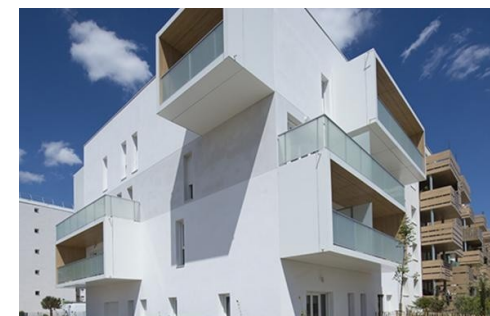


Etude de développement d'une offre de logements territorialisée en accession sociale et intermédiaire

Nouvelle-Aquitaine

2018-2019

Enjeux et leviers de développement



Contexte et objectifs

Vous accompagner dans la compréhension des dynamiques d'accession sociale et intermédiaire et mettre en exergue les territoires et modes d'intervention prioritaires

En 2 décennies le nombre de ménages propriétaires a reculé. Une explication : les prix ont doublé en 20 ans. Sur la Nouvelle-Aquitaine entre l'emballement autour de Bordeaux et la pression touristique sur le littoral, nombre de ménages se sont retrouvés exclus, maintenus dans le parc locatif ou obligés d'aller s'installer sur les territoires périphériques, plus abordables.

Face à ces phénomènes, des dispositifs existent pourtant, dispositifs d'Etat ou des collectivités (accession sociale, PSLA, TVA réduite, prix maîtrisé, BRS, PTZ, etc.). Certains sont éprouvés, d'autres à leur commencement. Certains se cumulent sur les territoires quand d'autres sont absents souvent faute d'acteurs.

Engagée dans une démarche de compréhension et d'accompagnement de l'habitat (au-delà de la question de l'accession sociale et intermédiaire) la DREAL a souhaité avoir un regard extérieur sur le diagnostic qu'elle a établi (état des lieux) et l'appui d'un expert des marchés immobiliers pour définir les territoires prioritaires et les actions à favoriser de manière concertée avec les acteurs.



Ce document reprend les éléments méthodologiques partagés ensemble, les stratégies des acteurs, les freins et leviers identifiés et ce en s'appuyant sur les entretiens et ateliers ainsi que sur l'étude des dynamiques territoriales et de marché.

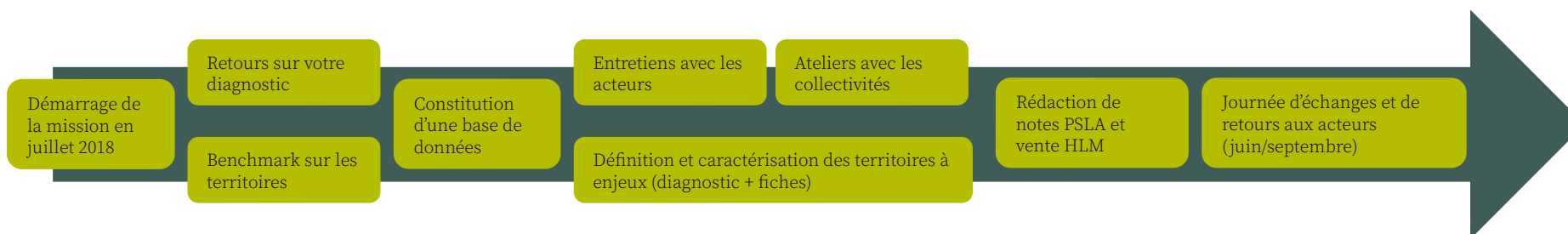
Contexte et objectifs

1 an d'échanges et de partage pour définir des stratégies d'actions

Lancée en juillet 2018, cette mission s'est décomposée en plusieurs temps et plusieurs outils pour permettre à la DREAL et aux services de l'Etat d'appréhender au mieux les dynamiques de territoire et dynamiques d'acteurs et ainsi adopter une ligne directrice pour faciliter le développement de l'accession sociale et intermédiaire tout en étant dans des objectifs réalistes et réalisables.

Ainsi aux côtés des services de l'Etat :

- Nous sommes revenus sur le diagnostic réalisé par la DREAL concernant l'état des lieux des produits d'accession intermédiaire
- Nous avons réalisé un benchmark des fonctionnements de l'accession sociale et aidée sur des EPCI hors Nouvelle-Aquitaine
- Nous avons constitué une base de données et établi une pondération pour coter les territoires
- Nous avons réalisé des entretiens et des ateliers avec les acteurs privés et publics pour faire émerger leurs attentes, leurs doutes, leurs craintes, leurs leviers d'action, leurs besoins
- Parallèlement nous avons rédigé un diagnostic des territoires en mettant en exergue ceux à enjeux et en les caractérisant que ce soit dans leur tension ou leur réponse, diagnostic qui a donné lieu à des fiches territoires et des fiches EPCI



Vous avez également souhaité avoir des notes synthétiques revenant sur les enjeux du PSIA et des ventes HLM en lien avec les législations récentes.

Toute cette étude prendra fin lors de la journée d'échanges avec les acteurs sollicités, mais la démarche engagée elle continue et sera d'ailleurs dynamisée par cette journée.

Sommaire

1. BENCHMARK SUR LES FONCTIONNEMENTS DE TERRITOIRE	P.4	
2. TERRITOIRES ET ENJEUX	P.10	
3. PROFIL DES ACCEDANTS	P.17	
4. FICHES TERRITOIRES		P.25
5. FICHES EPCI	P.41	
6. FICHES EXEMPLES D ACTIONS	P.42	

1. Benchmark sur les fonctionnements de territoire

1. Benchmark sur les fonctionnements de territoire

A chaque région son fonctionnement, porté par les politiques publiques et les acteurs locaux

Régions	Nombre de PSLA par an (engagés)	Ratio pour 10 000 habitants	Volume de production de logements par an	Ratio pour 1000 habitants	Poids relatif du PSLA dans les constructions neuves*
Nouvelle-Aquitaine	555	7	41700	7,1	1,3
Pays de la Loire	800	15	24400	6,7	3,2
Bretagne	900	19	21325	6,5	4,2
Normandie	350	7	17200	5,2	2
Occitanie	1215	15	45500	8	2,6
PACA	150	2	34800	7	0,4

Le PSLA n'est qu'un indicateur parmi d'autres de l'offre en accession aidée sur les territoires, mais ce n'est pas le seul. L'accession aidée et les dispositifs des collectivités locales en sont d'autres qui font parfois tout ou partie de l'activité.

La région Nouvelle-Aquitaine n'apparaît pas la plus dynamique dans le recours au PSLA avec un ratio de seulement 7 logements pour 10 000 habitants alors que ses régions voisines en comptabilisent 15, régions qui ont clairement choisi d'orienter leur politique d'accession aidée sur ce dispositif d'Etat.

* Simple indicateur qui ne correspond pas à la réalité de la production, le nombre de PSLA étant comptabilisés étant ceux engagés et non ceux en cours de construction

Sources : DREAL, INSEE, SITADEL

1. Benchmark sur les fonctionnements de territoire

Des fonctionnements très différenciés suivant les métropoles

Métropoles	Part des ventes dites aidées	Part des ventes aidées en QPV	Part des ventes en PSLA	Part des ventes en accession sociale	Plafond du PSLA / accession sociale en surface utile	Part des ventes en prix maîtrisés	Plafond du prix maîtrisé en surface habitable	Prix moyen des ventes en libre en collectif neuf
Bordeaux	10% 31% ¹	33% 76%	4% 12%	2% 6%	B1 2826€/m²	4% 13%	3750€/m² hors EE et HS	3941€/m² HS
Nantes	16% ² 53% ¹	29% 79%	10% 33%	1% 2%	B1 2826€/m²	5% 17%	2500€/m² PKI	3928€/m² HS
Rennes	22% ² 57% ¹	45% 84%	14% 37%	1% 4%	B1 2826€/m²	6% 16%	2800-2900€/m² PKI	3487€/m² HS
Toulouse	9% ² 34% ¹	12% 46%	7% 28%	0% 0%	B1 2826€/m²	1% 6%	3000€/m² PKI	3607€/m² HS
Montpellier	11% ² 32% ¹	23% 65%	2% 7%	0% 0%	A 3528€/m²	9% 25%	2400€/m² PKI puis 3000€/m² PKI	3914€/m² HS
Lyon	18% ² 37% ¹	58% 88%	3% 6%	1% 3%	A 3528€/m²	14% 29%	Variable suivant les secteurs	4250€/m² HS

1 sur l'ensemble des ventes
2 sur celles à propriétaires occupants

PKI = stationnement compris SU = surface utile HS = hors stationnement

Le poids de l'accompagnement sur des prix aidés n'est pas toujours en lien avec la tension sur les prix de marché (Lyon enregistre 18% de ventes aidées et Rennes 22% alors que les prix moyens à Lyon sont de 4250€/m² et de 3607€/m² à Rennes). L'accession sociale peine à trouver sa place, soit concurrencée par le PSLA soit par les prix maîtrisés.

Montpellier et Lyon ont orienté leur politique d'accompagnement vers un prix maîtrisé porté par la collectivité ou ses aménageurs publics. Nantes, Rennes et Toulouse font au contraire le choix du PSLA qui est pratiquement la seule offre aidée sur Toulouse. Bordeaux est un des rares territoires à mixer les offres, du prix maîtrisés au PSLA en passant par l'accession sociale, mais sur un accompagnement dans la tranche basse (10% des ventes seulement)

Source : Observatoires / Périodes : 1T2015 2T2018 et année glissante pour les prix / Part sur les ventes totales puis sur les ventes à propriétaires occupants (hors investisseurs)

1. Benchmark sur les fonctionnements de territoire

Des métropoles en questionnement

Métropoles	Evolutions
Bordeaux	Alors que les prix flambent, la collectivité, jusqu'ici peu active dans la régulation, a organisé des ateliers avec les opérateurs et tente désormais d'imposer des conditions d'achat du foncier (1000€/m²) pour espérer maintenir les prix de sortie (3850€/m² stationnement compris en moyenne sur la métropole). Un prix maîtrisé à 3000€/m² stationnement compris est souhaité par la collectivité.
Nantes	Dans le cadre du futur PLH, 2 dispositifs vont être mis en place, 1 d'accession sociale à 2400-2500€/m ² stationnement compris et 1 en accession intermédiaire à 2600-2900€/m ² stationnement compris soit une évolution à la hausse.
Rennes	Montage d'un OFS entre la collectivité, les bailleurs et coopératives HLM pour se substituer au PSLA soit une volonté de sortir du système d'état pour plus de contrôle.
Toulouse	Dans le cadre de son PLHUI, la métropole a revu son positionnement sur le logement dit intermédiaire, laissé jusqu'ici au PSLA, que ce soit avec le locatif inscrit dans les objectifs ou l'accession avec un prix plafonné à 3000€/m ² stationnement compris.
Montpellier	Grâce à sa maîtrise foncière historique, Montpellier avait imposé un prix pour les primo accédants à 2400€/m ² stationnement compris quelque soit le secteur. Ce dispositif a vu ses limites notamment à cause des systèmes de péréquations favorisant la montée des prix sur le libre et la concurrence directe faite au PSLA. Ainsi le plafond du prix maîtrisé a été revu à la hausse, à 3000€/m ² stationnement compris.
Lyon	Le plan 3A qui, à travers un conventionnement des logements, permettait de donner une prime aux ménages en plus de favoriser le développement de logements abordables a pris fin en juin 2018. De nouvelles réflexions sont engagées sur l'accompagnement futur des ménages.

