



HAL
open science

Pour la production d'un habitat plus abordable : quel rôle pour les acteurs du logement en France ?

Maryne Thaumiaud

► **To cite this version:**

Maryne Thaumiaud. Pour la production d'un habitat plus abordable : quel rôle pour les acteurs du logement en France? . Architecture, aménagement de l'espace. 2016. dumas-01389417

HAL Id: dumas-01389417

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01389417>

Submitted on 28 Oct 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Pour la production d'un habitat plus abordable : quel rôle pour les acteurs du logement en France ?

Maryne THAUMIAUD

Directeur de mémoire :

Gilles NOVARINA

Maître d'apprentissage :

Sylvie FERRO

**Projet de fin d'études – Master 2
Urbanisme et Projet Urbain**

Institut d'urbanisme de Grenoble

Université Grenoble Alpes

Année universitaire 2015 - 2016



NOTICE ANALYTIQUE

Pour la production d'un habitat plus abordable : quel rôle pour les acteurs du logement en France ?

Par THAUMIAUD Maryne

◆ **Date de soutenance :** Mercredi 7 septembre 2016

◆ **Organisme d'affiliation :** Institut d'Urbanisme de Grenoble - Université Grenoble Alpes

◆ **Organisme dans lequel l'alternance a été effectuée :** SEM Territoires 38

◆ **Directeur du projet de fin d'études :** NOVARINA Gilles

◆ **Nombre de pages :** 99

◆ **Nombres d'annexes :** 2

◆ **Nombre de références bibliographiques :** 34

◆ **Mots-clés analytiques :** logement abordable, logement à coût maîtrisé, accession sociale, coût de construction, aides à l'accession

◆ **Mots-clés géographiques :** Grenoble Alpes Métropole, France, Europe

Résumé :

Depuis le début des années 2000, la crise du logement ne cesse de fragiliser les ménages modestes avec pour conséquence le blocage de leur trajectoire résidentielle. Face à ce constat, certaines collectivités ont initié la création d'une offre de logements privés nouvelle : le logement abordable. Depuis 2011, Grenoble Alpes Métropole réfléchit à son tour à un dispositif de production d'un habitat à prix maîtrisés. L'ensemble des acteurs est concerné. En ce sens, Isère Aménagement et la métropole grenobloise ont lancé un appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable » afin de questionner les promoteurs et maîtres d'œuvre sur les leviers opérationnels de production de logement plus abordables.

Yhteenveto :

2000-luvun alusta , kotelo kriisi heikentää edelleen vaatimaton kotitaloudelle seurauksena estämällä niiden asuin- kehityskaari . Kun otetaan huomioon tämä tosiasia , jotkut yhteisöt ovat aloittaneet luomista tarjouksen uusien yksityisasuntojen : kohtuuhintaisia asuntoja . Vuodesta 2011, Grenoble Alpes Métropole ajatellut puolestaan laite tuottaa hallitusti hinta kotelo . Kaikki sidosryhmät on huolissaan . Tässä mielessä Isere Aménagement, Grenoble metropoli käynnistänyt avoimen ideoita " kohtuuhintaisia asuntoja kaupunkien toivottavaa " kysymykseen työn kehittäjät ja urakoitsijat operatiivisen vipuja tuotanto on enemmän kohtuuhintaisia asuntoja .

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je tiens à remercier Monsieur Gilles NOVARINA qui m'a fait l'honneur d'être mon tuteur universitaire et qui a apporté un regard expert sur mon mémoire.

Je remercie Monsieur Vincent SILVE, directeur de Groupe 38, qui m'a offert l'opportunité de cette expérience professionnelle enrichissante au sein d'une structure pluridisciplinaire et très dynamique. Je tiens particulièrement à remercier ma directrice, Sylvie FERRO, pour sa pédagogie, son envie de transmettre, ses conseils avisés et sa franchise. Je remercie plus généralement l'ensemble de l'équipe de Groupe 38 et notamment le service aménagement, ses chefs de projet, Christophe, Aurélie, Suzy, Anne, Carole et Thomas, toujours disponibles ainsi que Nicole et Myriam pour leur bienveillance à mon égard. Enfin, je remercie Lilian pour sa relecture attentive de ce présent mémoire.

A mes camarades de promotion, pour ces deux années de Master durant lesquelles nous avons su se soutenir, s'entraider et se tirer vers le haut et plus particulièrement à Khalid, à Valentin, à Clara et à Tom et Margaux pour la parenthèse libanaise.

Je tiens également à remercier mon colocataire, Clément, pour nos innombrables repas étoilés, son soutien, son écoute, sa constante bonne humeur durant cette année grenobloise.

Enfin, à mes parents, merci pour tout.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	6
Chapitre 1 : Le logement abordable, une réponse nécessaire à un marché déconnecté, le cas de Grenoble Alpes Métropole	10
I. Une offre de logements en accession privée en inadéquation avec la capacité d'achat des ménages	11
A. Un marché immobilier conjoncturel avec un niveau de prix de l'immobilier élevé.....	12
1. Des facteurs favorisant la montée des prix du marché de l'immobilier	12
a. Le foncier	13
b. La progression des prix des consommations intermédiaires	15
c. La hausse du coût la main d'œuvre.....	16
d. Normes, réglementations, un millefeuille de contraintes.....	16
e. Les politiques urbaines	19
2. Etat des lieux du marché immobilier sur Grenoble-Alpes-Métropole	19
B. Une diminution généralisée du pouvoir d'achat immobilier des ménages.....	22
1. Une conjoncture nationale paradoxale	22
a. Des taux d'intérêt bancaires historiquement bas	22
b. Un taux de chômage élevé et des revenus qui n'augmentent pas	23
2. Etat des lieux des revenus des ménages de la Métropole grenobloise	25
3. Analyse de la capacité d'achat immobilier des ménages de Grenoble Alpes Métropole	27
II. Des logements à prix maîtrisés : la réponse des politiques publiques d'habitat...	29
A. Qu'est-ce qu'un logement abordable ?	29
B. Comment sécuriser le caractère abordable du logement sur le long terme ? ...	31
1. Les clauses limitatives du droit de libre disposition.....	31
a. La clause d'inaliénabilité	31
b. Les autres clauses restrictives du droit de libre disposition.....	33
2. Les clauses ayant pour objet de limiter la libre affectation de l'usage du bien par l'acquéreur	34
3. Les clauses tendant à assurer le remboursement des aides accordées par la collectivité	35

