



Cerema

Centre d'études et d'expertise sur les risques,
l'environnement, la mobilité et l'aménagement

Produire du logement abordable dans une opération d'aménagement durable

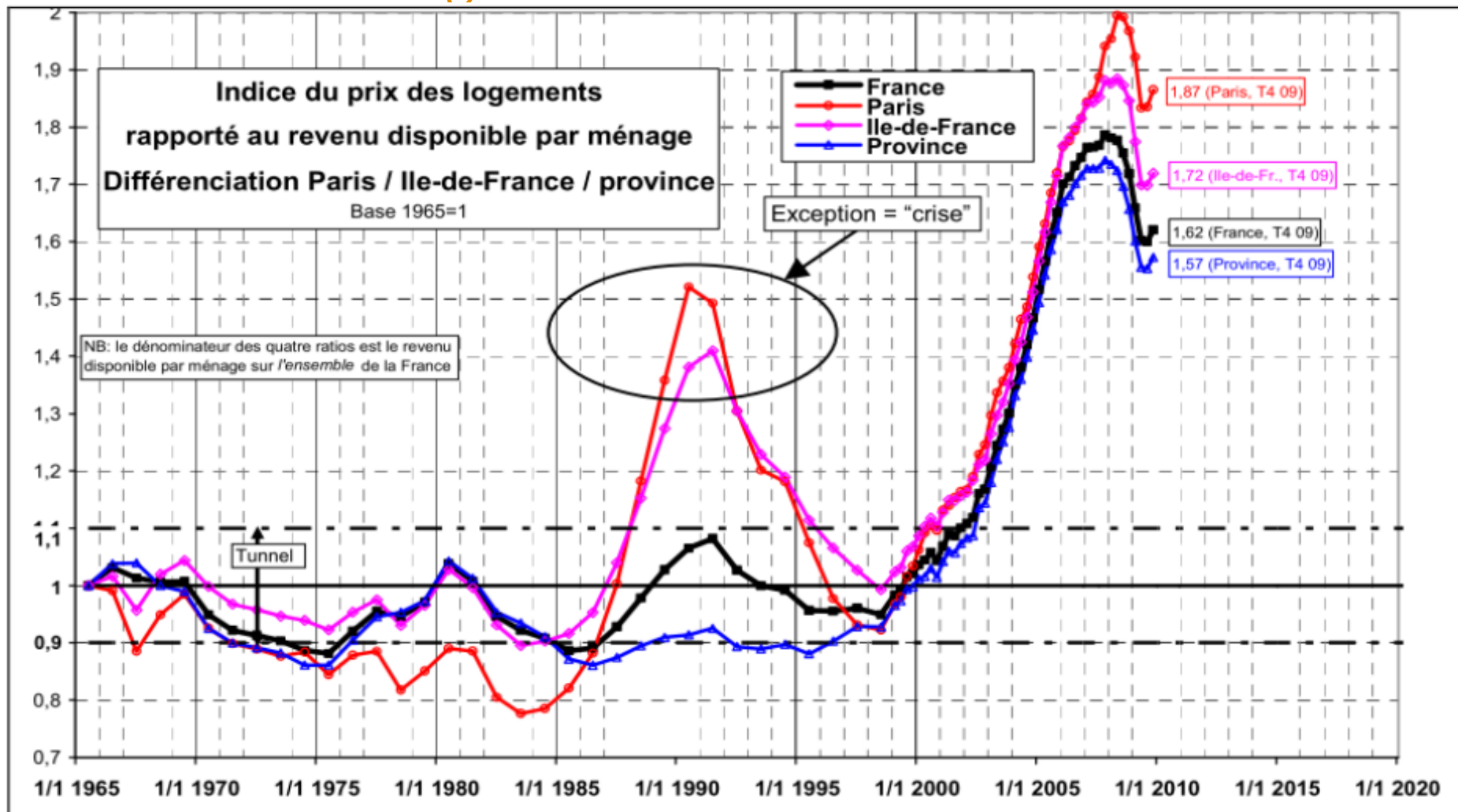
Atelier Quartiers Durables

Région Rhône-Alpes

Jeudi 23 janvier 2014

Auteur : Florence MENEZ,, chef de projet
Direction Territoriale Centre-Est

L'envolée des prix immobiliers, sans lien avec le pouvoir d'achat des ménages

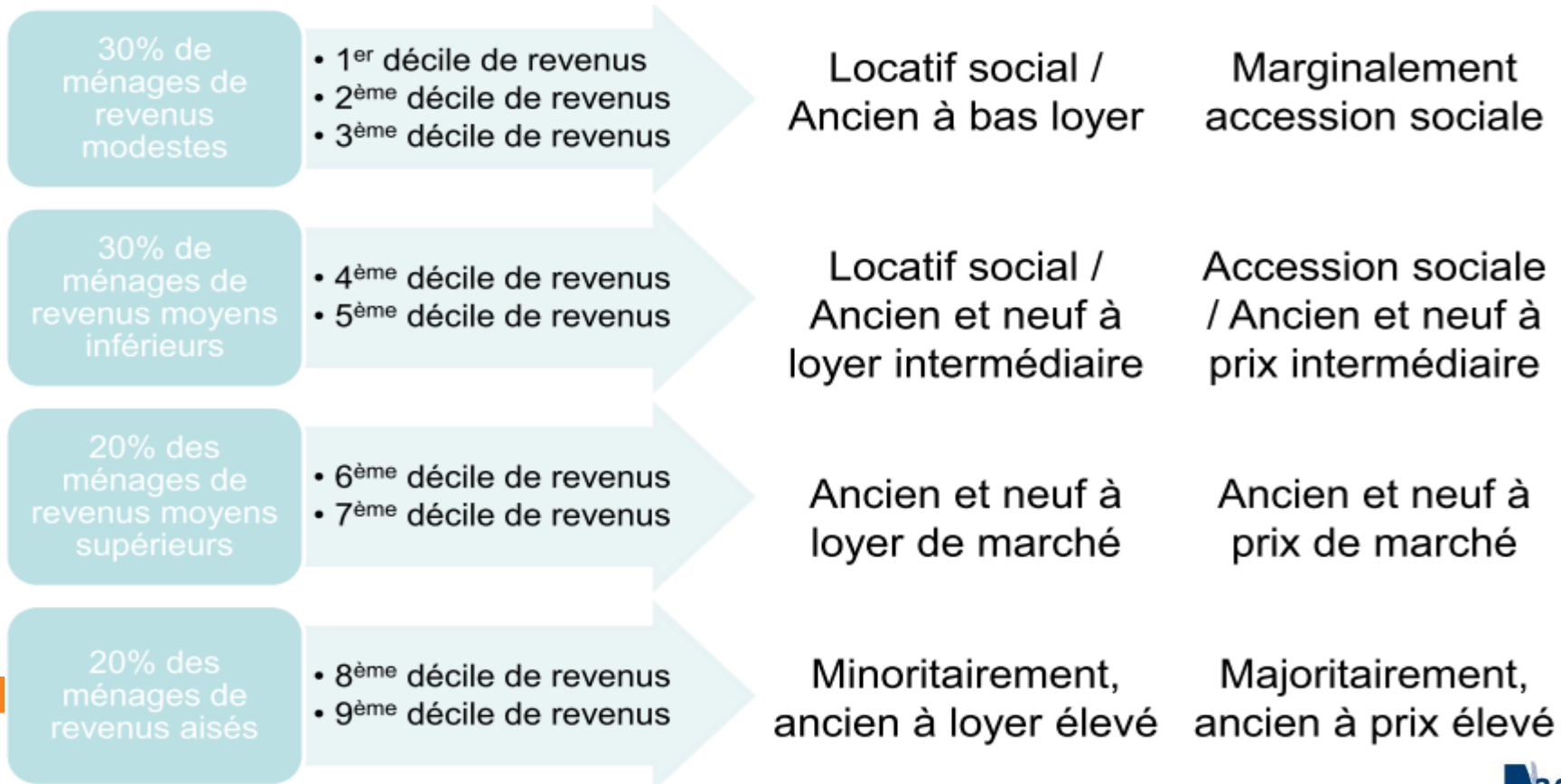


Source : Friggit, 2010

Les classes moyennes : cibles à privilégier pour les opérations de logement neuf