Toutes les métropoles ici observées ont évolué dans leurs approches et fixé de nouvelles règles via le PLH ou PLHUI. Les prix maîtrisés ont notamment été revus à la hausse pour ne pas concurrencer le PSLA, de nombreuses collectivités ayant un plafond équivalent autour de 2400 à 2500€/m² stationnement compris, d'autres remplacent les dispositifs étatiques par des dispositifs propres en partenariat avec les acteurs pour plus de contrôle (exemple de Rennes avec son OFS).

Source : PLH et PLHUI, collectivités

1. Benchmark sur les fonctionnements de territoire

Des situations éparses sur les marchés secondaires

EPCI	Part des ventes dites aidées	Part des ventes aidées en QPV	Part des ventes en PSLA	Part des ventes en accession sociale	Plafond du PSLA / accession sociale SU	Part des ventes en prix maîtrisés	Plafond du prix maîtrisé en surface habitable	Prix moyen des ventes en libre en collectif neuf
Bayonne	12% ¹ 23% ²	24% 64%	6% 12%	2% 3%	B1 2826€/m²	4% 8%	2400€/m² SU PKI en abordable et 2550€/m² SU PKI en maîtrisé	3822€/m² HS
La Rochelle	6% ¹ 17% ²	32% 65%	<1% 1%	<1% 1%	B1 2826€/m²	5% 15%	Prix plafond adapté à chaque territoire et forme urbaine	3998€/m² HS
Pau	14% ¹ 31% ²	51% 79%	6% 13%	6% 14%	B2 2466€/m²	2% 4%	2100€/m² SU HS	2678€/m² HS
Angers	26% ¹ 62% ²	32% 81%	15% 34%	4% 9%	B2 2466€/m ²	8% 18%	Pas de plafond imposé, accord à l'opération	3003€/m ² HS
Caen	7% ¹ 23% ²	24% 75%	4% 13%	0% 0%	B1 2826€/m ²	3% 10%	Pas de plafond imposé, accord à l'opération	3230€/m ² HS
Rouen	6% ¹ 19% ²	30% 80%	4% 13%	0% 0%	B1 2826€/m ²	2% 5%	Pas de plafond imposé, accord à l'opération	3230€/m ² HS
Tours	11% 35% ¹ 2	32% 71%	5% 16%	0% 0%	B1 2826€/m ²	6% 19%	Pas de plafond imposé, accord à l'opération	3317€/m ² HS
Nîmes	3% 10% ¹ 2	15% 55%	1% 2%	0% 0%	B1 2826€/m ²	3% 8%	Pas de plafond imposé, accord à l'opération	3213€/m ² HS

1 sur l'ensemble des ventes
2 sur celles à propriétaires occupants

PKI = stationnement compris SU = surface utile HS = hors stationnement

Source : Observatoires / Périodes : 1T2015 2T2018 et année glissante pour les prix / Part sur les ventes totales puis sur les ventes à propriétaires occupants (hors investisseurs)

Benchmark sur les fonctionnements

Des situations éparses sur les marchés secondaires

Métropoles	Constat
Bayonne	Le Pays Basque propose une offre limitée en accession aidée avec une offre essentiellement en PSLA, des acteurs phares comme le COL, et des prix maîtrisés peu sécurisés. La mise en place de l'OFS devrait permettre de développer une offre adaptée aux territoires sur cet EPCI de plus de 150 communes.
La Rochelle	Un dispositif de prix maîtrisé qui truse l'offre aidée où PSLA et TVA réduite sont inexistantes et ce malgré la présence de plusieurs quartiers prioritaires dont certains ont subi de grandes transformations. A noter un OFS en cours d'agrément (Terra Noe) avec comme périmètre d'intervention la Nouvelle-Aquitaine et les Pays de la Loire.
Pau	Pau joue sur plusieurs tableaux avec une offre aidée basée sur le PSLA et l'accession sociale à part équivalente dans un contexte de marché difficile avec un prix moyen de vente à moins de 2700€/m² hors stationnement.
Angers	Angers est un des marchés les plus offreurs en accession aidée avec 26% des ventes totales et près de 62% des ventes à propriétaire occupant et ce grâce à un appui sur le PSLA et des opérations conventionnées.
Caen	L'offre aidée sur l'agglomération de Caen est portée par le PSLA et une offre à prix maîtrisé. Néanmoins celle-ci reste à la marge.
Rouen	Rouen compte particulièrement peu d'offres aidées essentiellement en PSLA.
Tours	Un marché secondaire actif en accession aidée en se positionnant sur une offre à la fois en PSLA et en prix négocié lors des opérations.
Nîmes	Nîmes a une offre aidée particulièrement limitée notamment en PSLA et en accession sociale malgré la présence de nombreux QPV et donc de territoires en TVA réduite. Les prix maîtrisés portent seuls l'activité, prix négocié à chaque opération d'aménagement.

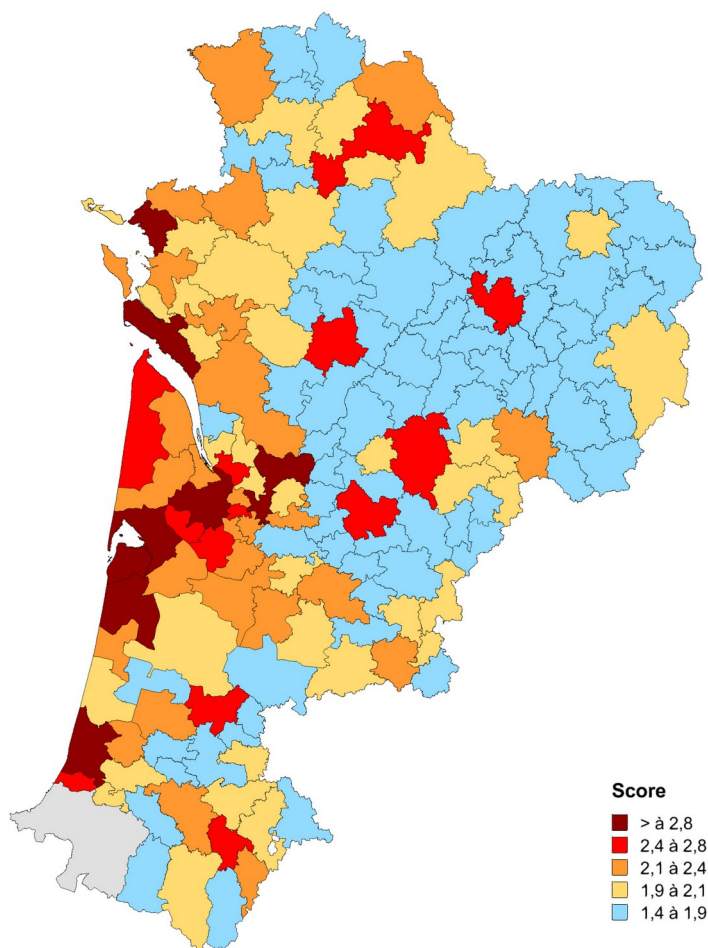
Les EPCI les plus dynamiques dans l'offre en accession sociale et intermédiaire sont ceux qui ont recours au PSLA et à un dispositif de prix maîtrisé. Pau sort du lot en se basant sur une offre en PSLA et en accession sociale. Ces marchés sont en majorité peu actifs sur ce segment où les prix d'accession se situent autour de 3000-3200€/m² hors stationnement. Néanmoins les secteurs littoraux comme le Pays Basque et la CdA enregistrent des tensions en termes de prix (3800 à 4000€/m² hors stationnement) tout en adoptant un accompagnement mitigé dans l'offre.

2. Territoires et enjeux

2. Territoires et enjeux

Une tension qui s'exerce majoritairement sur la métropole bordelaise et sa périphérie, ainsi que sur les territoires littoraux

Niveau de tension des EPCI



Source : DV3F, INSEE RP 2015, FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

La tension sur le marché du logement en Nouvelle Aquitaine s'exprime à des degrés variés selon les territoires. On note une **forte dichotomie est-ouest** avec une **pression démographique plus importante sur la métropole et sur la partie littorale**.

La tension sur le territoire s'exerce avant tout sur la **métropole** avec des prix fortement tirés vers le haut en raison d'un déséquilibre entre l'offre et la demande.

Les **territoires littoraux** sont également soumis à une tension du fait de la concurrence du marché touristique (locatif saisonnier et résidence secondaires), une attractivité auprès de populations extérieures au territoire, aisées et seniors.

La pression sur ces deux types de territoires a tendance à se diffuser selon des logiques d'axe vers les territoires voisins : **périphérie de la métropole, arrières pays basque et rochelais** notamment.

Les **agglomérations** telles que Limoges, Périgueux, Angoulême, Poitiers, Pau, font l'objet d'une moindre tension du fait du ralentissement démographique et de la capacité à offrir des prix bas sur les proches périphéries.

Bon nombre de **territoires ruraux** notamment de la partie est du territoire présentent quant à eux une faible tension en raison de la déprise démographique.

Méthodologie : La note correspond au croisement pondéré de 41 indicateurs prenant en compte les évolutions démographiques, la production de logement, les statuts d'occupation, les volumes et les évolutions des prix des transactions en neuf, récent et ancien ainsi que les comparaisons avec les capacités budgétaires des ménages.