a.	Le maintien au prix ou le remboursement de la plus-value de la vente des charges foncières	35
b.	Le remboursement de l'aide financière accordée à l'acquéreur	36
C.	Les pratiques françaises en matière de logements abordables	36
	Chapitre 2 : Quels leviers pour la production d'un habitat abordable ?	38
I.	Rôle de l'Etat et de la collectivité.....	39
A.	Les aides de l'Etat et de la collectivité	39
1.	Les prêts réglementés	39
a.	Le Prêt à Taux Zéro	39
b.	Le Prêt Accession Sociale.....	43
c.	Le Prêt Social Location Accession	44
2.	Les aides financières.....	49
a.	Les aides de l'Etat.....	49
b.	L'aide de Grenoble Alpes Métropole	50
c.	L'aide du département de l'Isère	51
B.	La constitution de réserves de foncier public	52
1.	Les cessions à prix réduit aux opérateurs immobiliers.....	52
2.	Le Bail Réel Immobilier	53
II.	Rôle de l'aménageur et de l'urbaniste	55
A.	Intégrer les réalités opérationnelles aux outils de planification urbaine	55
B.	Intégrer les coûts des constructions dans la conception des projets d'aménagement.....	56
C.	Traiter différemment la place du stationnement.....	58
III.	Eléments de bilan de l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable » sur le rôle des opérateurs immobiliers et des maîtres d'œuvre	65
A.	Le cahier des charges de l'appel à idées.....	65
1.	Composition des équipes	65
2.	Choix d'une catégorie.....	66
3.	Les enjeux de l'appel à idées	66
B.	Eléments de bilan, comment optimiser le prix de vente d'un logement ?.....	69
1.	Généralités	69
2.	Les familles de solutions soulevées pour optimiser le prix de vente.....	69
a.	Forme urbaine	69
b.	Conception, construction et organisation du chantier.....	71

c. Commercialisation	71
d. Réduction des frais annexes.....	72
C. Les projets des lauréats de l'appel à idées	72
1. Lauréats de la catégorie 1 « idées à développer »	73
a. Equipe ACCELIA et CR&ON.....	73
b. Equipe SAFILAF et BRENAS ET DOUCERAIN.....	75
c. Equipe R2K.....	78
2. Lauréats de la catégorie 2 « idées opérationnelles »	79
a. Equipe VINCI et AIA ASSOCIES	80
b. Equipe ISERE HABITAT et CHAPUIS ET ROYER.....	82
c. Equipe PLURALIS et A-TEAM.....	84
CONCLUSION	86
BIBLIOGRAPHIE	88
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	91
LISTE DES SIGLES	95
TABLE DES ANNEXES	96

INTRODUCTION

Le logement inabordable

La réflexion sur la nécessité de production de logements abordables part du constat que pour certains ménages français, le logement est inabordable par rapport à leurs capacités financières. En effet, la crise économique, l'augmentation spectaculaire des coûts de construction, la spéculation et la raréfaction foncière ne cessent de peser sur les prix de vente des logements, fragilisant les mobilités résidentielles des foyers modestes.

On remarque une déconnexion inédite entre les prix immobiliers et les revenus depuis le début des années 2000. Durant la première décennie, les prix d'acquisition des biens immobiliers ont doublé en France, tandis que les revenus des ménages n'augmentaient que de 33%. Malgré la crise économique et le ralentissement du marché immobilier, les prix demeurent à haut niveau, bien qu'orientés aujourd'hui à la baisse. Cette distorsion inédite entre l'évolution des prix immobiliers et l'évolution des revenus des ménages a contribué à faire émerger dans de nombreuses collectivités la question du logement abordable : c'est le constat que les classes moyennes d'un territoire, comme la Métropole grenobloise, parviennent difficilement à y acquérir un bien immobilier. Le marché de l'accession est particulièrement difficile d'accès pour les primo-accédants : les appartements neufs de plus de 70 m² ne sont accessibles qu'aux familles les plus aisées comme nous le verrons dans le développement. Le segment de l'accession sociale se développe, mais ne peut répondre à l'ensemble des besoins des ménages modestes.

Aujourd'hui de nombreuses familles des couches moyennes quittent le cœur de l'agglomération grenobloise pour bénéficier d'un rapport surface/prix plus appréciable en périphérie plus ou moins éloignée, ou bien sont contraintes d'acquérir des biens énergivores. Rendre le logement en accession plus abordable conjugue donc des enjeux à la fois sociaux, démographiques et écologiques.



Illustration 1 : *Que peut-on acheter dans le territoire de Grenoble Alpes Métropole pour 160 000 € ?*

Source : Perval – Notaires de France et Observatoire des Notaires de l'Isère

Face à ce constat, la Métropole grenobloise réfléchit depuis 2011 à un nouveau dispositif d'accession privée à des prix maîtrisés. En effet, les simulations de l'Agence d'Urbanisme de la Région Grenobloise indiquent qu'une baisse du prix de commercialisation de 30% des logements neufs (soit des logements à 2 650 €/m² plutôt qu'à 3 400 €/m²) permettrait d'accroître considérablement le nombre d'accédants potentiels. Ce type de dispositif existe déjà dans de nombreuses autres collectivités françaises. Pour initier cette réflexion à l'échelle du territoire de la métropole grenobloise, Isère aménagement et Grenoble Alpes Métropole ont lancé l'appel à idée « Habitat abordable, urbanité désirable » en septembre 2015. Le but était de questionner les professionnels de l'immobilier, promoteurs et architectes, sur les leviers opérationnels innovants à soulever afin de poursuivre l'objectif de production de logements 30% en deçà du prix du marché.

Cadrage méthodologique

Dans cette réflexion sur la production de logements abordables, nous traiterons uniquement des logements en accession privée (même si le montage en accession sociale sera abordé) qui répondent à une demande spécifique des ménages modestes. En effet, ces derniers ont des revenus trop élevés pour bénéficier d'un logement locatif social mais pas assez pour pouvoir acquérir un logement privé neuf. Il est également à noter que ce mémoire n'a pas la prétention d'être exhaustif. Une réflexion plus poussée sur les facteurs expliquant l'état actuel du marché immobilier et sur les leviers opérationnels liés au rôle du promoteur et des maîtres d'œuvre pourrait être intéressante et enrichir ce présent document.

Ce mémoire est le fruit d'une réflexion globale menée par la Métropole grenobloise et Isère Aménagement depuis 2011. Il s'inspire principalement de lectures et d'analyses d'ouvrages et de données chiffrées. Une grande partie de la réflexion s'appuie également sur les résultats de l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable ».

Problématisation

Dans un tel contexte, quels sont les outils et les leviers d'action que l'ensemble des acteurs du logement peuvent mobiliser pour la production d'un habitat plus abordable ?

