

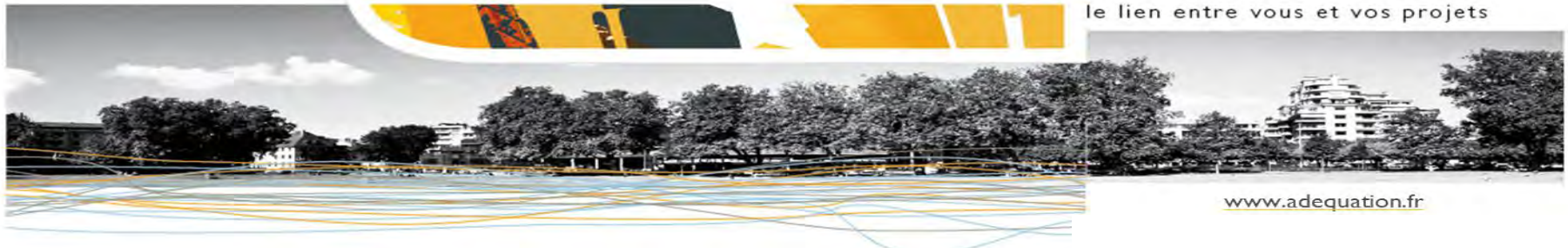
# L'aménagement dans le périurbain : un modèle économique à renouveler



Rennes

10 mai 2016

Laurent Escobar  
Directeur associé



le lien entre vous et vos projets

[www.adequation.fr](http://www.adequation.fr)

**Siège (Lyon)**

Espace Eiffel - 18-20 rue Tronchet  
69006 Lyon

Tél. 04 72 00 87 87 / Fax. 04 27 19 48 80

**Agence de Montpellier**

133, rue Olof Palme - Tournezy  
34070 Montpellier

Tél. 04 67 07 99 00

**Agence de Nantes**

11, allée Duquesne  
44000 Nantes

Tél. 02 40 95 64 64

**Agence de Nice**

23, rue Jean Canavèse  
06100 Nice

Tél. 04 93 51 01 11

**Agence de Paris**

8, rue de Valois  
75001 Paris

Tél. 01 40 28 12 00



## **Bien diagnostiquer l'offre et la demande des marchés du périurbain**

# Des modes de produire du logement neuf différents suivant les territoires urbains

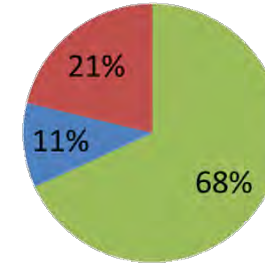
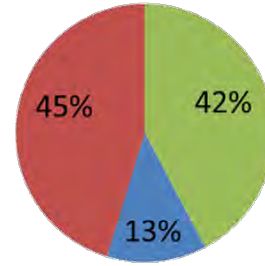
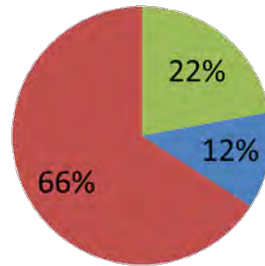
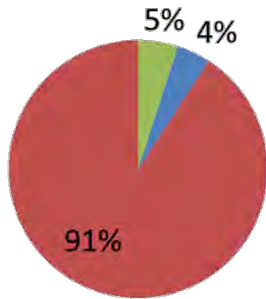
Marchés immobiliers du périurbain

**Pôle urbain**  
Production stable

**Périphérie**  
En baisse de 6%

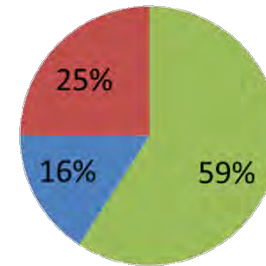
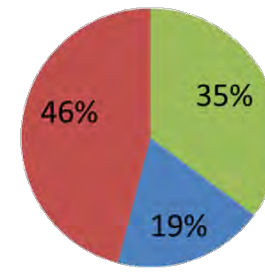
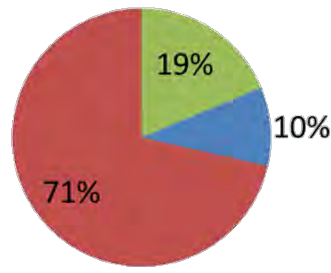
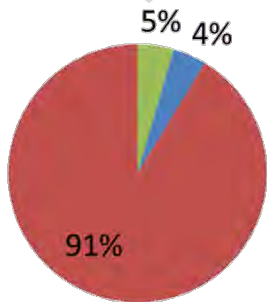
**Périurbain**  
En baisse de 11%

**Rural**  
En baisse de 35%



2006-2008

**Evolution de la répartition des mises en chantier selon le profil de territoire**  
Cas de la région Rhône-Alpes



2014

Légende :

