

*Politiques locales d'accèsion :
Observer, cibler, accompagner*

21 sept. 2018



SOMMAIRE

ACCESSION EN CENTRES ANCIENS : QUELS ENJEUX ?//

EXPOSÉ DE L'ANRU / P.6

1

2

COMMENT ET QUOI OBSERVER
ET À QUELLES ÉCHELLES ?//

INTERVENTION DE BLEU BITUME / P.8

QUELS OBJECTIFS,

QUELS DISPOSITIFS D'AIDES LOCALES //

DÉMARCHE DE VALENCE ROMANS AGGLOMÉRATION / P.12

RÉFLEXIONS COLLECTIVES / P.15

3

4

QUELLES FORMES URBAINES
PROPOSER EN TISSU ANCIEN ?//

TÉMOIGNAGE DE L'AGENCE TU-DU / P.16

QUELS OPÉRATEURS ET MONTAGES ?
QUELS MODÈLES ÉCONOMIQUES ?//

RETOUR D'EXPÉRIENCE DU COL / P.19

5

OUVERTURE DES TRAVAUX

P réalablement à l'atelier, les participants ont été invités, dans le cadre d'une enquête en ligne, à imaginer la recette, le sport ou le film incarnant la définition et la mise en œuvre d'une politique locale d'accession en quartiers anciens. Les réponses obtenues ont permis d'introduire la journée de travail.

S'il s'agissait d'une recette, il faudrait d'abord en consulter plusieurs, émanant de différents chefs. Elle pourrait être une salade composée, réunissant de nombreux ingrédients et rapide à servir. Dans cette recette, il faudrait un produit d'appel, un accompagnement aux petits oignons, faire mitonner longuement ? donner du liant et verser le tout en présence d'un élu !

Par comparaison avec des disciplines sportives, ce serait le saut à la perche pour la nécessaire prise d'élan, la course de relais ou la montée de cordée en raison de l'aspect partenarial, la course d'endurance pour soutenir l'effort pendant une durée certaine ou encore le concours de chute de dominos nécessitant patience de mise en œuvre et effet cascade de l'implication de chacun !

Les parallèles effectués avec les références au cinéma ont mis en avant *Scout Toujours* pour la motivation permanente à trouver pour emmener un groupe sur un chemin semé d'embûches, *La Maison du Bonheur* pour l'enchaînement des difficultés à surmonter dans un projet immobilier, ou *Indépendance Day* pour évoquer peut-être l'indépendance, de décohabitation que procure un projet d'accession.



Difficultés



RECETTES
ACCESSION

Temps de cuisson :

patience, obstination, et précision ..prévoir un temps de cuisson long pour un plat bien mijoté !

Appréciation des convives ?

Salade composée nécessitant de nombreux ingrédients : plusieurs compétences et rapidité de réponse aux accédants

Consulter plusieurs recettes proposées par des chefs divers
En choisir une ou en composer une, connaître ses invités (goûts, ...)
Déterminer son budget et le temps nécessaire
Bien choisir ses ingrédients (locaux, bio, de saison, ...)
Faire appel à des amis si besoin d'aide
Dresser la table
Accueillir ses invités, savourer ensemble
Remercier pour ce bon moment
Tenir compte des remarques pour les prochains repas
et desservir/faire la vaisselle !

Avoir un produit d'appel alléchant (une prime directe),
puis un accompagnement aux petits oignons,
à mitonner longuement pour bien assouplir les partenaires financiers,
assortir de garanties pour donner du liant,
et verser le tout en présence d'un élu pour la solennité du moment

1

ACCESSION EN CENTRES ANCIENS, QUELS ENJEUX ?//ANRU



◀ Odile DUBOIS-JOYE chargée de mission habitat à l'ANRU

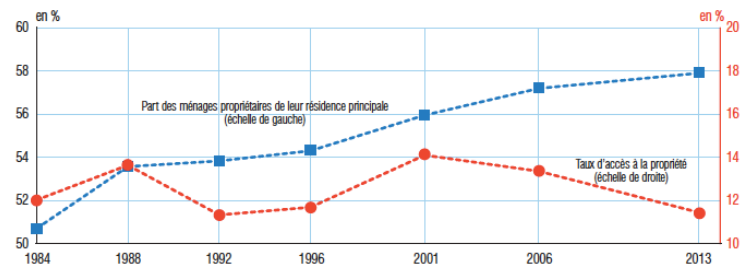
UNE FRANCE DE PROPRIÉTAIRES... PÉRIURBAINS

Sur les trente-quatre millions de logements que compte la France, seize sont occupés par leurs propriétaires, soit près de la moitié du parc de logements et 58% des ménages.

Le taux d'accès à la propriété diminue depuis 2008

Selon les résultats de l'enquête *Logement* publiés par l'INSEE, cette proportion a progressé de six points depuis 1984 mais, depuis 2008, le taux d'accès à la propriété diminue.

Cf graphe ci-contre.



Champ : France métropolitaine, hors ménages dont la personne de référence est étudiante, hors ménages déclarant des revenus négatifs. Lecture : en 2013, 57,9 % des ménages sont propriétaires de leur résidence principale. 11,4 % des ménages non propriétaires de leur résidence principale quatre ans auparavant le sont en 2013, soit un taux annuel moyen de 2,7 %.

Note : le taux d'accès à la propriété est le rapport entre le nombre de ménages nouveaux propriétaires à la date considérée et de ménages non propriétaires quatre ans avant. Les points composant les courbes (1984, 1988, 1992, 1996, 2001, 2006 et 2013) représentent les éditions successives des enquêtes Logement.

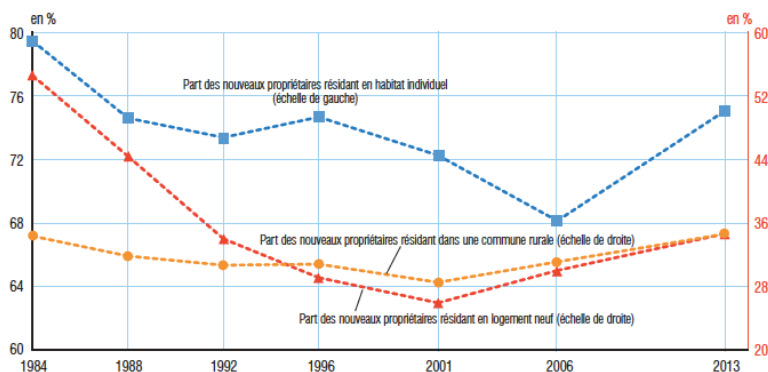
Source : Insee, enquêtes Logement.

▲ Évolution du taux d'accès à la propriété.

Portrait de la France de propriétaires : en habitat individuel et en périurbain

Les dynamiques de l'accession, au cours des années 2000 ont accompagné l'essor de la périurbanisation. En effet, l'enquête *Logement* avère que la part de nouveaux propriétaires occupants est plus élevée dans les communes rurales au cours de la dernière décennie. Ces nouveaux propriétaires achètent principalement des maisons individuelles. Enfin, la part de logements neufs acquis est répartie également à la hausse dans les années 2000, alors qu'elle diminuait continuellement depuis le début des années 1980. Les tendances récentes confirment ce portrait de la France des propriétaires : ceux-ci occupent des logements individuels et ils sont plus nombreux dans les couronnes des pôles locaux, les espaces périurbains et les arrière-pays peu denses que dans les centres-villes.

Cf graphe ci-dessous sur les logements des nouveaux acquéreurs.



Champ : France métropolitaine, hors ménages dont la personne de référence est étudiante, hors ménages déclarant des revenus négatifs. Note : les points composant les courbes (1984, 1988, 1992, 1996, 2001, 2006 et 2013) représentent les éditions successives des enquêtes Logement. Source : Insee, enquêtes Logement.

Un accès à la propriété plus sélectif dans les centralités

L'enquête *Logement* met en évidence une autre tendance significative : le taux de propriétaires a nettement diminué depuis 1984 pour les ménages les plus modestes (-9 points), alors qu'il a augmenté pour toutes les autres catégories de ménages. Ainsi, l'accès à la propriété est devenu plus sélectif, notamment dans les centralités, avec pour conséquence des logiques de report des ménages modestes, notamment primo-accédants, au bénéfice de communes rurales plus accessibles.

L'enquête *Logement* confirme que les jeunes nouveaux propriétaires résident plus souvent dans une commune rurale, où les prix sont en moyenne plus faibles que dans les zones urbaines. 38% d'entre eux ont réalisé leur accession en zone rurale selon les derniers résultats de l'enquête, contre seulement un quart au début des années 2000. Le défaut d'une offre abordable dans les centralités pèse également sur les dynamiques périurbaines – le pavillon étant alors perçu comme la compensation de l'éloignement, comme ont pu le démontrer certaines études sociologiques.

Pouvoir accéder à la propriété apparaît comme une préoccupation majeure des Français. À la question « selon vous, quelle devrait être la priorité des pouvoirs publics en matière de logement ? » d'une enquête menée par le Crédoc pour le Ministère du logement, la réponse la plus fréquemment donnée est « Favoriser l'accession à la propriété ».

CONSTRUIRE DES POLITIQUES LOCALES D'ACCESSION CIBLÉES

Les politiques locales de l'habitat accompagnent de plus en plus le développement de l'accession abordable, pour mieux répondre aux ménages modestes ou développer de l'accession dans les zones où les ménages n'accèdent pas ou plus à la propriété.

Quartiers prioritaires de la ville et centre- anciens : des marchés étroits

Ainsi, alors que la propriété demeure le statut d'occupation d'une nette majorité des ménages, elle constitue un produit de diversification dans certains quartiers très spécialisés, comme les centres anciens ou les quartiers de grands ensembles *Hlm* où le parc locatif domine et où le marché de l'accession est étroit. Ces quartiers sont fréquemment représentés dans la géographie prioritaire, dont certains sont visés par le *NPNRU*. Le premier objectif des projets soutenus par l'*ANRU* est d'augmenter la diversité de l'habitat, dont l'un des leviers est la production de logements privés, y compris en accession sociale.

