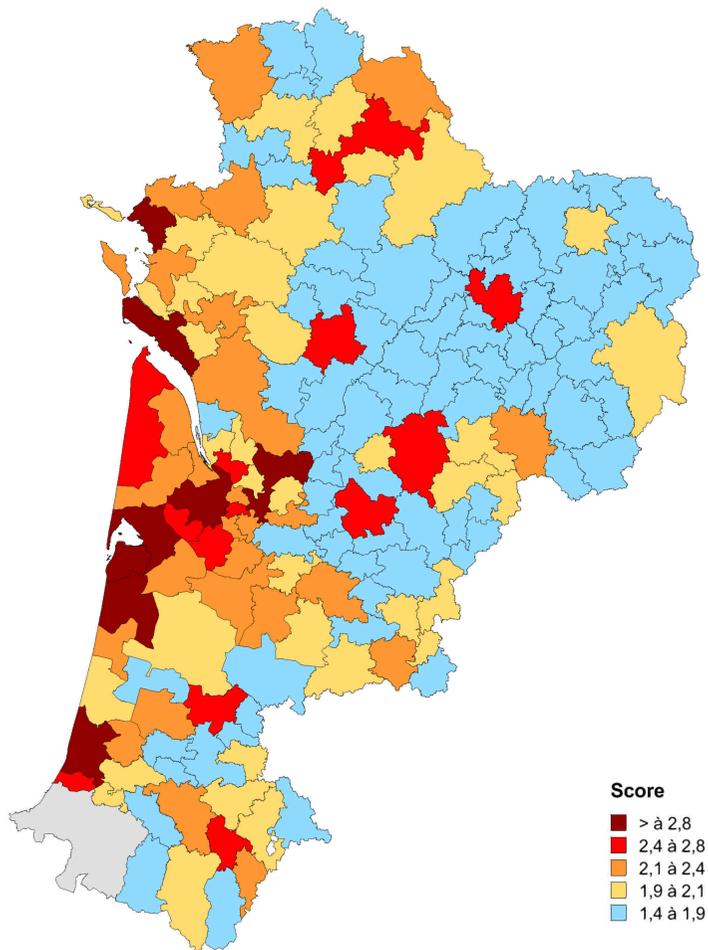


Territoires et enjeux

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 touristique	INSEE
Volume de constructions neuves	3 dernières années	Produit-on du logement neuf ?	SITADEL
Part de la construction en diffus	3 dernières années	Définir la forme urbaine dominante	SITADEL
Ratio pour 1 000 ménages	dernières données disponibles	Produit-on assez pour la population ?	SITADEL / 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 1 000 ménages	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans l'ancien ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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	Existe-t-il une offre dans l'ancien ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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 / EXPLORÉ
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 1 000 ménages	dernières données disponibles		DV3F / DREAL / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans le récent ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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	Existe-t-il une offre dans le récent ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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 1 000 ménages	dernières données disponibles		OISO / INSEE
Prix à l'enveloppe en collectif (T3)	3 dernières années	Existe-t-il une offre dans le neuf ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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	Existe-t-il une offre dans le neuf ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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 1 000 ménages	dernières données disponibles		OISO / INSEE
Prix à l'enveloppe de la moyenne des terrains	3 dernières années	Existe-t-il une offre en lotissement ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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	Existe-t-il une offre en lotissement ? Et est-elle en accord avec les revenus des ménages ?	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 situations à risque