Pour répondre à cette problématique, le choix a été fait d'établir tout d'abord un diagnostic global qui répond à la question suivante : « pourquoi construire du logement abordable sur Grenoble Alpes Métropole ? ». Dans ce premier chapitre, il est question de s'interroger sur les raisons de la hausse des prix des logements et sur la déconnection totale de ces prix avec les revenus des ménages. Nous nous interrogerons également sur la réponse des autres collectivités françaises face à cette distorsion du marché.

Dans un second temps, ce sont les leviers opérationnels de l'ensemble des acteurs du logement (l'Etat, les collectivités, les urbanistes, les aménageurs, les promoteurs et les maîtres d'œuvre) qui sont soulevés et qui pourraient permettre la production de logements abordables.

Chapitre 1 : Le logement abordable, une
réponse nécessaire à un marché déconnecté,
le cas de Grenoble Alpes Métropole

I. Une offre de logements en accession privée en inadéquation avec la capacité d'achat des ménages

Depuis une dizaine d'année, on constate un mouvement général de hausse des prix de l'immobilier neuf en France¹. Cette augmentation est totalement déconnectée de l'évolution des revenus des ménages français qui elle, stagne depuis le début des années 2000. En effet, le passage à l'Euro et la crise économique ont successivement fragilisé les emplois et les revenus². On se retrouve donc avec une offre de logements peu accessibles financièrement et une raréfaction de l'offre de logements neufs abordables à l'accession. En conséquence, depuis 2010 et pour la première fois depuis 1980, la part des ménages propriétaires de leur résidence principale tend à diminuer³.

Cette constatation est applicable sur Grenoble Alpes Métropole qui est une agglomération dont le marché immobilier neuf est traditionnellement plutôt cher.

Il est de plus en plus difficile pour les classes moyennes familiales, gagnant entre 1,4 SMIC et 3,1 Salaire Minimum de Croissance (SMIC dans le reste du document), de trouver un logement correspondant à leurs ressources. Avec pour résultats le blocage des trajectoires résidentielles, la congestion du parc locatif social et la périurbanisation des classes moyennes ainsi que toutes les conséquences qui en découlent. Ce dernier phénomène est d'ailleurs très marqué sur le territoire grenoblois : les ménages modestes et notamment les primo-accédant, ont tendance à acquérir un logement neuf dans le Grésivaudan Est, le Voironnais et le Sud grenoblois où les prix du marché immobilier en collectif sont bien moins élevés que sur Grenoble Alpes Métropole⁴.

Pour répondre à cette demande, Grenoble Alpes Métropole réfléchit à la mise en place d'un dispositif d'encadrement pour produire du logement abordable.

¹ Donnée INSEE, disponible sur <http://www.insee.fr>, consulté le 16 mai 2016

² Jean-Louis Dell'Oro, « Pouvoir d'achat: une décennie perdue en France avec la crise », Challenges, publié le 27-06-2014, disponible sur <http://www.challenges.fr/economie/>, consulté le 16 mai 2016

³ Laure Crusson et Séverine Arnault, « Le parc de logements en France au 1er janvier 2014 », Insee février 2015 – Etude logement n°16, disponible sur <http://www.insee.fr/fr/mobile/etudes/>, consulté le 16 mai 2016

⁴ Source : Données Adequation, Flash Information Logement n°05, bilan de l'année 2015

A. Un marché immobilier conjoncturel avec un niveau de prix de l'immobilier élevé

1. Des facteurs favorisant la montée des prix du marché de l'immobilier

Pour mieux comprendre la montée des prix du marché de l'immobilier, il convient de s'intéresser à ce qui compose le prix de vente d'un logement. Les trois postes de dépense les plus importants sont : le foncier, la construction et la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA dans le reste du document) (voir illustration ci-après). La TVA étant un coût fixe dans l'opération, on peut donc expliquer la hausse du prix de vente des logements par l'évolution du prix du foncier et du prix de construction.

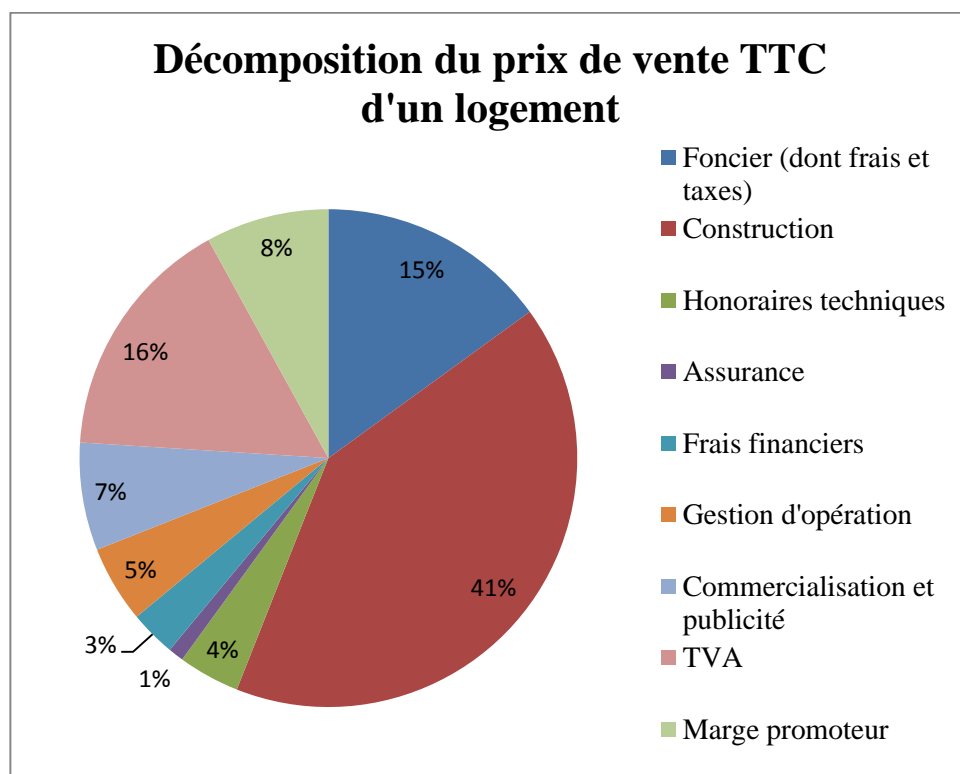


Illustration 2 : Décomposition du prix de vente TTC d'un logement en France hors parking

Source : Entretien avec S. FERRO, directrice de l'aménagement à Groupe 38

En effet, le foncier joue un rôle fondamental dans l'équilibre d'une opération immobilière comme nous le verrons ci-après puisqu'il constitue 15 à 20% du prix de vente du logement. Néanmoins, le facteur ayant le plus d'impact sur l'évolution du

marché immobilier est celui de la hausse des prix de construction. La part du coût de construction représente en moyenne 50% du bilan d'une opération et donc du prix de vente⁵. Au cours des 10 dernières années, ces coûts ont augmenté de plus de 60% du fait de l'augmentation des prix des consommations intermédiaires et des matériaux, de l'envolée du coût de l'énergie, de l'évolution des salaires. Par ailleurs, la construction des logements a également subi les effets inflationnistes des évolutions réglementaires et notamment en termes d'accessibilité, d'isolation thermique, de performances environnementales et de résistance face au risque sismique.

