important de communes avec un revenu supérieur à 3500 €/mois. Cependant, le poids de Vienne en terme de population place le revenu médian de l'agglomération à 2 916 €/mois
- La CC du Pilat Rhodanien rassemble les ménages les plus aisés, avec un revenu médian à plus de 3100 €/mois.

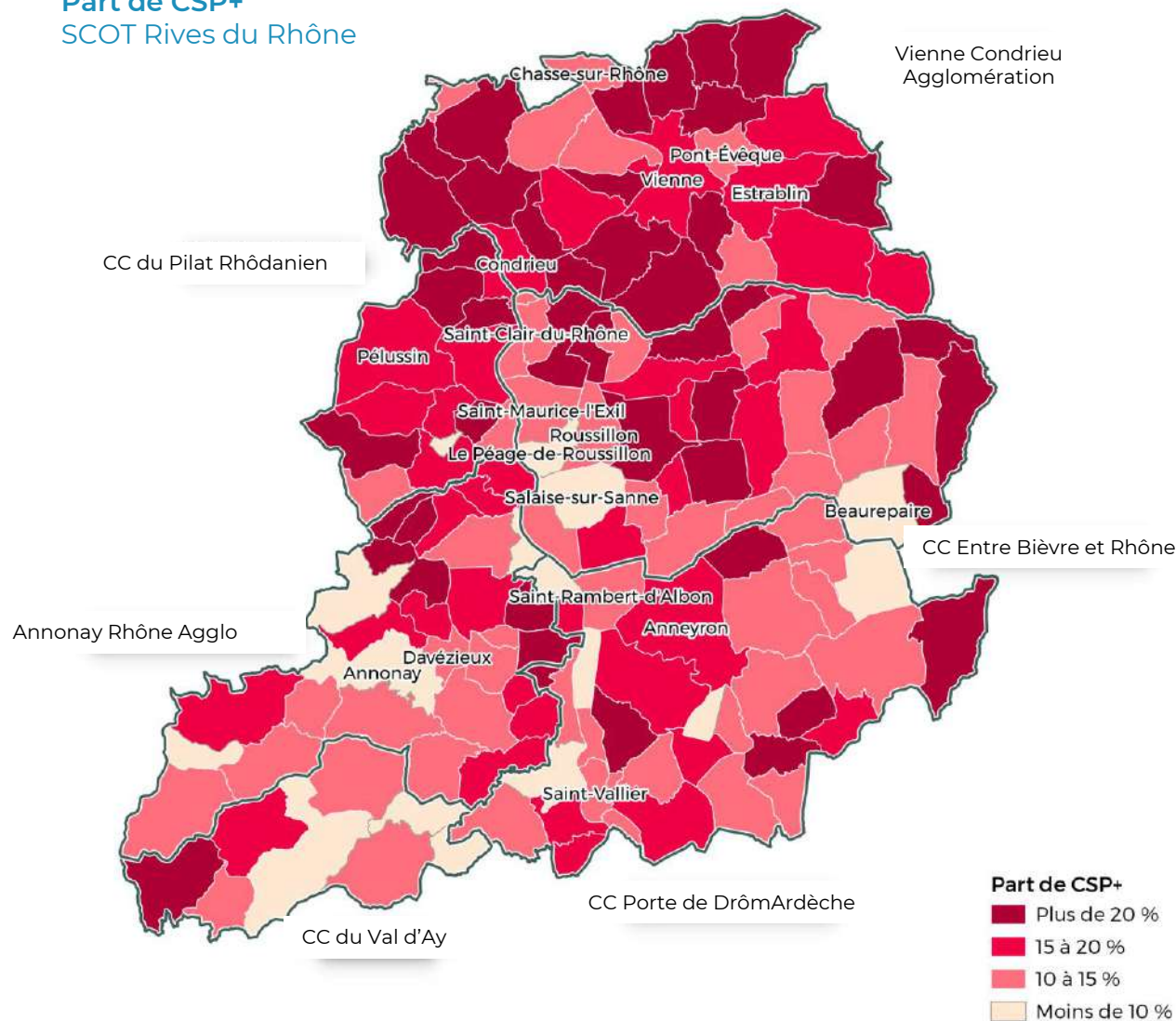
Revenu médian correspond à la somme des ressources déclarées par les contribuables sur la déclaration de revenus, avant tout abattement.

Source : INSEE 2019

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Un constat qui se vérifie de manière globale également au niveau de la part de CSP+

Part de CSP+
SCOT Rives du Rhône



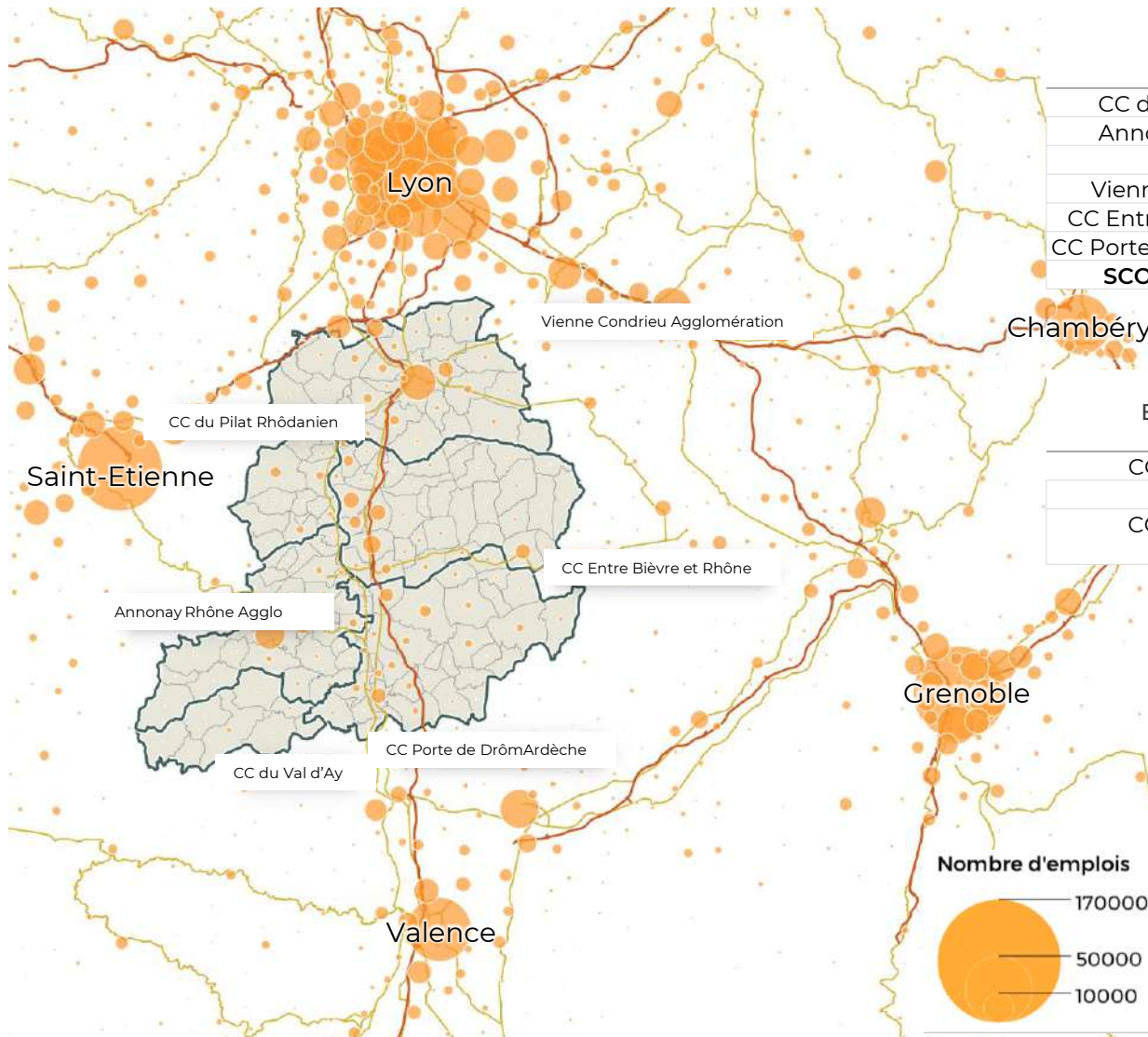
EPCI	CSP +
CC du Pilat Rhôanien	17%
Annonay Rhône Agglo	12%
CC du Val d'Ay	17%
Vienne Condrieu Agglomération	18%
CC d'Entre Bièvre et Rhône	14%
CC Porte de DrômArdèche	17%
SCOT Rives du Rhône	15%
Région AURA	17%
EPCI voisins	CSP +
CC Pays Mornantais	26%
CC Pays de l'Ozon	22%
CC Collines du Nord Dauphiné	21%

- Les CSP + sont davantage représentées au nord du territoire, témoignant d'une notoriété supérieure, en lien avec les pôles d'emploi locaux (Vienne notamment) et la proximité avec la métropole lyonnaise
- Les CSP+ sont sous représentées sur Annonay Rhône Agglo et la CC d'Entre Bièvre et Rhône (respectivement 12 et 14%).
- Concernant ce dernier secteur, on retiendra que malgré une part de CSP+ moins élevée, son revenu médian reste important (cf slide précédent).

Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Un territoire à dominante résidentielle de part sa proximité avec d'autres pôles d'emploi majeurs en AURA mais également bien pourvu en emplois ;



EPCI	Nb d'emplois	Gain annuel d'emploi (2013-2018)	Indice de concentration
CC du Pilat Rhodanien	4 209	+33/an	0,56
Annonay Rhône Agglo	18 667	+27/an	0,98
CC du Val d'Ay	893	-2/an	0,37
Vienne Condrieu Agglo	32 294	+39/an	0,85
CC Entre Bièvre et Rhône	22 055	+209/an	0,81
CC Porte de DrômArdèche	15 689	+9/an	0,85
SCOT Rives du Rhône	93 806	+317/an	0,83

EPCI voisins	Nb d'emplois	Gain annuel d'emploi (2013-2018)	Indice de concentration
CC Pays Mornantais	7 344	+107/an	0,54
CC Pays de l'Ozon	9 271	+119/an	0,79
CC Collines du Nord Dauphiné	6 089	+105/an	0,53

Indice de concentration d'emploi : rapport entre le nombre d'emplois sur un territoire et le nombre d'actifs occupés sur le même territoire.

- S'il est supérieur à 1 : il y a plus d'emplois que d'actifs
- S'il est inférieur à 1 : il y a plus d'actifs que d'emplois

Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Des migrations pendulaires (INSEE 2018) qui témoignent de flux domicile-travail plutôt locaux avec également pour le nord et le sud du territoire une influence significative des pôles d'emploi à proximité (dont la Métropole de Lyon)

En 2018, 113 954 actifs résidaient sur le territoire du SCOT. Parmi eux, 20% travaillaient sur la Métropole de Lyon, 2% sur Valence Romans Agglo, et 1% sur Saint-Etienne Métropole

La zone d'emploi de Lyon polarise logiquement davantage le nord du territoire du Scot Rives du Rhône

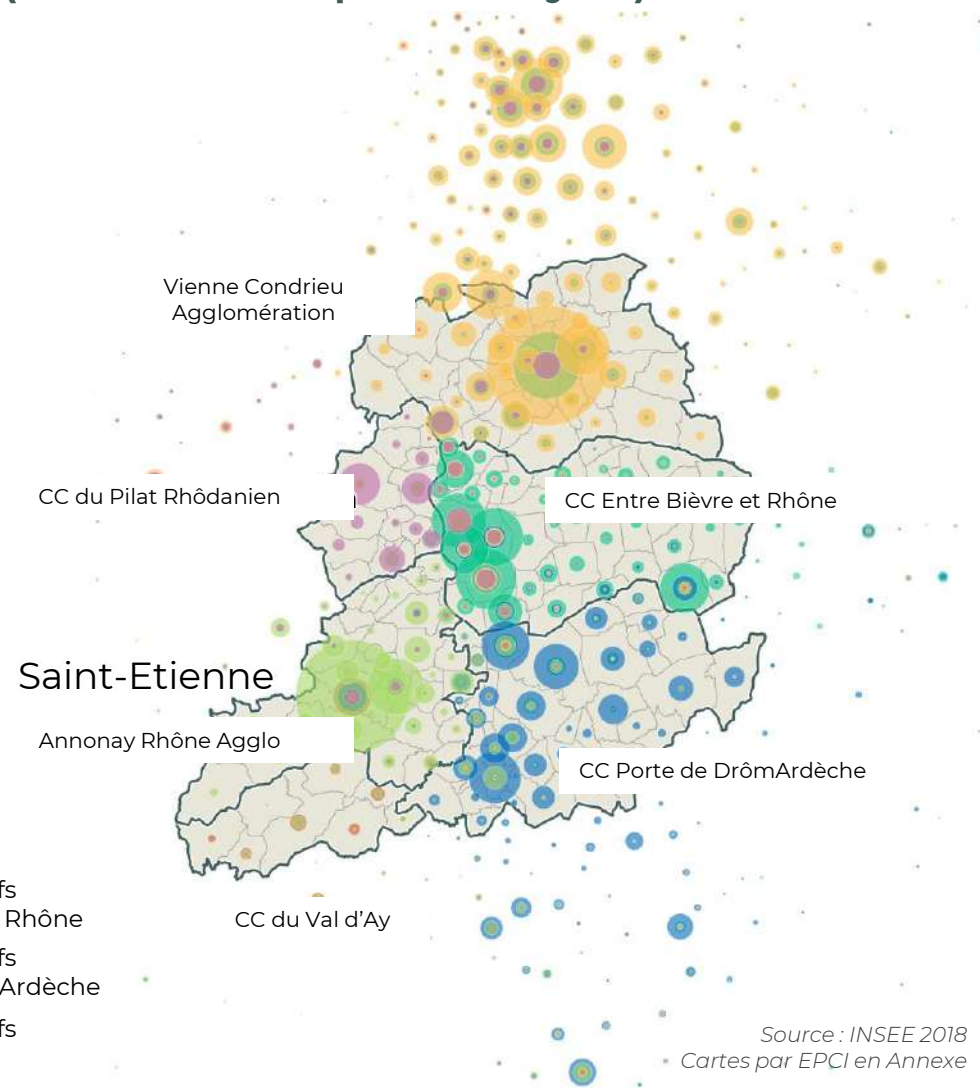
Une partie des actifs résidant sur Vienne Condrieu Agglomération, la CC du Pilat Rhodanien et Annonay Rhône Agglo ont un emploi sur la métropole lyonnaise.

A l'inverse, le sud du territoire est polarisé par la zone d'emploi de Valence, mais de manière plus contenue, avec essentiellement des actifs d'Annonay Rhône Agglo, la CC Porte de DrômArdèche

Bien que Saint-Etienne soit située à l'Ouest du territoire, une faible part des actifs (principalement des actifs de Vienne Condrieu Agglomération et la CA du Pilat Rhodanien) ont un emploi sur Saint-Etienne Métropole

Exemple de lecture :

- **En jaune**, les communes où travaillent les actifs résidant sur la CA Vienne Condrieu
- **En bleu**, les communes où travaillent les actifs résidant sur la CC Porte de DrômArdèche



Source : INSEE 2018
Cartes par EPCI en Annexe

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Migrations pendulaires : chiffres détaillés (source INSEE 2018)

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
Vienne Condrieu Agglomération

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur Vienne Condrieu Agglomération	38 116 (100%)
Vienne Condrieu Agglomération	17 642 (46%)
Métropole de Lyon	12 713 (33%)
CC Entre Bièvre et Rhône	1 476 (4%)
CC du Pays de l'Ozon	984 (3%)
CA Porte de l'Isère (CAPI)	889 (2%)

→ 33% des actifs qui résident sur la CA Vienne Condrieu Agglo travaillent sur la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
CC du Pilat Rhodanien

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur la CC du Pilat Rhodanien	7 511 (100%)
CC du Pilat Rhodanien	2 784 (37%)
CC Entre Bièvre et Rhône	1 207 (16%)
Métropole de Lyon	1 168 (16%)
Vienne Condrieu Agglomération	1 084 (14%)
Saint-Etienne Métropole	404 (5%)

→ 16% des actifs qui résident sur la CC du Pilat Rhodanien travaillent sur la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
Annonay Rhône Agglo

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur Annonay Rhône Agglo	19 161 (100%)
Annonay Rhône Agglo	13 012 (68%)
CC Entre Bièvre et Rhône	1 395 (7%)
CC Porte de DrômArdèche	1 298 (7%)
Métropole de Lyon	724 (4%)
Arche Agglo	376 (2%)

→ 4% des actifs qui résident sur la CA Annonay Rhône Agglo travaillent sur la Métropole de Lyon

Source : INSEE 2018

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
CC Entre Bièvre et Rhône

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur la CC Entre Bièvre et Rhône	27 958 (100%)
CC Entre Bièvre et Rhône	13 372 (48%)
Métropole de Lyon	4 657 (17%)
Vienne Condrieu Agglomération	4 651 (17%)
CC Porte de DrômArdèche	1 227 (4%)
Annonay Rhône Agglo	708 (3%)

→ 17% des actifs qui résident sur la CC d'Entre Bièvre et Rhône travaillent sur la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
CC Porte de DrômArdèche

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur la CC Porte de Dromardèche	18 739 (100%)
CC Porte de DrômArdèche	10 057 (54%)
CC Entre Bièvre et Rhône	2 166 (12%)
Valence Romans Agglo	1 339 (7%)
Métropole de Lyon	1 273 (7%)
Arche Agglo	1 245 (7%)

→ 7% des actifs qui résident sur la CC Porte de DrômArdèche travaillent sur la Métropole de Lyon et sur la CA de Valence Romans Agglo

Top 5 EPCI de travail des actifs résidant sur la
CC du Val d'Ay

Nombre d'actifs

Actifs résidant sur la CC du Val d'Ay	2 469 (100%)
Annonay Rhône Agglo	1 261 (51%)
CC du Val d'Ay	552 (22%)
CA Arche Agglo	226 (9%)
CC Porte de DrômArdèche	163 (7%)
Valence Romans Agglo	71 (3%)

→ 2% des actifs qui résident sur la CC du Val d'Ay travaillent sur la Métropole de Lyon

→ 3% des actifs travaillent sur la CA de Valence Romans Agglo

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamiques des territoires

Une hausse de population portée par les communes de type agglomération et village avec une croissance démographique (2013-2018) plus forte sur les communes rurales

18 communes type Agglomération

Population	Ménages	Logements	Familles	Emplois	Ind. conc Emploi	Emménagements
113 275 hab. Gain annuel +653hab./an Taux de variation 0,59% / an	49 909 men. Gain annuel +471 men/an Taux de variation 0,97%/an Taille des ménages 2,22 pers/men	57 310 lgts Gain annuel +643 lgts/an Taux de variation 1,16%/an	30 976 fam. Gain annuel +185 fam/an Taux de variation 0,61%/an	54 948 empl Gain annuel +227 empl/an Taux de variation 0,42%/an	1,29 Part de CSP+ 12% Part de Chômeurs 8% Revenu median 2 428€	3 412 emm/an Part Loc libre 42% Part Loc social 23%

9 communes type Intermédiaire

Population	Ménages	Logements	Familles	Emplois	Ind. conc Emploi	Emménagements
26 603 hab. Gain annuel +38hab./an Taux de variation 0,14% / an	11 711 men. Gain annuel +94 men/an Taux de variation 0,82%/an Taille des ménages 2,18 pers/men	13 632 lgts Gain annuel +125 lgts/an Taux de variation 0,94%/an	7 251 fam. Gain annuel +23 fam/an Taux de variation 0,31%/an	11 502 empl Gain annuel -32 empl/an Taux de variation -0,27%/an	1,12 Part de CSP+ 14% Part de Chômeurs 7% Revenu median 2 546€	794 emm/an Part Loc libre 48% Part Loc social 17%

19 communes Type Locale

Population	Ménages	Logements	Familles	Emplois	Ind. conc Emploi	Emménagements
34 634 hab. Gain annuel +206hab./an Taux de variation 0,61% / an	14 724 men. Gain annuel +187 men/an Taux de variation 1,32%/an Taille des ménages 2,30 pers/men	16 936 lgts Gain annuel +221 lgts/an Taux de variation 1,36%/an	10 172 fam. Gain annuel +68 fam/an Taux de variation 0,69%/an	9 504 empl Gain annuel +56 empl/an Taux de variation 0,60%/an	0,67 Part de CSP+ 14% Part de Chômeurs 5% Revenu median 2 939€	854 emm/an Part Loc libre 43% Part Loc social 13%

107 communes Village

Population	Ménages	Logements	Familles	Emplois	Ind. conc Emploi	Emménagements
102 362 hab. Gain annuel +785hab./an Taux de variation 0,79% / an	41 077 men. Gain annuel +591 men/an Taux de variation 1,50%/an Taille des ménages 2,47 pers/men	46 825 lgts Gain annuel +722 lgts/an Taux de variation 1,62%/an	31 130 fam. Gain annuel +307 fam/an Taux de variation 1,02%/an	17 852 empl Gain annuel +65 empl/an Taux de variation 0,37%/an	0,39 Part de CSP+ 19% Part de Chômeurs 5% Revenu median 3 409€	1 995 emm/an Part Loc libre 35% Part Loc social 8%

B.

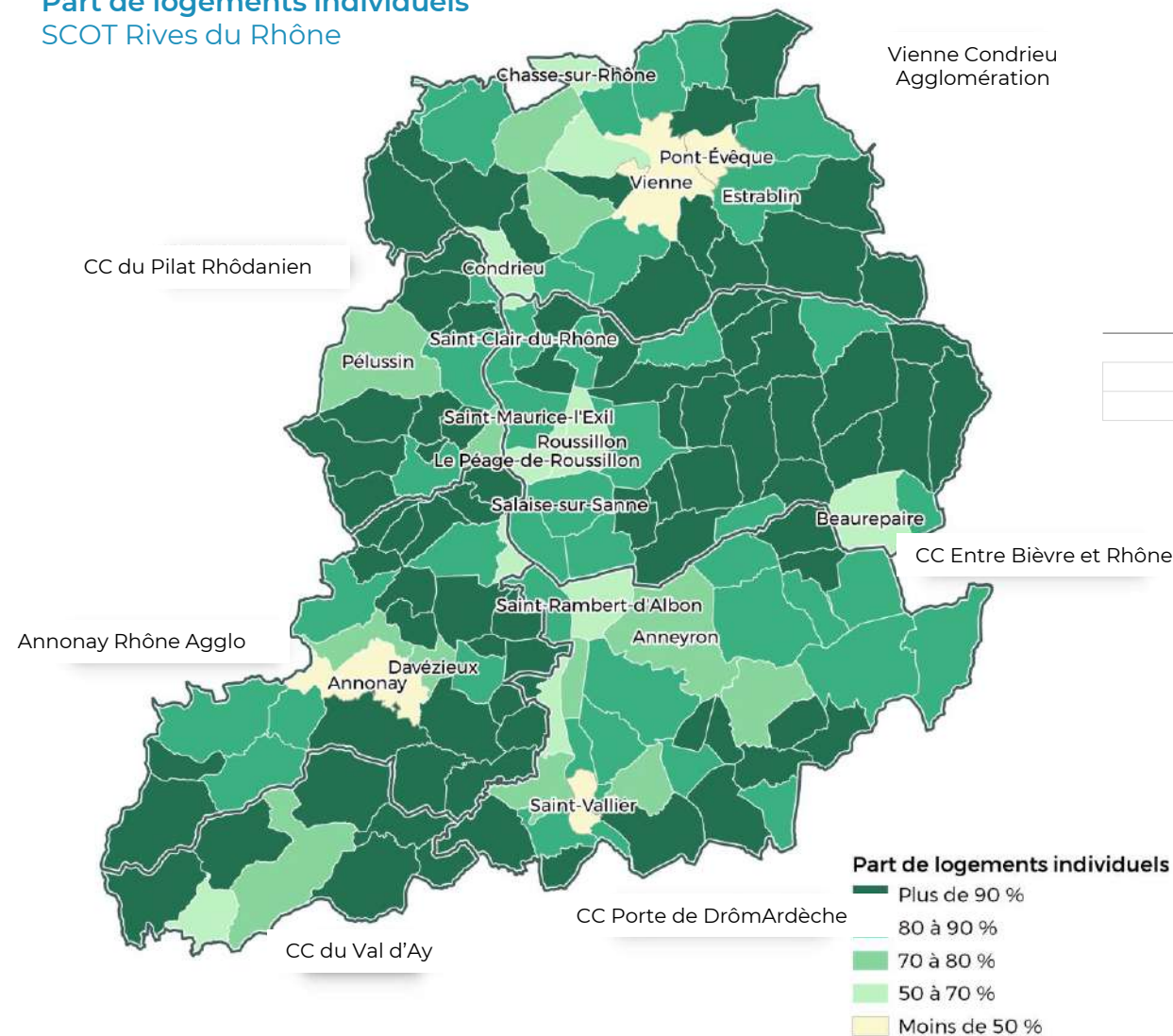
Analyse du parc de logement

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamique des territoires

Une prédominance de la forme urbaine individuelle à l'échelle du SMRR ; un constat plus marqué sur les communes en accroche des villes centre/pôles de vie...

Part de logements individuels

SCOT Rives du Rhône



EPCI	% de logements individuels
CC du Pilat Rhodanien	83%
Annonay Rhône Agglo	66%
CC du Val d'Ay	87%
Vienne Condrieu Agglo	54%
CC Entre Bièvre et Rhône	77%
CC Porte de DrômArdèche	76%
SCOT Rives du Rhône	68%
Région AURA	50%

EPCI voisins	% de logements individuels
CC Pays Mornantais	78%
CC Pays de l'Ozon	74%
CC Collines du Nord Dauphiné	85%

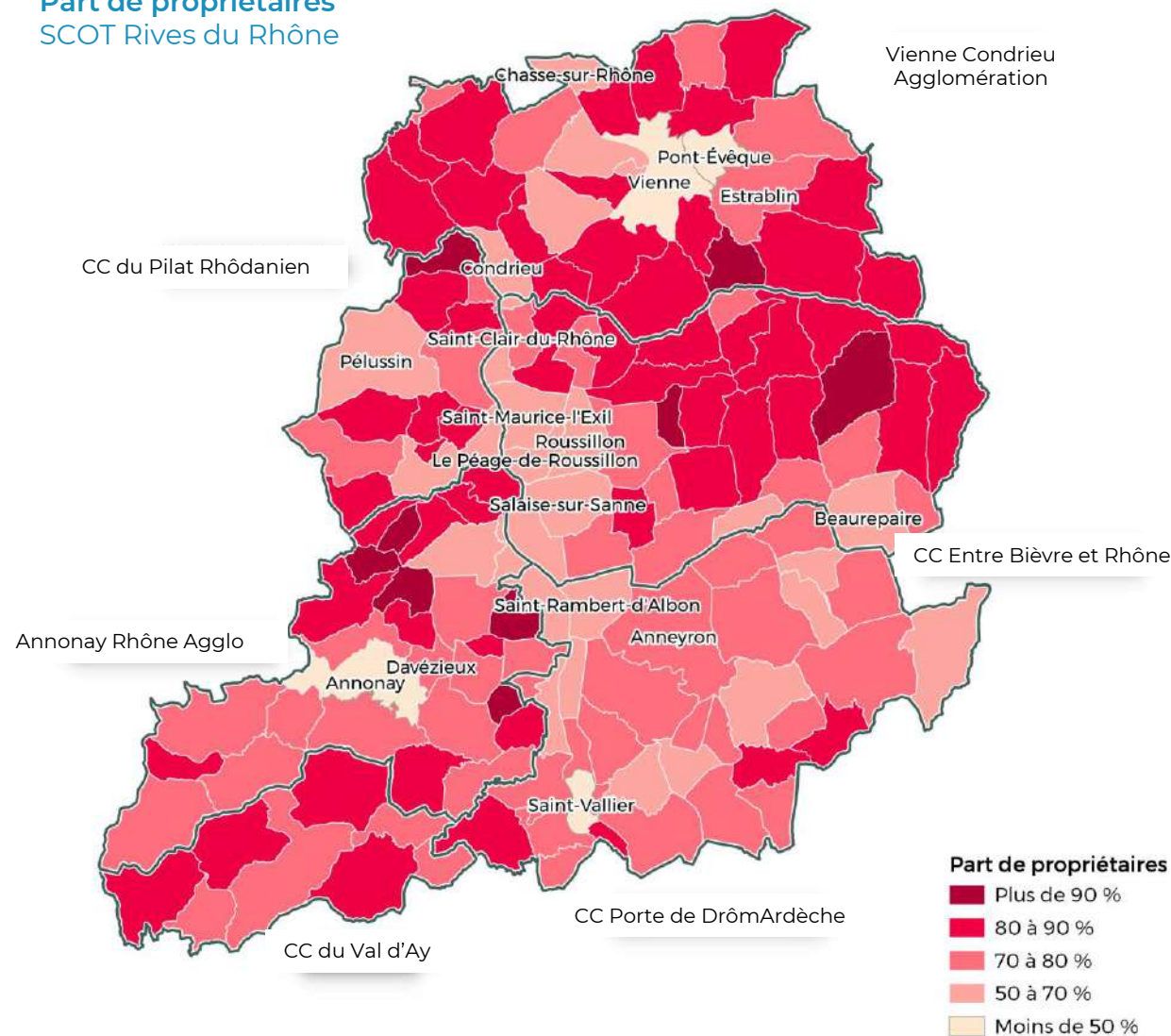
- Sur le territoire du SMRR, 68% du parc est composé de logements individuels.
- Ils sont davantage représentés sur les EPCI plus ruraux comme la CC du Pilat Rhodanien, ou la CC Entre Bièvre et Rhône
- La structuration du parc de logement confirme la fonction résidentielle du territoire au sein de la région AURA.

Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamique des territoires

Une part de ménages propriétaires également majoritaire, supérieure de 7 points à l'échelle du SMRR comparativement à la région AURA

Part de propriétaires SCOT Rives du Rhône



EPCI	% propriétaires
CC du Pilat Rhodanien	73%
Annonay Rhône Agglo	66%
CC du Val d'Ay	79%
Vienne Condrieu Agglo.	60%
CC Entre Bièvre et Rhône	69%
CC Porte de DrômArdèche	68%
SCOT Rives du Rhône	66%
Région AURA	59%

EPCI voisins	% propriétaires
CC Pays Mornantais	74%
CC Pays de l'Ozon	74%
CC Collines du Nord Dauphiné	77%

- Le territoire du SMRR rassemble une part de propriétaires supérieure à la région AURA.
- En part, ils sont davantage présents au sein de la CC du Pilat Rhodanien et la CC du Val d'Ay, situés plus à l'Ouest.
- La part de propriétaires sur certaines communes est aussi à mettre en relation avec la part de logements individuels plus ou moins marquée.

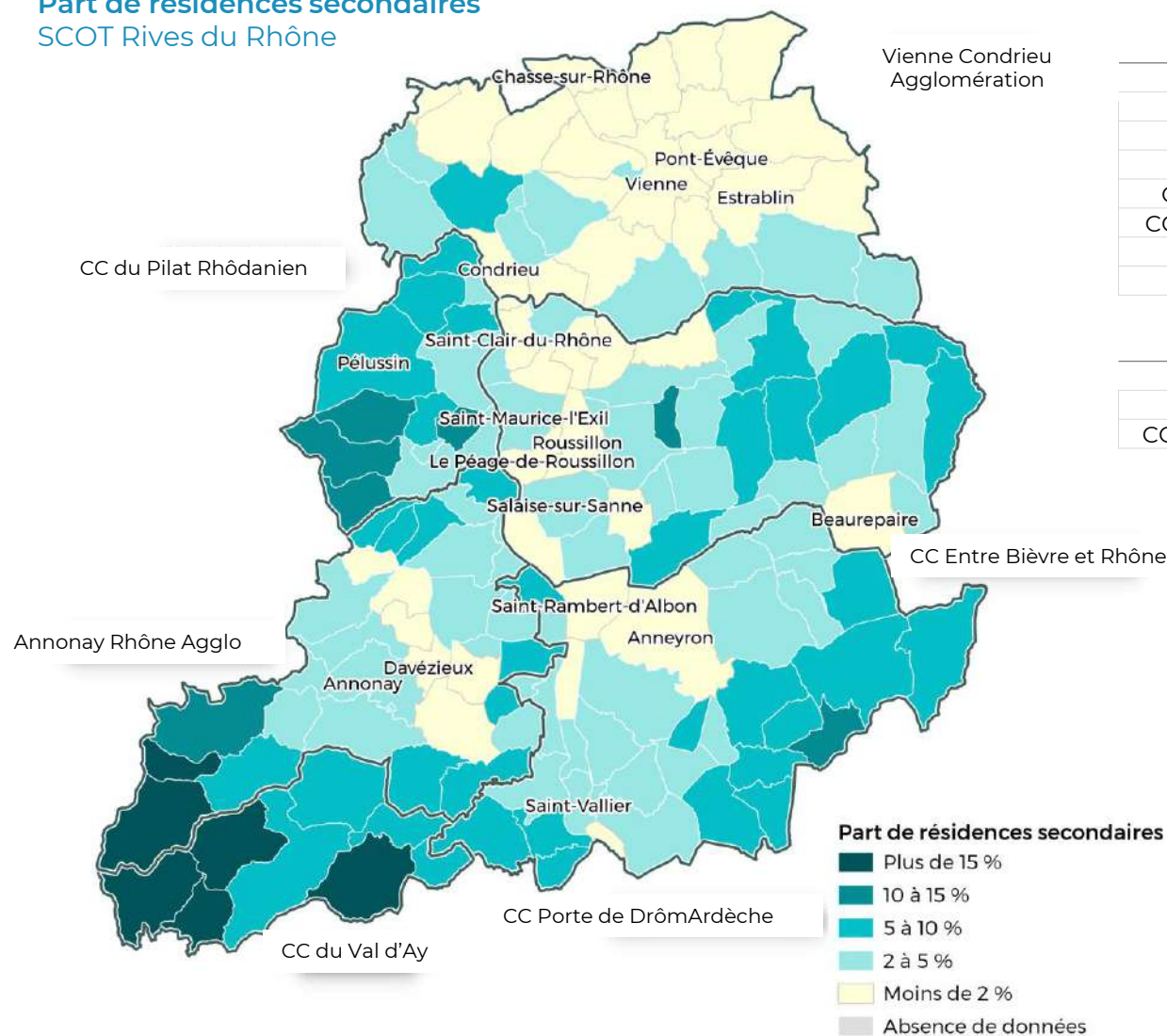
Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamique des territoires

Une part très faible de résidences secondaires sur le territoire, logiquement plus faible que la moyenne de la région AURA

Part de résidences secondaires

SCOT Rives du Rhône



EPCI	% de logements résidences secondaires
CC du Pilat Rhôdanien	6%
Annonay Rhône Agglo	4%
CC du Val d'Ay	17%
Vienne Condrieu Agglo.	1%
CC Entre Bièvre et Rhône	3%
CC Porte de DrômArdèche	4%
SCOT Rives du Rhône	3%
Région AURA	12%

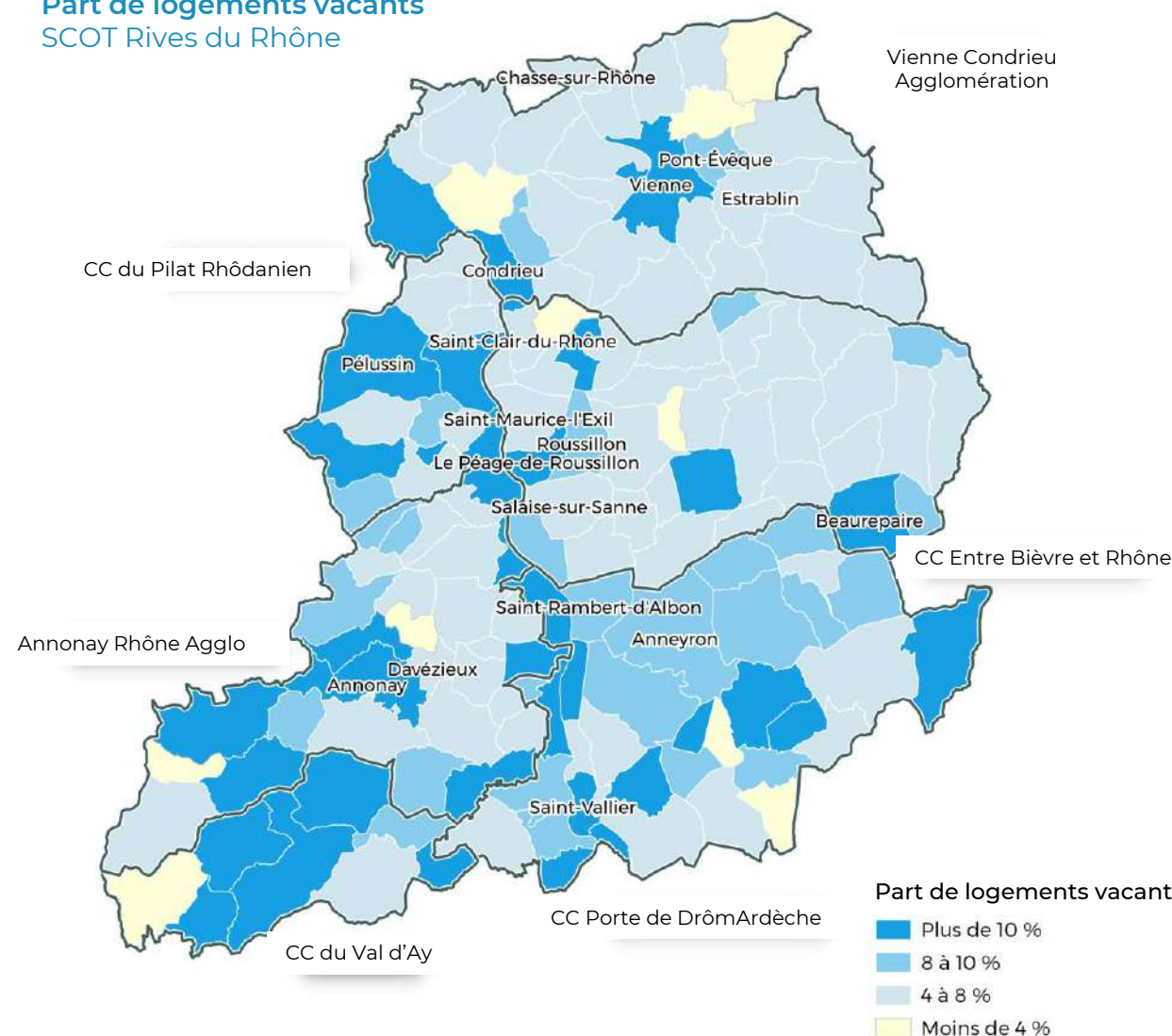
EPCI voisins	% de logements résidences secondaires
CC Pays Mornantais	2%
CC Pays de l'Ozon	1%
CC Collines du N Dauphiné	2%

- La part de résidences secondaires sur le territoire est nettement inférieure à celle de la région AURA (3% VS 12%).
- Une situation assez logique au regard des caractéristiques de certains départements plus ou moins impactés par le tourisme (y compris les secteurs de montagne) :
 - Ardèche 18%
 - Cantal 20%
 - Haute Savoie 24%
 - Savoie 37%
- La CC du Val d'Ay compte 17% de son parc en résidences secondaires, en lien avec la présence de la ville sanctuaire de Lalouvesc et de sa proximité géographique au parc naturel régional des Monts d'Ardèche.

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamique des territoires

Une part de logements vacants équivalente à la région AURA. Un travail de réhabilitation sur l'existant enclenché depuis plusieurs années à des échelles locales

Part de logements vacants
SCOT Rives du Rhône



EPCI	% de logements vacants
CC du Pilat Rhodanien	10%
Annonay Rhône Agglo	11%
CC du Val d'Ay	14%
Vienne Condrieu Agglo.	8%
CC Entre Bièvre et Rhône	9%
CC Porte de DrômArdèche	10%
SCOT Rives du Rhône	9%
Région AURA	9%

EPCI voisins	% de logements vacants
CC Pays Mornantais	6%
CC Pays de l'Ozon	6%
CC Collines du Nord Dauphiné	5%

- Le taux de vacance du parc de logement est de 9% sur le territoire du SMRR, identique à celui de la région AURA.
- Il cache des disparités, avec une vacance plus prononcée sur Annonay Rhône Agglo et sur la CC du Val d'Ay

Ce que disent les documents d'orientation sur la sortie de vacance / Remise sur le marché

A noter que depuis plusieurs années, un travail de réhabilitation du parc dégradé est mené à l'échelle de chaque EPCI travers les outils d'OPAH, PIG « habiter mieux »

Source : INSEE 2018

1. Cadrage territorial : attractivité et dynamique des territoires

Synthèse : un territoire à caractère résidentiel qui fonctionne sur sa dynamique locale mais qui reste aussi impacté par les autres pôles d'emploi à proximité

- **Une croissance démographique de près de + 1.700 habitants par an, et plus de + 1300 ménages/an :**
 - Une croissance portée surtout par les communes de type « agglomération » et de type « village » (armature urbaine du SCOT)
 - Un gain des ménages plus marqué sur Vienne Condrieu Agglomération et de manière plus équivalente entre la Annonay Rhône Agglo, la CC entre Bièvre et Rhône et la CC Porte de DrômArdèche
- **Une partie Nord du territoire qui bénéficie d'une notoriété supérieure, avec davantage de CSP+, et des revenus médians mensuels supérieurs à 3000€ pour de nombreuses communes.**
- **Un parc de logements à l'échelle du SMRR composé à près de 70% de maisons et qui compte près de 66% de ménages propriétaires de leurs logement.**
- **Une part en résidences secondaires plutôt minime en volumes et une part de logements vacants comparable globalement à celle de la région AURA.**
- **Enfin, une dynamique économique positive entre 2013 et 2018 avec des emplois en progression (surtout sous l'impulsion de la CC entre Bièvre et Rhône). Une proximité également avec d'autres pôles d'emploi majeurs (dont la métropole de Lyon) qui impactent aussi les migrations pendulaires et résidentielles (cf partie demande).**

2.