Objectif 50 EPCI à enjeux 1ère définition des profils

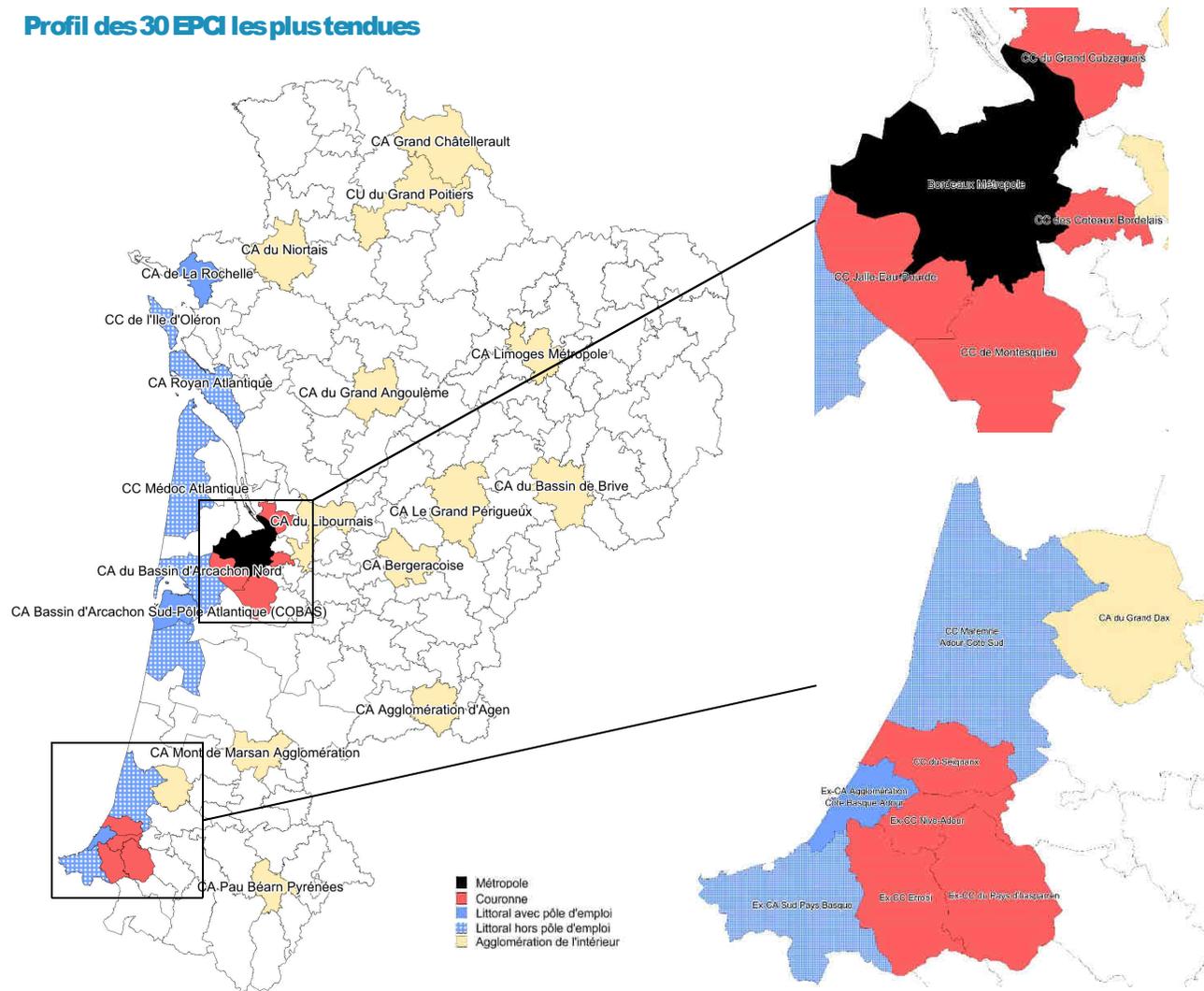
Pondération

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	

2. Territoires et enjeux

Cinq typologies de territoires ressortent avec des enjeux sensiblement différents

Profil des 30 EPCI les plus tendues



La tension est donc largement concentrée sur la métropole et sur les secteurs littoraux. Le maillage actuel du territoire en EPCI étant relativement dense, on peut retenir +/- 30 EPCI faisant l'objet de tensions à proprement parler, les territoires situés au-delà dans le classement ne posent pas de difficultés en termes d'acquisition de logement au vu des capacités budgétaires des ménages.