2. Territoires et enjeux

40 indicateurs pour définir l'adéquation entre l'offre et la demande et les tensions sur les prix à l'accession

Indicateurs	Période	Objectif	Source
Volume de ménages	dernières données disponibles	Volume de la demande potentielle	INSEE
Evolution du nombre de ménages	5 dernières années	Dynamique jusqu'ici observée	INSEE
Part des locataires	dernières données disponibles	Quelle bascule possible vers l'accession ?	INSEE
Volume de logements	dernières données disponibles	Appréhender le poids des territoires	INSEE
Part des résidences secondaires	dernières données disponibles	Définir l'importance de l'activité tounistique	INSEE
Volume de constructions neuves	3 dernières années	Produit-on du logement neuf ?	STADEL
Part de la construction en diffus	3 dernières années	Définir la forme urbaine dominante	STADEL
Ratio pour 1000 ménages	dernières données disponibles	Produit-on assez pour la population ?	STADEL / INSEE
Volumes des transactions dans l'ancien	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans l'ancien ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	DV3F / DREAL
Ratio pour 1000 ménages	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années		DV3F / DREAL
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / FILOSOFI / ADEQUATION
Prix à l'enveloppe en individuel groupé (4P)	3 dernières années		DV3F / DREAL
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / FILOSOFI / ADEQUATION
Evolution des prix moyens collectif	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	DV3F / DREAL
Evolution des prix moyens en individuel	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	DV3F / DREAL
Evolution possible des volumes via de grands projets d'aménagement	pour les 3 prochaines années	Opportunités de développement	ADEQUATION / EXPLORE
Volumes des transactions dans le récent	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans le récent ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	DV3F / DREAL
Ratio pour 1000 ménages	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années		DV3F / DREAL
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / FILOSOFI / ADEQUATION
Prix à l'enveloppe en individuel groupé (4P)	3 dernières années		DV3F / DREAL
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / FILOSOFI / ADEQUATION
Evolution des prix moyens en collectif	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	DV3F / DREAL
Evolution des prix moyens en individuel	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	DV3F / DREAL
Volumes des transactions dans le neuf	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans le neuf ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	OISO
Ratio pour 1000 ménages	dernières données disponibles		OISO / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années		OISO
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		OISO / FILOSOFI / ADEQUATION
Prix à l'enveloppe en individuel groupé (4P)	3 dernières années		OISO
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		OISO / FILOSOFI / ADEQUATION
Evolution des prix moyens en collectif	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	OISO
Evolution des prix moyens en individuel groupé	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	OISO
Volumes des transactions en lotissement	3 dernières années	Existe-t-il une offre en lotissement ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	OISO
Ratio pour 1000 ménages	dernières données disponibles		OISO / INSEE
Prix à l'enveloppe de la moyenne des terrains	3 dernières années		OISO
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		OISO / FILOSOFI / ADEQUATION
Prix à l'enveloppe des terrains les plus compacts (200 m ²)	3 dernières années		OISO
Ecart avec les capacités budgétaires du 5ème décile	dernières données disponibles		OISO / FILOSOFI / ADEQUATION
Evolution des prix moyens	sur les 5 dernières années	Appréhension du risque	OISO

- Identification des territoires les plus actifs en termes de production de logements et de l'adéquation avec le besoin (ratio de production pour 1000 habitants)
- Mise en exergue des écarts entre les capacités budgétaires des ménages et l'offre en logements (ancien, récent, neuf, en collectif et en individuel)
- Analyse des évolutions pour repérer les situation à risque

Objectif 50 EPCI à enjeux
1^{ère} définition des profils

Pondération

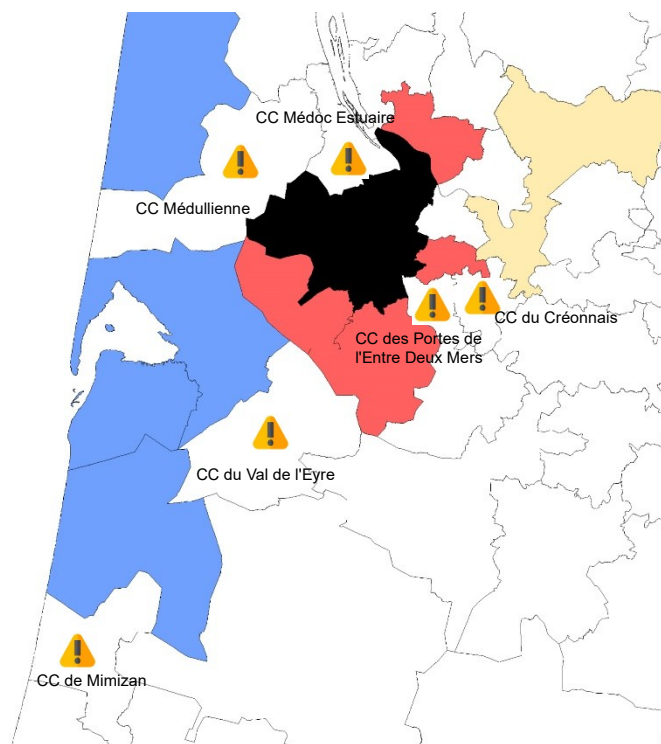
Evolution démographique	10
Poids démographique	10
Budgets et écarts de prix	5
Part des locataires	4
Part des résidences secondaires	
Ratios d'offre pour 1000 ménages	
Volume de logements	3
Prix	
Evolution des prix	
Volumes de constructions neuves	2
Part de la construction en diffus	
Volumes de transactions	

Cinq typologies de territoires ressortent avec des enjeux sensiblement différents

2. Territoires et enjeux

Des territoires à risque sur la périphérie de la métropole ainsi que sur les littoraux girondins et landais

Territoires à risque au regard de l'évolution des prix



En comparant les tensions déjà caractérisées précédemment et l'évolution des prix sur les territoires, 6 EPCI apparaissent ici comme présentant des risques concernant l'accès des ménages.

Ces territoires font l'objet d'une forte pression sur le foncier qui devient plus rare et plus cher avec des prix de terrains à bâtir qui sont croissants au même titre que ceux des maisons anciennes (forme urbaine dominante sur ces territoires).



CC du Créonnais



CC des Portes de l'Entre Deux Mers

→ Secteurs de la rive droite bénéficiant d'une bonne notoriété résidentielle et faisant l'objet de reports de population importants



CC Médoc Estuaire



CC Médullienne

→ Secteurs du Médoc historiquement abordables mais mis en tension par l'accroissement du report résidentiel (+ problématique littorale pour la CC Médullienne)



CC du Val de l'Eyre

→ Fort report résidentiel à la jonction entre la métropole et le bassin d'Arcachon



CC de Mimizan

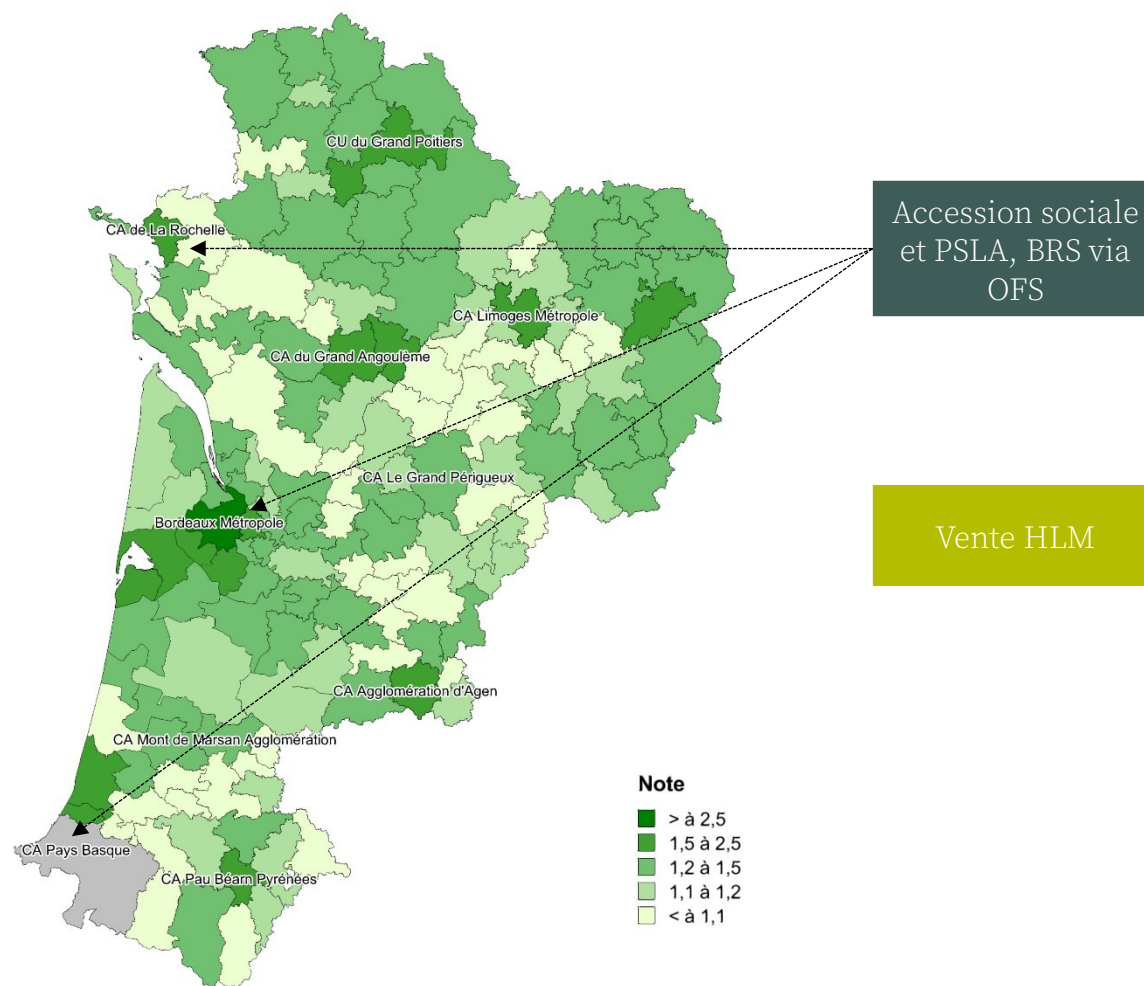
→ Problématique de la pression sur les territoires littoraux

Source : DV3F, INSEE RP 2015, FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

2. Territoires et enjeux

Une réponse avec la promotion immobilière comme support d'action, la vente HLM complète de manière plus diffuse en restant sur les villes centre

Niveau de réponses apportées



La réponse proposée correspond assez bien aux territoires présentant des tensions en termes de localisation.

L'accession sociale et le PSLA sont présents sur les territoires ayant la plus forte activité en **promotion immobilière** : sur la **métropole** en premier lieu puis sur le **Pays Basque** et sur la **CA de La Rochelle**. La réponse de demain, les BRS portés par les OFS va également se déployer sur ces territoires.

Le niveau de réponse proposé sur les autres territoires est surtout conditionné aux volumes de ventes HLM qui sont liés **aux volumes de logements sociaux présents au sein du patrimoine des bailleurs**.

C'est donc une réponse plus diffuse mais qui reste le fait des villes-centre abritant principalement le patrimoine social (Agen, Limoges, Angoulême, Poitiers...)