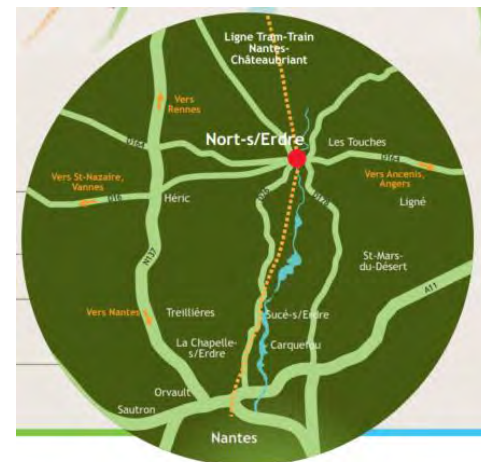
- Collectif
- Individuel groupé
- Individuel pur

Données : moyenne annuelle arrondie de logements mis en chantier par périodes -  
Source : MEDDE-CGDD-SoES-sit@del2 2006-2014

adequation

# Nort /Erdre, en périurbain Nantais : 95% de la demande en neuf entre 130 et 200 K€

- ✓ Le marché du neuf **commence là où finit celui du petit appartement** dans l'ancien et **finit là où commence celui de la revente** de maison individuelle
- ✓ Pour la **demande locale des décohabitants compris entre les 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> déciles de revenus**
- ✓ Et des **nouveaux arrivants** de la métropole voisine, **compris entre les 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> déciles**



<u>Erdre et Gesvres</u>	1er Décile	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile
Revenus mensuels nets des ménages	1 245 €	1 713 €	2 186 €	2 675 €	3 110 €	3 548 €
Budget avec 10% d'apport	104 000 €	143 000 €	183 000 €	224 000 €	260 000 €	297 000 €
Budget avec 25% d'apport	125 000 €	172 000 €	220 000 €	269 000 €	312 000 €	356 000 €

<u>Nantes Métropole</u>	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile
Revenus mensuels nets des ménages	1 304 €	1 633 €	1 985 €	2 414 €	2 930 €	3 535 €
Budget avec 10% d'apport	109 000 €	137 000 €	166 000 €	202 000 €	245 000 €	296 000 €
Budget avec 25% d'apport	131 000 €	164 000 €	199 000 €	243 000 €	294 000 €	355 000 €

**Marché de la revente d'appartements T2/T3**

**Marché du neuf du T2 au T4**

**Marché de la revente de maison individuelle**

Calculs réalisés par Adéquation sur la base des données INSEE/DGFIP Filosafi 2012

Plan de financement : 60% en prêt principal de TEG de **2,36% en mai 2016** (taux d'intérêt de 2,00% + 0,36% d'assurance) + 40% en PTZ  
 Durée d'emprunt : 21 ans - Taux d'endettement : 33% - Apport personnel : 10% en primo-accession et 25% pour les autres profils d'acquéreurs





## Le Clos de la Gare - Serilot

- ✓ Mise en vente : janvier 2016
- ✓ 8 logements en 2, 3 et 4 pièces
- ✓ Proposés entre 145.000 et 240.000 € parking compris
- ✓ 4 réservés à ce jour, tous à propriétaires occupants
- ✓ Pas de collectif neuf en centre-ville depuis 2008

## Les Maisons de la Guénardière Réalisation Ouest Aménagement

- ✓ Mise en vente : 2009
- ✓ 5 logements individuels en 3 et 4 pièces
- ✓ Commercialisés entre 195 et 220.000 € stationnement compris
- ✓ Difficultés commerciales sur les 3 pièces, trop chers au regard des offres alternatives en individuel (lot ou ancien)



adequation

# Le Faubourg Saint-Georges de SELA / Loire Atlantique Développement, en lots à bâtir

- ✓ Mise en vente : début 2009
- ✓ Terrains à bâtir de 404 à 924 m<sup>2</sup>
- ✓ Commercialisés entre 45.000 et 119.000 € (+ 110.000 à 120.000 € pour construire la maison)
- ✓ **Restent à la vente les lots les plus spacieux**, à plus de 110.000 € (230.000 € maison compris)

## Avancement du programme :

- Tranche 1 : 29 lots individuels et 5 lots groupés  
Travaux réalisés, reste la viabilisation du lot 81 (en cours)
- Tranche 2 : 23 lots individuels et 20 logements en collectifs  
Terminée
- Tranche 3 : 26 lots individuels et 16 lots groupés  
Travaux réalisés, reste la viabilisation du lot 80 (en cours)

Un jardin public et un mail central



Les 3 phasages

# Le Clos du Canal de ADI, lotissement mixte, terrains à bâtir et droits à construire

Mise en vente : fin 2013

## 63 parcelles viabilisées, libres de constructeurs

- ✓ Terrains de 347 à 468 m<sup>2</sup>
- ✓ Commercialisés en 2 ans entre 67.000 et 82.000 € (+ 110.000 à 120.000 € pour la maison)

## 5 îlots de droits à construire

- ✓ 28 maisons en bande initialement positionnées en accession abordable, finalement vendues en bloc à bailleur social
- ✓ 2 petits immeubles en locatif social (La Nantaise d'Habitation SA HLM)