Mais le marché n'est *a priori* pas d'accord ! Dans les quartiers *Hlm*, l'attractivité résidentielle peut manquer. Le marché est endogène et étroit et entre en concurrence directe avec l'offre financièrement accessible de couronnes périurbaines pour les ménages les plus solvables. Le bilan en demi-teinte de la diversification du premier programme de rénovation urbaine indique que les marges de manœuvre sont restreintes, sans stratégie spécifique.

Dans les centres anciens, le marché non plus n'est pas d'accord. Les logements ne font pas l'affaire : trop petits, pas d'espaces extérieurs, impossible de garer la voiture, trop de travaux. Les politiques publiques peuvent agir sur l'offre pour que celle-ci rencontre mieux la demande.

Disposer d'une connaissance experte du marché pour orienter la politique d'accession locale

Aussi, importe-t-il de mieux connaître la demande et d'identifier l'offre qui lui fait défaut ou qui répond aux désirs d'habiter et aux besoins de chacun. C'est l'objet des études de marché qui analysent les potentiels de développement et avèrent le bon positionnement pour définir le juste prix mais aussi la juste forme. Dans le cadre des projets financés par l'*ANRU*, la phase de protocole de préfiguration accorde une attention particulière aux études de marché pour définir une programmation adaptée aux enjeux de diversification et notamment les modalités de développement de logements privés.

Mais cette démarche n'est pas spécifique à ces projets : toute politique visant à accompagner une programmation résidentielle repose sur une connaissance affinée et experte du marché. Ces études visent à déterminer un couple produit-prix qui doit être localement compétitif.

Proposer une offre en accession compétitive en centre ancien

Croiser les réflexions sur les prix cibles et les formes d'habitat s'avère alors nécessaire. L'objectif est de proposer des programmes de logements qui composent avec la trame urbaine

et les besoins de commodités tels que le stationnement, l'éclairage, les transitions entre l'espace public et l'intérieur du logement. Cela suppose des réhabilitations lourdes voire des démolitions-reconstructions ciblées et une conception de projet un peu différente d'un projet architectural classique.

L'équation financière est souvent compliquée en centre ancien, lorsque le projet implique une restructuration du bâti voire de la trame, lorsque les coûts de construction majorés par différentes contraintes sont plus élevés que le prix de vente admissible par le marché. Se pose alors la question du modèle économique, fondée sur le prix de vente.

Accompagner financièrement cette offre de logements : des aides publiques variées

Le juste prix, celui que les acquéreurs potentiels sont prêts à mettre, est rarement atteint sans aides publiques. Celles-ci sont diverses : *TVA* à taux réduit, aides au déficit, bonification de prêt, aides directes aux accédants, primes diverses, etc.

L'*ANRU* apporte une aide au déficit d'opération lorsqu'il y a recyclage d'habitat ancien dont la destination est la production de logements, qu'ils soient privés ou publics. Elle accorde également des primes à l'accession, sous réserve que l'opération bénéficie par ailleurs de dispositifs soutenant l'accession à la propriété, quels qu'ils soient.

Les aides de l'*Anah* permettent aux propriétaires accédants de financer des programmes de travaux. Ces aides s'inscrivent dans un accompagnement social et technique des propriétaires, souvent indispensable pour les sécuriser dans leur projet d'acquisition-amélioration de leur futur logement.

Enfin, les aides des collectivités constituent un levier pour améliorer le plan de financement de projets d'accession en centre ancien. Ces aides traduisent les priorités des élus en faveur de l'habitat.

De nouveaux outils pour des politiques locales d'accession efficaces

Les dispositifs publics accompagnent en particulier l'accession à la propriété des ménages modestes. Les logements ainsi soutenus par les collectivités se positionnent *de facto* sur le segment de l'accession sociale. Or, la mise publique initiale peut être conséquente pour produire des logements abordables, mais à fort investissement dans les centres anciens. Au-delà de dix ans, ces logements aidés retombent dans le droit commun du marché. Produire de l'accession aidée en centre ancien pose donc la double question de la soutenabilité et de la durabilité, soit l'efficacité de cette politique publique. Les outils introduits par la loi *ALUR* ouvrent de nouvelles perspectives, notamment au travers des organismes fonciers solidaires (*OFS*), dont certains opérateurs se sont saisis.

Pour conclure, **trois enjeux clés** peuvent être retenus pour la définition des stratégies locales d'accession. La programmation résidentielle doit reposer sur une connaissance experte du marché, outil d'aide à la décision. Les désirs d'habitat doivent davantage être pris en compte dans la conception des produits immobiliers. Enfin, l'utilisation des fonds publics doit nécessairement être optimisée. ■



◀ Claire PHILIPPE
consultante indépendante
Bleu bitume

L'OBSERVATION AU SERVICE DE LA CONCEPTION D'UN DISPOSITIF D'ACCESSION

L'observation, clé d'entrée pour objectiver la réalité complexe et engager le partenariat

La stratégie d'accès local constitue l'un des volets d'une politique locale de l'habitat, difficile à construire, tant d'un point de vue politique qu'opérationnel, *a fortiori* en centre ancien.

On ne peut se fier aux apparences.

Appréhender les logiques de marché dans le temps et aux différentes échelles n'est pas aisé. Il peut exister des micros-marchés à identifier finement ou au contraire, alors que les conditions semblent réunies, la commercialisation d'un produit ne fonctionne pas. De plus, l'évolution du marché reste pour partie inconnue, fonction d'aléas nombreux, dont l'évolution des dispositifs réglementaires.

Le logement n'est pas qu'un produit, tenir compte du contexte territorial.

Les centres-anciens sont hétérogènes, dans leurs entités (configuration urbaine, typologie de l'habitat et de l'occupation sociale) comme dans leurs interactions avec leur environnement. Certains, victimes de la forte périurbanisation, constituent la ville-centre d'agglomérations dynamiques sur le plan démographique. D'autres subissent également les assauts de l'évasion résidentielle, dans un contexte de déprise démographique à une échelle large. L'impact est alors accru sur la ville-centre, telles que Nevers, Vichy, Montluçon (...) où la vacance de centre-ville atteint 20%. La lecture du contexte territorial est donc indispensable à la compréhension des enjeux en centre ancien, où peut-être plus qu'ailleurs il apparaît avec évidence que le logement n'est pas qu'un produit et qu'il est donc nécessaire d'approcher les comportements résidentiels finement.

Dialoguer avec les porteurs de projet

La construction d'une stratégie publique sur ce sujet repose sur un dialogue et une co-construction avec les acteurs privés (banques, promoteurs, investisseurs, propriétaires...) dont les préoccupations diffèrent, ou sont moins connues des élus, que celles des autres acteurs partenaires d'une politique de l'habitat. Les centres anciens ne constituant pas souvent des secteurs préférentiels de développement, il faut parvenir à intéresser les porteurs de projet, promoteurs, investisseurs et partager la prise de risque économique que représente le renouvellement de l'offre de logements dans des secteurs peu attractifs. Cette offre nouvelle rencontrera-t-elle la clientèle souhaitée ? L'étude

de marché amont doit permettre de cibler la localisation, le bon prix, le bon produit et d'estimer le volume de clientèle.

L'étude de marché, dont l'objectif est d'éclairer le besoin et le couple cible-produit adapté, n'est qu'une composante de la stratégie de relance de l'accès en centre-ancien, qui court de l'élaboration du *PLH* à la co-construction opérationnelle avec les acteurs locaux et les habitants. Une étude de marché se construit de façon artisanale, en croisant les sources et les discours.

Différentes études territoriales, à articuler

Le temps d'élaboration du *PLH* est important, permettant l'analyse et la compréhension des enjeux territoriaux et le dialogue entre élus, et entre élus et acteurs. Le *PLH* a ses figures de style imposées : lecture des marchés, publics spécifiques, besoins en logement, etc. Pour autant, il constitue la base qui doit mettre en lien l'ensemble des segments pour identifier les enjeux d'une politique locale de l'habitat, aux différentes échelles. Le *PLH* est d'autant plus important qu'il est un exercice intercommunal et doit aboutir à des choix collectifs : l'affaiblissement des centres anciens est un enjeu d'agglomération, les développements pavillonnaires autorisés par les élus des communes périurbaines ou rurales y contribuant largement. Réussir une stratégie d'intervention sur ces centres ne peut fonctionner sans une démarche de resserrement de cette production, portée par l'ensemble des élus.

Les générations de *PLH* se succèdent, l'exercice évolue, en particulier avec l'élargissement des périmètres d'*EPCI*. De fait, les études de marchés ciblées géographiquement ou thématiquement sont légitimées et les deux niveaux d'analyse et de prise de décision se répondent. L'analyse de marché en centre-ancien doit quant à elle faire dialoguer diagnostic de marché et conditions de réalisation des opérations. Elle pose alors la question de la participation financière de la collectivité, qu'il s'agisse de la mise en place d'aides locales à la personne, à la réalisation d'opérations (subvention d'équilibre, action foncière).

Dans la réalité des projets, l'emboîtement des études est parfois moins linéaire. Ainsi des événements, - la création du *pass foncier* (subordonné à une aide de la collectivité pour son déclenchement), la définition d'une importante opération d'aménagement, la pression d'un opérateur sur une opportunité foncière - peuvent focaliser l'attention et éloigner de la nécessaire vision globale et transversale du fonctionnement des marchés. Se questionner aux différentes échelles et temporalités est nécessaire. La programmation de logements s'appré-

hende en effet autant dans le temps que dans l'espace, pour garantir une fluidité de l'écoulement de l'offre notamment. Sur ce point, les études introduites par les protocoles de diversification ANRU sont intéressantes et ont fait évoluer le cadre des commandes publiques ces dernières années : les collectivités questionnent désormais les jeux d'échelles et la vision à long terme (vision du quartier à quinze ans).

CONCRÈTEMENT ?

La situation de marché dans un quartier est le fruit de stratégies qui partent concomitamment du terrain et de l'échelle nationale, mettre à plat ces différentes strates et réaliser une lecture multiscalaire constituent donc une première étape.

Ensuite, pour répondre à la question «Quelle offre attractive proposer en centre-anciens sur un territoire donné ?», la méthodologie de base repose sur l'analyse des dynamiques socio-démographiques aux différentes échelles, le repérage de terrain, l'exploitation de données statistiques segment par segment de marché et des entretiens et auditions d'acteurs.

