

# Recueil

*Pratiques locales  
d'accession*

2018

## 2018 : DISPOSITIFS LOCAUX D'ACCESSION

**M**i-2016, un nouveau groupe de travail a été créé, intitulé *Quartiers anciens* avec pour mission d'identifier et de valoriser les bonnes pratiques mises en œuvre par les collectivités visant à requalifier les quartiers anciens dégradés.

*Le GT Quartiers anciens  
est composé des représentants des  
16 membres du Forum  
et copiloté par l'Anah et l'ANRU.*

**: Courant 2018, le GT Quartiers anciens a investigué le sujet des dispositifs locaux d'accession (observation des marchés, conception de produits adaptés et cibles visées, aides locales, outils et opérateurs.**

**: Des échanges ont ainsi eu lieu avec des intercommunalités, des opérateurs, une banque (liste en fin de document, p.41).**

**: Ce recueil agrège les comptes rendus d'audition.**

**: L'atelier organisé le 21 septembre 2018 permettra d'enrichir les échanges.**

## SOMMAIRE

### PRÉAMBULE //

BRAINSTORMING / P.4

### TÉMOIGNAGES //

#### BANQUE ET OPÉRATEURS

CRÉDIT FONCIER / P.6

ASI / P.8

AGENCE TUDU / P.13

LE COL / P.17

#### INTERCOMMUNALITÉS

VALENCE ROMANS AGGLOMÉRATION / P.20

VITRÉ COMMUNAUTÉ / P.24

CHARTRES MÉTROPOLE / P.28

SEINE EURE AGGLO / P.32

CTÉ D'AGGLOMÉRATION DE L'AUXERROIS / P.34

GRAND DAX / P.37

## LOCALEMENT, COMMENT S'EXPRIME LE SUJET DE L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ ?

Concernant le sujet de l'accession dans l'ancien, si nombre d'intercommunalités s'y intéressent, peu de collectivités disposent aujourd'hui une stratégie établie sur le sujet. Une séance de travail a été organisée en avril 2018, avec des intercommunalités intéressées afin de poser les premiers jalons pour identifier comment le sujet de l'accession s'exprime, timidement ou avec force.

### Des attentes plurielles en termes de savoir, savoir-faire et d'outillage

Nombre des agglomérations représentées sont en réflexion amont sur la stratégie en matière d'accession à la propriété

Suite aux recompositions territoriales, plusieurs des nouvelles agglomérations sont en phase d'élaboration de *PLH* ou n'ont pas encore achevé voire entamé - les études de diversification dans le cadre du volet social du *NPNRU*. De l'avis des participants, il est nécessaire de construire et donner de nouveaux repères aux élus, de manière à ce qu'ils puissent définir l'action et le niveau de de l'aide qu'ils souhaitent mettre en place, si tel est le choix politique. Il est important d'objectiver le marché local.

Localement, les élus ne sont pas tous sensibles à l'enjeu de l'accession sociale, considérant que ce produit n'est pas décompté au titre de la loi *SRU*, est exonéré de la taxe foncière et accueille des populations modestes.

Pour favoriser la primo-accession, une agglomération négocie avec chaque promoteur un volume de logements par opération, à destination de cette clientèle. La difficulté des aides à l'accession réside dans le suivi des mutations. En effet, l'aide peut être assortie de clauses anti-spéculatives pendant neuf ans, mais comment suivre les reventes, comment limiter la spéculation ?

### Disposer de ressources

Les participants sont à la recherche de documents à adapter localement (cahiers des charges, études,...) et de retours d'expériences, pour nourrir leur propre réflexion et tisser un réseau. Parmi les interrogations mentionnées :

- Comment mobiliser les élus sur le sujet des politiques de l'accession ? Comment les orienter au mieux ?
- Comment articuler les outils de l'accession sociale aux parcours résidentiels non linéaires ?
- Comment réguler la part d'investissement locatif dans les programmes en accession, pour répondre aux objectifs des élus d'accueillir un public familial dans les nouvelles opérations ? Comment fixer des objectifs via les cahiers des charges de cession du foncier ?
- Comment rendre durable l'investissement public dans la réhabilitation de l'ancien ? Comment calibrer un dispositif d'aides dans un contexte budgétaire en tension ? Comment maîtriser les prix dans la durée et éviter les effets spéculatifs
- Quelle est la réalité d'application des chartes promoteurs ?

### S'outiller, évaluer l'offre disponible

- Comment déployer des outils de suivi, opération par opération, des programmes neufs ?
- Faut-il disposer d'outils internalisés ou confier une prestations à des tiers ? Comment identifier et investiguer l'offre disponible ? La prestation de suivis trimestriels et semestriels proposée par le *Grecam* ou *Adéquation* (outil de suivi local sur les prix de sortie, les taux d'écoulement des programmes du territoire et accès aux bases de données à l'échelle francilienne) a été évoquée ;
- Comment accompagner les ménages à devenir propriétaire pour qu'ils évoluent d'une occupation consommatrice du logement (location) à une occupation actrice (copropriété) ?

### Se former sur certains sujets

- Connaître les outils fonciers et financiers en faveur de l'accession sociale, dont les outils de dissociation du foncier du bâti (organismes de foncier solidaires, *OFS* et bail réel solidaire, *BRS*),
- Savoir rédiger des clauses anti-spéculatives,
- Savoir conduire un travail partenarial et négocier des objectifs avec les promoteurs.

## Recensement collectif des données mobilisables

La deuxième partie de la séquence de travail a permis de pointer les ressources mobilisables pour l'observation de l'accession à la propriété localement.

### Plusieurs types de données quantitatives et qualitatives, ponctuelles ou récurrentes

- Des données statistiques institutionnelles agrégées, gratuites (*INSEE*,...) ou payantes (notaires,...) ; les ressources mises en ligne par les *ADIL* ou sur la plateforme *SIG* de la politique de la ville sur les enjeux du parc privé dans les *QPV* ;
- Des données locales de commercialisation (tableaux de commercialisation des promoteurs ou données des aménageurs à solliciter) ou de mutation (analyser les déclarations d'intention d'aliéner, *DIA*, dans les secteurs soumis au droit de préemption urbain) ou d'impacts des constructions neuves telles que les variations des inscriptions dans les équipements scolaires ;
- Des données qualitatives, à partir d'entretiens avec les agences immobilières, les notaires, les bailleurs, mais aussi les ménages qui arrivent ou quittent le territoire, etc.

### Échelles, segments, demande : cinq axes d'observation proposés

- Le contexte territorial global à partir des données *INSEE* (origine des acquéreurs notamment) et *FILOCOM*, fichier amené à être remplacé par *FIDEU* à compter de septembre 2018. L'approche de la précarité énergétique a été citée à partir des données de *Anah*, d'*Enedis* et du *FSL* ; le fichier 1767 BisCom des logements vacants diffusé aux collectivités, sur leur demande (pratique de l'eurométropole de Stasbourg) a été évoqué ;
- L'offre locative sociale à partir des données *RPLS*, *OPS*, *SNE* et le *SIG* du ministère de la ville pour les quartiers prioritaires,
- Le marché locatif privé avec les données de *CLAMEUR*, de l'*OLAP* en Ile-de-France. À l'échelle nationale, une trentaine d'observatoires locaux de ce type existent. Les agences immobilières disposent de données, à recueillir sous formes d'entretiens ou d'analyse d'annonces en ligne.
- Le marché de l'accession à partir des données *DV3F*, de l'exploitation des *DIA*, des données payantes des notaires (*PERVAL/BIEN*), des agences immobilières, de la fédération des promoteurs immobiliers, du *Crédit Foncier* en cas de convention, les banque de données du *Grecam* (groupe de recherche sur l'économie de la construction et de l'aménagement) et/ou du *Capem* (centre d'analyses et de prévisions immobilières),
- Les besoins des ménages et des publics, approchés de façon qualitative, par le retour des *ADIL*, des agences immobilières et des services publics (communaux, intercommunaux, voire départementaux)

### La discussion pointe quelques obstacles à surmonter ...

- Difficulté à obtenir des données des promoteurs et aménageurs sur les commercialisations de logements,
- Fiabilité relative de certaines données (*Clameur*) et leur coût (base des notaires),
- S'agissant des permis de construire, la difficulté de connaître les dates d'achèvement de travaux.

### ...et des partenariats, des ressources à investiguer.

- Comment nouer un partenariat avec la *Poste*, sur les changements d'adresses et nouveaux arrivants ? Un participant signale une expérimentation menée entre la *Poste* et la *CNAV*.
- Comment enrichir la connaissance de la précarité énergétique localement ? Quel partage possible des données issues de l'envoi des chèques énergie aux ménages en précarité par les *DREAL* récemment, pour aider au paiement des factures ?

## Un besoin d'échange de pratiques en matière d'observation

Avant d'envisager outils et actions pour favoriser l'accession à la propriété, les participants soulignent la nécessité d'observer les marchés immobiliers et d'analyser des données, pour appréhender les dynamiques de ces marchés, les choix et comportements des ménages. Les participants souhaitent donc approfondir collectivement des exemples concrets d'observatoire de l'habitat qui fonctionnent, à différentes échelles.

### Plusieurs interrogations se font jour

- Que veut-on observer et partager ? Comment un observatoire de l'habitat alimente-t-il la décision publique ? Comment dimensionner un observatoire de l'habitat au service de la stratégie territoriale définie : quels indicateurs retenir au regard des capacités d'ingénierie disponibles ?
- Comment bien connaître les données et leur fiabilité ?
- Comment s'organiser pour traiter les données ? Comment travailler en synergie avec des partenaires multiples, sur la question des marchés immobiliers ? ■

### Liste des représentants d'intercommunalités ayant participé à cet échange

- A.GORGUES, responsable de service à l'agglomération de la région de Compiègne (60),
- M.LEPRÊTRE, chargé de mission à l'EPT *Est Ensemble* (93),
- A.ALLYS, chargée de mission à l'EPT *Grand Paris Seine Ouest* (92),
- C.BESSE, chargée de mission à *Grand Paris Sud* (91),
- M.GABOREAU, chargée de mission et D.DORAND- BROKALSKA, responsable de service à *Paris Saclay Agglo* (91),
- K.HAMI chargé de mission à *Saint-Quentin-en-Yvelines* (78).



### Enseignements des études des marchés locaux de l'accèsion à la propriété et dispositifs d'accompagnement proposés aux collectivités

Le *Crédit Foncier* déploie ses activités autour de cinq grands métiers : le financement immobilier des particuliers ; le financement des investisseurs et des professionnels de l'immobilier ; le financement des équipements publics ; les services immobiliers ; les opérations financières avec le refinancement. Le *Crédit Foncier* est un des principaux acteurs du prêt à taux zéro (PTZ) et du prêt à l'accèsion sociale (PAS), dispositifs de prêts aidés qui permettent aux ménages à revenus modestes et intermédiaires de sauter le pas de l'accèsion.

## DES CONTRACTUALISATIONS POSSIBLES ENTRE LE CRÉDIT FONCIER ET LES TERRITOIRES

La direction des partenariats/habitat du *Crédit Foncier*, créée il y a dix ans pour réinvestir la relation partenariale d'intervention habitat des collectivités locales, a commencé par intervenir sur l'enjeu de l'accèsion à la propriété dans la lignée de la loi ENL (Engagement national pour le logement). Majoration du PTZ et *Passfoncier* mettaient en effet les collectivités en relais local des politiques d'État en faveur de l'accèsion. Le Grenelle de l'environnement est lui venu influencer sur leur politique habitat en direction du parc résidentiel privé notamment pour la rénovation énergétique du parc ancien dont l'enjeu impacte aussi l'accèsion dans l'ancien.

Trois types de conventions partenariales sont proposés sans exclusivité par le *Crédit Foncier* aux collectivités :

- des conventions de partenariats cadres, formalisant l'échange d'expertises et de données (études PTZ/PAS, prix de l'immobilier etc.) dans le cadre notamment de l'élaboration des PLH ou de réflexions thématiques portant sur des dispositifs d'accompagnement ou d'aides.
- des conventions leviers ou outils : elles concrétisent la mise en place de dispositifs d'aides aux ménages sous formes de prêts bonifiés (*FONCIER DUO*) ou subventions (*FONCIER PLUS* en diminution de la mensualité).
- des conventions de référencement de l'offre de financement et des correspondants locaux du *Crédit Foncier* développées en accompagnement des dispositifs de rénovation énergétique et notamment des plateformes territoriales de rénovation énergétique (PTRE).

## DES ÉTUDES DES MARCHÉS LOCAUX DE L'HABITAT AU SERVICE DES TERRITOIRES

### Études de la primo-accession sociale (PTZ/PAS) et prix de l'immobilier : des comparaisons disponibles à différentes échelles de territoire

Comparer des territoires de taille équivalente...

Le *Crédit Foncier* propose, avec *Crédit Foncier Immobilier (CFI) Études*, trois types d'études portant sur la primo-accession sociale avec PTZ-PAS (exhaustivité des prêts distribués par tous les établissements bancaires sur un territoire donné), l'éco-rénovation via l'éco-PTZ et les prix de l'immobilier (LPI-1<sup>er</sup> observatoire privé du marché immobilier). Ces études territorialisées sont remises gracieusement aux collectivités notamment dans le cadre des conventions précitées.

Cent-dix grandes collectivités sont destinataires semestriellement d'un quatre pages d'indicateurs territoriaux reprenant succinctement un certain nombre de ces données.

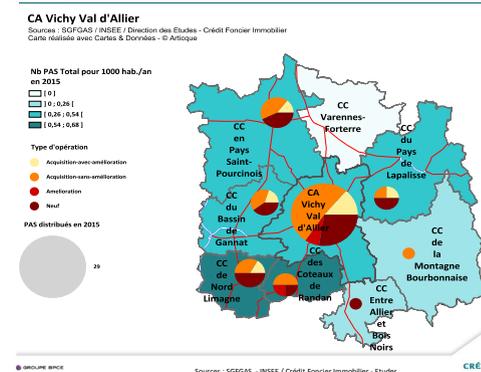
Des études, audits ou expertises plus opérationnelles sont également possibles dans le cadre de prestations payantes auprès de *Crédit Foncier Immobilier*.

Les sources de données sont : INSEE/SITADEL, SGFGAS (PTZ/PAS) et l'observatoire LPI. Créé en 2009, il est alimenté par une diversité de contributeurs et renseigne plus particulièrement la destination du bien - investissement locatif ou résidence principale par exemple. Son baromètre publié mensuellement une analyse des dernières tendances du marché, ville par ville.

### Appréhender les segments et flux du marché immobilier local de l'accèsion

Les études du *Crédit Foncier* distinguent, à l'échelle d'un territoire, neuf/ancien, individuel/collectif, volumes, niveaux de prix, variations, profils d'acquéreurs et plans de financement. Des comparaisons peuvent ainsi être opérées entre secteurs, ville-centre et périphérie, EPCI et territoires limitrophes ou EPCI d'un même département ou de tailles comparables. Des données cartographiées (exemple ci-dessous) permettent d'avoir une vision de la répartition territoriale - à l'échelle de la commune au mieux - des opérations individuelles ou collectives, des taux pour 1 000 habitants, des prix, etc.

#### CA VICHY VAL D'ALLIER (73) comparée aux EPCI voisins Nombre et taux/1.000 habitants/an de PAS (NEUF+ANCIEN+TRAVAUX) En 2015



Ces données peuvent être toutefois limitées en cas de petits volumes pour des raisons de confidentialité fiscale et de grille de lecture.

### Primo-accession sociale dans l'ancien : connaître les tendances pour accompagner les réflexions en vue de l'instauration d'une aide locale

Les études sur PTZ/PAS dans l'ancien permettent d'éclairer la collectivité qui souhaite mettre en place une aide locale ou réorienter son dispositif d'intervention sur le parc privé ancien, et ce en fournissant des indicateurs sur :

- les prêts mobilisés sur son territoire ;
- le profil des ménages et des budgets d'opérations avec ou sans travaux ;
- les plans de financements : revenus, durée et montant d'emprunt principal.

**SAINT ETIENNE METROPOLE (42)**  
**Profil des acquisitions avec PAS ANCIEN + TRAVAUX par type de ménage.**  
**En 2016**

Acquisition avec amélioration		Données du marché ( source SGFGAS)			
Type de ménage	Nombre de PAS	Montant moyen de l'opération	Montant moyen du prêt	Revenu mensuel moyen d'éligibilité au PAS (N-2)	Durée moyenne prévisionnelle du prêt (années)
Couple sans enfant	14	127 662	72 471	1 650	15
Couple 1 enfant	22	127 753	51 704	2 040	17
Couple 2 enfants et +	42	166 928	98 714	1 888	21
Célibataire	29	93 714	47 940	1 179	18
Isolé 1 enfant	3	-	-	-	-
Isolé 2 enfants et +	11	135 699	59 354	2 160	18
<b>CU Saint-Etienne Métropole</b>	<b>121</b>	<b>134 061</b>	<b>70 688</b>	<b>1 739</b>	<b>18</b>

© GROUPE BFC Sources : SGFGAS / Crédit Foncier Immobilier - Etudes CRÉDIT FONCIER 33

Concernant le cumul PTZ-PAS, dont les plafonds de ressources sont désormais identiques, de fortes disparités territoriales sont observées pouvant s'expliquer par le profil des accédants mais aussi par des contextes bancaires ou de relais locaux d'information ou d'accompagnement différents.

Les résultats peuvent interroger sur la qualité des acquisitions réalisées, les modalités locales d'accompagnement des ménages ou la communication sur les dispositifs locaux en matière de rénovation énergétique par exemple. Le *Crédit Foncier* encourage les PTRE à se saisir de l'opportunité de l'accession dans l'ancien pour inciter les accédants à réaliser des travaux.

Il convient de rappeler que, si le *Crédit Foncier* a été la première banque à prendre en compte les économies d'énergie dans l'appréciation de son risque client, il ne prend pas en compte cette économie en ressources.

### Focus sur l'éco-rénovation avec recours à l'éco-PTZ peu mobilisé

Après quelques premières années de souplesse réglementaire lors du lancement de l'éco-PTZ, ce dernier a vu ensuite sa mobilisation chuter constamment, et ce en dépit de quelques réformes. Les données disponibles en mobilisation de l'éco-PTZ individuel tant en maisons qu'en appartements (et non en éco-PTZ collectifs finalisés pour les premiers que récemment) sont les bouquets, les profils des ménages, les durées et montants moyens de prêts.

## LEVIERS D'ACCESSION: PRÊTS RÉGLEMENTÉS ET AIDES DIRECTES DES COLLECTIVITÉS

### Nouveau contexte réglementaire du financement de la primo-accession sociale en 2018

La loi de Finances pour 2018 soulève un certain nombre d'enjeux pour l'accession à la propriété. Dans l'ancien, le PTZ avec travaux est supprimé en zones A et B1 tandis qu'il est maintenu en zones B2 et C et ouvert aux ventes d'immeubles à rénover (VIR).

Par ailleurs, les suppressions partielles de l'APL accession (maintenue transitoirement en zone 3) et totales de l'allocation logement accession auront un impact sur le nombre d'opérations (évalué à -25 000), du fait d'un taux d'effort supérieur à 33%. Pour ces clientèles, il n'y aura pas de solutions, sauf à mettre en place des aides locales.

### Deux outils principaux proposés aux collectivités pour aider directement les ménages

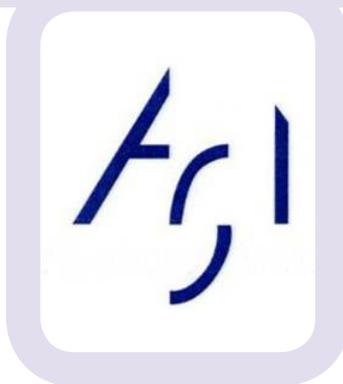
Le *Crédit Foncier* propose les différents prêts cités (PTZ, PAS et autres prêts complémentaires) et un nouveau prêt en accession dans l'ancien permettant de provisionner 15% de travaux. Il peut ainsi accompagner les collectivités dans la définition de leur dispositif d'aides à l'accession notamment en proposant deux dispositifs applicables aussi bien en ancien qu'en neuf. La collectivité définit son cahier des charges en termes d'éligibilité à son aide. Elle reste maîtresse de sa décision tout en pouvant s'appuyer sur la banque pour pré-valider les dossiers des candidats. Deux leviers sont proposés.

#### 1. L'offre FONCIER DUO collectivité

Elle vise à mettre en place un PTZ local au profit de l'accédant à partir de l'aide de la collectivité (sur la base du barème PTZ État) en complément du financement de la banque. À titre indicatif au 1<sup>er</sup> trimestre 2018, une aide individuelle de 4 000€ permet la mise en place d'un prêt individuel à 0% sur 15 ans de l'ordre de 33 000€.

#### 2. La solution FONCIER PLUS collectivité

Elle permet, à partir d'une subvention individuelle de la collectivité, de venir en diminution de l'échéance mensuelle du prêt dans les premières années – déterminantes - de l'accession. La collectivité aide ici le ménage à rembourser son prêt, en le sécurisant. À titre d'exemple, une même aide de 4 000 € permet de diminuer d'environ 66 €/mois la mensualité du ménage pendant 5 ans. ■



## Comment intégrer les marchés et besoins en logements en accession dans les montages d'opérations ?

ASI réalise des études de marché pour le compte tant de promoteurs que de collectivités territoriales ou encore d'établissements publics fonciers (EPF) (montages d'opérations, études de diversification des marchés de l'habitat, diagnostics à 360° de centre-ville, PLH,...).

L'étude de marché permet de cerner les besoins en logement et de construire les équilibres financiers des opérations. C'est particulièrement le cas pour la production de logements en accession dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). Dans ce type d'études, le dialogue entre l'urbaniste en charge du projet et l'expert des marchés immobiliers est indispensable pour proposer des produits logements qui rencontrent leur clientèle.

Une méthodologie similaire est employée quel que soit le type de client (public ou privé). Le périmètre de la mission et le prix varient cependant. La prestation, vendue 1 500 à 3 000 €, à un promoteur est réalisée en deux mois maximum. L'étude réalisée pour une collectivité intègre un accompagnement à la programmation et dure au maximum une année.