- 1 À 800 m de la gare Tram-Train Nantes-Chateaubriant
- 2 À 900 m du centre-ville
- 3 À 900 m de Port Mulon et de l'Erdre

adequation

L'offre en programmes neufs en périurbain



## Préconisations couples surfaces / prix

Type	Surfaces	Fourchette de prix unitaires	
T2	42 m <sup>2</sup>	135 000 €	140 000 €
T2 bis	48 m <sup>2</sup>	150 000 €	155 000 €
T2/3	55 m <sup>2</sup>	170 000 €	175 000 €
T3	61 m <sup>2</sup>	185 000 €	190 000 €
T3 bis	67 m <sup>2</sup>	200 000 €	205 000 €
T3/4	74 m <sup>2</sup>	220 000 €	225 000 €
T4	80 m <sup>2</sup>	235 000 €	240 000 €
T4 bis	86 m <sup>2</sup>	250 000 €	255 000 €
T4/5	93 m <sup>2</sup>	260 000 €	265 000 €
T5	100 m <sup>2</sup>	275 000 €	280 000 €

Maisons

## Objectifs



- ✓ Varier les typologies, créer des typologies intermédiaires
- ✓ Mixer les formes urbaines pour faciliter cette diversité typologique
- ✓ Trouver des leviers techniques et financiers pour baisser le prix de revient, en particulier celui des logements familiaux

## Déciles à desservir à travers le projet

Nantes Métropole	2ème Décile	3ème Décile	4ème Décile	Médiane	6ème Décile	7ème Décile
Revenus mensuels nets des ménages	1 304 €	1 633 €	1 985 €	2 414 €	2 930 €	3 535 €
Budget avec 10% d'apport	109 000 €	137 000 €	166 000 €	202 000 €	245 000 €	296 000 €
Budget avec 25% d'apport	131 000 €	164 000 €	199 000 €	243 000 €	294 000 €	355 000 €



T2 – T2bis

T3 – T3/4



# Le logement intermédiaire et la maison de ville en complément du collectif



- L'écart de coût de construction est significatif entre le logement collectif et des formes intermédiaires ou individuelles denses  $\Rightarrow$  marges de manœuvre sur le prix de vente du logement ou sur la charge foncière
- Les raisons : une structure moins coûteuse parce que moins haute, pas d'ascenseur, pas / peu de parties communes, un stationnement hors sol
- Un prix de revient et un mode d'habiter plus adaptés au logement familial

Typologie	Collectif sur sous-sol	Intermédiaire pkg hors sol	Maison de ville
Coût de construction (€ HT/m <sup>2</sup> shab)	<b>1.530 €</b>	<b>1.350 €</b>	<b>1.140 €</b>
Charge foncière (€ HT/ m <sup>2</sup> SDP)	<b>250 €</b>	<b>250 €</b>	<b>250 €</b>
Prix de vente (€ TTC/m <sup>2</sup> shab)	<b>3.100 €</b>	<b>2.850 €</b>	<b>2.500 €</b>



## **Bondoufle Grand Parc**

Démarche de coélaboration de projet  
entre aménageur et opérateurs immobiliers

# Bondoufle Grand Parc , une ZAC mixte dont 1.500 logements sur 10 ha de parc



**Faire entrer le parc dans le quartier.**  
Nouveau parc d'environ 10 ha inscrit dans le prolongement du parc des Trois Parts et du Parc des Bordes (soit 35 ha au total)





**Environ 500 logements (jusqu'à 32 500 m<sup>2</sup> SDP) :**  
30% en locatif social (LLS),  
9% en accession sociale (AS),  
6% en locatif intermédiaire (LLI),  
55 % en logement libre (LL)

**Phase 1 : îlots E4/E5, environ 240 logements**

**Îlot E4 :** 130 à 140 logements – jusqu'à 8 900 m<sup>2</sup> SDP  
Dont 25 à 30% de maisons de ville et d'habitat intermédiaire  
+ commerces et/ou activités en pied d'immeuble  
(155 €/m<sup>2</sup> de SDP)  
CF plancher : 330 €/m<sup>2</sup> en LL/LLI, 300 €/m<sup>2</sup> en LLS/AS

**Îlot E5 :** 100 à 110 logements – jusqu'à 6 800 m<sup>2</sup> SDP  
Dont 15 à 20% de maisons de ville et d'habitat intermédiaire  
+ commerces et/ou activités en pied d'immeuble  
(155 €/m<sup>2</sup> de SDP)  
CF plancher : 330 €/m<sup>2</sup> en LL/LLI, 300 €/m<sup>2</sup> en LLS/AS





**Phase 2 : îlots E6/B1/B2, environ 260 logements**

**Îlot E6 : 80 à 90 logements – jusqu'à 5 900 m<sup>2</sup> SDP**

Dont 30 à 35% de maisons de ville et d'habitat intermédiaire

CF plancher : 330 €/m<sup>2</sup> en LL/LLI, 300 €/m<sup>2</sup> en LLS/AS

**Îlot B1 : 120 à 130 logements – jusqu'à 7 600 m<sup>2</sup> SDP**

Principalement en collectif

+ commerces et/ou activités en pied d'immeuble (155 €/m<sup>2</sup> de SDP)