Ces éléments peuvent expliquer en partie la flambée des prix de l'immobilier au cours des quinze dernières années (+103% entre 1997 et 2012⁶).

a. Le foncier

La ressource foncière est un aspect clé lorsqu'on étudie le marché immobilier neuf privé. En effet, comme dit précédemment, le prix du foncier est lié au prix de vente des logements : le foncier représente en moyenne 15 à 20% du coût global de l'opération. Au cours de cette dernière décennie, cette part n'a cessé de croître représentant jusqu'à 50% des coûts de production de certains programmes de logements dans les régions Provence Alpes Côte d'Azur et Ile-de-France⁷.

La production foncière est, en France, insuffisante par rapport aux besoins⁸. Cette situation entraîne une spéculation foncière importante entraînant des ventes de terrains à des prix très élevés. En effet, à titre d'exemple, le prix des terrains à bâtir en Isère a évolué de +23,6% en 10 ans⁹.

L'augmentation des valeurs foncières n'est pas seulement due à la spéculation des propriétaires de terrains à bâtir. En effet, en zone urbaine à renouveler, le prix du foncier dépend principalement d'autres facteurs. Dans ce type de zone, le foncier « simple » c'est-à-dire libre de toute occupation, prêt à bâtir, se fait très rare. Les opérations de

⁵ Source : Caisse de garantie immobilière du bâtiment (CGI Bat)

⁶ Source : ECLN, MEDDE

⁷ S. LEVASSEUR, « Eléments de réflexion sur le foncier et sa contribution au prix de l'immobilier », Revue de l'OFCE / Débats et politiques, n°128, 2013

⁸ Rapport du Sénat « Les facteurs fonciers et immobiliers de la crise du logement », 21 juillet 2016

⁹ Source : L'observatoire de l'immobilier, Chambre des Notaires de l'Isère, Mars 2016

construction se font aujourd'hui majoritairement en renouvellement urbain, sur des fonciers dits « complexes ».

C'est le cas des terrains de la Zone d'Aménagement Concerté (ZAC dans le reste du document) Bouchayer-Viallet à Grenoble, ancienne friche industrielle de près de 14 hectares qui a évolué en un quartier mixte d'habitat et d'activités.



Illustration 3 : Site des usines Bouchayer-Viallet en 1954

Source : Jean-Marie REFFLE pour la Région Rhône-Alpes



Illustration 4 : ZAC Bouchayer-Viallet aujourd'hui

Source : Site internet de la ville de Grenoble

Reconstruire la ville sur la ville induit des coûts inhérents conséquents qui sont à prendre en compte dans le bilan d'une opération de logements. En effet, on construit sur des terrains à remettre en état : le processus de transformation entraîne divers coûts techniques et administratifs qui peuvent être supportés soit par l'aménageur dans un premier temps puis refacturé au promoteur via des taxes dans le cadre d'un foncier maîtrisé par la collectivité, soit par le promoteur directement lorsqu'il achète dans le diffus, c'est-à-dire directement à un propriétaire foncier.

Les frais liés à l'aménagement du terrain consistent en :

- La démolition et la dépollution. En effet, en zone urbaine, la plupart des opérations de construction de logements se font sur des terrains déjà occupés et parfois pollués (c'est le cas notamment des usines Neyrpic à Saint-Martin d'Hères en projet de renouvellement urbain)
- Les différents sondages du sol (sondages liés à l'archéologie préventive obligatoires pour les ZAC et lotissements supérieurs à 3 hectares, pour les travaux soumis à déclaration préalable ou soumis à autorisation d'urbanisme, pour les

aménagement ou ouvrages soumis à étude d'impact, etc. ou sondages liés aux mesures de la qualité du sol) ;

- Les recours possibles des tiers sur l'opération d'aménagement et de construction. En effet, hormis les frais de procédure qui sont à prendre en considération, l'allongement des délais de construction entraînent des frais importants pour l'aménageur et l'opérateur immobilier ;
- Des frais de géomètre, lorsqu'il y a lieu d'être (division foncière ou remembrement).

Les frais liés à l'acquisition du terrain consistent en :

- Le coût de l'acte notarié
- Des droits de mutation c'est-à-dire l'ensemble des taxes et des droits perçus par le notaire pour le compte des collectivités et de l'Etat lors d'une modification de la personne morale ou physique titulaire de la propriété
- Des taxes liées à l'aménagement (taxe d'aménagement, versement pour sous-densité, etc.).

b. La progression des prix des consommations intermédiaires

Les consommations intermédiaires sont les biens et services qui disparaissent dans le processus de production, soit par incorporation dans des produits plus élaborés, soit par destruction au cours de la période considérée. Dans le secteur du bâtiment, il s'agit notamment de l'énergie, des matières premières et des matériaux.

En effet, au cours des 15 dernières années et ce jusqu'à fin 2012, les augmentations successives des prix de ces produits se sont avérées très conséquentes. La hausse la plus significative est celle relative au pétrole avec un cours qui a progressé, en euros, de près de 411 %. Ainsi, le goudron, l'asphalte pour la création d'enrobés ou encore l'essence pour l'acheminement des matériaux, ont favorisé la hausse globale des coûts de construction.

Par ailleurs, les autres matières premières, hors pétrole et métaux précieux ont augmenté de 97 %. Il en va de même quant aux aciers utilisés dans le bâtiment qui ont progressé en moyenne de 94 % environ depuis neuf ans. Dans une moindre mesure, on note également

la hausse du cours de l'aluminium sur quinze ans (+ 49,6 %), également marquée par de fortes fluctuations. Enfin, le cours du cuivre enregistre la plus forte hausse sur dix ans, soit + 409,8 %.