Note moyenne obtenue par pondération

Métropole	3,8
Couronnes	2,6
Littoral avec pôles d'emploi	3,6
Littoral (hors pôles d'emploi)	2,9
Agglomérations de l'intérieur	2,5

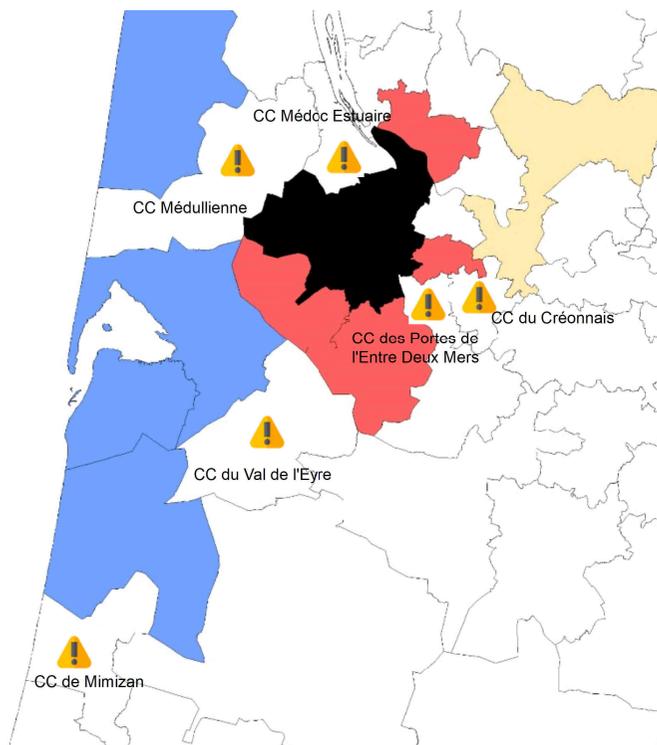
Les agglomérations de l'intérieur et les couronnes apparaissent en décrochage par rapport aux autres typologies et pour des raisons différentes (revenus élevés pour les couronnes et capacité à se loger à moindre coût pour les agglomérations de l'intérieur).

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

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).