Éclairer les dynamiques socio-démographiques aux différentes échelles

À partir des données *INSEE*, *FILOCOM*, *Sitadel*, il s'agit de repérer le contexte. Gagne-t-on de la population ? Par apport migratoire ? Quelle est la dynamique de l'emploi, de la vacance ?

Le jeu d'échelle est intéressant, notamment pour les centres anciens, de manière à repositionner la situation et la dynamique du quartier par rapport à la commune centre, les communes périurbaines, l'*EPCI*.

Pratiquer le terrain

Le fonctionnement territorial et l'ambiance urbaine doivent être appréhendés (desserte du quartier, aménités, ambiance urbaine), à la manière d'un acquéreur potentiel. L'expérience physique ne se remplace pas.

Recueillir et traiter des données statistiques, segment par segment

Qu'il s'agisse d'une étude de programmation ou d'une réflexion pour mettre en place un dispositif d'accession, chaque segment de marché est décortiqué de manière à identifier le fonctionnement global, les jeux de concurrence ou de porosité entre les segments et les secteurs géographiques et les déséquilibres. Cela signifie recueillir, traiter et exploiter un certain nombre de données sur l'offre et la demande de chaque segment. Pour chacun, une ou plusieurs sources de données sont mobilisables, toutes imparfaites. Mais le croisement de l'analyse statistique et de la vision de terrain des acteurs locaux permet de construire une lecture de la réalité locale.



▲ Avoir une lecture multiscalaire. Source : Bleu bitume

La **production neuve** est observée à partir des données *Sitadel*, données gratuites disponibles en ligne. Volume de construction, type de construction (individuel, collectif), les données sont disponibles à la commune. Elles permettent de donner une tendance sur le temps long et d'opérer des comparaisons d'échelles.

Les données des **transactions immobilières** sont obtenues grâce aux données des notaires (*Perval* et base *BIEN* en Ile-de-France), mais dont la couverture peut être insuffisante dans certaines régions et payantes. Elles permettent de connaître les prix et caractéristiques (typologie, surface...) des transactions en neuf et dans l'ancien (en individuel et en collectif) et peuvent également fournir des données sur le profil des acquéreurs (âge, catégories socio-professionnelles). Si cette source n'est pas mobilisable, les données *DV3F* peuvent être utilisées mais accès et traitement ne sont pas encore totalement facilités.

Pour **appréhender les niveaux de marchés** de plus en plus d'outils en ligne, d'abord à destination des particuliers sont disponibles : *meilleurs agents*, *bien ici*, etc. Il est intéressant de collecter les données en ligne (*le bon coin*, *seloger.com*) pour établir des références de prix à la vente ou à la location et observer la disponibilité de l'offre par typologie. Cette analyse permet, au-delà de la constitution de repères chiffrés, d'observer la qualité et la nature des biens proposés à la vente ou à la location, de même que les localisations.

Pour le **marché de la location privée**, les données *CLAMEUR* sont mobilisables ou des sources locales telles que les *ADIL* qui peuvent réaliser des enquêtes spécifiques.

Enfin, le **segment du locatif social** est à intégrer à l'observation (données *RPLS*, données du numéro unique) : volume de l'offre, niveaux de loyers réellement pratiqués et indicateur de fonctionnement (rotation/vacance) puisqu'il peut être un segment concurrentiel du locatif privé ancien, de l'accession sociale ou de l'accession dans l'ancien.

L'analyse des données permet de situer l'offre et la demande de chaque segment. L'approche de la demande est nécessairement imparfaite car celle-ci est très mobile et relève aussi, particulièrement dans les réflexions sur l'accession en centre ancien, du désir d'habiter. ►

► Entendre les acteurs

La connaissance et la vision des acteurs locaux (élus, promoteurs et aménageurs, agents immobiliers, notaires, bailleurs sociaux...) sont à questionner, permettant d'éclairer ou distancer l'analyse statistique. Comment le marché est-il perçu ? Quels sont les logiques d'évitement à l'œuvre ? Quels sont les freins rencontrés par les actifs du territoire ? Quelles sont les demandes récurrentes auprès des élus locaux ?

Des entretiens individuels et des rencontres sous formes d'auditions partagées sont donc à conduire. L'audition permet de faire émerger points de convergence et oppositions et installe le partenariat.

Proposer des restitutions dynamiques et les partager

L'approche segment par segment est nécessaire pour décortiquer le fonctionnement du marché mais la restitution des travaux doit être dynamique et refléter le fonctionnement global et les interactions entre segments. Les conclusions doivent être présentées de façon synthétique en mettant en exergue les phénomènes de concurrence, les insuffisances de l'offre tant quantitatives que qualitatives de l'offre. La restitution permet aussi d'éclairer les élus sur les possibilités de parcours résidentiels des ménages locaux, dans le contexte de marché donné. Pour ce faire, des simulations en ligne, en utilisant soit des profils de ménages types ou moyens du territoire, permettent de construire des graphiques synthétiques.

Dans le cas des secteurs de marchés détendus, cette analyse met souvent en exergue des systèmes concurrentiels (avec le développement périurbain) et des porosités (entre les parcs), dans un contexte où les ménages aux ressources intermédiaires se retrouvent en situation de choix. Bien que le fonctionnement de marché apparaisse en première lecture fluide, sans blocage majeur dans les parcours résidentiels, il cache souvent les effets pervers de la détente : vacance, faible entretien du parc, mal logement et faiblesse de la demande. Dès lors, qualifier la tension du marché ne suffit pas à orienter les programmations et il faut pouvoir aller-au-delà.

DÉPASSER L'ANALYSE STATISTIQUE POUR MIEUX ÉCLAIRER LES COMPORTEMENTS RÉSIDENTIELS

Réaliser des enquêtes sociologiques

Dès lors qu'on cherche à diversifier l'offre dans un secteur en rénovation urbaine ou faire évoluer les tendances d'occupation en centre ancien, c'est-à-dire à *challenger* le marché, la prise en compte des attentes des habitants ou habitants potentiels doivent être appréhendées. Des enquêtes sociologiques visant à cerner le désir d'habiter peuvent ainsi utilement compléter la lecture des marchés. Cela peut aussi être une occasion, dans des centres-bourgs par exemple, d'accrocher un noyau d'habitants potentiels pour une éventuelle commercialisation de programmes ou faire émerger un projet d'habitat participatif. Cela suppose des cahiers des charges et des budgets d'études adaptés.

Analyser les commercialisations

Dans d'autres contextes de marchés, le profil et le vécu des habitants peuvent être appréhendés dans le cadre d'enquête de commercialisation. Une première action consiste à mettre en place un suivi des commercialisations avec les promoteurs et commercialisateurs (rythme de commercialisation, prix de vente, profil des acquéreurs).

Elle peut être complétée par une enquête auprès des emménagés récents, portant sur leur logement, leur quartier, leur parcours. Des études de ce type ont été réalisées dans le cadre d'opérations de rénovation urbaine permettant de mesurer l'atteinte des objectifs poursuivis par la politique publique et donnant des clés pour de futures programmations.

Conclusion

Les différentes études menées sont des outils d'aide à la décision qui doivent dialoguer avec l'analyse des désirs d'habiter et le contexte opérationnel local. L'observation suppose que la commande soit cadrée en évitant l'écueil de se noyer sous la masse de données exploitables.

Dans le cas des études de centres anciens, des commandes inventives, croisant les approches sont d'autant plus nécessaires. Enfin, pour une stratégie d'intervention en centre ancien, il faut voir grand pour commencer petit, c'est-à-dire à la fois avoir une ambition forte, observer globalement le marché, pour démarrer par la réalisation de quelques logements. ■

ÉCHANGES

Qu'est que le tensiomètre locatif évoqué ?

C'est un outil en ligne, proposé par les sites d'agents immobiliers, qui détermine la tension locative du parc privé en croisant la capacité financière des ménages locaux et le niveau (prix et disponibilité) de l'offre, à des échelles précises.

On observe souvent que l'accession aidée pour les ménages modestes échoue.

On envisage donc d'inscrire une action forte dans le PDALHPD pour mettre en place une prévention et un accompagnement.

Une coordination transversale des documents *PLH*, *PDALHPD* est effectivement nécessaire sur ce sujet de l'accession, de même que le partenariat avec l'*ADIL* pour l'accompagnement des ménages.

Comment approchez-vous ce marché de l'accession abordable dans les secteurs détendus en particulier dans les QPV ou les centres-villes ?

À l'occasion d'évaluations de stratégie de diversification dans ce type de secteurs par exemple, il apparaît que les raisons des difficultés de commercialisation ne sont pas seulement liées au niveau de prix : la clientèle potentielle est très ténue et doit être appréhendée finement avec les bailleurs sociaux du quartier. L'image du quartier constitue un autre élément important à prendre en compte. La proposition d'une opération en diversification doit également faire l'objet de discussion avec les architectes-urbanistes en charge du projet urbain. La construction ou reconstruction d'un programme de logements peut paraître indispensable au projet urbain mais ne pas être possible dans le contexte de marché actuel.

Pour les quartiers *ANRU*, l'itération avec le projet urbain est effectivement importante mais aussi le travail avec la promotion privée car les stratégies de commercialisation, non classiques, jouent un rôle important : définir les prospects quantitativement et qualitativement et construire la manière d'aller chercher ces clientèles. Cette dimension est encore assez peu investie. L'expertise, dans ce cas, est de rendre crédible ces possibles, dans un dispositif opérationnel.

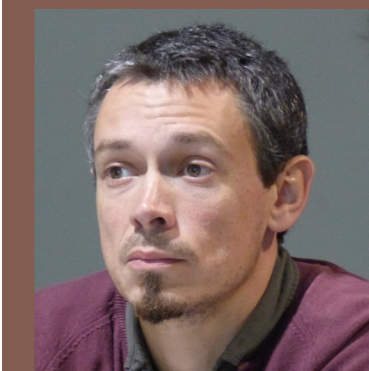
En centre ancien, la lecture des désirs d'habiter, donc une approche sociologique, est importante. Sur des marchés de ce type, il faut parvenir à qualifier les niches et les approches classiques sont muettes par rapport à certaines enquêtes sociologiques qui peuvent être menées. À Epinal, l'enquête sociologique a ciblé un échantillon de ménages partis dans le périurbain pour comprendre les raisons de leur départ et cerner leurs éventuels désirs de centre-ville. Cette analyse a apporté une dimension complémentaire à l'analyse de marché classique. C'est un investissement en budget d'études mais cela peut contribuer à éclairer la décision.