## PRODUIRE UN DIAGNOSTIC PARTAGÉ DE MARCHÉ CONTEXTUALISÉ

L'objectif du diagnostic est de définir les cibles de clientèle pour proposer les produits adaptés. L'analyse de marché ne peut s'entendre sans une analyse de l'environnement immédiat du site de l'opération. En effet, la présence de commerces, de services, d'éléments d'attractivité ou au contraire de dépréciation exerceront une influence sur la commercialisation des logements.

L'analyse de marché est constituée d'une analyse statistique et d'entretiens qualitatifs auprès des agences immobilières, des opérateurs et des commercialisateurs d'opérations neuves.

La population n'est généralement pas questionnée, sauf dans le cas d'études de diversification en QPV où des micros-trottoirs peuvent être réalisés pour appréhender le fonctionnement du quartier. De l'avis d'Anne SELLE, « *les agents immobiliers sont capables de donner une vision précise du quartier et du fonctionnement du marché.* » Les promoteurs et commercialisateurs renseignent quant à eux le profil de la clientèle.

Dans cette première étape, l'enjeu est de produire un diagnostic partagé avec les opérateurs, particulièrement lorsqu'il s'agit de secteurs en déficit d'attractivité. Quels sont les points clés pour réussir un diagnostic de marché ?

### Comprendre l'organisation hiérarchisée du territoire

#### Évaluer l'image du territoire

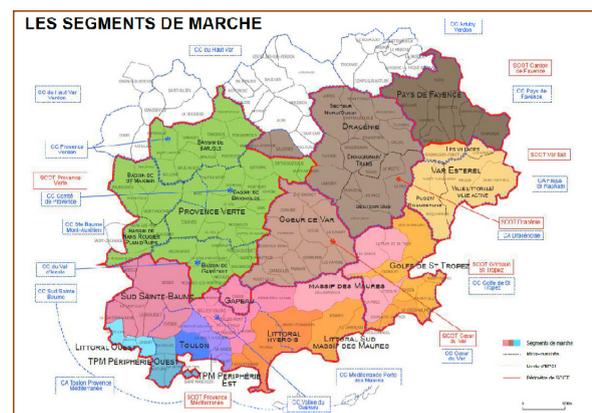
Quelle attractivité ? Quel déficit d'image ? Quelle identité ? Cela signifie comprendre la sociologie du territoire, les représentations culturelles, etc.

#### Appréhender la hiérarchisation des micro-marchés

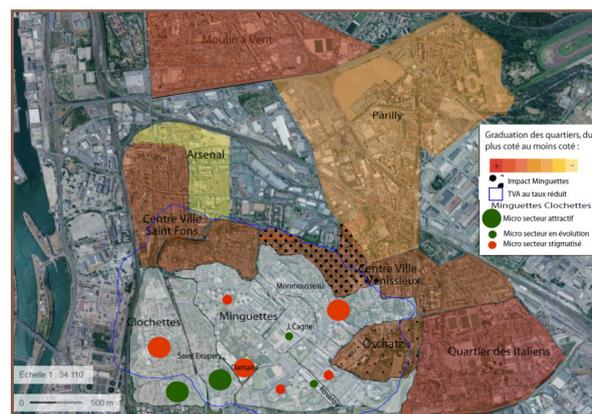
Les segments de marchés sont analysés à l'échelle de l'EPCI ou du bassin de vie, les micro-marchés sont observés à l'échelle de la commune ou du quartier

et sont fonction de l'image et de l'attractivité relative du secteur, de l'offre existante et de la qualité du parc, du niveau de fonctionnalités urbaines, etc. Cette compréhension repose sur un travail de terrain pour appréhender la topographie (reliefs, ruptures, voies ferrées,...), comme le font les ménages pour repérer leurs futurs lieux de vie.

Dans une étude pour l'EPF PACA (cf carte ci-dessous), le territoire a été découpé selon les segments de marchés dominants, définis sur la base du croisement des analyses statistiques et des entretiens qualitatifs (agences immobilières, promoteurs,...). Cet outil permet d'orienter la programmation de logements neufs (cibles de clientèle et prix).



Dans le cadre d'une autre mission, les secteurs les plus attractifs et les plus stigmatisés ont été identifiés (cf carte ci-dessous), de manière à séquencer la programmation de logements. Les premiers programmes devront être envisagés là où l'attractivité est déjà présente.



**Analyser l'ensemble des segments : repérer dynamiques et dysfonctionnements**

Étudier chaque segment de marché et leurs interactions

En préalable, il est important de définir l'échelle d'observation, les champs concurrentiels et les segments à analyser. Ensuite, chaque segment est étudié (production neuve, marché neuf à l'accession collectif et individuel groupé, marché des terrains à bâtir, de la revente, du locatif privé et du locatif social) et l'analyse est croisée entre les segments. Le marché du locatif social n'est analysé que pour une étude sur le marché de l'accession abordable ou lorsqu'il s'agit d'un QPV. Dans les autres cas, il n'interfère pas avec le marché.

Le marché du collectif neuf donne le tempo d'un marché en zone tendue.

Dans les marchés détendus, l'observation des ventes de terrains à bâtir est indispensable pour situer le marché (cf carte ci-contre dans le Niortais).

Selon les secteurs, le marché de la revente peut être en concurrence avec celui du neuf, lorsqu'il s'agit de biens hauts de gamme en collectif, ou pour les logements familiaux quand il s'agit d'individuel.

**Produits investisseurs, sources potentielles de dysfonctionnement du marché**

Les produits investisseurs font l'objet d'une analyse fine. Le développement de ce produit est basé sur l'offre et non sur les besoins et la demande, ce qui a engendré déséquilibres et instabilités du marché. L'objectif est de sensibiliser les élus locaux sur les risques que comportent ces produits financiers.

Selon Anne SELLE, « dans un marché équilibré, on estime que les acquéreurs doivent se répartir de la façon suivante : 30% d'investisseurs et 70% de résidences principales. ».

Sur le Grand Avignon, la production neuve a été portée à 80% par les investisseurs à la fin des années 2000. Mi-2018, on observe une vacance de l'ordre de 40% des logements de moins de quinze ans. À Carcassonne, la collectivité tente désormais de faire racheter les logements investisseurs par les bailleurs sociaux. Sur la métropole Aix-Marseille-Provence, les premières reventes de produits investisseurs au terme de la période de défiscalisation ne s'opèrent pas car le prix de vente, calé sur le prix investisseur, est artificiellement trop élevé.

**Positionner les marchés spécifiques**

Le marché des résidences secondaires, en diminution depuis une dizaine d'années, est mi-2018 très circonscrit. C'est un marché qui concerne principalement les catégories socio-professionnelles supérieures et se limite de plus en plus aux emplacements *vue mer* ou d'exception. Dans certains contextes territoriaux, ce marché pervertit celui de l'accession, pour *in fine* avoir deux marchés, dont un auquel les ménages locaux n'accèdent pas.

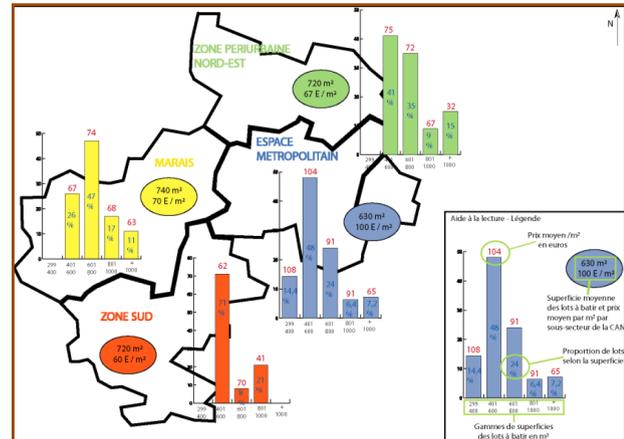
En synthèse, cette analyse vise à identifier les dynamiques sur lesquelles s'appuyer et les dysfonctionnements à prendre en compte.

**Croiser produits, prix et cibles pour révéler les tensions et ruptures**

Les profils de ménages sont détaillés selon l'âge et la structure familiale, puis par niveau de ressources (modestes, moyens, aisés). Cet outil permet d'identifier leur degré d'accessibilité au marché et les éventuels blocages dans les parcours résidentiels pour ensuite orienter les programmations.

Dans le cadre d'une étude pour l'EPF PACA, une cartographie représente les possibilités d'accéder à la propriété pour une famille, selon son niveau de revenus. Ainsi, les familles aux revenus intermédiaires ne peuvent se loger sur le littoral. Seul l'arrière-pays (pays de Fayence) peut accueillir les ménages les plus modestes.

Les outils de synthèse permettent de représenter le rapport offre/demande par segment de marché et *in fine* de définir la programmation. À chaque cible de clientèle pourront être associés un produit logement, une typologie, une commune/environnement et un budget (prix unitaire TTC parking inclus).



▲ Analyser le prix des terrains à bâtir. Exemple dans l'agglomération du Niortais. Source : ASI

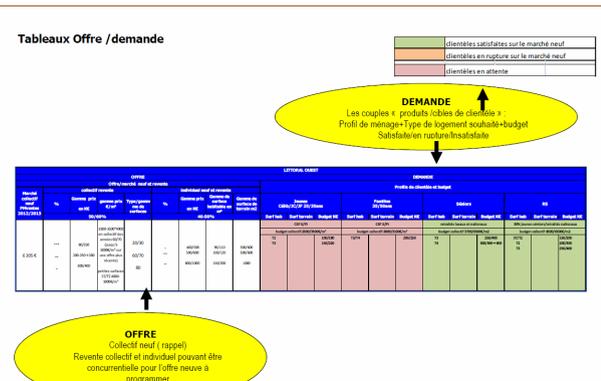
▼ Définir les couples produits/cibles de clientèle. Source : ASI ▼

PROFILS	
Jeunes Couples	△
Jeunes familles	○
Familles	□
Familles Monop.	△
Séniors	○
Jeunes décohabitants Céliataires	□
MODESTES	△
CL. MOYENNES	○
AISÉS	□

Ménage+produit+budget+ type de communes/environnement

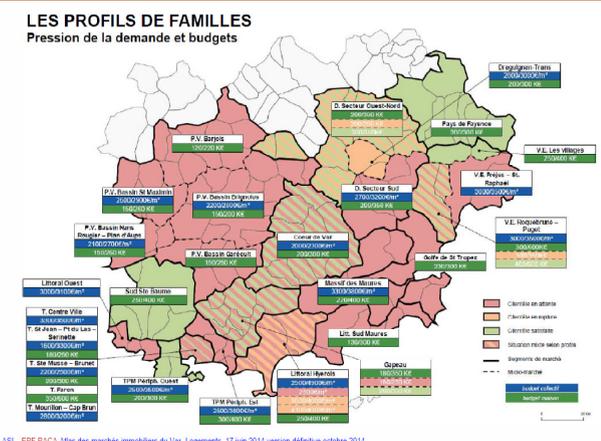


- Quels ménages satisfaits?
- Quels ménages en attente?
- Quels blocages dans les parcours?
- Sur quels produits et quels type de commune/environnement
- Quels besoins?



ASI - EPF PACA Atlas des marchés immobiliers du Var - Logements - 17 juin 2014 version définitive octobre 2014

▼ Rapprocher l'offre et la demande. Source : ASI



ASI - EPF PACA Atlas des marchés immobiliers du Var - Logements - 17 juin 2014 version définitive octobre 2014

## ► EN DÉDUIRE DES SCÉNARIOS DE PROGRAMMATION ADAPTÉS AUX SITES

Les scénarios de programmation sont établis en faisant varier les paramètres, notamment les prix de vente et les densités d'opérations. Ils ont une vocation pédagogique très forte auprès des élus, pour montrer les marges de manœuvre des décideurs face au marché. Si son fonctionnement ne peut être ignoré, il faut cependant être volontariste pour le faire évoluer pas à pas.

Les scénarios de densification permettent de jouer sur le volume de logements et le phasage des opérations, selon la capacité d'absorption du marché. Les formes urbaines proposées doivent, quant à elles, être adaptées aux besoins et à la demande. Il s'agit à chaque fois d'équilibres subtils, *a fortiori* dans les contextes de marchés détendus.

Dans le cadre des scénarios de programmation, des bilans financiers sont présentés qui peuvent, selon le contexte, intégrer des hypothèses de subventions publiques. Évoquer la question de l'équilibre financier des opérations en amont constitue un gain de temps pour la suite.

### Procéder par itération

#### Imaginer des scénarios

À la suite du diagnostic, un premier *test à blanc* est réalisé, en partant de la capacité du site et des densités admissibles. Ce test permet de préciser une première programmation, le prix de sortie des logements, la charge foncière admissible.

Le bureau d'études réalise également une estimation du coût des infrastructures induites (VRD). Ce poste de dépense peut faire l'objet d'adaptation dans le montage financier. Les impacts sur les équipements (notamment scolaires) ne sont généralement pas mesurés dans ce type d'études, sauf demande exprimée dans le cahier des charges de la collectivité.

#### Appréhender leur faisabilité urbaine, technique et financière

Des allers-retours entre l'architecte du projet urbain, la programmation et le bilan financier permettent de passer du scénario au projet. Tout en respectant les orientations politiques de la collectivité, des modulations sont apportées quant à son investissement financier, aux densités, à la répartition par produits, aux prix de sortie, aux parkings, etc. Cette phase de construction itérative se conclut par une programmation fine et un bilan financier détaillé. C'est un travail d'articulation et de négociation entre la logique urbaine et celle de marché.

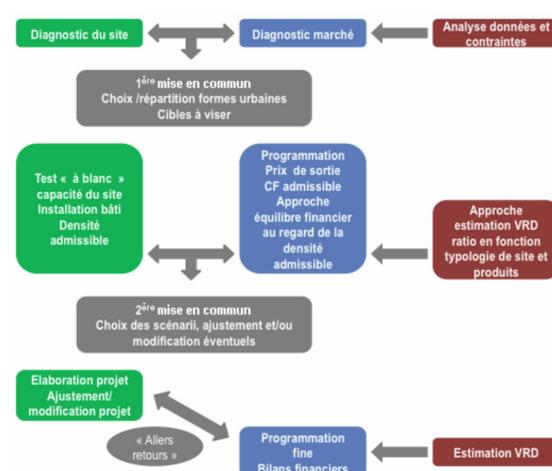
Cette démarche doit être envisagée comme un outil d'aide à la décision, pour opter entre différents scénarios et permettre que le futur programme de logements trouve sa place dans le projet urbain et réponde à la demande (formes, typologies, prix).

C'est une étude de capacité, un parti d'aménagement et non un bilan de promotion, certaines données n'étant d'ailleurs pas connues à ce stade (frais de dépollution, fouilles archéologiques, etc.).

La programmation requiert une analyse fine pour correspondre aux cibles de clientèle. Généralement, au sein d'un même programme, l'offre est segmentée en fonction des besoins identifiés, permettant au promoteur de réaliser des péréquations, de disposer d'une tarification flexible.

#### Calibrer les aides publiques nécessaires

La question des aides locales à l'accession émerge au stade de la programmation. La collectivité peut intervenir de différentes façons (action foncière, subventions aux acquéreurs,...) pour déployer ses orientations politiques et infléchir le marché. Ce soutien est d'autant plus important en centre-ancien, où les opérations, indispensables à la revitalisation urbaine, sont déficitaires.



▲ Programmation : méthodologie. Source : ASI

Mi-2018, la mise en place de nouveaux dispositifs de soutien à l'accession à la propriété est rare et certaines collectivités mettent en terme à leur dispositif existant. La métropole de Lyon a ainsi annoncé la fin du *plan 3A* en 2018, après deux plans de deux ans.

Les collectivités s'interrogent notamment sur les moyens d'enrayer la spéculation et de garantir la pérennité de l'investissement public. La situation peut s'appréhender variablement selon les contextes de marché. En effet, l'augmentation des prix dans un *QPV* stigmatisé peut signifier que l'objectif de renouer avec l'attractivité est atteint. En secteur tendu, la collectivité peut recourir aux clauses anti-spéculatives ou s'orienter vers une production en *PSLA* ou en *BRS* (bail réel solidaire).

#### Puiser dans la boîte à outils pour construire un dispositif adapté

La collectivité doit choisir une ou plusieurs formes d'aide locale : aide foncière ou subvention au ménage (subvention ou bonification de prêt). Les deux formes peuvent être combinées, notamment dans les marchés haut de gamme, pour un véritable effet. Des critères d'éligibilité en fonction des enjeux locaux (grands logements, parc social,...) doivent être définis, de même que des plafonds de ressources adaptés au contexte local, indépendamment des plafonds nationaux.

Pour que le dispositif soit efficace, une réponse en volume doit être apportée, pour rendre possible un impact sur les prix de marché : il doit concerner *a minima* 15 à 20% du marché en neuf.

Outre le cadre partenarial, essentiel à la construction et la mise en œuvre d'un dispositif d'aides locales, les OAP (orientations d'aménagement et de programmation) du PLU peuvent être mobilisées, de même que les consultations de promoteurs, pour fixer et faire respecter les orientations de la collectivité.

L'aide locale doit être assortie de clauses anti-spéculatives en fonction de la typologie de marchés.

En complément d'une aide locale, la production en PSLA offre certains avantages aux ménages : sécurisation Hlm, TVA réduite, absence d'intérêt intercalaire et abattement de TFPB pendant 15 ans. L'accession sociale réalisée par les bailleurs sociaux ou les coopératives présente également des atouts et doit être envisagée en complément d'un dispositif d'aides locales.

En centre-ancien, la logique de micro-marché doit être appréhendée et resituée dans le fonctionnement de marché à une échelle plus large. Les désirs d'habiter en centre-ville ne se décrètent pas, il faut travailler avec précision le lien entre le désir d'habiter et le produit logement.

### S'affranchir des dispositifs réglementaires mal dimensionnés

La comparaison des dispositifs PSLA, accession sociale réalisée par les bailleurs sociaux ou les coopératives (prix de vente plafonnés et TVA à 20%) et accession en zone ANRU (prix de vente plafonnés et TVA 5,5%), met en exergue l'absence de cohérence entre les dispositifs, des prix de vente trop élevés et la déconnexion entre les plafonds de ressources et la demande.

Or, le plus souvent, les élus et les promoteurs se positionnent au niveau des plafonds et les dispositifs bénéficient donc seulement aux ménages les plus solvables, dans un contexte où la cible est mal définie. De plus, les prix de vente sont fixés au m<sup>2</sup>, identiques quelle que soit la typologie du logement. Le prix unitaire du logement ne sera donc pas adapté si la surface est trop importante. Ces incohérences des dispositifs réglementaires peuvent avoir un impact négatif sur les commercialisations (ralentissement, clientèle insuffisante, ...) et entraîner une défiance envers les opérateurs.

Une comparaison (cf tableau ci-dessous) réalisée avec le simulateur du crédit foncier, pour un ménage (couple avec un enfant), qui acquiert en zone A un T3 de 63 m<sup>2</sup> de surface habitable (soit 73m<sup>2</sup> de surface utile), selon le dispositif mobilisé (PSLA, accession sociale ou accession en zone ANRU), indique un prix de vente du logement est compris entre 4 500 et 5 600€. Le montant théorique des mensualités pour acheter sur ce type de programme, vendu au prix plafond, est souvent décorrélié des revenus des ménages cibles, conduisant à des taux d'endettement élevés et nécessitant d'avoir un apport initial. En moyenne, il est de 10 à 15%.

▼ Comparaison de 3 dispositifs ; exemple d'un ménage de 3 personnes acquéreur d'un T3 de 63m<sup>2</sup> hab. ( 73m<sup>2</sup> utiles) en zone A ; Simulation de financement: simulateur crédit foncier-PTZ 2016- apport personnel limité aux frais de notaire. Source: ASI

Dispositifs	Taux de TVA	critères d'éligibilité		plafonds de revenus pour un ménage de 3 pers		budgets maxi pour un ménage éligibles au PTZ	Equivalent prix au m2 habitables PKI pour un T3	plafonds de prix de vente		
		Logement	ménages	Annuels	mensuels			€/m2 utiles HT	€/m2 hab TTC	PU pour un T3 de 63 M2
PSLA	5,5%	plafond de prix de vente Dispositif en 2 phases: phase locative 1 an minimum à 2 ans maximum	plafond de ressources	50401	4200	285000	4524		4204	264854
Accession sociale	20,0%	plafond de prix de vente	plafond de ressources moins stricts - peu contraignants	46632 (PLS+11%si exo IS) 74036 (PLI+11% sans exo IS ou limité à 25% des acquéreurs)	3886 6170	285750 350000 (plafond PTZ 5240€/mois)	4535 5556	3439	4782	301266
Accession en zone ANRU	5,5%	plafond de prix de vente Logement situé dans un quartier objet d'une convention ANRU ou QPV ou à une distance de moins de 300m jusqu'à 500m si dépôt de PC postérieur au 31/12/2016.	plafond de ressources peu contraignants acquisition en RP	60004	5000	350000	5556		4204	264854

Les plafonds de ressources des dispositifs réglementaires ne reflètent pas une réalité de terrain. S'en affranchir est nécessaire pour construire un dispositif local d'aides, à partir de l'analyse des budgets (analyse des données INSEE sur les revenus des ménages par décile en fonction de leur composition, de leur âge,...).

Le zonage constitue également une difficulté, ne tenant pas compte de l'existence de micro-marchés. De l'avis d'Anne SELLE, « un zonage basé sur les besoins et non l'offre serait à envisager, de même qu'une harmonisation des trois zonages actuels (Pinel, locatif social, logement vacants), parfois contradictoires. »

### Le partenariat, levier indispensable d'une politique d'accession à la propriété

Mi-2018, peu de collectivités conduisent des études de marchés fines, hormis dans le cadre des études de diversification imposées par l'ANRU. De nombreux PLH comportent des orientations sur le développement d'une offre abordable mais les collectivités mobilisent peu de moyens pour tenir ces objectifs. Une politique d'accession abordable à la propriété ne peut pourtant réussir sans un effet levier financier d'une part et un effet de volume d'autre part.

La question du partenariat est fondamentale dans la réussite d'une politique d'accession à la propriété: imposer des orientations politiques aux opérateurs ne fonctionne pas, ils doivent être incités (financièrement, au plan opérationnel,...), pour respecter la ligne directrice fixée par la collectivité. Un bureau d'études, tiers, peut faciliter le dialogue entre élus et promoteurs dans ce contexte.