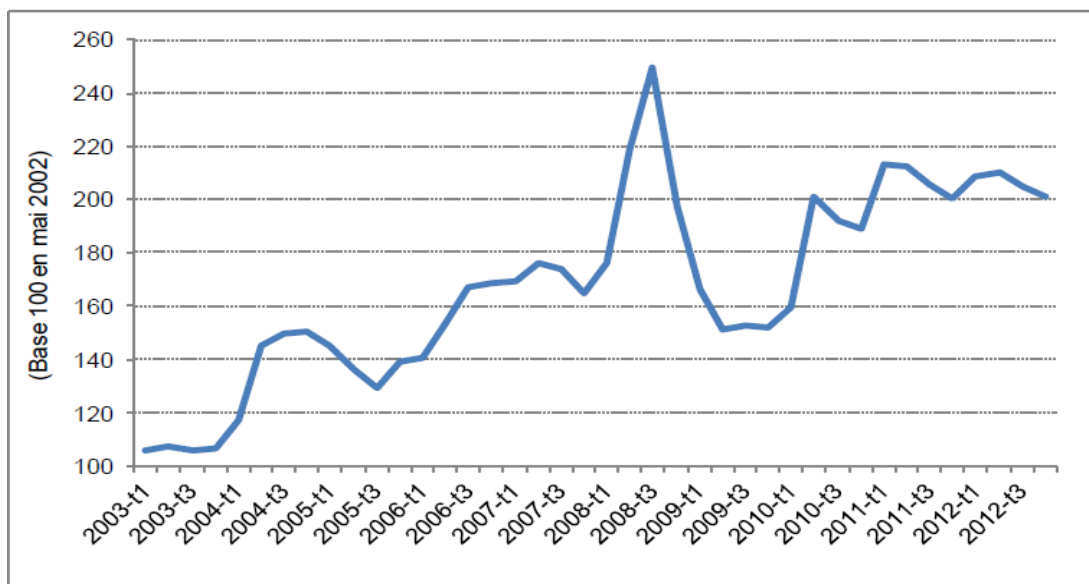


Illustration 5 : Indice synthétique des prix des produits aciers du bâtiment
Source : FFB d'après MEPS

c. La hausse du coût la main d'œuvre

Le coût de la main-d'œuvre est le coût total payé par les entreprises pour rémunérer le facteur de production travail. Les sources disponibles ne tiennent pas compte de l'intérim, pourtant largement utilisé par les entreprises de bâtiments depuis le début des années 2000. On note tout de même une progression de +38% au cours des dix dernières années de l'indice général des salaires mensuels dans le bâtiment¹⁰.

d. Normes, réglementations, un millefeuille de contraintes

Pour construire des logements (et plus généralement des bâtiments quelque soit leur destination), il est indispensable de se doter de réglementations et de normes qui répondent aux besoins actuels d'usages, de qualité, de progrès tant en matière de

¹⁰ Source : FFB

performance, que de sécurité ou de santé et anticipent les exigences futures afin d'assurer la pérennité de ces bâtiments.

Mais l'accumulation de ces nécessaires contraintes, a, depuis trois décennies, multiplié les coûts de construction et allongé les délais de réalisation des projets. En effet, l'accumulation des normes de performances énergétiques, des réglementations acoustique, incendie, accessibilité, parasismique, des nouvelles règles en matière de gestion des déchets de chantier et du renforcement de la réglementation technique, amiante, etc., a un coût non négligeable qui se répercute sur le montant global du bâtiment.

A titre d'exemple, le surcoût d'une construction « BBC », ou Bâtiment Basse Consommation, par rapport à la Réglementation Thermique 2012 est de l'ordre de 5 à 10% ; celui de l'accessibilité atteindrait environ 1% du coût global de la construction¹¹. Quant à la construction en zone sismique moyenne, comme c'est le cas sur la plupart des communes de Grenoble Alpes Métropole, classées en zone 4 de sismicité, le changement de norme en habitat collectif neuf produit une augmentation entre 0,5 et 1,5% pour les bâtiments en R+3 ou R+4 et jusqu'à 5% du coût de construction pour des bâtiments en R+8 ou R+9¹².

Depuis plusieurs décennies, de nombreuses commissions de simplification ont œuvré à alléger les obligations liées à la construction de bâtiments mais les résultats sont moindres et parfois contre-productifs¹³.

Par ailleurs, les contraintes réglementaires imposées par les Plans Locaux d'Urbanisme (PLU dans le reste du document) influent directement sur les formes architecturales, la conception du bâti et sur l'occupation du foncier et donc sur les coûts de construction. En effet, les obligations liées au règlement du PLU impose aux constructions la végétalisation d'une partie de l'unité foncière dont un pourcentage en pleine terre, le traitement du stationnement sur la parcelle ou parfois en ouvrage, des retraits par rapport à la voirie, à l'emprise publique ou par rapport aux limites séparatives, la hauteur sur voirie et en cœur d'îlot, etc.

¹¹ Source : Banque Mondiale, 2008

¹² Estimation du CSTB

¹³ V. RENARD, « Superposition des normes – Incontinence législative », La Revue Foncière, janvier-février 2015, n°3

Afin de mieux comprendre l'impact de ces contraintes, Perrine GOGUEL¹⁴ a pris l'exemple d'un foncier en zone urbaine d'une surface de 600 m² avec un PLU qui impose la végétalisation de 50% de l'unité foncière dont la moitié en pleine terre et le stationnement en ouvrage.

« Au rez-de-chaussée, une fois casés l'accès au parking, le sas, l'ascenseur, les circulations, les escaliers, le tout avec des dimensions conformes aux normes d'accessibilité, sans oublier les locaux à vélos et à poubelles, le local technique, l'ensemble de ces locaux devant être accessibles depuis la rue, la cellule commerciale doit se contenter de la surface résiduelle. [...] Depuis la réglementation thermique 2010, le balcon ne peut plus consister en une extension de la dalle intérieure, mais doit être accroché à la façade. Si la réglementation antisismique l'exige, il faut en outre offrir un appui au balcon, ce qui implique un retrait de la façade. La bande de construction s'en trouve réduite d'au moins 1,20 mètre.

La norme accessibilité impose des seuils de hauteur inférieure à 2 cm. Conjugée aux règles d'étanchéité, elle entraîne le décaissement de la dalle terrasse, donc la rehausse du niveau inférieur pour garantir la hauteur sous plafond réglementaire, générant un réel surcoût : poutre en relevé, étanchéité, isolation, dalles sur plots... Répétées sur 5 niveaux, ces adaptations génèrent une hauteur supplémentaire de 1,50 m, pouvant entraîner le dépassement de la hauteur autorisée dans le PLU, donc la perte d'un étage. Dans notre exemple, une telle situation impliquerait 20% de logements en moins et un renchérissement considérable des logements restants. »

La multiplication des contraintes normatives et réglementaires renchérissement le coût de construction et diminuent les surfaces habitables du bâtiment : moins de logements et des surfaces utiles et habitables plus petites ce qui conduit à un équilibre de l'opération par des prix de vente élevés.