CF plancher : 310 €/m<sup>2</sup> en LL/LLI, 280 €/m<sup>2</sup> en LLS/AS

**Îlot B2 : 50 à 60 logements collectifs – jusqu'à 3 300 m<sup>2</sup> SDP**

+ groupe scolaire (programmation à stabiliser)

CF plancher : 310 €/m<sup>2</sup> en LL/LLI, 280 €/m<sup>2</sup> en LLS/AS

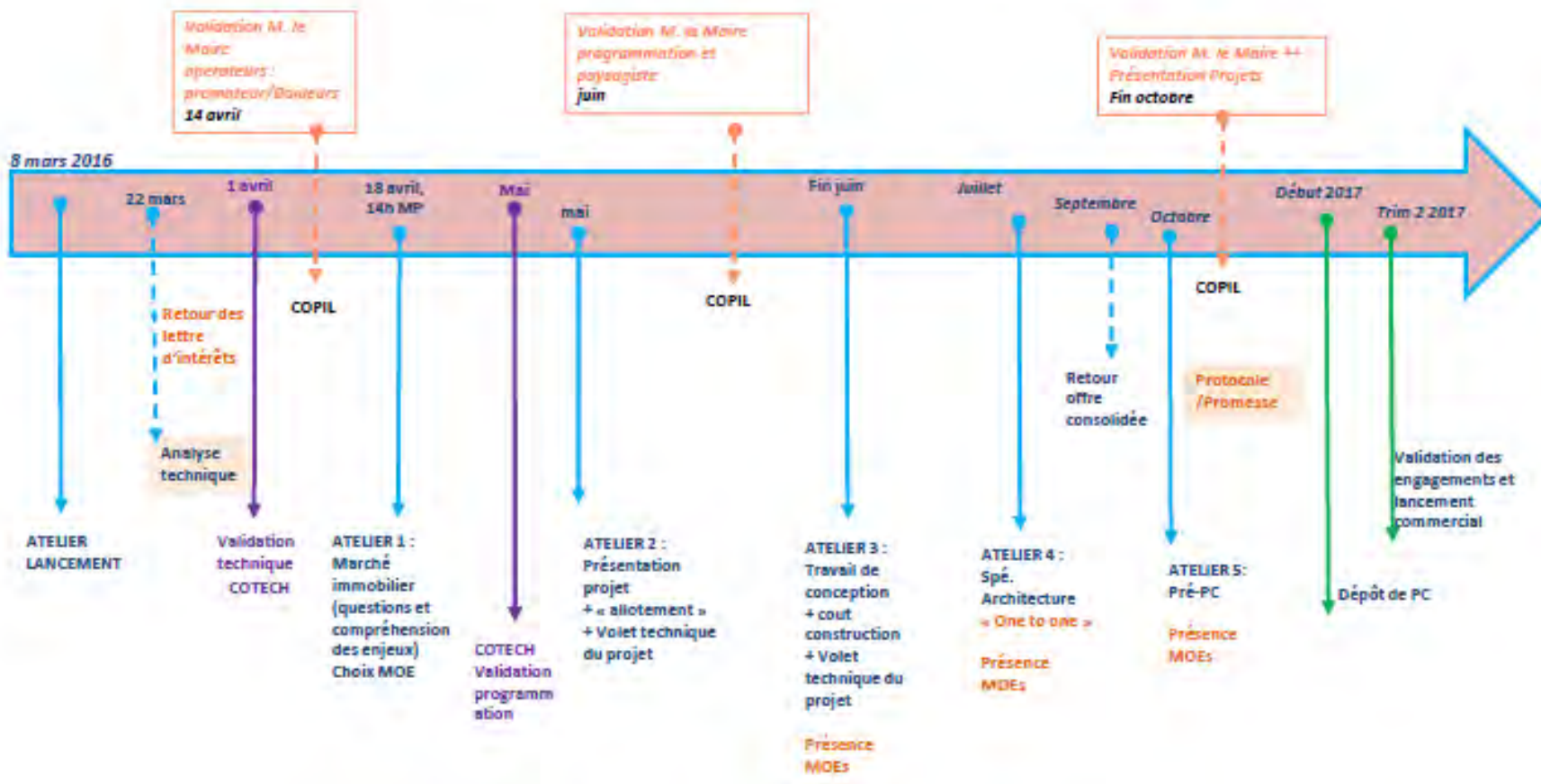
**Tous les îlots sont sécables en deux lots, hormis le B2**

**Une mixité social / libre est attendue sur au moins 3 des 5 îlots**

**Une part des logements sociaux pourra être réalisée sous forme de VEFA entre promoteurs et bailleurs**

- Elaborer une **démarche participative et collaborative**
- Permettre une **évolution du projet** : « urbanisme négocié »
- Développer notre **démarche de qualité à l'échelle de l'opération**
- Impulser une **dynamique de commercialisation** des nouveaux programmes immobiliers, en proposant des **logements adaptés au marché local**
- Assurer une **variété de produit logements adaptés aux besoins**
- **Optimiser le cadencement de production de logements et gagner du temps**
- **Garantir l'économie globale de l'opération**