Analyse du contexte des marchés immobiliers résidentiels

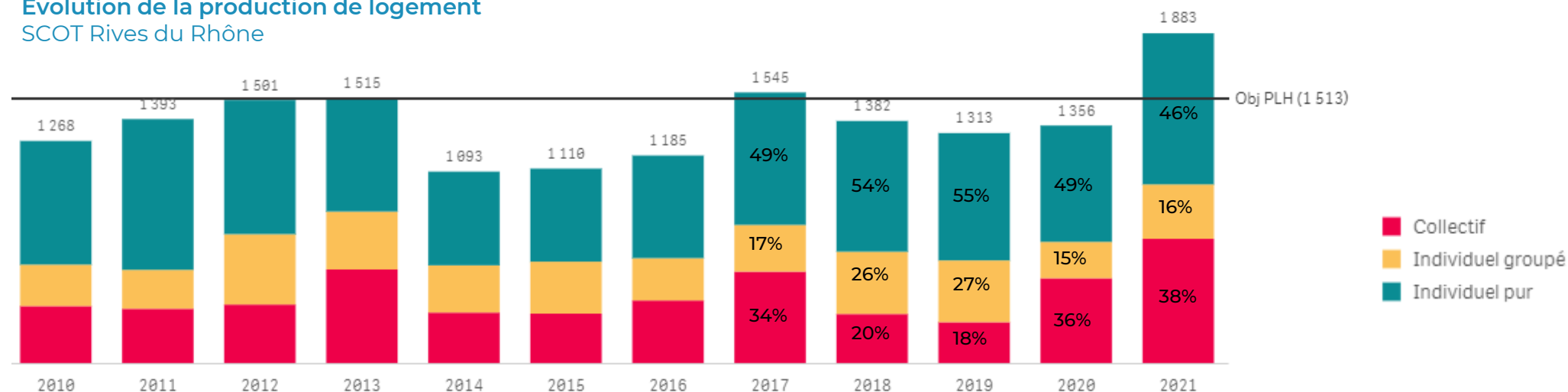
A.

La production de logements

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Une production de logements cohérente avec la croissance démographique et avec les objectifs fixés par le SCOT (un pic observé en 2021 qu'il faudra vérifier en date réelle)

Evolution de la production de logement SCOT Rives du Rhône



EPCI	Construction moyenne annuelle 2010-2021	Construction moyenne annuelle 2019-2021	Ratio prod pour 1000 hab 2019-2021	Objectif SCOT
CC du Pilat Rhodanien	68	68	4,1	86
Annonay Rhône Agglo	264	288	5,9	256
CC du Val d'Ay	27	20	3,3	29
Vienne Condrieu Agglo.	478	616	6,8	489
CC Entre Bièvre et Rhône	347	362	5,3	398
CC Porte de DrômArdèche	196	163	3,5	255
SCOT Rives du Rhône	1 379	1 517	5,5	1513

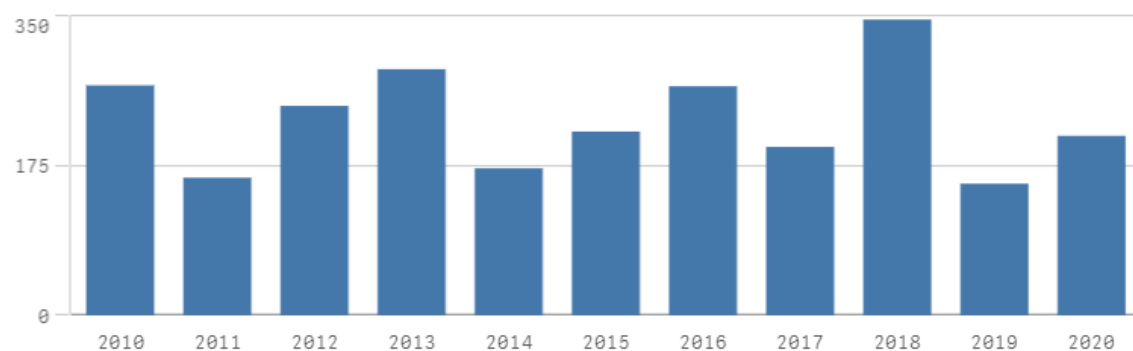
Source : Sitadel 2022, PC commencés, Neuf + Acquisition Amélioration, Hors résidences services, Date Réelle jusqu'en 2018 Date de Prise en compte 2019 - 2021

- En 2021, une tendance à la hausse sur l'ensemble des EPCI composant le SCOT avec une augmentation plus marquée sur la CC Entre Bièvre et Rhône (+201 logements par rapport à 2020), Vienne Condrieu Agglomération (+ 123 logements par rapport à 2020) et Annonay Rhône Agglo (+97 logements).
- Une part encore importante de la production de logements par l'intermédiaire de l'individuel pur même si, en 2020 et 2021, le segment collectif progresse de manière significative.

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Production en moyenne de 230 logements locatifs sociaux par an sur le territoire du SMRR

Evolution des livraisons de logements locatifs sociaux SCOT Rives du Rhône



EPCI	Livraisons moyennes annuelles 2010-2020
CC du Pilat Rhodanien	5
Annonay Rhône Agglo	46
CC du Val d'Ay	1
Vienne Condrieu Agglo.	66
CC d'Entre Bièvre et Rhône	68
CC Porte de DrômArdèche	44
SCOT Rives du Rhône	230
Région AURA	9 654

- Une activité qui reste globalement contenue en termes de volumes et principalement concentrée sur 4 EPCI : Annonay Rhône Agglo, Vienne Condrieu Agglomération, la CC d'entre Bièvre et Rhône, et la CC Porte de DrômArdèche.

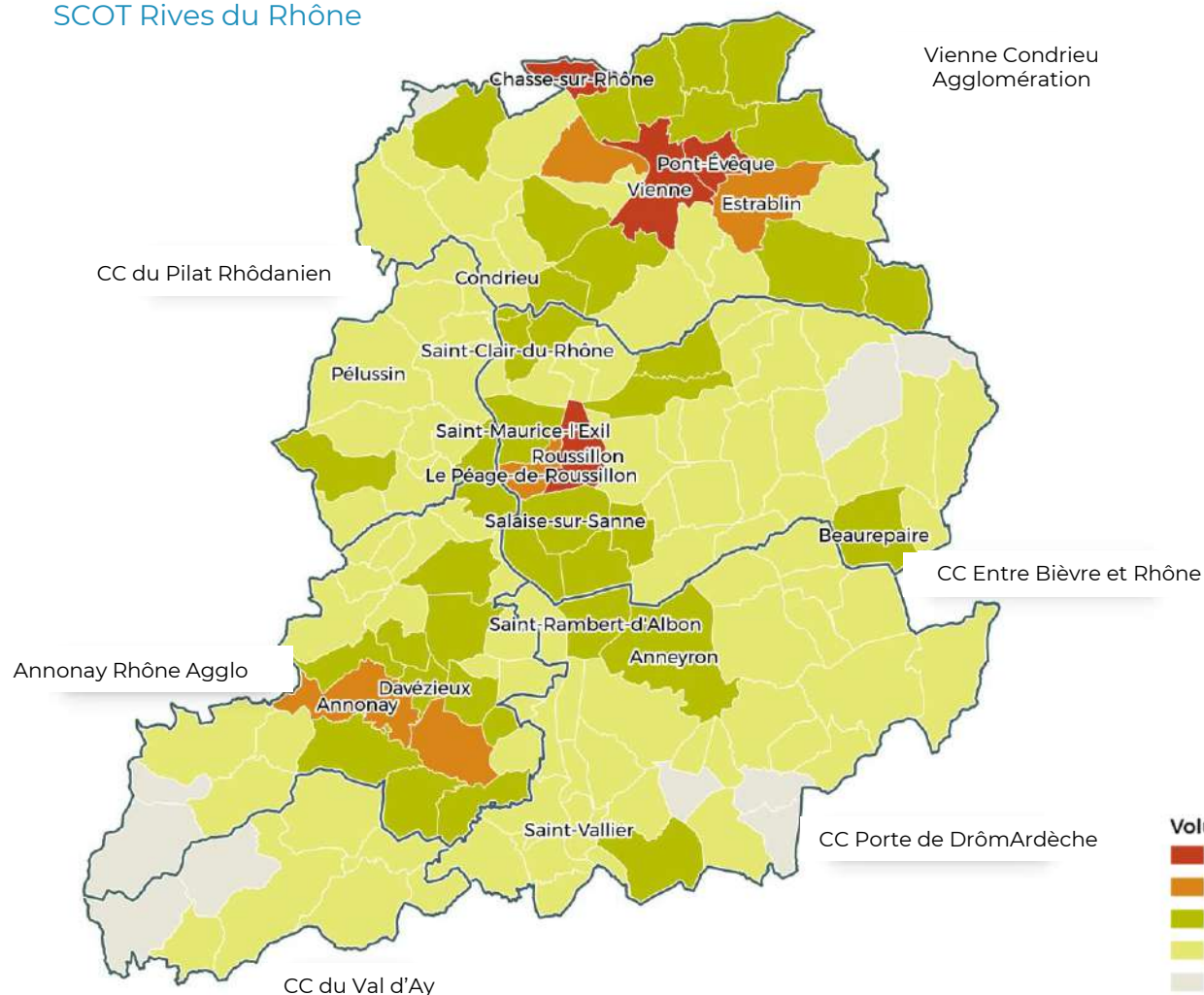
Source : RPLS 2020

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Sur la moyenne 2019-2021, environ 1500 logements par an ont été produits sur le territoire, en cohérence avec l'objectif fixé par le Scot

Production moyenne annuelle 2019-2021

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Construction moyenne annuelle 2019-2021	Objectif SCOT
CC du Pilat Rhodanien	68	86
Annonay Rhône Agglo	288	256
CC du Val d'Ay	20	29
Vienne Condrieu Agglo	616	489
CC Entre Bièvre et Rhône	362	398
CC Porte de DrômArdèche	163	255
SCOT Rives du Rhône	1 517	1513

- Si la situation de sous production de la CC du Val d'Ay est à relativiser, la CC Porte de DrômArdèche enregistre une sous production de +/- 90 logements par an sur la période récente.
- A l'échelle du SMRR, on notera que Vienne Condrieu Agglomération produit environ 120 logements de plus que l'objectif fixé par le SCOT.
- Une vigilance à avoir dans l'analyse au regard des différences pouvant exister entre date réelle et date de prise en compte.

NB : analyse de la production de logements neufs par rapport aux objectifs fixés par le SCOT en annexe

Volume annuel moyen de production (19-21)

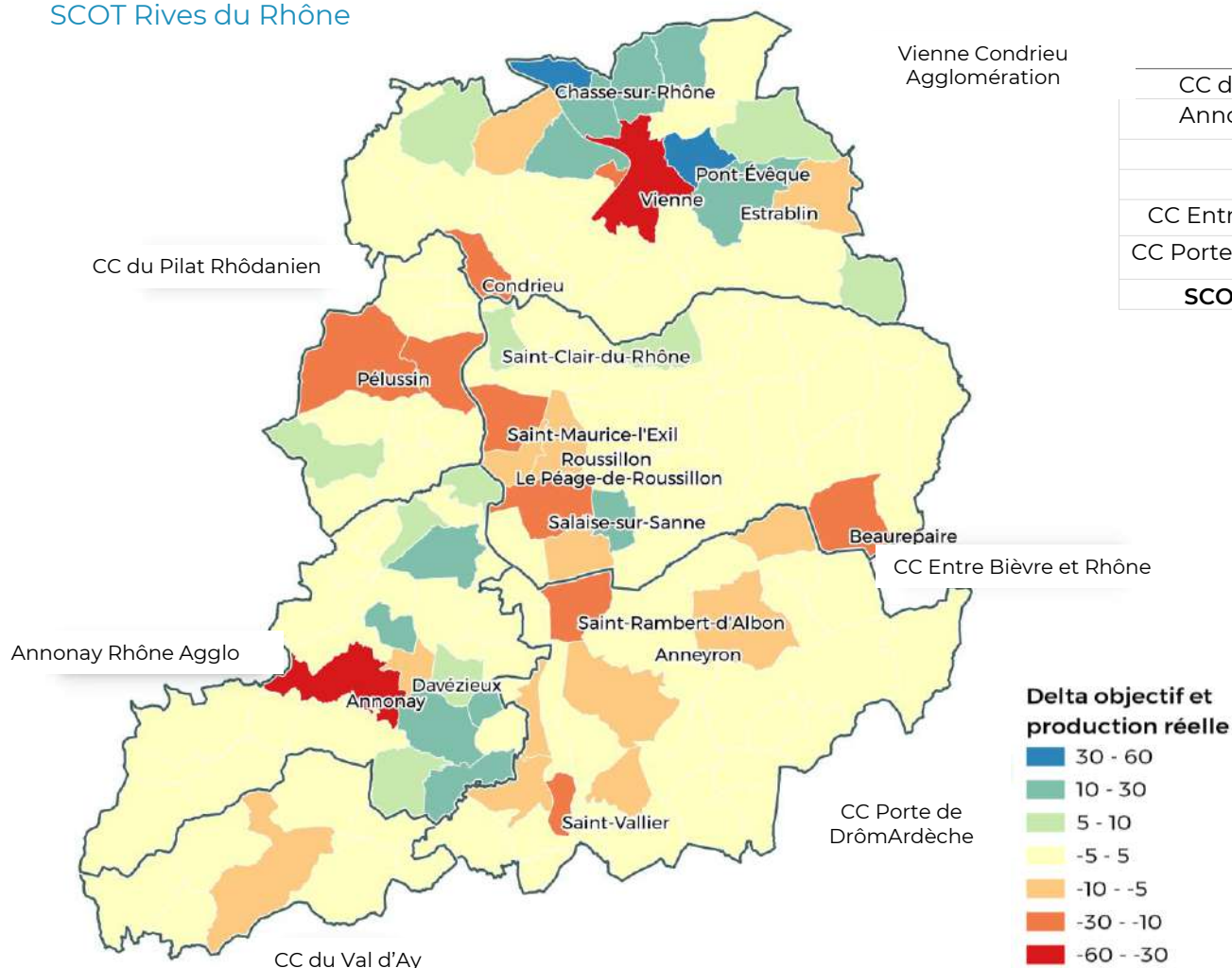
- 50 à 150 logements/an
- 30 à 50 logements/an
- 10 à 30 logements/an
- Moins de 10 logements/an
- Aucune production

Source : Sitadel 2022, PC commencés, Neuf + Acquisition Amélioration, Hors RS, Date Réelle jusqu'en 2018 Date de Prise en compte 2019 - 2021

5. Annexes

Vienne et Annonay enregistrent des déficits de -30 à -60 logements non produits par an par rapport à l'objectif fixé par le SCOT, mais compensés par les communes voisines

Delta entre objectif de production de logement du SCOT, et production réelle Sitadel
SCOT Rives du Rhône



EPCI	Construction moyenne annuelle 2019-2021	Objectif SCOT
CC du Pilat Rhodanien	68	86
Annonay Rhône Agglo	288	256
CC du Val d'Ay	20	29
Vienne Condrieu	616	489
CC Entre Bièvre et Rhône	362	398
CC Porte de DrômArdèche	163	255
SCOT Rives du Rhône	1 517	1513

- Vienne et Annonay enregistrent une production moyenne annuelle de logements en deçà des objectifs fixés par le SCOT, de respectivement -43 et -59 logements par an.
- En revanche, la production moyenne annuelle à l'échelle de leurs EPCI respectifs est supérieure aux objectifs fixés, grâce à une production supérieure sur des communes périphériques aux villes centre.
- Les 4 autres EPCI du territoire enregistrent une production moyenne annuelle inférieure aux objectifs fixés par le SCOT. Peu de communes du territoire dépassent les objectifs fixés.

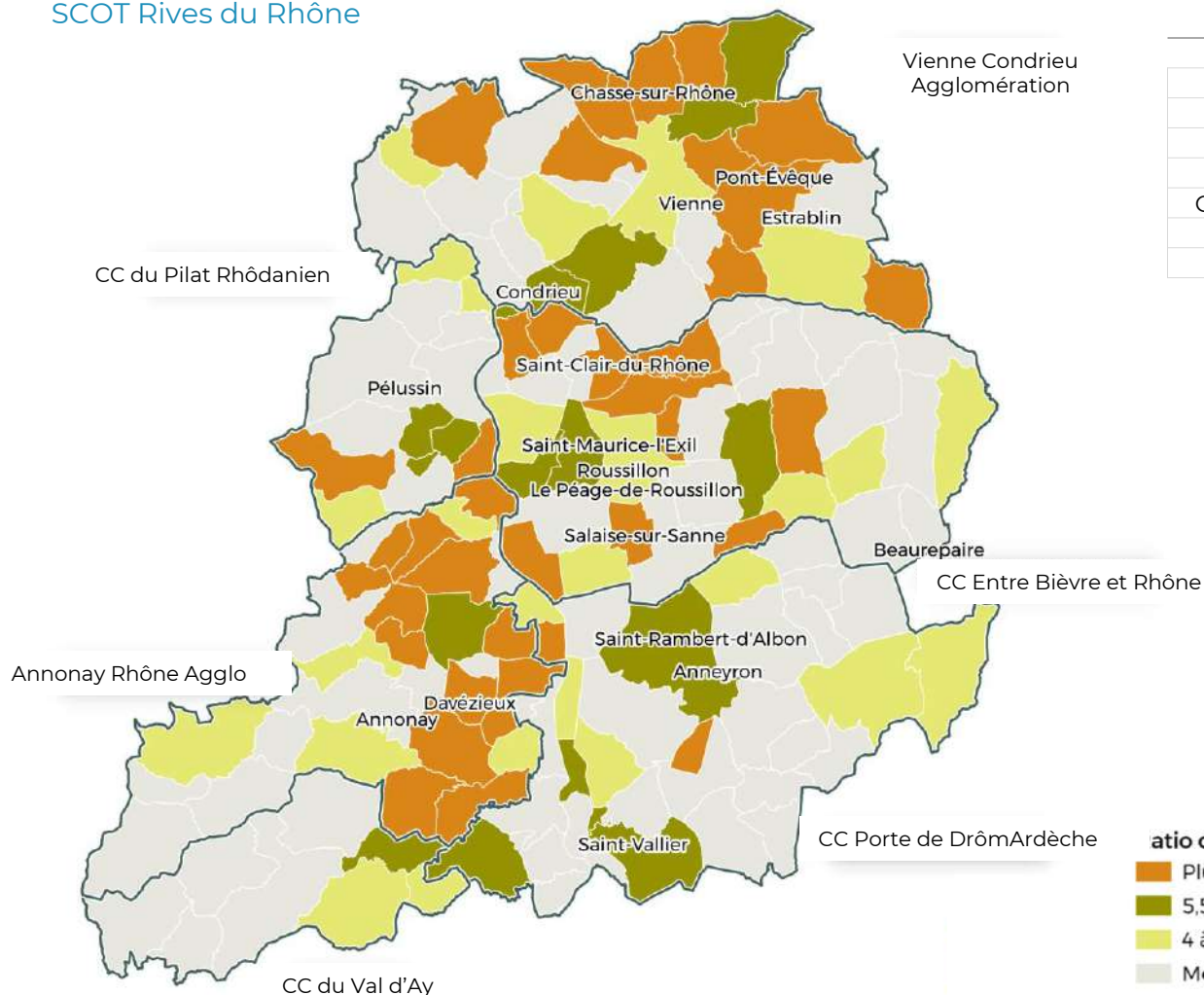
Source : Sitadel 2022, PC commencés, Neuf + Acquisition Amélioration, Hors RS, Date Réelle jusqu'en 2018 Date de Prise en compte 2019 – 2021
Données SCOT

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Un ratio de 5,5 logements neufs/an pour 1000 habitants à l'échelle du SCOT. Néanmoins, des disparités selon les EPCI

Ratio de production de logement pour 1000 habitants 2019-2021 (Date de Prise en Compte)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Ratio de prod. Pour 1000 hab 19-21
CC du Pilat Rhodanien	4,1
Annonay Rhône Agglo	5,9
CC du Val d'Ay	3,3
Vienne Condrieu Agglo.	6,8
CC Entre Bièvre et Rhône	5,3
CC Porte de DrômArdèche	3,5
SCOT Rives du Rhône	5,5
Région AURA	5,0

- La production de logement reste cohérente par rapport aux objectifs de production de logements fixés par les documents cadres.
- Elle cache cependant des disparités, avec 2 territoires en situation de sous production : la CC du Val d'Ay, et la CC Porte de DrômArdèche.
- En parallèle, la production est plus dynamique sur Vienne Condrieu Agglomération, avec Vienne commune structurante et polarisante du territoire du SMRR.

NB : analyse de la production de logements neufs par rapport aux objectifs fixés par le SCOT en annexe

Ratio de prod pour 1000 hab (19-21) SCOT

- Plus de 7 logements
- 5,5 à 7 logements
- 4 à 5,5 logements
- Moins de 4 logements

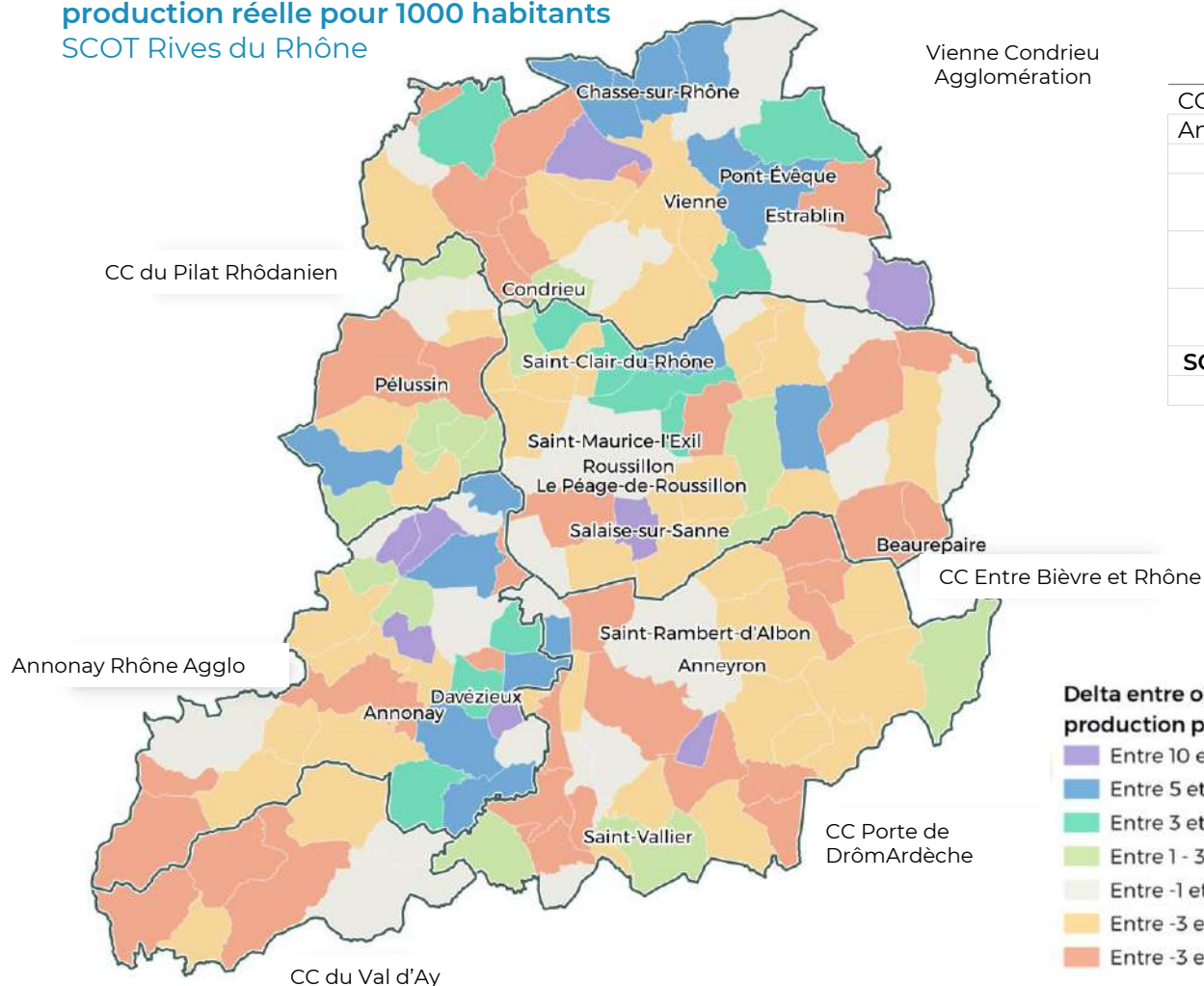
Source : Sitadel 2022, PC commencés, Neuf + Acquisition Amélioration, Hors RS, Date Réelle jusqu'en 2018 Date de Prise en compte 2019 – 2021

Données SCOT

5. Annexes

Une production réelle équivalente mais cachant des disparités au sein des EPCI par rapport à l'objectif fixé par le SCOT

Delta entre objectif ratio de production pour 1000 habitants du SCOT, et ratio de production réelle pour 1000 habitants
SCOT Rives du Rhône



EPCI	Ratio de prod. Pour 1000 hab 19-21	Objectif de ratio de production pour 1000 hab du SCOT
CC du Pilat Rhodanien	4,1	5,1
Annonay Rhône Agglo	5,9	5,3
CC du Val d'Ay	3,3	4,9
Vienne Condrieu Agglomération	6,8	5,7
CC Entre Bièvre et Rhône	5,3	5,9
CC Porte de DrômArdèche	3,5	5,4
SCOT Rives du Rhône	5,5	5,5
Région AURA	5,0	-

- Vienne Condrieu Agglomération enregistre une production supérieure de 1,1 logements pour 1000 habitants supplémentaires par rapport à l'objectif fixé par le SCOT.
- La CC du Val d'Ay, et la CC Porte de DrômArdèche enregistrent environ une sous production équivalente à -2 logements pour 1000 habitants par rapport aux objectifs fixés
- CC du Pilat Rhodanien et CC Entre Bièvre et Rhône enregistrent une sous production autour de -1 logement pour 1000 habitants
- Annonay Rhône Agglo enregistre une production supérieure à l'objectif.

Source : Sitadel 2022, PC commencés, Neuf + Acquisition Amélioration, Hors RS, Date Réelle jusqu'en 2018 Date de Prise en compte 2019 – 2021
Données SCOT

B.

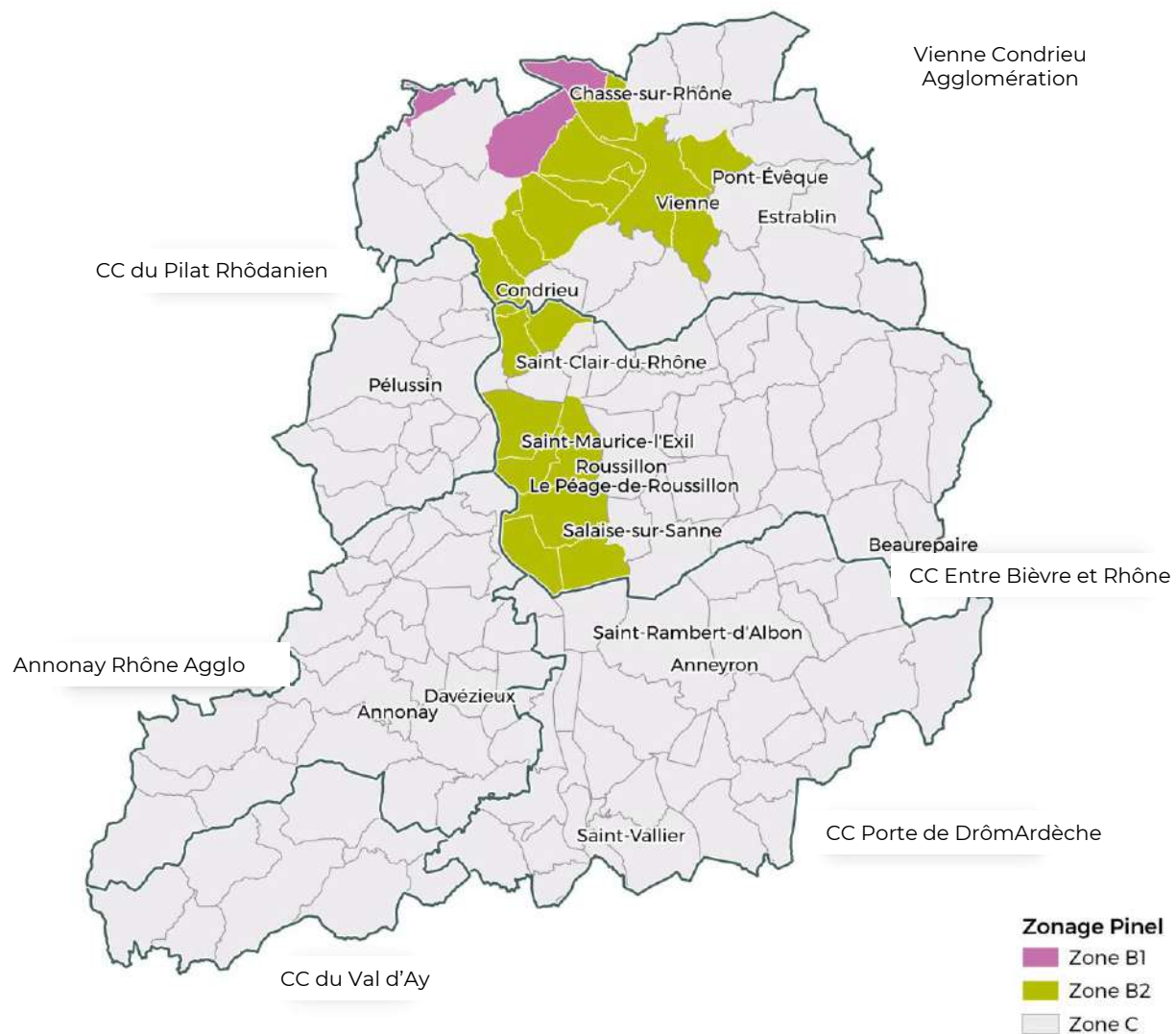
Le marché en promotion immobilière (volumes et prix)

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Lexique analyse du marché en promotion Immobilière

- Mises en ventes / Mises en commercialisation : nombre de logements lancés à la commercialisation au cours de la période
 - Somme des mises en vente cumulées sur la période
- Ventes nettes : total des réservations, nettes de désistement. Il peut s'agir de ventes à investisseurs ou à occupants (Vente en accession libre et aidée (PSLA, prix maîtrisé, TVA Réduite, accession sociale, mais hors Ventes en Bloc) – Prends en compte les logements collectifs et individuels groupés (hors construction de maison pour soi, ou en lotissement)
 - Somme des ventes cumulées sur la période
- Offre/Stock Disponible : nombre de logements disponibles à la vente en fin de période, qu'ils soient sur plan, en chantier ou livrés.
 - Volume effectif à la fin de la période (=Offre n-1 + Mises en vente N – Ventes année N)

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Cartographie du zonage Pinel

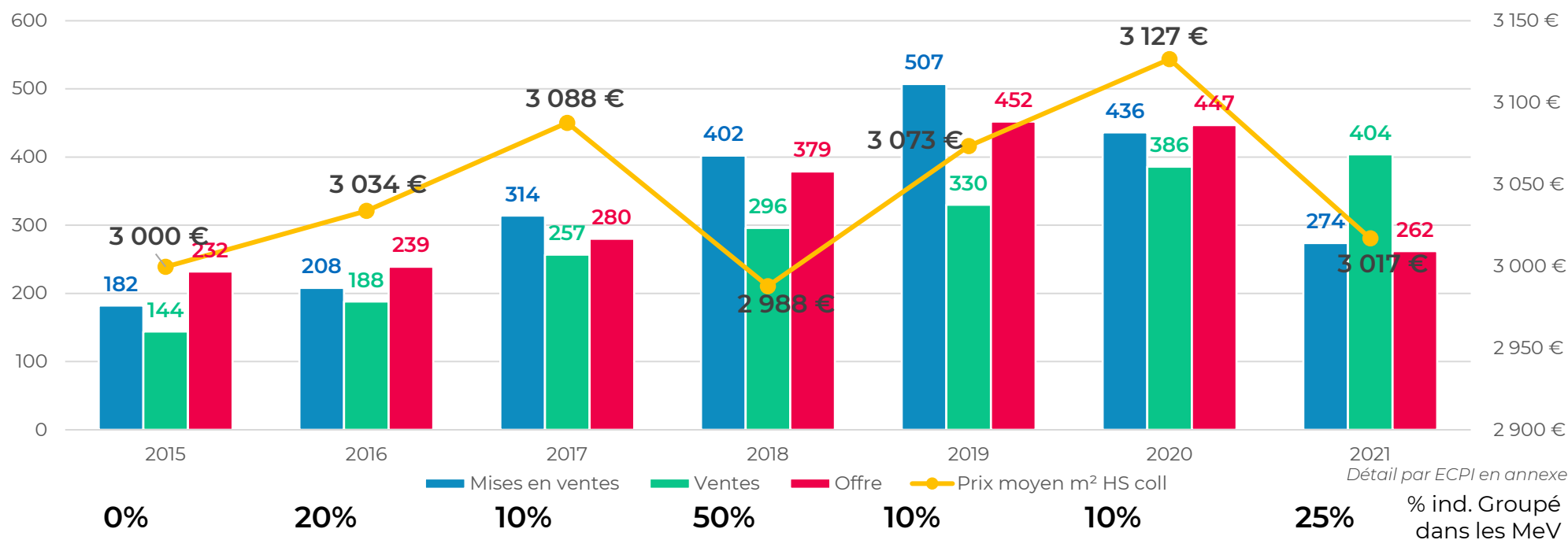
- Seulement 3 communes en zonage B1
- Le reste du territoire est situé en zone B2 ou en zone C
- Un impact du zonage aussi bien sur le PTZ que sur l'investissement locatif et les plafonds de prix de vente PSLA...

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Depuis 2018, une absorption moyenne entre 300 et 400 réservations sur le territoire du SMRR, pour un prix moyen m² entre 3.000 et 3.150 €/m² hors stat.

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé)

SCOT Rives du Rhône



Alors qu'entre 2015 et 2020, 75 à 90% des mises en ventes et des réservations ont été portées par Vienne Condrieu Agglomération, l'année 2021 n'a pas suivi cette tendance : en effet, seulement 1/3 des mises en vente se sont faites sur la CA.

Certains territoires ont vu leur mises en vente progresser de manière significative à l'image de la CC Entre Bièvre et Rhône et dans une moindre mesure Annonay Rhône Agglo.

Le segment de l'individuel groupé oscille entre 30 et 70 logements mis en vente chaque année, exception faite de 2018, avec un pic de plus de 170 logements, sous l'impulsion de quelques communes en périphérie de Vienne : Pont-Evêque, Chuzelles, Ampuis et Villette-de-Vienne.

Un fait marquant : malgré la chute des mises en vente observée sur Vienne Condrieu Agglomération (< 100 mises en vente), les ventes sont restées sur des niveaux très élevés (> 300 ventes) entraînant de fait la chute de l'offre commerciale disponible sur ce secteur.

Un prix moyen des ventes qui reste à relativiser et très dépendant aussi de la géographie de l'offre (par exemple : en 2020, le niveau de ventes a été plus important à Chasse-sur-Rhône ou sur des secteurs centraux de Vienne sur des valeurs plus élevées alors qu'en 2021, les ventes ont été plus importantes à Vienne mais sur des secteurs périphériques (sur des niveaux de valorisation moindres).

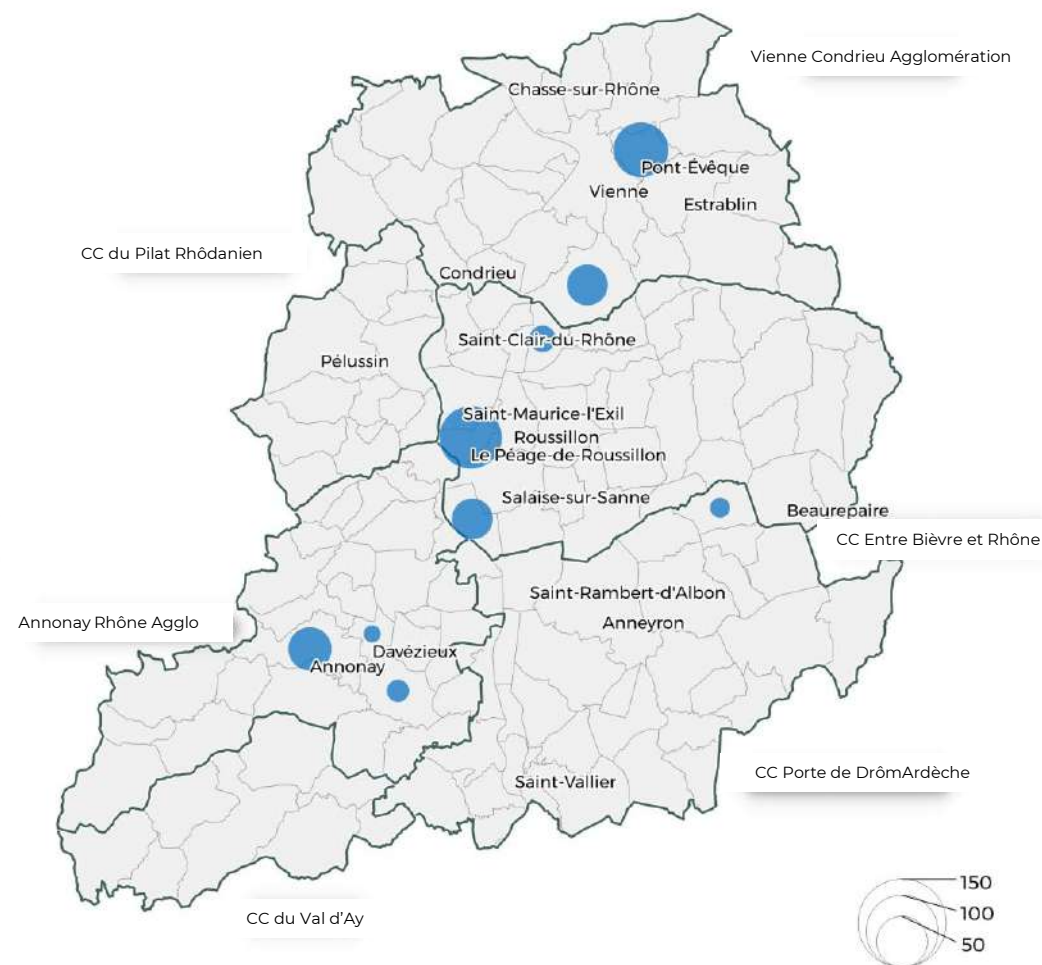
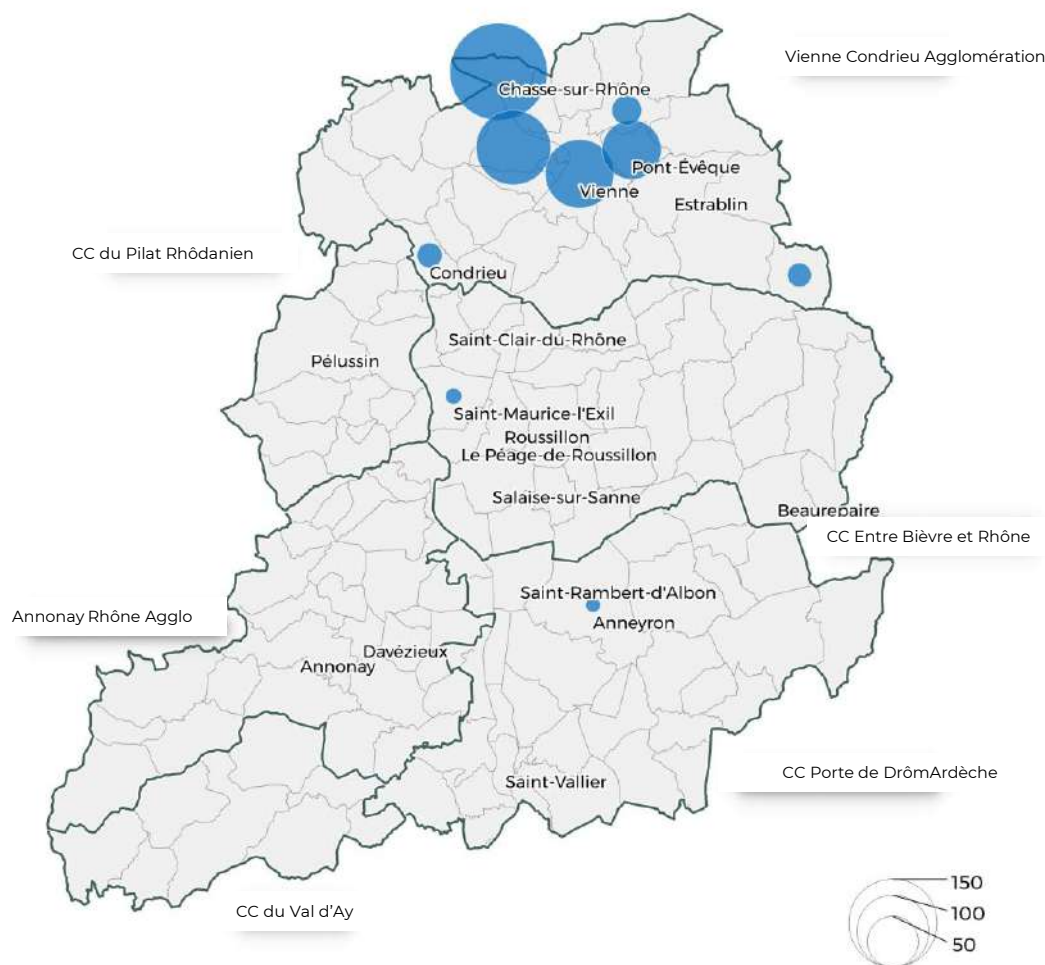
Source : Observatoire FIL CA Vienne Condrieu 4T 2021 et Plateforme Promotion France Adéquation

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Spatialisation des volumes de mises en ventes avant et après la crise sanitaire : une augmentation qui se déconcentre de Vienne Condrieu Agglomération