### Une étude de programmation pour objectiver le marché

Anne SELLE cite l'exemple d'une commune souhaitant qu'un bailleur social réalise une opération d'accession avec un prix de vente de 800€ TTC/m<sup>2</sup>. L'étude de programmation révèle, d'une part, que ce prix de vente n'est pas compatible avec les coûts de construction d'un bailleur social et, d'autre part, que le foncier doit être mis à disposition gratuitement pour équilibrer l'opération. La conduite de cette étude a permis de définir un cadre de travail objectif accepté par tous.

## ► FOCUS SUR QUELQUES DISPOSITIFS LOCAUX D'AIDES À L'ACCESSION

### Charte partenariale de la métropole Nice-Côte d'Azur

La métropole Nice-Côte d'Azur a mis en place un double dispositif pour favoriser l'accès social (*PSLA*) et intermédiaire, par le biais d'une charte partenariale (associant les promoteurs, les bailleurs sociaux,...). Le marché moyen avoisine 5 100 €/m<sup>2</sup>, le prix de vente en *PSLA* se situe entre 2 900 et 3 200 €/m<sup>2</sup> et 3 600 €/m<sup>2</sup> en accession intermédiaire (hors parking).

### Minoration foncière pour la communauté d'agglomération Val Esterel

Sur la *CAVEM*, le marché moyen en neuf se situe à 4 300 €/m<sup>2</sup> environ. Entre 2002 et 2004, les communes ont cédé des fonciers entre 200 et 250 €/m<sup>2</sup> de surface plancher aux promoteurs pour la réalisation de programmes en accession encadrée.

Les accédants, désignés par *scoring* et commission d'attributions, devaient résider sur la commune depuis plus de trois ans et travailler sur le bassin d'emploi. Des clauses anti-spéculatives ont été définies par les communes.

### Prix de vente inférieurs au prix du marché pour une part de l'offre neuve au Grand Lyon

Le *plan 3A* mis en place par le *Grand Lyon* en 2013 pour deux ans a été prorogé en 2016. Il s'achève fin 2018. Ce dispositif à l'échelle de la métropole a pour objectif de développer 20% de l'offre de logements neufs à un prix inférieur à 20% du prix du marché local. L'observatoire des marchés immobiliers (*Cécimobs*) apporte une connaissance fine des marchés locaux, pour calibrer les prix de sortie. Les opérateurs sont incités à contenir les prix de vente et la métropole octroie une prime aux primo-accédants d'un logement labellisé abordable. Cette prime est assortie d'une clause anti-spéculative.

Ce dispositif original, très ouvert, a pu voir le jour grâce à une construction partenariale importante. Par le volume de logements et les critères fixés, le dispositif a un impact sur les prix de marché, les rendant ou les maintenant compatibles avec les ménages aux revenus modestes et intermédiaires de l'agglomération. Il a cependant eu pour effet d'assécher la production de *PSLA*.

### Subvention au ménage ou bonification de son prêt à Ouest Provence

Sur *Ouest Provence*, le marché moyen en neuf se situe à 3 125 €/m<sup>2</sup> environ. *Ouest Provence* a mis en place un dispositif mobilisable pour l'acquisition d'un logement neuf sur toute opération du territoire. Une subvention (3 000 à 5 000 €) ou une bonification de prêt est accordée au ménage qui respecte les critères de la collectivité (primo-accédant résidant ou travaillant sur le territoire, sous plafonds *PSLA*, taux d'endettement de 33% maximum, prix d'acquisition inférieur à 3 300 €/m<sup>2</sup> (équivalent au niveau de marché), logement acquis au titre de résidence principale). Une prime supplémentaire de 1 500 € est accordée aux ménages issus du parc social.

Cette aide a concerné 30% des ventes sur la période 2015-2017. 70% des ménages ont opté pour la subvention, 48% des bénéficiaires proviennent du parc social.

Le dispositif apporte une réponse satisfaisante, tant au plan quantitatif que qualitatif. Le plafond cohérent avec le niveau de marché et le volume de vente a un effet d'entraînement et renforce la dynamique de vente. La dimension sociale de l'aide a un impact positif sur les parcours résidentiels. Enfin, ce dispositif permet de réduire la proportion d'investisseurs.

### Chèques aux primo-accédants octroyés à Marseille

La ville de Marseille a mis en place deux chèques :

- **Le chèque premier logement** : subvention de 2 000 à 4 000 € versée aux ménages primo-accédants achetant dans le neuf (au titre de résidence principale pendant 5 ans *a minima*), sur des opérations identifiées (prix plafonds de vente de 2 650 €/m<sup>2</sup>). À la subvention s'ajoute une bonification du *PTZ*.
- **Le chèque accession rénovation** : subvention de 6 000 à 10 000 € aux ménages primo-accédants achetant un logement de plus de 15 ans situé dans les six premiers arrondissements de la ville et réalisant des travaux d'amélioration d'un montant équivalent à 10% minimum du montant d'acquisition.

Le dispositif repose sur un partenariat de qualité avec les banques, les promoteurs, les agences, etc.

Efficace dans le neuf (17% des transactions), il fonctionne moins bien dans l'ancien. 6% des transactions dans l'ancien ont bénéficié de l'aide. La condition de travaux semble trop exigeante. La géographie du dispositif apparaît en outre déséquilibrée, ne touchant que les quartiers les moins chers et ne tenant pas compte des logiques de micro-marchés. ■



## Quelles formes urbaines, quels produits logements proposer en tissu ancien ?

L'agence intervient seule ou en collaboration avec l'agence Pranas-Descours, dans divers projets d'opérations en accession en quartier ancien dégradé, abordés dans des phases et contextes différents. Certains s'inscrivent dans le cadre d'une mission de maîtrise d'œuvre urbaine, d'autres dans le cadre d'études pré-opérationnelles, à des échelles territoriales diverses (*small* à *XL*).

La réflexion conduite par l'agence s'appuie sur deux clés d'entrées via l'identification :

- des situations, souvent liées à l'histoire du secteur et à la spécificité des tissus, dans lesquelles peuvent être proposées des formes intéressantes.
- des problématiques d'articulations, en analysant la sédimentation historique du centre-ancien.

## JOUER SUR L'ARTICULATION DE DIVERSES STRATES HISTORIQUES

En secteur très urbain, dans un site éventré par une voie rapide dans les années 1980, le faible nombre de points de franchissements entraîne une relégation du quartier au nord de cette coupure urbaine. Si les façades sont bien entretenues, la dégradation est réelle à l'intérieur des cours. Une étude sur l'habitat dégradé a diagnostiqué l'état technique des immeubles et permis d'identifier des secteurs prioritaires.

La stratégie d'ensemble vise à retrouver une place attractive en piétonnant certains secteurs et en requalifiant l'offre de logements. L'intervention sur les cœurs d'îlot de ce tissu très dense constitue également un sujet.

La lecture cartographique a mis en évidence la présence ancienne de vallons et chemins agricoles qui apparaissent encore, notamment en impasse. Très étroits et serrés, ils sont dégradés, utilisés pour le stationnement et les logements squattés. Ces chemins ont constitué des points d'accroches pour penser la réarticulation de ces intérieurs d'îlots avec l'échelle XIX<sup>e</sup> siècle, symbolisée par les grands îlots de la trame turinoise, avec des immeubles R+6 /R+7.

Le projet intègre des réhabilitations, la requalification des espaces publics, avec la création d'un mail piéton. Cet exemple illustre l'idée récurrente d'articuler différentes strates historiques en centre ancien.

Pour les îlots donnant sur la voie routière, différents dispositifs ont été imaginés, de manière à désaxer progressivement les immeubles, sans ouvrir de manière frontale sur la voie rapide. C'est une stratégie à long terme de réorientation et reconstruction.

## QUESTIONNER FORMES ET MANIÈRE D'HABITER LE CENTRE-VILLE TRÈS DENSE

Dans une autre ville, dans un secteur couvert par différents dispositifs opérationnels - ZAC multi-sites pour réaménager le centre-ville, *PNRQAD*, *OPAH RU*, *ORI*, (...) - une mission de maîtrise d'œuvre urbaine a été confiée à l'agence pour proposer des formes d'habitat adaptées pour chacun des îlots concernés.

L'analyse de l'histoire de la rue traversante et ses évolutions met ainsi en lumière la présence de parcelles très allongées avec des profondeurs importantes, liées à la proximité du fleuve et du coteau. Autre spécificité observée, la présence de nombreux îlots sur cour, traces d'anciens passages. Dans le cadre d'une intervention en centre ancien, l'objectif est de réfléchir aux produits-logements en articulant espaces publics et architecture, en rendant par exemple possibles des parcours dans les épaisseurs du tissu. Faire descendre le paysage du plateau dans les cours minérales a constitué un axe de travail pour ce centre ancien.

### Composer avec les contraintes du site

Situé dans la partie récente du centre ancien, l'îlot doit accueillir un important programme mixte (tertiaire/logement), après démolition de poches d'habitat très dégradé. L'objectif est de trouver une forme d'habiter qui compose avec les nombreuses contraintes du site (risques d'inondations, nuisances sonores, ...). Le cahier des charges demandait de réfléchir à des solutions d'habiter qui permettent de garantir un certain confort d'usage (d'été, acoustique) et une vraie qualité résidentielle (vis-à-vis, ensoleillement...).

Le projet propose l'implantation de locaux tertiaires comme écrans bâtis protégeant les logements créés à l'arrière. Cette réponse programmatique ne rencontre pas nécessairement la réalité du marché dans le développement du projet. ►

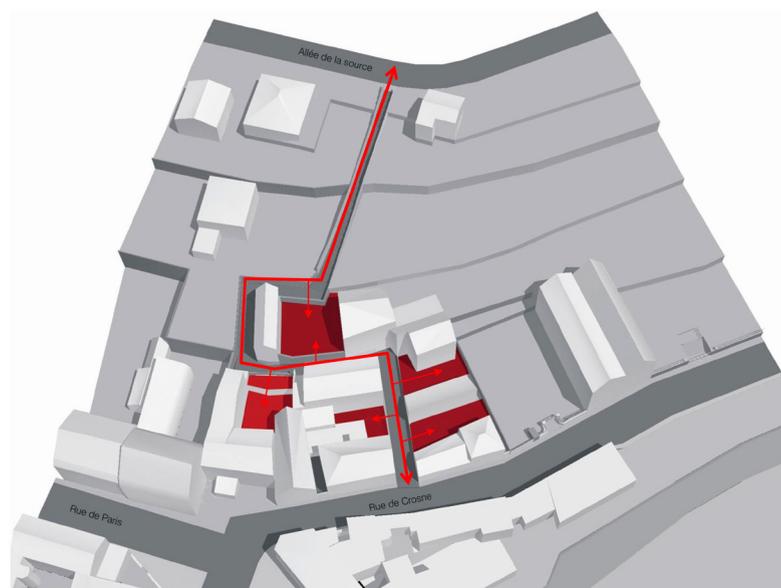
- Les logements sont proposés autour de cours surélevées et paysagées en cœur d'îlots, pour les déconnecter de la rue. Ils sont envisagés sous forme de logements intermédiaires tournés vers le cœur d'îlot et des plots qui offrent des vues sur le fleuve.

### Révéler la trame du parcellaire, proposer des cheminements alternatifs

Pour un îlot, de plus petite échelle, les propositions formulées pour habiter les venelles et les côteaux se sont appuyées sur l'organisation historique des îlots le long de la rue principale. Le parti retenu a été de conserver la mémoire du parcellaire. Les trois cours ont donc été conservées mais reliées entre elles, en laissant la possibilité à l'îlot de redevenir traversant et d'organiser, le long des cours et venelles, des logements intermédiaires. Des maisons de villes groupées ou superposées (avec terrasses ou patio) sont proposées, avec une hauteur de référence à RDC/R+1 et des émergences à R+2/R+3, en situation de belvédères.

Disposer d'une cour haute et d'une cour basse permet de proposer une manière d'habiter intéressante, avec des rez-de-chaussée qualitatifs.

Illustration en image ci-dessous. Source : agence TU-DU.



### Habiter autrement la rue principale

Cette situation se retrouve dans de nombreuses villes. Une dent creuse s'est progressivement transformée, de par les usages, en place, sans l'être totalement. Dès lors, à partir de cette place, l'objectif est de retrouver la profondeur du parcellaire et de proposer une autre manière d'habiter la rue principale, avec moins de nuisances.



▲ Créer des liens via les matériaux. Source : agence TU-DU

### Créer des liens via les matériaux employés

En hypercentre ancien, dans un site doté d'une forte qualité paysagère, la forme urbaine peut imposer des évidences pour la programmation. Certains éléments propres au site sont repris ou traduits : le caractère des cours pavées est conservé et valorisé avec la réutilisation des pavés et l'utilisation de la pierre en pied d'immeuble, conformément au règlement de l'AVAP (aire de mise en valeur de l'architecture et du patrimoine) et rappelant les nombreux murs de soutènement présents dans la commune.

Un parking souterrain mutualisé est prévu en cœur d'îlot. La place des espaces publics a également été questionnée : les venelles sont-elles des espaces publics ?

Les contraintes patrimoniales et la qualité des matériaux ont ainsi donné des éléments de force et une qualité résidentielle.

Les cahiers des charges architecturaux, ajoutés aux fortes contraintes du site, peuvent décourager les potentiels opérateurs. Des ateliers, organisés avec les promoteurs, permettent de nouer un dialogue pour rendre ces opérations faisables, avec des compromis.

Ces différents exemples illustrent une façon d'aborder la production de logement en tissu ancien : la nécessaire prise en compte du lieu et de son histoire pour proposer de nouvelles manières d'habiter le centre ancien.

## CONDUIRE UNE APPROCHE ITÉRATIVE ENTRE LES BESOINS, LES CONTRAINTES ET LA FORME

### PROPOSER DES TYPOLOGIES NOUVELLES EN CENTRE-BOURG POUR UNE CLIENTÈLE CIBLÉE

Dans un centre-bourg marqué par une hémorragie démographique, une vacance élevée de logements (20% de vacance environ), une paupérisation et un vieillissement de la population, le développement pavillonnaire s'est largement opéré dans les communes avoisinantes.

Quelles sont les alternatives à la réalisation d'un écoquartier en extension ?

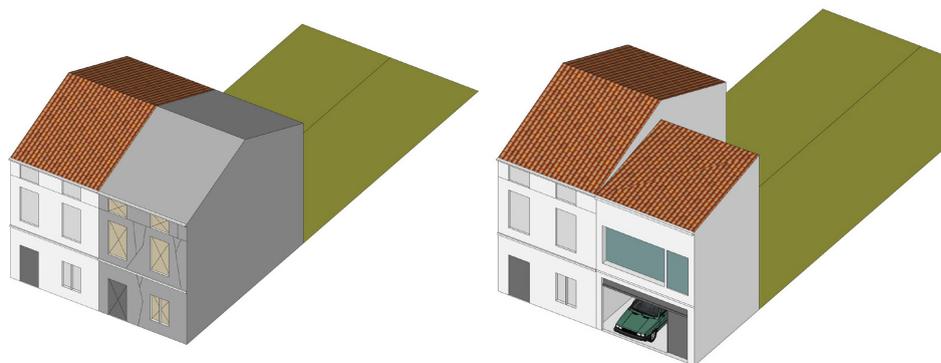
Dans le cadre de l'étude pré-opérationnelle de revitalisation du centre-bourg, l'enjeu a été de démontrer que les logements fléchés dans l'écoquartier peuvent être réalisés autrement, en hyper-centre.

Pour guider les propositions, l'organisation du tissu a été observée avec la présence de passages et des cœurs d'îlots à libérer progressivement, soit pour améliorer l'habitabilité des logements alentours, soit pour reconstruire des typologies nouvelles dans les intérieurs d'îlots, quand leur taille le permet. D'autres éléments ont été repérés, telle que la présence d'un cours d'eau dans la ville, à valoriser.

En termes de produits, le logement individuel groupé constitue la piste privilégiée, avec parking et espaces extérieurs. Deux cibles de clientèle sont identifiées : les familles car l'offre existante sur la commune concerne des petites typologies et les personnes âgées.

La construction de nouveaux logements dans cette commune où un logement sur cinq est vacant ne peut s'envisager que si une intervention sur ces logements est menée. Dédensifier ce centre-ancien ne paraît pas une solution urbaine intéressante mais la démolition de logements est proposée pour agrandir les logements existants, en proposant une pièce et un garage en plus. Ces démolitions sont conduites en discussion avec les architectes des bâtiments de France (ABF).

▼ Exemple d'un immeuble dégradé (gris) remplacé par un garage et une pièce en plus (hybridation). Source : agence TU+DU



#### Appréhender les attentes des habitants

Dans une ville moyenne en déprise démographique, le centre-ville est globalement attractif sauf sur le volet résidentiel, du fait d'un parc de logements de la reconstruction après-guerre, peu qualitatif et de l'absence de programmes de *standing*. L'étude pré-opérationnelle est l'occasion pour la ville de définir sa stratégie d'intervention sur le centre ancien, après être largement intervenue sur les friches et les espaces publics. L'étude porte sur l'amélioration de l'attractivité résidentielle du centre-ville, avec notamment comme perspective la mise en place d'une *OPAH-RU* et l'acquisition d'îlots d'habitat dégradé pour des recyclages ciblés (mobilisant des financements *RHI-THIRORI*). Elle intègre également une réflexion sur des îlots mutables, pas nécessairement dégradés, mais au potentiel résidentiel intéressant.

La réalisation d'une étude sociologique par un bureau d'études spécialisé (soixante entretiens en vis-à-vis avec des habitants du centre-ville et des ménages l'ayant quitté pour se loger à proximité immédiate), sur le thème « *Où souhaiteriez-vous vivre en centre-ville ?* » et des ateliers avec les habitants sur la qualité d'habiter ont permis de nourrir la réflexion. Les habitants ont notamment mis en exergue la proximité de grands espaces verts (parcs, vues sur le massif montagneux) comme éléments de qualité, de même que la qualité des espaces publics. Concernant la typologie des logements, les habitants ont insisté sur la luminosité et les espaces extérieurs, type cour, qu'ils sont prêts à partager.

#### Habiter le centre-ville autrement

Un premier site mutable à potentiel résidentiel est identifié avec pour idée de réarticuler le centre ancien et le parc, en structurant des places et des logements. Le projet prévoit une continuité de matériaux et de plantations entre le centre-ancien, ces places et le parc et des séquences de traverse pour briser l'effet corridor de certaines voies. Un programme neuf, mixant accession et locatif social, est proposé aux abords de la place, s'organisant autour de petites courées, avec des jardins arrière et un maximum de vues vers les côteaux.

- Pour un bâtiment en ruine, propriété de la ville, la proposition est de recréer un passage préexistant, sous la forme d'un porche, et du logement traité de façon contemporaine, avec de grandes baies. C'est un nouveau produit d'habitat à proposer localement.

Un troisième cas étudié recrée un accès au parc avec une offre nouvelle de logement en individuel groupé. La typologie a là aussi été calibrée par rapport aux conclusions des études de marché et sociologique, qui identifiaient un potentiel de familles avec de grands enfants, de familles monoparentales et seniors (jeunes retraités) en recherche de centralité, clientèle dans un deuxième projet d'accession, consommatrice d'aménités de centre-ville.

### En synthèse

L'entrée par la forme permet de raconter une histoire, dans un travail d'itération entre le dessin, les besoins et désirs des habitants, le maquettage financier (...) pour parvenir à proposer un produit adapté.

Les différents exemples soulignent également l'intérêt de transformer la contrainte en élément de programme, qu'il s'agisse de l'étroitesse des rues, de l'absence d'ensoleillement ou de l'hyper-proximité d'une voie rapide.

Pour cela, un travail amont très fin d'enquêtes sociologiques sur les envies d'habiter le centre-ancien, d'études de marché, de compréhension des strates qui composent le tissu permet de donner des clés pour proposer une forme et un produit.

Le travail sur les espaces publics fait également partie intégrante de la réflexion pour à la fois améliorer la qualité urbaine et permettre de construire plus librement, en créant des alignements plus simples et s'affranchir des règles de prospect rendant difficiles les reconstructions en cœur d'îlot.

Enfin, ces opérations en centre-ancien ne peuvent être réalisées qu'en mobilisant fortement la puissance publique, l'interrogeant sur les modalités de son soutien à la production de logements en accession privée. ■

**OFS/BRS et SCI APP, des outils de l'accèsion sociale à déployer  
Initiatives du COL**

## LE COL, UN LABORATOIRE D'INNOVATIONS AU SERVICE DES PLUS MODESTES

### L'accèsion sociale à la propriété, cœur de métier du COL

Le Comité Ouvrier pour le Logement (COL) est une coopérative d'intérêt collectif, active en Pays Basque et en Occitanie. Si le COL gère un parc locatif social de 2 200 logements, son cœur de métier est l'accèsion sociale à la propriété. Très investi dans le champ de l'habitat participatif, le COL teste actuellement un processus reproductible, accessible aux ménages aux revenus moyens comme modestes, soit 1 à 3,5 SMIC.

### Le COL, un modèle d'OFS spécifique ...

En 2017, le COL a obtenu l'agrément du Préfet de région pour être organisme de foncier solidaire (OFS) compétent sur la région Nouvelle Aquitaine. Le modèle d'OFS déployé par le COL fonctionne sans recours aux aides publiques. Il mobilise des prêts Gaïa de la Caisse des dépôts pour financer la charge foncière.

L'une des spécificités de l'OFS du COL est que la redevance (loyer terrain) cesse d'être due après 50 ans de versement par un même ménage. Le ménage ne paie ensuite plus que les frais de gestion. Cependant, dans le cas d'une revente, le nouveau ménage doit s'acquitter de la redevance pendant à nouveau 50 ans. Ce modèle rechargeable permet une équité entre les différents acquéreurs.

### ...pour intervenir d'abord en secteurs tendus.

L'objectif premier est de recourir à l'OFS dans les secteurs particulièrement tendus, à l'image du littoral basque. Ainsi, le COL porte un projet de 35 logements dont 12 logements en bail réel solidaire (BRS), à Biarritz, permettant un coût moyen d'acquisition du logement à 2 300€/m<sup>2</sup> contre 6 000€/m<sup>2</sup> dans le marché libre.