En centre ancien, il apparaît plus difficile de quantifier les acquéreurs potentiels. L'exercice est compliqué pour un opérateur ou un organisme Hlm souhaitant intervenir en accession sociale.

C'est effectivement une difficulté. Certaines données (*INSEE...*) peuvent permettre de lire un certain nombre de mouvements mais la quantification est difficile, *a fortiori* sur des segments très ténus. Le partenariat local est alors la clé d'entrée pour tenter d'identifier un certain nombre d'acquéreurs potentiels ou d'investisseurs, ce qui n'empêchera pas une part de risque, tant pour les élus que pour l'opérateur.

Pour reconquérir des centres anciens déclinants, l'accession aidée apparaît un levier intéressant mais qui fait prendre un risque aux acquéreurs, celui de voir leur bien se dévaluer dans un contexte de poursuite de la déprise.

Des éléments de réponses sont à rechercher du côté de l'accompagnement de ces ménages mais aussi de nouveaux produits en accession tels que ceux proposés par le *COL (SCIAPP)* par exemple. ■





◀ Thomas SCHULZ-BELLIN
Responsable habitat
Valence Romans agglomération

STRATÉGIE LOCALE D'ACCESSION : UNE RÉPONSE À UN DOUBLE ENJEU

Le PLH a défini quatre priorités pour la période 2018-2023. Le premier axe - renforcer les centralités - vise à mieux réguler le marché pour retrouver un dynamisme en ville, diversifier l'offre de logements et sortir du mono-produit (pavillonnaire en périurbain et collectif en ville). Les trois autres axes sont étroitement liés à la question de la centralité : réhabiliter durablement, construire la diversité et accueillir les plus fragiles.

Pour agir sur le parc ancien, l'agglomération mobilise tous les dispositifs de l'Anah : PIG, OPAH, OPAH-RU, VOC, POPAC. Quatre quartiers sont également concernés par le NPNRU et Valence et Romans-sur-Isère ont été retenues au titre du programme Action Cœur de Ville. Ces éléments de contexte soulignent le double objectif de l'aide à l'accession : participer à la requalification des centres-anciens et à la diversification de l'offre de logements.

MARCHÉS IMMOBILIERS ET PARCOURS RÉSIDENTIELS : UNE ÉTUDE SPÉCIFIQUE

À la suite du PLH, la réalisation d'une étude complémentaire a été décidée pour se doter d'un cadre de référence sur la diversification à l'échelle de grands secteurs géographiques (huit territoires retenus) et pouvoir échanger concrètement avec les promoteurs. L'étude, inscrite au protocole de préfiguration du NPNRU, intègre également un zoom sur les QPV.

Le diagnostic transversal, reposant sur une analyse statistique des mobilités résidentielles, du marché immobilier et une enquête téléphonique auprès d'une centaine de ménages a permis de mettre en exergue des enjeux de diversification, des publics cibles et de construire des propositions pour les parcours résidentiels, par profils de territoire.

« Identifie-t-on une appétence des ménages à s'installer et acheter un logement en centre-ancien ? », telle était l'une des questions majeures de l'enquête sociologique auprès des ménages. Ses conclusions ont été corroborées par l'analyse statistique : peu de ménages sont candidats au retour en centre ancien, l'attrait pour le périurbain dominant largement. En revanche, l'étude a permis d'identifier certains profils de ménages qui ont un intérêt et la possibilité de s'y installer : les seniors aux retraites modestes, les jeunes en situation de décohabitation et les familles monoparentales.

L'enquête a donc mis en exergue des publics cibles qui ne correspondent pas aux objectifs initiaux, visant préférentiellement le retour de familles aisées en centre ancien.

Le schéma synthétique de restitution met en évidence les obstacles aux parcours résidentiels, avec une double entrée « client » et « produit ». La couleur rouge marque le décalage entre l'offre et le besoin. Le segment de l'accession abordable apparaît généralement en rouge, quasiment dans tous les territoires y compris en ville.

Cinq enjeux ont été identifiés à l'issue de l'étude :

- diversifier l'offre de logements et travailler les formes urbaines (prix et forme), en cohérence avec le plan climat qui exige la diminution de la consommation d'espace,
- monter en puissance sur l'offre en accession sociale, travailler sur tous les leviers de l'attractivité, au-delà du logement (ambiance urbaine, commerce...).
- accompagner, en centres-bourgs, les parcours résidentiels des ménages modestes sur des volumes adaptés,
- renforcer le dialogue entre opérateurs, collectivités et élus en s'appuyant sur un référentiel de programmation qualitative.

Cette étude a également interpellé les élus sur la temporalité de l'action. « *Un mandat court vite, on a envie de renverser la vapeur en six ans, alors que l'action de rééquilibrage territorial est à construire sur le très long terme* ».

DÉFINIR UN CADRE DE RÉFÉRENCE POUR LA DIVERSIFICATION DE L'HABITAT

Diversifier les formes urbaines

Le cadre de référence décline les objectifs du PLH plus finement pour le marché privé, en précisant le type de logements privés à produire et les localisations. Le PLH prévoit la construction neuve de 1 236 logements par an, dont 910 en marché privé. Cet objectif quantitatif, déjà décliné par secteurs et profils géographiques (du pôle urbain au village rural), l'a ensuite été par formes urbaines.

L'enjeu est de limiter la production en terrain à bâtir en particulier sur les villes et le périurbain proche pour produire de l'accession intermédiaire dense (maison de ville et collectif intermédiaire). Celle-ci représente actuellement 20% de la production, l'objectif du PLH est qu'elle en représente 40%.

+ d'infos

consulter le [recueil](#) p. 20 à 23

Diversifier les gammes de prix

Le diagnostic précis du marché immobilier a permis de proposer des gammes de prix par profils géographiques et par formes urbaines. Ainsi, sur le pôle urbain de Valence (hors QPV), le prix de la maison de ville en entrée de gamme (PSLA) doit se situer entre 180 000 et 200 000 €, parking compris. Ce sont les références de prix qui correspondent aux attentes des ménages. Or, mi-2018 le niveau de marché se situe au-dessus. Le travail avec les promoteurs immobiliers doit donc s'engager pour diversifier la gamme de prix.

DÉFINIR DES AIDES LOCALES À L'ACCESSION

L'objectif, sur le marché privé, est de produire 42% de l'objectif en entrée de gamme (accession sociale, PSLA), dont 50% dans les pôles urbains. L'investissement de la collectivité est indispensable et repose sur la mise en place de plusieurs outils.

L'aide à l'acquisition et travaux en centre-ancien : des moyens financiers et d'accompagnement

L'objectif est d'attirer des ménages aux revenus intermédiaires. En raison de la cible de clientèle large (seniors, familles monoparentales, décohabitants), l'aide a été ouverte à tous les profils de ménages dès lors que leurs revenus se situent entre les plafonds de l'Anah et ceux du PTZ. Le logement doit être occupé à titre de résidence principale pendant six ans minimum, présenter au *minimum* une étiquette D après travaux et être situé dans des périmètres donnés correspondant aux quartiers les moins attractifs du territoire.

La collectivité dispose d'un budget annuel de 200 000€ pour accompagner une trentaine de ménages. L'aide à l'acquisition est forfaitaire (5 000€). Le montant maximum de l'aide aux travaux est de 17 500€ et cumulable à l'aide à l'acquisition. Ce niveau d'aides, bien qu'élevé, ne suffit pas nécessairement à attirer des ménages tentés par le périurbain.

Pour donner toutes les chances de réussite au dispositif, les candidats sont accompagnés par les conseillers énergie de la maison de l'habitat et les architectes-conseils du CAUE dans la construction de leur projet.

La communication constitue aussi un axe de travail. Le département de la Drôme propose une aide à l'accession complémentaire à celles du PIG qui ne fonctionne pas. L'une des raisons est la faible connaissance de l'aide, notamment des



agences immobilières. L'agglomération démarre donc un travail d'échanges avec les agences, les notaires et courtiers pour faire connaître l'aide.

En parallèle, elle engage un repérage des biens vacants ou dégradés en collaboration avec l'EPORA pour mettre l'information à disposition des acquéreurs potentiels en investissement ou accession à la propriété.

L'aide à l'équilibre foncier en renouvellement urbain

L'objectif est d'effacer le déficit foncier lié aux actions de renouvellement (démolition partielle...), qui constitue un surcoût dissuasif pour les opérateurs. L'agglomération souhaite donc rendre compétitif le développement de projets en renouvellement urbain, en contribuant à leur équilibre avec un budget annuel de 900 000€.

La subvention peut être mobilisée par des investisseurs publics ou privés, pour toute opération de plus de cinq logements. Elle est calculée de manière à neutraliser la surcharge foncière au logement, au regard d'un prix de charge foncière aménagée de référence. L'étude de marché a permis de disposer de prix de référence du marché par secteur géographique. De fait, l'aide n'est pas forfaitaire mais adaptée à chaque opération, en fonction de la dégradation du bien et des prix de références locaux.

Perspectives

La récente conception du dispositif d'accession ne permet pas encore de recul sur son fonctionnement.

Le travail de partenariat reste à construire, en s'appuyant sur les *rendez-vous des partenaires de l'habitat*. L'intention est de le formaliser par un document de référence, qui doit servir de guide aux élus, pour discuter et négocier avec les opérateurs. ■

ÉCHANGES

L'aide au déficit est-elle accordée aux investisseurs ou promoteurs à chacune des opérations dans le diffus ou dans le cadre d'une concession d'aménagement ? Le bilan d'aménagement permet d'absorber le déficit et donc de vendre directement une charge foncière ou un immobilier à transformer, déduction faite de ces coûts de retraitement. C'est un montage différent.

L'aide n'est pas mise en place dans le cadre d'une concession d'aménagement. Elle sera accordée à tout investisseur privé ou public qui souhaite démolir/reconstruire ou améliorer des logements. L'objectif est d'encourager l'initiative des investisseurs. Des concessions d'aménagement existent mais pour des îlots plus grands, nécessitant des restructurations complexes. On estime dans le cas de cette aide que l'investisseur peut porter les travaux tandis que dans le cas de la concession la collectivité pilote la programmation sur les travaux.