Volumes de mises en ventes en 2019
SCOT Rives du Rhône

Volumes de mises en ventes en 2021
SCOT Rives du Rhône



Source : ECLN + Plateforme Promotion France

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

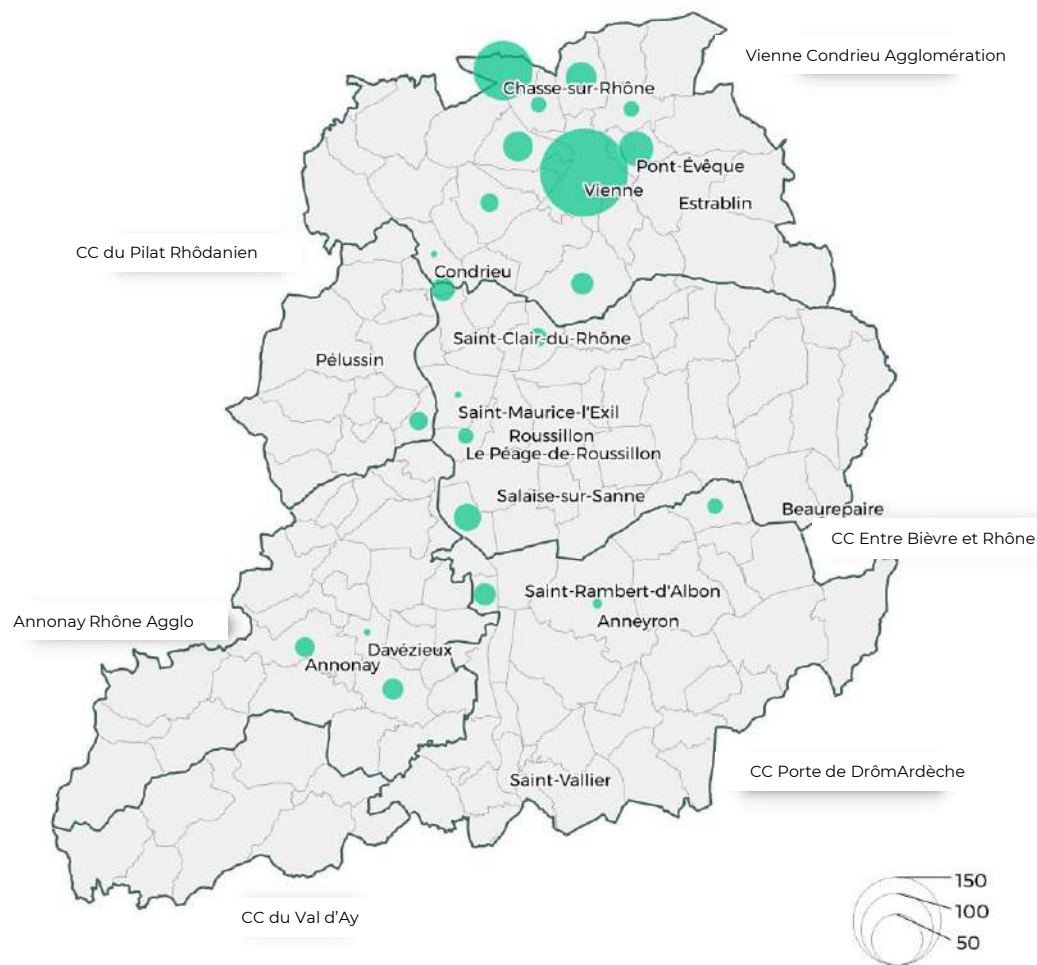
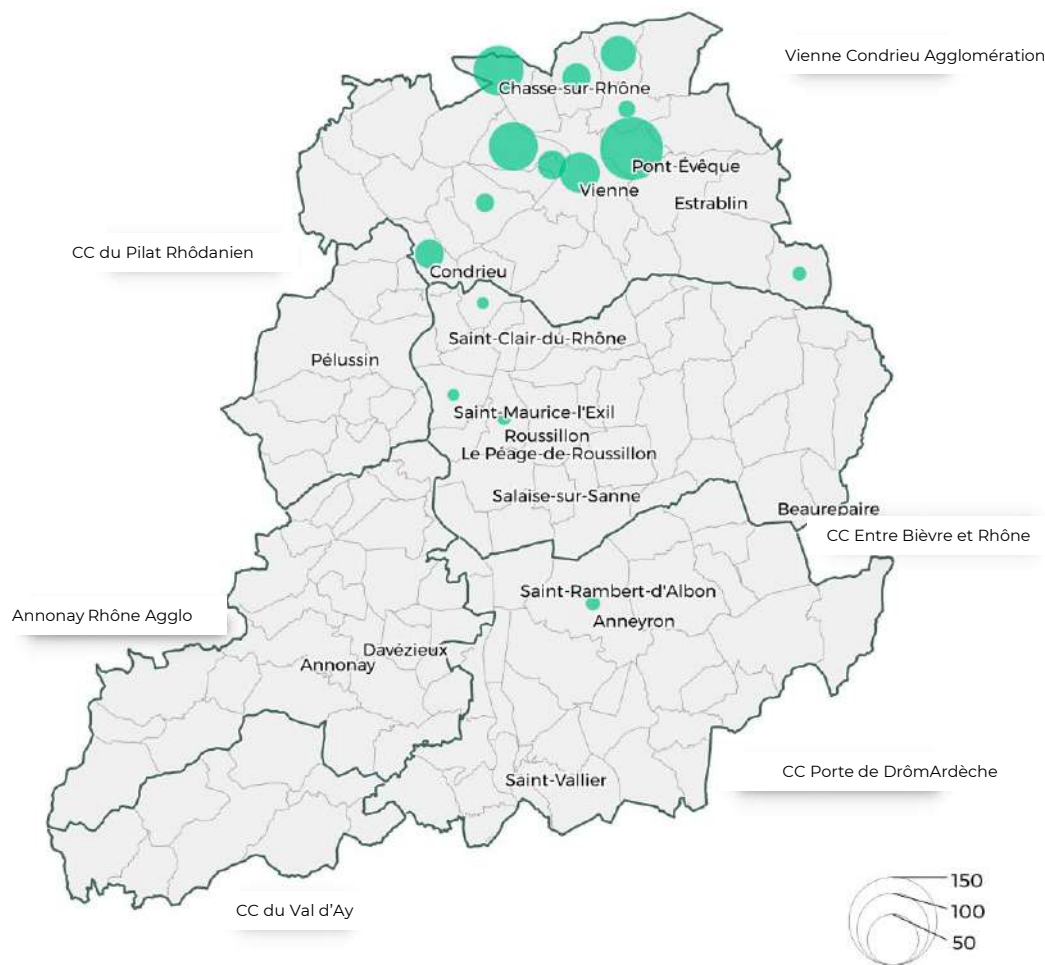
Spatialisation des volumes de réservations avant et après la crise sanitaire : des réservations toujours présentes sur Vienne Condrieu Agglomération, mais qui se déplacent également

Volumes de ventes en 2019

SCOT Rives du Rhône

Volumes de ventes en 2021

SCOT Rives du Rhône



Source : ECLN + Plateforme Promotion France

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Une prédominance du marché de Vienne Condrieu Agglomération à l'échelle du SMRR qui s'amointrie depuis 2019.

Part de marché des mises en ventes et réservations sur chaque EPCI

SCOT Rives du Rhône

Mises en vente	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CC du Pilat Rhodanien	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%
Annonay Rhône Agglo	8%	0%	9%	1%	0%	1%	19%
CC du Val d'Ay	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vienne Condrieu Agglo.	75%	86%	73%	87%	96%	71%	34%
CC d'Entre Bièvre et Rhône	11%	12%	18%	6%	4%	20%	44%
CC Porte de DrômArdèche	7%	3%	0%	5%	0%	6%	3%

Part de marché des ventes et réservation sur chaque EPCI

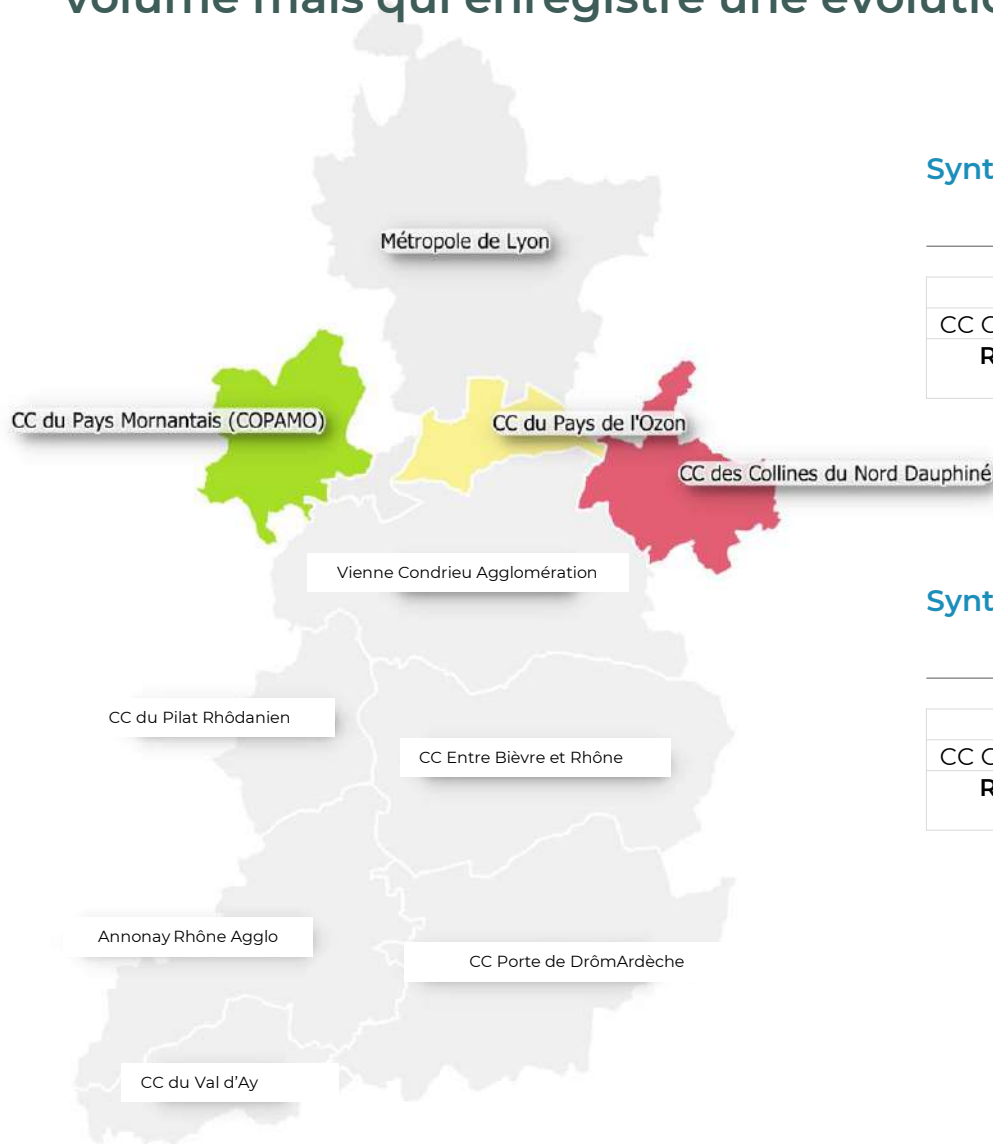
SCOT Rives du Rhône

Ventes	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
CC du Pilat Rhodanien	0%	1%	0%	0%	0%	1%	2%
Annonay Rhône Agglo	3%	3%	7%	3%	0%	1%	4%
CC du Val d'Ay	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Vienne Condrieu Agglo.	85%	78%	80%	85%	90%	81%	76%
CC d'Entre Bièvre et Rhône	10%	12%	11%	9%	8%	14%	13%
CC Porte de DrômArdèche	3%	6%	2%	2%	2%	3%	4%

Source : ECLN + Plateforme Promotion France

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Activité en promotion immobilière sur des EPCI voisins qui ne progresse pas en volume mais qui enregistre une évolution marquée des prix moyens au m².



Synthèse marché de la promotion en 2015

EPCI	Mises en vente 2015	Ventes 2015	Prix moyen m ² HS 2015
CC Pays Mornantais	62	52	3.110 €/m ²
CC Pays de l'Ozon	112	101	3.089 €/m ²
CC Collines du N Dauphiné	0	3	nc
Rappel : SCOT Rives du Rhône	182	144	3000 €/m²

Synthèse marché de la promotion en 2020-2021 (moyenne annuelle)

EPCI	Mises en vente 2020 - 2021	Ventes 2020 - 2021	Prix moyen m ² HS 2020 - 2021
CC Pays Mornantais	55	58	3.800 €/m ²
CC Pays de l'Ozon	40	41	3.890 €/m ²
CC Collines du N Dauphiné	17	40	3.250 €/m ²
Rappel : SCOT Rives du Rhône	355	395	3.098 €/m²

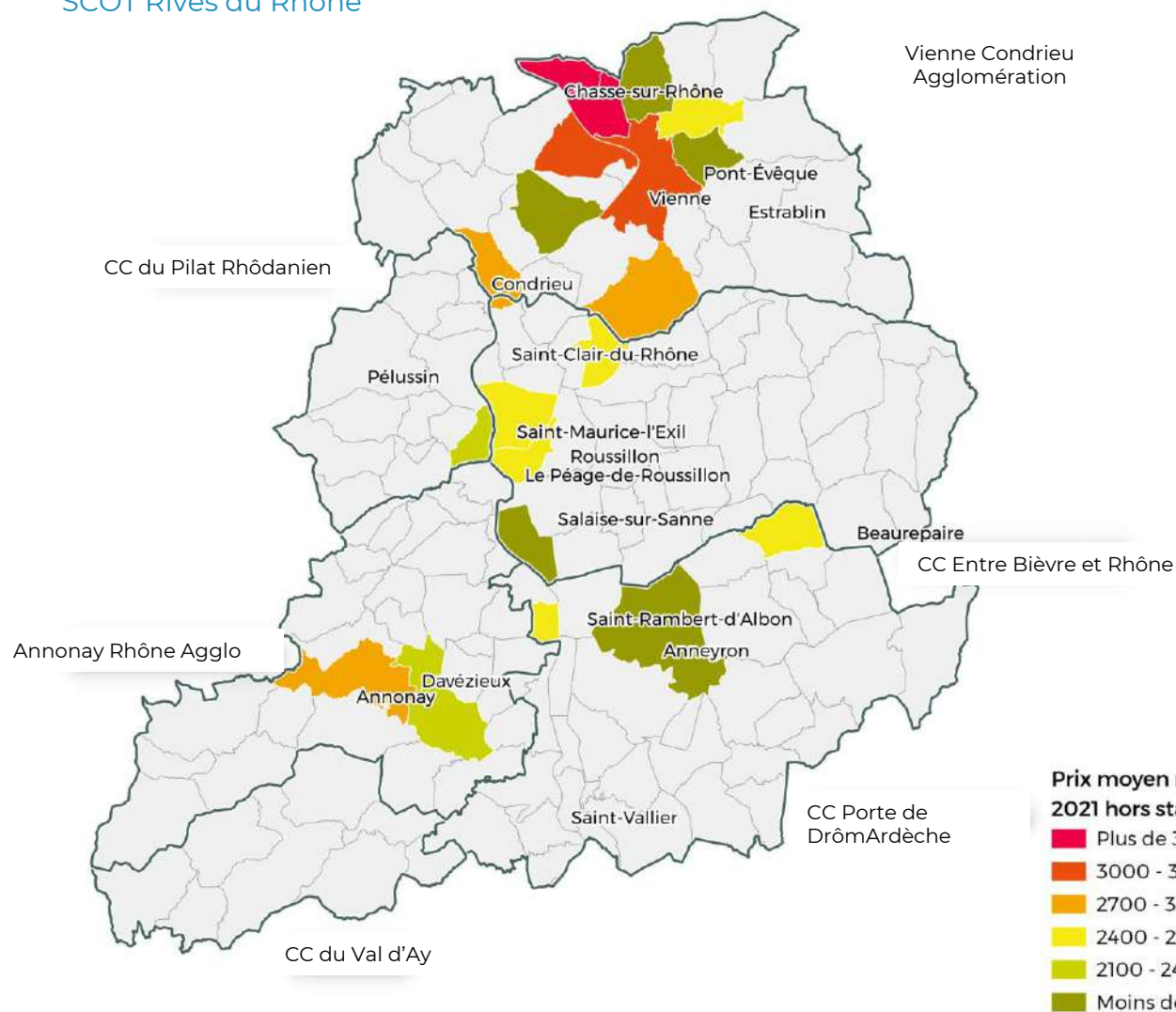
Source : FIL 69 4T2021

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Une concentration des valeurs les plus élevées sur Vienne Condrieu Agglomération (Prix au m² moyen en 2021 (hors stat en collectif en neuf))

Prix moyen m² en collectif en 2021 (hors stationnement)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Prix moyen m ² en collectif HS en 2021
CC du Pilat Rhodanien	2 200 €/m ²
Annonay Rhône Agglo	2 650 €/m ²
CC du Val d'Ay	-
Vienne Condrieu Agglo.	3 190 €/m ²
CC Entre Bièvre et Rhône	2 430 €/m ²
CC Porte de DrômArdèche	2 500 €/m ²
SCOT Rives du Rhône	3 017 €/m²

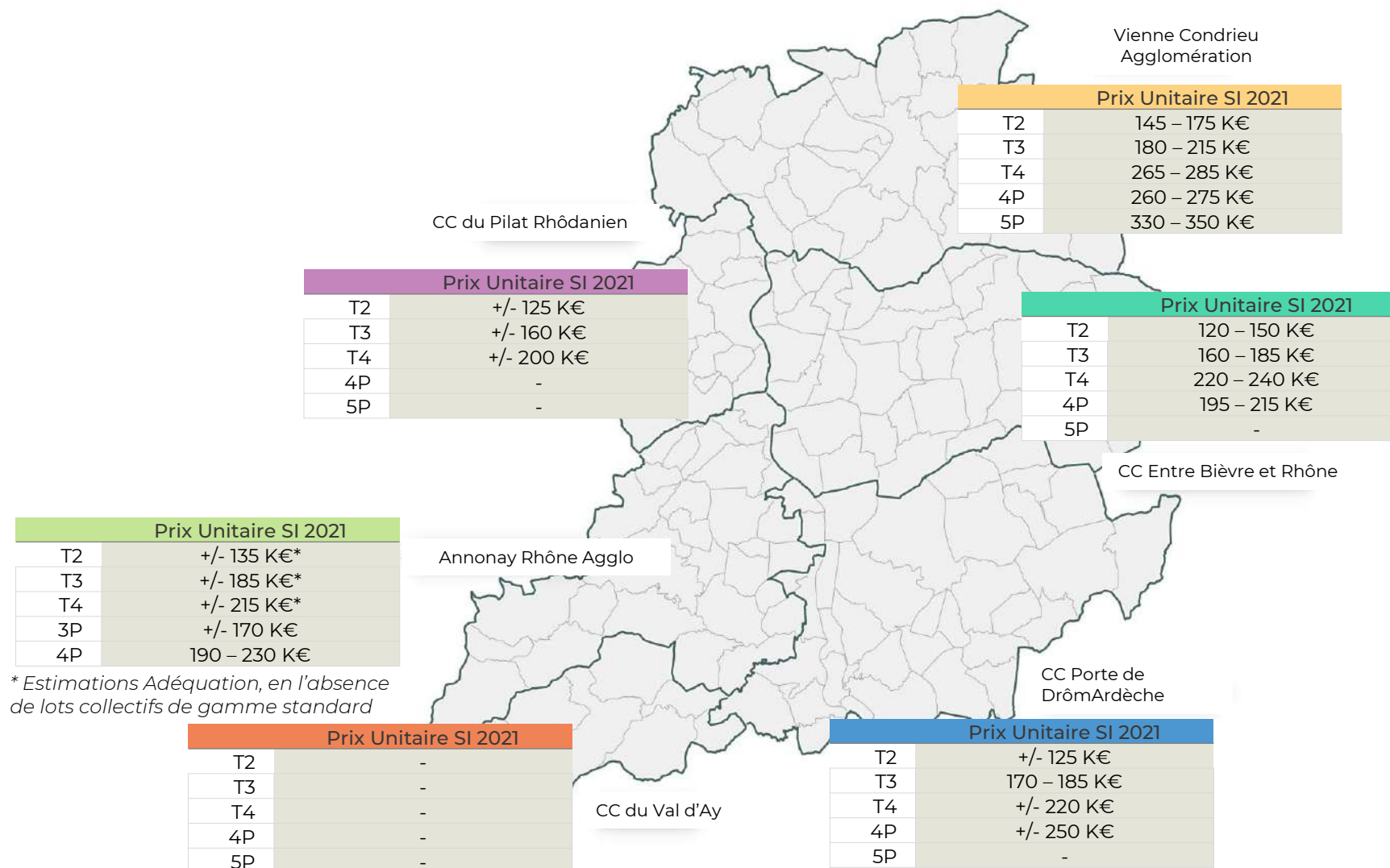
Prix moyen m² collectif Neuf
2021 hors stat.



Source : ECLN + Plateforme Promotion France

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Synthèse des prix unitaires pratiqués en promotion par typologies et par EPCI sur le territoire du SMRR



* Estimations Adéquation, en l'absence de lots collectifs de gamme standard

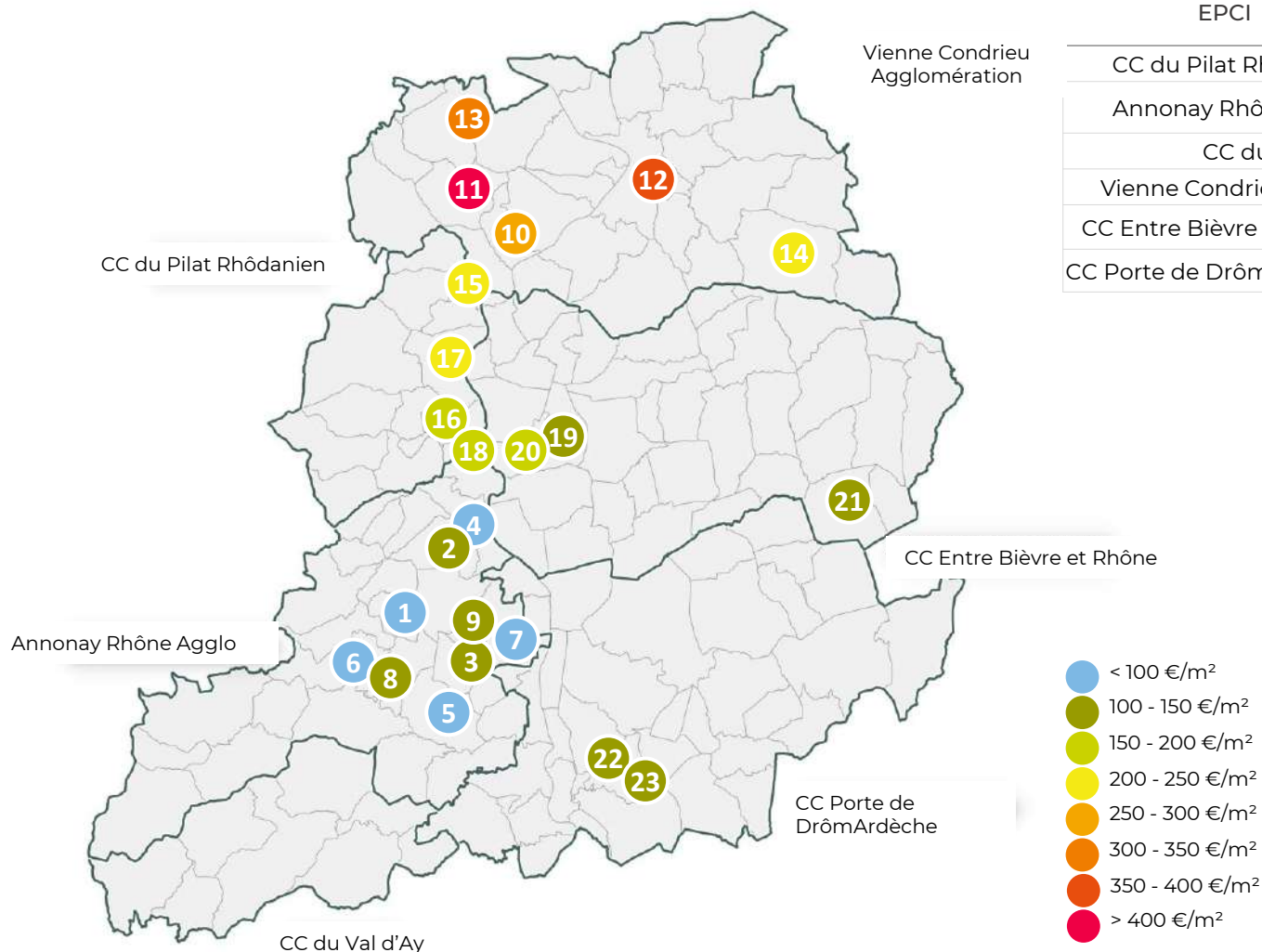
Source : Observatoire FIL CA Vienne Condrieu 4T 2021 et Plateforme Promotion France Adéquation

C.

Le marché du lotissement (volumes et prix)

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Un cœur d'offre en lotissement qui se valorise entre 60 et 75 K€, soit entre 100 et 200 €/m² ; des valorisations nettement supérieures sur Vienne Condrieu Agglomération



EPCI	Surface moyenne	Prix unitaire moyen	Prix moyen m ²
CC du Pilat Rhodanien	360 m ²	75 000 €	200 €/m ²
Annonay Rhône Agglo	760 m ²	75 000 €	100 €/m ²
CC du Val d'Ay	-	-	-
Vienne Condrieu Agglo.	400 m ²	130 000 €	330 €/m ²
CC Entre Bièvre et Rhône	510 m ²	65 000 €	130 €/m ²
CC Porte de DrômArdèche	490 m ²	60 000 €	125 €/m ²

- Sur la partie sud-est du territoire du SMRR (Annonay Rhône Agglomération, CC d'Entre Bièvre et Rhône, CC Porte de DrômArdèche), les lotissements se valorisent globalement entre 100 et 130 €/m² pour des surfaces moyennes entre 500 et 750 m².
- Sur le territoire du **Pilat Rhodanien**, des prix unitaires équivalents mais des surfaces plus restreinte, occasionnant des prix moyen autour de 200 €/m².
- Enfin sur **Vienne Condrieu Agglomération**, des prix moyens supérieurs à 300 €/m² en lien avec l'influence de la Métropole lyonnaise et sa proximité géographique.

Source : Collectes Adéquation

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Synoptique des lotissements en cours de commercialisation ou récemment commercialisés

N°	Maître d'Ouvrage	Nom du lotissement	Commune	Date Mise en Vente	liv	Stock initial	Offre	Surface moyenne	Surface mini	Surface maxi	Prix Unitaire Moyen	Prix mini	Prix maxi	Prix/m² moyen
CA Annonay Rhône Agglo														
1	EVOLIM	LE SWING	Saint-Clair	2016	2017	38	0	852 m²	610 m²	1060 m²	80 166 €	59 500 €	95 200 €	94 €/m²
2	EUROSUD IMMO	LES BOUTONS D'OR	Félines	2017	2018	9	0	453 m²	404 m²	501 m²	45 600 €	37 000 €	51 000 €	101 €/m²
3	L'IMMOBILIERE VALRIM	JARDINS DE JULIETTE	Saint-Cyr	2020	2020	10	7	583 m²	514 m²	766 m²	67 019 €	62 500 €	79 000 €	115 €/m²
4	L'IMMOBILIERE VALRIM	FELINES	Félines	2020	2020	8	0	615 m²	538 m²	689 m²	59 625 €	52 000 €	67 000 €	97 €/m²
5	L'IMMOBILIERE VALRIM	LES HAUTS DE ROMERE	Vernosc-lès-Annonay	2020	2020	5	1	754 m²	754 m²	754 m²	72 000 €	72 000 €	72 000 €	95 €/m²
6	L'IMMOBILIERE VALRIM	ALLEE VICTOR HUGO	Annonay	2020	2021	8	2	750 m²	750 m²	750 m²	72 500 €	72 500 €	72 500 €	97 €/m²
7	EUROSUD IMMO	BRUNIEUX	Saint-Désirat	2021	2022	5	3	944 m²	765 m²	1085 m²	87 000 €	74 000 €	96 000 €	92 €/m²
8	ARDECHE HABITAT	LA MEGISSERIE	Annonay	2022	2022	5	5	926 m²	760 m²	1176 m²	103 520 €	89 300 €	126 000 €	112 €/m²
9	EUROSUD IMMO	LOTISSEMENT COLOMBIER	Colombier-le-Cardinal	2022	2022	8	6	843 m²	577 m²	1045 m²	94 500 €	65 000 €	117 000 €	112 €/m²
CA Vienne Condrieu Agglo														
10	CREDIT MUTUEL AMENAGEMENT FONCIER	LE JARDIN DES VIGNES	Tupin-et-Semons	2020	2021	15	0	361 m²	255 m²	555 m²	101 500 €	81 500 €	116 500 €	282 €/m²
11	TERRES NOBLES	LOTISSEMENT LE CLOS GERARD	Les Haies	2021	2021	6	6	313 m²	282 m²	350 m²	136676 €	130 000 €	145 000 €	436 €/m²
12	SEFI	LES GRANDS PRES	Vienne	2021	2022	8	4	529 m²	419 m²	703 m²	205 900 €	194 900 €	219 900 €	390 €/m²
13	SEFI	ECHALAS	Échalas	2021	2021	2	1	456 m²	436 m²	475 m²	148 450 €	144 900 €	152 000 €	326 €/m²
14	CREDIT MUTUEL AMENAGEMENT FONCIER	LES TERRASSES DU CHÂTEAU - LAB	Eyzin-Pinet	2021	2022	5	0	380 m²	325 m²	500 m²	92 500 €	82 500 €	117 500 €	244 €/m²
CC du Pilat Rhodanien														
15	NEXITY AMENAGEMENT	LES COTEAUX DE VÉRIN	Vérin	2020	2020	12	0	344 m²	179 m²	493 m²	76 583 €	57 000 €	89 500 €	223 €/m²
16	B IMMO	AU CLOS DES HAZES	Malleval	2020	2020	15	1	375 m²	350 m²	542 m²	71 067 €	49 000 €	74 000 €	190 €/m²
17	SEFI	LUZIN	Chavanay	2021	2022	4	2	354 m²	267 m²	400 m²	86 150 €	72 400 €	94 400 €	243 €/m²
18	PV IMMO	LOTISSEMENT SAINT PIERRE DE BOEUF	Saint-Pierre-de-Bœuf	2022	2022	5	2	361 m²	260 m²	500 m²	68 000 €	55 000 €	90 000 €	188 €/m²
CC Entre Bièvre et Rhône														
19	VALRIM	LES ARNAUDES	Roussillon	2016	2017	21	1	580 m²	473 m²	700 m²	77 143 €	63 000 €	93 000 €	133 €/m²
20	NEXITY AMENAGEMENTS ET TERRAINS A BATIR	LE CLOS JOLI	Le Péage-de-Roussillon	2017	2018	23	2	340 m²	200 m²	425 m²	56 717 €	38 000 €	67 000 €	167 €/m²
21	CAPELLI	LES CYPRES	Beaurepaire	2018	2018	25	0	620 m²	620 m²	620 m²	63 500 €	63 500 €	63 500 €	102 €/m²
CC Porte de Dromardèche														
22	GROUPE PIERREVAL	AU PIED DES COLLINES	Saint-Uze	2021	2021	25	17	531 m²	400 m²	708 m²	65 760 €	55 000 €	73 000 €	124 €/m²
23	GROUPE BAMA	LES GRES - LAB	Saint-Uze	2022	2022	28	28	449 m²	303 m²	669 m²	56 564 €	40 900 €	69 000 €	126 €/m²

Source : Collectes Adéquation

D.

Le marché de la revente en collectif à l'échelle du SCOT : volumes et prix

Données Perval

Note méthodologique importante

Les données traitées dans les slides suivants sont issues des données Perval. Si ces données permettent de disposer d'une bonne représentativité des transactions en termes de tendance, de dynamique sur la demande, de profil des acquéreurs, les volumes sont sous-estimés par rapport à la réalité.

Ainsi, un point de vigilance sur la différence entre les volumes observés dans le neuf dans les données PERVAL et les données issues des observatoires du logement neuf par Adequation (Plateforme Promotion France).

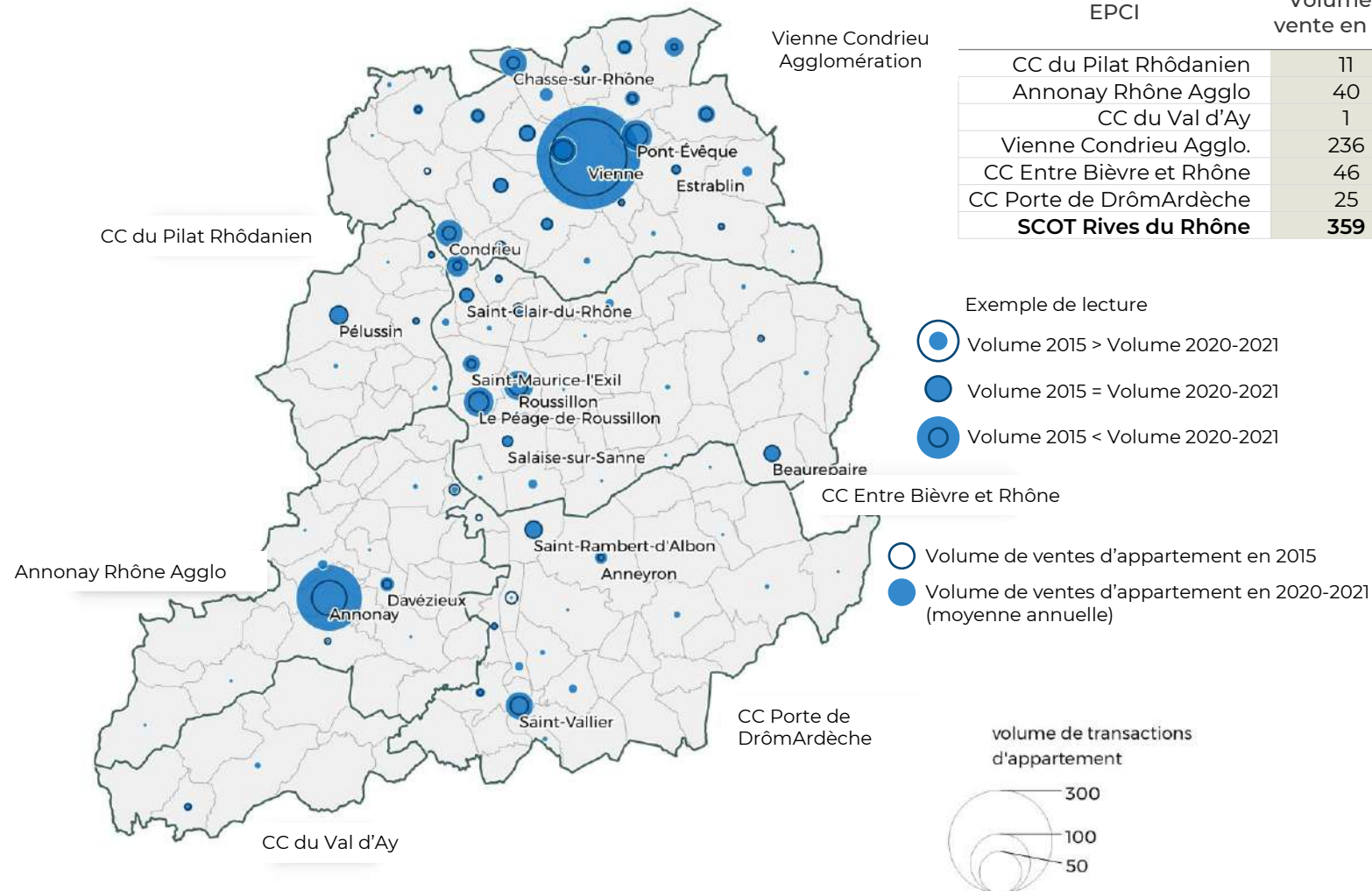
Il en est de même pour les données DVF qui permettent de disposer d'une vision plus complète en termes de volumes mais qui ne sont pas mises à jour dans les mêmes temporalités.

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Sur la période 2020-2021, le nombre de transactions en collectif a été multiplié par 2,3 comparé à l'année 2015

Evolution du volume de transactions en appartements anciens entre 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Volume de vente en 2015	Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)	(x)
CC du Pilat Rhodanien	11	15	x 1,4
Annonay Rhône Agglo	40	140	x 3,5
CC du Val d'Ay	1	4	x 4
Vienne Condrieu Agglo.	236	495	x 2
CC Entre Bièvre et Rhône	46	116	x 2,5
CC Porte de DrômArdèche	25	52	x 2,1
SCOT Rives du Rhône	359	821	x 2,3

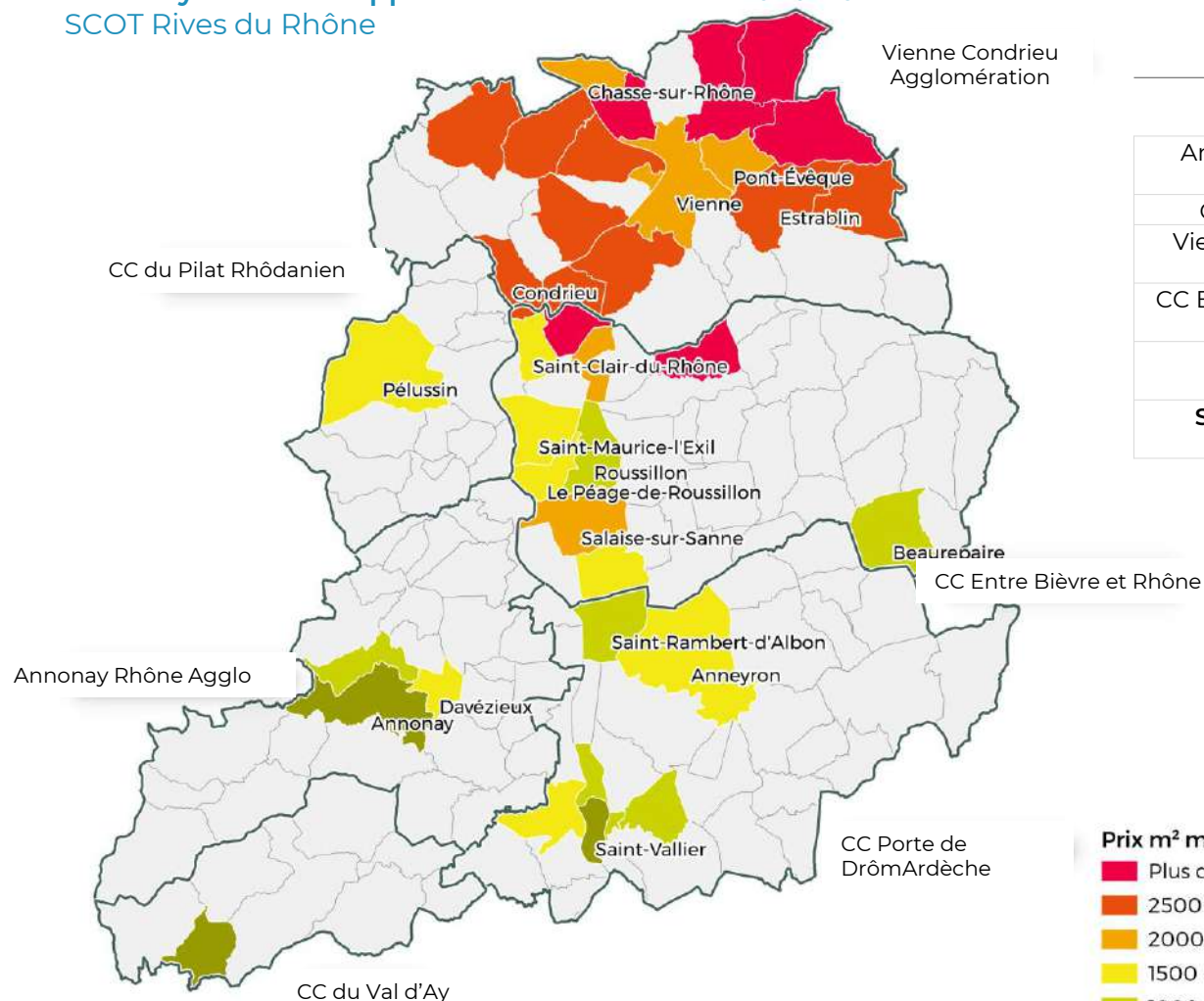
- Un nombre de transactions qui a plus que doublé entre 2015 et une période récente (moyenne 2020-2021).
- Des volumes de transactions toujours portés par Vienne Condrieu Agglomération.
- Une progression sur l'ensemble des secteurs même si elle reste plus importante sur Annonay Rhône Agglo et la CC Entre Bièvre et Rhône

Source : données PERVAL

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Un prix moyen qui progresse plus fortement sur la CA Vienne Condrieu Agglomération sous l'impulsion des communes périphériques à Vienne

Prix moyen m² des appartements anciens en 2020-2021 SCOT Rives du Rhône



EPCI	Prix moyen m ² appartement 2015	Prix moyen m ² appartement 2020-2021	Taux de variation du prix
CC du Pilat Rhodanien	1 627 €	1 742 €	+ 7%
Annonay Rhône Agglo	1 074 €	1 066 €	- 0,7%
CC du Val d'Ay	805 €	827 €	+ 2,7%
Vienne Condrieu Agglo.	2 009 €	2 326 €	+ 15,8%
CC Entre Bièvre et Rhône	1 633 €	1 781 €	9,1%
CC Porte de DrômArdèche	1 170 €	1 237 €	5,7%
SCOT Rives du Rhône	1 770 €	1 978 €	11,8%

Traitements réalisés :

- Ventes de 2020 et 2021 (en cumulé)
- Appartements anciens (retrait VEFA)
- Pas de valeur moyenne pour les communes enregistrant moins de 5 transactions sur la période 2020-2021

Prix m² moyen appartement (2020-2021)

- Plus de 3000 €/m²
- 2500 - 3000 €/m²
- 2000 - 2500 €/m²
- 1500 - 2000 €/m²
- 1000 - 1500 €/m²
- Moins de 1000 €/m²

Source : données PERVAL

E.