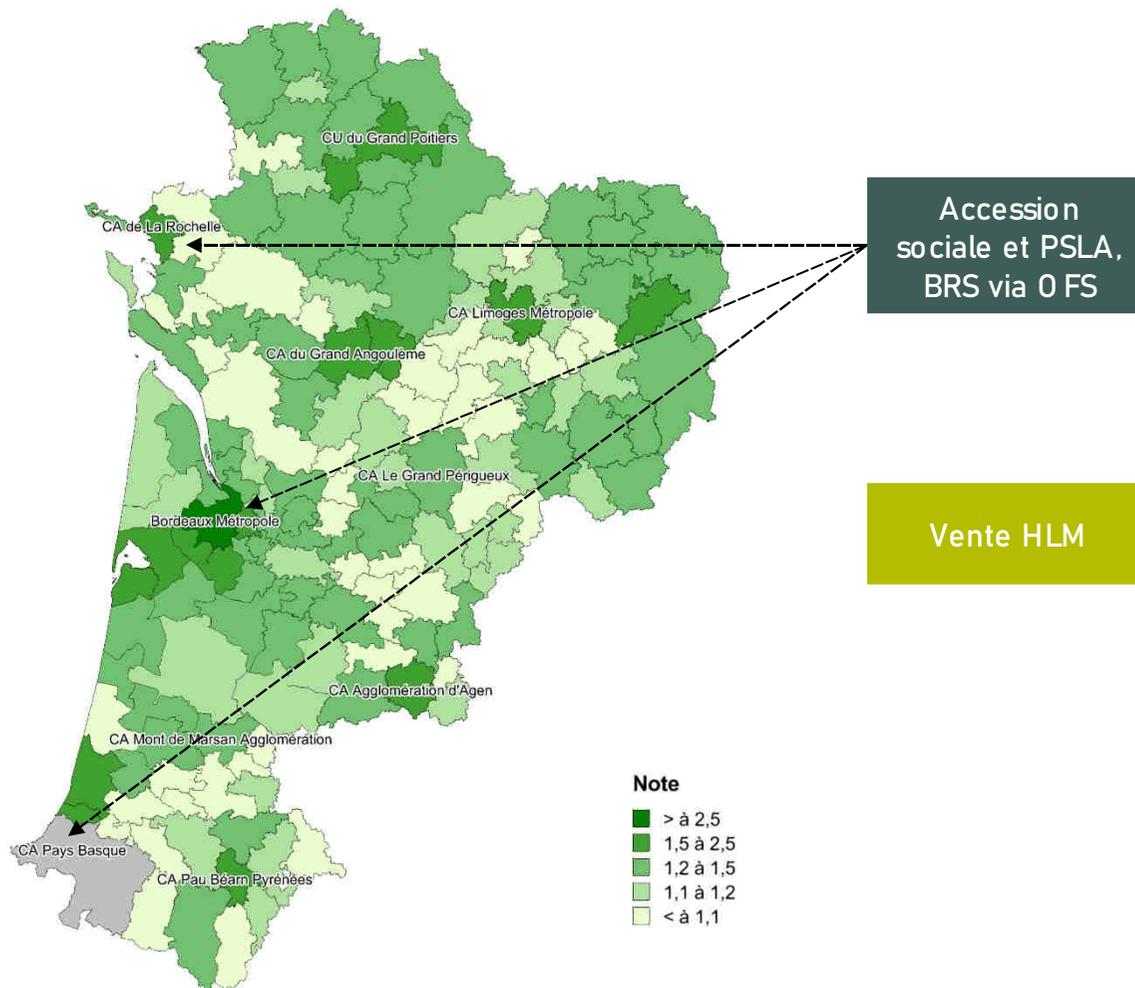
- ⚠ CC du Créonnais
- ⚠ CC des Portes de l'Entre Deux Mers
- Secteurs de la rive droite bénéficiant d'une bonne notoriété résidentielle et faisant l'objet de rejets de population importants
- ⚠ CC Médoc Estuaire
- ⚠ CC Médullienne
- Secteurs du Médoc historiquement abordables mais mis en tension par 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 0 FS 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	Dernière période	Les zonages sont-ils favorables au développement d'une offre ?	Etat
Zonage social	Dernière période		Etat
Nombre de QPV	Dernière période	Appréhension du potentiel en TVA	SIGVILLE
Superficie QPV + bande des 300m rapportée à la superficie intercommunale	Dernière période	réduite	SIGVILLE
Nombre de bailleurs	Dernière période	Y a-t-il des acteurs susceptibles de porter une offre en accession sociale	RPLS
Volume du patrimoine social actuel	Dernière période		RPLS
Part des logements sociaux	Dernière 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		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en collectif	3 dernières années		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en individuel	3 dernières années		OISO
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		OISO / DV3F / DREAL
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		Appréhension du risque
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années		OISO / DV3F / DREAL
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		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en collectif	3 dernières années		OISO
Ecart avec l'offre en neuf en individuel	3 dernières années		OISO
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		OISO / DV3F / DREAL
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		Appréhension du risque
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années		OISO
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		RPLS / DREAL / OISO
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		RPLS / DREAL / OISO
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		RPLS / DREAL / DV3F
Evolution des écarts en collectif	3 dernières années		Appréhension du risque
Evolution des écarts en individuel	3 dernières années		RPLS / DREAL / DV3F
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 300m rapportée à la superficie intercommunale		
Volume du patrimoine social actuel		
Part des logements sociaux		
Écarts de prix avec l'offre classique		
Ratios sur la production neuve		4
Ratios sur le nombre de ménages		
Volumes et prix moyens de vente en PSLA, accession sociale et vente HLM		3
Evolution des volumes en PSLA et accession sociale		
Nombre de Bailleurs, Evolution des volumes HLM	2	