¹⁴ Perrine GOGUEL, architecte urbaniste, interrogée sur l'incidence des règlements sur le coût du logement dans le magazine Etudes Foncières n°160 de novembre - décembre 2012 dans le cadre du dossier « Logement abordable, un souffle d'optimisme ? »

e. Les politiques urbaines

Certaines décisions politiques en matière d'urbanisme ne sont pas sans effet sur les coûts de construction. Il en va ainsi de la densification et de la mixité fonctionnelle pour ne citer que deux exemples.

Les politiques urbaines prônent depuis des années la densification des villes afin de limiter l'étalement urbain et les conséquences qui en découlent : mobilités, disparition progressive des zones agricoles périphériques, pollutions, etc. Néanmoins la densité n'est pas anodine : plus on construit en milieu dense, plus on construit cher, compte tenu des contraintes liées au site et aux parkings à réaliser en sous-sol, les coûts augmentant en profondeur (surenchérissement des parois de soutènement, présence de l'eau, et notamment sur le territoire de la métropole grenobloise, impliquant le rabattement de nappe et un cuvelage, etc.). En effet, les coûts de construction du m² habitable augmentent proportionnellement à la densité du bâtiment.

Par ailleurs, dans un objectif de densification, on favorise aujourd'hui les logements collectifs et les logements individuels groupés ce qui induit un coût supplémentaire à la vente dû à l'aménagement de parties communes, à la mise en place d'ascenseurs, etc.

De plus, la mixité fonctionnelle (c'est-à-dire plusieurs fonctions telles que les bureaux, les commerces et les logements sont représentées au même endroit), également plébiscitée par les politiques urbaines, a un impact sur les coûts de construction. Effectivement, et sans rentrer dans des détails non maîtrisés, la superposition de bâtiments possédant des trames différentes nécessite des planchers de reprise plus épais et surferrailés.

2. Etat des lieux du marché immobilier sur Grenoble-Alpes-Métropole

Depuis 2010, les prix moyens des logements dans le collectif neuf¹⁵ sur la métropole grenobloise, connaissent une hausse générale. Les prix sont plus élevés pour

¹⁵ Hors vente en bloc, c'est-à-dire la vente de plusieurs logements voire d'un immeuble entier à un seul propriétaire, ici, un bailleur social

les investisseurs privés que pour les propriétaires occupants dits “utilisateurs” : en 2015, le prix moyen/m² de Surface Habitable (SHAB) hors stationnement est de 3 604 € pour les investisseurs et de 3 437 € pour les propriétaires occupants.

Cependant, depuis 2015, on observe une légère baisse des prix sur l’agglomération : -3% pour les propriétaires occupants et -0,5% pour les investisseurs.

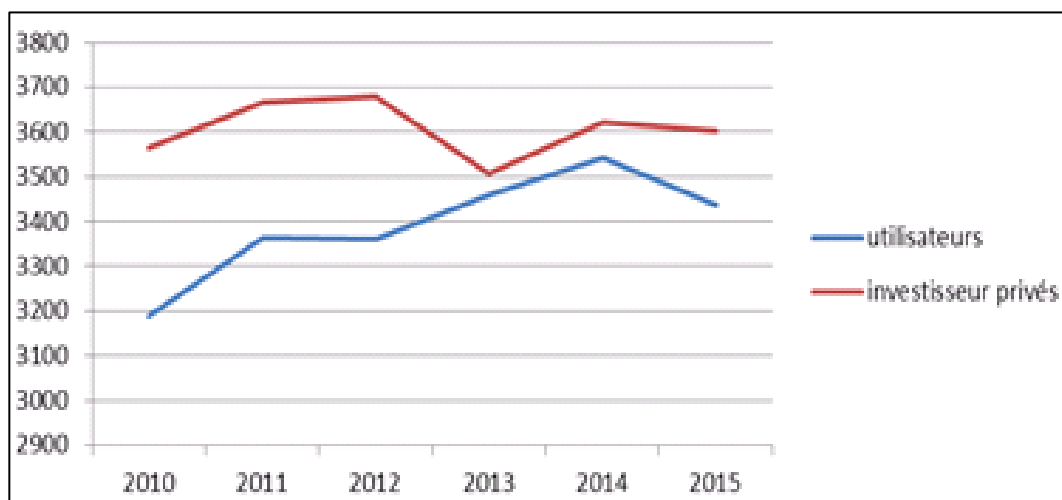


Illustration 6 : Evolution des prix moyens /m² dans le collectif neuf

Source : CECIM, données 2010 - 2015

Avec une moyenne de 3 437 €/m²¹⁶, la Métropole de Grenoble reste dans la moyenne nationale et en deçà de la moyenne de la région Rhône-Alpes qui est de 3 892 €/m². De très fortes disparités sont à noter sur le territoire : le marché du neuf est hétérogène, allant de 2 486 €/m² à Saint-Georges de Commiers jusqu’à près de 4 526 €/m² à La Tronche.

¹⁶ Les prix s’entendent par m² de SHAB et TTC avec une TVA à 20% hors stationnement