Cette aide au renouvellement urbain s'adresse-t-elle à n'importe quel prix de sortie, de vente des logements ? Quel est le public cible recherché ?

Le déficit foncier va être calculé en fonction du prix de vente. Les biens les plus dégradés, dans les quartiers les plus dégradés sont ciblés, donc logiquement abordables. Le promoteur propose un prix de vente et, en fonction de celui-ci, la référence de la charge foncière va changer. Le public de l'accession sociale n'est pas particulièrement visé. L'enjeu est de renouveler la population en centre ancien, les élus n'ont donc pas souhaité se fixer un prix de sortie déterminé.

Concernant les logements visés, sont-ils vacants ou occupés ? Quelles sont les modalités mises en œuvre pour le relogement ? En effet, l'un des freins évoqués par les promoteurs pour intervenir en recyclage urbain est le relogement, qui relève, pour eux, de la collectivité.

Le dispositif est encore nouveau, ce sujet du relogement a peut-être été sous-estimé.

S'agissant de l'accompagnement des acquéreurs et les visites des logements avec l'architecte-conseil et le conseiller habitat, la Maison de l'habitat existait-elle préalablement à la mise en place de ce dispositif ?

La structure a été créée avec la mise en place du PPGD (plan partenarial de gestion de la demande de logement social). Elle est le lieu d'information et le guichet unique des demandes en logement social. L'ADIL assure l'accompagnement des candidats à l'accession, dont les visites de logements. Dans le cadre de l'OPAH-RU, SOLIHA accompagne également les candidats à l'accession, leur propose des biens et éventuellement leur relogement.

Concernant le budget de la collectivité alloué à la politique locale de l'habitat, le panel d'outils et d'aides important doit avoir un impact en termes d'ingénierie, de budgets de fonctionnement et d'investissement, alors que le contexte est à la baisse des dotations.

Chaque année, VRA consacre 22€ par habitant à la politique locale de l'habitat (investissement et fonctionnement). C'est dans la moyenne nationale. La stratégie en faveur de l'accession, au cœur du nouveau PLH, représente annuellement trois millions d'euros en investissement.

Des garde-fous ont-ils été mis en place pour éviter les effets d'aubaine et ne pas sur aider les ménages ? Mettez-vous des moyens de vérification des clauses anti-spéculatives ?

Seuls les ménages dont les revenus sont situés entre les plafonds de l'Anah et ceux du PTZ sont soutenus par l'agglomération, répondant ainsi à un enjeu cher aux élus, celui d'accompagner les ménages aux revenus intermédiaires. La complémentarité des aides a été recherchée avec celle du département. Des clauses anti-spéculatives ont été mises en place à inscrire dans l'acte notarié. Les modalités de contrôle des reventes ou mises en location sont en réflexion.

La question du contrôle dépend aussi de l'objectif poursuivi. Dans le cas présent, l'enjeu est de remettre en circuit des logements, montés en gamme, ce qui participera à la requalification du centre-ville. Pour cela, il faut réussir à rendre lisible les dispositifs et à s'appuyer sur l'ensemble des leviers : parfois il s'agit d'un opérateur, parfois il faut soutenir le flux des acquéreurs individuels... Dès lors fallait-il cibler les logements les plus dégradés, dans les quartiers les plus dégradés ?

S'agissant de la stratégie spatiale : acceptez-vous les projets quelle que soit leur localisation ?

Des secteurs d'intervention ont été établis pour ne pas diluer l'action et une stratégie transversale (commerces...) jusqu'à la qualité d'habiter est définie. L'aide est par exemple possible dans le cas de fusion de logements, contribuant à retrouver des maisons de ville initiales, divisées au fil du temps. ■



IL ÉTAIT UNE FOIS...

Les participants ont été invités à réfléchir collectivement (groupe de six à huit personnes, c'est-à-dire une *pizza team*), sur les dispositifs locaux d'accès à la propriété : *Raconter vos échecs, vos réussites, vos rêves ?* sous la forme d'une histoire, rapidement mise en scène. Deux histoires ont été présentées.



Groupe 1

L'un des **échecs** souvent évoqués est celui du **temps**, trop long, entre la réflexion et la mise en œuvre du projet. Ce temps engendre des risques : changement de population, disparition de sites... obligeant notamment à réévaluer les coûts de travaux. Ce temps long est également difficilement compatible avec la prise en compte du désir d'habiter des ménages : deux ans après le démarrage des réflexions les habitants ont changé, leurs profils et leurs désirs également. De fait, les attentes en termes de qualité résidentielle peuvent différer selon les profils de ménages, tant au plan du logement que l'environnement résidentiel.

Autre frein à la définition d'un projet, celle du manque de connaissance du public et notamment la non prise en compte de **l'effet de concurrence** de la production neuve sur les centres anciens.

Parmi les éléments de **réussite**, une plus grande connaissance du public et des produits à réaliser, **capitalisée** par des études amont. La réussite est également venue de l'identification de **niches**, particulièrement pour les centres-villes aux marchés détendus ou atones. La niche est un élément d'appui pour recréer une dynamique de marché.

Si on **rêvait**,

l'intervention en centre ancien pourrait entrer dans la copropriété pour insuffler la dynamique de l'intérieur. L'investissement public ne correspond pas seulement à des subventions, c'est aussi la création des conditions de réussite.

Des investisseurs privés motivés auraient été identifiés, un haut niveau de services en centre-ville (commerces, espaces publics...) serait systématiquement proposé pour attirer les ménages. Enfin, dans une tendance à la diminution de l'argent public, celui de la sphère financière internationale serait capté. Pourquoi cet argent ne servirait-il pas l'action publique tout en servant les intérêts privés ?



Groupe 2

Il était une fois, une commune intitulée Craponne-sur-Arzon, située à la frontière de la Haute-Loire et du Puy-de-Dôme, à quarante-cinq minutes du Puy-en-Velay, une heure de Saint-Etienne et une heure cinquante de Lyon. La commune, dynamique au temps de l'industrie textile, a connu des fermetures d'usines et le départ de mille familles en dix ans. Le temps a passé, le développement périurbain a encore accentué le **déclin démographique** et la commune compte désormais 2 200 habitants. Face à ces évolutions, les élus ont un sentiment d'impuissance, doublé d'une méfiance à l'égard des communes rurales, plus attractives sur le plan résidentiel. Le maintien des commerces, des services, de l'école sont des enjeux majeurs pour l'avenir de la commune.

L'équipe municipale se mobilise alors. Un projet de rénovation est défini et porté par l'ensemble de l'équipe avec un plan de revitalisation pour les quarante prochaines années. Les temps d'études ont pu réunir des partenaires et permettre de définir la feuille de route opérationnelle. La commune connaît désormais ses atouts et faiblesses. Il faut maintenant passer à l'action, mais comment ?

Le **rêve** de l'équipe serait d'avoir une politique réglementaire adaptée, des investisseurs pour le centre-bourg et un effet boule de neige pour convaincre que le centre-bourg modifié peut correspondre aux attentes et aux désirs des habitants. Le rêve serait d'être **reconnu territoire d'expérimentation**. ■





◀ Yoann DUPOUY
Architecte-urbaniste
Agence TU-DU

Quatre projets illustrent la manière dont les architectes travaillent les centres anciens, en cherchant à proposer un habitat désirable, pour attirer de nouveaux habitants. Les cas de figure présentés relèvent de niveaux d'intervention différents : certains projets ont été réalisés en maîtrise d'œuvre urbaine sur un temps long, d'autres sont issus d'études pré-opérationnelles, plus courtes.

Deux notions sont clés pour construire une intervention en centre ancien.

La logique de **situation** du projet peut être donnée au départ ou à rechercher.

La question de l'**articulation** est très présente en centres anciens, marqués par des juxtapositions de parcelles, des remaniements récents qui engendrent progressivement des formes de désarticulations dans le centre ancien. Le projet peut être l'occasion de travailler à ces articulations et l'espace public y joue un rôle fondamental.

PARTIR DU CADRE PAYSAGER, QUESTIONNER FORMES ET MANIÈRE D'HABITER LE CENTRE-VILLE TRÈS DENSE

La commune est située dans un secteur encaissé de la vallée de la Seine. L'analyse de cartes historiques a mis en évidence le parcellaire en arête de poisson le long de la rue de Paris, axe principal de la commune. L'épaisseur du parcellaire, très étroit et long, avec des cours, constitue un point de départ pour définir les intentions du projet urbain. L'idée retenue est d'organiser une cohérence générale des îlots, en révélant l'épaisseur parcellaire et en faisant redescendre le caractère paysager du plateau dans la vallée. Sur cette base, chaque situation d'îlot a été travaillée en imaginant à chaque fois une façon différente d'habiter et en intervenant sur l'espace public.

Effacer les nuisances et s'inscrire dans un paysage urbain

Dans le secteur contemporain du centre-ville, un grand îlot, a été coupé en deux dans les années 1970, lors de la construction d'une résidence. La réflexion a porté sur la manière d'effacer l'aspect routier de cette voirie et a conduit à travailler à l'échelle de l'îlot, au-delà de l'emprise de projet donnée. Les programmes de logements sont proposés à l'échelle de la résidence préexistante et des programmes de bureaux sont envisagés pour faire barrage de la RN6 longeant l'îlot. Ce cas de figure (présence

d'axes routiers sources de nuisances) est fréquent en centre ancien. Enfin, des programmes de logements intermédiaires ont été proposés pour faire résonance avec la diversité de hauteurs sur l'îlot (immeubles, entrepôts, petits tissus de maisons...) et s'inscrire ainsi dans une forme de paysage urbain.