Le marché de la revente en individuel à l'échelle du SCOT : volumes et prix

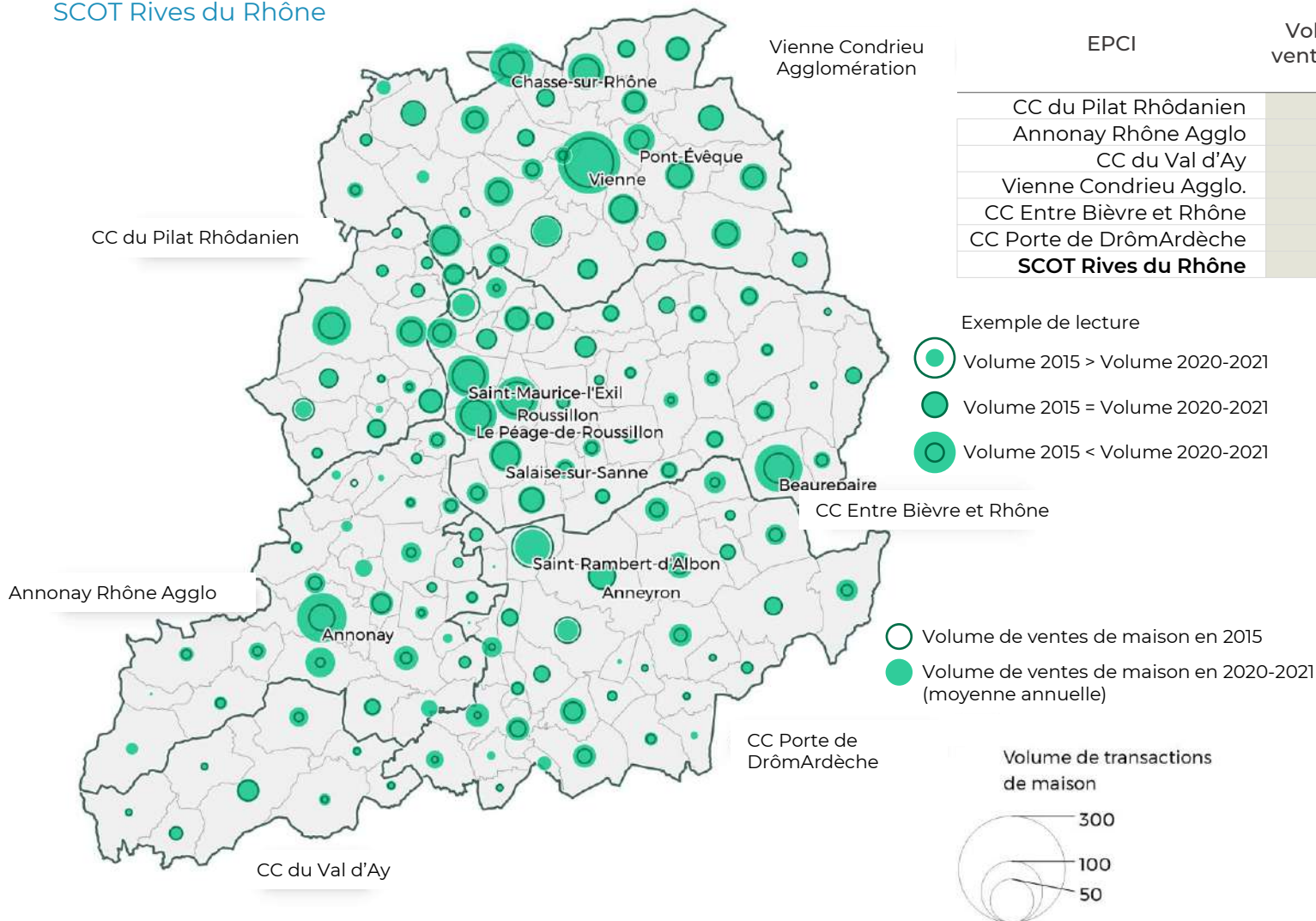
Données Perval

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Sur la période 2020-2021, selon Perval, le nombre de transactions en individuel a été multiplié par 2,1 comparé à l'année 2015

Evolution du volume de transactions en maison entre 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Volume de vente en 2015	Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)	(x)
CC du Pilat Rhodanien	81	153	x 1,9
Annonay Rhône Agglo	68	265	x 3,9
CC du Val d'Ay	21	45	x 2,1
Vienne Condrieu Agglo.	314	608	x 1,9
CC Entre Bièvre et Rhône	280	557	x 2
CC Porte de DrômArdèche	165	334	x 2
SCOT Rives du Rhône	929	1 961	x 2,1

- Un nombre de transactions qui a doublé entre 2015 et une période récente (moyenne 2020-2021).
- Une dispersion des transactions plus marquée que sur le logement collectif.
- Une progression plus marquée en termes de volumes sur Annonay Rhône Agglomération (volumes multipliés par 4).
- Sur les autres territoires, les volumes ont doublé.

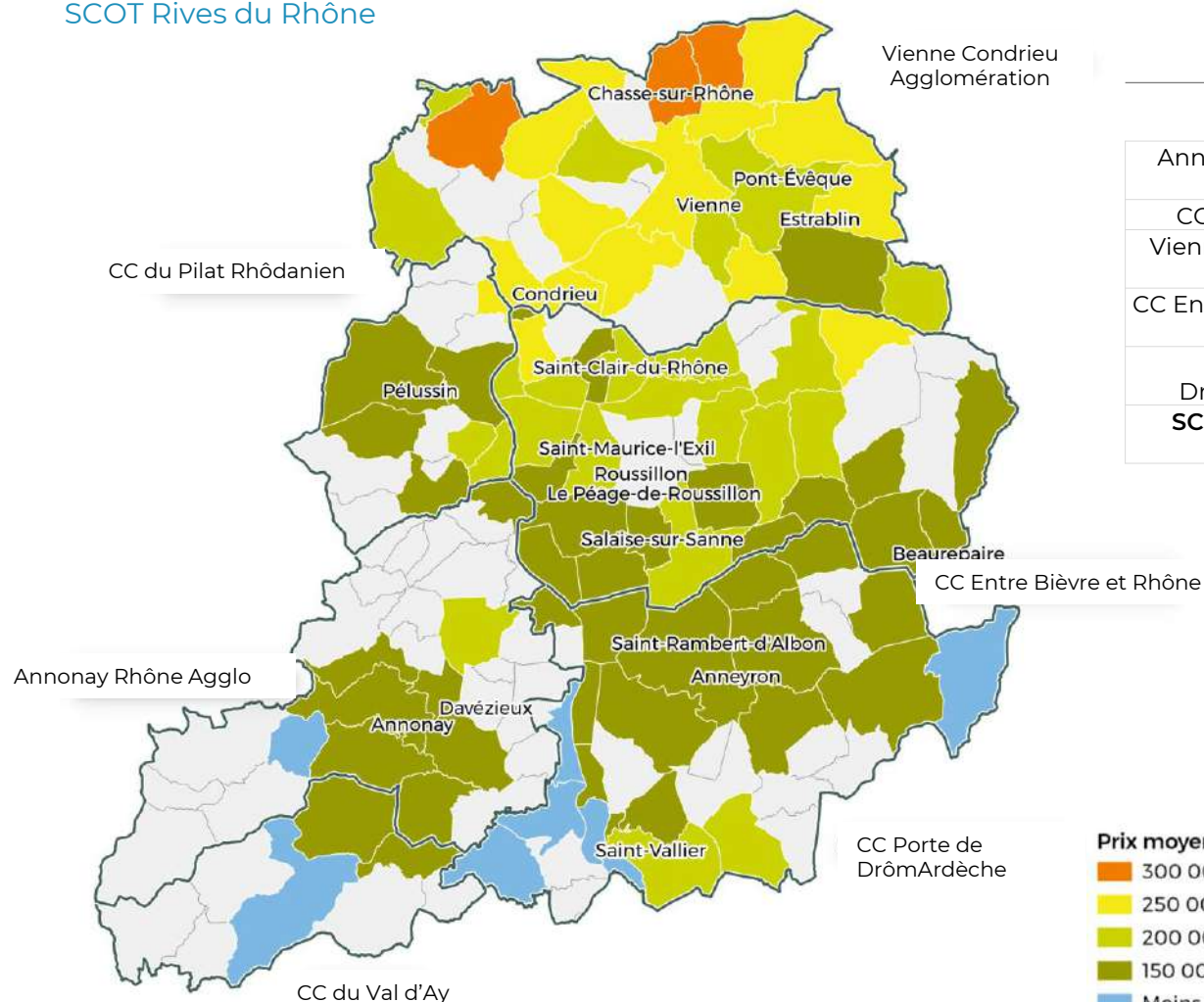
Source : données PERVAL

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Un cœur d'offre en maisons entre 150 et 200 K€

Prix moyen des maisons de 80 à 120 m² en 2020-2021

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Prix moyen maison 80 – 120 m ² 2015	Prix moyen maison 80 – 120 m ² 2020-2021	Taux de variation du prix
CC du Pilat Rhodanien	176 215 €	186 817 €	6%
Annonay Rhône Agglo	162 669 €	173 960 €	6,9%
CC du Val d'Ay	128 604 €	153 882 €	19,7%
Vienne Condrieu Agglo.	225 724 €	268 604 €	19%
CC Entre Bièvre et Rhône	161 305 €	193 816 €	20,2%
CC Porte de DrômArdèche	147 458 €	170 737 €	15,8%
SCOT Rives du Rhône	178 151 €	207 575 €	16,5%

Traitements réalisés :

- Ventes de 2020 et 2021 (en cumulé)
- Marché de la revente (pas de maisons neuves)
- Surfaces entre 80 et 120 m²
- Pas de valeur moyenne pour les communes enregistrant moins de 5 transactions sur la période

Prix moyen maison (2020-2021)

- 300 000 - 350 000 €
- 250 000 - 300 000 €
- 200 000 - 250 000 €
- 150 000 - 200 000 €
- Moins de 150 000 €
- Absence de valeur

Source : données PERVAL

F.

**Le marché de la vente de terrains en
diffus auprès de particuliers à
l'échelle du SCOT : volumes et prix**

Données Perval

Note méthodologique importante

Analyse des champs utilisés pour les traitements réalisés

L'ensemble des données PERVAL transmises par le SCOT comptent 2179 transactions de terrains sur 4 années (2015-2019-2020-2021).

2015	2019	2020	2021	Total Général
342	473	535	828	2 179

Afin d'affiner les analyses suivantes, les filtres vont être réalisés sur certains champs :

- l'usage des terrains (cod_usage) : filtre sur HA = Constructible Individuel Résidentiel ou Mixte
- Le profil de l'acquéreur (a_qual) : filtre sur PA = Particulier, personne physique
- Le profil du vendeur (v_qual) : filtre EN (entreprises), PA (Particuliers), PR (Professionnel) et SC (SCI)

Une fois l'ensemble des filtres réalisés, le volumes de transaction est de 1269 transactions de terrains sur 4 années

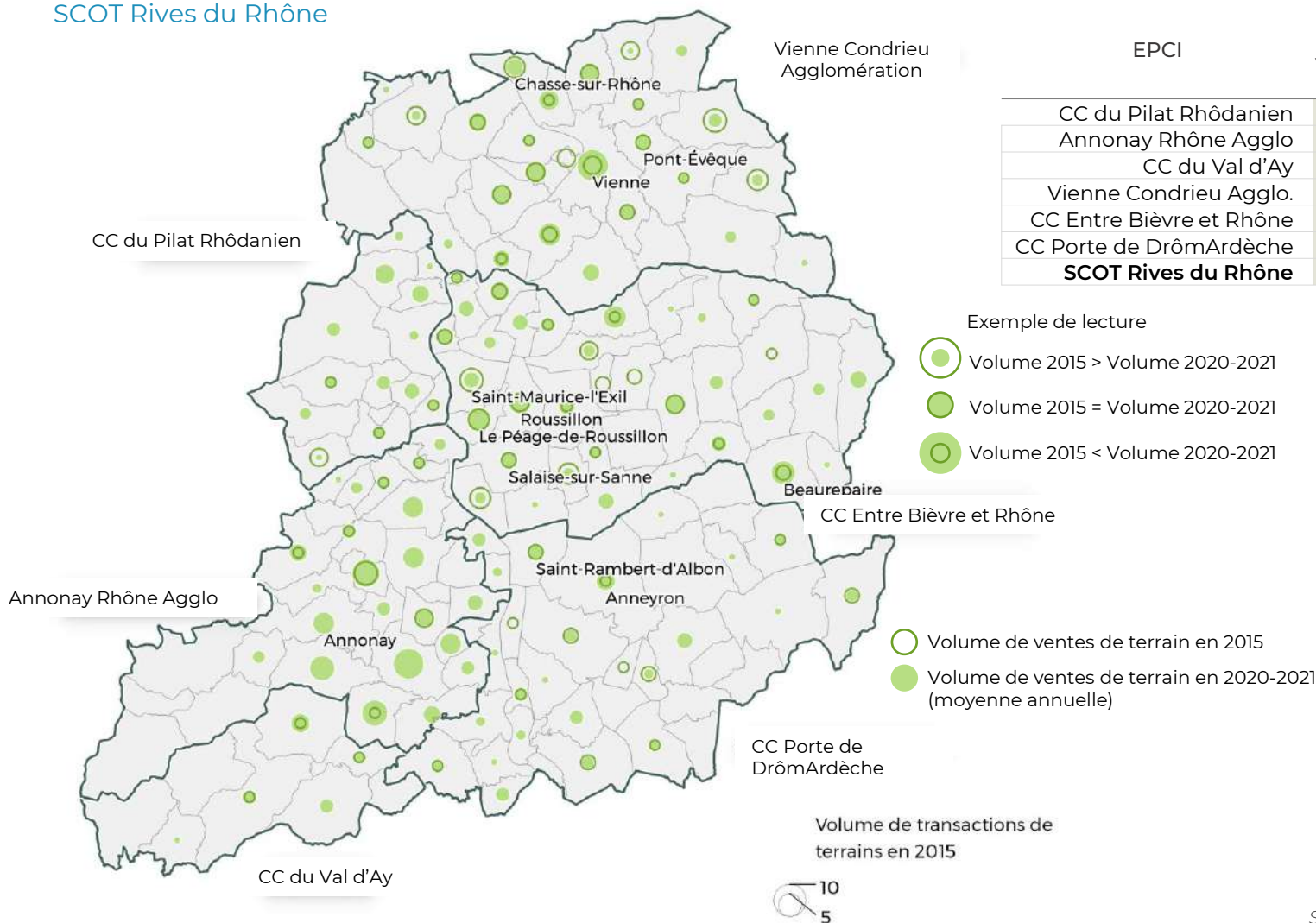
2015	2019	2020	2021	Total Général
185	273	339	472	1 269

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Sur la période 2020-2021, selon Perval, le nombre de transactions de terrains a été multiplié par 2 comparé à l'année 2015

Evolution du volume de transactions de terrains entre 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Volume de vente en 2015	Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)	(x)
CC du Pilat Rhodanien	6	22	x 3,6
Annonay Rhône Agglo	13	73	x 5,6
CC du Val d'Ay	3	10	x 3,3
Vienne Condrieu Agglo.	48	63	x 1,3
CC Entre Bièvre et Rhône	46	72	x 1,6
CC Porte de DrômArdèche	17	34	x 2
SCOT Rives du Rhône	133	273	x 2

Traitements réalisés :

- Terrains à usage d'habitation
- Terrains achetés par des particuliers

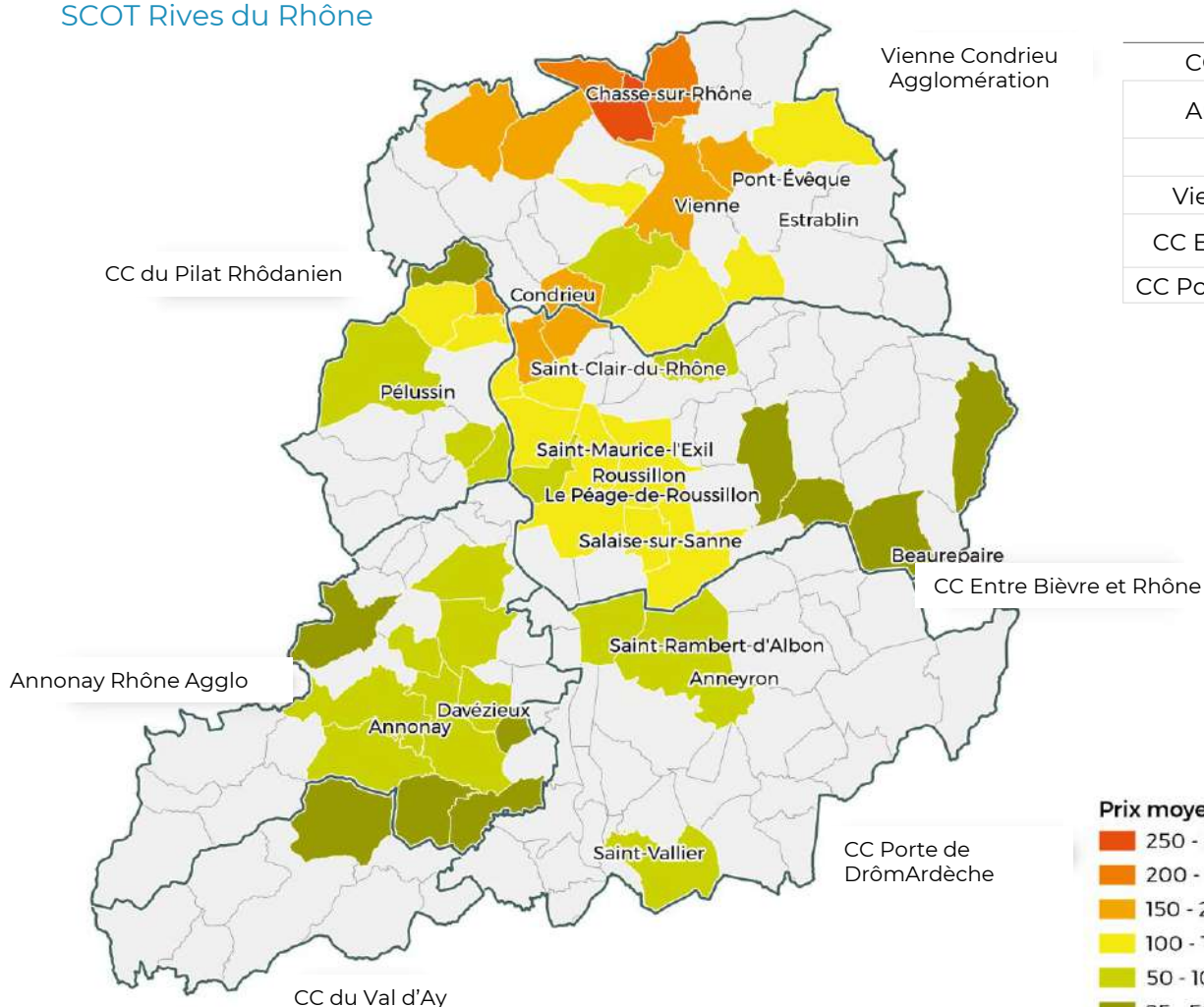
Source : données PERVAL retravaillées Adéquation

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Lot à bâtir en diffus : Sur le territoire, le cœur d'offre en terrain se valorise entre 50 et 150 €/m²

Prix moyen m² pratiqués pour les terrains (2020-2021)

SCOT Rives du Rhône



EPCI	Surface moyenne	Prix unitaire moyen	Prix moyen m ²
CC du Pilat Rhodanien	880 m ²	70 000 €	80 €/m ²
Annonay Rhône Agglo	1 100 m ²	62 000 €	60 €/m ²
CC du Val d'Ay	1 830 m ²	38 000 €	20 €/m ²
Vienne Condrieu Agglo.	800 m ²	120 000 €	150 €/m ²
CC Entre Bièvre et Rhône	1 030 m ²	77 000 €	75 €/m ²
CC Porte de DrômArdèche	940 m ²	60 000 €	65 €/m ²

Traitements réalisés :

- Ventes de 2020 et 2021 (en cumulé)
- Terrains à usage d'habitation Individuelles
- Vendeurs Professionnel, Particulier, SCI et Entreprises
- Acquéreurs particuliers
- Pas de valeur moyenne pour les communes enregistrant moins de 5 transactions sur la période

Prix moyen m² des terrains (2020-2021)

- 250 - 300 €/m²
- 200 - 250 €/m²
- 150 - 200 €/m²
- 100 - 150 €/m²
- 50 - 100 €/m²
- 25 - 50 €/m²
- 10 - 25 €/m²

Absence de valeurs

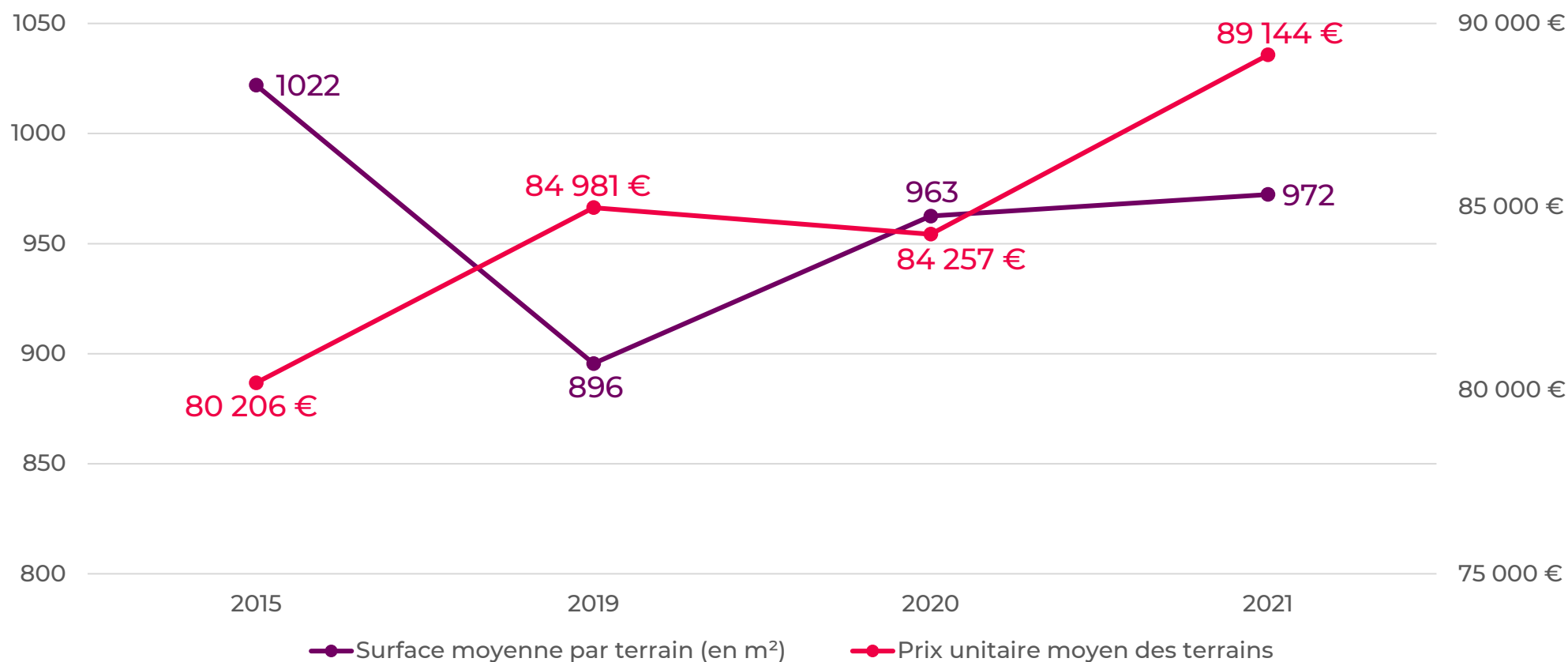
Source : PERVAL

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Une surface moyenne des terrains qui stagne entre 900 et 1000 m², pour un prix unitaire qui progresse de + 10 000 € en 5 ans

Evolution des prix unitaires et de la surface moyenne des terrains par années

SCOT Rives du Rhône



2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Synthèse des volumes sur les différents marchés



Production de logements neufs

EPCI	Construction moyenne annuelle 2019-2021	Ratio de prod. Pour 1000 hab 19-21	Objectif SCOT
CC du Pilat Rhodanien	68	4,1	86
Annonay Rhône Agglo	288	5,9	256
CC du Val d'Ay	20	3,3	29
Vienne Condrieu Agglo.	616	6,8	489
CC Entre Bièvre et Rhône	362	5,3	398
CC Porte de DrômArdèche	163	3,5	255
SCOT Rives du Rhône	1 517	5,5	1513

Promotion immobilière

Source : Sitadel



EPCI	Mises en vente 2021	Ventes 2021	Offre 2021
CC du Pilat Rhodanien	0	7	0
Annonay Rhône Agglo	53	18	35
CC du Val d'Ay	0	0	0
Vienne Condrieu Agglo.	92	308	130
CC Entre Bièvre et Rhône	121	54	92
CC Porte de DrômArdèche	8	17	5
SCOT Rives du Rhône	274	404	262

Source : Observatoire FIL CA Vienne Condrieu 4T 2021 et Plateforme Promotion France Adéquation



Marché de la revente

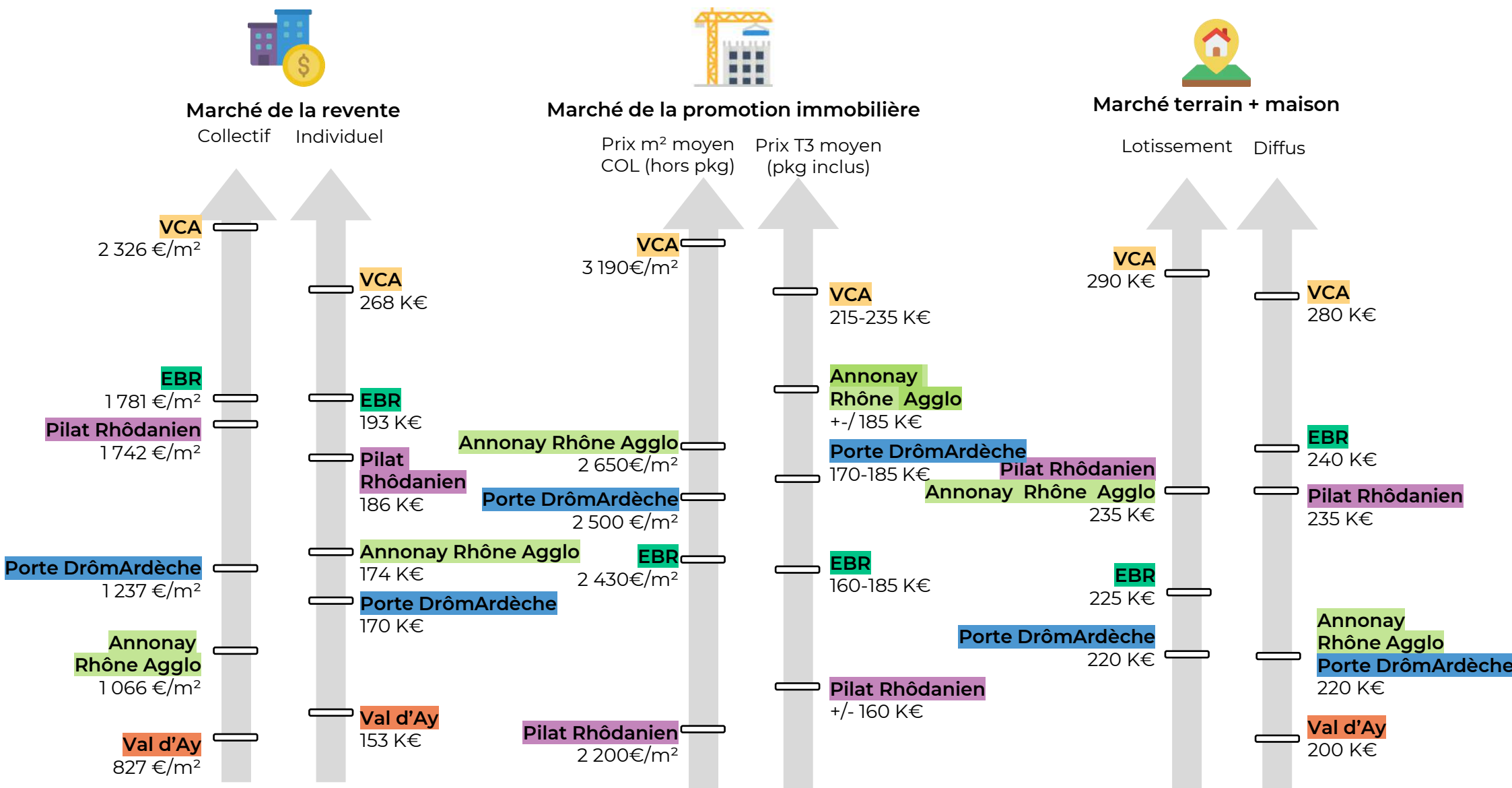


EPCI	COLLECTIF Volume de vente en 2015	COLLECTIF Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)	INDIVIDUEL Volume de vente en 2015	INDIVIDUEL Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)	TERRAIN Volume de vente en 2015	TERRAIN Volume de vente en 2020-2021 (moyenne annuelle)
CC du Pilat Rhodanien	11	15	81	153	6	22
Annonay Rhône Agglo	40	140	68	265	13	73
CC du Val d'Ay	1	4	21	45	3	10
Vienne Condrieu Agglo.	236	495	314	608	48	63
CC Entre Bièvre et Rhône	46	116	280	557	46	72
CC Porte de DrômArdèche	25	52	165	334	17	34
SCOT Rives du Rhône	359	821	929	1 961	133	273

Source : PERVAL

2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Synthèse de valeurs pratiquées sur les différents marchés



2. Analyse du contexte des marchés immobiliers

Synthèse des éléments observés :

La production de logements neufs :

- **Une production à l'échelle du territoire en cohérence avec le volume de production envisagé par le SCOT : des situations de sur ou sous-production présentes à une échelle plus fine :**
 - Les territoire de Vienne Condrieu Agglomération et d'Annonay Rhône Agglo produisent davantage que l'objectif fixé, mais le dépassement des objectifs se spatialise davantage sur des communes périphériques à Vienne et à Annonay.
 - Au sein des autres EPCI, la production de logements neufs s'inscrit en dessous des objectifs du SCOT avec un phénomène plus marqué sur la CC de Porte DrômArdèche en net déficit de production sur la période récente.

La promotion immobilière :

- **Des volumes de ventes en progression régulière depuis quelques années ayant dépassé les 400 unités vendues en 2021**
 - Une activité jusqu'alors concentrée sur Vienne Condrieu Agglomération et qui en 2021 a vu progressivement d'autres territoires investis par les opérateurs même si les volumes sont encore modérés (CC entre Bièvre et Rhône, Annonay Rhône Agglo notamment)
 - Des prix de marché très disparates en fonction des territoires et de leur proximité aussi avec la métropole de Lyon : si Vienne Condrieu Agglomération concentre les valeurs les plus élevées, le prix moyen des ventes se situe globalement en dessous de 3.000 €/m² (hors programmes exceptionnels).

Le lotissement :

- **Un segment de marché bien investi sur le territoire même si les volumes sont contenus**
 - Plusieurs dizaines de parcelles mises en vente chaque année sur l'ensemble des EPCI.
 - Des tailles de parcelles variables selon les secteurs : par exemple, Annonay Rhône agglo propose des surfaces plus grandes que Vienne Condrieu Agglomération.
 - Des surfaces moyennes oscillant entre 350 et 1000 m² pour le cœur d'offre.

Synthèse des éléments observés :

Le marché de la revente en collectif :

- **Des volumes de vente qui ont plus que doublé entre 2015 et une période plus récente (2020-2021) :**
 - Des volumes de transactions qui concernent toujours principalement Vienne Condrieu Agglomération (à hauteur de 60% environ) mais d'autres territoires (Annonay Rhône Agglo et la CC entre Bièvre et Rhône) ont également vu leur nombre de transactions multiplié par 3 entre ces deux périodes.
 - Un prix moyen des ventes qui progresse plus fortement sur certains territoires avec une forte hétérogénéité des prix en fonction des communes/secteurs.

Le marché de la revente en individuel :

- **Des volumes de vente qui ont doublé entre 2015 et la période récente**
 - Un segment en individuel qui représente 70% des transactions du territoire du SMRR.
 - Des transactions réparties de manière plus disparate sur le territoire, la clientèle n'hésitant pas à s'éloigner des commodités et à acquérir un logement individuel.
 - Des volumes de vente quasi équivalents sur la période récente entre la CC entre Bièvre et Rhône et Vienne Condrieu Agglomération.
 - Si la progression la plus importante en termes de volumes s'est observée sur Annonay Rhône Agglo, l'ensemble des secteurs a vu ses volumes de transaction doubler entre les deux périodes.

Le marché du terrain en diffus auprès de particuliers :

- **Un segment de marché dans des volumes plus contenus mais qui suit la même dynamique avec des volumes de vente multipliés par deux**
 - Une surface des terrains qui diminue par rapport à 2015 mais dans des proportions mesurées.
 - A l'image du marché de la revente en individuel, des transactions réparties de manière très éparse sur le territoire.

3.

Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

A.

Les migrations résidentielles

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Des migrations résidentielles en 2018 qui étaient internes au territoire (65%) avec également une part importante de ménages en provenance de la Métropole de Lyon

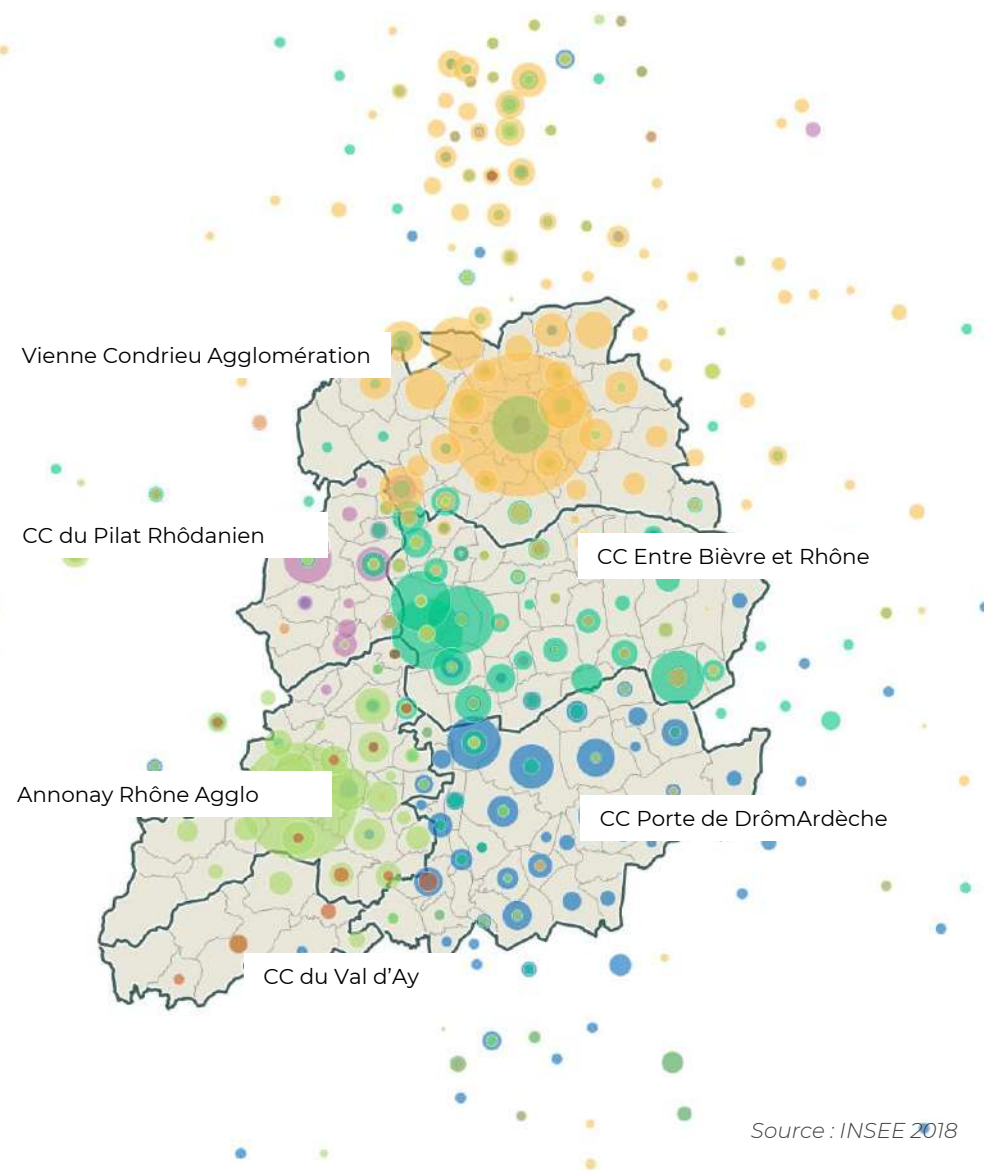
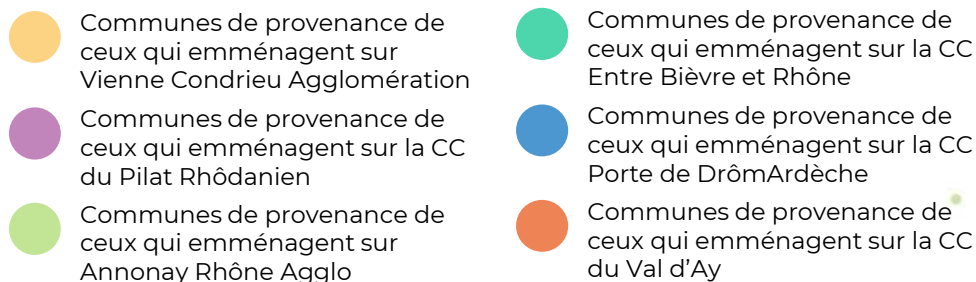
L'ensemble du territoire enregistré 10 650 emménagements en 2018. Parmi eux, 65% étaient des migrations internes, soit des ménages qui déménagent-emménagent au sein du territoire.