Méthodologie : La note correspond au croisement pondéré de 43 indicateurs prenant en compte les volumes et évolution de logements produits en PSLA, en accession sociale et en vente HLM accompagnés de leur niveaux de prix et des écarts avec l'offre classique, des ratios sur la production neuve, le nombre de ménages, etc...

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

2. Territoires et enjeux

33 indicateurs pour savoir si la réponse en accession sociale et intermédiaire est adaptée

Données permettant de définir si l'offre est en adéquation avec la demande et ses budgets			
Zonage Pinel	Demière période	Les zonages sont-ils favorables au	Etat
Zonage social	Demière période	développement d'une offre ?	Etat
Nombre de QPV	Demière période	Appréhension du potentiel en TVA	SGVILLE
Superficie QPV + bande des 300 m rapportée à la superficie intercommunale	Demière période	réduite	SGVILLE
Nombre de bailleurs	Demière période	Y a-t-il des acteurs susceptibles de	RPLS
Volume du patrimoine social actuel	Demière période	porter une offre en accession sociale	RPLS
Part des logements sociaux	Demière période		INSEE
Volume de ventes en PSLA	3 dernières années	A-t-on une réponse par le PSLA ? Est-elle adaptée en volume et en prix ?	OISO / DREAL
Ratio sur la production neuve	dernières données disponibles		OISO / DREAL
Ratio sur le nombre de ménages	dernières données disponibles		OISO / DREAL / INSEE
Prix moyen de ventes du PSLA en collectif 3P	3 dernières années		OISO
Prix moyen de ventes du PSLA en individuel 4P	3 dernières années		
Ecart avec l'offre en neuf en collectif	3 dernières années		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en individuel	3 dernières années		
Ecart avec l'offre dans l'ancien en collectif	3 dernières années		OISO / DV3F / DREAL
Ecart avec l'offre dans l'ancien en individuel	3 dernières années		
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		OISO / DV3F / DREAL
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années	Appréhension du risque	
Evolution des volumes	3 dernières années		OISO / DV3F / DREAL
Volume de ventes en accession sociale	3 dernières années	A-t-on une réponse en accession sociale ? Est-elle adaptée en volume et en prix ?	OISO
Ratio sur la production neuve	dernières données disponibles		OISO
Ratio sur le nombre de ménages	dernières données disponibles		OISO / INSEE
Prix moyen de ventes en collectif T3	3 dernières années		OISO
Prix moyen de ventes en individuel 4P	3 dernières années		
Ecart avec l'offre en neuf en collectif	3 dernières années		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en individuel	3 dernières années		
Ecart avec l'offre dans l'ancien en collectif	3 dernières années		OISO / DV3F / DREAL
Ecart avec l'offre dans l'ancien en individuel	3 dernières années		
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		OISO
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années	Appréhension du risque	
Evolution des volumes	3 dernières années		OISO
Volume de ventes HLM	3 dernières années	A-t-on une réponse via la vente HLM ? Est-elle adaptée en volume et en prix ?	RPLS / DREAL
Ratio sur le volume de logements HLM	dernières données disponibles		RPLS / DREAL
Ratio sur le nombre de ménages	dernières données disponibles		RPLS / DREAL / INSEE
Prix moyen de ventes en collectif T3	3 dernières années		RPLS / DREAL
Prix moyen de ventes en individuel 4P	3 dernières années		
Ecart avec l'offre en neuf en collectif	3 dernières années		RPLS / DREAL / OISO
Ecart avec l'offre en neuf en individuel	3 dernières années		
Ecart avec l'offre dans l'ancien en collectif	3 dernières années		RPLS / DREAL / DV3F
Ecart avec l'offre dans l'ancien en individuel	3 dernières années		
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		RPLS / DREAL / DV3F
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années	Appréhension du risque	
Evolution des volumes + attentes législatives	3 dernières années		RPLS / DREAL

- Evaluation des réponses apportées pour faciliter l'accession
- Appréhension des situations à risque au regard des évolutions
- Potentiel de réponses possibles notamment concernant la vente HLM et l'implication des acteurs sur un territoire

Resserrement sur les EPCI à enjeux
Validation des profils

Pondération

Zonage Pinel	5
Zonage social	
Nombre de QPV	
Superficie QPV + bande des 300 m rapportée à la superficie intercommunale	
Volume du patrimoine social actuel	
Part des logements sociaux	4
Ecarts de prix avec l'offre classique	
Ratios sur la production neuve	
Ratios sur le nombre de ménages	3
Volumes et prix moyens de vente en PSLA, accession sociale et vente HLM	
Evolution des volumes en PSLA et accession sociale	2
Nombre de Bailleurs, Evolution des volumes HLM	

3. Profils des accédants

3. Profils des accédants

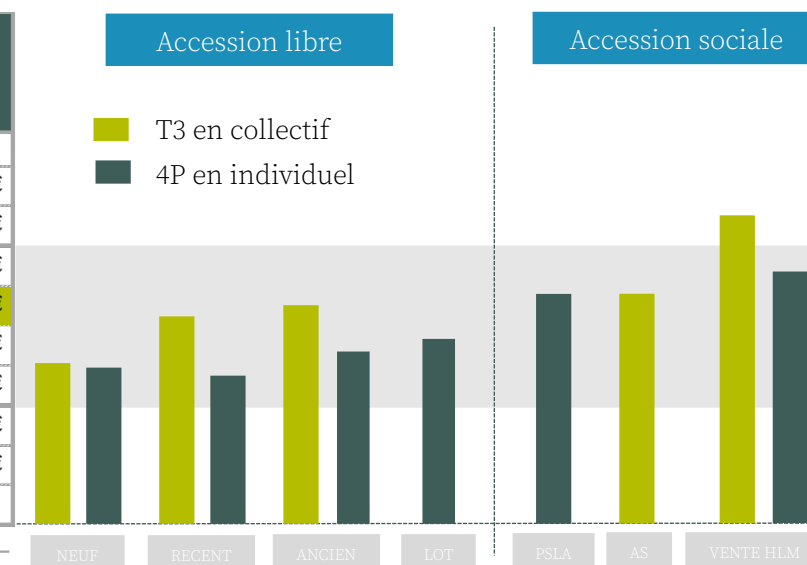
Une accession pour tous dans un contexte de tension des marchés

Exemple de resolvabilisation des ménages grâce à l'accession sociale et intermédiaire

CA de la Rochelle		Fourchette de revenus*		Location Loyer maximum	Accession		
					Mensualité maximum	Budget plancher**	Budget plafond**
Ménages modestes	1er décile	< 884 €		220 €	290 €	< 66 000 €	
	2ème décile	884 €	1 355 €	340 €	450 €	66 000 €	100 000 €
	3ème décile	1 355 €	1 693 €	420 €	560 €	100 000 €	125 000 €
Ménages intermédiaires	4ème décile	1 693 €	2 057 €	510 €	680 €	125 000 €	152 000 €
	Médiane	2 057 €	2 485 €	620 €	820 €	152 000 €	184 000 €
	6ème décile	2 485 €	2 971 €	740 €	980 €	195 000 €	233 000 €
	7ème décile	2 971 €	3 544 €	890 €	1 170 €	233 000 €	278 000 €
Ménages aisés	8ème décile	3 544 €	4 295 €	1 070 €	1 420 €	295 000 €	358 000 €
	9ème décile	4 295 €	5 593 €	1 400 €	1 850 €	358 000 €	466 000 €
	10ème décile	> 5 593 €		> 1 400 €	> 1 850 €	> 466 000 €	

* Revenu fiscal net mensuel : revenu déclaré par le contribuable sur la «déclaration des revenus», avant tout abattement.

**Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,2% assurance comprise, sur 21 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport variant de 10 à 20%.



Les marchés se sont fortement tendus ces dernières années rendant l'accès au logement difficile pour bon nombre de ménages. Pour exemple sur la CA de La Rochelle, le budget moyen des ménages en primo accession est compris entre 150 et 185K€. Aujourd'hui, hors PTZ, près de 50% des ménages n'ont pas accès sur le marché libre à un logement individuel de 4 pièces même dans l'ancien et n'ont pas même accès à un T3 en collectif. Alors que les 30% de ménages aux revenus les plus modestes se retrouvent essentiellement dans le parc social, se pose la question de l'acquisition du 3^{ème} décile et surtout des ménages intermédiaires du 4^{ème} et 5^{ème} décile qui sont maintenus dans le parc locatif, ou contraints d'aller en lotissement aux franges de l'agglomération voire en report, là où ils ont facilement accès au PTZ. Tous les ménages sont concernés, les jeunes actifs comme les jeunes familles ou les parcours descendants (divorce, monoparentalité), ainsi que les seniors.

On constate que l'accession sociale sous ces diverses formes permet de resolvabiliser les ménages, soit quasiment l'intégralité des ménages intermédiaires en neuf voire même le 3^{ème} décile dans la vente HLM. Un travail est également engagé par la collectivité pour plafonner un prix maîtrisé suivant les quartiers, entre le libre et l'accession sociale qui vient finement compléter l'offre.

Sources : FILOSOFI, OISO, DREAL, Adequation,

3. Profils des accédants

Un développement à la marge notamment du à une appréhension persistante du logement social même en accession

Chiffres clés de l'accession sociale

PSLA vendus	Accession sociale	Vente HLM
350 logements/an	270 logements/an	570 logements/an
19 EPCI concernées	14 EPCI concernées	94 EPCI concernées
1 à 210 logements selon les EPCI	1 à 170 logements selon les EPCI	1 à 225 logements selon les EPCI

L'accession sociale demeure un grain de sable dans l'offre de logements. Seuls 15 à 20 EPCI sont concernés par une offre neuve en PSLA ou en prix d'accession sociale (dont la grande majorité en nombre se développe sur la métropole bordelaise et l'ex CA Cote Basque Adour). Le produit, son montage, son suivi ne sont pas maîtrisés de tous les bailleurs.

A contrario, la vente HLM concerne 94 EPCI sur les 164 étudiées (redécoupage CA Pays Basque) soit 57% de la Nouvelle-Aquitaine. Difficulté majeure, cette vente se fait prioritairement aux locataires en place avec des mixités de copropriétés. Côté clientèle les ménages intermédiaires ont peu voire refusent le recours au logement social même en accession et ce non seulement par méconnaissance mais également par crainte.