## Bondoufle – ZAC Les Portes – Projet Le Grand Parc Calendrier prévisionnel de la réalisation Tranche C (p)



Coélaboration de projet à Bondoufle Grand Parc





## Présent Atelier – *rencontre collégiale* :

- Présentation générale du contexte (territorial et immobilier)
- Remise du CPAUPE avec les fondamentaux urbains, techniques, paysagers et environnementales
- Remise d'une liste d'architectes
- Remise des documents généraux de l'opération

**Manifestation d'intérêt pour le 22/03**



**Choix des acteurs de la tranche C  
Phase 1 et/ou phase 2 – (15/04)**

## **Atelier 1 (18/04) :**

### **Analyse du marché et projet urbain**

- *Discussion sur les études de marché,*
- *Présentation des ambiances et préconisations urbaines (MOE),*
  - *Echanges sur prix de vente, typologies et formes urbaines, phasage, rythme de commercialisation et taille des lots ou sous-lots.*
- *Choix de l'architecte par opérateur*
  - *Programmation commerciale*

*Retour sur le projet, Bilan détaillé*

## **Atelier 2 : Lots opérateurs – Volet technique**

- *Définition des sous-lots ou lots par tranche*
- *Gestion des eaux à la parcelle, énergie et performances D.D, sols, stationnement, modes constructifs, espaces verts, mutualisation, réseaux, etc.*

## **Atelier 3 : travail de conception et techniques**

*Validation des programmations, de la complémentarité des produits, des prix, principes architecturaux, échanges entre les architectes*

## **Atelier(s) : Volet architectural - Préparation PC -**

- *Echanges sur les principes d'organisation, de gestion, sur les styles architecturaux.*
- *Finalisation de la programmation, phasage de l'opération*
- *validations des projets pour la préparation du PC*



## **Finalisation du projet :**

- Présentation PRE PC – réunion de pré-instruction
- Dépôt de PC
- Lancement commercial des opérations
- Suivi commercial
- Suivi de la phase chantier: validation des prototypes et mutualisations définies précédemment



# Démarche de coélaboration de projet, parole aux opérateurs

- Un réel apport pour le projet urbain, son évolution et son acceptation par l'ensemble des participants
- Une dynamique appréciée par les promoteurs et leurs concepteurs
- Une ambiance conviviale qui favorise les échanges
- Des rendus par les urbanistes clairs et pédagogiques
- Une logistique et une organisation bien orchestrée
- Une mutualisation des enjeux techniques, financières et politique dans la maturation du projet: les pistes permettant de favoriser la qualité de construction et la qualité architecturale
- La cohérence des projets développées par les différents promoteurs

Comment avez-vous travaillé sur ce projet ?  
Quelles sont les spécificités de la démarche partenariale sur la Tranche B ?

**Prom :** Il y a eu de nombreux ateliers avec le Maire, l'aménageur, l'architecte coordinateur, le paysagiste, le bureau d'études techniques et les différents opérateurs pour réussir à élaborer un projet de qualité dans de bonnes conditions. C'est un travail d'équipe, basé sur le dialogue, avec une vraie expertise à disposition. Il faut savoir prendre du temps pour en gagner.

En quoi cela change-t-il de vos pratiques habituelles sur ce type de projet ?

**Prom :** Habituellement, nous n'avons pas la possibilité d'échanger aussi tôt. Chacun travaille dans son coin pour déposer son permis de construire, sans savoir ce que fait le voisin. Là, les permis ont été déposés ensemble. Cela permet de s'entendre sur les types de logements et les prix pour aboutir à un projet qui convient à tout le monde.

Selon vous, quels ont été les apports de cette démarche ?

**Prom :** Cette démarche a été très enrichissante et a représenté un gain de temps. Nous avons pu bénéficier des réflexions des autres opérateurs, sans pour autant uniformiser nos produits. Chaque lot conserve son identité architecturale tout en s'insérant dans une certaine unité paysagère. Néanmoins, nous avons aussi rencontré certaines difficultés à mutualiser nos coûts. Chaque promoteur a des habitudes de travail avec ses prestataires, et les bailleurs sociaux ont leurs propres contraintes liées aux marchés publics.

# Variété des projets architecturaux, optimisation de la gestion des stationnements



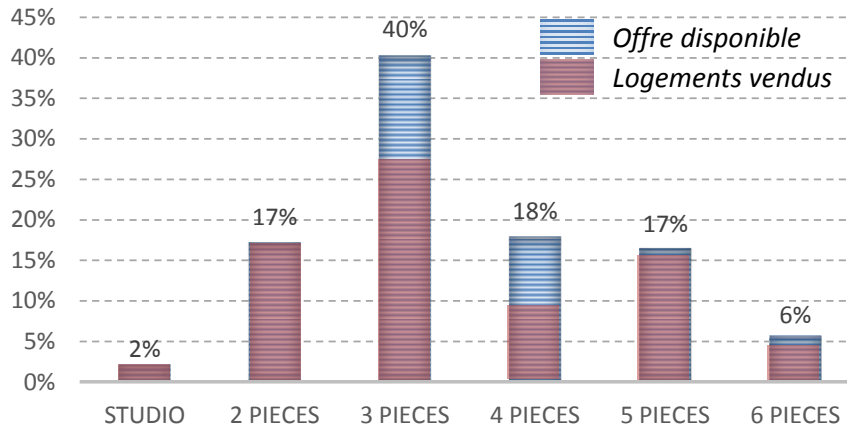
## **Bondoufle Grand Parc**

Retour sur la commercialisation des tranches A & B  
Comparaisons à l'assemblage de la tranche C