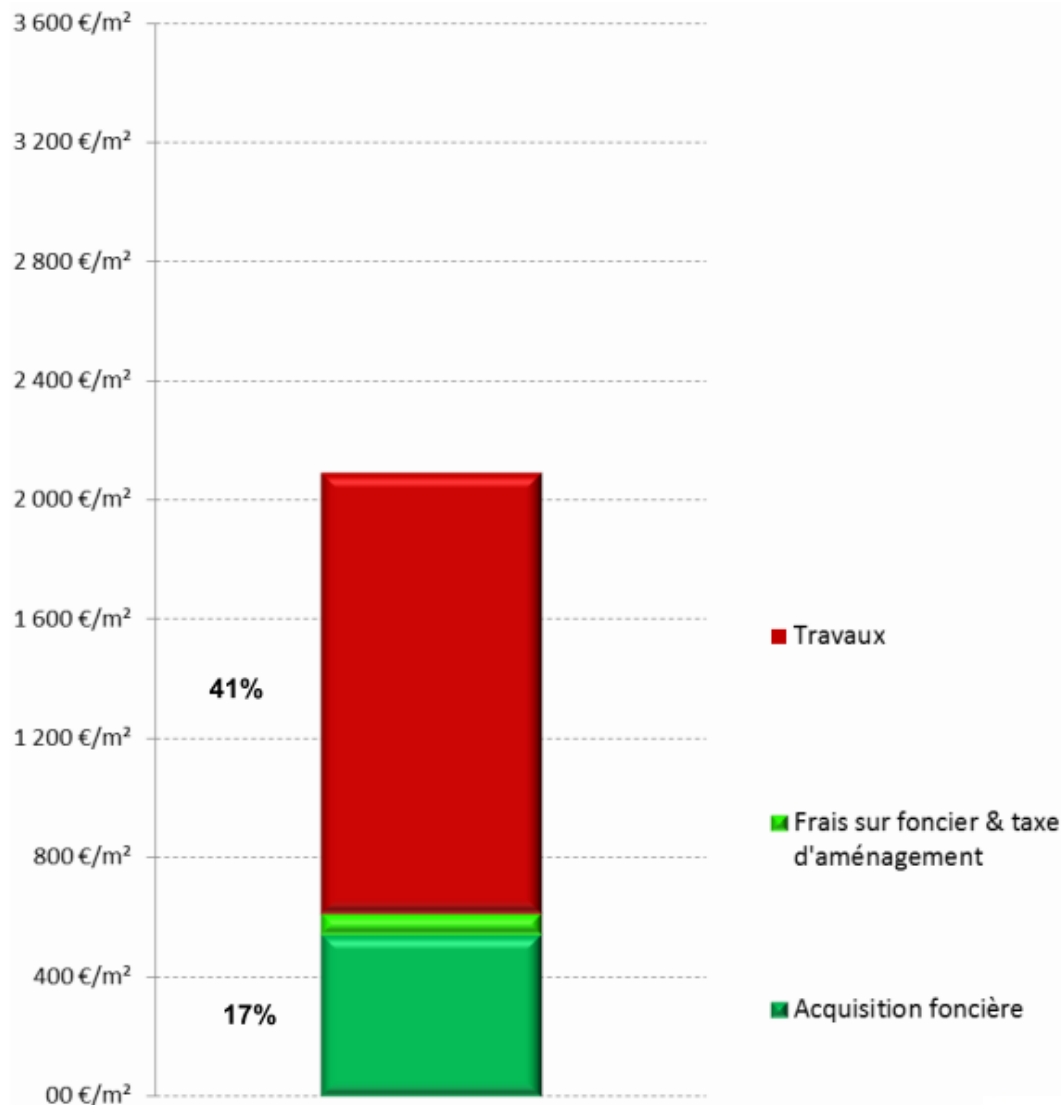
50% des ménages, situés entre le 3ème et le 7ème décile de revenus, représentatifs de la classe moyenne, pèsent plus de **80% de la demande de logements neufs**.

Les 30 premiers % de cette classe, entre le 3ème et le 5ème décile de revenus, pèsent plus de 50% de la demande de logements neufs, à prix et loyers abordables.



Mécanisme d'un bilan de promotion immobilière : le prix de revient (foncier + construction) = 60% prix de sortie

- Les **2 variables principales** d'un bilan sont le prix du foncier (€ HT /m² de SDP) et le coût de construction (€ HT/ m² de SHAB, parking inclus).
- Additionnés, ils forment ce qu'on appelle communément le **prix de revient**.
- Dans une structure de bilan classique de vente en TVA 19,6%, ce prix de revient pèse **58% du prix de vente TTC**.
- Dans ce prix de revient, les poids relatifs du foncier et du coût de construction sont variables.
- Ainsi, **le prix du foncier HT peut représenter entre 5% et 20 %** du prix de vente TTC. Plus le prix est bas, plus la part du foncier est faible.