### Comment lutter contre la spéculation ?

Au Pays Basque, dans le cadre du rapprochement domicile-travail, l'accèsion à la propriété des ménages locaux constitue un sujet majeur des PLH. La déconnexion est importante entre les prix de l'immobilier élevés du fait de l'attractivité du secteur et les revenus des ménages locaux. Des efforts ont été réalisés en matière d'accèsion aidée, mais les reventes onze ans après l'acquisition d'un logement en accèsion aidée (à l'issue des clauses anti-spéculatives), avec une forte plus-value, pour une résidence secondaire, constituent des contre-exemples pour les élus.

### BRS, plus compétitif que le PSLA pour pérenniser l'investissement public

Pour le COL, le BRS constitue l'un des outils de la palette de l'accèsion sociale à la propriété qui présente l'intérêt majeur, pour les collectivités, de pérenniser l'investissement financier public, en maîtrisant la revente des logements acquis en accèsion sociale.

Cet atout le rend plus compétitif que le PSLA pour une collectivité, qui n'a à produire l'effort financier qu'une seule fois. Ainsi, Rennes Métropole qui a voté la mise en place d'un OFS, prévoit de basculer l'intégralité de son investissement financier en faveur de la production en PSLA (5 millions d'euros par an) vers le BRS.



## OFS, UN ACTEUR FONCIER À MOBILISER AUSSI EN CENTRE-BOURG

### Un modèle économique pertinent pour réaliser une opération d'accèsion sociale

Construire 5 logements à Espelette (64)...

Espelette est une commune rurale dynamique sur les plans économique et touristique. La commune a sollicité le COL pour acquérir auprès d'un particulier un corps de ferme à réhabiliter (200 000€). Mais, lorsque les travaux coûtent plus chers que la construction neuve, le produit logement final n'est souvent pas adapté à la demande et n'est pas concurrentiel d'un lot à bâtir. Dès lors se pose la question du modèle économique pour réaliser un projet d'accèsion sociale en secteur rural. L'option démolition-reconstruction a été retenue pour répondre, à moindre coût, à la demande locale. L'architecte des Bâtiments de France (ABF) a accepté le principe, à la condition de respecter la silhouette de la ferme initiale. Le projet prévoit la construction de cinq maisons jumelées (T4).

### ...avec l'OFS comme garantie de pérennisation des aides publiques...

L'OFS sera mobilisé pour ce projet, non pas tant pour prévenir les effets spéculatifs que pour pérenniser les investissements publics importants, condition pour rendre l'opération soutenable. En effet, les aides publiques, indispensables pour permettre une cohérence entre prix de vente et ressources des ménages locaux, sont estimées à 33 000€ par logement. Des discussions sont en cours avec les partenaires financeurs que sont le département des Pyrénées-Atlantiques, la communauté d'agglomération, l'établissement public foncier local (pour une éventuelle minoration foncière), etc. L'OFS constituera une garantie pour eux. ►

► ... une approche frugale pour optimiser les ressources publiques.

Compte tenu de la pénurie budgétaire que connaissent les collectivités, la constitution de réserves foncières ou l'acquisition de fonciers stratégiques pour la production de logements apparaît de plus en plus compromise. L'OFS permet d'optimiser les modèles financiers et de développer une approche frugale, en secteur tendu comme en marché détendu.

... pour une clientèle cible aux revenus très modestes.

Mi-2018, la commercialisation s'apprête à démarrer. Des profils susceptibles d'être intéressés ont été identifiés dans le fichier client du COL. Un logement T4 de 85m<sup>2</sup> de surface habitable (SH) est vendu à 165 000€ soit 1 990€/m<sup>2</sup> TTC (TVA à 5,5% grâce à l'OFS). En promotion privée, le prix de vente en neuf se situe à environ 3 000€/m<sup>2</sup> TTC à Espelette.

Avec un apport de 12 000€ et un prêt sur 25 ans, la mensualité pour le bâti est de 645€, auxquels s'ajoutent 89€ de loyer pour le foncier. Le ménage bénéficie d'un abattement de 30% sur la taxe foncière soit environ 20€. Ainsi, la mensualité totale est de 734€ (bâti et terrain).

Avec un taux d'endettement maximum de 32%, le revenu net mensuel minimum est de 2 300€, soit environ deux SMIC. Ce revenu correspond à 60% des plafonds PSLA pour un ménage de trois personnes, représentatif de la clientèle potentielle locale.

### Un véhicule juridique pour imaginer des formes alternatives au lot à bâtir

L'objectif est de sortir du modèle vertical de production de la ville pour conduire un projet dans une logique de co-production, que l'on soit à l'échelle du village, d'un quartier urbain dense, d'une ville moyenne..

La problématique à Haux, commune rurale de Gironde (800 habitants), est la suivante :

Comment revitaliser un centre-bourg en zone rurale par une méthodologie d'aménagement d'un hameau fondée sur la co-construction avec les habitants, les riverains, les élus, les acteurs économiques, associatifs, futurs habitants et utilisateurs de cet espace ?

Comment utiliser l'expérience de l'habitat participatif à l'échelle d'une opération d'aménagement et faire en sorte que ce projet d'aménagement soit vécu positivement localement ?

L'objectif est de proposer de nouvelles formes urbaines, acceptées par les habitants et de rompre avec le modèle unique du lot à bâtir.

Ce projet est lauréat de l'appel à projet (AAP) de la CDC et l'USH pour une « Architecture de la transformation », qui a pour ambition, pour l'édition 2018, de prendre en compte l'ancrage territorial du logement social et son impact sur l'écosystème local. Le projet d'habitat participatif mobiliserait un OFS pour un volume de 20 à 25 logements.

## RECOURIR À LA SCI APP POUR DÉBLOQUER LES PARCOURS DES MÉNAGES MODESTES

### Proposer une offre en accession sociale en zone ANRU

Le COL porte, en partenariat avec la Caisse des dépôts (CDC) et la Fondation Abbé Pierre (FAP), un projet d'habitat participatif d'une douzaine de logements, dans le cadre du projet de rénovation urbaine (PRU) du quartier Saragosse à Pau (64). Le montage de cette opération est prévu au moyen d'une SCI APP, dispositif créé en 2006 dont le décret est paru en 2009.

### Rendre possible l'accession à la propriété des plus modestes via la SCIAPP

La diversification de l'offre, enjeu des PRU, vise d'abord à renforcer la mixité sociale et s'inscrit dans une logique de peuplement. Mais, permettre aux habitants du quartier d'évoluer dans leurs parcours résidentiels en leur proposant une offre en accession constitue également un enjeu.

La SCI APP, créée pour ceux qui n'accèdent pas au crédit bancaire classique, permet, grâce à un prêt de 40 ans de la CDC, une accession très progressive et évite que les ménages ne paient un loyer à perte.

### Un dispositif complexe mais une sécurisation du devenir de la copropriété

Dans le cadre d'une SCI APP, le ménage est locataire d'un logement social et actionnaire d'une SCI, dont il acquiert progressivement des parts. Mensuellement, le ménage acquitte donc un loyer (type PLUS) et 20 à 25% supplémentaires, permettant de couvrir l'acquisition de parts, les provisions pour grosses réparations, les charges, etc.

En l'absence de réglementation, cette surcote est fixée par le COL, de manière à équilibrer les comptes de la SCI annuellement. L'opérateur social est gérant de droit de la SCI. Selon Imed ROBBANA « la SCI APP constitue la seule forme d'accession sociale qui évite le risque d'une transformation en copropriété dégradée, les dépenses étant anticipées grâce au paiement de la surcote ».

En cas d'impayés, le COL peut racheter le logement et le ménage rester locataire. Dans le cas du montage imaginé par le COL, dès la dixième année, les ménages ont la possibilité de racheter leur logement. Sinon, le ménage (ou ses ayants droits) sera propriétaire de son logement après 40 ans. En cas de départ du ménage, les loyers versés restent acquis à l'organisme mais les parts sont revendues. Par exemple, un ménage acquitte un loyer et acquiert des parts d'une SCI APP depuis 39 ans. S'il décide de vendre un an avant de récupérer la pleine propriété, il peut le faire à un ménage sous plafonds PLUS ou le revendre au COL et récupérer la partie capitalisée de son accession.

**Un financement en logement social pour une opération d'accession à la propriété**  
La SCI APP relève du financement du logement social. Ce type de montage ne peut d'ailleurs fonctionner que pour des opérations qui auraient été équilibrées en locatif social. À l'issue du remboursement de prêts, le patrimoine n'appartient plus au bailleur social, à la différence d'une opération locative sociale. Le financement en logement social permet aux ménages de continuer à percevoir les APL alors que l'APL accession en neuf a été supprimée par la loi de finances 2018.

### **Permettre un financement sur-mesure dans un programme d'habitat participatif**

Le programme d'habitat participatif *Terra Arte* à Bayonne (64) compte 46 logements. Il est né de la volonté de favoriser le vivre ensemble, dans un intérêt social et sociétal. Pour permettre au groupe d'habitants constitué de réaliser son projet, trois types de financements ont été mobilisés :

- L'accession sociale pour un ménage dépassant les plafonds PSLA (TVA à 20%),
- Le PSLA pour 41 ménages respectant les plafonds (TVA à 5,5%)
- La SCI APP pour 4 ménages non éligibles à un prêt bancaire classique.

Dans ce cas, c'est l'avancement du projet qui a conduit à recourir à la SCI APP. Le programme *Terra Arte* est livré depuis deux ans. Parmi les quatre ménages bénéficiant de la SCI APP, l'un était précédemment locataire du parc social du COL, en situation d'impayés. Aucune difficulté n'est à signaler depuis le changement de statut. Les ménages sont préparés à être accédants à la propriété et adoptent un comportement d'accédants, responsabilisés par la démarche. ■



**Définition d'une politique de soutien à l'accèsion à la propriété: lecture des enjeux et construction des outils à VRA**

## UN PLH 2018-2023 EN FAVEUR DE LA RÉDUCTION DES INÉGALITÉS SOCIALES ET TERRITORIALES



### Un diagnostic PLH révélateur des contrastes locaux

*Un carrefour, un inter-territoire: des histoires plurielles*

Valence Romans agglomération, créée au 1<sup>er</sup> janvier 2014, compte 56 communes et 225 000 habitants. Située dans le couloir rhodanien, au carrefour de l'espace méditerranéen et du nord de l'Europe, entre les massifs central et alpin, l'agglomération est un inter-territoire, tant dans la diversité de ces paysages que des profils de communes. Longtemps l'État a piloté l'aménagement du territoire marqué par la présence de nombreuses infrastructures (routières, ferroviaires, barrages...).

### Une recomposition territoriale qui oblige à une remise à plat des politiques sectorielles

Les élus locaux se sont approprié récemment ces sujets, notamment les problématiques d'habitat et d'étalement urbain. L'intercommunalité, récente, a suivi l'élaboration du SCoT. Dans les années 1990, la réflexion sur la future implantation de la gare Valence TGV Rhône-Alpes Sud et sa zone d'activités qui accueille 10 000 emplois mi-2018, à mi-chemin de Valence et Romans, est à l'origine du rapprochement des communes.

Valence Romans agglomération est le fruit de la fusion de quatre intercommunalités au 1<sup>er</sup> janvier 2014, rejointes par une cinquième au 1<sup>er</sup> janvier 2017, impliquant de remettre à plat les différentes politiques sectorielles des anciens EPCI, dans un contexte de fort renouvellement politique. C'est en particulier le cas en matière d'habitat, avec trois PLH préexistants.

### Foncier et parcours résidentiels: 2 focus spécifiques du PLH 2018-2023

L'élaboration du PLH, de 2015 à 2018, a permis une appropriation par les élus des enjeux, avec des réunions de travail trimestrielles thématiques (locatif social, foncier, accession sociale, ...). Cette élaboration a été conduite concomitamment à celle du PCAET (plan climat air énergie territorial) et à l'installation de la conférence intercommunale du logement (CIL). Deux enjeux ont émergé au fil des réflexions: renouvellement urbain et diversification de l'habitat, donnant lieu à deux études *ad hoc*, sur le foncier et les parcours résidentiels. Le recensement de potentiels fonciers pour l'habitat sur le territoire a pour objectif d'identifier des sites à potentiel habitat important, notamment en renouvellement urbain.

### Des contrastes territoriaux importants pointés

Valence et Romans, pôles urbains en perte d'attractivité, accueillent une majorité de population modeste, composée de petits ménages (personnes âgées, jeunes) tandis que les communes périurbaines connaissent une forte croissance, accueillant les ménages familiaux plus aisés. Cette spécialisation progressive des territoires va de pair avec un affaiblissement de la dynamique locale se traduisant, à l'échelle de

l'EPCI, par un retournement du solde migratoire, désormais négatif.

Ces évolutions sont corrélées au type d'habitat: collectif et importance du parc social dans les pôles urbains, habitat individuel en périurbain.

60% de la population du territoire est éligible à un PLAI. Le territoire compte 15% de logements sociaux mais les contrastes sont marqués: Valence et Romans concentrent 90% de l'offre et comptent chacune deux quartiers NPNRU, très stigmatisés. Parallèlement, huit communes sont en situation de rattrapage SRU (objectif fixé à 20%), avec des obligations de rattrapage particulièrement élevés, négociés dans le cadre du PLH à hauteur de 50% de l'objectif de production de la commune.

### Une perte d'attractivité des locomotives urbaines qui nuit à l'ensemble du territoire.

Les nouveaux arrivants se logent en premier lieu dans l'un des pôles urbains, avant de s'orienter vers une commune périurbaine pour une installation de longue durée. Ainsi, le marché du logement est détendu en centralité tandis que des tensions sont observées sur le périurbain.

Ces contrastes entre profils de communes et offres de logements posent des difficultés en termes de parcours résidentiels. Certains ménages familiaux souhaiteraient accéder à la propriété en centralité, des personnes âgées propriétaires dans le périurbain ne trouvent pas d'offres alternatives correspondant à leurs ressources dans leurs communes et reviennent vers les pôles urbains qui présentent une offre médicale et de services satisfaisante.

### Le modèle pavillon-voiture, facteur d'étalement urbain

Dans le cadre de l'élaboration du PLH et du PCAET, les réflexions ont pointé le besoin de proposer des offres alternatives au modèle périurbain d'habitat individuel couplé à plusieurs véhicules, qui nuit à l'attractivité territoriale et au bilan carbone et engendre des coûts d'équipements importants.

## Quatre ambitions pour le PLH 2018-2023

- Renforcer les centralités,
- réhabiliter durablement,
- construire la diversité
- accueillir les plus fragiles.

La réflexion sur l'aide à l'accession sociale s'inscrit dans la troisième orientation, de même qu'une action sur les formes et la qualité urbaine, notamment les densités. Dans les années 2000, la surface des terrains à bâtir était supérieure à 1 000 m<sup>2</sup>, la moyenne est aujourd'hui de 250 m<sup>2</sup> mais les prix sont restés identiques. La politique d'accession à la propriété vise également à contribuer au renforcement des centralités, axe pour lequel de nombreuses actions sont engagées (OPAH-RU de Romans-sur-Isère, AMI Cœur de Ville...).

## Produire en tenant compte de la dynamique de marché

En matière de production neuve, le SCoT fixe un objectif de 1 400 logements par an. Le diagnostic du PLH a cependant démontré que la dynamique de marché ne se situait pas à cette hauteur. La vacance en est un indicateur, avec une progression de 400 logements vacants supplémentaires chaque année sur le territoire selon l'INSEE. Cette vacance est concentrée sur les pôles urbains. Pour le PLH les objectifs retenus portent sur la production de 1 240 logements neufs par an et la remise en marché de 50 logements vacants par an.

## Observer et requalifier les parcs publics et privés anciens

En matière d'amélioration des parcs, en sus de la plateforme de rénovation énergétique *Rénov'Habitat Durable*, les outils *PIG*, *OPAH-RU* de l'*Anah* sont mobilisés et un *POPAC* et un *VOC* seront prochainement mis en place. Pour l'amélioration du parc social, une aide (5 000€/logement) est mise en place pour soutenir la réhabilitation du parc social du bailleur communautaire, dont le parc est le plus ancien et le plus dégradé. Le potentiel de rénovation du parc privé est très important, avec trois quarts des logements construits avant 1975. C'est aussi un levier de développement de l'activité économique. Le *PCAET* fixe ainsi un objectif ambitieux de 1 500 logements réhabilités *BBC* par an dans une première phase, puis 2 500 par an. Dans le cadre du *PLH*, 350 réhabilitations *BBC* seront soutenues annuellement. En matière d'intervention sur les copropriétés, l'agglomération a mis en place un observatoire via la solution web développée par l'agence d'urbanisme de Grenoble, *Avizon*, permettant de pointer les fragilités des copropriétés, en croisant diverses sources et indicateurs : impayés, vacance, prix du marché anormalement bas. Lorsque la copropriété cumule trois indicateurs significatifs, elle est identifiée comme fragile. L'objectif est de disposer d'un observatoire précis du parc collectif public et privé, avec un principe similaire pour observer la fragilité des immeubles locatifs sociaux.

## COMMENT FAVORISER LA DIVERSIFICATION DE L'OFFRE ?

### Appréhender les parcours résidentiels et le fonctionnement des marchés

Cette étude s'inscrit dans un double objectif :

- élaborer une charte de la diversification de l'habitat avec les promoteurs immobiliers suite à la validation du *PLH*
- envisager la diversification dans les quartiers prioritaires.

### Une approche globale à deux échelles territoriales, quantitative et qualitative

Cette étude est en effet inscrite au protocole de préfiguration du *NPNRU*. Menée à l'échelle de l'agglomération découpée en huit sous-secteurs, elle a pour objectif d'identifier comment les quartiers prioritaires se positionnent dans le fonctionnement de marché global. Elle croise analyse statistique, diagnostic du fonctionnement du marché immobilier et enquête qualitative auprès d'une centaine de ménages pour déterminer les segments de marché manquants. Les ménages enquêtés ont été ciblés en fonction des problématiques identifiées localement, par exemple les familles quittant les pôles urbains pour le périurbain, les jeunes rencontrant des difficultés d'accession dans le périurbain. Ils ont été contactés grâce aux bailleurs sociaux, aux agences immobilières partenaires, etc.

### Parcours résidentiels : l'accession sociale, segment manquant

L'enquête a révélé une tendance forte en matière de critères de choix d'un logement : la recherche d'un bien situé à vingt minutes du lieu de travail, avec la présence de services et d'un environnement naturel de qualité.

Un tableau de synthèse (ci-contre), croisant les publics cibles (célibataires, jeunes couples, familles, familles monoparentales, seniors) et les produits logements (locatif social, locatif privé, accession dans l'ancien, accession sociale en neuf, accession en neuf) a été réalisé, mettant en évidence les principaux blocages dans les parcours résidentiels (gradation du vert au rouge). Les besoins à satisfaire ont ainsi pu être identifiés. Les typologies de logements demandées par les ménages et les niveaux de prix ont été précisés. Quel que soit le secteur étudié, le segment de l'accession sociale en neuf apparaît en rouge dans les schémas, les niveaux de prix ne correspondant pas aux ressources des ménages du territoire.

COUPLES PRODUITS CIBLES DE CLIENTELE ET PARCOURS RESIDENTIELS						
PROFILS		PRODUITS				
		locatif social	locatif privé	accession ancien	accession sociale neuf	accession libre neuf
Jeunes Couples Jeunes familles	△	sauf 100/100	T2/T3 450/350	T2/T3 60/90	T2/T3 90/100	
	○		T2/T3 550/600	T2/T3 70/130	cof/Mi 100/180	
	□		T2/T3 neuf 550/700	Mi 170/180		cof/Mi 120/180
Familles	△		T4 500/550	Mi en frange OPV	cof/Mi 120/300	
	○		Mi 650/750	Mi 200/250-300	Mi 200/250-300	
	□		Mi 800/1200	Mi 300/350-400		Mi 300/350-400
Familles Monop.	△		T3/T4 500/350	T3/T4 100/140	T3/T4 100/180	
	○		T3/T4 550/650	T4 150/170	T4/Mi 180/220	
	□		Mi 750/900	Mi 170/200		Mi 200/250
Seniors	△	T2/T3 ancien au réaménagement, anciens seniors	T2/T3 450/350		T2/T3/T4 100/180	
	○		T2/T3 550/700			T2/T3/T4 180/250 seul autre ancien
	□		T3 800/1250			T3/T4 250/350-500 seul autre ancien
Jeunes décolobantants Célibataires	△	montant du loyer	T1 300/350	T2 60/70	T2 80/100	
	○		T2/T3 450/350	T3 70/90	T2 100/120	
	□		T2/T3 500/650			T2/T3 120/160 seul autre ancien
MODESTES	△	MODESTES	Mi Maison individuelle	C jeunes couples	C célibataires	FM familles monoparentales
CL. MOYENNES	○	EN FUTURE	MDV maison de ville	F jeunes familles	JDC jeunes décolobantants	S seniors
AGES	□	GATIFANTS	TAB terrain à bâtir	T2/T3/T4 collectif	F familles	
Principaux blocages dans les parcours résidentiels ► Besoins à satisfaire						
		Locatif social	T2/T3 adaptés au vieillissement	S		
+++		Accession sociale	+ T2/T3 +++ MDV/MI	S- JC/JF F et FM modestes et classes moyennes		
++		Locatif privé	++ T2/T3 ++ MDV	S- JC/JF- C-JDC modestes et classes moyennes F et FM modestes et classes moyennes		
+		Accession libre	++ MI/TAB + T2/T3/T4	F aisés S JDC C aisés centre ancien		

- Réinterroger les produits à proposer pour mieux répondre aux besoins
- L'étude a identifié plusieurs axes de travail en matière de production nouvelle :
- diversifier les formes urbaines, en introduisant davantage de produits intermédiaires (maisons de ville, maisons en bande) destinés aux familles, particulièrement sur le pôle urbain de Valence où le foncier est rare ;
  - monter en puissance sur l'offre en accession sociale ;
  - accompagner ponctuellement les parcours résidentiels des ménages modestes dans les bourgs.