En terme d'attractivité extérieure, 3 586 venaient de l'extérieur du territoire du SCOT. Les provenances extérieures majoritaires étaient les suivantes :

Top EPCI de provenance de l'extérieur du SCOT	Emménagement sur 1 an
Métropole de Lyon	892
Valence Romans Agglo	169
Arche Agglo	150
CC Bièvre Isère	149
Saint-Etienne Métropole	130
CC du Pays de l'Ozon	108
Grenoble Alpes Métropole	86

Exemple de lecture :

- **En jaune**, les communes de provenance des ménages qui arrivent sur la CA de Vienne Condrieu Agglomération
- **En bleu**, les communes de provenance des ménages qui arrivent sur la CC Porte de DrômeArdèche



Source : INSEE 2018

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Migrations résidentielles en 2018 : chiffres détaillés

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur Vienne Condrieu Agglomération	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur Vienne Condrieu Agglo.	3 673 (100%)
Vienne Condrieu Agglo.	1 872 (52%)
Métropole de Lyon	567 (16%)
CC Entre Bièvre et Rhône	157 (4,5%)
CC du Pays de l'Ozon	78 (2%)
CC Bièvre Isère	63 (2%)

→ 16% des ménages qui arrivent sur **Vienne Condrieu Agglomération** viennent de la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur la CC du Pilat Rhodanien	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur la CC du Pilat Rhodanien	559 (100%)
CC du Pilat Rhodanien	255 (46%)
CC Entre Bièvre et Rhône	60 (11%)
Vienne Condrieu Agglo.	55 (10%)
Métropole de Lyon	30 (5,5%)
Saint-Etienne Métropole	20 (3,5%)

→ 5,5% des ménages qui arrivent sur la **CC du Pilat Rhodanien** viennent de la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur Annonay Rhône Agglo	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur Annonay Rhône Agglo	2 039 (100%)
Annonay Rhône Agglo	1 177 (59%)
Valence Romans Agglo	59 (3%)
CC Entre Bièvre et Rhône	55 (3%)
CC Porte de DrômArdèche	54 (3%)
CC du Val d'Ay	47 (2,5%)

→ 3% des actifs qui arrivent sur **Annonay Rhône Agglo** viennent de Valence Romans Agglo

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur la CC Entre Bièvre et Rhône	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur la CC Entre Bièvre et Rhône	2 509 (100%)
CC Entre Bièvre et Rhône	1 304 (52%)
Vienne Condrieu Agglo.	300 (12%)
Métropole de Lyon	165 (6,5%)
CC Porte de DrômArdèche	91 (3,5%)
Annonay Rhône Agglo	66 (2,5%)

→ 6,5% des ménages qui arrivent sur la **CC d'Entre Bièvre et Rhône** viennent de la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur la CC Porte de DrômArdèche	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur la CC Porte de DrômArdèche	1 738 (100%)
CC Porte de DrômArdèche	907 (53%)
CC Entre Bièvre et Rhône	147 (8,5%)
Arche Agglo	85 (5%)
Métropole de Lyon	80 (4,5%)
Valence Romans Agglo	66 (4%)

→ 4,5% des ménages qui arrivent sur la **CC Porte de DrômArdèche** viennent de la Métropole de Lyon

Top 5 EPCI de provenance des ménages qui arrivent sur la CC du Val d'Ay	Nombre de ménages
Provenance des arrivants sur la CC du Val d'Ay	132 (100%)
Annonay Rhône Agglo	56 (42%)
CC du Val d'Ay	30 (23%)
CC Porte de DrômArdèche	16 (12%)
CC des Monts du Pilat	5 (4%)
CA du Pays Voironnais	5 (4%)

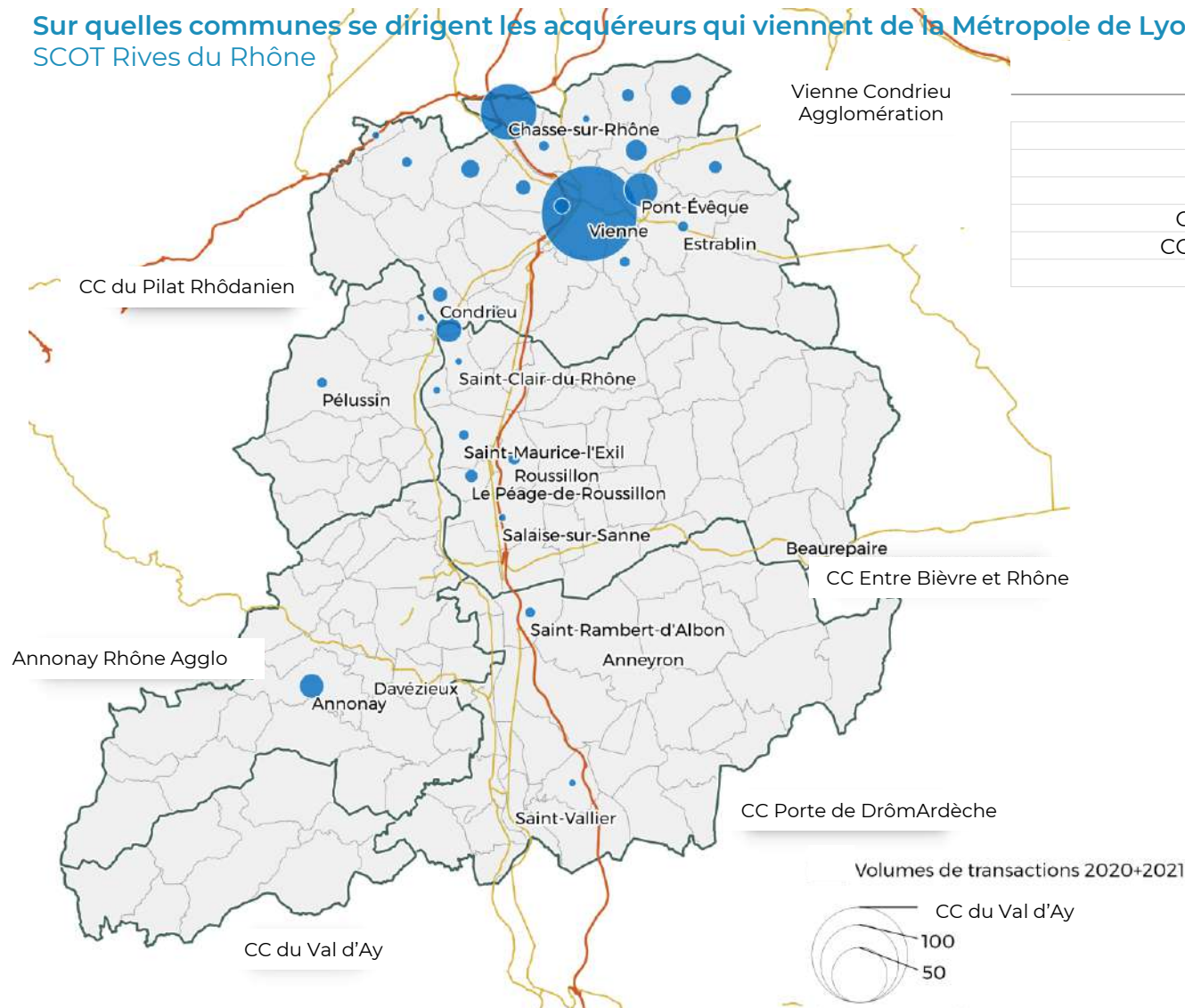
→ 4% des ménages qui arrivent sur la **CC du Val d'Ay** viennent de la Métropole de Lyon

Source : INSEE 2018

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

En 2020-2021, les acquéreurs d'appartements en provenance de la Métropole de Lyon se dirigent à plus de 85% sur Vienne Condrieu Agglomération

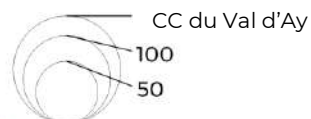
Sur quelles communes se dirigent les acquéreurs qui viennent de la Métropole de Lyon – appartements SCOT Rives du Rhône



EPCI	Volume de vente en 2020-2021 (Cumul)
CC du Pilat Rhodanien	3
Annonay Rhône Agglo	10
CC du Val d'Ay	0
Vienne Condrieu Agglo.	274
CC Entre Bièvre et Rhône	24
CC Porte de DrômArdèche	3
SCOT Rives du Rhône	314

Source : données PERVAL

Volumes de transactions 2020+2021



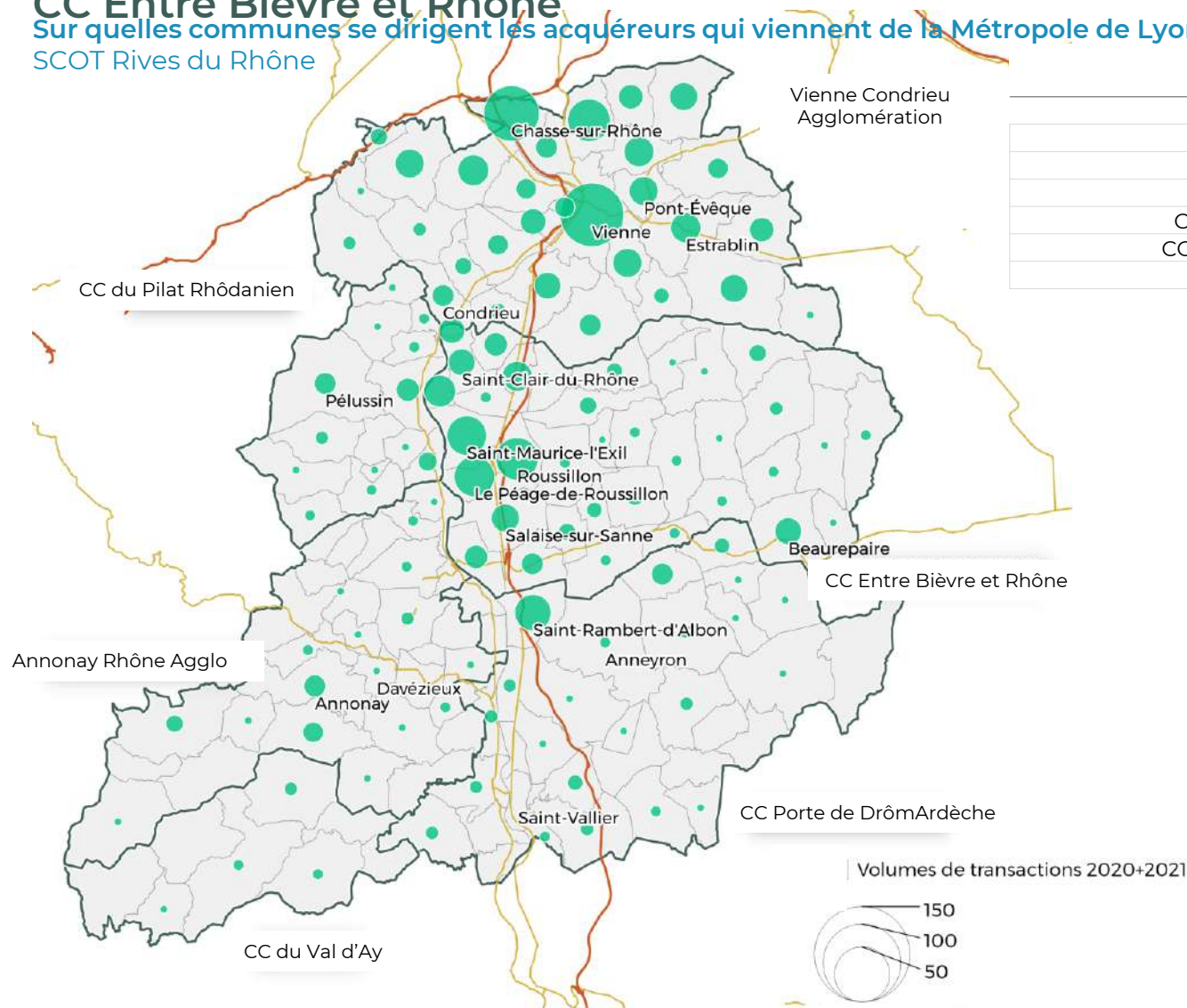
Source : données PERVAL

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Les acquéreurs en provenance de la Métropole de Lyon et qui achètent une maison sur le territoire se dirigent également sur Vienne Condrieu Agglomération et aussi la CC Entre Bièvre et Rhône

Sur quelles communes se dirigent les acquéreurs qui viennent de la Métropole de Lyon – maisons

SCOT Rives du Rhône



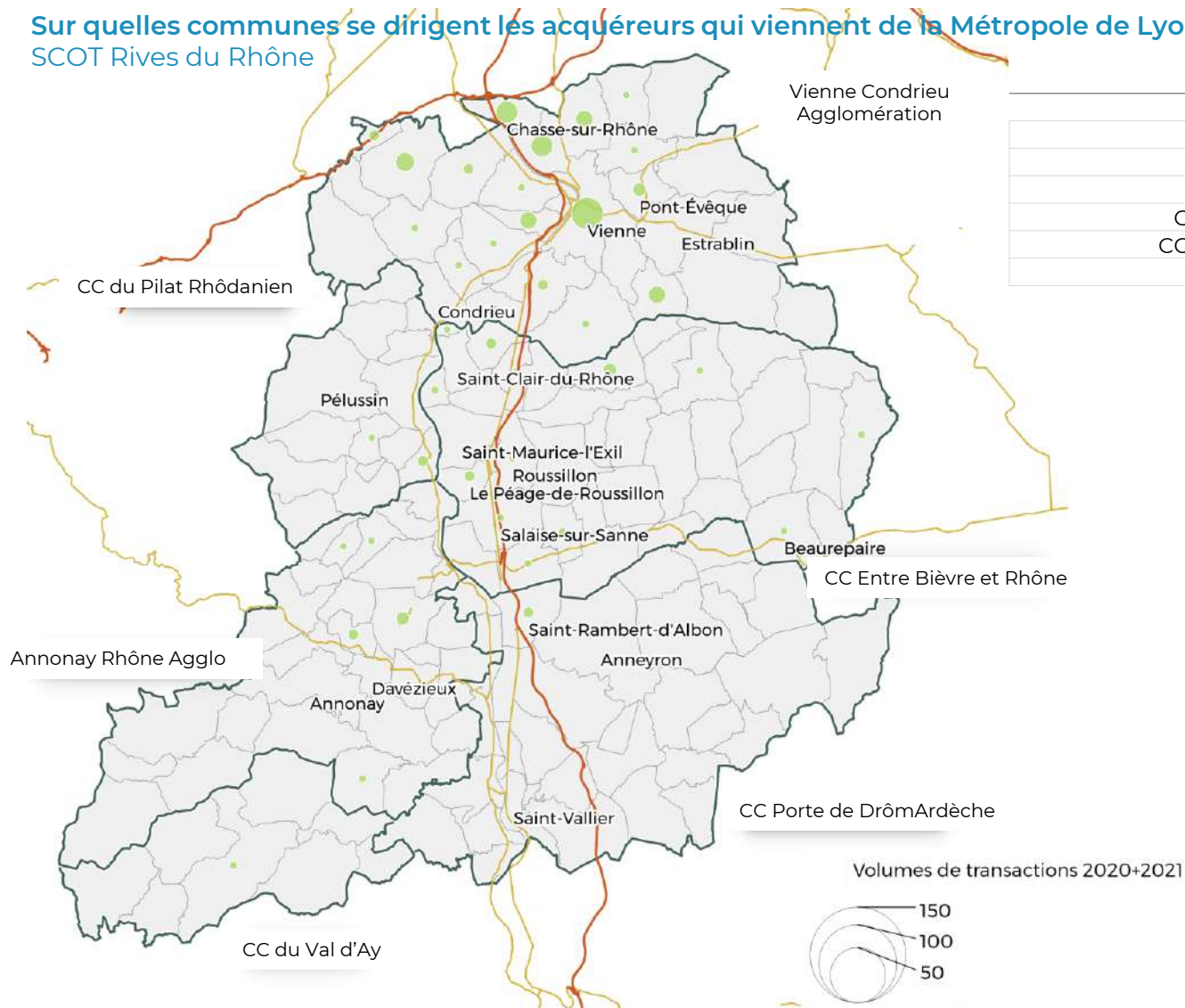
EPCI	Volume de vente en 2020-2021 (cumul)
CC du Pilat Rhodanien	39
Annonay Rhône Agglo	40
CC du Val d'Ay	8
Vienne Condrieu Agglo.	383
CC Entre Bièvre et Rhône	246
CC Porte de Drôme Ardèche	73
SCOT Rives du Rhône	789

Source : données PERVAL

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Les acquéreurs en provenance de la Métropole de Lyon ayant acheté un terrain sur le territoire se sont aussi principalement dirigés sur Vienne Condrieu Agglomération

Sur quelles communes se dirigent les acquéreurs qui viennent de la Métropole de Lyon – terrains
SCOT Rives du Rhône



EPCI	Volume de vente en 2020-2021 (Cumul)
CC du Pilat Rhodanien	3
Annonay Rhône Agglo	8
CC du Val d'Ay	1
Vienne Condrieu Agglo.	72
CC Entre Bièvre et Rhône	16
CC Porte de DrômArdèche	2
SCOT Rives du Rhône	102

Traitements réalisés :

- Terrains à usage d'habitation
- Terrains achetés par des particuliers

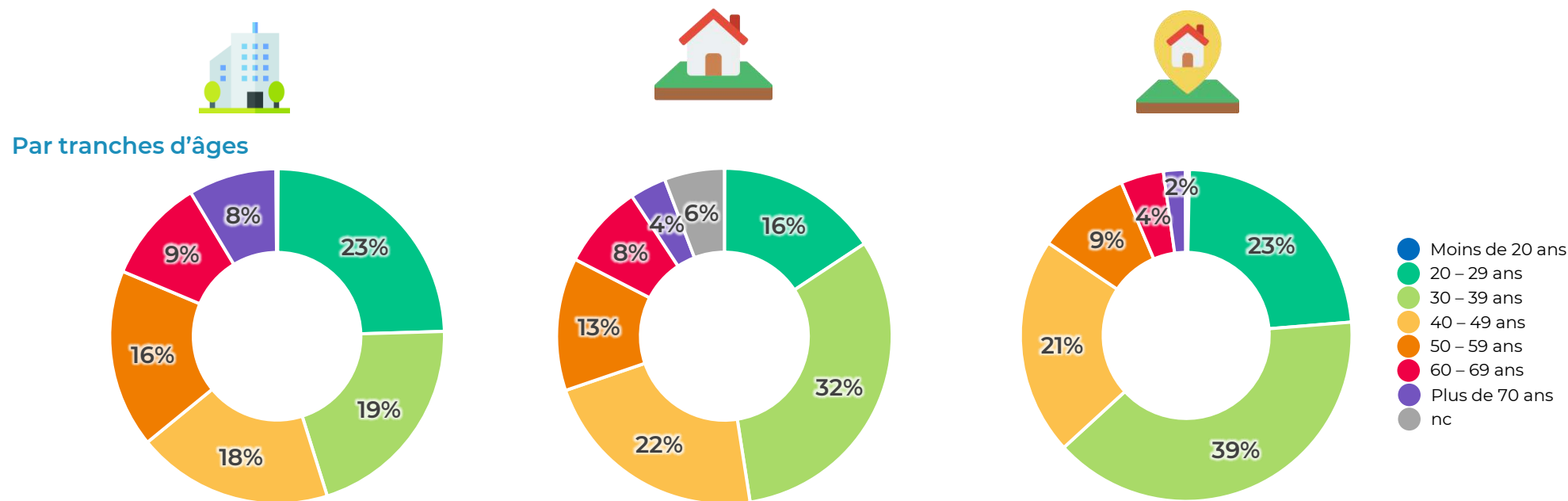
Source : données PERVAL

B.

Profil des Acquéreurs par forme urbaine

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Profil des acheteurs par tranches d'âges selon la forme urbaine



- Les **20 – 29 ans** sont autant représentés en part pour l'achat d'appartement que d'un terrain.
- La part de **30-39 ans** est plus importante pour l'achat de maison, puis pour l'achat de terrain.
- Les **40-49 ans** sont représentés à parts équivalentes sur toutes les formes urbaines d'acquisition.
- Les **50 ans et plus** représentent des parts plus faibles parmi les acquéreurs de maison ou de terrain, comparé aux appartements.

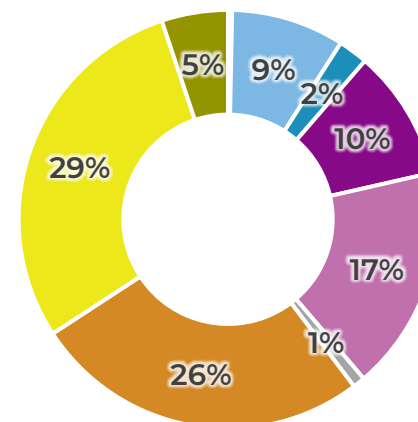
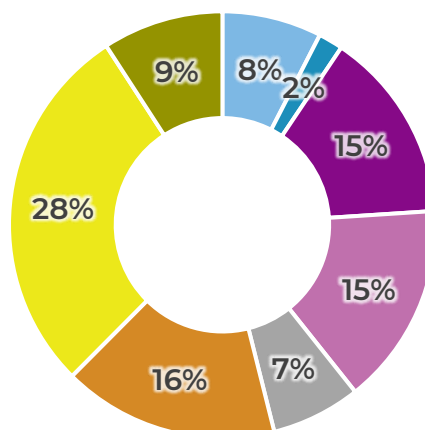
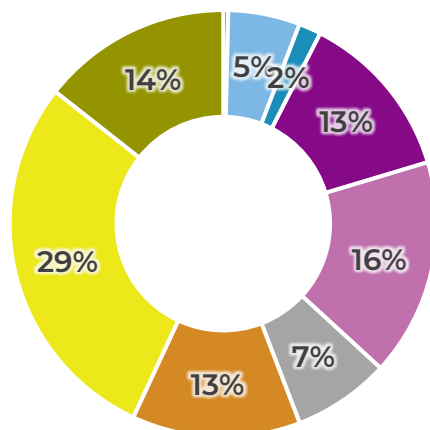
Source : données PERVAL retravaillées par Adéquation

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Profil des acheteurs par catégorie socio professionnelle selon la forme urbaine



Par tranches catégories socioprofessionnelles



- Les CSP Modestes (**ouvriers**) et sont davantage représentées (en part) dans les produits de forme individuelle plutôt qu'en collectif
- Les CSP Intermédiaires (**ménages employés** et **profession intermédiaire**) se positionnent à parts équivalentes à l'acquisition sur toutes les formes urbaines.
- Les CSP Supérieures (**Artisan Commerçant**, **Cadre supérieure**) représentent des parts plus importantes sur l'acquisition de **maisons**, puis de **terrains**.
- Les **retraités** achètent principalement des **appartements**, puis des **maisons**

Source : données PERVAL retravaillées par Adéquation

C.

Budget des ménages

3. Analyse de la demande et du budget des ménages à l'échelle du SCOT

Revenus médian et budgets d'acquisition de la demande potentielle sur le territoire du SCOT

Revenus médians et capacité d'achat des ménages

EPCI	Revenu médian (5 ^{ème} décile)	Mensualité max/mois	Budget max 10% d'apport	Budget max 25% d'apport
EPCI du SCOT				
CC du Pilat Rhodanien	3 120 €	1 030 €	267 300 €	320 800 €
Annonay Rhône Agglo	2 640 €	870 €	225 800 €	271 000 €
CC du Val d'Ay	2 770 €	910 €	236 900 €	284 300 €
Vienne Condrieu Agglo.	2 920 €	960 €	249 500 €	299 400 €
CC Entre Bièvre et Rhône	2 910 €	960 €	249 400 €	299 200 €
CC Porte de Drôme Ardèche	2 610 €	860 €	223 000 €	267 600 €
EPCI polarisés par le territoire du SCOT				
Métropole de Lyon	2 690 €	890 €	229 800 €	275 800 €
Valence Romans Agglo	2 560 €	850 €	219 100 €	263 000 €

*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

4.

Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

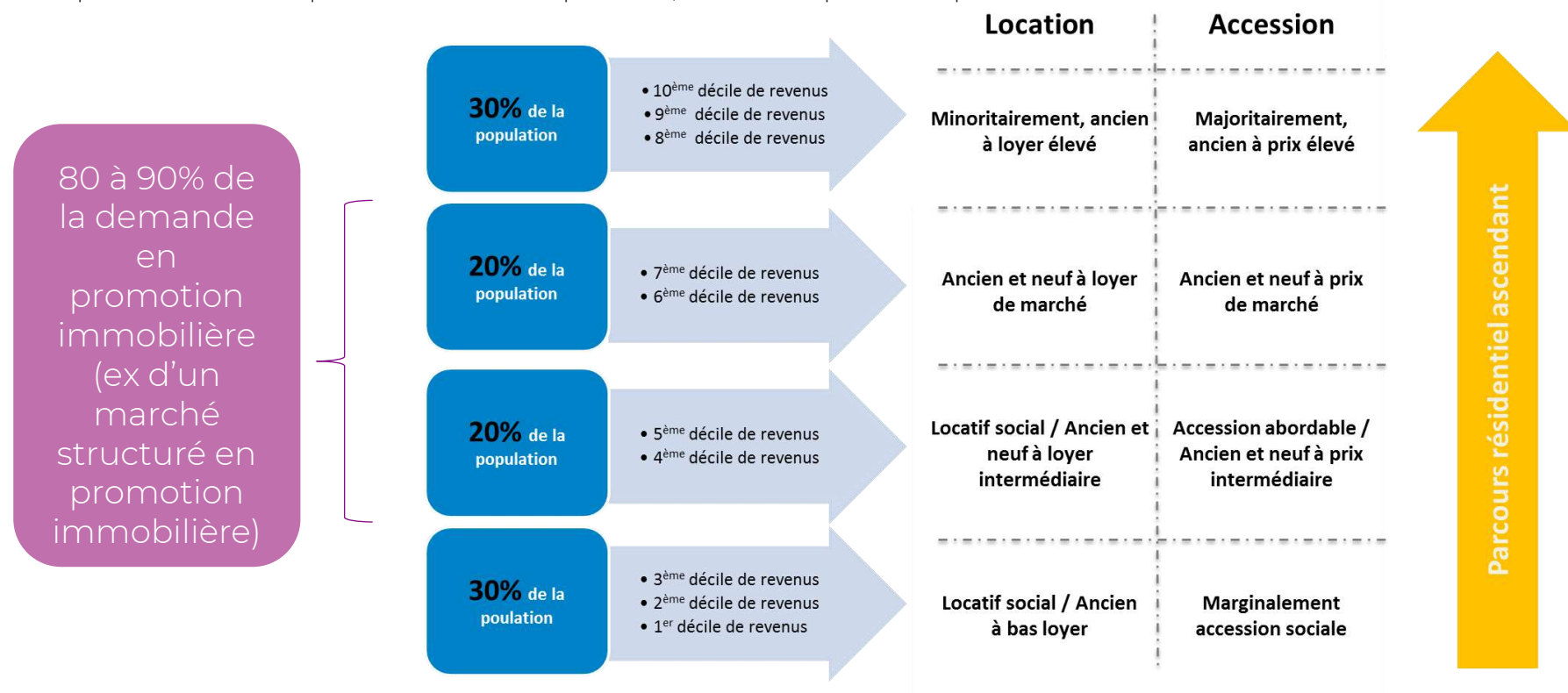
4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Comprendre les dynamiques résidentielles en partant des budgets des ménages : une analyse à adapter aussi selon les prix pratiqués localement (notamment le marché de la revente en individuel en secteur détendu)

La demande des ménages pour un logement se dirige vers :

- Plusieurs marchés immobiliers : le marché de la promotion immobilière avec le collectif et l'individuel groupé (si existants), le marché du lot à bâtir, le marché du diffus, le marché de la revente (collectif ou individuel) et le marché locatif
- Plusieurs dispositifs d'aide à l'accession (accession abordable sécurisée type PSLA ou non sécurisée type accord de prix maîtrisés...) ou à la location (locatif social, locatif intermédiaire, locatif libre...).

En secteur détendu, c'est souvent le marché de la revente en individuel qui structure ou non le marché en promotion immobilière, la maison pouvant constituer une concurrence très forte pour le développement d'une offre en promotion immobilière. Le prix de sortie étant une composante forte de l'équilibre de sortie des opérations, il est très important de pouvoir rester cohérent avec ces marchés en secteur détendu.



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Méthodologie : Analyse de la demande par les déciles de revenus**Revenus et budgets des ménages par déciles – Vienne Condrieu Agglomération**

	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 020€	340€	87 500€	105 000€
2ème Décile	1 560€	520€	133 900€	160 700€
3ème Décile	1 970€	650€	168 300€	202 000€
4ème Décile	2 410€	800€	206 400€	247 600€
5ème Décile	2 920€	960€	249 500€	299 400€
6ème Décile	3 490€	1 150€	298 600€	358 400€
7ème Décile	4 150€	1 370€	355 300€	426 300€
8ème Décile	4 960€	1 640€	424 200€	509 100€
9ème Décile	6 350€	2 100€	543 500€	652 200€

Définition de l'approche par déciles : La population des ménages est répartie en tranches de 10% (les déciles). Chaque décile de population de ménages s'inscrit dans une fourchette de revenus mensuels nets, hors prestations sociales.

A chaque fourchette de revenu correspond une capacité de financement du logement en accession ou en location.

**Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ*

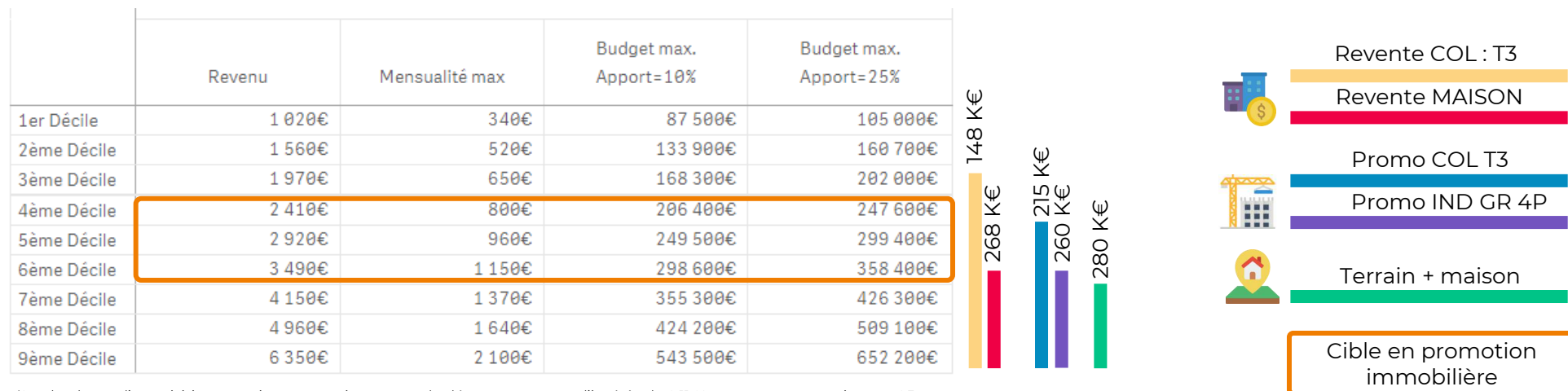
- **Exemple :** Parmi les déciles ci-dessus, qui répartissent les ménages à parts égales, 40% des ménages (les 4 premiers déciles) ont un revenu inférieurs à 2.410 €/mois. Chaque borne affiche le revenu maximum (plafond) de la classe. Par exemple, la ligne du 4^{ème} décile affiche 2.410 €/mois. Cela signifie que 10% des ménages disposent de revenus entre 1.970 et 2.410 €/mois

Exemple : La borne du 9^{ème} décile est à 6.350 €/mois, et signifie que 90% des ménages disposent de revenus inférieurs, et 10% ont des revenus supérieurs.

Les budgets d'acquisitions sont calculés selon des conditions d'emprunts classiques (33% d'endettement, sur 25 ans, avec un apport de 10 à 25%, selon les taux en vigueur).

- L'analyse est similaire pour les budgets d'acquisition : sur la borne du 7^{ème} décile, le revenu plafond est de 4.150 €/mois, et le budget des ménages est de 355.300 € maximum.

4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Méthodologie : Détermination de la cible théorique en promotion immobilière**Revenus et budgets des ménages par déciles – Vienne Condrieu Agglomération**

*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

Pour déterminer le cœur de cible en promotion immobilière, des bornes par rapport au marché local sont positionnées par rapport aux budgets d'acquisition théoriques.

Borne haute : le marché de la revente individuel positionne les valeurs théoriques « idéalement » à ne pas dépasser en promotion immobilière pour s'insérer dans le marché local. Il détermine également les budgets plafonds théoriques d'acquisition en promotion immobilière.

Par exemple pour Vienne Condrieu Agglomération, le prix moyen des maisons à la revente est de 268 K€, soit une valeur globalement située entre le 6^{ème} et le 7^{ème} décile (entre 249 500 et 298 600 €).

Borne basse : au regard des valeurs pratiquées en promotion immobilière en collectif (à partir de 215 K€ pour un T3), nous déterminons que le cœur de demande en promotion immobilière s'établit à partir du 4^{ème} décile, soit à partir de 168 K€ de budget.

Nous arrivons à la fourchette finale suivante : le cœur de cible en promotion immobilière se situe entre les 4^{ème} et 6^{ème} déciles (30% des ménages). Ils ont des revenus entre 1.970 et 3.490 €/mois et des budgets théoriques entre 168 et 298 K€.

Nota Bene : à noter que cette analyse est à adapter en fonction des différents marchés et que le marché de la revente en individuel en marché « détendu » structure souvent le marché en promotion immobilière, pouvant constituer une offre très concurrentielle sur certains

A. Vienne Condrieu Agglomération





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels Vienne Condrieu Agglomération – INSEE 2018



Profil des entrants du territoire

Profil de ceux qui déménagent dans le territoire
(Migrations interne)

Profil de ceux qui sortent du territoire

	1 800	1 872	1 834
Comment se composent les ménages ?			
Personne seule	46%	51%	42%
Couple sans enfant	22%	18%	26%
Couple avec enfant	22%	32%	20%
Famille monoparentale	8%	12%	6%
Quelle catégorie socio-professionnelle			
Modeste	26%	26%	26%
Intermédiaire	45%	43%	45%
Supérieure	21%	19%	18%
Retraité	8%	12%	11%
Quel statut d'occupation ?			
Propriétaires	25%	38%	29%
Locataires Libre + meublé	67%	40%	61%
Locataire HLM	6%	21%	8%
Quel type de logement ?			
Appartement	68%	62%	62%
Maison	32%	38%	36%

Top 3 EPCI de provenance

Métropole de Lyon	567 (33%)
Entre Bièvre et Rhône	157 (9%)
CC du Pays de l'Ozon	78 (5%)

Top 3 EPCI de destination

Métropole de Lyon	477 (26%)
CC Entre Bièvre et Rhône	310 (17%)
Saint-Etienne Métropole	67 (4%)

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

998 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de ce ceux qui accèdent à la propriété

1 personne



25%

2 personnes



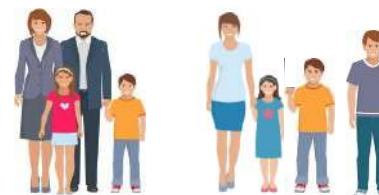
25%

3 personnes



20%

4 personnes et +



30%

Produits sur lesquels ils se dirigent



65% 35%



35% 65%



20% 80%



10% 90%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

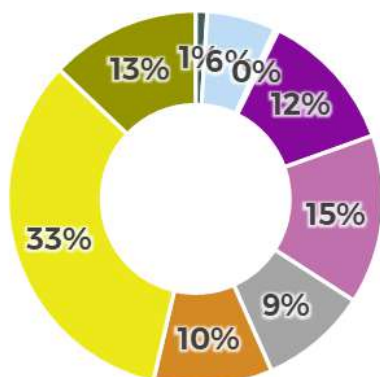
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

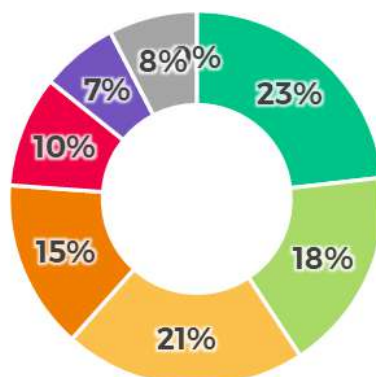
	2015	%2015
Vienne Condrieu Agglo.	185	61%
Métropole de Lyon	31	10%
CC Entre Bièvre et Rhône	20	7%
CC du Pays de l'Ozon	9	3%
CC du Pilat Rhodanien	6	2%
Total général	302	100%

	2021	%2021
Vienne Condrieu Agglo.	396	47%
Métropole de Lyon	168	20%
CC Entre Bièvre et Rhône	41	5%
CC du Pays de l'Ozon	33	4%
CC du Pilat Rhodanien	15	2%
Total général	841	100%

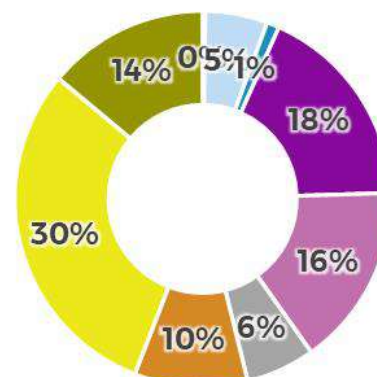
CSP des acquéreurs en 2015



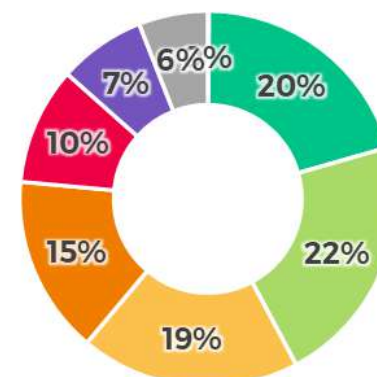
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

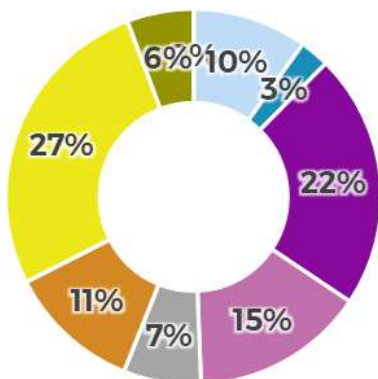
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



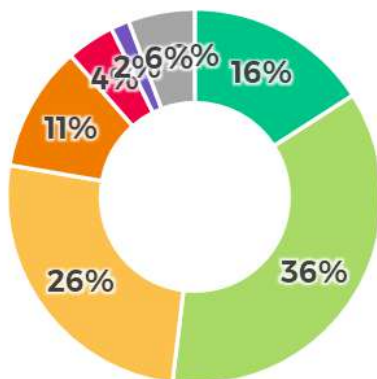
	2015	%2015
Vienne Condrieu Agglo.	173	55%
Métropole de Lyon	72	23%
CC du Pays de l'Ozon	17	5%
CC Entre Bièvre et Rhône	8	3%
CC de la Vallée du Garon (CCVG)	4	1%
Total général	314	100%

	2021	%2021
Vienne Condrieu Agglo.	293	44%
Métropole de Lyon	224	34%
CC du Pays de l'Ozon	37	6%
CC Entre Bièvre et Rhône	13	2%
CC de la Vallée du Garon (CCVG)	14	2%
Total général	668	100%

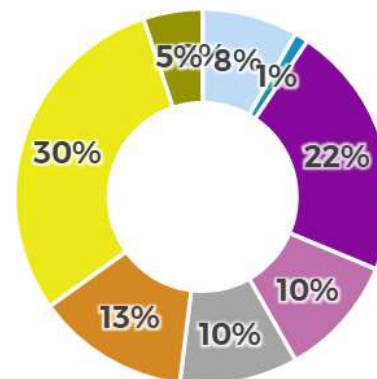
CSP des acquéreurs en 2015



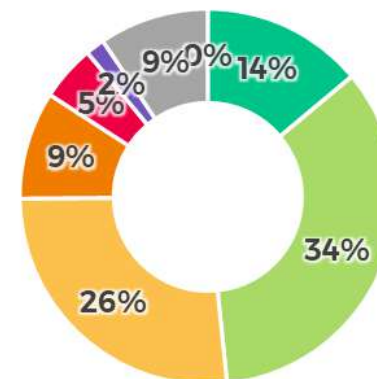
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande Vienne Condrieu Agglomération

Synthèse des valeurs pratiquées sur Vienne Condrieu Agglomération

VIENNE CONDRIEU AGGLOMERATION			
	REVENTE	Collectif	T2 : +/- 113 K€ T3 : +/- 148 K€ T4 : +/- 176 K€ 268 K€
		Individuel	
	NEUF PROMOTION	Collectif	T2 : 165 – 175 K€ T3 : 215 – 235 K€ T4 : 270 – 310 K€ 4P : 265 – 275 K€ 5P : 330 – 350 K€
		Individuel Groupé	
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>	120 K€ + 160 K€
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>	130 K€ + 160 K€

- Un territoire qui attire une clientèle déjà présente sur le territoire mais aussi une part non négligeable de ménages en provenance de la Métropole de Lyon (aussi bien en collectif qu'en individuel).
- Un cœur de la demande en promotion immobilière entre le 4^{ème} et le 6^{ème} décile pour les ménages locaux.
- Un marché de la revente attractif en termes de valeurs, avec un différentiel de 45% pour les T3.
- Une cohérence en termes de prix à avoir avec les marchés connexes (revente en individuel et lot à bâtir) sur les grandes typologies (à partir du T4).

Revenus et budgets des ménages par déciles – Vienne Condrieu Agglomération

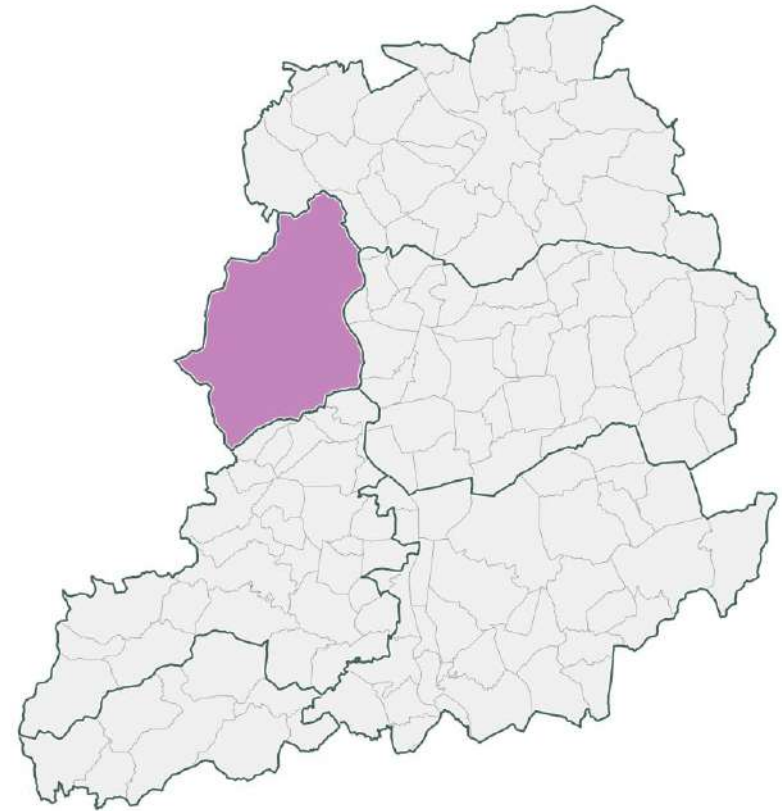
	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 020€	340€	87 500€	105 000€
2ème Décile	1 560€	520€	133 900€	160 700€
3ème Décile	1 970€	650€	168 300€	202 000€
4ème Décile	2 410€	800€	206 400€	247 600€
5ème Décile	2 920€	960€	249 500€	299 400€
6ème Décile	3 490€	1 150€	298 600€	358 400€
7ème Décile	4 150€	1 370€	355 300€	426 300€
8ème Décile	4 960€	1 640€	424 200€	509 100€
9ème Décile	6 350€	2 100€	543 500€	652 200€

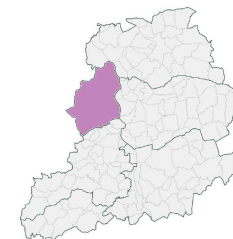


*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

B.