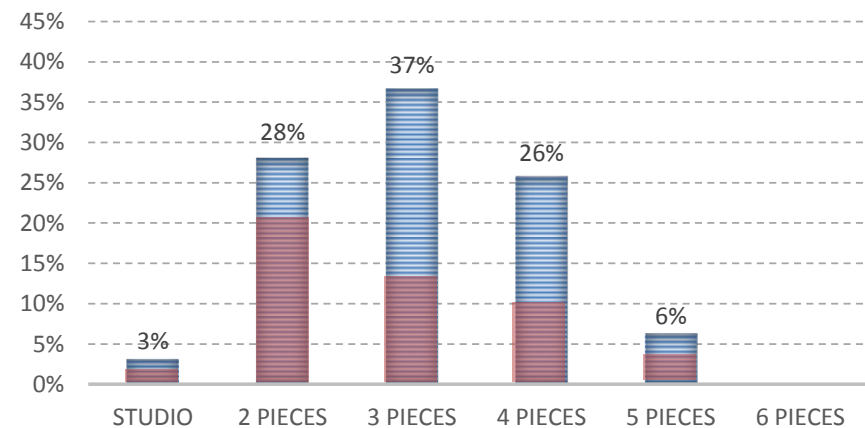


# Plus de variété et des prix plus adaptés dans la tranche B, vendue à 55% en 9 mois

**Offre disponible VS ventes – Tranche A**  
106 ventes sur 139 log. en 35 mois (3 ventes/mois)



**Offre disponible VS ventes – Tranche B**  
108 ventes sur 195 log. hors PSLA en 9 mois (12 ventes/mois)

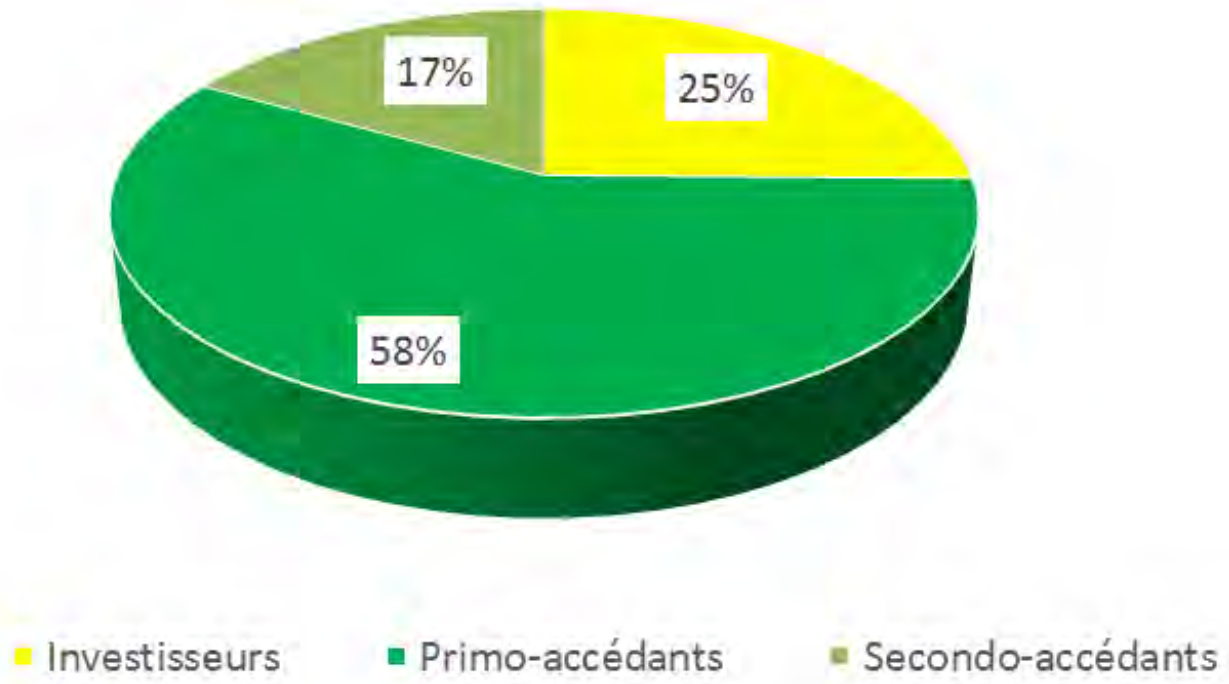


Type	Surface habitable				Prix parking inclus (hors PSLA)			
	Préconisé	Tranche A	Tranche B	Tranche C	Préconisé	Tranche A	Tranche B	Tranche C
ST	28/32 m <sup>2</sup>	24 m <sup>2</sup>	28/34 m <sup>2</sup>	30/30 m <sup>2</sup>	105/115 K€	98 K€	111/115 K€	114/114 K€
T2	39/42 m <sup>2</sup>	40 m <sup>2</sup>	40/43 m <sup>2</sup>	37/42 m <sup>2</sup>	140/145 K€	147 K€	136/150 K€	135/147 K€
T2 bis	45/48 m <sup>2</sup>		44/46 m <sup>2</sup>	44/45 m <sup>2</sup>	155/160 K€		152/157 K€	150/159 K€
T2/3	52/55 m <sup>2</sup>	56 m <sup>2</sup>	55/56 m <sup>2</sup>	53/56 m <sup>2</sup>	170/175 K€	<b>202 K€</b>	168/181 K€	170/177 K€
T3	58/61 m <sup>2</sup>	60 m <sup>2</sup>	58/61 m <sup>2</sup>	58/62 m <sup>2</sup>	185/190 K€	<b>207 K€</b>	181/184 K€	183/195 K€
T3 bis	64/67 m <sup>2</sup>		63/66 m <sup>2</sup>	64/68 m <sup>2</sup>	200/205 K€		201/207 K€	205/207 K€