L'étude a également mis en exergue des enjeux qui dépassent la seule question du logement pour favoriser le retour de familles dans les villes-centres : le stationnement, le commerce, l'ambiance urbaine, etc.

### Construire un référentiel de programmation pour dialoguer avec les promoteurs

Pour travailler sur la programmation par type de logements avec les promoteurs, l'agglomération peut désormais s'appuyer sur un référentiel de programmation qualitative. Celui-ci a été construit à partir des objectifs territorialisés du *PLH* et des orientations qualitatives retenues dans le cadre de l'étude des parcours résidentiels. Il propose une programmation pour le neuf en termes de formes urbaines et gamme de prix, selon les secteurs et profils de communes.

Par exemple, pour dynamiser l'accession abordable, le prix de vente de la maison de ville devrait se situer entre 150 et 200 000 € (prix de vente neuf TTC, parking inclus) en pôle urbain. C'est un guide permettant aux collectivités de discuter et négocier la qualité des programmations avec les promoteurs. Une première utilisation de ce référentiel a servi à ajuster la programmation en quartier politique de la ville pour les typologies de logements et les prix de sortie. L'objectif est désormais de renforcer le dialogue avec les promoteurs, en élaborant une charte de partenariat pour échanger avec eux sur la conception des projets neufs, leur qualité architecturale et éviter ainsi le mono-produit.

Proposition de prospective marché logements neufs à l'accession (hors ILS)	Accession sociale / PSLA		Accession libre - Résidence principale				Accession libre - investisseur	
	COLL/CINT	MDV/MID	COLL/CINT	TAB	TAB MI +TERR	MDV/MID	COLL/CINT	MDV/MID
<b>Pôle Urbain Valentinois</b>								
pôle urbain hors Valence	2300/2500	180/200K€	2700/2900	60/100K€	185/250K€		2700/3100	2300
Valence hors QPV	2300/2500	150/200K€	2500/3200			200/300K€	2700/3100	2300
QVP Valence	1800/2100	100/115K€		30/35K€	130/150K€			
<b>Plaine de Valence</b>								
pôle péri urbain	2300/2600	180/210K€	2600/3100	100/125K€	250/300K€		2700/3100	2100/2300
bourg central	2100/2300			80/100→125K€	200/250→300K€			
village péri urbain	2100/2300			80/100→125K€	200/250→300K€			
village rural				80/100→125K€	200/250→300K€			
<b>Pôle Urbain Romano Péageois</b>								
pôle urbain hors QPV	2100/2300	150/170K€	2400/2700	80/100K€			2400/3100	2300
QPV Romans	1800/2100	100/115K€	2500	30/35K€	130/150K€			
<b>Collines et Piémont de Romans</b>								
pôle péri urbain	2100/2500	170/195K€	2500/3100	80/100K€	200/250K€		2500/3100	2100/2300
bourg central	2100/2300			50/100K€	160/250K€			
village péri urbain				50/80K€	160/200K€			
village rural				50/80K€	160/200K€			
<b>TOTAL VRA</b>								

▲ Programmation et gammes de prix. Source : VRA

### Accompagner la mise en compatibilité des PLU avec le PLH

Le *PLH* a fixé un objectif ambitieux de production sociale (en neuf, en acquisition-amélioration et en conventionnement *Anah*) et de diversification des formes urbaines. Pour réaliser ces objectifs quantitatifs, les communes doivent rendre compatibles leurs *PLU* avec le nouveau *PLH* et l'objectif est également de travailler davantage avec elles, notamment sur les permis d'aménager. Le service des droits des sols, mutualisé à l'échelle l'agglomération, permet de communiquer avec les aménageurs sur les règles implicites qui prévalent sur le territoire.

### Proposer des aides

#### Prendre en charge le déficit foncier d'opérations sur les secteurs prioritaires

En secteur de renouvellement urbain, l'objectif de cette aide est double : rendre attractives et concurrentielles les opérations en renouvellement urbain qui présentent un déficit financier (opérations complexes de reconversion de friches, ...) et, en contrepartie, amener les opérateurs privés à s'engager sur une programmation qualitative et des prix de sortie.

#### Octroyer une aide forfaitaire ciblant l'accession abordable en centre-ancien

La mise en place de cette aide poursuit trois objectifs : faciliter les parcours résidentiels des ménages, faire revenir les familles en centre-ville et lutter contre la vacance. Le *PLH* prévoyait une aide forfaitaire et un prêt bonifié ciblée sur les familles et les primo-accédants, pour un budget annuel de 180 000 €.

Les conclusions de l'étude sur les parcours résidentiels invitent à élargir les cibles initialement envisagées. Ainsi, l'aide devrait concerner tous les types d'acquéreurs (et non pas seulement les primo-accédants et les familles), sous plafonds *PTZ* (et non plus *Anah*). L'objectif est en effet de favoriser la mixité sociale en encourageant le retour des ménages solvables en centre-ancien.

Quant au logement acquis, il doit constituer la résidence principale du ménage pendant au moins cinq ans, avoir été construit avant 1975, comporter au moins 3 pièces et si possible présenter une étiquette énergétique D.

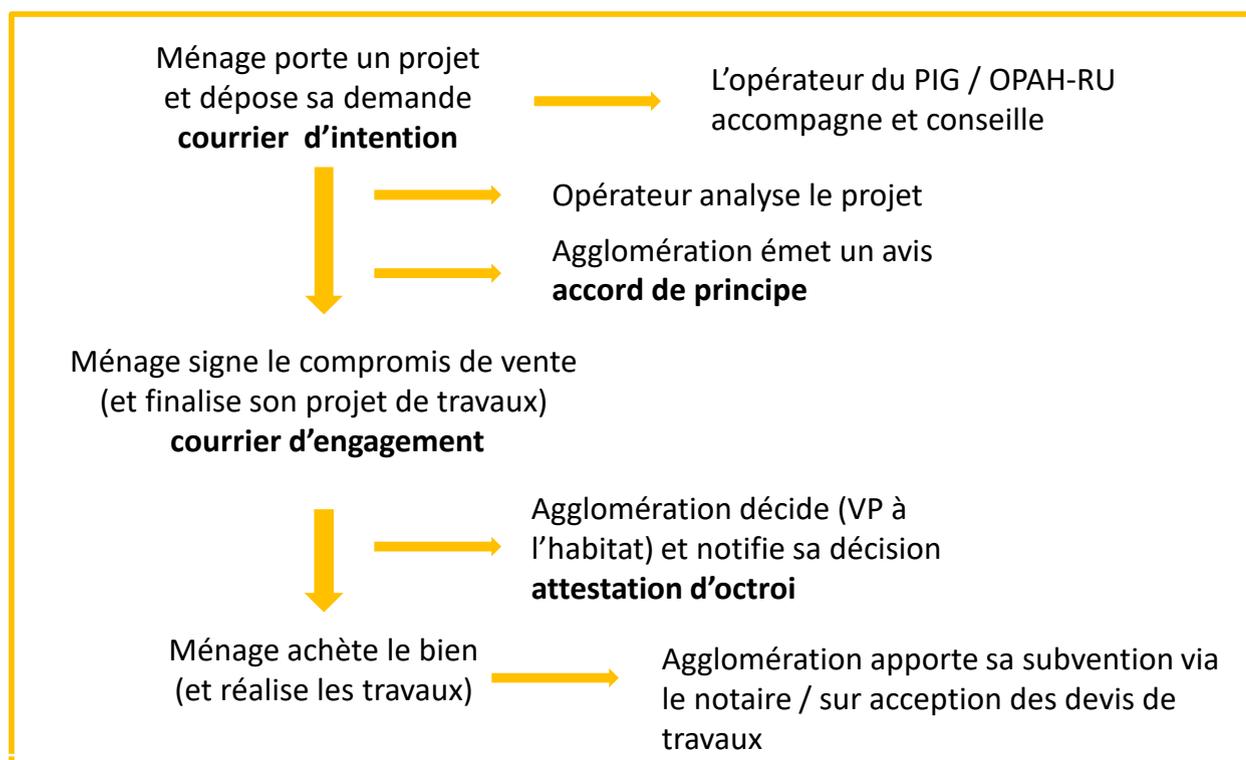
Le logement doit également être situé dans des périmètres ciblés : centres historiques de Valence et Romans (périmètre de l'OPAH-RU). Pour aider à la décision, la collectivité s'appuie sur une cartographie qui croise, à l'échelle des parcelles, le taux de vacance et le taux de propriétaires occupants pour identifier des secteurs à enjeux. L'aide retenue est variable de 5 000 à 15 000€ :

- une aide forfaitaire de 5 000€ pour l'acquisition sans travaux,
- une aide aux travaux complémentaires inclus dans le projet d'acquisition de 5 000€ (pour un apport de confort) à 10 000€ pour l'atteinte des objectifs BBC, avec un accompagnement de l'architecte de la plateforme de rénovation énergétique.

Compte tenu du public visé (ménages aux revenus sous plafond PITZ mais au-delà des plafonds Anah), l'aide ne se cumulera pas avec les aides de l'Anah. À noter que le département apporte une aide pour les primo accédants quand ils réalisent des travaux dans le cadre du PIG.

#### Accompagner l'accession en centre-ancien

Parallèlement à l'octroi d'une prime, le dispositif d'aide propose un accompagnement des candidats à l'accession en centre ancien, par les opérateurs du PIG ou de l'OPAH-RU. Cet accompagnement, en amont de l'acquisition, doit permettre aux candidats de cibler les biens qui correspondent à leurs besoins et leur capacité d'endettement, mais aussi d'intégrer les travaux à réaliser pour vivre dans des conditions confortables, éviter les factures énergétiques très importantes et ainsi les échecs d'installation et la revente du logement. L'objectif de cet accompagnement est d'établir une relation de confiance entre les différents partenaires du projet. Pour sécuriser le projet d'acquisition, une visite du logement sera systématiquement proposée. Le versement de l'aide est envisagé chez le notaire, sur acceptation des devis travaux. L'aide sera assortie de clauses-anti-spéculatives pendant cinq ans, pendant lesquelles la collectivité prévoit de surveiller les déclarations d'intention d'aliéner (DIA). Dans le cadre de l'OPAH, l'agglomération envisage idéalement de proposer une bourse des logements en vente. ■



▲ Aide à l'installation en centres-anciens : parcours des ménages. Source : VRA

Requalifier les centres anciens  
via un dispositif de soutien à l'accession



## LA RECHERCHE DE L'ÉQUILIBRE TERRITORIAL, ORIENTATION FORTE DES POLITIQUES LOCALES

### Un dynamisme économique endogène multipolaire

Vitré Communauté, située aux portes de la Bretagne, entre Rennes et Laval, est une agglomération de 46 communes et 82 000 habitants, avec des profils de communes contrastés. Vitré, ville-centre comptant 18 000 habitants, trois pôles d'équilibres et neuf pôles relais en constituent l'armature urbaine. Ce territoire bénéficie d'une dynamique démographique avec un taux d'évolution annuel de la population de 1,3%.

Le dynamisme économique du territoire, bien desservi par les voies routières et ferroviaires, repose à la fois sur la proximité de l'agglomération rennaise et sur son propre développement endogène. Affichant une forte volonté politique en matière de développement économique multipolaire, l'EPCI se caractérise par un taux de chômage faible (4,8%), une dominance d'emplois industriels (44%) procurant des revenus assez modestes pour les ménages, public cible de la politique locale de l'habitat.

### Une répartition équilibrée du logement social

Le territoire est marqué par un parc de logements très majoritairement individuels (80% du parc) et une dominante de résidences principales (35 000). Les résidences secondaires sont peu nombreuses et la vacance est contenue (7%).

Les locataires représentent 30% des occupants, dont 10% dans le parc social. 44 des 46 communes du territoire accueillent des programmes de logement social alors que quatre communes sont concernées par la loi SRU.

Le parc locatif privé présente de grandes disparités en termes de qualité de l'offre, entre un parc ancien, à pans de bois, dans le centre-ville de Vitré et des programmes plus récents, à Vitré et Chateaubourg. Le niveau de loyer moyen se situe entre 10 et 13€/m<sup>2</sup> hors charges à Vitré et entre 9-10 € dans les villes d'équilibre.

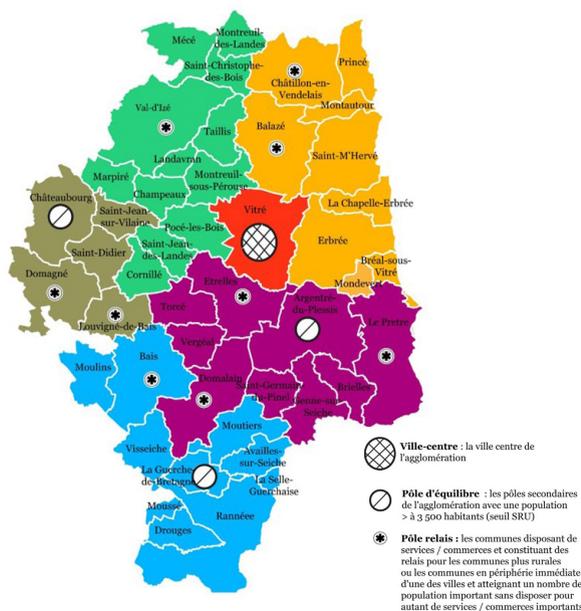
### Une stratégie locale de l'habitat réorientée sur la revitalisation des centres anciens ...

Pour mettre en œuvre sa politique de l'habitat, l'EPCI s'appuie sur deux outils politique et financier: le PLH et la délégation des aides à la pierre (DAP).

Le PLH 2016-2022 poursuit quatre axes, orientés vers les centres-bourgs et cœurs de ville :

- revitaliser les centres bourgs et cœurs de ville,
- privilégier la production dans le parc ancien et en renouvellement urbain,
- économiser le foncier,
- économiser l'énergie.

Le PLH fixe un objectif de 650 logements par an, notamment pour accompagner la dynamique démographique. La territorialisation des objectifs épouse les périmètres des anciens cantons répartis entre la ville-centre, les pôles d'équilibre et les pôles relais. Pour les communes rurales, les objectifs ont été mutualisés.



▲ Armature urbaine de Vitré Communauté.

Annuellement, un million d'euros est consacré à la mise en œuvre du PLH. Dans le cadre du précédent PLH, 25% des fonds étaient dédiés au parc privé. Si le développement de la production neuve sociale est soutenu, désormais 60% des aides locales sont fléchées sur les interventions sur le parc ancien, signe d'un choix politique fort.

Le soutien à l'accession dans le neuf a été stoppé et les aides réorientées vers le parc ancien, avec le choix de majorer l'accompagnement financier et technique sur les biens vacants situés en centralités. Ainsi, pour tout projet (public ou privé) développé en zone UC du PLU, un cumul d'aides est possible (Vitré Communauté, région, FEDER...).

La troisième convention de délégation des aides à la pierre (DAP 2017-2022, de type 2) est en cohérence avec le PLH et ses orientations. En Ille-et-Vilaine, Rennes Métropole, Saint-Malo Agglomération et le département sont également délégataires. Pour l'année 2017, les aides déléguées de l'Anah ont représenté 1,2 million d'euros.

Les fonds propres de *Vitré Communauté* et les fonds délégués sont orientés vers l'enjeu de revitalisation des centres-villes et centres bourgs, dans le parc privé ancien comme en locatif social.

Ainsi, les opérations de logement social sont préférentiellement fléchées en centre-bourg et cœur de ville. Le partenariat avec l'établissement public foncier (EPF) de Bretagne est actif, pour déployer des opérations en renouvellement urbain.

### ... mise en œuvre par la maison du logement, guichet unique.

La maison du logement, créée en 2002, constitue l'outil d'ingénierie au service de la mise en œuvre de la politique locale de l'habitat. Novatrice en son temps, elle est née d'une volonté politique forte et repose sur la complémentarité des acteurs.

L'objectif de la maison du logement, guichet unique de l'habitat, est de faciliter le parcours de service des habitants en organisant la complémentarité de l'ensemble des acteurs.

Les locaux, situés en cœur de la ville-centre, accueillent l'ensemble des partenaires de l'habitat: le service habitat de *Vitré Communauté*, l'espace info énergie (EIE, géré par le pays de Vitré), *SOIHA* (opérateur *Anah* en diffus), *l'ADIL*, un architecte conseil départemental et la *Fondation du patrimoine*. Celle-ci accompagne les propriétaires d'un patrimoine rural pour obtenir une labellisation et bénéficier ainsi de défiscalisation lors de la réalisation de travaux.

Depuis 2015, la maison du logement est aussi plateforme de rénovation de l'habitat. Les locaux accueilleront également, à compter de septembre 2018, *les compagnons bâtisseurs* et *Action Logement* qui souhaite en effet renforcer sa visibilité locale. Ceci permettra à *Vitré Communauté* de travailler plus étroitement avec les entreprises implantées sur le territoire et mieux répondre aux demandes des particuliers (aides d'action logement, demande locative sociale...).

La maison du logement dispose également d'un site *internet* et produit des guides à l'attention des particuliers disponibles sur le site <http://vitrecommunauté.habitatpaysdevitre.org/>. Son coût annuel de fonctionnement est de l'ordre de 300 à 350000€, avec environ 100000€ de subventions versées par les partenaires financeurs de la plateforme territoriale de rénovation (ADEME et région).

ÉDITION 2017



**J'ACHÈTE  
J'É RÉNOVE  
J'INVESTIS SUR  
VITRÉ COMMUNAUTÉ**

Habitat ancien  
Vous avez un projet ?



### Six profils de visiteurs

En sus des demandeurs de logement locatif social (dans le cadre du guichet unique de la demande) ou non (locations meublées gérées par *Vitré Communauté* via la mise à disposition d'une liste d'environ 100 logements mise à jour mensuellement), la maison du logement conseille les futurs accédants et les propriétaires désirant rénover leur logement mais aussi ceux souhaitant se dessaisir de leur patrimoine notamment en centre-bourg (aide à la décision prise en charge intégralement par l'agglomération) ou encore les investisseurs.

La maison du logement contribue ainsi à fluidifier la relation entre offreurs et demandeurs, dans leur diversité.

## FOCUS SUR LE DISPOSITIF INTERCOMMUNAL DE SOUTIEN À L'ACCESSION DANS L'ANCIEN

### Disposer d'un état des lieux précis de la vacance

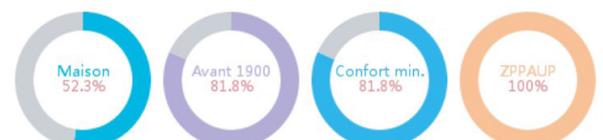
Avec l'appui d'une étudiante stagiaire, *Vitré Communauté* a dressé un état des lieux de la vacance de plus d'un an sur le territoire. Elle concerne 2 200 logements, dont près de 280 en cœur de ville ou de bourg. La vacance est plus marquée dans les communes rurales au nord et au sud du territoire, moins dynamiques. Le patrimoine est de qualité mais souvent dégradé.

L'analyse statistique a été réalisée à partir des fichiers *FILOCOM* et *MAJIC* notamment, portant sur l'ancienneté et l'état des logements vacants, le niveau de prix. Cette analyse a distingué la vacance globale du territoire de la vacance de centralité. Des cartographies précises, à l'échelle de chaque cœur de bourg ou de ville de chaque commune ont été effectuées (cf exemple ci-dessous). Les conclusions, synthétisées sous forme de fiches à l'échelle de la commune, ont été remises aux élus concernés.

### Imaginer et tester des solutions pour faciliter la vente des logements vacants

L'étude a mis en exergue que 50% des logements vacants étaient en vente, pour un montant moyen de 100000€. L'objectif a été d'imaginer un dispositif facilitant la vente de ces logements.

▼ Exemple de carte de la vacance dans une commune de *Vitré Communauté*.



- Les propriétaires ont été rencontrés ainsi que les agents immobiliers. Des tests ont été réalisés sur quelques logements pour affiner le périmètre des interventions possibles de *Vitré Communauté* sans mobiliser un dispositif coercitif. L'*EPCI* accompagne désormais les vendeurs de logements en cœur de ville ou de bourg dans le diagnostic de leur logement et peut accompagner financièrement la réalisation de travaux pour faciliter la commercialisation du logement.

### Déployer un dispositif d'aides à l'accession dans l'ancien ciblées

Le travail partenarial et de terrain a permis de définir un dispositif d'aides adaptées. *Vitré Communauté* a instauré deux aides à l'accession dans l'ancien et une aide aux investisseurs. Ces trois aides mobilisent 60% des fonds propres alloués aux interventions sur le parc privé.

#### L'aide à l'accession rénovation dans le parc ancien, hors pôles principal et secondaires,...

L'aide à l'accession-rénovation, préexistante depuis 2014, a été maintenue. Elle couvre 40% du montant des travaux éligibles jusqu'à 4000€ maximum, est octroyée, sous conditions, pour une acquisition en zone U du *PLU* (ou équivalent). Cette aide n'est pas mobilisable dans la ville centre et les trois pôles d'équilibre. Pour en bénéficier, le ménage doit acquérir son logement au titre de résidence principale et ses ressources ne doivent pas excéder les plafonds du prêt à taux zéro dans l'ancien.

Le logement acquis, individuel ou collectif, doit avoir été construit il y a plus de 15 ans et présenter une étiquette énergétique D, E, F ou G.

L'aide est conditionnée à la réalisation de travaux, effectués par des entreprises et portant sur l'isolation thermique, le système de ventilation du logement, le système de chauffage...À l'issue des travaux, la performance énergétique du logement devra atteindre au minimum l'étiquette D.

Cette aide, mise en place depuis 2014, est majoritairement mobilisée pour des biens construits après 1970, par des ménages primo-accédants. Elle est notamment mobilisée par des acquéreurs d'un logement social, la vente *Hlm* (habitat individuel) étant dynamique sur le territoire.

#### ...majorée en centre-bourg et cœur de ville.

Les mêmes règles s'appliquent pour l'obtention de cette aide couvrant 40% du montant des travaux éligibles dans la limite de 8000€ (résidence principale, ressources inférieures au plafond *PTZ* ancien, logement individuel ou collectif de plus de 15 ans, dont le classement énergétique est D, E, F ou G).