Freins énoncés pour du logement en accession sociale en région



« Le logement social fait peur même auprès de ceux qui pourraient en bénéficier. »

« Les gens pensent souvent que c'est moins qualitatif parce qu'ils payent moins cher »

« Beaucoup de gens ne connaissent pas les dispositifs, regardez le PLS, on est tous éligibles et pourtant on ne remplit pas les résidences au plafond de loyer ! »

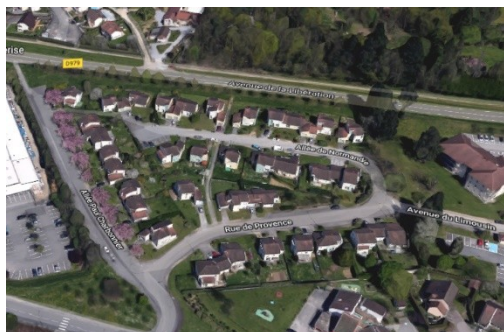
« Dans une approche d'habitat participatif, les gens et les portefeuilles se mélangent plus. On pense au projet et après à son financement. Les gens se rencontrent, se connaissent, ça aide. »

Sources : FILOSOFI, OISO, Adequation, entretiens avec les acteurs

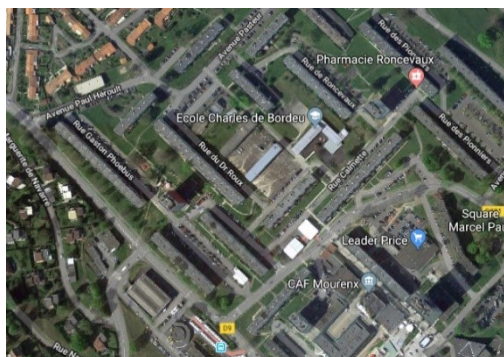
3. Profils des accédants

Vente HLM : une clientèle essentiellement endogène de locataires du parc social

Exemple à Feytiat (Limoges Métropole) Logements individuels en vente HLM Proposés par Dom'Aulim



Exemple à Mourenx Logements collectifs en vente HLM Proposés par CDC Habitat



La loi Elan, nouvellement adoptée, accentue les obligations auprès des bailleurs dans la vente de leur patrimoine. L'objectif national est de multiplier par 5 le nombre de ventes pour atteindre 40 000 logements et ce, pour permettre de réinjecter de l'argent dans de nouveaux projets. Aujourd'hui la vente HLM en région ne compte que 570 ventes par an sur soit 0,2% de l'ensemble du parc.

La vente de patrimoine est aujourd'hui notamment proposée sur la région via le site dédié Havitat qui est encore loin de constituer le canal de vente principal. Nombre de bailleurs continuent de communiquer via leurs sites propres.

La vente HLM s'adresse prioritairement aux locataires résidents ainsi qu'aux locataires du bailleur (exemple de la CDC Habitat qui prévoit un délai de 2 mois avant de proposer le bien au grand public). Ces prix défient toute concurrence pour une majorité de biens construits dans les années 1960-1980 concernant les logements collectifs voire les années 2000 pour les logements individuels.

On constate en individuel que les biens sont particulièrement recherchés et l'offre absorbée, même sur des communes d'EPCI secondaires dans un processus de vente en priorité aux locataires puis aux personnes extérieures. En collectif, les conditions sont plus difficiles. Le patrimoine fait souvent partie d'un grand ensemble et les potentiels acquéreurs exogènes hésitent. Ainsi seuls les locataires du quartier se positionnent. Se pose alors la question de la solvabilité de ménages déjà modestes et de l'aide dans l'emprunt (principal frein). Malgré un attrait notable du prix, la mixité sociale, la marque logement social font reculer les ménages exogènes.

HAVITAT.FR : site des bailleurs sociaux aquitains dédié à la vente de leur parc



Source : RPLS / Cartes : Google Maps

3. Profils des accédants

PSLA : un passage d'une clientèle issue du parc social à une clientèle du parc libre**Exemple du Patio au Taillan Médoc
43 logements collectifs en PSLA
Développés par Exterra****Exemple de la Triade à Pau
6 logements collectifs en PSLA
Développés par le COL**

Le PSLA est le dispositif le plus usité pour de l'accession aidée en neuf. Il permet à des ménages de bénéficier d'une période de location avant l'achat de leur bien. Côté acteur, cela contraint de prévoir un dispositif adéquat en cas de non levée d'option pour reloger les ménages dans le parc social et devoir gérer le logement en PLS. Ainsi les bailleurs s'appuient sur leur savoir faire et l'accompagnement des ménages, qui sont en grande partie issus du parc locatif social (ménages les plus informés et s'inscrivant dans une progression de leur parcours résidentiel). A noter qu'avec le règlement général sur la protection des données (RGPD), l'information de la vente de logements va devoir être revue pour les bailleurs qui n'ont plus officiellement droit à une communication ciblée de leurs locataires.

Avec le développement de l'offre (ne se restreignant plus aux quartiers les plus modestes, n'étant pas que les lots les plus mal placés dans les projets d'aménagement) et la tension grandissante, les ménages acheteurs de logements HLM ont changé.

Ainsi d'une clientèle du 3^{ème} décile du parc social, les acquéreurs sont désormais de plus en plus issus du parc libre. On retrouve notamment de jeunes familles que la démarche rassurent pour un 1^{er} achat ainsi que des jeunes actifs opportunistes.

Cette clientèle évolue avec la localisation et la démarche. Exterra communique sur la métropole comme un promoteur et attire plus de ménages du parc libre que Clairisienne qui intervient sur des territoires secondaires et s'appuie sur sa base de locataires. Le COL bénéficie de son histoire (maison ouvrière) et de sa structuration (coopérative) qui s'oriente vers les ménages de tous les parcs.

Aux dires des bailleurs, sur certains villages en tension (littoraux notamment) et ruraux lorsque le PSLA constitue la seule offre de logements neufs, les ménages sont préfléchés par les mairies, avec des décohabitants, des jeunes actifs et des seniors, tous du village.

Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

3. Profils des accédants

Prix maîtrisés : des ménages historiquement dédiés au parc libre et qui profitent de l'opportunité de prix attractifs pour acheter plus grand

Exemple du Forum à La Rochelle

32 logements collectifs en prix maîtrisé
Développés par Réalités



Exemple de Grey Square à Bordeaux

21 logements collectifs en prix maîtrisé
Développés par Nexity



Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

Les prix maîtrisés et leur part dans les opérations globales sont imposés par les collectivités dans le cadre de leur PLH et retranscrits dans leur PLU ou sont conditionnés par les aménageurs dans les opérations d'ensemble. Aujourd'hui peu de collectivités ont mis ce dispositif en place et les positionnements sont mouvants. Pour exemples, sur la CA de La Rochelle, le prix s'adapte au quartier et à sa tension préalablement définie ; sur Bordeaux Métropole, une diversité de prix sont proposés au gré des projets (3.800€/m² hors espaces extérieurs et hors parking dans une récente consultation d'Euratlantique) et des volontés politiques (3.000€/m² parking inclus en moyenne sur la métropole dans les discussions de l'été 2018).

Cela impacte fortement les cibles de clientèles, resolvabilisant tout ou partie des ménages des classes intermédiaires et notamment des jeunes ménages d'actifs cœur de cible de la promotion immobilière. Toujours est-il que les cibles sont les jeunes ménages locaux en primo accession et que cette cible est atteinte. Les prix maîtrisés permettent à ces ménages de profiter d'un prix attractif au sein d'une résidence classique avec le même type de prestations.

On constate que les ménages qui s'engagent dans l'accession) prix maîtrisés l'auraient fait dans le parc libre. Bon nombre en profitent pour acheter plus grand (1 pièce en plus) grâce au dispositif.

Au delà de cette acquisition aidée, la plus value vient également à la revente (conditionnée à 7 ans en moyenne). Un appartement acheté à 3000€/m² dans un quartier qui se vend à 4000€ plusieurs années après permet de faire un bénéfice considérable et donc de favoriser l'achat d'un nouveau bien plus grand (souvent de l'individuel en périphérie).

Ce montage permet de proposer du logement abordable mais de manière provisoire. (dès leur revente ils entrent dans le marché libre et permettent aussi à leurs acheteurs de bénéficier de plus values très importantes, alors qu'il s'agit de logements privés financés indirectement voire directement par de l'argent publique).

3. Profils des accédants

Habitat participatif : un projet de vivre ensemble qui voit sa population changer**Exemple de Terra Arte à Bayonne****46 logements collectifs en habitat participatif
Développés par le COL****Exemple de la Ruche à Bègles****11 logements collectifs en habitat participatif
Développés par Axanis**

Pour les opérateurs le PSLA n'est qu'un outil de financement parmi d'autres complétés par de l'accession sociale, des SCI APP voire du locatif social. En montant leurs opérations les opérateurs demandent l'agrément de tous les logements la constituant mais n'y ont pas forcément recours s'adaptant aux revenus des ménages et diversifiant les produits ce qui explique par ailleurs la différence notable entre les PSLA ayant bénéficié d'un agrément et les PSLA effectivement engagés.

Leur entrée est pour beaucoup le projet, primant sur le financement et notamment dans une démarche d'habitat participatif. Axanis comme le COL, qui sont les 2 acteurs majeurs en région sur cette approche et ces montages, s'adressent à tous les publics, bien que leurs cibles de départ soient les familles. Ils constatent aujourd'hui que des ménages de tout horizon (parc social, petit revenu du parc libre) et de tout âge (jeunes comme seniors) viennent sur les projets avec des motivations différentes et complémentaires :

- L'accès à des services communs (pièce commune, jardins partagés, chambre d'appoint) qu'ils n'auraient pas autrement
- La connaissance de ses voisins avec qui le projet s'est construit
- L'entraide supposée dans cette démarche
- L'accompagnement d'une structure
- L'appropriation de son logement et de sa résidence via sa personnalisation

Au-delà de la diversité de générations et de budget via une adaptation à chaque revenu, les acteurs font tout de même état d'une population de plus en plus modeste (1 à 3 SMIC) et de l'arrivée importante des seniors sur ces projets.

HAPANA : site de l'habitat participatif (au-delà de
l'accession aidée) en Nouvelle-Aquitaine



Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

3. Profils des accédants

Focus sur les seniors : des ménages en demande**Exemple des Jardins de Tourny à Libourne**
89 logements adaptés
Développés par Lamotte et Idéal Groupe**Exemple de Concerto à Bordeaux**
52 logements dont 24 seniors
Développés par Logévie

L'accession sociale et intermédiaire est historiquement dédiée aux primo accédants, principalement les jeunes ménages et familles modestes. Or, avec le vieillissement de la population et la précarisation des personnes âgées, ces ménages sont devenus des ménages à enjeux. Le patrimoine immobilier assure une retraite paisible. Sans cela, il devient particulièrement compliqué notamment pour les veuves dépendantes des pensions de réversion, de maintenir un certain niveau de vie.

Ces ménages ont peu d'issues : le maintien à domicile dans un pavillon inadapté et souvent loin des services de proximité, le basculement vers une résidences services seniors privées, chère et urbaines, le déménagement dans une maison de retraite avant l'EHPAD.

Les jeunes seniors trouvent des réponses via le parc libre en achetant des biens en neuf et en demandant son adaptation en prévision du vieillissement. Or, sur les secteurs tendus cette offre est chère et sur les secteurs détendus, cette offre est inexistante.