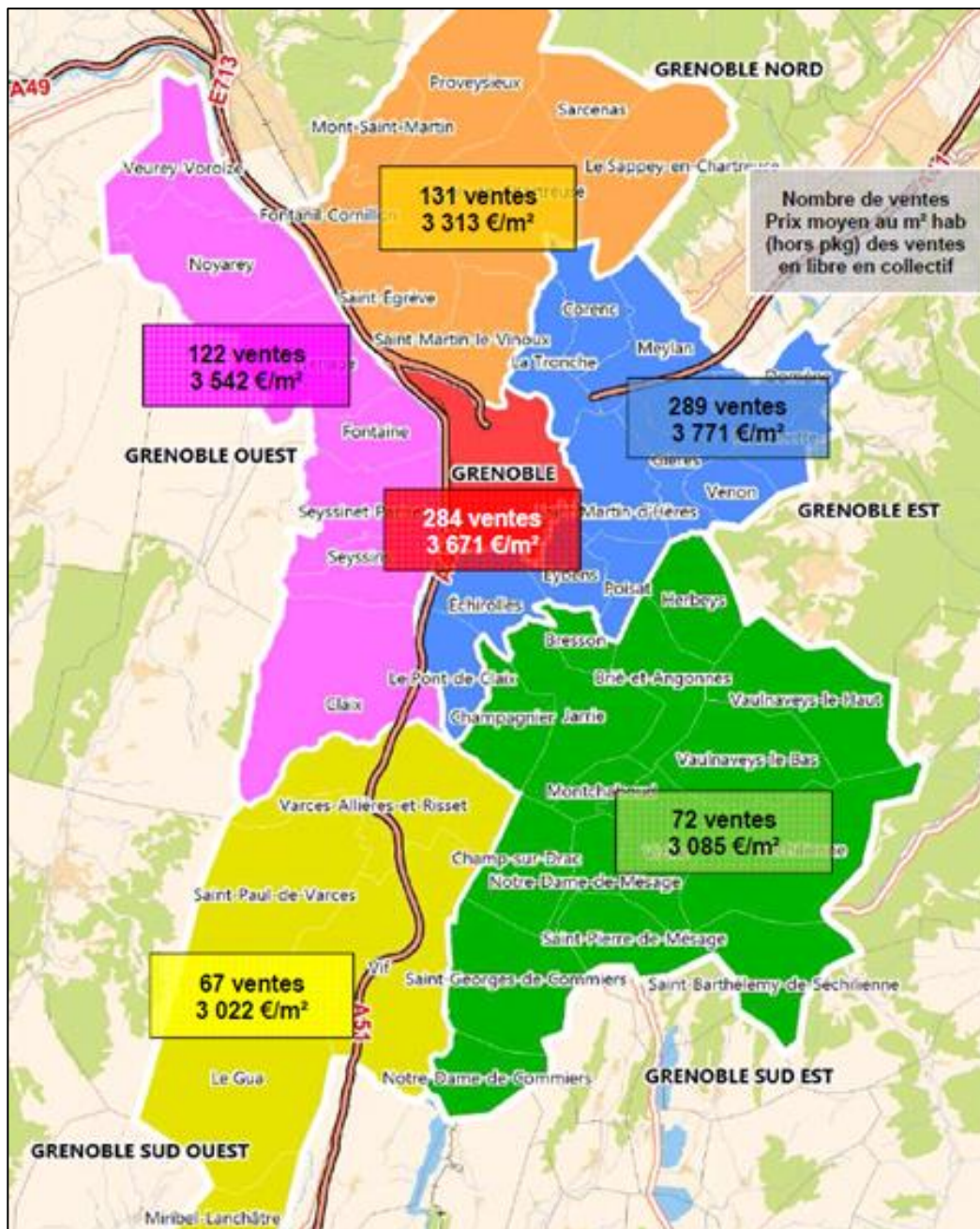


Illustration 7 : Prix moyen /m² SHAB hors stationnement par secteur

Source : Adequation, Flash Information Logement n°5, 2015

En moyenne, pour un T3 de 65m², l'acquéreur devra donc compter 215 000 € hors frais de notaires.

Si la modération des taux d'intérêt, l'allongement des durées d'emprunt et les mesures incitatives type Prêt à Taux Zéro (PTZ dans le reste du document) ont permis à

un certain nombre de ménage de la métropole d’absorber la hausse des prix des logements neufs en accession privée, y compris au prix d’un fort endettement, le marché de l’immobilier neuf est totalement déconnectée de l’évolution des revenus des ménages modestes.

B. Une diminution généralisée du pouvoir d’achat immobilier des ménages

1. Une conjoncture nationale paradoxale

a. Des taux d’intérêt bancaires historiquement bas

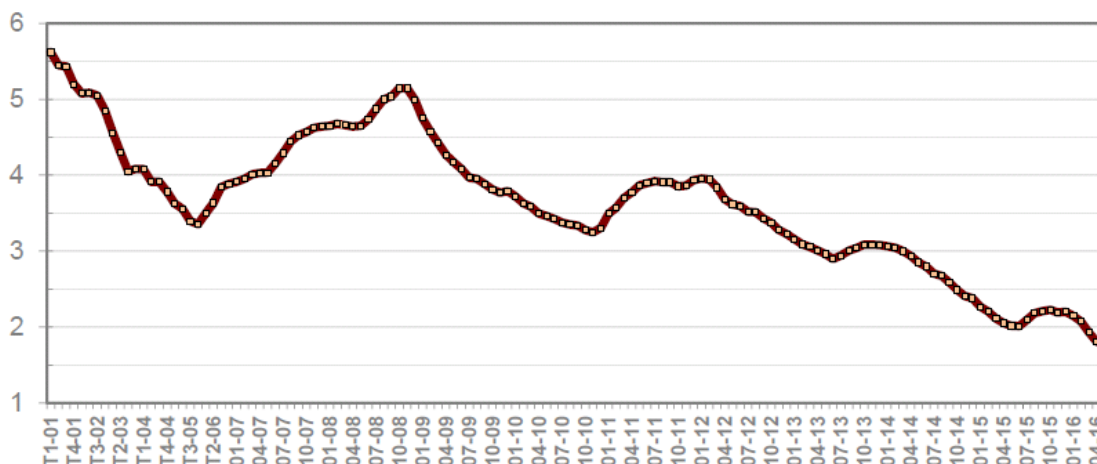


Illustration 8 : Les taux de crédits immobiliers aux particuliers (en%) sur l’ensemble des marchés

Source : Crédit Logement/CSA – Observatoire du Financement des marchés résidentiels

Depuis mars 2016, les taux d’intérêt des crédits immobiliers ont atteint leur niveau le plus bas depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Il est aujourd’hui possible d’emprunter à moins de 2% sur quinze ans. Selon le dernier communiqué de l’Observatoire Crédit Logement/CSA¹⁷, les taux d’intérêt appliqués sur les prêts immobiliers sont descendus à 1,84 % dans le neuf en mai. L’Observatoire souligne également que, depuis le début des années 2000, le niveau des taux a été divisé par trois.

¹⁷Observatoire Crédit Logement/CSA du financement des marchés résidentiels – tableau de bord mensuel
 Mai 2016 – 2 juin 2016

La baisse continue des taux de crédit immobilier permet un emprunt de moins en moins coûteux pour les ménages souhaitant accéder à la propriété. L'observatoire « Meilleurstaux.com » estime que la capacité d'emprunt a ainsi augmenté de 12% en moyenne sur les deux dernières années et le Crédit Foncier parle de 25% sur les sept dernières années.

Mais ces données sont à relativiser. Certes, les ménages ont une plus grande capacité d'emprunt mais pourtant, leur capacité de remboursement elle, n'a pas évolué de la même manière.

b. Un taux de chômage élevé et des revenus qui n'augmentent pas

Les données INSEE de 2015 comptabilisent 2,9 millions de chômeurs en 2015 au sens du Bureau international du travail (BIT) en France métropolitaine. Il est à noter que ce chiffre est nettement inférieur au chiffre de Pôle Emploi qui s'établit en 2015 à 3,6 millions de chômeurs.

De 1975 à 1985, le taux de chômage a régulièrement augmenté pour atteindre un niveau d'environ 10%. Malgré plusieurs baisses transitoires, ce niveau est aujourd'hui maintenu.