CC Pilat Rhôdanien





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels CC Pilat Rhodanien – INSEE 2018



Profil des entrants du territoire

Profil de ceux qui déménagent dans
le territoire
(Migrations interne)

Profil de ceux qui sortent du territoire

	304	255	353
Comment de composent les ménages ?			
Personne seule	37%	39%	54%
Couple sans enfant	25%	21%	21%
Couple avec enfant	31%	27%	16%
Famille monoparentale	3%	11%	4%
Quelle catégorie socio-professionnelle			
Modeste	17%	30%	36%
Intermédiaire	36%	37%	44%
Supérieure	23%	18%	16%
Retraité	23%	15%	4%
Quel statut d'occupation ?			
Propriétaires	38%	42%	23%
Locataires Libre + meublé	49%	44%	71%
Locataire HLM	9%	11%	3%
Quel type de logement ?			
Appartement	67%	32%	72%
Maison	28%	66%	28%

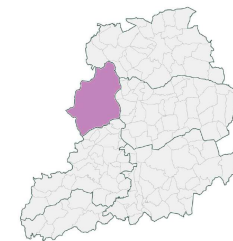
Top 3 EPCI de provenance

CC Entre Bièvre et Rhône	60 (20%)
Ca Vienne Condrieu	55 (18%)
Métropole de Lyon	30 (10%)

Top 3 EPCI de destination

Métropole de Lyon	69 (20%)
CC Entre Bièvre et Rhône	65 (19%)
Saint-Etienne Métropole	51 (15%)

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

190 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de la demande

1 personne



20%

2 personnes



35%

3 personnes



15%

4 personnes et +



30%

Produits sur lesquels ils se dirigent



10%

90%



5%

95%

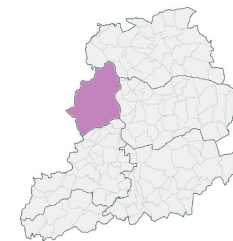


5%

95%



100%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

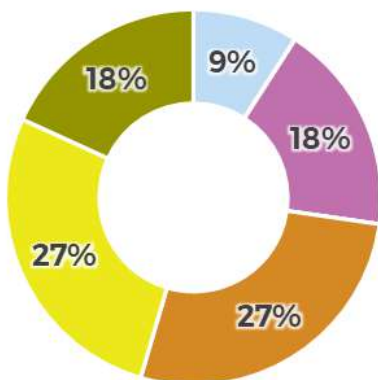
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

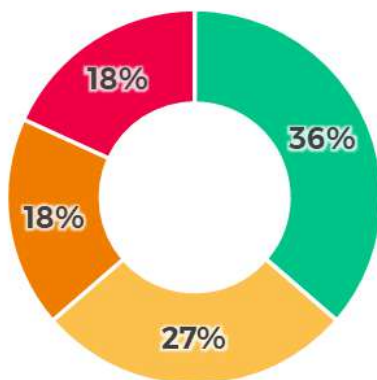
	2015	%2015
CC du Pilat Rhodanien	8	73%
Vienne Condrieu Agglo.	1	9%
CC Entre Bièvre et Rhône	1	9%
Métropole de Lyon		0%
Annonay Rhône Agglo		0%
Total général	11	100%

	2021	%2021
CC du Pilat Rhodanien	8	44%
Vienne Condrieu agglo.	3	17%
CC Entre Bièvre et Rhône	3	17%
Métropole de Lyon	2	11%
Annonay Rhône Agglo	2	11%
Total général	18	100%

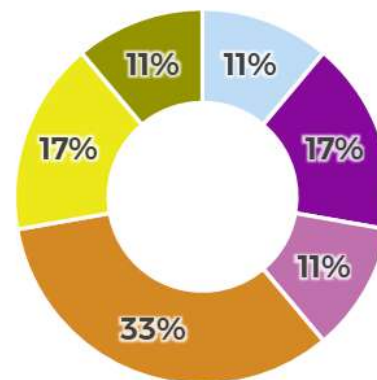
CSP des acquéreurs en 2015



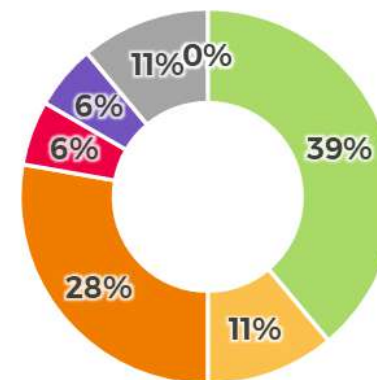
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



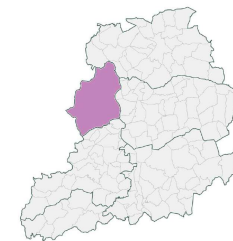
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

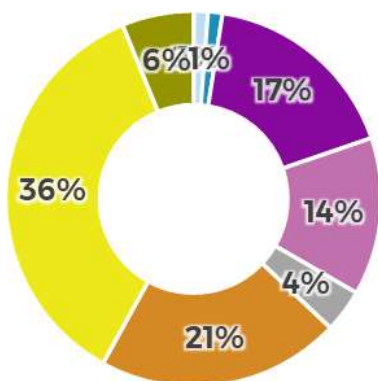
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



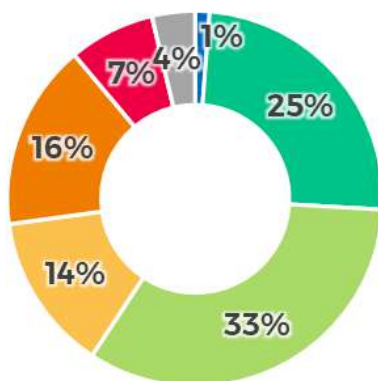
	2015	%2015
CC du Pilat Rhodanien	41	51%
Vienne Condrieu Agglo.	11	14%
Métropole de Lyon	13	16%
CC Entre Bièvre et Rhône	5	6%
Saint-Etienne Métropole	5	6%
Total général	81	100%

	2021	%2021
CC du Pilat Rhodanien	81	47%
Vienne Condrieu Agglo	25	15%
Métropole de Lyon	22	13%
CC Entre Bièvre et Rhône	14	8%
Saint-Etienne Métropole	10	6%
Total général	171	100%

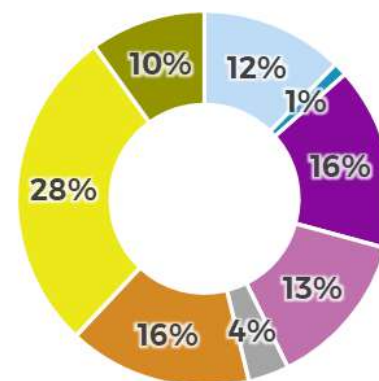
CSP des acquéreurs en 2015



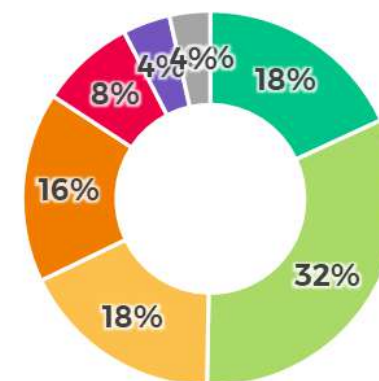
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



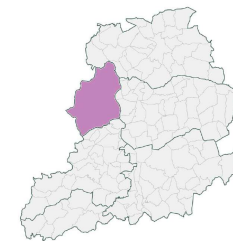
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande CC Pilat Rhodanien

Synthèse des valeurs pratiquées sur le Pilat Rhodanien

CA PILAT RHODANIEN		
	REVENTE	Collectif
		T2 : 71 K€ T3 : 107 K€ T4 : 131 K€
		Individuel
		186 K€
	NEUF PROMOTION	Collectif
		T2 : +/- 125 K€ T3 : +/- 160 K€ T4 : +/- 200 K€
		Individuel Groupé
		-
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>
		75 K€ + 160 K€
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>
		75 K€ + 160 K€

- Un cœur de la demande en promotion immobilière entre le 2^{ème} et le 4^{ème} décile.
- Un marché de la revente très attractif en termes de valeur, plus cher de 50 à 75% en collectif.
- Le marché de la promotion en collectif est rapidement concurrencé par le marché de la revente en individuel (+/-184 K€). Une cohérence en termes de prix à avoir avec les marchés connexes (revente en individuel et lot à bâtir) sur les grandes typologies (à partir du T4).

Revenus et budgets des ménages par déciles – CC Pilat Rhodanien

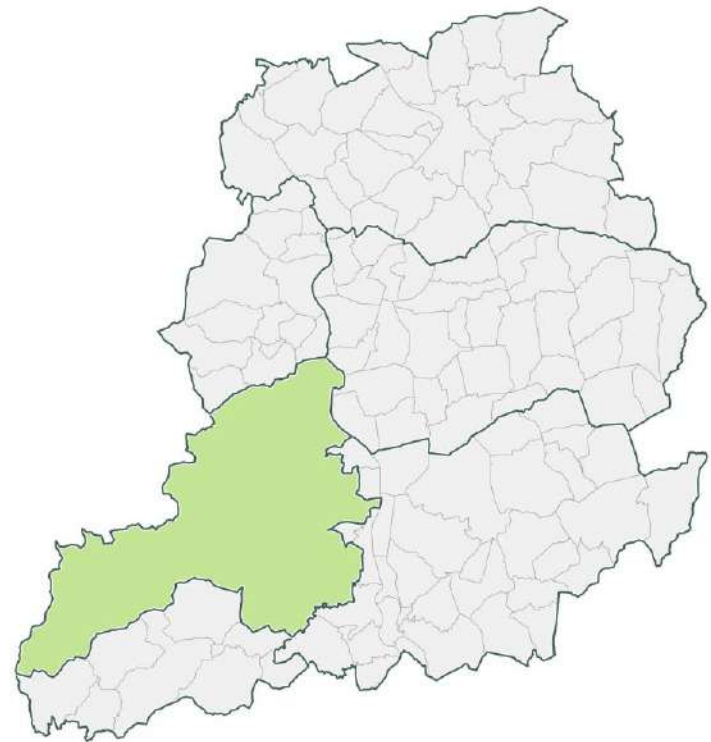
	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 290€	420€	110 000€	132 000€
2ème Décile	1 760€	580€	150 500€	180 600€
3ème Décile	2 190€	720€	187 200€	224 600€
4ème Décile	2 600€	860€	222 600€	267 200€
5ème Décile	3 120€	1 030€	267 300€	320 800€
6ème Décile	3 620€	1 190€	309 700€	371 600€
7ème Décile	4 200€	1 380€	359 000€	430 800€
8ème Décile	4 920€	1 620€	421 400€	505 600€
9ème Décile	6 140€	2 030€	525 800€	630 900€

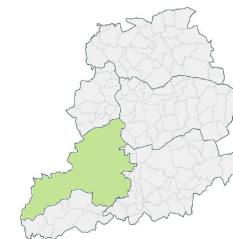


*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

C.

Annonay Rhône Agglo





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels Annonay Rhône Agglo – INSEE 2018



Profil des entrants du territoire

Profil de ceux qui déménagent dans le territoire
(Migrations interne)

Profil de ceux qui sortent du territoire

	863	1 177	734
Comment de composent les ménages ?			
Personne seule	45%	39%	53%
Couple sans enfant	24%	18%	17%
Couple avec enfant	20%	26%	17%
Famille monoparentale	7%	13%	4%
Quelle catégorie socio-professionnelle			
Modeste	33%	34%	35 %
Intermédiaire	40%	40%	46%
Supérieure	12%	11%	12%
Retraité	14%	15%	7%
Quel statut d'occupation ?			
Propriétaires	20%	36%	19%
Locataires Libre + meublé	68%	43%	73%
Locataire HLM	8%	19%	7%
Quel type de logement ?			
Appartement	60%	49%	65%
Maison	37%	50%	34%

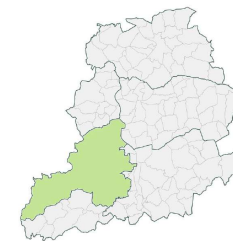
Top 3 EPCI de provenance

CA Valence Romans Agglo	59 (7%)
CC Entre Bièvre et Rhône	55 (7%)
CC Porte de Dromardèche	54 (7%)

Top 3 EPCI de destination

Métropole de Lyon	90 (13%)
Saint-Etienne Métropole	82 (11%)
CC Entre Bièvre et Rhône	66 (9%)

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

531 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de la demande

1 personne



20%

2 personnes



30%

3 personnes



20%

4 personnes et +



30%

Produits sur lesquels ils se dirigent



35%

65%



20%

80%



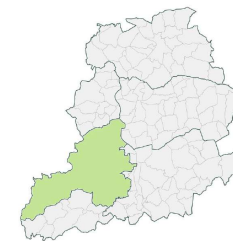
10%

90%



5%

95%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

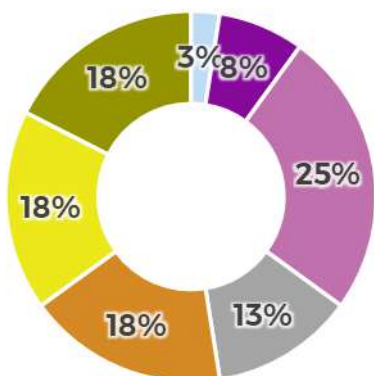
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

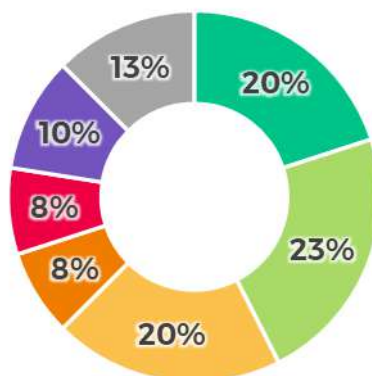
	2015	%2015
Annonay Rhône Agglo	27	68%
CC Entre Bièvre et Rhône	3	8%
Arche Agglo	3	8%
Vienne Condrieu Agglo.	1	3%
CC des Monts du Pilat	1	3%
Total général	40	100%

	2021	%2021
Annonay Rhône Agglo	98	63%
Métropole de Lyon	9	6%
CC Porte de DrômArdèche	8	5%
CC du Val d'Ay	7	5%
Vienne Condrieu Agglo.	5	3%
Total général	155	100%

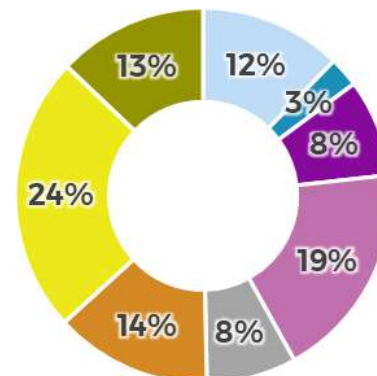
CSP des acquéreurs en 2015



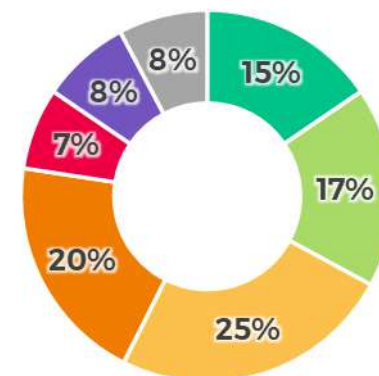
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



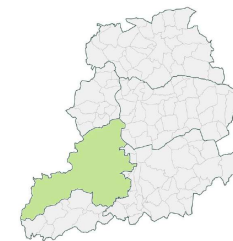
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

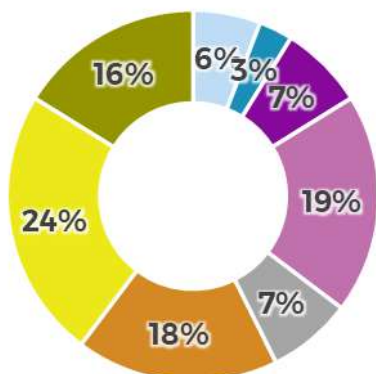
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



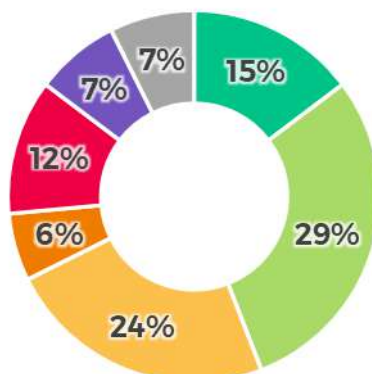
	2015	%2015
CA Annonay Rhône Agglo	39	57%
Métropole de Lyon	4	6%
CC Porte de DrômArdèche	4	6%
CC du Pilat Rhodanien	3	4%
CC Entre Bièvre et Rhône	2	3%
Total général	68	100%

	2021	%2021
CA Annonay Rhône Agglo	169	53%
Métropole de Lyon	25	8%
CC Entre Bièvre et Rhône	17	5%
CC Porte de DrômArdèche	15	5%
CC du Pilat Rhodanien	12	4%
Total général	319	100%

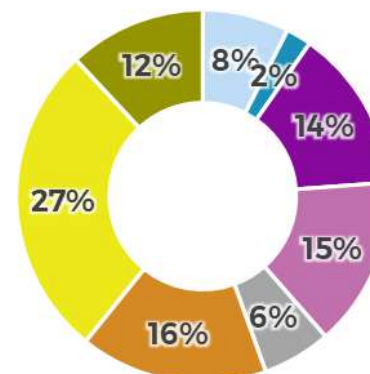
CSP des acquéreurs en 2015



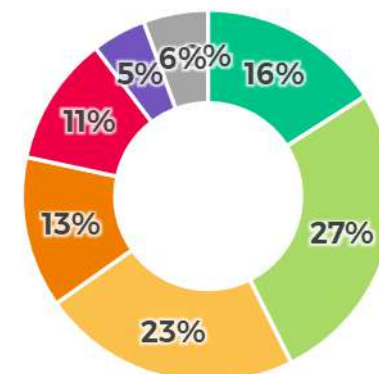
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



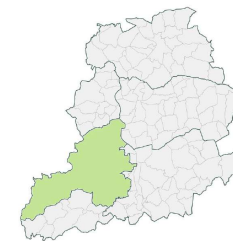
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande Annonay Rhône Agglo

Synthèse des valeurs pratiquées sur Annonay Rhône Agglo

ANNONAY RHONE AGGLO			
	REVENTE	Collectif	T2 : +/- 51 K€ T3 : +/- 62 K€ T4 : +/- 82 K€
		Individuel	174 K€
	NEUF PROMOTION	Collectif	T2 : +/- 135K€* T3 : +/- 185 K€* T4 : +/- 215K€*
		Individuel Groupé	3P : +/- 170 K€ 4P : 190 – 230 K€
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>	62 K€ + 160 K€
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>	75 K€ + 160 K€

- Le cœur de la demande en promotion immobilière entre le 3^{ème} et le 5^{ème} décile. Une cohérence en termes de prix à avoir avec les marchés connexes (revente en individuel et lot à bâtir) sur les grandes typologies (à partir du T4).
- Un marché de la revente extrêmement attractif en termes de valeurs, avec des valorisations entre 2,5 et 3 fois plus chères pour un T3.
- Le collectif en promotion est très rapidement concurrencé par les maisons à la revente. En promotion, la forme urbaine individuelle groupée peut se greffer entre la revente en collectif et la construction pour soi.

* Estimations adéquation, en l'absence de lots collectifs de gamme standard

Revenus et budgets des ménages par déciles – Annonay Rhône Agglo

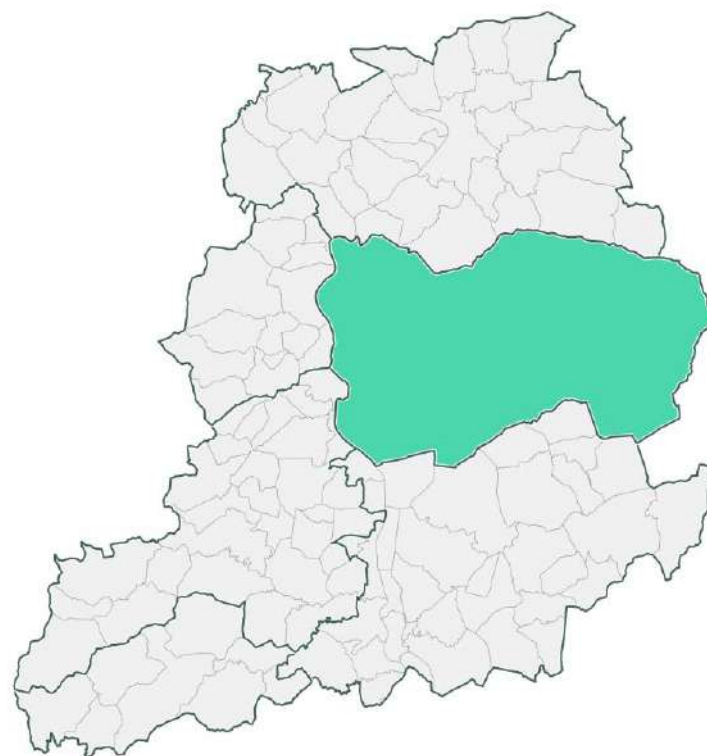
	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	990€	330€	84 800€	101 700€
2ème Décile	1 500€	490€	128 300€	153 900€
3ème Décile	1 860€	610€	159 500€	191 400€
4ème Décile	2 230€	740€	191 000€	229 200€
5ème Décile	2 640€	870€	225 800€	271 000€
6ème Décile	3 090€	1 020€	264 400€	317 300€
7ème Décile	3 580€	1 180€	306 100€	367 400€
8ème Décile	4 240€	1 400€	362 800€	435 400€
9ème Décile	5 270€	1 740€	451 000€	541 300€

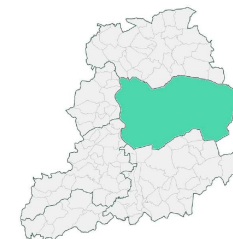
*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ



D.

CC Entre Bièvre et Rhône





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels CC Entre Bièvre et Rhône – INSEE 2018



Profil des entrants du territoire

Profil de ceux qui déménagent dans le territoire
(Migrations interne)

Profil de ceux qui sortent du territoire

	1 205	1 304	1 245
Comment de composent les ménages ?			
Personne seule	30%	31%	45%
Couple sans enfant	27%	20%	23%
Couple avec enfant	35%	32%	19%
Famille monoparentale	8%	13%	8%
Quelle catégorie socio-professionnelle			
Modeste	25%	34%	32%
Intermédiaire	48%	40%	46%
Supérieure	15%	13%	11%
Retraité	11%	13%	11%
Quel statut d'occupation ?			
Propriétaires	33%	41%	24%
Locataires Libre + meublé	54%	40%	66%
Locataire HLM	9%	17%	8%
Quel type de logement ?			
Appartement	39%	36%	61%
Maison	60%	62%	38%

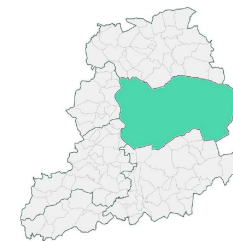
Top 3 EPCI de provenance

CA Vienne Condrieu	300 (25%)
Métropole de Lyon	165 (14%)
CC Porte de Dromardèche	91 (8%)

Top 3 EPCI de destination

Métropole de Lyon	181 (14%)
CA Vienne Condrieu	162 (13%)
CC Porte de Dromardèche	157 (12%)

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

797 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de la demande

1 personne



20%

2 personnes



30%

3 personnes



20%

4 personnes et +



30%

Produits sur lesquels ils se dirigent



25%

75%



10%

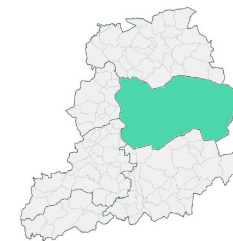
90%



100%



100%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

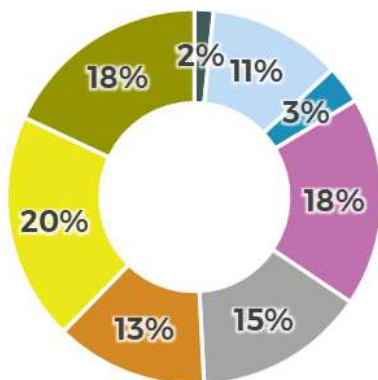
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

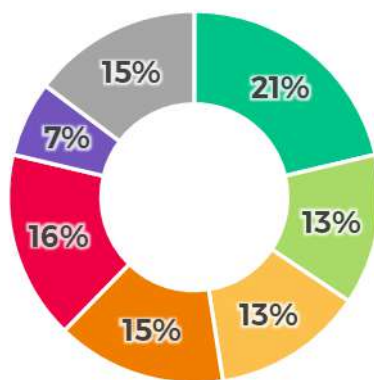
	2015	%2015
CC Entre Bièvre et Rhône	35	57%
Vienne Condrieu agglo.	11	18%
Métropole de Lyon	2	3%
CC du Pilat Rhodanien	1	2%
CC Porte de DrômArdèche	1	2%
Total général	61	100%

	2021	%2021
CC Entre Bièvre et Rhône	82	51%
Vienne Condrieu agglo;	26	16%
Métropole de Lyon	17	10%
CC du Pilat Rhodanien	4	2%
CC Porte de DrômArdèche	4	2%
Total général	162	100%

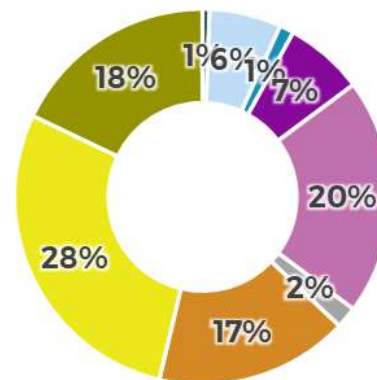
CSP des acquéreurs en 2015



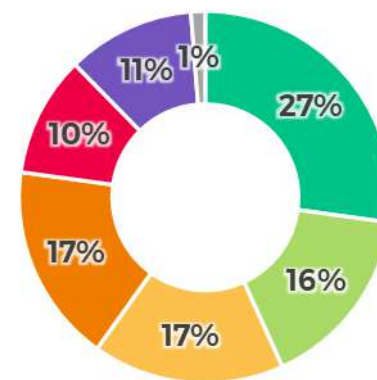
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



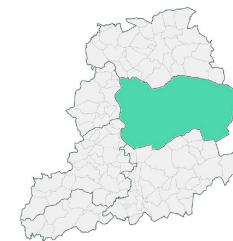
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

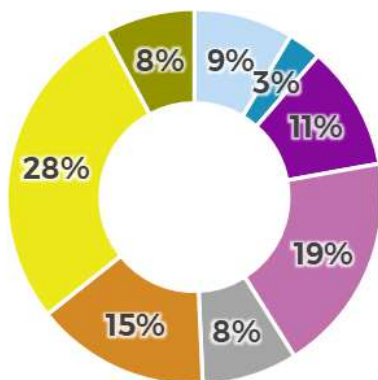
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



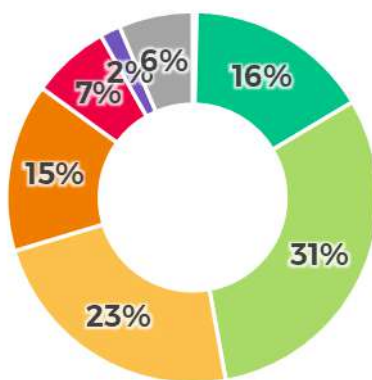
	2015	%2015
CC Entre Bièvre et Rhône	128	46%
Métropole de Lyon	43	15%
Vienne Condrieu Agglo.	43	15%
CC Porte de DrômArdèche	11	4%
CC Bièvre Isère	5	2%
Total général	280	100%

	2021	%2021
CC Entre Bièvre et Rhône	221	36%
Métropole de Lyon	154	25%
Vienne Condrieu Agglo.	94	15%
CC Porte de DrômArdèche	18	3%
CC Bièvre Isère	15	2%
Total général	622	100%

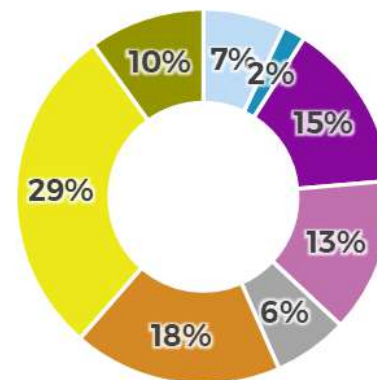
CSP des acquéreurs en 2015



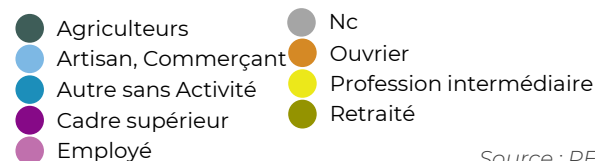
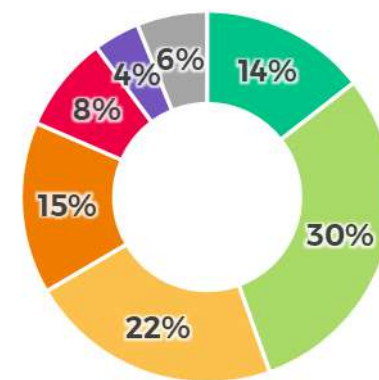
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



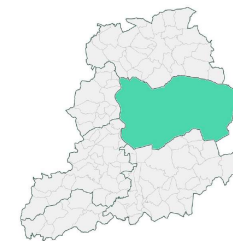
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande CC Entre Bièvre et Rhône

Synthèse des valeurs pratiquées sur la CC Entre Bièvre et Rhône

CC D'ENTRE BIEVRE ET RHONE			
	REVENTE	Collectif	T2 : +/- 83 K€ T3 : +/- 122 K€ T4 : +/- 131 K€
		Individuel	193 K€
	NEUF PROMOTION	Collectif	T2 : 120 – 150 K€ T3 : 160 – 185 K€ T4 : 220 – 240 K€
		Individuel Groupé	4P : 195 – 215 K€
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>	77 K€ + 160 K€
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>	65 K€ + 160 K€

- Un cœur de la demande en promotion immobilière entre le 3^{ème} et le 5^{ème} décile. Une cohérence en termes de prix à avoir avec les marchés connexes (revente en individuel et lot à bâtir) sur les grandes typologies (à partir du T4)
- Un marché de la revente très attractif en termes de valeur, et le neuf est 30% plus cher.
- Le marché de la promotion en collectif est rapidement concurrencé par le marché de revente en individuel (+/- 193 K€, et la construction pour soi (à partir de 225 K€).

Revenus et budgets des ménages par déciles – CC Entre Bièvre et Rhône

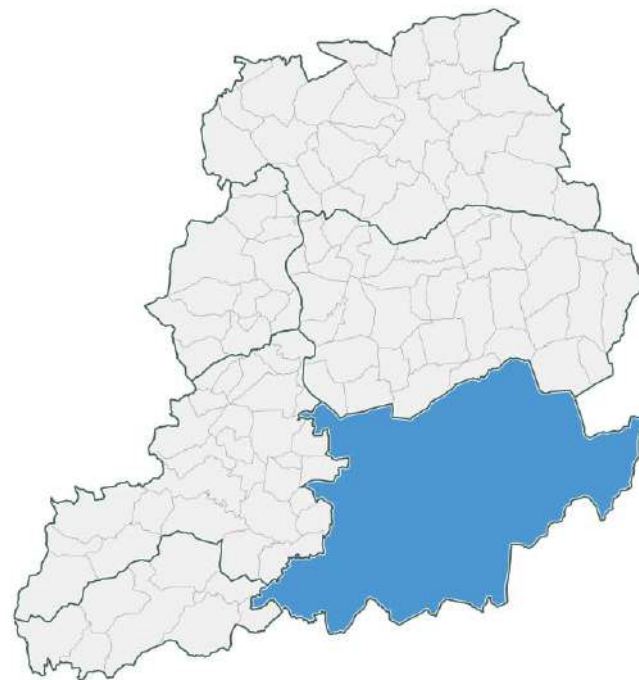
	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	990€	330€	84 500€	101 400€
2ème Décile	1 500€	490€	128 000€	153 600€
3ème Décile	1 900€	630€	162 300€	194 700€
4ème Décile	2 310€	760€	197 800€	237 400€
5ème Décile	2 910€	960€	249 400€	299 200€
6ème Décile	3 260€	1 070€	278 700€	334 400€
7ème Décile	3 810€	1 260€	326 100€	391 300€
8ème Décile	4 520€	1 490€	387 200€	464 600€
9ème Décile	5 780€	1 910€	495 000€	593 900€

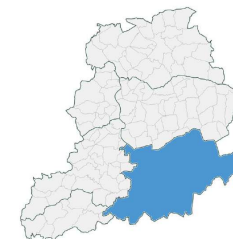


*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

E.

CC Porte de DrômArdèche





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels CC Porte de Drôme-Ardèche – INSEE 2018

 Profil des entrants du territoire

 Profil de ceux qui déménagent dans
le territoire
(Migrations interne)

 Profil de ceux qui sortent du territoire

	831	907	799
Comment de composent les ménages ?			
Personne seule	34%	33%	47%
Couple sans enfant	26%	19%	24%
Couple avec enfant	20%	30%	15%
Famille monoparentale	12%	14%	9%
Quelle catégorie socio-professionnelle			
Modeste	35%	36%	33%
Intermédiaire	41%	34%	46%
Supérieure	12%	15%	14%
Retraité	12%	15%	8%
Quel statut d'occupation ?			
Propriétaires	38%	37%	19%
Locataires Libre + meublé	51%	44%	68%
Locataire HLM	8%	16%	17%
Quel type de logement ?			
Appartement	41%	38%	69%
Maison	57%	62%	29%

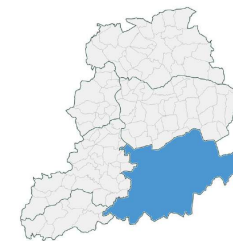
Top 3 EPCI de provenance

CC Entre Bièvre et Rhone	147 (18%)
CC Arche Agglo	85 (10%)
Métropole de Lyon	80 (10%)

Top 3 EPCI de destination

CA Valence Romans Agglo	132 (17%)
CC Entre Bièvre et Rhône	101 (12%)
Métropole de Lyon	91 (12%)

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

613 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de la demande

1 personne



20%

2 personnes



30%

3 personnes



20%

4 personnes et +



30%

Produits sur lesquels ils se dirigent



15%

85%



10%

90%

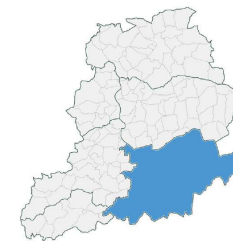


5%

95%



100%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

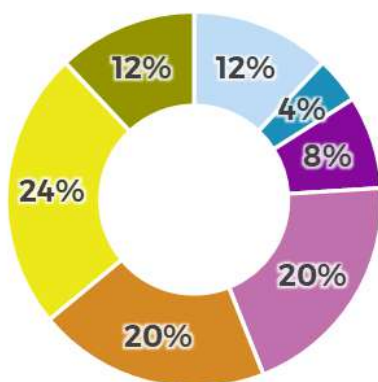
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

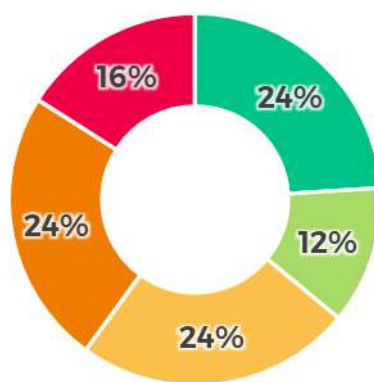
	2015	%2015
CC Porte de DrômArdèche	14	56%
CC Entre Bièvre et Rhône	3	12%
Valence Romans Agglo	2	8%
Métropole de Lyon	1	4%
CA Arche Agglo	1	4%
Total général	25	100%

	2021	%2021
CC Porte de DrômArdèche	28	47%
CC Entre Bièvre et Rhône	7	12%
Arche Agglo	6	10%
Valence Romans Agglo	4	7%
Métropole de Lyon	3	5%
Total général	60	100%

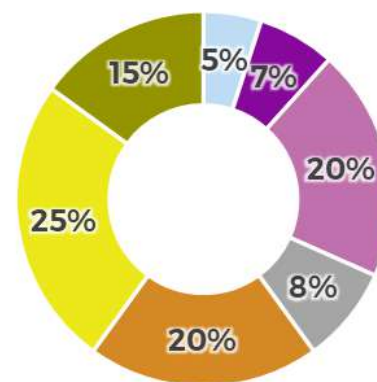
CSP des acquéreurs en 2015



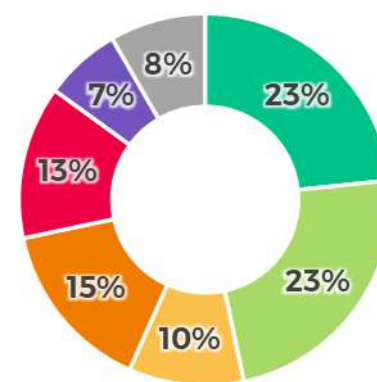
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



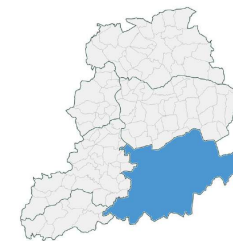
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

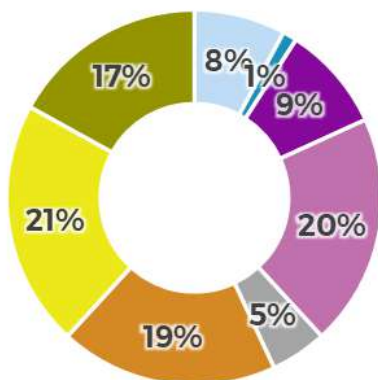
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



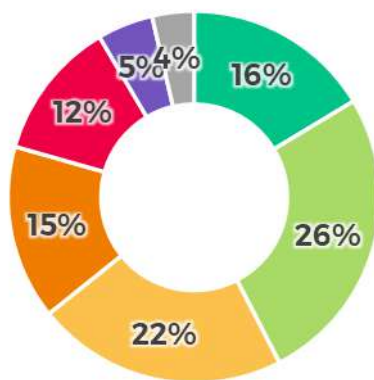
	2015	%2015
CC Porte de DrômArdèche	84	51%
CC Entre Bièvre et Rhône	19	12%
Métropole de Lyon	12	7%
Arche Agglo	8	5%
Valence Romans Agglo	6	4%
Total général	165	100%

	2021	%2021
CC Porte de DrômArdèche	159	40%
Métropole de Lyon	41	10%
Arche Agglo	39	10%
Valence Romans Agglo	28	7%
CC Entre Bièvre et Rhône	35	9%
Total général	401	100%

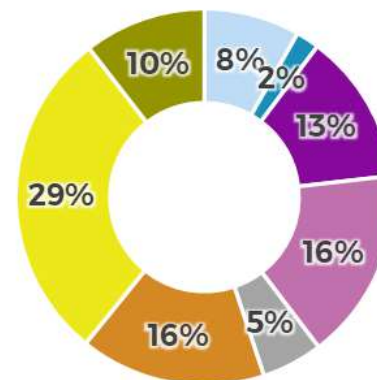
CSP des acquéreurs en 2015



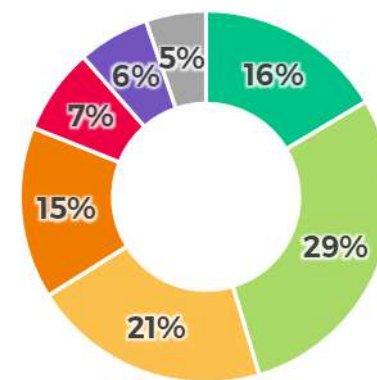
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



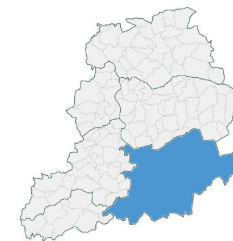
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande CC Porte de Drôme Ardèche

Synthèse des valeurs pratiquées sur la CC Porte de Drôme Ardèche

CC PORTE DE DROMARDECHE		
	REVENTE	Collectif
		Individuel
	NEUF PROMOTION	Collectif
		Individuel Groupé
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>

- Un cœur de la demande en promotion immobilière se situe le 3^{ème} et le 5^{ème} décile.
- Un marché de la revente attractif en termes de valeurs, avec des valorisations neuves 2 à 2,5x supérieures au marché de la revente, avoisinant le prix des maisons.
- En effet, le marché du territoire est rapidement concurrencé par le marché de la revente en individuel (170 K€), et la construction pour soi (à partir de 220 K€)
- La production de logement neuf en lotissement est plus propice au regard des caractéristiques de marché du territoire.

Revenus et budgets des ménages par déciles – CC Porte de Drôme Ardèche

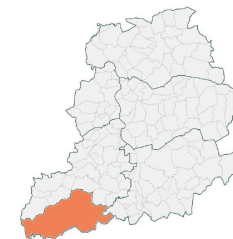
	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 030€	340€	88 000€	105 700€
2ème Décile	1 520€	500€	130 100€	156 100€
3ème Décile	1 840€	610€	157 400€	188 900€
4ème Décile	2 180€	720€	186 700€	224 100€
5ème Décile	2 610€	860€	223 000€	267 600€
6ème Décile	3 050€	1 010€	260 800€	313 000€
7ème Décile	3 540€	1 170€	302 800€	363 300€
8ème Décile	4 140€	1 360€	353 900€	424 700€
9ème Décile	5 160€	1 700€	441 900€	530 300€



*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

F. CC du Val d'Ay





4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Flux résidentiels CC du Val d'Ay – INSEE 2018

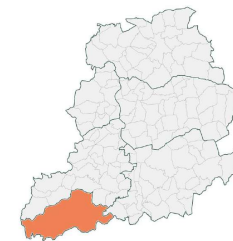
Profil des entrants du territoire

Profil de ceux qui déménagent dans le territoire
(Migrations interne)

Profil de ceux qui sortent du territoire

	102	30	118												
Comment de composent les ménages ?															
Personne seule	33%	59%	41%												
Couple sans enfant	28%	19%	4%												
Couple avec enfant	34%	36%	15%												
Famille monoparentale	0%	5%	27%												
Quelle catégorie socio-professionnelle															
Modeste	33%	41%	28%												
Intermédiaire	43%	29%	60%												
Supérieure	10%	14%	2%												
Retraité	14%	16%	10%												
Quel statut d'occupation ?															
Propriétaires	62%	56%	19%												
Locataires Libre + meublé	33%	33%	61%												
Locataire HLM	0%	7%	12μ												
Quel type de logement ?															
Appartement	5%	17%	64%												
Maison	95%	83%	35%												
Top 3 EPCI de provenance <table> <tr> <td>CA Annonay Rhône Agglo</td> <td>56 (55%)</td> </tr> <tr> <td>CC Porte de Dromardèche</td> <td>16 (15%)</td> </tr> <tr> <td>CC des Monts du Pilat</td> <td>5 (5%)</td> </tr> </table>		CA Annonay Rhône Agglo	56 (55%)	CC Porte de Dromardèche	16 (15%)	CC des Monts du Pilat	5 (5%)	Top 3 EPCI de destination <table> <tr> <td>CA Annonay Rhône Agglo</td> <td>47 (43%)</td> </tr> <tr> <td>Saint-Etienne Métropole</td> <td>10 (9%)</td> </tr> <tr> <td>Grenoble Alpes Métropole</td> <td>8 (8%)</td> </tr> </table>		CA Annonay Rhône Agglo	47 (43%)	Saint-Etienne Métropole	10 (9%)	Grenoble Alpes Métropole	8 (8%)
CA Annonay Rhône Agglo	56 (55%)														
CC Porte de Dromardèche	16 (15%)														
CC des Monts du Pilat	5 (5%)														
CA Annonay Rhône Agglo	47 (43%)														
Saint-Etienne Métropole	10 (9%)														
Grenoble Alpes Métropole	8 (8%)														

Source : INSEE 2018



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Sur quelle forme urbaine se dirigent ceux qui accédaient à la propriété en 2018 ?