Il existe donc de fortes attentes pour accompagner ces ménages âgés souhaitant être propriétaires mais avec un faible revenu. Aujourd'hui les résidences intergénérationnelles tentent d'apporter une réponse avec, au-delà des logements adaptés, une démarche de vivre ensemble (exemple de Logévie et ses nouvelles résidences thématiques).

Des questions se posent également quant à leur accès au PSLA et plus largement à l'accession sociale en tant que secundo accédant, une question posée par plusieurs des acteurs rencontrés.

Source : entretiens avec les acteurs / Visuels : sites des acteurs

4. Fiches territoires

4. Fiches territoires

Méthodologie : tension/famille de territoire

 Type de territoire
Nombre d'EPCI


Description de la situation : quel degré de tension pour le territoire ?
Quels effets cela produit pour les accédants et en termes de problématiques urbaines ?

Le prix d'une typologie correspond à un prix moyen source OISO ou DV3F. Le choix de la typologie permet des comparaisons entre territoires sur des biens de taille équivalente. Il permet d'établir un écart avec les capacités budgétaires des ménages pour l'acquisition d'appartements T3 et de maisons 4P qui représentent les typologies les plus communes sur le marché.
L'écart entre les capacités budgétaires des ménages et les prix des biens est calculé par rapport aux capacités budgétaires du 5ème décile (source INSEE FILOSOFI). Un code couleur est appliqué pour caractériser l'écart.

Le prix d'un terrain + maison est calculé via DV3F en appliquant une somme de 150 K€ relative au coût de construction de la maison.

Niveau de tension

1,4 à



Volume de ménages

Prix
T3 neufPrix
T3 ancienPrix
4P ancienPrix
terrain + maison

Cumul total

xx K€

xx K€

xx K€

xx K€

Budget des
ménages (5^{ème} décile)Ecart prix
T3 neufEcart prix
T3 ancienEcart prix
4P ancienEcart prix
terrain + maison

xx K€

> - 40 K€

- 10 / - 40 K€

-10 / +10 K€

+ 10 / + 40 K€

> + 40 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Méthodologie : réponse/famille de territoire

 Type de territoire
 Nombre d'EPCI


Description de la situation : quelle est la réponse apportée ?

Est-elle suffisante ou non ?

Les volumes de ventes en PSLA et accession sociale * sont issus de sources OISO et comportent des lacunes notamment sur les agglomérations de l'intérieur qui ne sont pas couvertes, en dehors de Pau.

Les données de la vente HLM proviennent du RPLS.

Les solutions sont interrogées au regard de la présence et de la nature de l'activité des opérateurs ainsi que de la pertinence ou non d'outils nouveaux comme l'OFS.

* L'accession sociale correspond à la promotion en TVA 5,5% ainsi qu'à l'activité en accession des bailleurs.

 Réponse
 1 à
Mobilisation
d'acteursPotentiel
d'intervention

Patrimoine HLM

Cumul total
Ratio/1.000mén.Volume de vente
PSLA

XX logts/an

Prix
PSLA
 xxK€
  xxK€

Accession sociale

XX logts/an

Prix
Accession sociale
 xxK€
  -

Vente HLM

XX logts/an

Prix
Vente HLM
 -
  xxK€

 Enjeux :
 - xx

 Les freins :
 - xx

 Les leviers :
 - xx

 Expérimentations :
 - xx

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Une tension importante sur la métropole notamment pour l'accès au collectif neuf et à la forme individuelle

Bordeaux
Métropole



Bordeaux métropole est en fort accroissement démographique et avec des prix qui augmentent significativement dans le neuf comme dans l'ancien se traduisant par une déconnexion avec les capacités budgétaires des ménages (notamment ceux qui recherchent l'accès à la propriété en individuel).

Les ménages des classes intermédiaires sont contraints soit d'accéder dans l'ancien avec des biens qui sont proches de leurs capacités budgétaires soit de s'éloigner lorsqu'ils cherchent un bien en individuel. Les ménages ont tendance à se reporter vers les périphéries de la métropole recherchées avant tout pour de la maison et qui voient leur niveau de tension augmenter par ricochet.

Niveau de tension **3,8**



Volume de ménages	Prix T3 neuf	Prix T3 ancien	Prix 4P ancien	Prix terrain + maison
373.600	245 K€	175 K€	270 K€	310 K€
Budget des ménages (5 ^{ème} décile)	Ecart prix T3 neuf	Ecart prix T3 ancien	Ecart prix 4P ancien	Ecart prix terrain + maison
185 K€	- 60 K€	+ 5 K€	- 85 K€	- 125 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

La réponse est diversifiée mais reste à développer via les dispositifs historiques et un nouvel outil (BRS porté par un OFS)

Bordeaux
Métropole



Sur le territoire de la métropole, la réponse passe par la promotion immobilière s'appuyant sur la TVA 5,5 %, du PSLA et des prix maîtrisés. La vente HLM représente aussi une réponse avec 225 logements/an. La diversité de produits et d'acteurs (bailleurs, promoteurs proposant de l'accession à prix maîtrisée) pouvant concourir à l'accession sociale est importante sur ce territoire. Mais la réponse n'apparaît pas encore satisfaisante : les volumes de logements proposés par la promotion immobilière restent trop faibles. Le PSLA et la vente HLM s'adressent majoritairement à des publics qui viennent du parc social. Le nouvel outil (BRS porté par l'OFS) est à promouvoir de manière à diversifier l'offre à destination des ménages intermédiaires.

Réponse **3,9**



Mobilisation
d'acteurs

+/-

Patrimoine HLM

73.800 logs
198/1.000mén.

Volume de vente
PSLA

210 logs/an

Prix
PSLA

 **170K€**  **210K€**

Accession sociale

170 logs/an

Prix
Accession sociale

 **185K€**  **215K€**

Vente HLM

225 logs/an

Prix
Vente HLM

 **120K€**  **150K€**

Enjeux :

- Lutter contre la précarisation des ménages intermédiaires et leur maintien dans le parc locatif.
- Améliorer la fluidité des parcours résidentiels pour éviter que les ménages ne quittent la métropole.

Les freins :

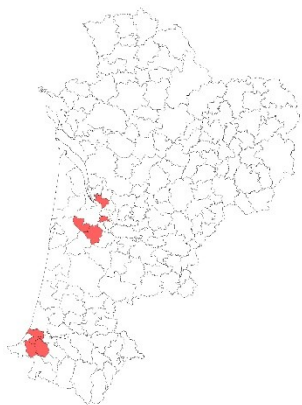
- Accès au foncier difficile
- Concurrence du marché de la location saisonnière
- Difficulté à proposer des biens en individuel qui ont la faveur des ménages
- Forte densité de la métropole et une croissance démographique importante

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Les territoires des couronnes proposent du collectif qui correspond aux budgets des ménages mais ceux-ci recherchent avant tout de l'individuel

Couronnes
8 EPCI



Les territoires de **couronnes** du fait des reports de population voient leurs prix augmenter de manière plus ou moins significative en fonction de leur notoriété résidentielle et des facilités d'accès.

Cela pose le problème de l'accession qui devient de plus en plus compliquée pour les populations locales qui sont concurrencées par des ménages venus de la métropole avec des niveaux de revenus plus importants. L'accès au logement collectif est possible pour la plupart des ménages mais ce n'est pas la forme urbaine recherchée sur ces territoires. La maison dans l'ancien reste relativement accessible mais la construction pour soi y devient difficile notamment en raison du renchérissement du prix des terrains.

La CC du Seignanx est classée parmi cette typologie en raison de sa dynamique territoriale qui est surtout le fait de reports résidentiels depuis le BAB.

Niveau de tension **2,6**



CC du Grand Cubzaguais
CC de Montesquieu
CC Jalle-Eau-Bourde
CC des Coteaux Bordelais
CC du Seignanx
Ex-CC Errobi
Ex-CC du Pays d'Hasparren
Ex -CC Nive-Adour

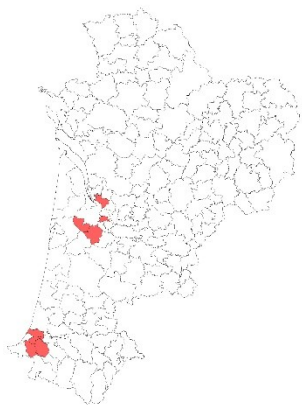
Volume de ménages	Prix T3 neuf	Prix T3 ancien	Prix 4P ancien	Prix terrain + maison
87.000	190 K€	135 K€	240 K€	265 K€
Budget des ménages (5 ^{ème} décile)	Ecart prix T3 neuf	Ecart prix T3 ancien	Ecart prix 4P ancien	Ecart prix terrain + maison
230 K€	+ 40 K€	+ 95 K€	- 10 K€	- 35 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

La réponse passant majoritairement par le PSLA est à diversifier par une offre en accession et de la vente HLM en individuel

Couronnes
8 EPCI



Sur le territoire des couronnes, la réponse se fait notamment grâce à du PSLA qui est plutôt bien représenté par rapport au nombre de ménages concernés. On trouve moins d'accession sociale du fait de la moindre présence de périmètres ANRU.

La présence des bailleurs et des coopératives proposant du PSLA est à compléter par de l'accession sociale avec des montages en individuel sur des petites parcelles par exemple de manière à proposer des enveloppes de prix plus acceptables en limitant l'étalement urbain. La vente HLM est également à développer sur des biens en individuel qui correspondent aux attentes des ménages et qui permettent de diversifier l'offre.

Réponse **1,8**



Mobilisation
d'acteurs

+/-

Patrimoine HLM

6.900 logts
79/1.000mén.

Volume de vente
PSLA

50 logts/an

Prix
PSLA

 **160K€**  **190K€**

Accession sociale

5 logts/an

Prix
Accession sociale

 **200K€**  **-**

Vente HLM

10 logts/an

Prix
Vente HLM

 **-**  **125K€**

Enjeux :

- Ne pas subir la pression venant des opérateurs et de la tentation des propriétaires à recourir à des divisions foncières qui font augmenter les prix

Les freins :

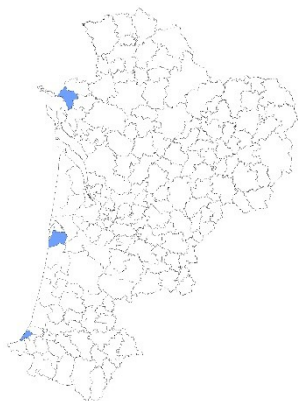
- Difficultés dans la maîtrise des prix sur les territoires dues à la spéculation foncière et aux lacunes de la planification

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

La partie littorale active à l'année présente une forte déconnexion des prix par rapport aux capacités budgétaires des ménages

Littoral avec pôles
d'emploi 3 EPCI



Le **littoral avec pôles d'emploi** concerne les territoires plus structurés de la façade littorale avec un marché du logement à l'année qui reste dominant. La fonction touristique vient perturber le marché classique. On note une forte déconnexion entre les capacités budgétaires des ménages et les prix des logements notamment en raison d'un fort afflux de populations de seniors disposant de bon niveaux de revenus.