T3/4	71/74 m <sup>2</sup>	70 m <sup>2</sup>	75/76 m <sup>2</sup>	71/75 m <sup>2</sup>	215/220 K€	<b>225 K€</b>	212/219 K€	215/219 K€
T4	77/81 m <sup>2</sup>	79 m <sup>2</sup>	78/80 m <sup>2</sup>	77/80 m <sup>2</sup>	230/235 K€	<b>269 K€</b>	<b>222/249 K€</b>	226/236 K€
T4 bis	84/87 m <sup>2</sup>	87 m <sup>2</sup>	83/88 m <sup>2</sup>	83/83 m <sup>2</sup>	245/250 K€	<b>289 K€</b>	<b>253/265 K€</b>	249/249 K€
T4/5	91/94 m <sup>2</sup>		91/93 m <sup>2</sup>	89/92 m <sup>2</sup>	260/265 K€		<b>261/278 K€</b>	253/262 K€
T5	98/101 m <sup>2</sup>			96/96 m <sup>2</sup>	275/280 K€			283/283 K€
<b>Total</b>	<b>62,2 m<sup>2</sup></b>	<b>62,1 m<sup>2</sup></b>	<b>61,0 m<sup>2</sup></b>	<b>57,6 m<sup>2</sup></b>	<b>193,5 K€</b>	<b>3439 €/m<sup>2</sup></b>	<b>3111 €/m<sup>2</sup></b>	<b>3222 €/m<sup>2</sup></b>



Retour sur la commercialisation de Bondoufle Grand Parc

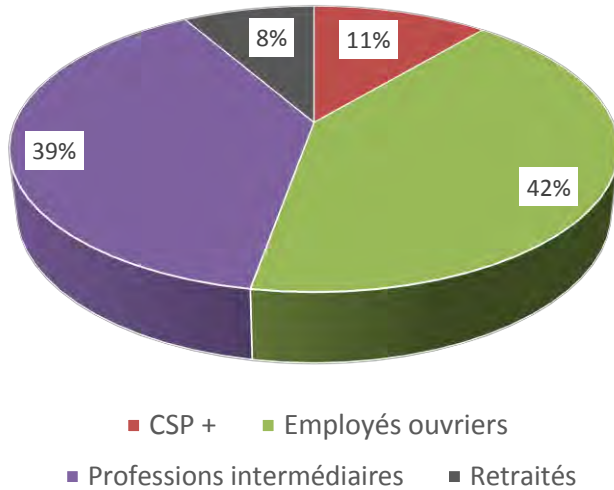
Destination des ventes - tranches A et B



adequation

# 61% des secundo-accédants ont des revenus inférieurs au 6<sup>ème</sup> décile (3.160 €/mois)

Profils de CSP - secundo-accession



Âge moyen : **40 ans**

Revenus moyens : **2.900 € nets / mois**

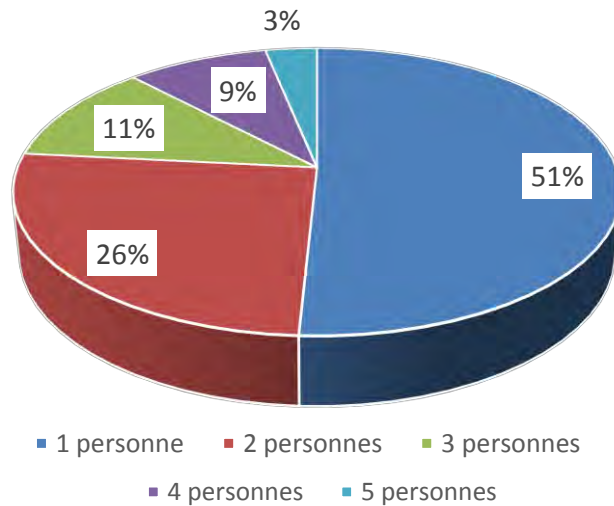
**44% de célibataires**, 31% d'entre eux divorcés avec enfants