Le logement doit être situé en zone UC du *PLU* (ou équivalent), être vacant depuis plus d'un an et son prix de vente respecter un prix maximum selon la zone géographique. Ces prix plafonds, établis en partenariat avec les agents immobiliers, varient de 700 à 1 300€/m<sup>2</sup> (de surface habitable). L'aide est également conditionnée à la réalisation de travaux, effectués par des entreprises, d'amélioration énergétique et de qualité d'habiter du logement (plomberie, électricité, ravalement...).

À la différence de l'aide classique, l'ensemble des travaux est pris en compte pour le calcul de l'aide. Ces deux aides sont assorties de clauses anti-spéculatives pendant cinq ans.

*Vitré Communauté* se fixe un objectif d'accompagnement de 30 ménages par an, à parité entre les deux types d'aides. Si l'objectif quantitatif est atteint, la propor-

tion est déséquilibrée: en moyenne 20 dossiers relèvent de l'aide à l'accession-rénovation et 10 de l'aide à l'accession-rénovation d'un logement vacant en centre-bourg ou cœur de ville.

#### Des aides cumulables avec celle du département

Le département octroie une aide à l'acquisition dans l'ancien en centre-bourg compatible avec celle de *Vitré Communauté*. Le logement acquis doit avoir plus de 15 ans, une étiquette énergétique D au minimum après travaux, un prix maximum de 300 000€ et être occupé comme résidence principale. Le ménage doit respecter les plafonds *PSLA* et être primo-accédant. Cette subvention peut être octroyée dans le cadre de la transformation d'un bien en logement. Une aide complémentaire est possible pour les logements vacants de plus de trois ans en centre-bourg dans les pôles secondaires.

L'instruction du dossier est réalisée par le conseil départemental mais il y a au préalable un rendez-vous systématique à l'*ADIL* afin d'avoir une information juridique et financière sur le projet d'accession et, si projet avec travaux, avec l'*EIE*. Cela s'inscrit dans la logique de guichet unique de la maison du logement. L'aide est versée après la signature de l'acte authentique en l'absence de travaux à réaliser ou après la réalisation des travaux le cas échéant. L'aide du département n'est pas de droit. Le département instruit le dossier et attribue le montant de l'aide financière en fonction du projet et des objectifs du dispositif départemental.

#### Améliorer la qualité d'habiter: vers des produits logements désirables

Des réflexions à l'îlot sont également à l'ordre du jour, notamment dans les centres-bourgs organisés autour d'une rue principale, avec peu de jardins et d'ensoleillement. Dans le cadre d'études *BIMBY* (*Build in my back yard*), financées par *Vitré Communauté*, une recomposition parcellaire est étudiée pour redonner une qualité d'habiter et proposer des logements avec des espaces extérieurs pour favoriser l'emménagement de familles. Pour les inciter à s'installer en centralité, il faut combiner proximité des services et présence d'espaces extérieurs au logement. L'accessibilité *PMR* des logements en centralité constitue également un sujet de réflexion pour tenir compte du phénomène de retour au centre des populations âgées. Des programmes d'investissement locatif pour séniors sont réfléchis en ce sens. Dans cette perspective, une action dans le *PLH* vise également à financer les études de programmation transversales de centres-bourgs initiées par les communes membres.

## CONFORTER L'ATTRACTIVITÉ DE LA VILLE-CENTRE

### Vers une OPAH-RU ou multi-sites dans le cadre du plan *action cœur de ville*

La ville centre bénéficie d'une réelle attractivité qui se caractérise par une vacance moyenne et une croissance démographique. C'est le fruit de sa situation et d'une politique proactive.

Pour contribuer à améliorer l'attractivité du centre-ville de Vitré, notamment touristique, plusieurs actions sont engagées (plan lumière, mise en valeur du château et du secteur sauvegardé, réhabilitation d'un hôtel...).

En matière d'attractivité résidentielle, dans l'objectif d'attirer des familles en centre-ville, la ville agit et donne ainsi son avis sur les découpages de logements.

En 2018, Vitré a été retenue au titre du programme *action cœur de ville*, de même que Saint-Malo, Fougères et Redon, dans le département. L'*action cœur de ville* est envisagée comme une action préventive et transversale, sous maîtrise d'ouvrage municipale (recrutement d'un chef de projet en cours). Au plan opérationnel, un nouveau dispositif de type OPAH-RU, ou d'OPAH multi-sites - pour tenir compte des équilibres entre la ville-centre et les autres communes - pourrait être mis en place dans le cadre de l'opération cœur de ville.

### Capitaliser sur l'expérience menée sur 25 immeubles patrimoniaux

Depuis trois ans, la ville de Vitré anime un comité technique partenarial (service habitat de *Vitré Communauté*, architecte des bâtiments de France, pompiers, opérateur), pour déterminer les interventions à mener sur des immeubles dégradés du secteur sauvegardé. 25 immeubles ont été identifiés, sous-occupés ou vacants. Il s'agit majoritairement d'immeubles à pans de bois, présentant des problèmes de structure, détenus par des propriétaires bailleurs uniques ou des copropriétés. Le fonds d'intervention communal dédié permet d'octroyer jusqu'à 70 000€ par immeuble. Après trois années d'études et de montage, quatre projets entrent en phase opérationnelle, avec des montages variés :

- un immeuble en conventionnement *Anah*,
- un immeuble rénové par un investisseur privé type Malraux,
- un immeuble racheté par la ville (du fait d'importantes difficultés dans la succession) et rétrocédé à un bailleur social,
- un immeuble d'un propriétaire occupant très modeste rénové dans le cadre d'un accompagnement MOUS (Maîtrise d'oeuvre urbaine et sociale). Le propriétaire occupant, sous curatelle, vivant dans un logement insalubre a ainsi pu bénéficier de financements de l'*Anah*, de la ville, de l'agglomération, de la *Fondation Abbé Pierre*, du CCAS (etc.) pour réaliser des travaux à hauteur de 90 000€ (70 000€ de subventions réunies complétées par un micro-crédit). ■



L'accèsion à la propriété, un segment de la politique de diversification de l'habitat

## UNE AGGLOMÉRATION ENTRE CROISSANCE ET RENOUVELLEMENT DE SON OFFRE RÉSIDENIELLE

Avec 135 400 habitants et 66 communes, Chartres métropole constitue la première agglomération d'Eure-et-Loir, la troisième de la région Centre-Val-de-Loire. Chartres métropole est une agglomération compacte. En effet, toutes les communes se situent à moins de 20 km de la cathédrale.

**Des atouts : desserte ferroviaire, vitalité de l'appareil commercial, projets structurants**

Sa proximité avec Paris (1h de Paris Montparnasse) engendre au quotidien des flux importants, de six à huit milles navetteurs et explique le niveau de prix élevé en promotion privée et la recherche de foncier abordable, au-delà de l'agglomération.

L'offre commerciale fonctionne correctement dans le centre-ville, le taux d'emploi est favorable avec des entreprises emblématiques, telles que *Guerlain* et *Novo Nordisk*. De nombreux projets structurants économiques, culturels, (...) sont en cours de développement et contribuent à renforcer la centralité.

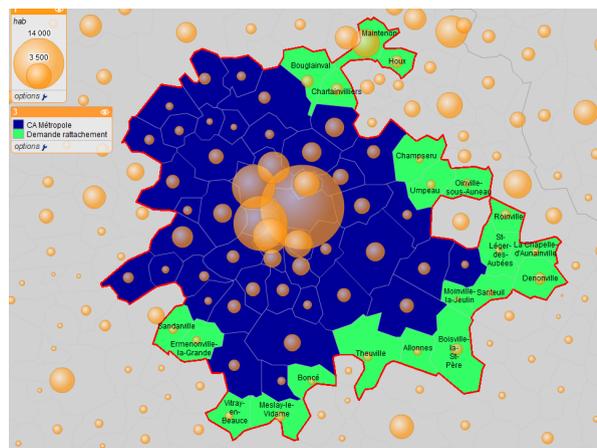
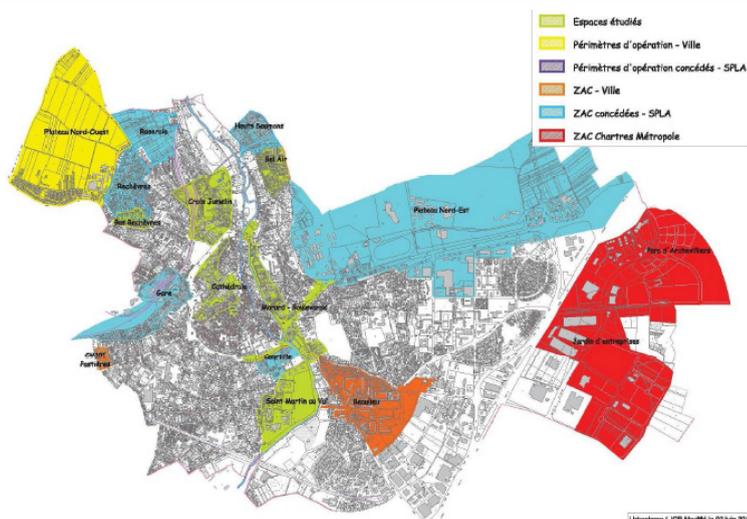
### Une politique habitat volontariste, un PLH à élaborer

**Locatif social: des disparités locales**

L'agglomération compte environ 60 000 logements dont 24% de logements locatifs sociaux mais d'importants contrastes sont observés entre les communes : 56% à Lucé, 28% à Chartres, tandis que cinq communes sont en situation de rattrapage SRU (à hauteur de 20%). Quatre QPV (quartiers prioritaires de politique de la ville) accueillent 9 700 habitants, dont deux font l'objet d'un projet de rénovation urbaine :

- un projet d'intérêt national pour le quartier des Clos, à Chartres, qui s'inscrit dans un temps long de l'aménagement de ce quartier,
- un projet d'intérêt régional pour le quartier Tallemont-Bretagne à Mainvilliers.

▼ Une politique de renouvellement urbain ambitieuse



▲ Chartres métropole : une agglomération compacte

### 10000 logements neufs à construire d'ici 15 ans

Du fait de l'extension successive de l'agglomération (de 9 à 66 communes), il n'y a plus de PLH exécutoire depuis fin 2013. Chartres métropole poursuit néanmoins l'objectif de 10 000 logements nouveaux à échéance 10/15 ans, avec de nombreux potentiels de développement de l'habitat, notamment à Chartres, qui mène une politique de restructuration et de renouvellement active sur de nombreux secteurs.

### Réduire l'empreinte écologique

Réduire la consommation foncière constitue un objectif pour les élus. Le bilan 2017 de la *fédération des promoteurs immobiliers (FPI)* mentionne une surface moyenne par lot de 619 m<sup>2</sup> sur l'Eure-et-Loir, contre plus de 820 m<sup>2</sup> dans l'Orléanais.

### Régie et SPL pour piloter les projets

Le pilotage de l'aménagement en régie est le reflet d'une volonté politique forte dans ce domaine. Le choix a été opéré de s'appuyer sur des SPL (sociétés publiques locales), quel que soit le secteur (aménagement, économie, transports,...), pour marier les avantages de l'action publique et privée. Deux interviennent dans le domaine de l'aménagement : *Chartres Aménagement* et *Chartres Développements Immobiliers*.

## CONDUIRE UNE POLITIQUE DE DIVERSIFICATION DE L'HABITAT EN QUARTIER EN RENOUVELLEMENT URBAIN

Focus sur 2 QPV, respectivement d'intérêt national pour le quartier des Clos, à Chartres, et d'intérêt régional à Mainvilliers.

### Diversifier offre et forme urbaine : leviers et arbitrages

#### Requalifier globalement le quartier

À Chartres, le quartier des Clos, antérieurement dénommé Beaulieu, construit à la fin des années 1960, présentait un parc homogène, tant en termes de produits (100% en locatif social) que de formes urbaines. La rénovation urbaine, conduite dans le cadre d'une ZAC, est envisagée sur le long terme (2007-2030), avec pour objectifs d'ouvrir le quartier sur la ville (aménagement d'une coulée verte desservant une porte de la vieille ville), d'agir radicalement sur l'offre de logement et d'introduire une mixité sociale et urbaine.

#### Démolir, reconstruire en diversifiant

Comptant initialement 1 500 logements sociaux appartenant à un seul bailleur (*Chartres Métropole Habitat*), le quartier a fait l'objet d'une première étape de rénovation urbaine avec 600 démolitions et la reconstitution d'une offre diversifiée.

Dans le cadre du NPNRU (nouveau programme national de renouvellement urbain), la démolition de 410 logements sociaux supplémentaires est prévue. Une troisième phase de projet est d'ores et déjà envisagée.

Le renouvellement urbain a constitué un outil au service de la ZAC, dont l'objectif est le rééquilibrage de l'offre résidentielle. À terme, la part de l'offre privée devrait représenter 70% des logements et le parc aura été reconstruit à 100%. De fait, la réussite de la diversification de l'offre de logements est une clé du projet, dans l'orthodoxie de l'ANRU, mais sur un temps long (15/20 ans).

#### Intéresser les promoteurs à la réalisation d'opérations en accession : trois leviers à actionner

Cette diversification s'appuie sur des produits en accession dont sociale et en investissement locatif. Pour la collectivité aménageur, l'objectif est de maîtriser le bilan de la ZAC sur le temps long. La réussite des commercialisations constitue un enjeu, la clientèle cible reste large (ménages sous plafonds de ressources PLS augmentés de 11%, c'est-à-dire le PLS accession).

Pour intéresser les promoteurs à produire en QPV, trois leviers sont mobilisés : la cession d'un foncier à moindre coût, la mutation d'image du quartier, symbolisée par son changement de nom et la TVA réduite.

- **Acquérir puis céder le foncier et supporter les coûts différentiels**

Aménageur de la ZAC, la collectivité a racheté le foncier au bailleur social, après démolition, dans l'objectif de le céder aux promoteurs. Les rachats sont intervenus pendant et après la crise financière de 2008 et pendant plusieurs années la collectivité a porté le foncier aménagé, en ayant des difficultés pour intéresser les promoteurs. Les estimations de *France Domaine* ont rapidement évolué à la hausse (de 150 à 200€/m<sup>2</sup> de foncier aménagé en deux ans), aggravant le bilan déficitaire de la ZAC. Cette réévaluation a constitué cependant un point positif, un signe que la valeur du foncier correspond davantage à celle du marché. Les fonciers ont été cédés à des prix compatibles avec les équilibres et un prix attractif des opérations pour les acquéreurs. En effet, le mécanisme classique d'une opération d'aménagement (cession de foncier à un coût plus élevé que le prix d'acquisition) fonctionne mal dans un contexte de quartier en renouvellement urbain.

- **Donner l'impulsion du changement d'image**

La cession des macro-lots aux opérateurs privés a été décalée dans le temps, par rapport à l'objectif de départ. Les premières opérations ont été réorientées en logement social, pour donner à voir, aux habitants et promoteurs potentiels, l'évolution du quartier. Une première opération mixte (40 logements en accession à la propriété et 20 sociaux), puis une opération d'accession à la propriété de 70 logements ont été réalisées par Interpromotion. Parallèlement, la *Foncière Logement (AFL)* a développé des immeubles en locatif libre. Trois macro-lots sont en cours de négociation avec des promoteurs nationaux et régionaux, pour réaliser à chaque fois 60 à 120 logements privés. La programmation prévisionnelle vise 50% en locatif (investissement locatif et libre) et 50% à destination des primo-accédants.

- **S'appuyer sur la TVA à taux réduit**

La TVA à 5,5% constitue un argument phare par rapport aux autres programmes développés ailleurs sur l'agglomération. La réalisation d'opérations dans le périmètre de 500 mètres alentours n'a actuellement pas été envisagée. En effet, peu de foncier est mobilisable aux abords constitués de lotissements, sauf nouvelles acquisitions foncières. Même si quelques ménages en seconde accession se positionneront, l'attractivité de la TVA réduite orientera largement une clientèle de primo-accédants. Le niveau de prix se situe autour de 2 800€/m<sup>2</sup> contre 3 300€/m<sup>2</sup> en promotion privée moyenne dans le reste de l'agglomération.

#### Disposer d'un retour d'expériences des premiers acquéreurs pour orienter les prochaines programmations

Pour réussir à positionner l'offre du quartier des Clos sur le marché immobilier, le critère de prix ne suffit pas à convaincre les acquéreurs. Connaître cette clientèle potentielle constitue donc un enjeu. S'agit-il de chartrains en recherche d'une offre moins chère ? D'une clientèle rurale qui cherche à s'installer en centralité ? D'anciens habitants du quartier qui reviennent avec un projet d'accession à la propriété ?

- La collectivité ne dispose pas d'informations sur le profil des acquéreurs, les promoteurs n'ont pas transmis de données. En locatif privé, les typologies des logements proposées sont inférieures à celles démolies. L'impact de l'arrivée de ces nouveaux ménages sur les écoles primaires a été modéré, cinq enfants seulement ont été accueillis dans l'école. L'information concernant les éventuelles scolarisations en établissement d'enseignement secondaire n'est pas connue.

La ville de Chartres prévoit donc de réaliser une étude sociologique auprès des ménages accédants dans les programmes livrés, pour qualifier les différents profils et aborder des thématiques telles que la représentation du quartier, les zones de frictions au sein de celui-ci, la conception du bâti et la configuration des logements, (...). Les résultats de cette étude permettront d'éclairer les futures programmations et la stratégie marketing à déployer.

### **Réussir la mutation d'un quartier : identifier les concurrences**

#### **Changer l'image : investir en équipements, requalifier l'existant**

Dans le quartier de Tallemont-Bretagne à Mainvilliers, 240 démolitions sont prévues (3 barres), avec une reconstitution à 100% en accession à la propriété. Le changement d'image constitue un vrai challenge pour ce quartier correspondant à une porte d'entrée pour les ménages les plus précaires de l'agglomération. La ville de Mainvilliers prévoit d'investir largement sur les équipements à proximité du quartier (hors périmètre ANRU), contribuant ainsi à son attractivité. Réussir la commercialisation des programmes neufs à venir suppose aussi de réduire le décalage entre offre neuve et parc existant. À ce jour, les moyens manquent pour réhabiliter ces immeubles locatifs sociaux (faiblesse de l'enveloppe ANRU dans le cadre d'un projet d'intérêt régional, réduction du loyer de solidarité (RLS) imposée aux bailleurs, ...).

#### **Proposer une offre compétitive : travailler la segmentation produits-prix-cibles**

Pour réussir la commercialisation des logements, la collectivité doit réfléchir le produit et la forme proposée, la cible de ménages et la gamme de prix. Une étude est en cours pour répondre à ces questions et proposer une offre compétitive, d'autant que le quartier est situé à un kilomètre du projet de pôle gare de Chartres, qui accueillera 600 à 700 logements.

Le secteur n'est pas en ZAC. Le bailleur (*Habitat Eurélien*) cédera directement le foncier au promoteur. Cependant, la négociation du prix de cession associera la ville, compte tenu du caractère déterminant de ce sujet pour la réussite du projet.

## **UNE POLITIQUE LOCALE D'ACCESSION À CONFORTER**

### **Proposer des prix contenus et approfondir le sujet des formes urbaines**

La collectivité voit une opportunité dans la réforme du PTZ. Dans un contexte de cherté du foncier, les ménages acquéreurs s'éloignent et recherchent un logement au-delà de l'agglomération en zone C, où le PTZ sera supprimé. Or, plusieurs communes de l'agglomération sont en zone B1 où le PTZ sera maintenu. Ceci peut constituer un levier dès lors qu'y sont proposés des programmes aux prix contenus. De l'avis de Rémi TROCMÉ, cette réforme contribuera à améliorer le positionnement des quartiers en rénovation urbaine pour l'accession à la propriété. Le léger effort à fournir pour l'acquisition (par rapport à un logement neuf en zone C) devrait être compensé par des économies de déplacements en achetant en centralité. Des enjeux de diversification des formes urbaines, encore très binaires aujourd'hui (individuel/collectif), se font jour, pour capter une clientèle qui a tendance à quitter le cœur urbain pour de l'individuel.

### **Renforcer la gouvernance d'acteurs pour être en phase avec le marché**

La gestion de l'aménagement à Chartres s'opère sous pilotage public, avec plusieurs centaines de logements programmés. Avec 200 à 250 logements en promotion absorbés chaque année par le marché, le phasage des commercialisations constitue un sujet d'attention. Les promoteurs s'inquiètent en effet d'une éventuelle surproduction. *Chartres métropole* prévoit donc de créer une gouvernance d'agglomération sur le sujet.

**Poursuivre le portage politique et financier de ces opérations à risque**

Pour rassurer les promoteurs, la collectivité a choisi de permettre à *Chartres Développements Immobiliers* de réaliser de la co-promotion. Cette SEM porte conjointement le risque potentiel de l'opération avec le promoteur. Plus largement, l'impact financier de cette stratégie de diversification de l'offre est majeur pour la collectivité. Elle ne peut être conduite sans fort portage politique, animé par la conviction que c'est une nécessité pour le territoire, à long terme. Le bilan cumulé de toutes les ZAC doit être regardé à cette aune-là.

**L'accession dans l'ancien : un sujet à investir ?**

La collectivité ne porte pas spécifiquement d'objectifs de soutien à l'accession dans l'ancien du fait de ses priorités en matière de renouvellement urbain et de rénovation énergétique du parc privé.

Deux profils d'accédants dans l'ancien sont identifiés, sans faire l'objet d'une aide particulière : des nouveaux arrivants qui acquièrent un bien abordable à rénover et des seniors qui achètent et adaptent un bien, pour un retour en centre-ville. ■

Une politique en faveur de l'accèsion  
à la propriété en évolution

## FAVORISER LE RAPPROCHEMENT DOMICILE-TRAVAIL

### Bipôle sous influence de la métropole de Rouen, marqué par une forte mobilité pendulaire

La communauté d'agglomération est située à la confluence de la Seine et l'Eure, sur l'axe Paris-Rouen-Caen (A13). Regroupant désormais 40 communes et 73 000 habitants, la communauté d'agglomération s'organise autour de deux villes centres :

- Louviers, retenue au titre du programme *action cœur de ville*, ville moyenne de 18 000 habitants, avec un parc de logements anciens et un taux de vacance de 9,6%
- Val-de-Reuil (15 000 habitants), ville nouvelle, marquée par un urbanisme sur dalle, une forte proportion de logement social et une vacance moindre (8,8%).