Révéler le site

Dans le centre-ancien, un îlot, aujourd'hui construit à 80%, s'est formé sur les anciennes cours de relais postaux, progressivement densifiées par des entrepôts et de l'habitat insalubre. Malgré la dégradation actuelle, la matérialité de ces lieux et les arrières plans sur le paysage ont été retenus comme point d'accroche. L'habitat en cœur d'îlot et le rapport à la venelle constituent une intériorité intéressante pour développer des modes d'habitat, avec patios et petits jardins. Certaines maisons sont en situation de belvédère, amenant à envisager de nouvelles manières d'habiter avec des terrasses, des balcons des loggias... Deux modes d'habitat ont donc été proposés, l'îlot a été rendu traversant, les logements reliés entre eux par des venelles, pour que les habitants puissent parcourir l'épaisseur parcellaire. La matérialité de la pierre (stratification basse) a été reprise dans les programmes de logements, de même que pour le réaménagement de l'espace public.

Autre exemple, celui d'une dent creuse de la rue de Paris, qu'une étude pré-opérationnelle venait reconstruire. Dans le projet, l'idée a été défendue de venir construire contre les héberges existantes de cette place, de recalibrer celle-ci et de profiter du dénivelé du terrain pour construire une terrasse privative à l'arrière et des rez-de-chaussée habités en fond de place. Le projet lauréat est en cours de développement. Un projet non retenu avait inversé les préconisations formulées, en venant construire à l'échelle de la rue (R+3) et en montant en fond d'îlot. Le projet était cohérent avec la recherche de profondeur et la façon de révéler le parcellaire.

S'appuyer sur les systèmes de paysage

Traditionnellement, les bords de la rivière étaient construits avec des lavoirs, des bateliers... Il a été proposé de reconstruire ce site, de proposer de vivre en balcon sur un cours d'eau. Les logements proposés ont des loggias donnant sur la rivière et le bâtiment est intégré dans un système d'espace public, avec un petit jardin créé sur les berges et un porche rejoignant le passage remontant sur le plateau. Le bâtiment est ainsi à la croisée de deux systèmes de paysages. Le projet retenu est très différent de ces propositions, pointant les écarts entre la rédaction d'un cahier des charges et les réalités économiques d'un projet.

+ d'infos

consulter le [recueil](#) p. 13 à 16

RENOUVELER LES TYPOLOGIES DE LOGEMENTS ET VALORISER LE CONTACT FRANC AVEC LE PAYSAGE

Le développement pavillonnaire a été important, de l'après-guerre jusqu'à une période récente, mais la forme de la ville a préservé le contact avec les plateaux alentours. Les élus envisageaient le développement d'un écoquartier en sortie de ville. Or, il est apparu logique de tirer profit de cette situation du centre ancien, pour créer d'autres typologies d'habitat.

La commune correspond à la réunification de trois noyaux urbains d'époques différentes. La zone de jonction des enceintes des trois anciennes villes est une zone de parcelle restée floue, aujourd'hui encore. L'histoire a donc créé des zones difficilement exploitables, qu'on cherche à réinvestir. Lors des temps de concertation, le paysage et le cœur d'îlot sont apparus comme des sujets motivants pour les habitants. Le cours d'eau, busé, traverse les différentes zones de réunification des enceintes. Des typologies d'habitat ont été imaginées en lien avec une renaturation de ce cours d'eau.

Un plan guide a été produit et deux îlots ont été priorités en regard des capacités d'investissement de la ville. Les enjeux programmatiques ont été identifiés dans le cadre de cette même étude : un déficit de logements pour héberger les touristes a été observé, de même que des logements pour jeunes couples, familles monoparentales et personnes âgées. Un besoin de création de parking, pour les logements vacants réhabilités alentours est également observé. Dans ce type de commune, l'absence de proposition de stationnement à proximité des logements est un frein à leur commercialisation. Le parking en ouvrage étant impossible à réaliser, il a été proposé un parking paysager et intégré.

Sur un îlot, l'enjeu est de permettre de rejoindre le centre-ville, en tirant profit du parcellaire. En cœur d'îlot des logements pour personnes âgées sont proposés. Le projet prévoit une placette et un passage sous porche. Conformément à la demande des habitants, les logements proposés sont ouverts avec de larges baies et bien orientés. Le projet a fait l'objet d'échanges avec les ABF qui ont validé la démarche et les propositions.

Un autre projet prévoit, en lieu et place de quatre parcelles étroites, des logements en accession sociale, positionnés perpendiculairement à la rue, pour disposer d'un meilleur ensoleillement et créer de petits jardins. Ce programme est couplé à une intervention sur l'espace public, en rendant la rue quasi piétonne. Le stationnement longitudinal est regroupé dans des poches libérées suite à des démolitions, permettant un investissement plus fort sur l'espace public du bourg.

DÉMOLITION/RECONSTRUCTION POUR RÉARTICULER LES ESPACES

Le site d'intervention est intégré à un périmètre PRNQAD qui couvre soixante-dix hectares. Le programme compte peu de logements, une faible constructibilité ayant été définie. Le site est bordé au nord et au sud par de grandes infrastructures. Une étude réalisée préalablement représente un arpentage de la dégradation, permettant de cibler des périmètres précis.

Dans la partie nord du périmètre, les secteurs ont été retramés au XIX^e siècle, sur le modèle de la trame turinoise. Cependant, des vallons, cours d'eau persistent. À l'intérieur des îlots, subsistent encore de nombreux cheminements, impasses et petites cours. Le secteur ne vit pas bien (stationnement, mal logement, sécurité...), nécessitant d'intervenir. Mais ces échelles sont difficiles à faire exister dans ce tissu très urbain. La démolition et la reconstruction de bâtiments légèrement plus hauts, en R+3 ont donc été proposées, permettant d'ouvrir le cœur d'îlot et de mettre en réseau les cours et impasses et de les réarticuler à la voirie transformée en mail. Cette ouverture permet de créer des vues et pour compléter la trame urbaine, le square est réaménagé. Sa fonction première lui est rendue.

CRÉER DES RELATIONS PAYSAGÈRES POUR RÉ-HABITER LE CENTRE-VILLE

Les secteurs d'entrées de ville sont particulièrement concernés par la vacance de longue durée. Dans le cas exposé, ce phénomène s'explique notamment par la présence d'une route nationale supportant un trafic important, alors qu'elle n'a pas été dimensionnée pour un tel flux. Ce barreau routier sépare la ville basse de la ville haute (château). Le château, la basilique sont peu visibles et le tissu se dégrade.

L'étude a ciblé deux îlots sur lesquels l'enjeu est de parvenir à casser la linéarité de cet axe en organisant des places, des séquences requalifiées et des traverses.

Habiter les voies de faubourgs est difficile. Les typologies de logements ont donc été développées perpendiculairement à l'axe routier pour éviter un rapport frontal à la rue. De plus des formes de cours ont été organisées, correspondant à une typologie traditionnelle localement et répondant aux attentes des ménages, identifiées par l'enquête sociologique.

Celle-ci avait ainsi mis en exergue le désir de cours partagées et de vues sur les paysages. Le parti a donc été pris de créer des relations paysagères plutôt que de marquer le barreau routier.

Pour le deuxième îlot, au nord près du château, il a été proposé de travailler dans l'épaisseur du tissu urbain, en créant un parcours pour monter au parc du château et en créant des typologies d'habitat groupé et intermédiaire. ■

ÉCHANGES

Quels apports de l'étude sociologique citée dans le dernier cas exposé ?

Elle repose sur étude de marché classique et une enquête sociologique très poussée sur le désir d'habiter en centre-ville qui a permis de guider le travail de l'architecte dans la manière de concevoir les logements et les typologies. Elle a permis de brosser le portrait de futurs acquéreurs et leurs sensibilités à différentes thématiques : perméabilité du logement avec la rue, sensibilité au patrimoine, exigence environnementale... C'est un travail très qualitatif mené auprès d'une soixantaine de personnes sous la forme d'entretiens individuels d'une à deux heures. C'est un travail en profondeur sur la question des parcours résidentiels et désirs d'habiter.

Comment la faisabilité des opérations est-elle appréhendée ? En effet, les opérations ont souvent la taille d'un timbre-poste et les contraintes sont généralement fortes. Comment concilier les deux ?

En effet, dans le premier cas exposé, les cahiers des charges étaient verrouillés du fait de nombreuses contraintes (risques d'inondation, plan d'exposition au bruit, charte de développement durable...) et les opérations de faible taille. Dans un cas l'opération n'a pas abouti. L'aménageur a alors mis le cahier des charges en discussion avec différents promoteurs, les interrogeant sur la faisabilité et leur demandant de proposer une variante. La discussion peut être ouverte avec les promoteurs à la condition que les intangibles urbains du cahier des charges soient clairement partagés. Entrer dans le cheminement de pensée de l'opérateur est intéressant.

Dans le dernier cas présenté, la ville est propriétaire de certains îlots et prévoit de céder directement un terrain à un promoteur. Il s'agit davantage d'une démarche d'aménagement que de cession du foncier à un promoteur, en produisant des cahiers des charges précisant formellement les exigences de la ville et éviter ainsi une trop grande simplification des réflexions amont par l'opérateur.

D'autres sites, en mutation de cœur d'îlots, sont également travaillés et pour lesquels une approche en bilan financier est développée. La « calculatrice promoteur » est ainsi systématiquement proposée aux élus, à côté de la forme urbaine, questionnant notamment la densité de l'opération.

Dans un territoire rural tel qu'exposé, le sujet dépasse la question du bilan financier car en réalité il y a peu de maîtrise d'ouvrage au sens de l'aménagement et de privés intéressés à venir. La réflexion peut s'orienter vers un montage alternatif, une coopérative d'habitants car ce n'est pas parce qu'un opérateur privé n'est pas intéressé qu'il n'y a pas de ménages enclins à habiter.

Quelle est la commande et l'attente des communes ?

Il peut s'agir de missions de maîtrise d'œuvre urbaine classique, des accords-cadres comprenant la conception, les cahiers des charges et le suivi d'opération sur une durée de cinq à dix ans. Pour deux des exemples présentés, ce sont des études pré-opérationnelles dont une étude centre-bourg intégrant un diagnostic transversal (marché local, rencontres avec les habitants...), la production d'un plan d'aménagement et d'esquisses sur des secteurs prioritaires. L'enjeu, avec ce type d'étude, est de déboucher concrètement et permettre aux élus de mobiliser des opérateurs.