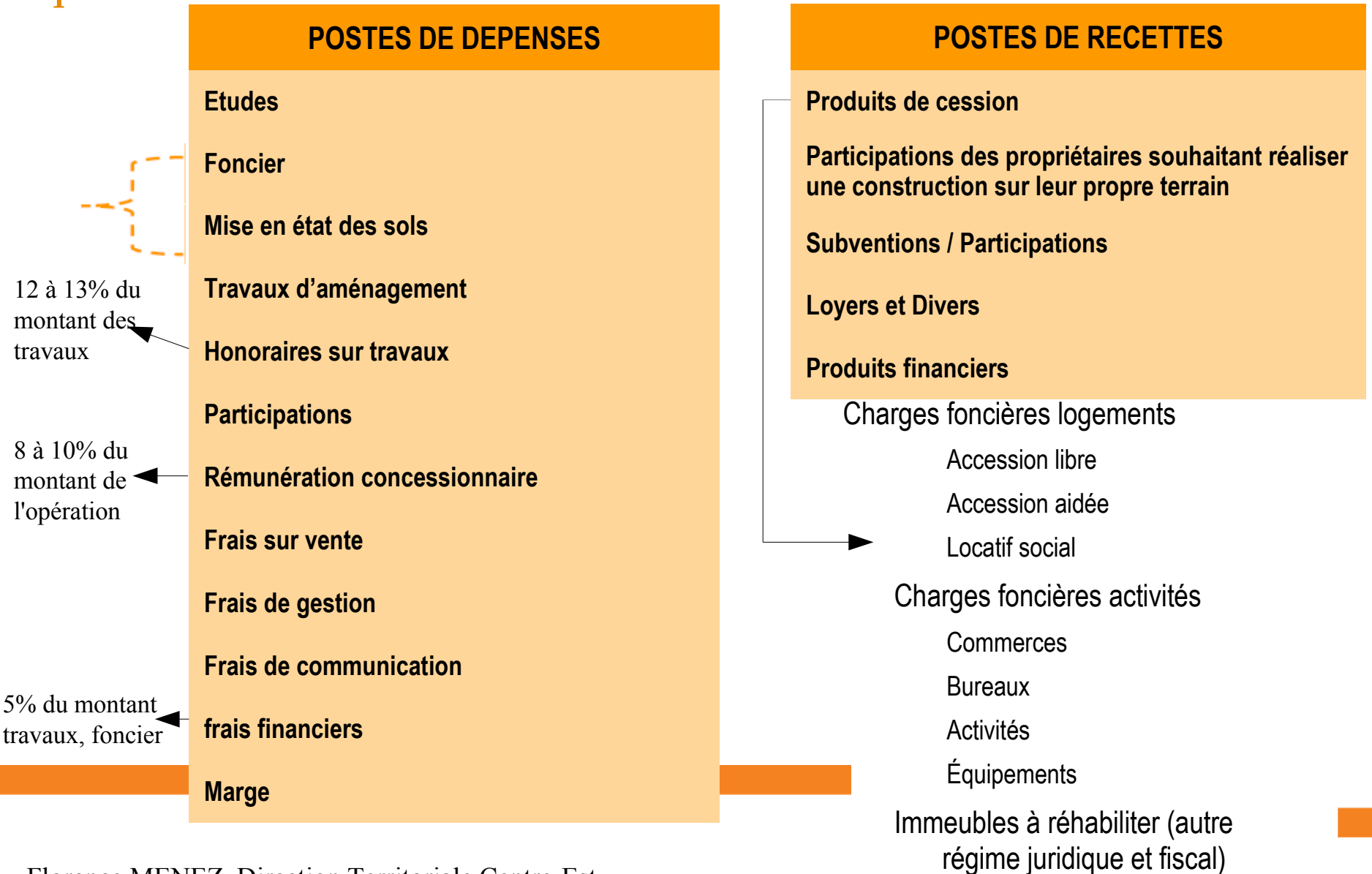


Dix postes majeurs dans un bilan de promotion immobilière en logement libre

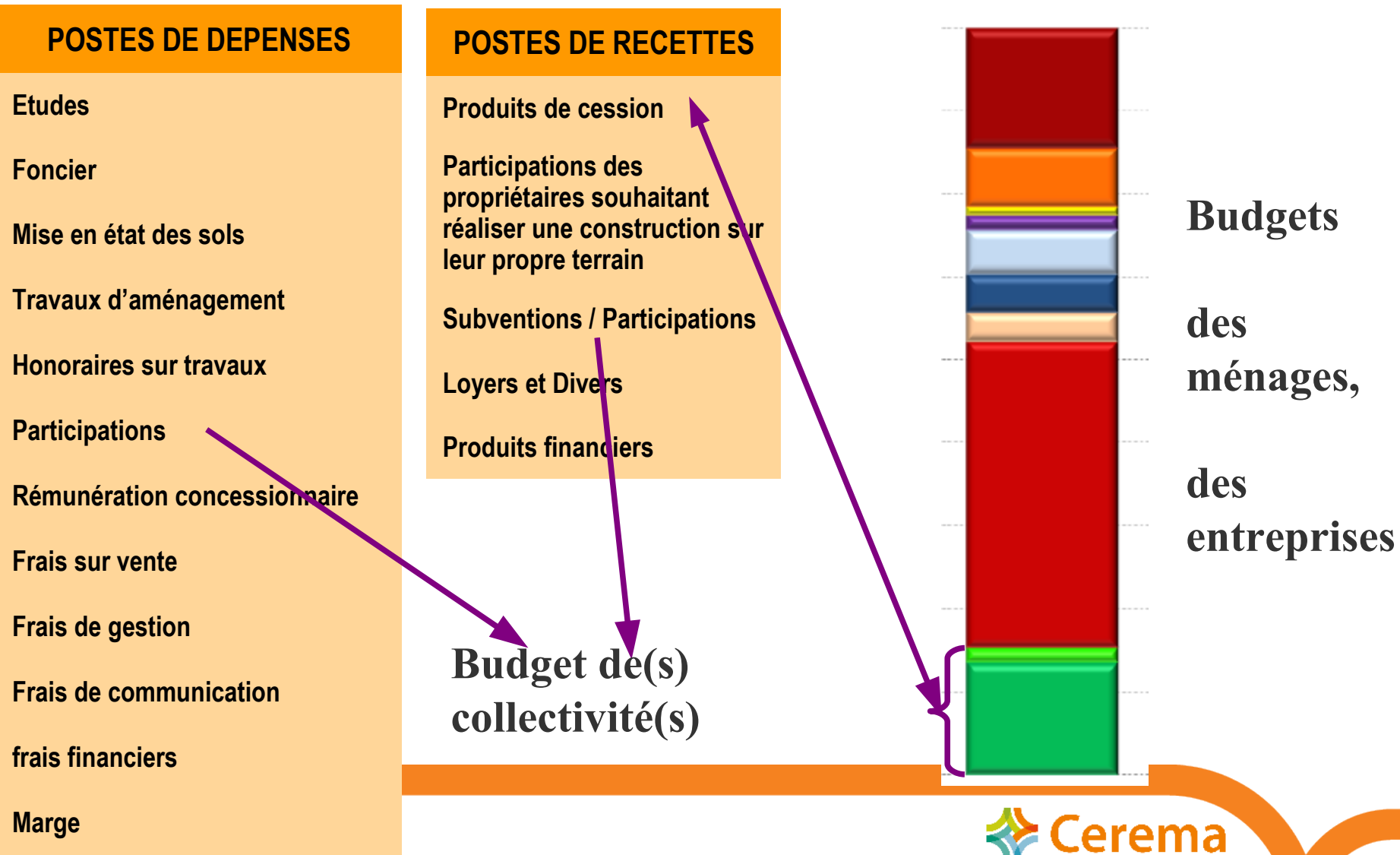
- **Dix postes majeurs** dans un bilan d'opération, en notant que le **bilan se fait toujours à rebours**, c'est-à-dire que l'on détermine en premier lieu le prix de vente du programme, pour en déduire celui de la charge foncière admissible, en fonction des postes de dépenses, dont le coût de construction.
- Calculs sur la base d'un exemple d'une opération de promotion immobilière de **30 logements collectifs avec parking complet en sous-sol, proposée à 3.600 €/m²** (hors stationnement).



Les postes d'un bilan d'aménagement, nécessairement équilibré



Articulation entre le bilan d'aménagement et le bilan de promotion



Articulation entre le bilan d'aménagement et le bilan de promotion : sortir du foncier comme étant la seule variable d'ajustement possible

- trouver les marges de manoeuvre pour que les deux bilans correspondent : des pistes en-dehors de la piste classique d'une subvention sur la charge foncière :
- travailler sur le coût de la construction du logement avec notamment, une autre gestion du stationnement
 - travailler sur la diversité des produits immobiliers (le collectif coûte plus cher que la maison individuelle ou l'habitat groupé): mixer les formes urbaines et établir une péréquation sur les charges foncières tout en ayant une gamme élargie de prix de sortie
 - proposer de l'habitat participatif en travailler avec certains opérateurs sur l'ingénierie financière en promotion immobilière



Cerema

Centre d'études et d'expertise sur les risques,
l'environnement, la mobilité et l'aménagement

Merci de votre attention

Florence MENEZ

Direction territoriale Centre-Est

Département Construction Aménagement Projet

Unité Aménagement Villes et Quartiers

Chef de projet Aménagement Durable

mail: florence.menez@developpement-durable.gouv.fr

Tel: 04 74 27 51 84