Troisième agglomération de l'Eure, après celle d'Evreux-Portes de Normandie et de Seine-Normandie Agglomération (Vernon), la communauté d'agglomération est limitrophe de la métropole de Rouen (Seine-Maritime), dont elle est largement dépendante en matière d'échanges domicile-travail.

### Emplois : un décalage entre qualifications attendues et profil de la population résidente.

Pôle économique, avec 31 000 emplois pour 30 000 actifs et de nombreuses zones industrielles, le territoire accueille des entreprises telles que Schneider, Sanofi, Hermès, dont une grande partie des actifs résident sur la métropole Rouennaise ou Paris. Le taux de chômage est élevé du fait du niveau de qualification inadapté de la population résidente.

### Mobilité : une amélioration de la desserte à court-terme

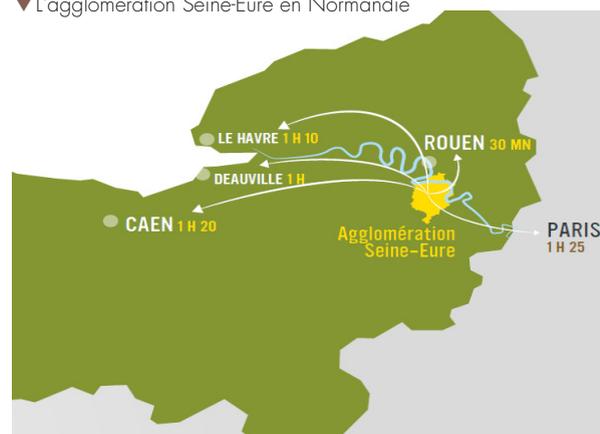
Le territoire est desservi par la gare de Val-de-Reuil qui sera reliée à Louviers fin 2020 par une ligne de bus à haut niveau de service (BHNS), contribuant à un fonctionnement territorial plus équilibré. Les abords du tracé du BHNS feront l'objet d'aménagements urbains, d'implantations de bureaux et logements.

### Un marketing territorial pour capter les salariés non-résidents

L'agglomération a structuré sa stratégie sur le développement économique et l'attractivité du territoire avec, concernant la compétence habitat, l'objectif principal de favoriser l'installation sur le territoire des salariés non-résidents. Le projet de territoire, réalisé en 2017, réaffirme cette volonté d'agir pour un habitat plus adapté au profil des emplois proposés sur le territoire.

La promotion du territoire constitue un axe de travail important pour attirer des habitants salariés sur le territoire et dépasser l'image parfois négative du Val-de-Reuil. Depuis 2016, des actions de *marketing* territorial sont menées auprès

▼ L'agglomération Seine-Eure en Normandie



des investisseurs et promoteurs à travers des conférences, des salons immobiliers, valorisation des travaux, etc. Un agent de la direction du développement économique communautaire accueille et oriente les nouveaux salariés vers les logements du territoire. Divers outils de communication ont été déployés pour ce faire. Outre des plaquettes de communication (terrains à bâtir, logements neufs en cours de commercialisation,...), un service de conciergerie en ligne *Arsène* a été créé au printemps 2018 : <https://bonjour-arsene.fr/>

### Une politique habitat au service de cet objectif...

Déléataire des aides à la pierre (type 2) depuis une dizaine d'années, la communauté d'agglomération mène une politique volontariste en matière d'habitat. Le service habitat compte sept agents et travaille en transversalité notamment avec les services projet urbain et foncier.

La communauté d'agglomération élabore son *PLUI-H*. Si le troisième *PLH* en cours prévoit un objectif ambitieux de 400 logements par an, assorti d'une diversification de l'offre, la dynamique de construction reste cependant contenue avec 280 à 330 logements neufs par an.

... avec un ciblage sur le parc ancien parmi les actions phares du *PLH 2*.

L'attractivité du territoire passe également par un parc de logements rénové. La *maison de la rénovation*, située en centre-ville de Louviers, est gérée en régie, avec quatre agents de la communauté d'agglomération et un temps plein mis à disposition par l'agence locale de l'énergie (ALE). Mise en place à titre expérimental pour trois ans, son avenir est aujourd'hui en réflexion, en fonction des financements mobilisables possibles.

Les missions de la maison de la rénovation intègrent l'animation en régie du programme d'intérêt général (PIG) en régie, qui couvre l'ensemble du territoire, sans sectorisation. L'agglomération a aussi mis en place un fonds façade, abonde l'audit énergie de la région et finance l'agence immobilière sociale Seine-Eure (AISSE).

En 2017, une centaine de ménages ont été accompagnés, toutes démarches confondues, pour environ 430 contacts.

Depuis fin 2016, l'intercommunalité s'est dotée d'un *POPAC* animé par *Citémétrie* pendant trois ans pour mieux connaître ses copropriétés. Un plan de sauvegarde est également en cours de mise en place sur une copropriété du Val-de-Reuil.

### Une observation des marchés de l'habitat en cours de structuration

Un partenariat a été établi avec *OLONN*, observatoire créé en 2012 par la fédération des promoteurs immobiliers de Normandie. Il fournit des données sur les terrains à bâtir, les opérations en promotion, sur l'acquisition dans le neuf, la provenance des acquéreurs, etc. Les données sont mobilisées dans le cadre de l'élaboration du *PLH* mais ne sont pas encore utilisées pour la production périodique d'un document de vulgarisation. Le partenariat en cours de structuration avec l'agence d'urbanisme de Rouen, pour l'exploitation entre autres des données *DV3F*, devrait contribuer à structurer une production plus régulière.

## UN DISPOSITIF COMMUNAUTAIRE EN FAVEUR DE LA PRIMO-ACCESSION EN ÉVOLUTION

Le soutien à l'accession à la propriété constitue un enjeu au regard des orientations en matière d'équilibre habitat/emploi et de poursuite de la diversification de l'habitat à Val-de-Reuil. Le territoire est majoritairement situé en zone B2 et entre en concurrence directe avec la production de logements sur la métropole de Rouen.

### Un dispositif communautaire recentré en 2018 sur le parc ancien

Mis en place en 2012, initialement pour abonder le *Pass-foncier*, le dispositif en faveur de la primo-accession a été recentré en 2018 sur l'habitat collectif et le parc ancien, considérant d'une part les difficultés rencontrées à commercialiser les programmes neufs en collectif et la dégradation du parc privé ancien d'autre part. En 2017, le dispositif a particulièrement bien fonctionné avec la fin annoncée du *PTZ* et le développement d'un écoquartier à Val-de-Reuil, avec lots libres et maisons clés en main. 480 000 € d'aides à la primo-accession ont été versées à 120 ménages, sur 18 communes. L'effet levier de la prime, d'un montant de 4 000 €, octroyée aux ménages primo-accédants, est limité. Elle constitue plutôt un effet d'aubaine pour le ménage (paiement de la clôture, de la cuisine,...) et a été majoritairement utilisée pour l'achat de terrains à bâtir.

En 2018, les élus ont souhaité maintenir l'aide à destination des logements individuels neufs mais réduite et conditionnée au respect de critères énergétiques : 2 000 € pour un logement neuf individuel *RT 2012*, 4 000 € pour un logement neuf individuel classé E+,C-. Le dispositif a été réorienté sur le parc ancien et l'habitat collectif :

- 4 000 € pour un logement individuel ancien avec travaux de rénovation énergétique, en tout point du territoire,
- 6 000 € pour un logement collectif, neuf ou ancien, avec travaux de rénovation énergétique.

Pour 2018, une enveloppe de 200 000 €, pour une soixante de dossiers est prévue. Ces aides ne sont pas cumulables avec celles octroyées dans le cadre du *PIG* pour la rénovation des logements. Ce dernier reste bien souvent plus attractif financièrement que l'aide à l'accession.

### Une aide versée au notaire pour réduire l'apport personnel

Pour bénéficier d'une aide à l'acquisition d'un logement neuf, le ménage dépose une demande à la communauté d'agglomération lorsque son offre de prêt est finalisée. Si le dossier est recevable (respect des critères *PTZ* pour le ménage), *Seine Eure agglo* transmet une attestation d'octroi de l'aide au notaire, qui réalise l'appel de fonds. L'aide est directement versée au notaire, dans l'objectif de réduire l'apport personnel.

### Quels impacts de la disparition du *PTZ* ?

Une convention *foncier plus* est active avec le *Crédit Foncier* mais les ménages ne se saisissent pas de cette possibilité. Les aides sont assorties de clauses anti-spéculatives pendant cinq ans. Les critères concernant les ménages sont ceux du *PTZ*. La disparition annoncée du *PTZ* dans le neuf modifie le contexte. Dans le futur *PLU-H*, une enveloppe annuelle de 300 000 €, pour l'ensemble du dispositif, est prévue. Les critères d'attributions des aides pourront être ajustés en fonction des évolutions réglementaires, notamment relatives au *PTZ*. Les primo-accédants restent un public cible de l'agglomération.

### Une communication à renforcer autour du dispositif d'aides dans l'ancien

**Entrer en contact avant l'acquisition du logement**

Pour une aide à l'acquisition d'un logement neuf, l'information sur le dispositif est réalisée par les promoteurs, les banques ou les courtiers.

Concernant le parc ancien, les dossiers sont transmis par la *maison de la rénovation*. Celle-ci réalise systématiquement une visite du bien, quel que soit le profil du ménage. Mi-2018, la visite est bien souvent réalisée après l'acquisition du logement, limitant l'intérêt du conseil en matière de travaux à entreprendre. L'enjeu est de parvenir à apporter un conseil le plus en amont possible.

Le travail démarre avec les agences immobilières pour favoriser une diffusion de l'information. L'architecte conseil peut également apporter un conseil précieux aux futurs acquéreurs dans l'ancien. L'agglomération commence à être visible dans le champ de la rénovation mais pas dans celui du soutien à l'accession, le parcours de validation du projet du ménage étant encore à rendre lisible. ■



### Soutien à l'accession (neuf et ancien)

#### Auxerre, ville-centre de l'agglomération

La communauté d'agglomération de l'Auxerrois regroupe, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2017, 29 communes et près de 70 000 habitants sur un territoire d'environ 7 000 hectares. Quatre communes comptent plus de 3 000 habitants : la ville-centre Auxerre (36 000 habitants), Monéteau (4 000 habitants), Appoigny (3 200) et Saint-Georges-sur-Baulche (3 300 habitants). Le territoire est desservi par l'A6, Paris/Lyon. Trois quartiers d'Auxerre relèvent de la politique de la ville : deux QPV (Sainte-Geneviève et les Rosoirs) et un quartier de veille, Saint-Siméon.

#### Diverses études en cours pour mieux comprendre les marchés locaux de l'habitat

Le *PLH* 2011-2017 est en cours de révision. Le cahier des charges d'élaboration du nouveau *PLH* prévoit une analyse du marché de l'habitat par segment ainsi qu'une étude de peuplement et de diversification de l'offre de logements en lien avec le protocole de préfiguration du nouveau programme de rénovation urbaine. Ces études seront à articuler avec le document cadre validé par la conférence intercommunale du logement (CII) le 14 mai 2017. L'enjeu sera ensuite de déployer un observatoire de l'habitat sous réserve de disposer des moyens humains suffisants.

Mi-2018, le service habitat et cadre de vie est constitué de trois agents, dont deux dédiés à l'accueil des gens du voyage, géré en régie. La mutualisation des services avec la ville d'Auxerre est prévue au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

## UNE STRUCTURATION PROGRESSIVE DES OUTILS DE SOUTIEN À L'ACCESSION

#### Un dispositif initié dès 2011 pour encourager l'accession dans le neuf...

Un premier dispositif a été mis en place dans le neuf, dans le cadre de la mise en œuvre du *PLH* 2011-2017. Ce dispositif, initialement prévu pour trois ans (2011-2014), vise à :

- favoriser la production de logements performants sur le plan énergétique,
- fluidifier les parcours résidentiels des ménages,
- lutter contre l'étalement urbain et réduire les déplacements,
- accueillir et maintenir les actifs et les jeunes ménages sur le territoire.

#### Une subvention majorée quand trois critères réunis

Cette aide a pris la forme d'une subvention, versée aux ménages respectant les critères de ressources d'accès au *PTZ*, achetant un logement neuf (*RT* 2012) et réalisant un parcours de pré-instruction de leur dossier auprès de l'*ADIL* de l'Yonne. L'octroi de l'aide est également conditionné au respect de critères de :

- densité urbaine avec une surface maximum selon le profil des communes établi dans le *PLH* (terrain de 400 à 1 000 m<sup>2</sup>),
- âge : un âge moyen du ménage acquéreur de 35 ans,
- localisation de l'emploi : un des membres du ménage est en *CDI* depuis plus d'un an, dans l'une des communes de l'agglomération.

Le montant de l'aide est de 2 000 € lorsqu'un critère est rempli, 4 000 € si les trois sont satisfaits.

#### ...complété par une aide à l'accession dans l'ancien.

Un dispositif financier avec ou sans travaux...

Parallèlement à la mise en place de ce dispositif en faveur du parc neuf, la communauté de l'Auxerrois a conduit une étude pré-opérationnelle (2015-2016) d'*OPAH* et a identifié l'opportunité de créer un dispositif d'aides à l'accession dans l'ancien, avec ou sans travaux.

L'agglomération octroie désormais des aides à l'amélioration des logements pour les publics éligibles ou non aux subventions de l'*Anah* et des primes à l'accession dans l'ancien.

#### ... intégré dans un programme logements durables...

Si la vacance reste contenue sur ce territoire (hormis dans les centralités), le diagnostic a mis en évidence des besoins de rénovation dans certains centres-bourgs de villages types vigneron, présentant des problématiques morphologiques. Des enjeux spécifiques ont été identifiés sur le parc privé ancien en centre-ville d'Auxerre.

Le croisement des réflexions menées dans le cadre des divers programmes sectoriels (*PLH*, *PCAET*) et de l'étude pré-opérationnelle sur le parc privé ancien a conduit à l'émergence d'un programme logements durables pour la période 2016-2021. Ce programme a pour objectifs la rénovation énergétique des logements, la réhabilitation des logements dégradés, l'adaptation des logements pour le maintien à domicile des personnes âgées et handicapées. Il s'agit d'un programme multithématique qui se décline en deux périmètres opérationnels : une *OPAH* et une *OPAH+RU* complétées par un dispositif connexe d'aide à l'accession à la propriété dans l'ancien.

Une OPAH intercommunale couvre l'ensemble du territoire et vise l'ensemble des cibles d'intervention de l'Anah. Elle est complétée par une OPAH-RU sur le centre-ville d'Auxerre, qui concentre un fort besoin d'intervention sur le centre ancien. Concernant les copropriétés, une démarche expérimentale est en cours pour inciter à la réalisation de travaux de réhabilitation énergétique via un groupement d'accompagnement composé de l'association des responsables de copropriété icaunaise (ARCI), du CAUE et de l'espace info énergie (EIE). Dans le cadre de l'OPAH-RU, l'opérateur URBANIS a pour mission d'accompagner trois à cinq copropriétés par an (diagnostic de l'état de la copropriété, participation aux assemblées générales...), bien en deçà des besoins identifiés.

...qui mobilise un réseau de partenaires.

Les différents dispositifs sont intégrés à la plateforme territoriale de rénovation énergétique, mise en place en partenariat avec l'ADEME et la région Bourgogne Franche-Comté. Il n'existe pas de lieu physique pour cette plateforme, qui correspond ici à un travail en réseau avec URBANIS, opérateur en charge d'animer le programme logements durables, l'ADIL, l'EIE, l'ARCI, le CAUE, la Chambre des métiers et de l'artisanat (CMA).

## FOCUS SUR LE PARCOURS DE SERVICE CONCERNANT L'ACCESSION DANS L'ANCIEN

### Objectifs environnementaux, urbains et sociaux ciblés

Cette aide, qui vise principalement à agir pour la redynamisation des centres-bourgs, poursuit également les objectifs suivants :

- attirer des jeunes ménages et leurs permettre d'accéder à la propriété dans les centres anciens,
- permettre aux personnes âgées de revenir dans les centres anciens, à proximité des services et des commerces,
- lutter contre l'étalement urbain,
- remettre sur le marché des logements vacants,
- remettre à niveau le parc de logements existants, en favorisant la réalisation de travaux de rénovation.

### Une aide graduée selon les revenus et la performance énergétique du logement

Le ménage doit respecter les critères du PTZ dans l'ancien (B2 retenu sur l'ensemble de l'Auxerrois). Il doit, comme pour un projet d'accession en neuf, réaliser un parcours de pré-instruction auprès de l'ADIL de l'Yonne et être accompagné par URBANIS dans le cadre du programme logements durables. Il n'y a en revanche ni critère d'âge ni obligation de primo-accession.

Quant au logement, il doit être situé dans un bourg équipé de commerces, services et équipements, avoir été construit avant 1975 et être occupé à titre de résidence principale. La volonté est de loger les jeunes ménages ou les retraités qui veulent revenir en centralité, à proximité d'aménités.

### Une aide différenciée

Le montant de l'aide dépend de la performance énergétique, des travaux réalisés et des ressources des ménages :

- une prime de 2 000€ est octroyée pour une acquisition d'un logement classé de A à D, sans travaux réalisés,
- lorsqu'un ménage sous plafonds Anah acquiert un logement et réalise des travaux de rénovation énergétique sur une thématique, l'aide est de 3 000€,
- si un ménage sous plafonds Anah acquiert un logement et entreprend des travaux de rénovation énergétique sur deux thématiques Anah (par exemple énergie et autonomie), l'aide est de 4 000€,
- quand un ménage sous plafonds intermédiaires acquiert un logement et effectue des travaux de rénovation énergétique sur une thématique, l'aide est de 3 000€.

### Une aide cumulable et mobilisable même après acquisition du logement

L'aide est cumulable avec les autres aides mobilisables localement, dans le respect des conditions d'octroi de chacune (celle de l'Anah dans le cadre de l'OPAH, du FART pour les travaux de rénovation énergétique et des aides intercommunales mises en place dans le cadre de l'OPAH).

Pour l'OPAH-RU, la ville d'Auxerre a mis en place une prime à l'accession à destination de propriétaires occupants sous plafonds Anah, d'un montant de 2 000€, également cumulable.

Le ménage dispose d'une année après l'acquisition du logement pour déposer une demande d'aide. L'objectif est de favoriser des rénovations qualitatives des logements.

### ADIL et opérateur, acteurs incontournables dans le parcours du demandeur

Dans le cadre de la constitution de son dossier, le ménage doit rencontrer l'ADIL de l'Yonne. Celle-ci analyse les critères relatifs au ménage et au logement. Elle informe également en amont le ménage sur les enjeux de l'accession à la propriété, si le ménage n'a pas encore acquis son logement.

Si le ménage sollicite une aide pour une acquisition dans l'ancien, il doit également rencontrer URBANIS. Celui-ci réalise une étude de faisabilité technique et financière, avec diagnostic technique global, préconisations de travaux, proposition de différents scénarios d'intervention, plan de financement du programme de travaux (en intégrant les aides de l'Anah et locales, le crédit d'impôts).

Synthèse aides accession ancien		Logements dont étiquette [A;D]	Logements dont étiquette [D;G]
Ménages « Anah »	∅ travaux	2 000 €	∅
	Travaux 1 thématique		3 000 € (réno. énerg.)
	Travaux 2 thématiques		4 000 €
Ménages « intermédiaires »	∅ travaux		∅
	Travaux rénovation énergétique		3 000 €

- Le dossier complet est transmis à l'agglomération qui octroie, par décision de la vice-présidente, l'aide à l'accession. Pour les aides aux travaux, seul un courrier de notification est adressé au ménage.

### Enveloppe allouée consommée

L'agglomération dispose d'une enveloppe annuelle de 300 000€ pour les dispositifs d'aides à l'accession neuf et ancien confondus, souvent majorée en fin d'année. Sans avoir déployé de communication particulière sur le dispositif d'aides dans l'ancien opérationnel depuis le lancement du dispositif (novembre 2016), celui-ci est mobilisé par les ménages, modestes ou non, qui réalisent des travaux :

- 51 dossiers d'aides à l'accession dans l'ancien dont 37 éligibles aux aides de l'*Anah* et 14 non éligibles aux de l'*Anah*, 154 000 euros mobilisés.
- 41 dossiers d'aides à l'accession à la propriété dans le neuf pour 131 000 euros mobilisés.

La dynamique de l'*OPAH* 2016-2021 amène à penser que l'octroi d'aides dans l'ancien s'intensifiera.

### Deux enseignements à partager

Deux enseignements principaux sont à retenir pour la mise en place d'un dispositif d'aides à l'accession dans l'ancien.

#### Réaliser au préalable une étude marché, évaluer l'effet levier

Quelle est la demande réelle des ménages ? Pour quels types de produits ? Quels sont les éléments indispensables à la qualité d'habiter : espaces extérieurs, parkings, garages, logements adaptés avec ascenseur ? Cette étude doit permettre de déterminer les objectifs clairs, identifier les clientèles cibles et éviter les effets d'aubaines. La communauté de l'Auxerrois dispose mi-2018 d'un retour des ménages de façon informelle. Une enquête approfondie permettrait d'approcher l'effet-levier du dispositif.

#### Etablir et animer le partenariat pour déterminer les critères et le processus d'octroi des aides.

Ce regard croisé est également nécessaire pour réorienter ponctuellement le dispositif. La communauté de l'Auxerrois a ainsi travaillé avec *URBANIS*, l'*ADIL* et le *CAUE* pour définir les contours de l'aide à l'accession dans l'ancien.

## DES ARTICULATIONS À AMÉLIORER

### Intégrer le volet habitat dans le programme *action cœur de ville*

La ville d'Auxerre a été retenue au titre du programme *Action Cœur de Ville*. Le dispositif sera co-piloté par la ville et la communauté d'agglomération. Le volet habitat du programme est déjà structuré, puisque l'*OPAH-RU* et l'*ORI* en feront partie intégrante. Les équipements publics du centre-ville ont déjà fait l'objet d'amélioration, les enjeux portent sur la révision du *PSMV*, la revitalisation commerciale (et le traitement des logements vacants au-dessus des commerces) et un programme phare d'aménagement public.