Dans le dernier cas exposé, l'étude comportait une réflexion approfondie sur l'attractivité du logement (arpentage, terrain, analyse de marché, enquête sociologique...), l'élaboration d'un plan guide et d'un plan d'actions ainsi que l'assistance au conventionnement et à la faisabilité des projets (chiffrage). ■



+ d'infos

consulter le [recueil](#) p. 17 à 19



◀ Imed ROBBANA
Directeur général
Comité ouvrier du logement
(COL)

Ce dernier témoignage a été présenté sous la forme d'une interview menée par Odile DUBOIS-JOYE de l'ANRU.

Les organismes fonciers solidaires, l'habitat participatif... sont des sujets innovants qui intéressent beaucoup. Avant d'entrer dans le détail des projets, pouvez-vous nous présenter le COL ?

Le comité ouvrier pour le logement (COL) est une société coopérative du Pays Basque, née en 1951 du mouvement des castors de Saint-Amand à Bayonne : 80 ouvriers ont auto-construits leurs maisons, réparties ensuite par tirage au sort. De l'habitat participatif avant l'heure, qui illustre les valeurs du COL. Le COL est aujourd'hui implanté au Pays Basque, à Pau et Bordeaux. L'entreprise a développé trois métiers dont le premier, originel, est l'accession sociale à la propriété. Le COL réalise et gère également du locatif social depuis 27 ans (2 200 logements sociaux) et développe le métier d'aménageur. Le foncier est aujourd'hui le nerf de la guerre, il est donc important d'être présent en amont des projets pour être au service des politiques publiques.

En 2017, le COL a obtenu l'agrément du Préfet de région pour devenir organisme foncier solidaire. Pouvez-vous nous rappeler ce qu'est un OFS et les raisons de ce choix ?

Au Pays Basque, le marché du logement est très tendu et plusieurs communes sont concernées par l'objectif de rattrapage SRU à 25%. Les élus concentrent leurs efforts sur ce rattrapage, laissant de côté les besoins en accession sociale à la propriété. Pourtant, poursuivre la production en accession sociale à la propriété est indispensable aux parcours résidentiels des ménages locaux et permet de libérer des logements locatifs sociaux. Au COL, un tiers des accédants à la propriété est originaire du parc social. Mais les élus font face à l'urgence du rattrapage et sont, pour certains, échaudés par les effets d'aubaine en accession sociale. Il n'est effectivement pas acceptable que ces logements, rendus financièrement accessibles grâce à l'investissement public (effort foncier, TVA réduite), repartent sur le marché. Dès lors, quel dispositif peut-on envisager pour éviter ces écueils ?

En 2016, la fédération des coopératives Hlm a travaillé avec la DHUP sur le principe de l'OFS. L'OFS, organisme sans but lucratif, achète le foncier et l'acquéreur (dont les ressources sont sous les plafonds PSLA) ne paie que le bâti. Les prix sont donc nettement moins élevés, d'autant que les ménages bénéficient d'une TVA à 5.5% et d'un abattement pérenne de 30% de la taxe foncière. Dans le cas du PSLA, l'exonération de taxe foncière est totale, mais pour une durée de quinze ans.

À la différence du PSLA, le logement ne repart pas sur le marché de l'ancien classique. Lors de la revente, le prix est plafonné et le ménage acquéreur doit respecter des conditions de ressources. Pour une collectivité, cela signifie disposer d'un parc pérenne en accession sociale à la propriété comme le parc locatif social. L'OFS est un dispositif puissant qui permet de cristalliser les aides publiques et d'en faire bénéficier d'autres accédants.

L'intérêt des montages OFS-BRS se comprend bien dans des secteurs où le coût du foncier est élevé, comme sur la côte basque. Est-ce que l'intérêt est le même pour la production de logements en accession en centre-bourg et en zone rurale ?

Les problématiques de centre-bourg sont complexes. Jusque-là, on n'a pas trouvé de modèle économique viable pour favoriser l'accession sociale en centre-bourg. En effet, outre le coût d'acquisition du bâti, la réhabilitation est souvent plus chère que la construction neuve : le modèle économique ne peut pas fonctionner sans aides publiques suffisantes.

Dans les villes moyennes ou les centres-bourgs, la nécessité de l'aide publique est évidente et l'OFS peut être une solution pour justifier la mise massive d'argent public. Dans le cas d'un projet de cinq logements à Espelette, le Maire a demandé au COL l'achat d'un ancien corps de ferme à 200 000€, pour réaliser une opération d'accession aidée à la propriété. Pour rendre possible ce type de projet, les subventions publiques sont de l'ordre de 30 000 et 50 000€ par logement. Si l'opération visait la production de logements locatifs sociaux, le bail emphytéotique à l'euro symbolique serait utilisé. Mais les élus ne souhaitent pas développer que du locatif social en centre-bourg et la demande en accession existe. L'OFS est l'outil pertinent dès lors qu'il y a une volonté politique forte et des aides publiques.

Lors de nos échanges préparatoires vous avez évoqué la frugalité de ce modèle. Pouvez-vous nous éclairer sur ce point ?

Le principe de l'OFS est qu'un ménage, dont les ressources sont inférieures aux plafonds PSLA, devienne acquéreur d'un logement. Le prix plafond du logement est indexé sur le coût de la construction. Lors de la revente, si le ménage ne retrouve pas d'acquéreur, l'OFS rachète le logement. Dans le cas d'une opération en PSLA, la sécurisation (rachat du logement par le bailleur social) ne fonctionne qu'une seule fois, pour le premier ménage. L'OFS doit cette garantie quasiment toujours.

- Plutôt que d'avoir une foncière très capitalisée comme c'est le cas à Lille, le COL a choisi un dispositif où l'opérateur qui réalise le projet doit contre garantir l'OFS, pour que celui-ci n'ait pas besoin de fonds très importants pour assurer cette sécurisation. Ainsi, dans le cas où le logement devrait être racheté par l'OFS, l'opérateur s'engage à récupérer le logement soit pour le transformer en locatif social, soit pour le revendre en BRS.

De la même manière, dans les secteurs tendus, le système s'auto-suffit : le remboursement des prêts Gaïa accordés par la Caisse des dépôts sur une durée de soixante ans est assuré par les redevances sur les terrains. Le système est optimisé sur le plan financier, se passant de subventions publiques. Dans le cas d'un projet à Biarritz, l'OFS achète le foncier à 1 000 €/m² de surface plancher, ce qui ne pourrait pas fonctionner en accession sociale (hors OFS), sans aides publiques. Celles-ci doivent donc être réservées au contexte de centre-bourgs et villes moyennes.

Vous utilisez l'OFS/BRS dans le cadre d'un projet à Haux. C'est aussi pour le COL l'occasion d'aborder l'aménagement en centre-bourg.

Pouvez-vous nous présenter la démarche ?

Haux est une commune de 800 habitants située à trente minutes de Bordeaux. La commune, propriétaire d'un terrain, nous a contactés pour un projet. À cette occasion, nous avons répondu à l'appel à projet lancé conjointement par la CDC et l'USH. L'élaboration de projets d'aménagement repose trop souvent sur une organisation en silo : le service urbanisme de la commune réalise un projet avec un urbaniste, puis le présente aux opérateurs ou produit un cahier des charges sans s'être assuré au préalable de la faisabilité économique du projet. Notre objectif est de penser une nouvelle approche des opérations d'urbanisme ou d'aménagement à différentes échelles, en utilisant nos savoir-faire dans l'habitat participatif notamment. Par exemple, dans un projet d'habitat participatif se pose la question de son intégration dans le village, de l'acceptabilité des nouveaux habitants. À Haux, la participation se fera non seulement avec les futurs habitants mais aussi avec les riverains et l'ensemble du village. Comment le village peut-il se nourrir du projet et inversement ? Une aire de jeux ouverte, un équipement public... plusieurs pistes sont évoquées.

L'OFS est un outil qui permet aussi de répondre à ces demandes. En effet, la valeur du terrain, n'est plus un problème. À l'échelle d'un projet de ce type, les coûts de terrain, de travaux, de voiries peuvent être importants. Avec l'OFS, ils seront lissés sur une très longue durée, permettant d'être plus ambitieux sur d'autres critères.

Enfin, nous proposons une méthode de co-production de projet. Le COL travaille avec la ville sur un cahier des charges presque idéal et réunit une équipe d'experts : le maître d'ou-

vrage, la maîtrise d'œuvre, le paysagiste, l'énergéticien. L'idée est d'être totalement transparent sur tous les aspects du projet et de conduire un raisonnement en entonnoir, en réalisant des arbitrages communs pour arriver au juste possible. C'est un process, une méthode reproductible à différentes échelles.

Le montage OFS-BRS est un véhicule qui permet de réduire la charge foncière de l'opération et réinvestir ainsi la qualité de l'opération. Il peut aussi accompagner un mode d'habitat participatif permettant de réussir un greffe dans un village et proposer une alternative au lot à bâtir. Cet exemple est intéressant dans toutes ses composantes : le mode de conception en co-production et son opérationnalité.

Il permet de répondre à un certain nombre de questions et de produire différemment en secteurs ruraux.

En effet, avec la commune, nous partageons cette volonté de sortir de la production de lotissements standards. L'objectif est de favoriser l'économie de foncier, de proposer une autre écriture urbaine et d'autres formes d'accession à la propriété.

Vous expérimentez d'autres formes d'accession à la propriété, notamment en direction des ménages les plus modestes. Dans un quartier inscrit au NPNRU, vous portez un projet d'habitat participatif d'une douzaine de logements, qui prend la forme d'accession d'une SCIAPP. Pouvez-vous nous présenter cette opération et les vertus de ce modèle, introduit par la loi ENL en 2006 ?

Dans le parc locatif social, certains ménages restent locataires plus de trente ans, parce qu'ils n'ont pas d'autres choix. La société civile immobilière d'accession progressive à la propriété (SCIAPP) donne le choix à des personnes potentiellement exclues du crédit. Le programme est réalisé en logement locatif social (PLUS par exemple) et décompté au titre de la loi SRU. Les ménages sont locataires d'une SCI dont ils acquièrent progressivement des parts. Le ménage s'acquitte d'un loyer social augmenté de 25% couvrant l'acquisition des parts, les provisions pour grosses réparations...