76 emménagements de propriétaires sur 1 an

Profil de la demande

1 personne



20%

2 personnes



30%

3 personnes



25%

4 personnes et +



25%

Produits sur lesquels ils se dirigent



20%

80%



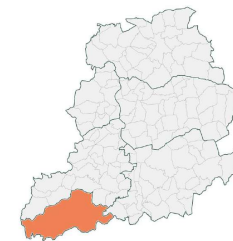
100%



100%



100%



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

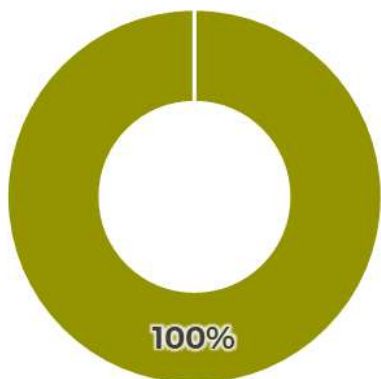
Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)

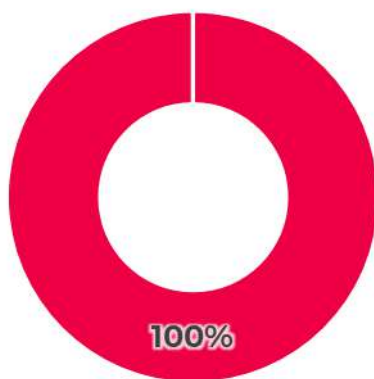
	2015	%2015
Métropole d'Aix-Marseille-Provence	1	100%
Total général	1	100%

	2021	%2021
Valence Romans Agglo	2	33%
CC Porte de DrômArdèche	1	17%
CC des Cévennes Gangeoises et Suménoises	1	17%
CA Ventoux-Comtat-Venaissin (COVE)	1	17%
Vienne Condrieu Agglo.	1	17%
Total général	6	100%

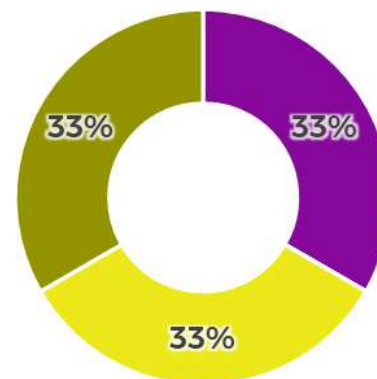
CSP des acquéreurs en 2015



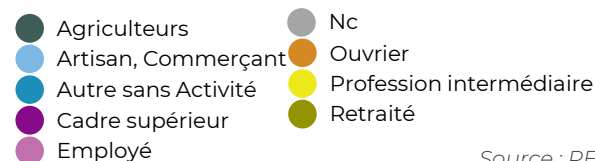
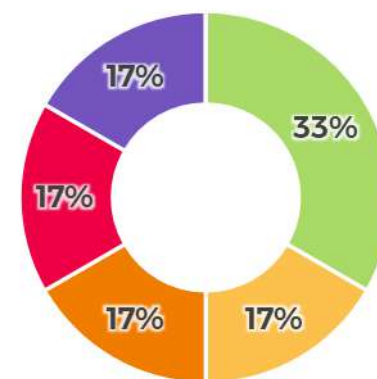
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



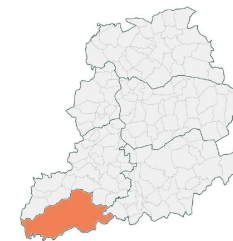
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Profils des acquéreurs, et évolution de leurs provenances par forme urbaine (2015 VS 2021)

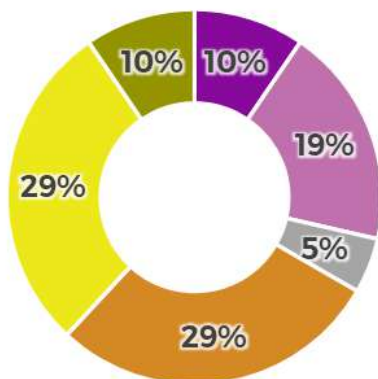
Volume de transactions en fonction de la provenance de l'acquéreur (TOP 5)



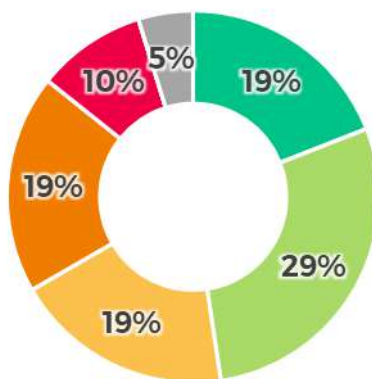
	2015	%2015
CC du Val d'Ay	7	33%
Annonay Rhône Agglo	5	24%
Métropole de Lyon	3	14%
CC Entre Bièvre et Rhône	1	5%
CC du Sarténais Valinco Taravo	1	5%
Total général	21	100%

	2021	%2021
CC du Val d'Ay	13	24%
Annonay Rhône Agglo	13	24%
Valence Romans Agglo	5	9%
Métropole de Lyon	4	7%
Arche Agglo	2	4%
Total général	54	100%

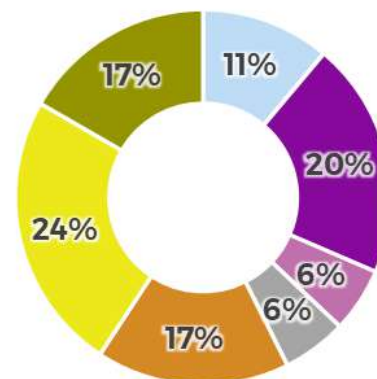
CSP des acquéreurs en 2015



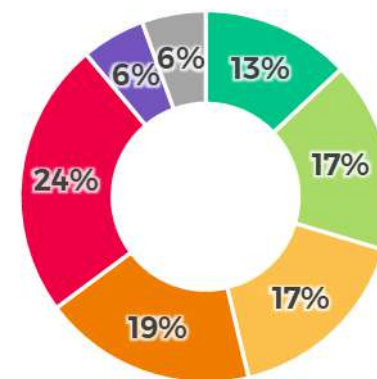
Tranches d'âges des acquéreurs en 2015



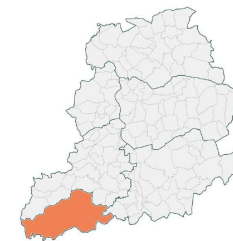
CSP des acquéreurs en 2021



Tranches d'âges des acquéreurs en 2021



Source : PERVAL Retravaillé Adéquation



4. Synthèse de la demande par EPCI et mise en perspective de l'offre avec le budget des ménages

Adéquation offre/demande CC du Val d'Ay

Synthèse des valeurs pratiquées sur la CC du Val d'Ay

CC DU VAL D'AY		
	REVENTE	Collectif
		Individuel
	NEUF PROMOTION	Collectif
		Individuel Groupé
	NEUF CONSTRUCTION POUR SOI	Terrain + Maison <i>Diffus</i>
		Terrain + Maison <i>Lotissement</i>

- Ce territoire ne présente pas de potentiel important pour le développement d'une offre en promotion immobilière, du fait que le marché soit principalement tourné vers l'individuel (87% du parc), et le marché de la revente soit concurrentiel (le prix moyen d'une maison est de +/- 155K€, accessible 70% des ménages du territoire).
- La production de logements neufs a plus sa place dans des produits en lotissement, mais sur de petits volumes.

Revenus et budgets des ménages par déciles – CC du Val d'Ay

	Revenu	Mensualité max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 180€	390€	100 600€	120 700€
2ème Décile	1 670€	550€	143 200€	171 800€
3ème Décile	1 980€	650€	169 300€	203 200€
4ème Décile	2 380€	790€	204 000€	244 800€
5ème Décile	2 770€	910€	236 900€	284 300€
6ème Décile	3 200€	1 050€	273 500€	328 200€
7ème Décile	3 600€	1 190€	308 100€	369 700€
8ème Décile	4 190€	1 380€	358 200€	429 800€
9ème Décile	5 200€	1 720€	445 100€	534 100€



*Les budgets d'acquisition en primo-accession sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,11 % assurance comprise, sur 25 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 10 à 25% - Hors PTZ

5. Annexes

5.1

Entretiens réalisés

5. Annexes

La revente HLM, l'un des axes de développement des bailleurs sociaux : synthèse des entretiens

Entretiens réalisés : Loire Habitat, Drôme Aménagement Habitat, Advivo, Alpes Isère Habitat

Globalement, la vente HLM fonctionne bien. Pas de difficulté particulière recensée :

- Soit les locataires manifestent un intérêt pour accéder à la propriété
- Soit le bailleur propose des biens à la vente à ses locataires. Dans ce cas, soit le locataire accepte la proposition avec une décote qui peut aller jusqu'à 0,5%/an par rapport au marché libre selon l'ancienneté du locataire avec un maximum pouvant aller jusqu'à 5% de décote.

Si le locataire ne se positionne pas, le bien est remis sur le marché libre aux valeurs du marché. Globalement, l'ensemble des typologies parviennent à trouver preneurs (T2, T3, T4, T5).

Des objectifs assez contenus en termes de volumes : de 5-10 logements par an (Advivo) 25-30 logements par an à l'échelle du département (Loire Habitat) ou encore 35-40 logements par an à l'échelle du département pour Drôme Aménagement Habitat.

Des stratégies assez variées sur la mise en vente du patrimoine :

- Logements de plus de 15 ans (pour DAH) avec 2-3 nouveaux groupes par an qui viennent s'ajouter à ceux déjà mis en vente.
- Stratégie de se désengager des copropriétés dans lesquelles ils ont 1 ou 2 logements (objectif de recentrage de leur parc).
- Stratégie pour certains de mises en vente de produits en individuel qui restent des produits recherchés et qui se commercialisent aisément.
- Pas de projet de nouveau logement en vente en ce qui concerne certains bailleurs sur le territoire du SCOT (ex : Alpes Isère Habitat) qui a déjà mis en vente plusieurs logements en individuel (Saint Clair, Saint Barthélémy, Estrablin, Chasse sur Rhône).

Globalement, la vente HLM permet de réinjecter de l'argent dans la construction de nouveaux logements sur le territoire.

Pour réaliser un objectif de 25-30 logements à l'échelle du département, Loire Habitat met à la vente environ chaque année 250 à 300 logements par an (ratio autour de 10%) dans la mesure où une grande partie du parc mis en vente est aujourd'hui occupé.

Quelques bailleurs s'intéressent également au développement d'opérations neuves via le PSLA ou l'accession sociale. Le BRS a également été évoqué comme un dispositif intéressant, principalement sur les secteurs les plus tendus (à l'image de Chasse sur Rhône par exemple).

5. Annexes

Entretien Agent Immobilier – Gael Talide – CC Porte de DrômArdèche

Secteurs les plus recherchés ?

L'axe Lyon Valence est très porteur, grâce à la desserte routière et ferroviaire : Saint-Désirat, Champagne, Sarras, Anneyron, Albon, Claveyson, La Motte de Galaure : proche de Valence, à la sortie d'autoroute, ou vers une gare SNCF.

Quel est le profil de la demande ?

Profils variés

70% des couples avec ou sans enfants qui cherchent une maison

Des célibataires, qui recherchent également une maison, mais plus maison de village. Ils ont quand même des prétentions, et une situation professionnelle qui le leur permet

Des personnes âgées, qui ne veulent plus vivre à Lyon ou Valence, et qui recherchent une maison de plein pied.

Quels sont les produits plébiscités ?

Les maisons le plus souvent pour la résidence principale

Le collectif est très recherché par les investisseurs. Le parc ancien permet des rentabilités plus importantes que le Pinel (minimum 6% pour un appartement et 12% pour un immeuble)

L'achat de collectif est rarement pour la résidence principale : 70% locatif et 30 % Résidence principale

Budgets d'acquisition

Entre 200 et 230 K€ en moyenne. Les prix des maisons sont plus autour de 2300 €/m². Le Covid a fait exploser les prix. Les locaux ont de plus en plus de mal à accéder à ces prix.

Y a-t-il une activité en promotion immobilière sur le territoire ?

Il y a très peu de promotion immobilière, car les prix pratiqués seraient trop élevés par rapport à la revente. Si sur le territoire on pratique des prix comme sur la 1ère couronne viennoise ça ne marchera pas.

La production de lotissement est plus intéressante par rapport au marché et à la demande : le milieu est plus rural que citadine, donc les acheteurs recherchent un peu de terrain (500-600 m² mini)

Par contre il faut être vigilant sur la localisation des lotissements et leur volume. Par exemple, trop de lotissement sont sortis il y a quelques années à Saint Rambert d'Albon. Même à la revente c'est compliqué aujourd'hui.

Il y a besoin de lotissement, mais avec parcimonie, et des ensembles de 10-15 lots maximum.

Observez vous des changements depuis la crise sanitaire ?

Oui, davantage de demande et de changement au niveau des prix

Ils ont fortement augmenté sur le secteur nord Drôme

La demande a évolué : il y a de nouveaux acquéreurs avec la mise en place du télétravail, notamment en provenance des Lyon et de Valence. Ce sont des personnes qui ont un pouvoir d'achat supérieur, et sont souvent en situation de revente de leur appartement en ville, leur permettant d'acquérir le double en surface sur le territoire.

La première question qu'ils posent est maintenant de savoir si il y a la fibre pour pouvoir télétravailler.

5. Annexes

Entretien Agent Immobilier – Vincent Gobba – Vienne Condrieu Agglomération**Secteur attractifs**

Pour les communes proches de Vienne, il y a une demande en appartement.

Le secteur devient de plus en plus un marché de report. La demande en logements est croissante.

Chasse sur Rhône il y a eu beaucoup d'activité car il y a eu un coup de pouce fiscal, et des montages à faire.

Des communes comme Serpaize disposent d'atouts géographiques, à mi chemin entre Lyon et Vienne via un itinéraire bis permettant une circulation fluide, dans un cadre rural attractif. Un programme de 40 lots s'y est développé, et il a attiré principalement de ménages de Viennes, pour avoir des prix moins chers que Vienne (3000-3200 €/m² HS).

La commune de Seyssuel est aussi attractive, proche de l'autoroute, et avec quelques commerces

Projet de territoire

- Augmentation de la fréquence de la ligne TER Valence – Lyon
- Projet demi échangeur Vienne Sud ,devant permettre de réduire de 6 à 9% la circulation.

Offre de logement

Il y a un déficit d'offre important sur le territoire

Evolution des prix

Les prix augmentent, mais les appartements trouvent toujours preneurs avec le volume de demande important. Par exemple à Seyssuel, un couple avec un enfant qui cherche un T3 n'est pas finançable en dessous de 5000€/mois et ne peut pas acheter. C'est toujours le haut du panier de la demande qui trouve preneur.

L'individuel n'est pas concurrentiel, car il y a beaucoup trop de demandes par rapport aux volumes d'offre

Des leviers face à l'augmentation des prix ?

Les produits aidés sont un bon levier, mais les terrains qui le permettent dans le secteur sont rares.

Observez vous des changements depuis la crise sanitaire ?

La crise sanitaire a fait augmenter les valeurs des maisons individuelles, et celles-ci se vendent moins facilement à des promoteurs. Avant les vendeurs étaient prêts à accepter une vente plus longue à un promoteur (conditions suspensions d'obtention de prêt plus longues). De plus, les prix ont augmenté : avant le covid c'était autour de 500K€, et maintenant c'est plus entre 800 et 1.000 K€.

L'effet Covid va faire que des petits villages comme Serpaize, Seyssuel ... deviennent intéressants.

Demande sur le territoire

Après le Covid, globalement tout le monde veut une maison, sauf les ménages d'un certain âge. Les maisons ne sont pas difficiles à vendre mais à trouver. La majorité des ménages préfère avoir une maison avec un bout de jardins, mais ils font face aux réalités de marché.

5. Annexes

Entretien Agent Immobilier – A2A Immo - Mme Rostaing – CC Entre Bièvre et Rhône (partie Est proche de Beaurepaire)

Secteur attractifs

Beaurepaire (siège de l'agence), Lapeyrouse-Mornay, Epinouze

Profil de la demande

Les couples avec ou sans enfants recherchent des maisons.

Les personnes âgées recherchent des maisons de plein pied, proches des aménités. Ces biens sont rares, car on trouve principalement des maisons de villes, sur plusieurs niveaux au centre-ville, non adaptées à leurs besoins. Soit il décident de s'excentrer, soit ils cherchent un appartement avec de bonnes prestations (récents ou neufs, avec ascenseur, domotique, stationnement, surfaces extérieures...). Ces biens collectifs sont très rares, avec l'absence de promotion immobilière en collectif.

Les investisseurs se dirigent sur le parc collectif ancien et le rénové. Cela permet d'apporter des logements qualitatifs sur le marché locatif, qui trouvent vite preneur.

Observez vous des changements depuis la crise sanitaire ?

Avant le covid, des jolies maisons étaient accessibles entre 200 et 230 K€ maximum. Depuis on est plus sur la gamme de prix 250 – 280 K€ L'accession à la propriété devient de plus en plus compliquée pour les jeunes ménages, avec l'augmentation des prix. Ils se retournent souvent sur des maisons à rénover, mais parfois, c'est compliqué avec l'évolution du coût des matières premières. Des logements isolés sont de plus en plus recherchés.

Un peu plus de lyonnais que d'habitude se dirigent sur le territoire.

Y'a-t-il un déficit d'offre

En collectif, il manque des produits neufs/très récents proches des aménités, pour répondre à la demande des seniors (des petits collectifs d'une 10^e de logements) avec un ascenseur, des places de stationnements, des balcons/terrasses en étage, ou jardinet pour les RDC.

Il y a également un manque d'offre en maisons sur le marché de la revente.

A la location, pas de manque en collectif, la rénovation du parc par les investisseurs apporte une offre suffisante pour répondre à la demande mais en individuel : les maisons à la location sont assez rares et il n'y a pas assez de biens pour répondre à la demande

Des leviers face à l'augmentation des prix ?

Proposer des maisons en PSLA par exemple, pour proposer des prix adaptés aux jeunes ménages en début de parcours résidentiel, qui sont désolvabiliser avec la progression des prix.

5.2

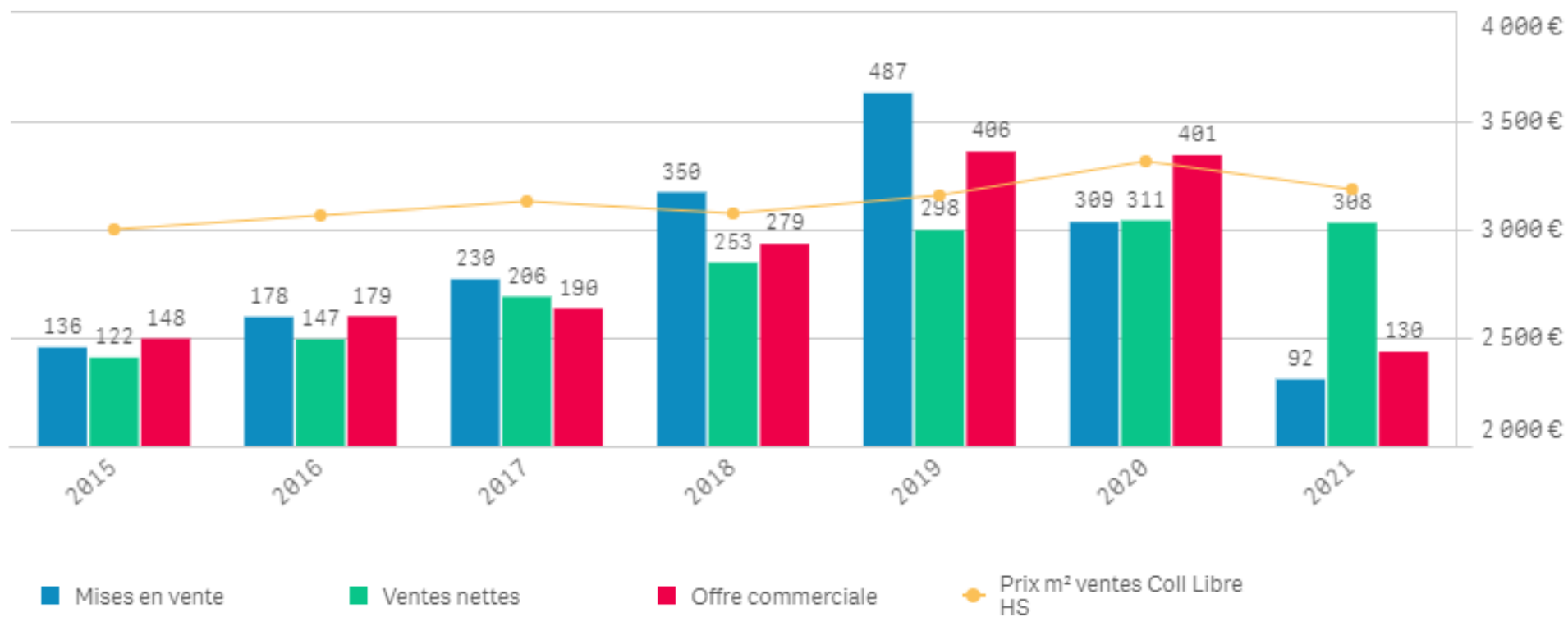
Détail des volumes en promotion immobilière

5. Annexes

Vienne Condrieu Agglomération : pour le marché le plus structuré du territoire, l'année 2021 se caractérise par une chute de l'alimentation, et un maintien des réservations

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé)

Vienne Condrieu Agglomération



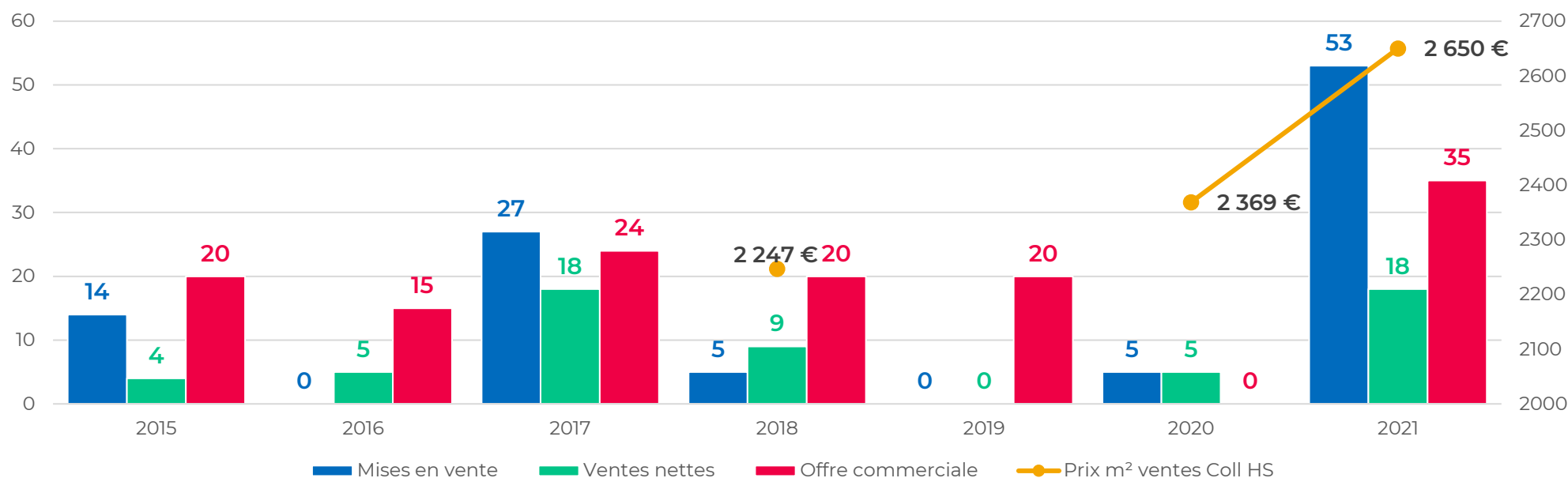
Source : FIL CA Vienne Condrieu

5. Annexes

Annonay Rhône Agglo : une alimentation fluctuante, et des ventes qui plafonnent en dessous de 20 réservations

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé)

Annonay Rhône Agglo

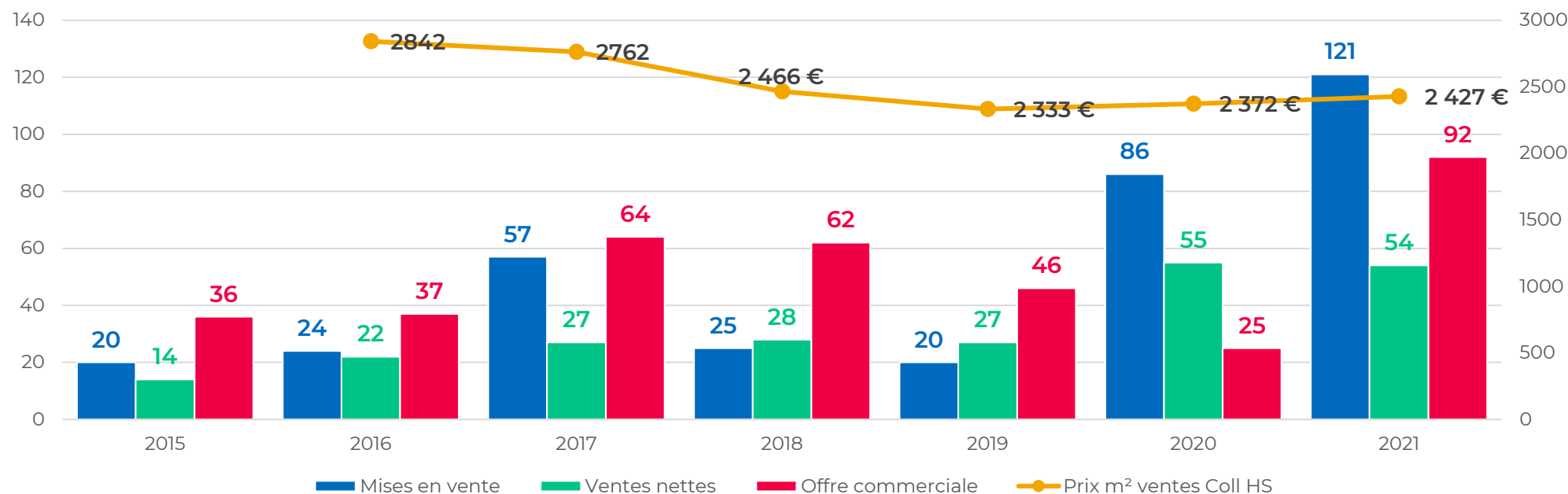


Source : ECLN + Plateforme Promotion France

5. Annexes

CC Entre Bièvre et Rhône : Des volumes de mises en vente qui se sont intensifiés en 2020 et 2021 ; des volumes de ventes qui n'ont pas encore dépassé 60 ventes annuelles sur ce marché

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé) CC Entre Bièvre et Rhône



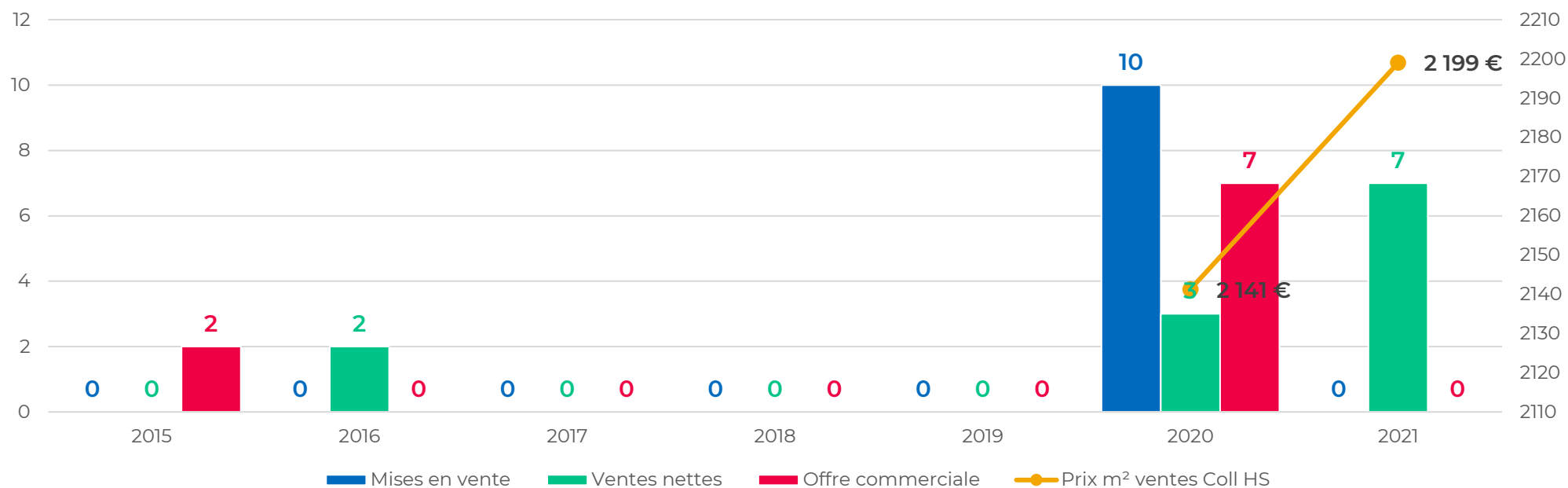
Source : ECLN + Plateforme Promotion France

5. Annexes

CC du Pilat Rhôdanien : un marché très peu structuré, avec une opération commercialisée en 2020, totalement écoulée

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé)

CC du Pilat Rhôdanien



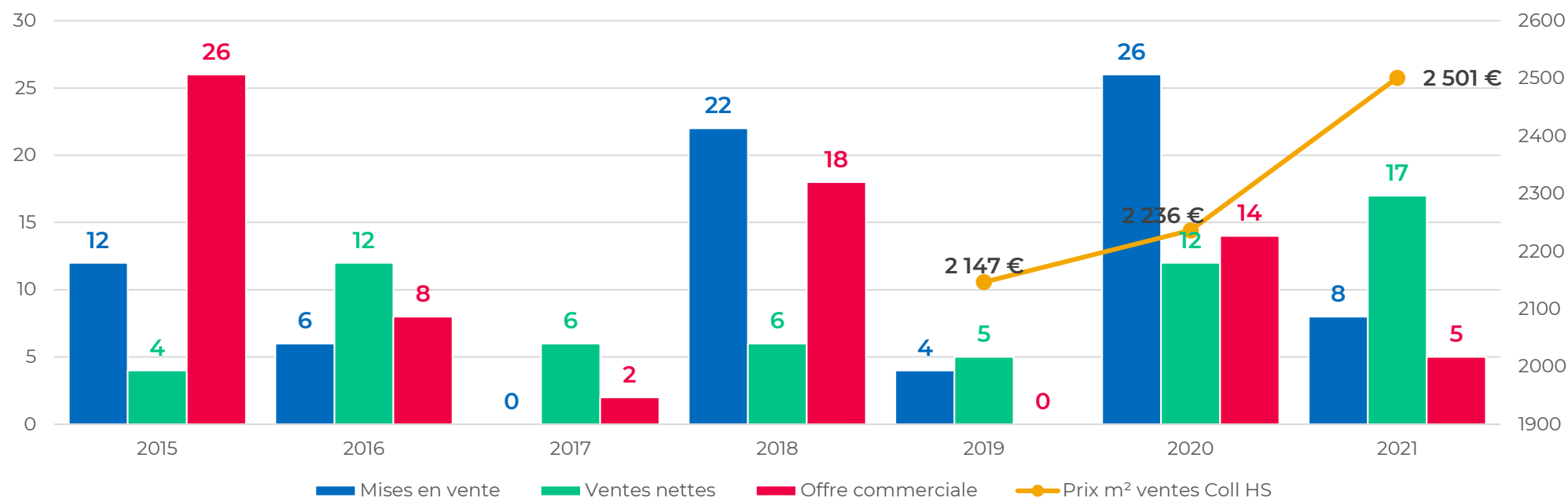
Source : ECLN + Plateforme Promotion France

5. Annexes

CC Porte de DrômArdèche : un marché alimenté pour 1 à 2 opérations par an, ne dépassant pas 20 ventes annuelles

Evolution de l'activité en promotion immobilière (collectif + individuel groupé)

CC Porte de DrômArdèche



Source : ECLN + Plateforme Promotion France

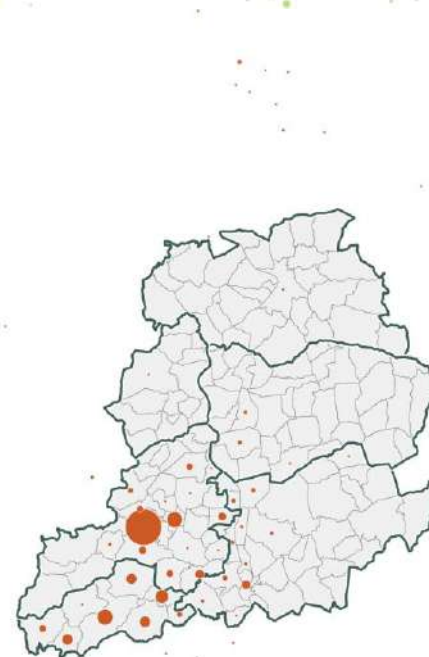
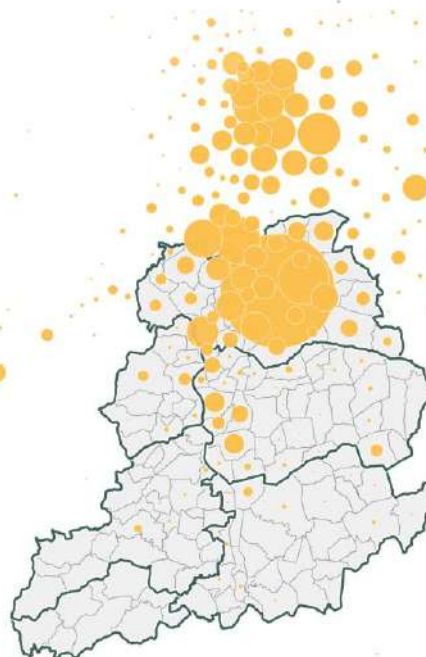
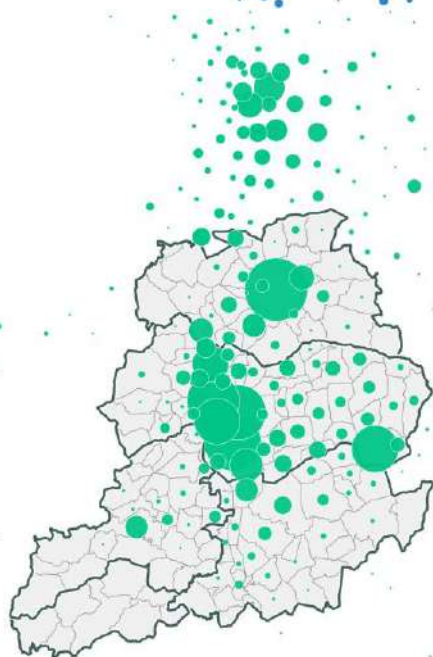
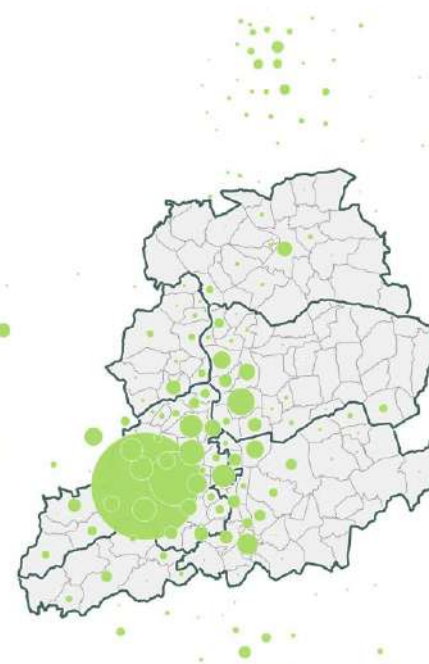
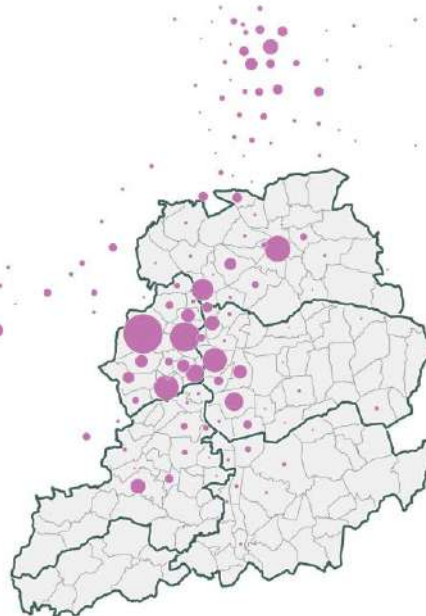
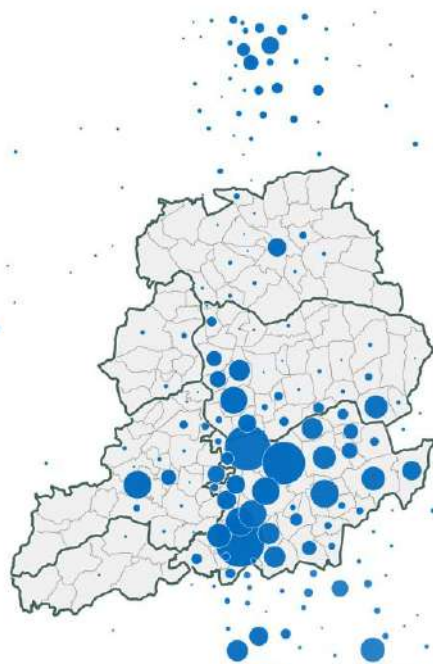
5.3

Cartographie des migrations pendulaires par EPCI

● Communes où travaillent les actifs résidant sur la CC Porte de DrômArdèche

● Communes où travaillent les actifs résidant sur la CC du Pilat Rhodanien

● Communes où travaillent les actifs résidant sur Annonay Rhône Agglo



● Communes où travaillent les actifs résidant sur la CC Entre Bièvre et Rhône

● Communes où travaillent les actifs résidant sur la Vienne Condrieu Agglo.