Le marché de l'ancien en collectif constitue la seule alternative pour les ménages intermédiaires car le neuf en collectif ou l'individuel est assez clairement hors de portée sur ces territoires. Cela provoque des reports résidentiels conséquents sur les arrière-pays (exemples : MACS, le Seignanx, la CC des Grands Lacs, etc...).

La CA de Royan n'a pas été intégrée à cette typologie en raison de son taux élevé de résidences secondaires.

Niveau de tension **3,6**



CA Agglomération Côte
Basque Adour

CA Bassin d'Arcachon Sud-
Pôle Atlantique (COBAS)

CA de La Rochelle

Volume de ménages

180.000

Budget des
ménages (5^{ème} décile)

185 K€

Prix
T3 neuf

275 K€

Ecart prix
T3 neuf

- 90 K€

Prix
T3 ancien

190 K€

Ecart prix
T3 ancien

- 5 K€

Prix
4P ancien

315 K€

Ecart prix
4P ancien

- 130 K€

Prix
terrain + maison

315 K€

Ecart prix
terrain + maison

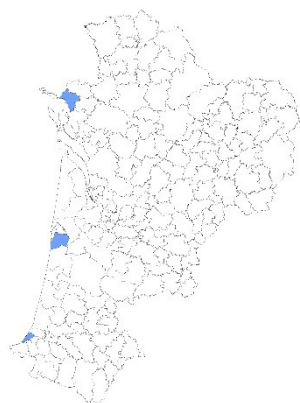
- 130 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Elle dispose déjà de réponses qui sont à développer notamment via le BRS

Littoral avec pôles
d'emploi 3 EPCI



La réponse actuelle passe d'abord par de l'accession sociale avec la présence de quartiers prioritaires sur Bayonne et La Rochelle. Puis on trouve du PSLA et de la vente HLM mais dans des proportions qui restent mesurées au regard du volume de ménages présents sur ce territoire.

Le PSLA mérite d'être développé sur ces territoires au vu du volume de ménages et des acteurs présents en nombre. Si l'outil BRS est déjà bien activé sur le Pays Basque, son utilisation serait également légitime sur les territoires de la COBAS et sur l'agglomération rochelaise où un OFS est en cours d'agrément.



Enjeux :

- Redonner des possibilités de parcours résidentiels sur les villes centre (La Rochelle, Arcachon, Biarritz) pour éviter les reports résidentiels sur les communes environnantes

Les freins :

- Forte spéculation foncière
- Forte concurrence du marché du logement touristique
- Contraintes environnementales

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

La partie littorale au profil plus touristique abrite des ménages qui peinent à se loger en individuel, le maintien des ménages familiaux sur ces territoires est difficile

Littoral hors pôle
d'emploi 7 EPCI



Le **littoral hors pôle d'emploi** de l'Ile d'Oléron à Hendaye (avec une rupture au niveau du centre des Landes) présente un enjeu spécifique pour les populations qui vivent sur ces territoires à l'année avec un marché touristique qui fait mécaniquement monter les prix.

Les ménages ont notamment une difficulté d'accès à la forme urbaine individuelle assez marquée. Le logement collectif dans l'ancien reste de loin le plus accessible. Il faut noter que les disparités au sein de ces territoires sont toutefois assez importantes entre les stations balnéaires et les bourgs-centre en retro-littoral qui assurent souvent la fonction de report.

La CC Côte Landes Nature n'a pas été retenue car son marché immobilier est contrasté et plutôt tiré par les valeurs faibles de l'intérieur des terres (Castets notamment). La CC de Mimizan fait partie des territoires à risque (cf. typologie territoires à risque).

Niveau de tension **2,9**



CA Sud Pays Basque
CC Maremne Adour Côte
Sud
CA du Bassin d'Arcachon
Nord
CC des Grands Lacs
CC Médoc Atlantique
CA Royan Atlantique
CC de l'Ile d'Oléron

Volume de ménages	Prix T3 neuf	Prix T3 ancien	Prix maison 4P ancien	Prix terrain + maison
165.000	225 K€	145 K€	255 K€	250 K€
Budget des ménages (5 ^{ème} décile)	Ecart prix T3 neuf	Ecart prix T3 ancien	Ecart prix 4P ancien	Ecart prix terrain + maison
190 K€	- 35 K€	+ 45 K€	- 65 K€	- 60 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Elle propose moins de réponses notamment en raison d'un zonage Pinel en B1 plus restreint

Littoral hors pôle
d'emploi 7 EPCI



Les réponses apportées sur ce type de territoires sont encore peu visibles. Elles passent aujourd'hui par du PSLA et de la vente HLM. L'accession sociale est structurellement moins présente. Cela s'explique par un éloignement des bases des bailleurs (qui disposent d'un patrimoine historiquement faible sur ces territoires pour faire du PSLA et reloger les ménages en cas de levée d'option). Ces territoires sont moins bien couverts par le zonage Pinel B1 qui explique les difficultés à proposer de la promotion immobilière. La vente HLM a un potentiel plus limité, faute de volume de patrimoine. L'accession via de l'individuel groupé compact est à développer pour s'adapter aux attentes des ménages et faire diminuer les enveloppes de prix.

Réponse **1,5**



Mobilisation d'acteurs	Volume de vente PSLA	Accession sociale	Vente HLM
-	20 logts/an	1 logts/an	15 logts/an
Patrimoine HLM	Prix PSLA	Prix Accession sociale	Prix Vente HLM
1.600 logts 10/1.000mén.	 160K€  195K€	 -  -	 170K€  100K€

Enjeux :

- Anticiper les questions croissantes de reports résidentiels de ménages des pôles urbains pourtant éloignés. La fonction touristique n'est plus la seule sur ces territoires.

Les freins :

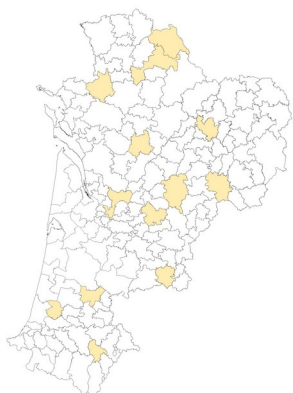
- Nombre d'acteurs limité
- Accès au foncier compliqué sur le littoral et secteur lacustre

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

Les agglomérations de l'intérieur présentent des enjeux moins forts, les jeunes ménages peuvent accéder sur des coûts en accord avec leurs budgets

Agglomérations de l'intérieur 13 EPCI



Les **agglomérations de l'intérieur** structurent les territoires avec des niveaux de prix significativement plus bas et une facilité pour les ménages à se loger dans des proches périphéries qui sont moins chères mais qui provoquent des déplacements importants et des surcoûts pour les ménages.

L'accès au logement collectif est aisé dans l'ancien qui domine le marché mais il s'agit d'une forme urbaine souvent peu recherchée. Les ménages peuvent acquérir des maisons anciennes à prix abordable ou s'éloignent en périphérie pour avoir accès à la construction pour soi sur des prix de parcelles souvent inférieurs à 50 K€.

Ce type de territoire présente donc une moindre tension sur les prix mais pose la question de l'étalement urbain et de la revitalisation des centres qui sont tous concernés par l'action cœur de ville, ainsi que de l'adaptation des logements en centre ancien à certains types de ménages comme les familles.

Niveau de tension **2,5**



CA du Libournais
CA Pau Béarn Pyrénées
CA Le Grand Périgueux
CA Bergeracoise
CA Agglomération d'Agen
CA Mont de Marsan Agglomération
CA du Grand Dax
CA du Grand Angoulême
CU du Grand Poitiers
CA Grand Châtelleraut
CA du Niortais
CA Limoges Métropole
CA du Bassin de Brive

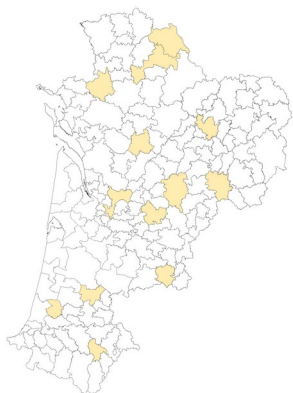
Volume de ménages	Prix T3 neuf *	Prix T3 ancien	Prix maison 4P ancien	Prix terrain + maison
615.000	180 K€	85 K€	145 K€	205 K€
Budget des ménages (5 ^{ème} décile)	Ecart prix T3 neuf	Ecart prix T3 ancien	Ecart prix 4P ancien	Ecart prix terrain + maison
180 K€	0 K€	+ 95 K€	+ 35 K€	- 25 K€

* CA Pau Béarn Pyrénées

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches territoires

La faible activité en promotion limite les réponses possibles, la problématique de l'accession seniors est une piste à développer

 Agglomération de
l'intérieur 13 EPCI


L'accession sociale sur ces marchés est donc de fait le logement collectif. Les centres anciens offrent des opportunités d'accession à moindre coût qu'il faut encourager. Compte tenu de ce niveau de besoin qui est moindre on trouve peu de développements proposés en PSLA ou en accession sociale (en dehors de l'agglomération paloise). La vente HLM est la réponse la plus structurée mais pose question quant à son déploiement pour ne pas engendrer de problématiques de copropriétés en difficulté. Si les jeunes ménages ne sont pas bloqués pour accéder sur ces territoires, les seniors peuvent être une cible à développer car ils y sont nombreux avec de petits revenus et des besoins de se relocaliser sur des tissus urbains centraux.

 Réponse **1,6**

 Mobilisation
d'acteurs

+

Patrimoine HLM

90.000 logts
146/1.000mén.

 Volume de vente
PSLA

20 logts/an *

 Prix
PSLA

 **150K€**
 **190K€**

Accession sociale

20 logts/an *

 Prix
Accession sociale

 **160K€**
 **175K€**

Vente HLM

70 logts/an

 Prix
Vente HLM

 **70K€**
 **75K€**

* CA Pau Béarn Pyrénées

Enjeux :

- Proposer une offre qui vise à redynamiser les centres-villes pour des familles et jeunes seniors

Les freins :

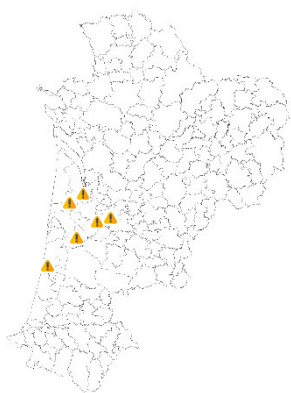
- Accession sociale souvent de fait, les produits en neuf trouvent difficilement leur place
- Accès au foncier trop aisé en périphérie
- Retours en centre-ville sont souvent rendus difficile par l'absence de produits adaptés

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

4. Fiches

Les territoires à risque connaissent des évolutions de prix qui nécessitent un suivi mais le marché n'y est pas encore tendu

Territoires à risque
6 EPCI



Les **territoires à risque** se trouvent dans le prolongement des couronnes de la métropole et sur le littoral (CC de Mimizan). Leur degré de tension est plus faible que celui des couronnes (2,2 contre 2,6) mais l'évolution des prix provoque un besoin de suivi particulier.