Cette forme d'accession sociale à la propriété est la seule qui ne risque pas de se transformer en copropriété dégradée, l'opérateur restant gestionnaire de la SCI et toutes les provisions étant prévues. De plus, du fait du montage en locatif social, le ménage peut bénéficier de l'APL, alors qu'elle a été supprimée pour les projets d'accession.

Ce dispositif est donc très avantageux pour le ménage, qui se constitue progressivement un capital, plutôt que de payer un loyer à fond perdu. Il peut devenir propriétaire du logement de la dixième à la quarantième année si ses revenus s'améliorent. Un ménage restant plus de quarante deviendra propriétaire, ou ses ayants-droits.

Le dispositif est plus complexe pour les opérateurs. La *SCIAPP* est une société qu'il faut gérer : assemblée générale annuelle. Mais le *COL* a des origines coopératives, c'est donc presque un retour aux sources.

À Pau, dans le quartier Saragosse, le projet est porté par la *CDC* et la *Fondation Abbé Pierre*. Nous sommes au démarrage du projet en habitat participatif avec les habitants du quartier, dont les revenus sont extrêmement faibles, d'où le recours à la *SCIAPP*, très sécurisante. Ce projet permet également aux ménages de ne pas subir la reconstruction et de participer pleinement au projet de rénovation urbaine.

À Bayonne, dans le cadre d'une opération d'habitat participatif de 46 logements, ce dispositif a été mobilisé pour quatre ménages exclus du crédit. Parmi eux, un ménage en situation d'impayés dans le parc social du *COL*, qui depuis, en tant qu'accédant, n'a jamais eu de retard de paiement.

La *SCIAPP* est un produit qui pourrait trouver sa place mais reste confidentiel. Sa complexité peut rebuter alors qu'elle présente de nombreux atouts : pas de prêt bancaire, accompagnement des copropriétaires, réalisation d'un parcours résidentiel pour des ménages très modestes...

Plus largement, quels enseignements tirez-vous des premières commercialisations d'opérations avec de nouvelles formes d'accession ? Comment positionneriez-vous par exemple le *PSLA* par rapport à l'*OFS/BRS* ? Et quelles sont, pour votre organisme, les perspectives ?

Pour le ménage, l'*OFS/BRS* ne présente pas d'avantage déterminant par rapport au *PSLA*. En effet, un ménage aura toujours davantage envie d'être propriétaire du sol. Le *BRS* est en effet une approche anglo-saxonne de la propriété, très différente de la vision traditionnelle française. Cette question est importante mais n'est pas déterminante et au *COL*, nous avons considéré que ce n'était pas un frein. L'impossibilité de réaliser une plus-value est sans doute un frein plus important.

Le dispositif est en revanche avantageux pour la collectivité, dans une période où l'argent et les terrains deviennent rares. Au Pays Basque, il n'y a pas eu suffisamment d'anticipation pour produire du foncier abordable. On assiste donc à une gentrification des centralités et les ménages aux ressources plus modestes vont se loger plus loin, avec les problématiques de déplacement, de pollution que cela engendre. L'*OFS* intervient au bon moment pour contribuer à sortir de ce mode de développement.

Aujourd'hui, le *COL* a plusieurs projets (Guétary, Biarritz, Anglet, Bidart, Saint-Jean-de-Luz...). Le projet d'Espelette est intéressant et à enjeu pour le *COL*, car l'attachement à la terre est particulièrement fort dans ce secteur rural du Pays Basque. Le T4 sera vendu 1 950€/m² contre 3 000€ sur le marché classique de l'accession. La redevance pour le terrain est de

85€/mois. La loi n'a pas fixé de durée de versement de la redevance. Le *COL* a opté pour une durée de cinquante ans. Au-delà, le ménage s'acquitte seulement des frais de gestion de l'*OFS*, largement compensés par l'abattement de taxe foncière. En revanche, s'il revend le logement, la durée de la redevance est rechargée pour cinquante ans.

Le projet d'Espelette est en phase de pré-commercialisation, dans l'attente de l'accord de la *CDC* sur le prêt *Gaïa*. En un mois, les cinq logements ont été réservés, le programme rencontre donc une demande. Alors que les logements sont des maisons en bande, la non-propriété foncière n'a pas constitué un frein.

Au niveau partenarial, l'*EPFL* Pays Basque réfléchit à la création d'un *OFS*. Le *COL* a créé une association avec la fédération des coopératives, qui devrait être transformé en société coopérative d'intérêt collectif (*SCIC*), qui comporte notamment un collège collectivité. Toutes les collectivités déjà sociétaires du *COL* y sont intégrées : les départements des Pyrénées-Atlantiques, des Landes, de la Gironde, l'agglomération du Pays Basque, de Pau, du Seignanx... et l'objectif est également de mettre cet outil à disposition des opérateurs qui souhaitent travailler sur l'accession sociale (office départemental des Pyrénées-Atlantiques, des Landes, *Domofrance*...) et qui rejoindront le collège opérateur. Lorsque l'un d'entre eux envisage un projet en accession sociale, il peut le faire porter par l'*OFS* et contre-garantir ce dernier.

À Bayonne, dans le cadre du *PNRQAD*, certains îlots sont complexes à traiter, y compris en logement social. La modélisation, qui reste une première épure à approfondir montre que l'*OFS* permet d'améliorer l'équation économique, en produisant, dans un centre-ville qui en manque cruellement. On voit la vertu de ce modèle et les différentes façons de l'utiliser.

Le projet *Terra Arte* à Bayonne est en habitat participatif. Les clients disposent de ressources comprises entre 1 et 3,5 *SMIC*. L'intérêt de mutualiser un certain nombre de d'équipements, de pièces prend alors tout son sens. ■

ÉCHANGES

L'idée de contre-garantie de l'OFS est intéressante. Dans le cas d'une revente, la formule de rachat pour le contre-garant est-elle la même ou y en a-t-il une autre ?

Si on applique la même formule, le ménage ne cherchera pas de nouvel acquéreur. Or l'OFS n'a pas vocation à racheter tous les logements. On a donc prévu une sécurisation sur le modèle classique de l'accession sociale : le rachat se fait à hauteur de 80% du prix et ensuite avec une décote de 1,5% par an.

La redevance mensuelle foncière est de l'ordre d'1€/m² à Espelette, 3€/m² à Biarritz, sans aide publique. Si demain il y a davantage d'aides publiques, la redevance sera plus faible. Mais, à Biarritz lorsqu'on ajoute la redevance foncière et le loyer du bâti, le coût est inférieur à un loyer. On peut parvenir à loger des ménages dont les ressources sont inférieures à 60% des plafonds PSLA, ce qui signifie que nous sommes en plein dans la cible de clientèle potentielle. Pourquoi mobiliserait-on de l'argent public, alors que le modèle peut fonctionner sans ?

Dans le cas d'une SCIAPP, lorsque le ménage décide de quitter son logement, doit-il revendre ses parts à la SCI ou trouver un candidat sous condition de ressources ?

Le ménage revendeur a intérêt à trouver un candidat, en sachant que des clauses anti-spéculatives s'appliquent pendant vingt ans. S'il ne trouve pas, le COL peut racheter le logement. Dans le cas d'un ménage en situation d'impayés, le col rachète ses parts de la SCI et le ménage rester locataire. Le COL est de droit gestionnaire de la SCI pour une accession très sécurisée.

Un représentant de la ville de Lyon note des similitudes avec la situation à Lyon, avec notamment un marché très tendu et une gentrification des quartiers anciens, où, depuis les années 1970, des efforts ont été réalisés, notamment sur les espaces publics, l'amélioration des logements... Face à une explosion des prix, une partie de la population est exclue de l'accession à la propriété, en ancien comme en neuf. Les prix fonciers ne permettent plus d'équilibrer les opérations, en locatif social comme en accession abordable. La ville de Lyon s'interroge donc sur la création d'un OFS, seul outil pour éliminer la variable foncière et équilibrer les opérations. Mais quel montage financier peut-on proposer aux élus pour l'OFS ?

Dans le cas de l'OFS de Lille, la ville a réactivé une fondation existante. La difficulté de la fondation est notamment qu'elle ne peut pas emprunter régulièrement, augmentant les coûts. Dans le modèle économique du COL, un droit d'entrée dans l'OFS d'un montant de 30 000€ est demandé à chaque collectivité pour intégrer le collège des collectivités.

Rhône Saône Habitat est une coopérative qui travaille actuellement sur un modèle d'OFS, ce peut être un bon outil opérationnel. Pour la collectivité, mieux vaut bien s'entourer que vouloir créer son propre OFS. C'est un métier. Une commune ne dispose pas de toutes les compétences.

Le BRS peut-il être intéressant pour développer la location intermédiaire ?

La loi prévoit en effet la possibilité de réaliser du locatif social avec le BRS mais l'intérêt est moindre car des prêts fonciers de la CDC, sur cinquante ans, existent déjà pour le logement social. L'OFS est donc surtout un levier pour l'accession sociale.

L'OFS est-il une solution pour les centres urbains paupérisés ?

Dans les contextes similaires à celui de l'agglomération de Pau, avec des terrains disponibles à cinq ou dix minutes du centre-ville, cette concurrence entraîne de la vacance en centre-ville. La seule manière d'intervenir sur ces centres suppose un investissement public, auquel cas l'OFS peut être intéressant pour cristalliser ces aides. ■



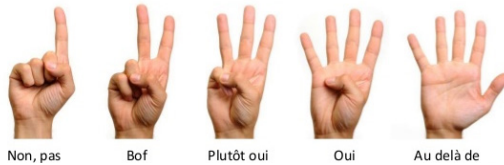
À consulter en sus des actes de l'atelier,
via www.forumhabitatprive.org





▲ Évaluation à main levée de l'atelier. Bon *ROTI* (return on time invested)!
Grille de lecture ci-dessous.

Avez-vous bien investi votre temps passé ?



Non, pas Bof Plutôt oui Oui Au delà de

© Forum des politiques de l'habitat privé 2018

Une production du groupe de travail *Quartiers anciens*
Co-pilotes du groupe : Soraya DAOU et Odile DUBOIS-JOYE
Rédaction : *Bleu bitume*
Reportage photo : Boris PETROFF
Conception et direction : Véronique GUILLAUMIN



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

www.forumhabitatprive.org