### Articuler requalification et contraintes patrimoniales...

Une étude pré-opérationnelle est en cours pour mettre en place une *ORI* à Auxerre. La communauté est désormais adhérente de l'*EPF* du Doubs, qui pourrait participer à l'opération, de même que les bailleurs sociaux, qui pourraient ainsi reconstituer en centre-ville l'offre démolie dans le cadre du nouveau projet de rénovation urbaine. Les interventions porteraient sur des immeubles de 4 à 6 logements. Plus largement, l'objectif est de mener des opérations d'aménagement à l'échelle de l'îlot, en s'appuyant sur des *DUP* aménagement. L'une des difficultés rencontrées est la confrontation entre la nécessité d'opérations d'aménagement en centre-ville et les contraintes patrimoniales. Un dialogue constructif avec l'architecte des bâtiments de France (*ABF*) est donc indispensable, de même que la révision du *PSMV*, coûteuse.

### ...ou d'accessibilité

La question de l'accessibilité des logements anciens de centre-ville est également à examiner. En effet, les coûts de travaux pour l'installation d'un ascenseur dans de petites copropriétés peuvent constituer un frein à leur installation.

### Vers plus de complémentarités entre les dispositifs d'aides ?

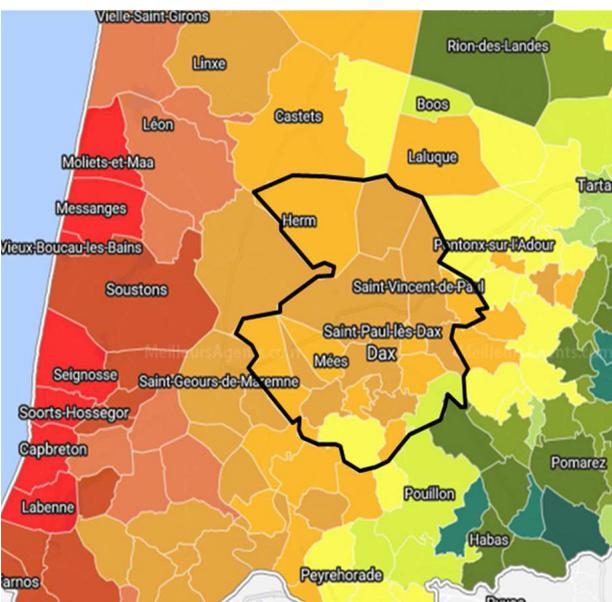
Les conclusions du diagnostic et la redéfinition des orientations du nouveau *PLH* permettront de réorienter le dispositif d'aides à l'accession et de trouver un nouvel équilibre entre aides dans l'ancien et le neuf. En effet, les deux dispositifs ne poursuivent pas les mêmes objectifs stratégiques, l'efficacité de leur complémentarité doit donc être questionnée. ■



## Enseignements du *passport accession*

# UNE AGGLOMÉRATION EN CROISSANCE, MARQUÉE PAR UNE SPÉCIALISATION DE L'OCCUPATION DES VILLES-CENTRES

Le *Grand Dax*, deuxième agglomération des Landes après *Marsan Agglomération*, compte environ 54 000 habitants (*Insee* 2013) et connaît une croissance démographique annuelle de +0,8% de 2008 à 2013. Les indicateurs démographiques témoignent néanmoins du vieillissement de la population : l'indice de jeunesse s'élève à 0,67. Le solde naturel est en baisse et la taille



moyenne des ménages est désormais inférieure à 2. Si l'activité thermale induit une réelle attractivité au plan économique, la population dispose cependant de revenus intermédiaires et le revenu médian par unité de consommation n'atteint pas 20 000 €.

Le premier programme local de l'habitat (*PLH*) avait mis l'accent sur le rattrapage en production de logement social, le territoire comptant environ 12% de logements locatifs sociaux, pour un objectif *SRU* de 20% pour les deux villes centre unique-

ment (20% environ à Dax, 15% à Saint-Paul-lès-Dax). Trois bailleurs sociaux gèrent les 3 000 logements locatifs sociaux : *XL Habitat* qui détient plus de 80% du parc social de l'agglomération, *Clairsiennne* et *Le COL*. Ce dernier réalise depuis quelques années, sur le département des Landes, uniquement des opérations en *PSLA*.

Le *PLH* en vigueur vise à conforter l'attractivité résidentielle en accueillant des familles, à accompagner le vieillissement de la population et à répondre aux besoins des plus fragiles.

Les deux villes centres, Dax (20 800 habitants) et Saint-Paul-lès-Dax (13 000 habitants), accueillent les ménages aux revenus modestes et connaissent une spécialisation de leur occupation : familles monoparentales et ménages isolés, personnes âgées. En centre-ville de Dax, la vacance concerne plus de 8% du parc privé. La commune de Dax, investie sur la problématique de revitalisation, s'est inscrite dans le dispositif *Cœur de Ville*.

Les communes périphériques, au caractère rural, accueillent les ménages familiaux à la recherche de produits neufs. Elles sont également confrontées à une problématique d'habitat ancien à rénover dans les centres-bourgs.

## PASSEPORT ACCESSION: POURQUOI, POUR QUI ET COMMENT ?

### Un dispositif pensé pour le neuf puis élargi à l'ancien

#### Attirer et maintenir les jeunes actifs...

En termes d'attractivité, le diagnostic du deuxième *PLH* a mis en évidence la concurrence opérée par la côte landaise/basque. Le territoire du *Grand Dax* demeure néanmoins attractif pour des jeunes aux ressources modestes ou intermédiaires, attirés par des prix de foncier encore accessibles, comparativement à ceux du littoral. Depuis 2014, tout l'enjeu du *passport accession*, dispositif d'aides à l'accession est de continuer à attirer ce public jeune (25 à 45 ans) et de le maintenir sur le territoire.

#### ...accompagner leurs projets...

La sécurisation des projets d'accession constitue également un objectif en permettant aux ménages d'acquérir un produit de qualité compatible avec leurs ressources. En effet, les jeunes ménages recherchent en premier lieu un terrain à bâtir. Même si la taille des parcelles diminue progressivement, le budget des accédants est largement consommé par l'acquisition du terrain, limitant celui dédié à la construction. En 2018, les lotissements communaux, mode de production de logements en accession important sur le territoire, proposent des lots à moindre coût, afin de faciliter leur acquisition par ces publics.

#### ...contribuer à réduire l'empreinte écologique.

La lutte contre l'étalement urbain constitue une orientation majeure du *SCoT* et du *PLUHI* en cours d'élaboration. Le durcissement est ressenti localement : des zones à urbaniser sont fermées, la stratégie d'intervention est recentrée sur les centres-bourgs ou en dents creuses. L'élargissement du *passport accession* à l'ancien à compter de 2016 s'inscrit dans cette logique et vise à accompagner les communes dans leur développement urbain et résidentiel, en cohérence avec les orientations du *SCoT*.

## ► Une démarche partenariale pour construire l'outil

### Créer un réseau d'acteurs

L'élaboration du dispositif d'accession à la propriété s'est déroulée sur une année (2013), avec l'appui de l'ADIL 40, celle-ci ayant bénéficié de retours d'expériences de l'ADIL 29. Plusieurs dispositifs ont été étudiés (interventions de l'EPFL, production en PSLA,...) et trois rencontres professionnelles organisées, pour prendre en compte les attentes des acteurs locaux, partager une définition de l'accession aidée et construire l'outil. Elles ont porté sur :

- les exigences réglementaires sur la construction et les outils de préservation de l'identité architecturale,
- le profil des ménages pouvant prétendre à l'accession aidée,
- l'implantation et l'accompagnement des projets d'accession aidée.

Cette étape a permis de créer un réseau d'acteurs et d'établir des partenariats, non formalisés jusqu'alors.

### Formaliser un processus

Cette démarche a abouti à la création du *passport accession* qui poursuit trois objectifs :

- favoriser et sécuriser l'accession aidée à la propriété pour les ménages concernés,
- impliquer l'ensemble des acteurs et maîtriser la qualité des projets,
- garantir l'investissement de la collectivité dans des projets cohérents avec les objectifs et principes définis dans les documents communautaires (SCoT, PLH,...).

### Un livret pour garantir la traçabilité

Le *passport accession* prend la forme d'un livret, comprenant un feuillet à signer par chaque intervenant : aménageur, constructeur, banque, etc.

L'ADIL 40 assure un premier contact téléphonique auprès des ménages, orientés par les mairies ou les différents partenaires (agents immobiliers, constructeurs, courtiers en prêts et assurances,...). Le rendez-vous avec l'ADIL, en amont de l'engagement du projet, permet de :

- délivrer au ménage l'ensemble des critères à respecter pour bénéficier de l'aide,
- réaliser une étude de faisabilité de celui-ci,
- établir un diagnostic financier global incluant, pour le neuf, les coûts du terrain, de construction, les frais d'assurances, taxes, (...) et, pour une acquisition dans l'ancien, les aides de l'Anah, crédits d'impôts.

Si le ménage respecte les critères d'éligibilité et n'a pas encore signé de promesse d'achat d'un terrain ou d'un logement, l'ADIL lui remet le *passport accession*. Ce premier rendez-vous peut être l'occasion d'adapter le projet aux critères d'éligibilité de manière à bénéficier de l'aide du *Grand Dax*. Des accédants ont ainsi pu négocier le prix du terrain pour respecter les prix au m<sup>2</sup> fixés par le règlement ou réduire la surface habitable de leur futur logement, limitée à 110 m<sup>2</sup>. Systématiquement, les ménages rencontrent l'ADIL au minimum deux fois dans leur démarche d'accession. Une fois le *passport* signé par tous les partenaires, le document est vérifié par l'ADIL puis transmis au *Grand Dax* pour paiement, sur décision de la présidente, dans le respect de la délibération-cadre et de l'enveloppe annuelle définie.

## Les critères d'éligibilité de l'aide à l'accession du *Grand Dax* :

relatifs aux acquéreurs :

- être primo-accédant au sens du PTZ
- disposer de ressources inférieures au PSLA

relatifs aux projets en neuf :

- souscrire une assurance dommage ouvrage,
- être conforme à la réglementation de la construction,
- respecter les prix plafonds d'acquisition en collectif, selon le découpage territorial du SCoT
- acheter un terrain à bâtir au sein d'une opération globale d'aménagement en zone urbaine U
- ne pas avoir acheté le terrain lors de la remise du *passport* à l'ADIL
- respecter les prix plafonds du terrain d'assiette de l'opération en individuel, selon le découpage territorial du SCoT
- respecter le prix plafonds de la construction en individuel (1 600 € TTC/m<sup>2</sup>)
- respecter la règle d'une surface habitable inférieure ou égale à 110 m<sup>2</sup>

relatifs à l'acquisition dans l'ancien :

- acquisition d'un bien de plus de 15 ans
- absence de critères liés à la performance énergétique

Montant de l'aide accordée :

- 3 000 € pour les ménages de 3 personnes et moins
- 4 000 € pour les ménages de 4 personnes et plus,
- 4 000 € quelle que soit la taille du ménage, lorsque le projet est implanté sur une commune concernée par la réglementation parasismique, lorsqu'un architecte intervient sur le permis de construire ou lorsqu'une étude préalable de sol est nécessaire.

Une clause anti-spéculative est mise en place pour dix ans.

L'aide est versée à la banque ou au notaire pour s'assurer qu'elle serve le projet. Si elle a été conçue comme « un coup de pouce », pour couvrir les frais de notaires, dans les faits, elle ne permet pas directement leur couverture, compte tenu des délais de paiement du trésor public.

### Communiquer pour faire connaître le dispositif

L'ADIL a accompagné les acteurs lors de la mise en place du dispositif et plusieurs campagnes de communication multicanales ont été menées pour le faire connaître : plaquettes d'informations, site *internet*, affichage intercommunal et communal, foires expositions. Associés dès la réflexion amont, les bailleurs sociaux assurent une bonne communication sur le dispositif, y voyant aussi un outil d'évolution des parcours résidentiels de leurs locataires et de solvabilisation de ceux-ci.

### Focus sur l'aide à l'accession dans l'ancien

Le dispositif a été ouvert, en janvier 2016 sans obligation de travaux aux logements anciens, définis comme livrés depuis plus de quinze ans. Les objectifs poursuivis sont la lutte contre l'étalement urbain, en favorisant le renouvellement et la redynamisation des centres-villes et centres-bourgs et la contribution à la mixité sociale et générationnelle.

### Un diagnostic d'habitabilité réalisé par SOLIHA

Pour apporter un accompagnement technique complémentaire à celui de l'ADIL 40, SOLIHA, opérateur de l'OPAH communautaire, réalise des visites des logements envisagés à l'acquisition avec ce dispositif. L'objectif est de fournir au ménage un avis éclairé sur l'acquisition dans laquelle il se projette, le programme de travaux nécessaire à réaliser pour le mettre aux normes de confort et les aides potentielles mobilisables. À l'issue de la visite, SOLIHA remet une fiche d'évaluation décrivant l'état général du bien, le programme provisoire de travaux à réaliser et l'évaluation sommaire de leur coût. Si ce chiffrage sommaire des travaux peut avoir un effet dissuasif, il assure cependant un éclairage objectif qui oriente le choix du ménage. Le Grand Dax se réserve la possibilité de refuser l'octroi de l'aide si le logement envisagé à l'achat est trop dégradé.

### Une complémentarité limitée de l'aide du Grand Dax avec les dispositifs nationaux

En deux ans, SOLIHA a visité 62 logements, dont 57 ont fait l'objet d'aides à l'acquisition dans l'ancien. Neuf ménages ont pu cumuler cette aide locale avec celle de l'Anah à destination des propriétaires occupants dans le cadre de l'OPAH. Seulement quatre ménages ont bénéficié à la fois de l'aide du Grand Dax et d'un PTZ dans l'ancien, celui-ci impliquant d'important travaux de rénovation (à minima 25% du coût total de l'opération). Les bénéficiaires de l'aide du Grand Dax recherchent un bien habitable immédiatement. La majorité des projets ont concerné des logements livrés dans les années 1980.

Si les résultats globaux sont encourageants, le couplage avec les aides de l'Anah rencontre des limites. Les ménages réalisent un effort financier important pour acquérir un logement et ne disposent pas nécessairement des moyens suffisants pour réaliser un bouquet de travaux afin d'atteindre un objectif d'amélioration de 25% de la performance énergétique du logement après travaux, et ce malgré l'existence d'un fond d'avance pour travaux proposé par Procvivis.

### Acquisition dans l'ancien : rendre le produit plus désirable

La mobilisation limitée du dispositif en hypercentre peut s'expliquer par la faible attractivité de l'offre résidentielle de celui-ci (travaux trop importants, difficultés d'accès au logement au-dessus des commerces,...). Le désir des ménages est également déterminant : ils recherchent généralement un autre mode de vie et ont des difficultés à imaginer l'évolution du logement avec le programme de travaux nécessaires, les coûts afférents, etc. L'intervention en hypercentre a davantage relevé jusque-là d'investisseurs qui ont par exemple réalisé des opérations de rénovation en bénéficiant d'allègements fiscaux (imputation du déficit foncier du revenu global).

### Bilan satisfaisant du passeport accession

Quantitativement, une mobilisation du dispositif au-delà des objectifs...

L'objectif est fixé annuellement à 32 aides et territorialisé selon le découpage du SCOT, à savoir dix aides sur le cœur d'agglomération (Dax et Saint-Paul-lès-Dax), seize dans les pôles secondaires (6 communes) et six dans les pôles de proximité (12 communes). Les objectifs sont largement dépassés puisque, depuis 2014, 152 ménages ont bénéficié du coup de pouce du Grand Dax, soit une moyenne de 50 ménages aidés par an. 95 aides ont bénéficié à une acquisition dans le neuf et 57 à une acquisition dans l'ancien.

...mais la territorialisation peine à être respectée.

Depuis 2014, 73 aides en neuf ont été octroyées en pôles secondaires ou en pôles de proximité, contre 22 dans le cœur d'agglomération : cela peut s'expliquer notamment par le manque de foncier disponible sur Dax. La commercialisation de lotissements communaux impacte ces résultats. En ancien, le dispositif est fortement mobilisé dans le cœur d'agglomération (44 des 57 aides octroyées).

### Une aide essentiellement pour de l'habitat individuel

L'aide est très majoritairement mobilisée pour l'acquisition d'un logement individuel : neuf et ancien confondus, seuls 5 logements collectifs ont fait l'objet de ce dispositif.

Dans le neuf, un quart des aides a été mobilisé dans le cadre d'opérations en PSLA. Trois quarts des aides sont mobilisées dans le cadre d'un montage classique, notamment lors de l'acquisition d'un lot en lotissement communal. Au global, la surface moyenne des terrains est de 700 m<sup>2</sup> et celle du logement de 97 m<sup>2</sup>. Le coût moyen de l'opération est de 160 000€ TTC (hors frais de notaire).

Dans l'ancien, les logements datent majoritairement des années 1970-1980, avec une étiquette énergétique de B à D, pour lesquels SOLIHA préconise principalement des travaux d'économies d'énergie. La surface moyenne des logements dans l'ancien est de 95 m<sup>2</sup>, pour un montant moyen d'acquisition de 140 000€ TTC (hors frais de notaires).

### L'ancien, un maillon du parcours de ménages issus du parc social

Les acquéreurs d'un logement neuf sont majoritairement des ménages de trois personnes et moins (65%), entre 25 et 45 ans. Les couples avec enfants représentent la moitié des acquéreurs. Les résultats pointent des trajectoires résidentielles différentes, avec un profil d'accédants dans l'ancien sortant du parc social (67% des acquéreurs dans l'ancien) et un profil d'accédants en neuf issu du parc privé (65% des acquéreurs dans le neuf).

### Des refus d'octroi de l'aide essentiellement dans le neuf

Dans les projets de construction neuve, les refus d'octroi de l'aide relèvent principalement de l'absence d'assurance dommage ouvrage, pourtant obligatoire. Son coût, autour de 6% du montant des travaux, s'avère dissuasif et les ménages considèrent qu'elle fait doublon avec la garantie décennale. ►

- Elle est difficile à obtenir de la part des ménages qui portent un projet en auto-construction mais est de droit lorsqu'un contrat de construction de maison individuelle (CCMI) est signé. La superficie habitable supérieure à 110 m<sup>2</sup> constitue également un motif de refus.

Dans l'ancien, les refus d'octroi de l'aide relèvent principalement du dépassement de plafonds de ressources. Peu de critères sont imposés dans l'ancien. L'étiquette énergétique du logement n'a pas été retenue comme critère, ce qui permet aux ménages achetant un logement vacant d'être éligible au dispositif. En effet, l'étiquette énergétique n'est pas renseignée dans le cas des ventes de logements vacants.

#### Quelles perspectives d'ajustement du dispositif ?

Dans le neuf, plusieurs critères pourraient être revus, tels que le prix plafonds du terrain d'assiette de l'opération et la taille des terrains.

Dans l'ancien, le *Grand Dax* pourrait faire évoluer son dispositif, notamment en renforçant les exigences sur la performance énergétique des logements et améliorer ainsi la cohérence de la stratégie communautaire (*PLUHH, PCAET, ...*). Cependant l'objectif politique du dispositif reste d'attirer et maintenir des primo-accédants sur le territoire, *a fortiori* dans le contexte de réduction de la quotité du *PTZ* et la fin de l'*APL* accession. Une baisse des sollicitations d'aides est d'ores et déjà observée en neuf.

Une évaluation approfondie serait à mener, notamment sur la vérification des logements neufs, des travaux réalisés dans l'ancien et sur le retour qualitatif des ménages ayant acheté dans l'ancien. En effet, après octroi de l'aide, le *Grand Dax* n'est pas en capacité d'assurer un suivi de la conformité du projet aux exigences (contrôle du permis, visite à la livraison, ...). L'exploitation des données des autorisations des droits des sols, disponibles à la communauté d'agglomération, pourrait cependant être envisagée.

En conclusion, cinq éléments sont à retenir pour mettre en place un dispositif efficace d'aides à l'accession dans l'ancien :

- la sécurisation du parcours du primo-accédant en incitant les ménages à avoir recours en amont et tout au long de leur projet aux conseils des *ADIL*
- des partenariats efficaces avec les acteurs locaux de l'habitat (publics/privé)
- le couplage d'une aide de la collectivité à l'accession dans l'ancien avec des aides de l'*Anah* dans le cadre d'une *OPAH* ou tout simplement en diffusé dans le cadre du dispositif *Habiter Mieux*,
- la visite d'un opérateur pour évaluer le logement envisagé à l'achat (diagnostic habitabilité),
- un retour qualitatif du vécu des ménages, à la fois dans le logement et sur le mode de vie en centre ancien. ■

## LISTE DES AUDITIONS RÉALISÉES

### BANQUE ET OPÉRATEURS

- Vincent GORNY, direction des partenariats/habitat du *Crédit Foncier*
- Anne SELLE, dirigeante du bureau d'études *Audit et Services Immobiliers (ASI)*
- Yoann DUPOUY, architecte-urbaniste à l'agence *TU-DU*
- Imed ROBBANA, directeur général du *COL*.

### INTERCOMMUNALITÉS

- Thomas SCHULZ-BELLIN, responsable habitat à *Valence Romans agglomération (VRA)*.
- Mathieu JÉRÔME, responsable habitat de *Vitré Communauté* et Lucie QUEMENER juriste à l'*ADIL 35*
- Rémi TROCMÉ, responsable habitat et solidarités à *Chartres métropole*.
- Alexandra DASSAS, responsable du service habitat à *Seine Eure Agglo*
- Juliette DAVID, chef du service habitat et cadre de vie à la *la* et Romain BRODARD, chef de projets à *URBANiS*
- Mme CAMARERO, chargée de mission habitat à l'agglomération du *Grand Dax* et Mme PORTE-PETIT, juriste à l'*ADIL 40*

VOS NOTES//



---

© Forum des politiques de l'habitat privé 2018  
Une production du *Groupe de travail Quartiers anciens*  
Co-pilotes du groupe : Soraya DAOU et Odile DUBOISJOYE  
Rédaction : *Codra* et *Bleu bitume*  
Conception, direction et réalisation : Véronique GUILLAUMIN



Forum des Politiques de l'habitat privé,  
un collectif de 16 membres