L'accès au logement collectif est aisé mais très peu recherché par les ménages. La maison ancienne reste assez accessible mais les ménages ont des difficultés à accéder aux offres terrains + maison.

Niveau de tension **2,2**



CC du Créonnais
CC des Portes de l'Entre Deux Mers
CC Médoc Estuaire
CC Médullienne
CC du Val de l'Eyre
CC de Mimizan

Volume de ménages	Prix T3 neuf	Prix T3 ancien	Prix maison 4P ancien	Prix terrain + maison
47.000	-	105 K€	195 K€	240 K€
Budget des ménages (5 ^{ème} décile)	Ecart prix T3 neuf	Ecart prix T3 ancien	Ecart prix 4P ancien	Ecart prix terrain + maison
220 K€	-	+ 115 K€	+ 25 K€	- 20 K€

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

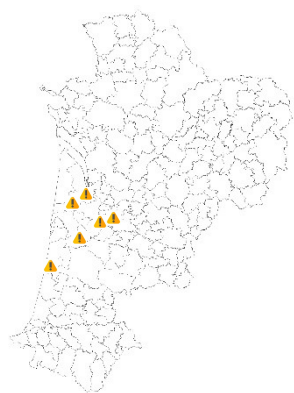
4. Fiches territoires

Peu de réponses sont d'ores et déjà proposées et leurs développement peuvent se faire sur du moyen-long terme

Territoires à risque
6 EPCI

Les EPCI concernés proposent encore très peu de réponses car ils sont éloignés des bases des acteurs de l'accession et comportent des volumes de logements HLM assez faibles.

La réponse n'apparaît pas encore à développer à court terme car les ménages peuvent trouver des logements adaptés dans le parc libre aussi bien en collectif qu'en individuel mais leur évolution est à suivre en cas d'accroissement des décalages.



Réponse **1,3**



Mobilisation d'acteurs	Volume de vente PSLA	Accession sociale	Vente HLM
+/-	0,5 logts/an *	-	8 logts/an
Patrimoine HLM	Prix PSLA	Prix Accession sociale	Prix Vente HLM
2.100 logts 45/1.000mén.	 -  -	 -  -	 -  105K€

* CC du Créonnais

Enjeux :

- Surveiller l'évolution de territoires où les prix augmentent en périphérie des pôles urbains

Les freins :

- Documents de planification encore trop permissifs car soumis à des pressions plus récentes
- Structures qui manquent d'ingénierie

Source : DV3F, INSEE RP 2015, RPLS FILISOFI, OISO / Carte : Mapinfo Adequation

5. Fiches EPCI

Voir l'actualisation 2024

6. Fiches exemples d'actions

6. Fiche exemples d'actions

L'OFS, un maintien des biens dans le parc intermédiaire facilitant l'accès aux ménages plus modestes

Structuration :

- L'organisme de foncier solidaire (OFS) est une structure à but non lucratif agréée et contrôlée par le Préfet de Région
- Il est aujourd'hui porté par des EPF, des bailleurs (notamment des coopératives) voire des collectivités
- Son développement est particulièrement récent et il existe aujourd'hui peu de retours d'expérience

Objectifs :

- Dissocier le foncier du prix du logement
- Donner accès à des ménages qui n'en auraient pas les moyens
- Encadrer la revente des biens pour les maintenir dans le parc intermédiaire

Mode opératoire :

- L'OFS achète un terrain et désigne un opérateur chargé de réaliser la construction et de commercialiser les logements
- L'OFS assure le quittance de la redevance d'occupation du terrain auprès de chaque acquéreur et agréé les reventes en s'assurant du respect des clauses figurant dans le Bail Réel Solidaire

Territoires et acteurs clés :

- OFS du COL qui peut intervenir sur toute la Nouvelle-Aquitaine
- OFS de l'EPFL Pays Basque qui intervient sur la CA du Pays Basque
- OFS à venir sur différents territoires notamment Axanis et Mésolia sur Bordeaux Métropole, Terra Noe à la Rochelle mais avec un rayonnement régional et Clairsienne

Limites :

- L'acceptation par les populations de ne pas être propriétaires du foncier avec des questionnements sur la transmission aux enfants par exemple
- Quelle force de frappe possible sur les secteurs hyper tendus où le prix du foncier est excessif et où les organismes pourront être mis en difficulté financièrement. Nécessite donc un appui fort de la collectivité

6. Fiche exemples d'actions

Les OAP, un outil réglementaire qui peut encadrer le développement des projets

Structuration :

- L'OAP définit des intentions d'aménagement voire des obligations de % de logements sociaux et abordables sur un secteur donné, quelle qu'en soit l'échelle (îlot, quartier, commune, groupe de communes, territoire intercommunal...)
- Elle est mise en place lors du PLU ou PLUI

Objectifs :

- Mettre en place des projets d'ensemble sans avoir à modifier le PLU
- Encadrer le développement des projets en ajoutant des orientations qui sont néanmoins non restrictives
- Valorisation de la qualité, de l'environnement, de l'architecture et du patrimoine

Mode opératoire :

- L'OAP peut orienter la mise en valeur de quartiers, le déploiement de l'offre de logements, la gestion économe de l'espace, la mixité fonctionnelle des constructions, les liens entre transports et urbanisation, l'environnement (continuités écologiques, paysages, patrimoine...)
- Elle permet de définir une part de logements en locatif social, accession sociale ou abordable

Territoires et acteurs clés :

- OAP au sein du PLU de Lacanau
- OAP envisagées dans le PLU de Gujan Mestras
- OAP dans le PLUI de la CdA de la Rochelle

Limites :

- Dérogation possible sous réserve de justification
- Parfois trop souple

6. Fiche exemples d'actions

Les prix maîtrisés, des charges foncières minorées aux subventions, des stratégies variées pour favoriser des logements abordables

Structuration :

- Les collectivités peuvent définir un prix dit abordable notamment dans leur PLH ou PLUIH, définir des objectifs de réalisation de logements abordables (décret à venir découlant de la loi ELAN)
- Elles peuvent également le mettre en part dans les CMS ou SMS ou même titre que le logement social

Objectifs :

- Mettre en place des projets d'ensemble sans avoir à modifier le PLU
- Encadrer le développement des projets en ajoutant des orientations qui sont néanmoins non restrictives
- Valorisation de la qualité, de l'environnement, de l'architecture et du patrimoine

Mode opératoire :

- Si la collectivité maîtrise le foncier (appui possible sur l'EPF), elle peut de fait mettre en place une charge minorée avec un prix de sortie au m² fixé au préalable à l'opération, au logement voire avec des enveloppes de prix par typologie
- Si la collectivité ne maîtrise pas le foncier elle peut subventionner les opérateurs pour qu'ils développent cette offre, offre à nouveau subventionnée côté propriétaires via une aide au prêt ou une aide directe

Territoires et acteurs clés :

- Prix abordable sur la CdA de la Rochelle avec une approche par secteur et par typologie à l'enveloppe
- Prix abordable sur Bordeaux Métropole avec une subvention des opérations et des aides aux propriétaires occupants
- Prix abordable sur Pau Béarn Pyrénées avec un prix moyen au m² imposé

Limites :

- Péréquation dénoncée par les opérateurs
- Logement abordable à son entrée mais pas à sortie car rentre à nouveau dans le marché à la revente
- Des prix abordables qui sont parfois en concurrence avec des outils déjà existants comme le PSLA ou l'accession sociale

6. Fiche exemples d'actions

Les chartes partenariales, des démarches de concertation entre les acteurs pour favoriser la production de logements

Structuration :

- Sous l'impulsion de la collectivité, co construction puis signature d'une charte/d'une convention

Objectifs :

- Faciliter la faisabilité des projets en coconstruisant avec tous les acteurs les conditions de réussite

Mode opératoire :

- Echanges avec les opérateurs, leurs représentants et la collectivité pour confronter les besoins, les attentes et les conditions de chacun
- Rédaction d'un document cadre

Territoires et acteurs clés :

- COBAS avec une démarche engagée en faveur du logement social
- MACS : démarche d'échanges
- Bordeaux Métropole conventions dans les ventes HLM et démarche d'échanges sur les prix abordables

Limites :

- Pas de valeur juridique
- Ne doit pas être trop restrictif mais être le fruit d'une validation par tous les acteurs qui ont des attentes différentes

Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par un copyright (©).

Il est destiné au seul usage de **la DREAL Nouvelle-Aquitaine** et ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord.

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

Auteurs

Cette mission a été conduite par **Nolwenn MALHERBE et Gaël HUGUET**

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

Nolwenn MALHERBE

P. 06 24 30 72 43

n.malherbe@adequation-france.com

Gaël HUGUET

P. 06 09 71 55 64

g.huguet@adequation-france.com

La société ADEQUATION

ADEQUATION aide les acteurs de la filière foncier - aménagement - immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégies, sur l'ensemble du territoire national.

Nous intervenons ainsi quotidiennement pour les acteurs suivants :

- promoteurs ;
- bailleurs ;
- aménageurs ;
- opérateurs et propriétaires fonciers ;
- état et collectivités ;
- institutions financières ;
- investisseurs ;
- banquiers ;
- industriels ;
- énergéticiens.

L'ensemble des données utilisées sont contrôlées par nos équipes, que celles-ci soient issues de nos propres outils ou de sources externes, dans un souci constant de qualité. Quel que soit le segment de marché (immobilier résidentiel classique ou meublé, commercial ou d'entreprise), nous affirmons notre connaissance de son fonctionnement et des facteurs qui l'influent. A travers les données immobilières que nous utilisons au quotidien, nos missions d'études et de conseil, nous savons comment les acteurs agissent.

Le croisement de ces trois expertises rend nos préconisations fiables, pertinentes et opérationnelles.

Dans un objectif de réponse toujours plus personnalisée et adaptée aux besoins de nos clients et partenaires, nous investissons quotidiennement pour développer nos ressources humaines, digitaliser nos outils et élever notre niveau de conseil.

Nos agences

LYON

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

PARIS

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

MONTPELLIER

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

BORDEAUX

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

NANTES

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

NICE

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