● Communes où travaillent les actifs résidant sur la CC du Val d'Ay

Source : INSEE 2018

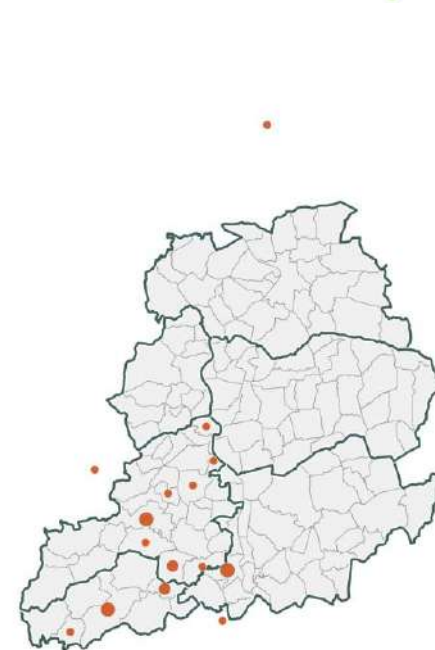
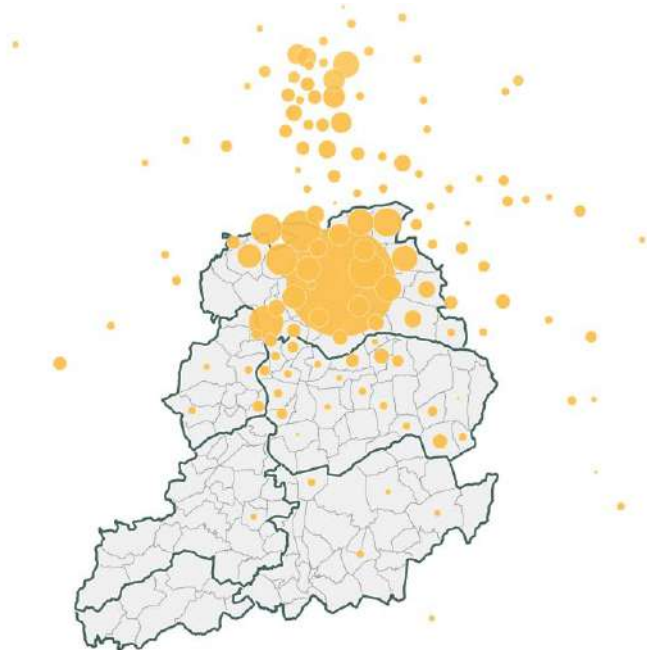
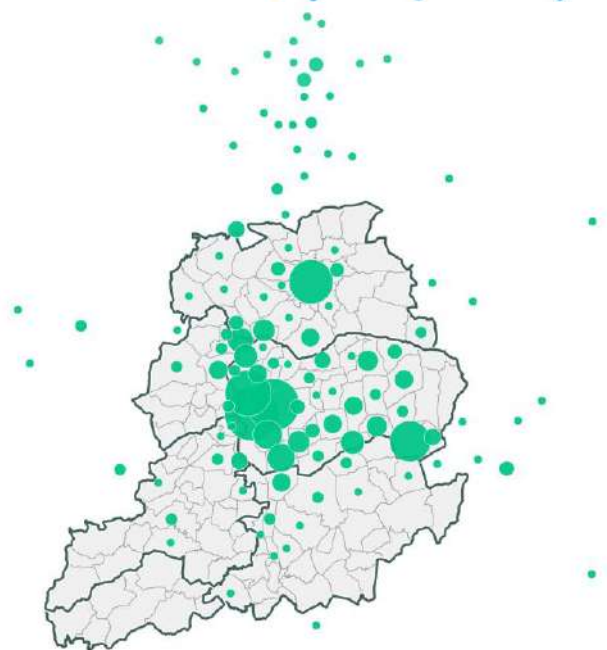
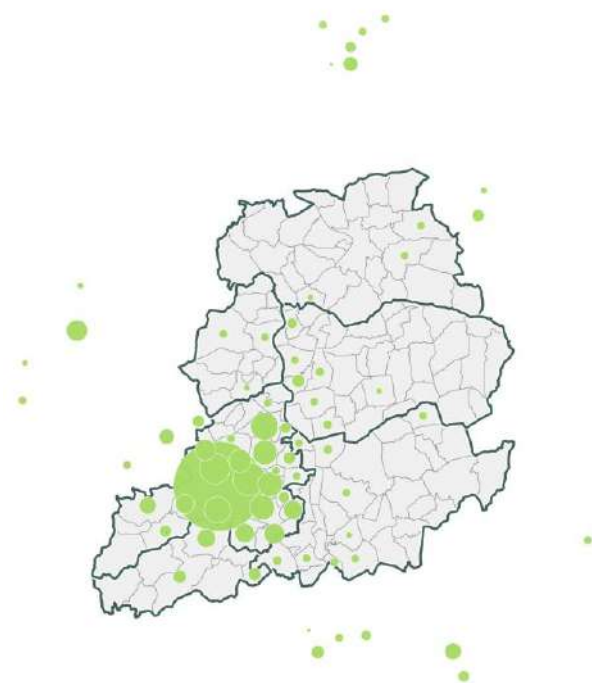
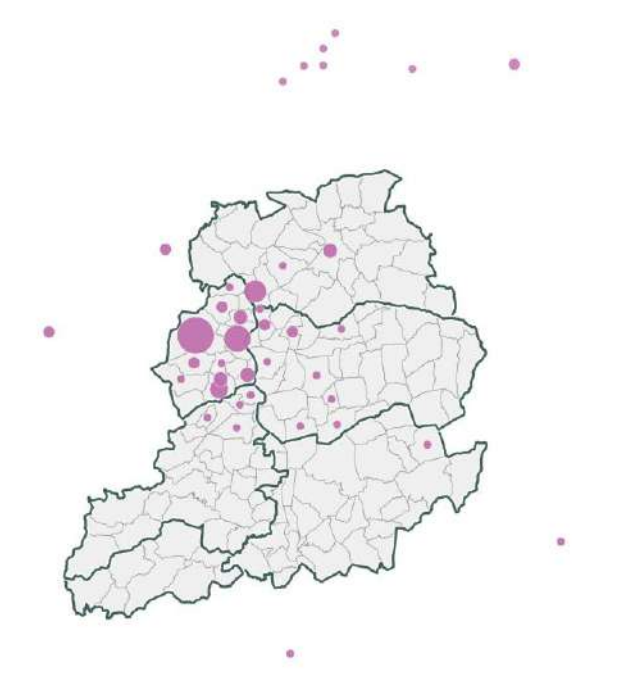
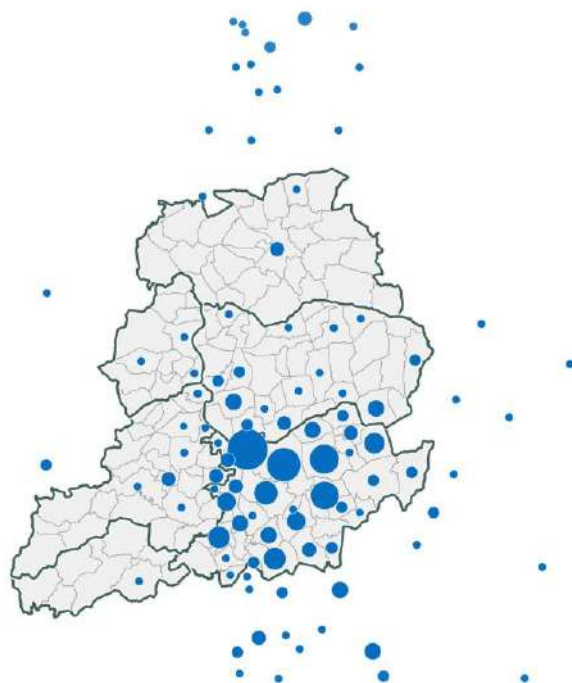
5.4

Cartographie des migrations résidentielles par EPCI

● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur la CC Porte de DrômArdèche

● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur la CC du Pilat Rhodanien

● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur Annonay Rhône Agglo



● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur la CC Entre Bièvre et Rhône

● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur Vienne Condrieu Agglomération

● Communes de provenance de ceux qui emménagent sur la CC du Val d'Ay

Source : INSEE 2018

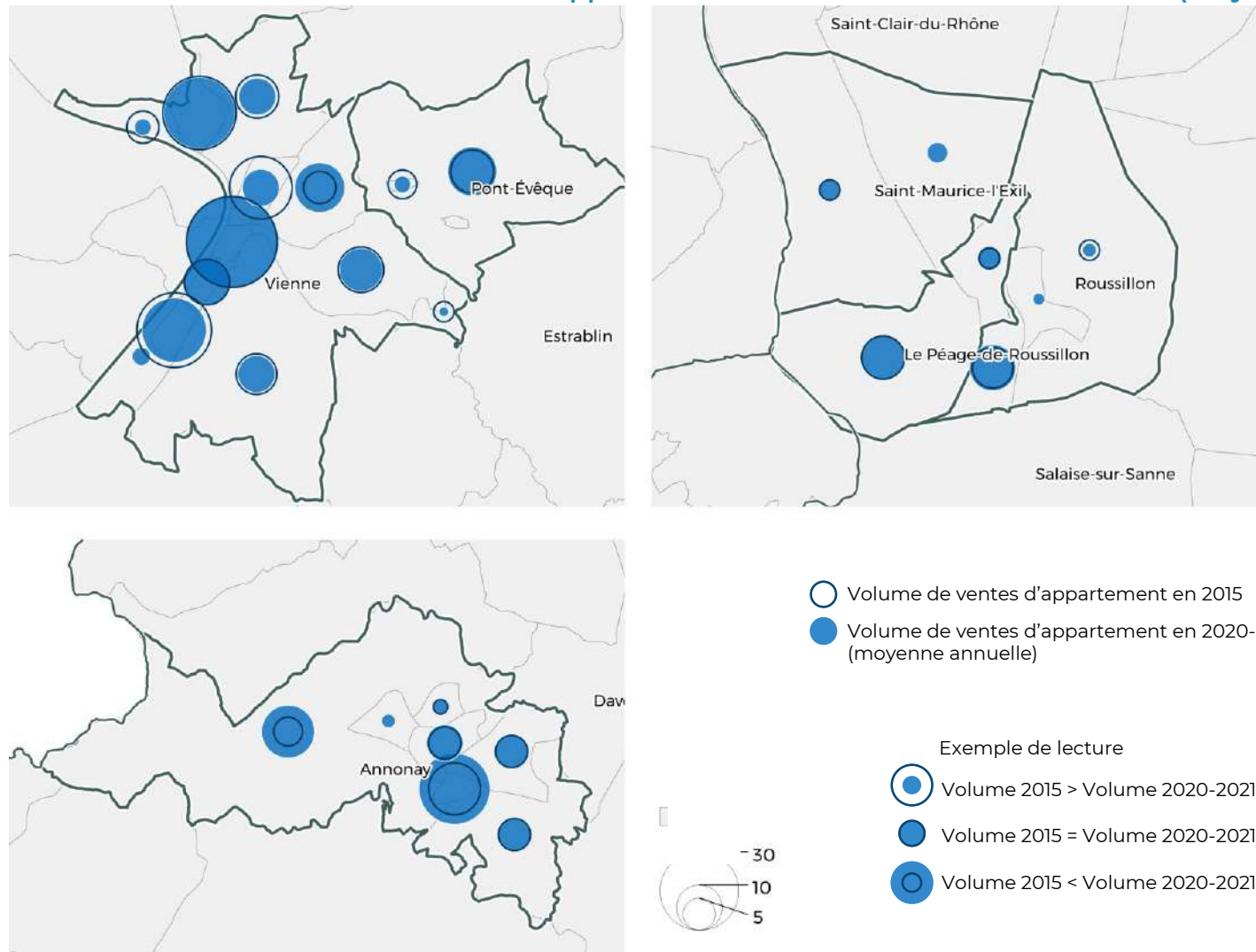
5.5

Cartographie des transactions en collectif – Echelle IRIS

5. Annexes

Carte des volumes de transactions en collectif en 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

Evolution du volume de transactions en appartements anciens entre 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

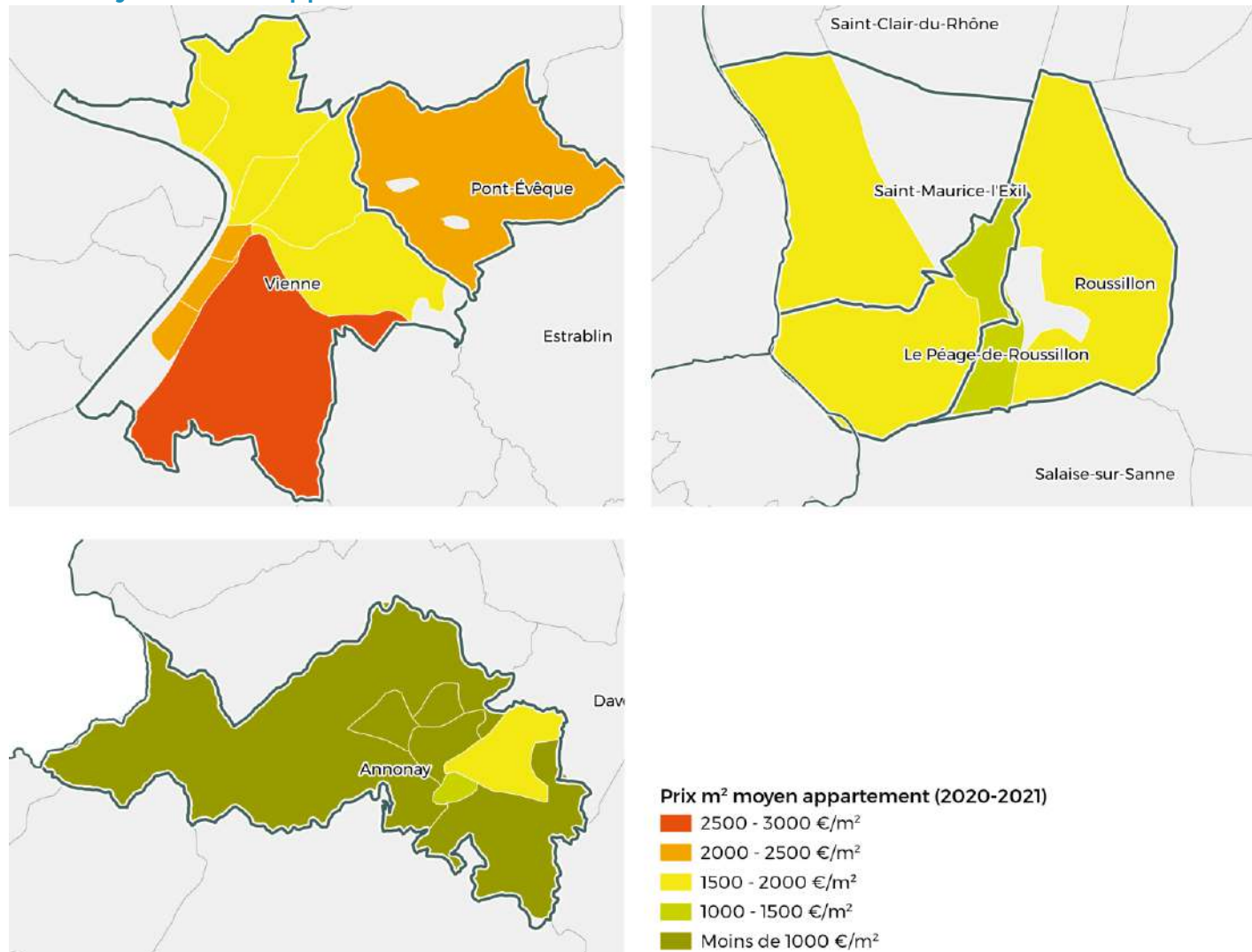


Source : données PERVAL

5. Annexes

Carte des prix m² moyens anciens en collectif à la commune 2020-2021

Prix moyen m² des appartements anciens en 2020-2021



Source : données PERVAL

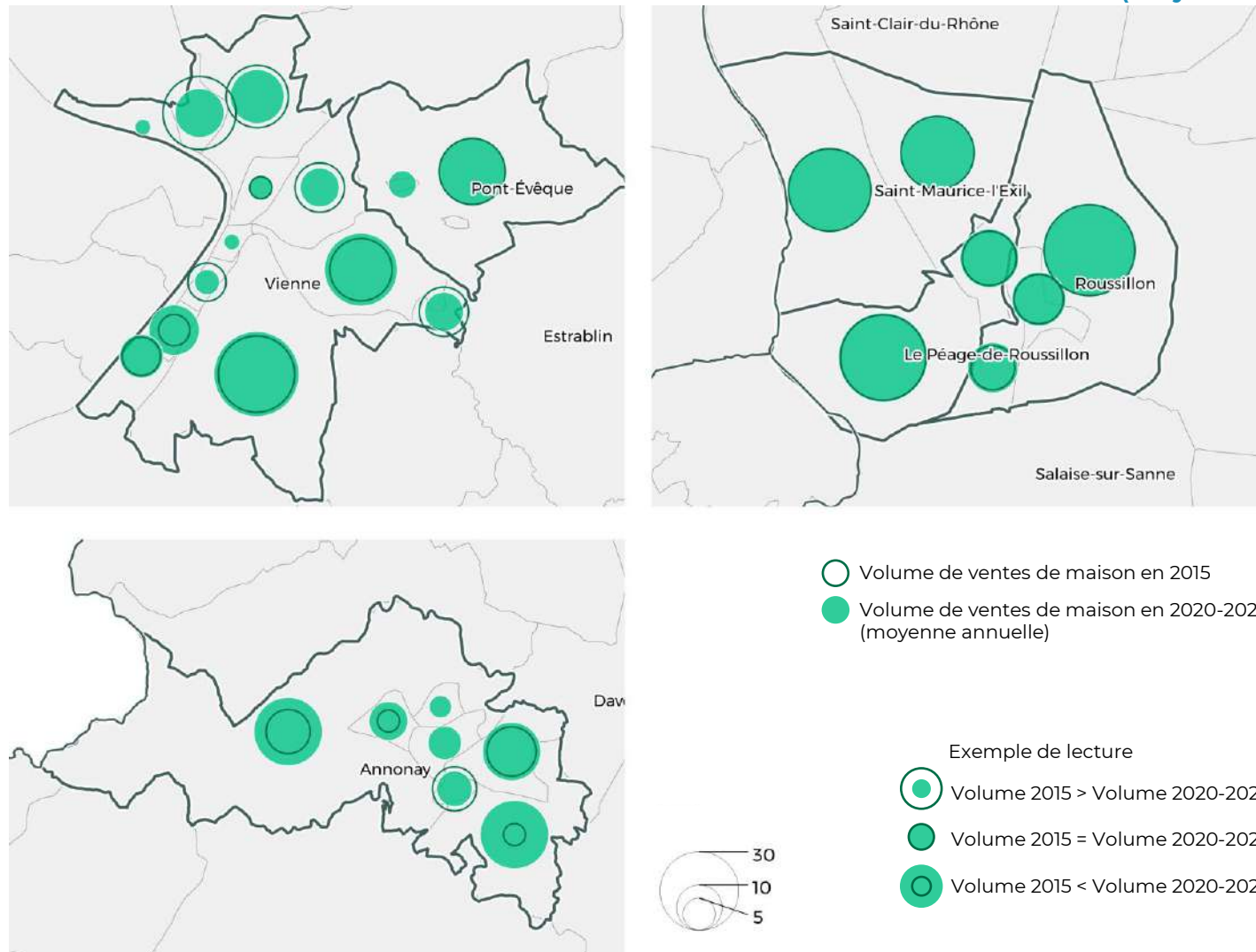
5.6

Cartographie des transactions en individuel – Echelle IRIS

5. Annexes

Carte des volumes de transactions en individuel en 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)

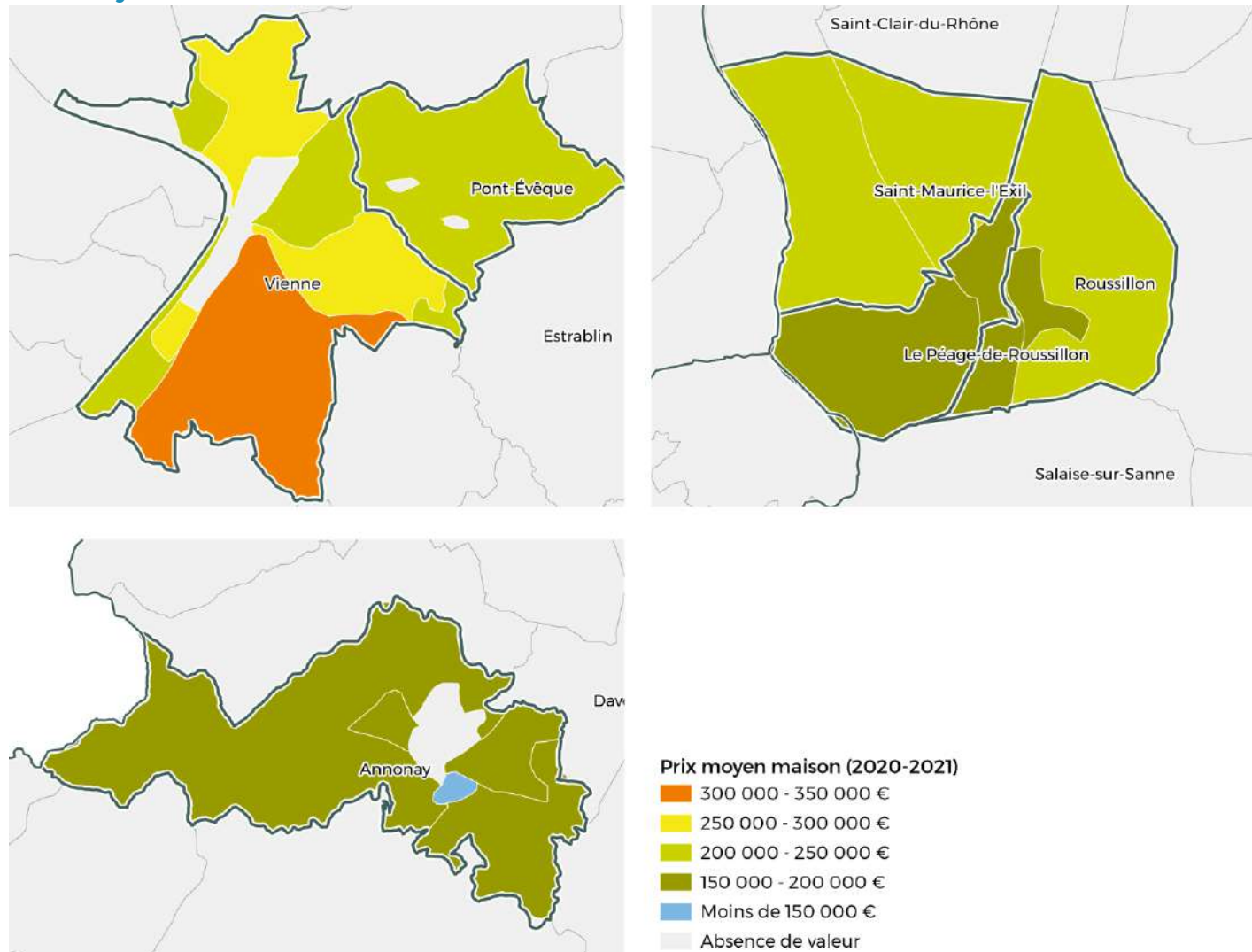
Evolution du volume de transactions en maison anciennes entre 2015 et 2020-2021 (moyenne annuelle)



Source : données PERVAL

5. Annexes

Carte prix unitaires moyens anciens individuels à la commune 2020-2021

Prix moyen m² des maisons anciennes en 2020-2021

Source : données PERVAL

5.7

Analyse des données Perval à l'échelle du SMRR

Note méthodologique importante

Les données traitées dans les diapos suivants sont issues des données Perval. Si ces données permettent de disposer d'une bonne représentativité des transactions en termes de tendance, de dynamique sur la demande, de profil des acquéreurs, les volumes sont sous-estimés par rapport à la réalité.

Ainsi, un point de vigilance sur la différence entre les volumes observés dans le neuf dans les données PERVAL et les données issues des observatoires du logement neuf par Adequation (Plateforme Promotion France).

Il en est de même pour les données DVF qui permettent de disposer d'une vision plus complète en termes de volumes mais qui ne sont pas mises à jour dans les mêmes temporalités.



5. Annexes

Synthèse des prix pratiqués en collectif à l'échelle du SCOT

Prix unitaire moyen par année et par typologie en collectif

	2015	2019	2020	2021	Total
T0	51 346 €	116 700 €	96 045 €	133 989 €	92 426 €
T1	52 152 €	51 345 €	56 413 €	56 905 €	54 976 €
T2	98 762 €	85 546 €	107 501 €	118 925 €	106 942 €
T3	128 941 €	128 944 €	136 388 €	152 982 €	140 642 €
T4	143 390 €	149 634 €	153 712 €	167 982 €	156 913 €
T5	185 111 €	198 049 €	171 306 €	202 525 €	190 790 €
T6	115 763 €	201 798 €	142 724 €	219 219 €	185 036 €
T7	145 800 €	112 250 €	180 800 €	218 119 €	182 093 €
T8	195 233 €				195 233 €
T9			88 000 €		88 000 €
Total	120 914 €	126 811 €	129 270 €	146 990 €	134 528 €

Surface moyenne par typologie en collectif (en m²)

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1	25	24	24	24	24
T2	44	42	44	43	43
T3	62	60	61	62	61
T4	77	77	77	78	77
T5	95	96	95	96	95
T6	110	117	110	116	114
T7	135	144	134	138	138
T8	168				168
T9			181		181
Total	62	63	61	62	62

Prix moyen/m² en collectif (en €/m²)

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1	2 120 €	2 104 €	2 344 €	2 379 €	2 276 €
T2	2 255 €	2 037 €	2 459 €	2 756 €	2 475 €
T3	2 091 €	2 132 €	2 230 €	2 468 €	2 290 €
T4	1 868 €	1 944 €	1 999 €	2 157 €	2 030 €
T5	1 951 €	2 070 €	1 811 €	2 106 €	1 999 €
T6	1 048 €	1 721 €	1 293 €	1 883 €	1 618 €
T7	1 079 €	781 €	1 344 €	1 581 €	1 323 €
T8	1 161 €				1 161 €
T9			487 €		487 €
Total	1 957 €	2 023 €	2 116 €	2 360 €	2 164 €

Dont Ancien

	2015	2019	2020	2021	Total
T0	51 346 €	116 700 €	96 045 €	133 989 €	92 426 €
T1	52 152 €	51 345 €	53 219 €	56 905 €	53 991 €
T2	83 987 €	79 935 €	83 587 €	91 961 €	85 683 €
T3	110 819 €	120 383 €	120 678 €	128 902 €	122 356 €
T4	125 663 €	135 461 €	134 452 €	146 193 €	137 908 €
T5	166 212 €	186 608 €	160 865 €	192 039 €	178 822 €
T6	115 763 €	205 415 €	142 724 €	219 219 €	185 497 €
T7	145 800 €	112 250 €	180 800 €	218 119 €	182 093 €
T8	195 233 €				195 233 €
T9			88 000 €		88 000 €
Total	105 790 €	117 607 €	114 282 €	127 897 €	118 785 €

Dont Ancien

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1	25	24	24	24	24
T2	44	43	43	42	43
T3	62	61	61	61	61
T4	77	77	77	77	77
T5	94	96	94	95	95
T6	110	117	110	116	114
T7	135	144	134	138	138
T8	168				168
T9			181		181
Total	63	63	62	63	63

Dont Ancien

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1	2 120 €	2 104 €	2 221 €	2 379 €	2 238 €
T2	1 893 €	1 880 €	1 938 €	2 177 €	1 998 €
T3	1 783 €	1 979 €	1 977 €	2 097 €	1 996 €
T4	1 633 €	1 761 €	1 749 €	1 902 €	1 793 €
T5	1 777 €	1 943 €	1 706 €	2 020 €	1 885 €
T6	1 048 €	1 759 €	1 293 €	1 883 €	1 624 €
T7	1 079 €	781 €	1 344 €	1 581 €	1 323 €
T8	1 161 €				1 161 €
T9			487 €		487 €
Total	1 686 €	1 875 €	1 837 €	2 031 €	1 895 €

Dont Neuf

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1			120 300 €		120 300 €
T2	139 520 €	150 072 €	152 972 €	158 907 €	154 164 €
T3	192 368 €	202 233 €	221 154 €	216 892 €	212 575 €
T4	263 051 €	276 400 €	291 740 €	274 262 €	277 402 €
T5	330 000 €	432 600 €	421 900 €	312 625 €	351 904 €
T6		162 000 €			162 000 €
T7					
T8					
T9					
Total	188 974 €	224 267 €	200 560 €	205 903 €	204 004 €

Dont Neuf

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1			26		26
T2	42	36	45	45	44
T3	60	58	62	63	62
T4	76	77	77	83	80
T5	105	88	102	108	103
T6		122			122
T7					
T8					
T9					
Total	58	62	56	60	59

Dont Neuf

	2015	2019	2020	2021	Total
T0					
T1			4 596 €		4 596 €
T2	3 303 €	4 164 €	3 412 €	3 570 €	3 508 €
T3	3 215 €	3 517 €	3 585 €	3 426 €	3 436 €
T4	3 482 €	3 571 €	3 786 €	3 306 €	3 479 €
T5	3 133 €	4 904 €	4 145 €	2 902 €	3 408 €
T6		1 326 €			1 326 €
T7					
T8					
T9					
Total		3 599 €	3 587 €	3 421 €	3 461 €

Source : données PERVAL



5. Annexes

Focus sur l'âge et la CSP des acquéreurs en collectif – Collectif NEUF et ANCIEN

NB transactions en collectif en fonction de la CSP de l'acquéreur (toutes périodes)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur		4	2		5		1		12
Artisan, Commerçant		23	43	62	34	9	2		173
Autre sans activité	1	11	8	5	20	8	1	1	54
Cadre supérieur		61	116	125	85	21	1		409
Employé	1	176	119	107	96	25		1	524
nc		11	4	6	8	2			234
Ouvrier	1	169	84	76	65	11		1	406
Profession intermédiaire		274	239	182	189	27	2		913
Retraité				2	12	197	247		458
Total général	3	729	615	565	514	300	254	3	3183

Prix unitaire moyen en collectif en fonction de la CSP de l'acquéreur (toutes périodes)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur		136 393 €	118 950 €		95 510 €		105 768 €		113 899 €
Artisan, Commerçant		103 100 €	101 987 €	115 840 €	113 893 €	142 417 €	393 175 €		114 909 €
Autre sans activité	30 000 €	114 819 €	88 375 €	64 540 €	108 748 €	124 966 €	34 000 €		102 433 €
Cadre supérieur		143 967 €	151 057 €	155 787 €	146 323 €	182 084 €	197 000 €		152 167 €
Employé	100 000 €	108 259 €	123 916 €	126 251 €	114 336 €	141 927 €			118 193 €
nc		99 185 €	141 925 €	126 000 €	160 206 €	148 250 €		116 484 €	118 116 €
Ouvrier	87 000 €	117 037 €	126 697 €	107 753 €	101 111 €	122 364 €			114 819 €
Profession intermédiaire		122 656 €	134 165 €	143 710 €	152 951 €	129 081 €	263 500 €		136 636 €
Retraité				133 500 €	134 664 €	162 693 €	179 424 €		170 855 €
Total général	72 333 €	118 647 €	131 504 €	134 256 €	132 911 €	156 106 €	180 976 €	116 484 €	134 528 €

Source : données PERVAL



5. Annexes

Synthèse des prix pratiqués en individuel à l'échelle du SCOT

Prix unitaire moyen par année et par typologie en individuel					
Taille des maisons	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 70 m ²	63 050 €	100 210 €	77 289 €	141 255 €	100 124 €
70 - 85 m ²	121 257 €	130 347 €	134 893 €	142 704 €	134 752 €
85 - 100 m ²	165 454 €	177 324 €	187 094 €	194 468 €	184 229 €
100 - 120 m ²	189 921 €	213 162 €	215 757 €	224 794 €	214 525 €
120 - 150 m ²	219 408 €	252 792 €	240 157 €	268 783 €	251 451 €
150 - 200 m ²	265 921 €	288 849 €	288 620 €	335 005 €	302 423 €
nc	186 470 €	216 300 €	255 186 €	250 646 €	230 413 €
Total général	186 883 €	216 445 €	218 345 €	233 447 €	218 648 €

Surface moyenne par typologie en individuel (en m ²)					
Taille des maisons	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 70 m ²	67	69	68	68	68
70 - 85 m ²	74	73	74	74	74
85 - 100 m ²	94	94	93	94	94
100 - 120 m ²	108	109	109	108	108
120 - 150 m ²	132	132	132	133	132
150 - 200 m ²	166	168	168	167	167
nc					
Total général	111	115	114	114	114

Surface moyenne des terrains (en m ²)					
Taille des maisons	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 70 m ²	1044	433	1293	1143	1059
70 - 85 m ²	1818	1910	1302	1633	1631
85 - 100 m ²	1531	1022	1545	1841	1528
100 - 120 m ²	1936	1717	1549	1824	1742
120 - 150 m ²	1741	2006	1978	2074	1993
150 - 200 m ²	2421	3063	3240	4127	3415
nc	2450	803	787	1104	1272
Total général	1907	1730	1760	2058	1881

Prix moyen/m ² en individuel (en €/m ²)					
Taille des maisons	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 70 m ²	938 €	1 461 €	1 137 €	2 079 €	1 476 €
70 - 85 m ²	1 628 €	1 776 €	1 829 €	1 932 €	1 824 €
85 - 100 m ²	1 764 €	1 892 €	2 003 €	2 076 €	1 968 €
100 - 120 m ²	1 750 €	1 964 €	1 988 €	2 075 €	1 978 €
120 - 150 m ²	1 657 €	1 913 €	1 818 €	2 024 €	1 899 €
150 - 200 m ²	1 603 €	1 723 €	1 720 €	2 004 €	1 808 €
nc					
Total général	1 690 €	1 881 €	1 907 €	2 050 €	1 920 €

Source : données PERVAL



5. Annexes

Focus sur l'âge et la CSP des acquéreurs en individuel

NB transactions en individuel en fonction de la CSP de l'acquéreur (ts secteurs confondus)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur									0
Artisan, Commerçant		52	151	148	101	18	2		472
Autre sans activité	2	9	24	26	34	20	1		116
Cadre supérieur		99	377	254	137	41	2		910
Employé		169	346	251	157	35	1		959
nc		13	20	21	6	2		362	424
Ouvrier		302	375	218	115	12	1		1023
Profession intermédiaire		336	697	470	233	38			1774
Retraité				1	17	343	212		573
Total général	2	980	1990	1389	800	509	219	362	6251

Prix unitaire moyen en individuel en fonction de la CSP de l'acquéreur (toutes périodes)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur									
Artisan, Commerçant		190 680 €	215 451 €	220 856 €	214 676 €	279 339 €	210 000 €		216 664 €
Autre sans activité	134 165 €	136 598 €	197 779 €	207 854 €	222 004 €	177 702 €	116 200 €		197 129 €
Cadre supérieur		244 219 €	281 641 €	285 033 €	286 089 €	301 872 €	94 430 €		279 686 €
Employé		174 471 €	204 199 €	196 811 €	188 575 €	183 390 €	205 500 €		193 707 €
nc		169 347 €	225 030 €	240 311 €	204 483 €	203 950 €		228 434 €	226 596 €
Ouvrier		157 704 €	193 153 €	183 109 €	176 587 €	163 628 €	216 610 €		178 362 €
Profession intermédiaire		194 641 €	233 975 €	235 572 €	208 773 €	222 049 €			223 383 €
Retraité				238 500 €	180 444 €	224 117 €	218 547 €		220 785 €
Total général	134 165 €	183 710 €	228 204 €	227 387 €	214 096 €	226 049 €	216 799 €	228 434 €	218 648 €

Source : données PERVAL



5. Annexes

Synthèse des prix pratiqués en terrain à l'échelle du SCOT

NB transactions de terrains auprès de particuliers sur des terrains à usage d'habitation constructibles

	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 200 m ²	1	12	5	6	24
200 - 500 m ²	35	66	81	84	266
500 - 800 m ²	52	83	90	165	390
800 - 1000 m ²	32	38	54	68	192
1000 - 2000 m ²	49	54	84	116	303
2000 - 5000 m ²	15	17	23	30	85
Plus de 5000 m ²	1	3	2	3	9
Total général	185	273	339	472	1 269

Prix unitaire moyen par année et par typologie pour un terrain

	2015	2019	2020	2021	Total général
Moins de 200 m ²	24 500 €	55 383 €	46 602 €	51 000 €	51 171 €
200 - 500 m ²	60 011 €	66 506 €	70 414 €	74 282 €	69 297 €
500 - 800 m ²	73 296 €	84 692 €	79 902 €	88 533 €	83 692 €
800 - 1000 m ²	85 055 €	99 526 €	98 187 €	94 082 €	94 809 €
1000 - 2000 m ²	96 015 €	98 366 €	89 929 €	93 290 €	93 703 €
2000 - 5000 m ²	88 089 €	92 033 €	107 629 €	111 187 €	102 317 €
Plus de 5000 m ²	154 000 €	152 667 €	52 000 €	122 583 €	120 417 €
Total général	80 206 €	84 981 €	84 257 €	89 144 €	85 640 €

Surface moyenne par terrain (en m²)

	2015	2019	2020	2021	Total général
Total général	1022	896	963	972	960

Source : données PERVAL



5. Annexes

Focus sur l'âge et la CSP des acquéreurs de terrain

NB transactions en terrains selon l'âge et la catégorie socioprofessionnelle des acquéreurs (toutes périodes)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur			2	1		1			4
Artisan, Commerçant		16	45	33	12	5			111
Autre sans activité	2	4	5	7	9	1		1	29
Cadre supérieur		18	63	31	15	1			128
Employé		51	75	63	30	1			220
nc			4	8					12
Ouvrier	2	112	138	54	23	2			331
Profession intermédiaire		96	169	72	27	5			369
Retraité					1	37	27		65
Total général	4	297	501	269	117	53	27	1	1269

Prix unitaire moyen en terrain en fonction de l'âge et la CSP de l'acquéreur (toutes périodes)

	Moins de 20 ans	20 - 30 ans	30 - 39 ans	40 - 49 ans	50 - 59 ans	60 - 69 ans	Plus de 70 ans	nc	Total général
Agriculteur			118 520 €	55 000 €		34 500 €			81 635 €
Artisan, Commerçant		99 329 €	87 226 €	83 057 €	137 418 €	96 387 €			93 570 €
Autre sans activité	65 000 €	56 000 €	60 700 €	79 937 €	70 271 €	52 254 €		62 000 €	67 716 €
Cadre supérieur		85 323 €	113 834 €	91 445 €	110 112 €	68 000 €			103 608 €
Employé		71 675 €	78 446 €	84 847 €	77 879 €	70 315 €			78 595 €
nc			76 364 €	60 039 €					65 481 €
Ouvrier	67 500 €	72 516 €	85 839 €	77 589 €	80 809 €	52 500 €			79 323 €
Profession intermédiaire		79 068 €	95 238 €	94 495 €	81 026 €	93 597 €			89 824 €
Retraité					82 000 €	86 013 €	73 950 €		80 941 €
Total général	66 250 €	76 488 €	91 352 €	85 536 €	88 870 €	84 198 €	73 950 €	62 000 €	85 640 €

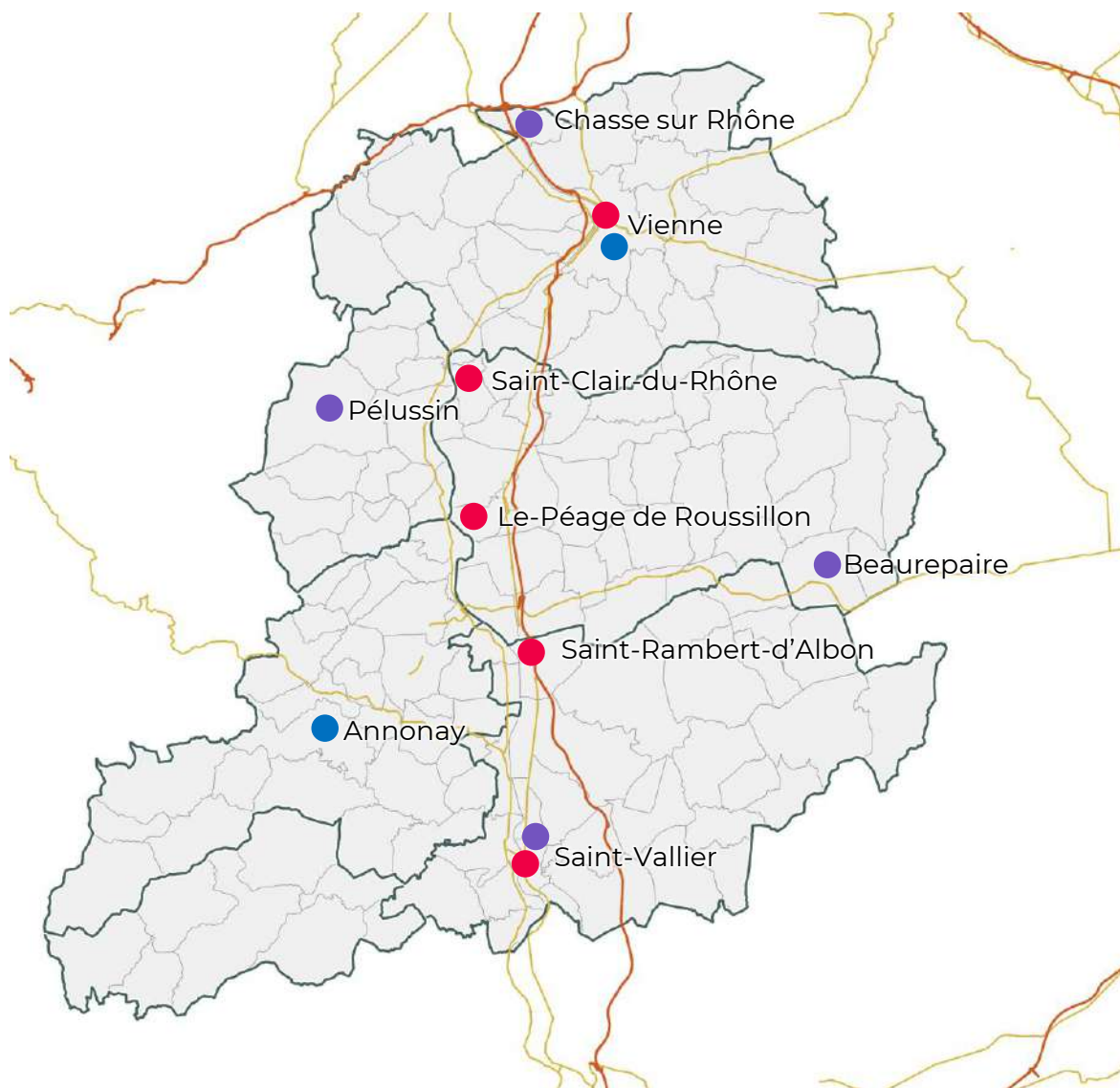
Source : données PERVAL

5.8

Programmes « Action Cœur de Ville » et « Petites Villes de Demain » en vigueur sur le territoire

5. Annexes

Liste des communes classées « Petites Villes de Demain » et « Action Cœur de ville »



- Gare SNCF
- Petite Ville de Demain
- Action Cœur de Ville

Petites villes de demain vise à améliorer les conditions de vie des habitants des petites communes et des territoires alentours, en accompagnant les collectivités dans des trajectoires dynamiques et engagés dans la transition écologique.

Le plan « **Action Cœur de Ville** » est un grand plan d'investissement public sur cinq ans (2018-2022) à destination des 222 villes intermédiaires qui structurent le territoire national. Il cible plus spécifiquement leurs centres-villes, qui rayonnent sur de larges bassins de vie.

Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par un copyright (©).

Il est destiné au seul usage de **Syndicat Mixte des Rives du Rhône** et ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord.

Les méthodologies d'intervention, les mises en œuvre s'ensuivant et les techniques d'investigation sont la propriété d'ADEQUATION.

Auteurs

Cette mission a été conduite par **Fabrice Chauvin** et **Caroline Esposito**.

Pour toute information au sujet de cette mission, nous nous tenons à votre disposition.

Fabrice Chauvin
P. 06 21 31 42 15
f.chauvin@adequation-france.com

Caroline Esposito
c.esposito@adequation-france.com

La société ADEQUATION

Parce que les évolutions sociétales et technologiques interagissent avec les lieux de vie, de travail et de consommation des français, parce que le développement des territoires suppose innovation et anticipation, les acteurs des marchés de l'immobilier, du foncier et de la construction connaissent une période de grandes mutations où foisonnent les questionnements comme les opportunités. S'en saisir demande de plus en plus d'acuité.

Depuis 1992, la société ADEQUATION observe, analyse et étudie les marchés immobiliers résidentiels en France. Elle aide les acteurs de la filière à mieux comprendre leurs marchés et leurs enjeux pour y développer les meilleurs projets et définir les stratégies les plus efficaces. Une expertise au long cours qui en a fait un acteur réputé et incontournable.

Dans cet objectif, ADEQUATION réunit un triptyque singulier d'activités : data, études, conseil. Trois métiers guidés par un principe d'hybridation adressé à l'ensemble des acteurs de la filière : promoteurs, investisseurs, institutionnels, collectivités territoriales, bailleurs.

Adossée à un solide ancrage territorial (7 implantations régionales), ADEQUATION maille l'ensemble du territoire national et s'est dessinée une place de leader qui agit quotidiennement pour sécuriser, accompagner et anticiper la réussite des projets et des stratégies, en réponses aux contraintes et aux opportunités d'un marché immobilier en pleine mutation.

CHIFFRES CLÉS

- 103 collaborateurs au 1^{er} janvier 2021
- 130 sociétés partenaires au côté d'ADEQUATION dans le cadre de ses activités
- 900 clients actifs
- 3 750 missions d'études et de conseil en 2020
- 24 000 études en ligne en 2020
- 70 aires de marchés couvertes par nos observatoires immobiliers
- 7 implantations régionales : Lyon, Paris, Montpellier, Nantes, Bordeaux, Nice et Lille
- Société créée en 1992
- 9 559 000 € de chiffre d'affaires en 2020, soit + 14 % de croissance par rapport à 2019

Nos implantations

LYON

31 rue Mazenod
69003 Lyon
T. 04 72 00 87 87

MONTPELLIER

50 rue Ray Charles
34000 Montpellier
T. 04 67 07 99 00

NANTES

11 allée Duquesne
44000 Nantes
T. 02 40 95 64 64

LILLE

T. 06 79 51 25 10

PARIS

32 avenue de l'Opéra
75002 Paris
T. 01 40 28 12 00

BORDEAUX

74 rue Georges Bonnac
33000 Bordeaux
T. 06 24 30 72 43

NICE

23 rue Jean Canavèse
06100 Nice
T. 04 93 51 01 11