**56% de couples**, 45% d'entre eux avec 2 enfants

Provenance géographique :

**20% proviennent de Bondoufle ;** près de 86% sont issus du 91

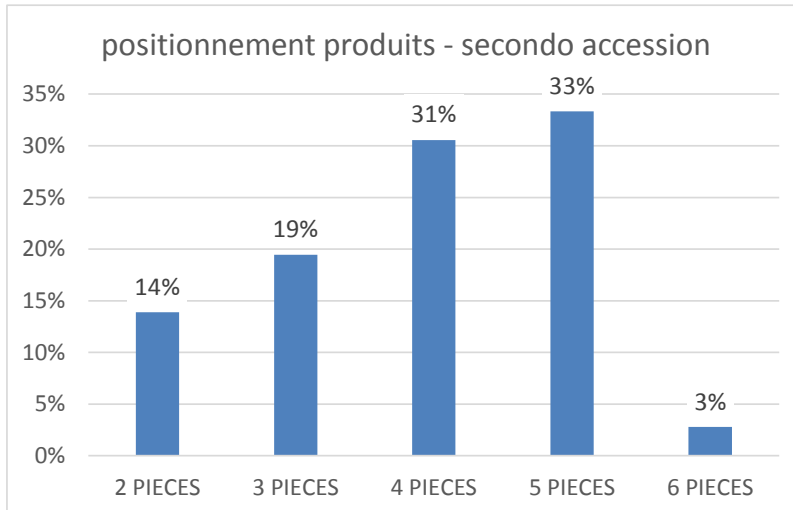
Taille des ménages - secundo accession



Typologie	revenu net moyen	apport moyen
T3	+/- 2.080 €/mois	96 500 €
T4	+/- 3.060 €/mois	86 000 €
T5	+/- 3.500 €/mois	90 000 €

\* Apport moyen ne prenant pas en compte les retraités

positionnement produits - secundo accession

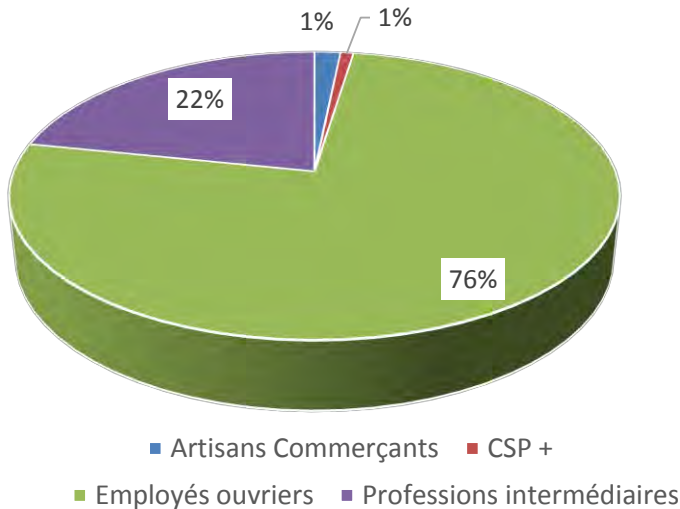


adequation

Retour sur la commercialisation de Bondoufle Grand Parc

# 68% des primo-accédants ont des revenus inférieurs au 4<sup>ème</sup> décile (2.176 €/mois)

Profils de CSP - primo accession



Âge moyen : **32 ans** (29 ans pour les T2)

Revenus moyens : **2.075 € nets /mois** (1.775 € /mois pour les T2)

Statut antérieur : **1/3 de décohabitants et 2/3 de locataires**

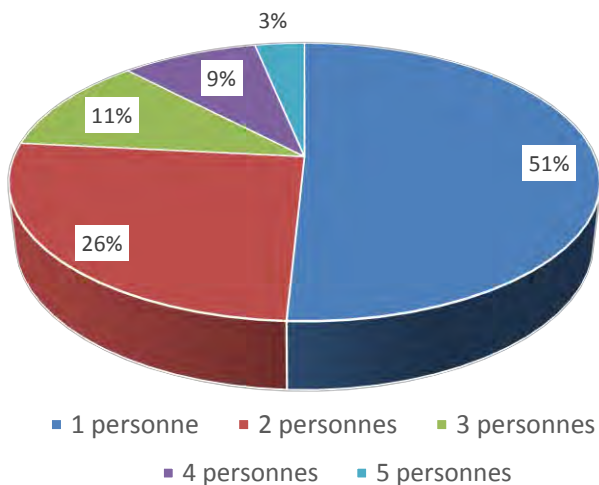
**65% de célibataires**, 20% d'entre eux divorcés avec enfants

**35% de couples**, 43% d'entre eux sans enfant

Provenance géographique :

**20% proviennent de Bondoufle** ; près de 90% sont issus du 91

Taille des ménages - primo accession



Typologie	revenu net moyen	apport moyen
T2	+/- 1.775 €/mois	21 500 €
T3	+/- 2.070 €/mois	44 000 €
T4	+/- 2.550 €/mois	24 000 €

positionnement produits - primo accession