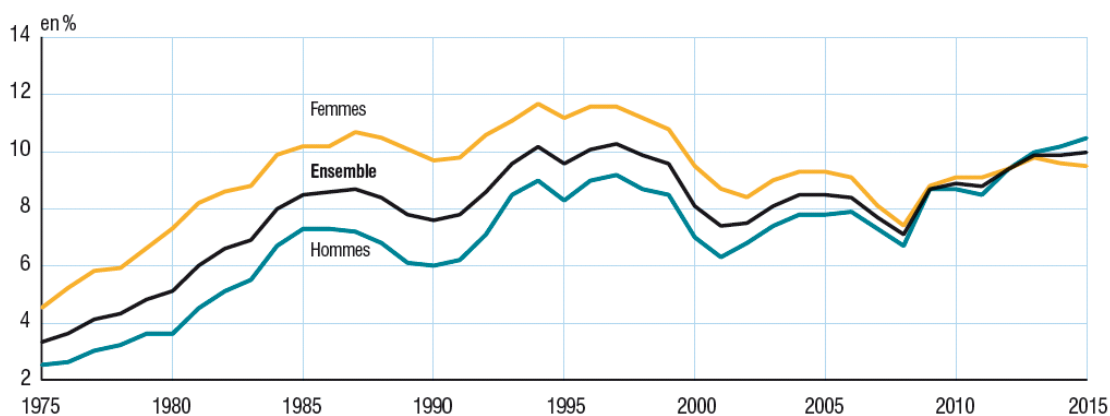


Illustration 9 : Taux de chômage au sens du BIT en France Métropolitaine de 1975 à 2015

Source : INSEE, enquête Emploi

Malgré le dynamisme économique de la Métropole grenobloise¹⁸, cette dernière n'a pas été épargnée par le contexte national. En effet, de nombreux emplois ont été impactés par la crise économique de 2008. Grenoble Alpes Métropole est caractérisée par une économie très industrielle, fortement touchée par les fluctuations de l'économie. Le taux de chômage au sens du BIT n'est pas déclinable à l'échelle des Métropoles mais les données de Pôle Emploi nous montrent que ce taux est inférieur à la moyenne nationale et régionale. Il reste tout de même très élevé et fragilise la population touchée.

Depuis la crise de 2008, de plus en plus de personnes vivent dans des situations de précarité avec des inégalités qui se creusent. En effet, beaucoup vivent sous le seuil de pauvreté (985 €/mois en 2011). Avec la précarisation de l'emploi, le renchérissement du coût global du logement et la fragilisation du modèle familial dit « classique » (le nombre de familles monoparentales n'a cessé de croître depuis 40 ans), les ménages les plus modestes ont du mal à s'en sortir. D'autant que les revenus, eux n'augmentent pas aussi rapidement que les prix de l'immobilier.

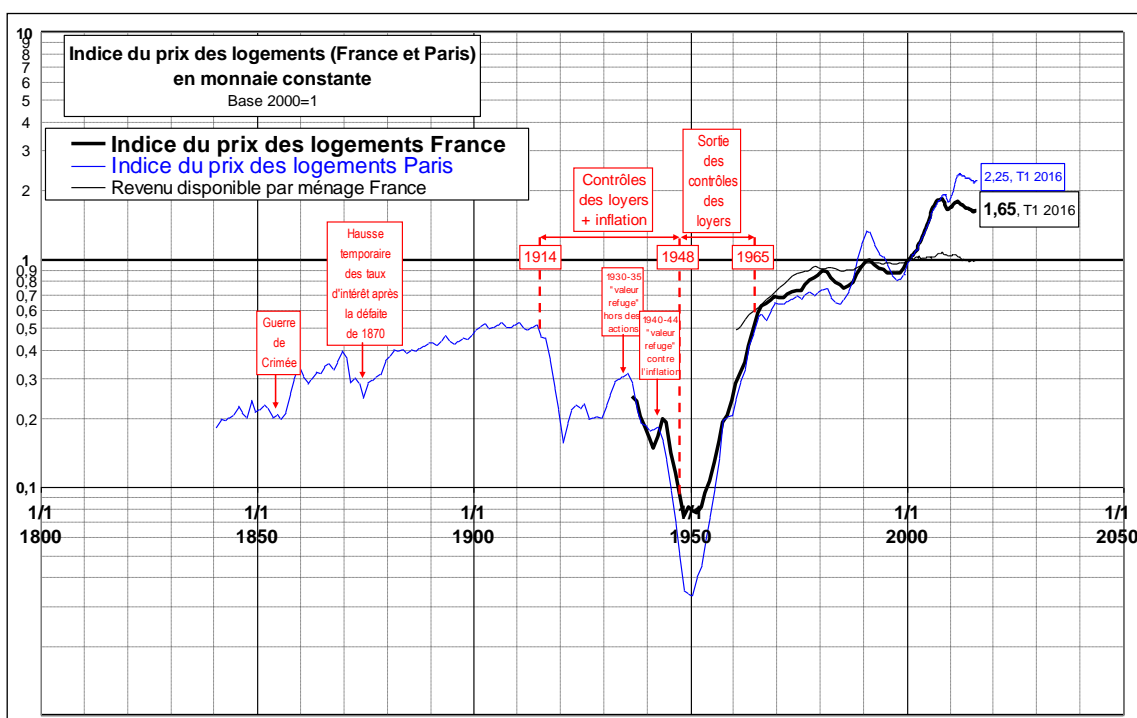


Illustration 10 : Evolution de l'indice du prix des logements en France comparé à l'évolution des revenus disponibles par ménage en France

Source : Courbe de FRIGGIT d'après le CGEDD, l'INSEE, les bases de données notariales, les indices Notaires-INSEE désaisonnalisés, Duon, Toutain et Villa (CEPII)

¹⁸ G. NOVARINA et N. SEIGNEURET, « De la Technopole à la Métropole ? L'exemple de Grenoble », Editions Le Moniteur, 2015

2. Etat des lieux des revenus des ménages de la Métropole grenobloise

La surreprésentation des cadres et des professions intellectuelles supérieures sur le territoire de la métropole grenobloise induit une médiane du revenu disponible par unité de consommation plus élevée que dans le reste de la région et significativement supérieure à la médiane de l'ensemble du territoire français.

En outre, cette médiane des revenus cache de fortes disparités à l'intérieur même de la métropole. La commune de Corenc compte parmi les plus riches de la région, avec un revenu annuel médian par unité de consommation supérieur à 35 000 € en 2012. Ce qui la distingue nettement d'Échirolles, la moins riche de l'agglomération, qui présente un revenu médian autour de 18 000 €.

	France	Rhône-Alpes	Grenoble Alpes Métropole	Vif	Vizille	Pont de Claix	Seyssins	Saint-Martin d'Hères	Sassenage	Fontaine
Médiane du revenu disponible par unité de consommation en 2012	19 786 €	20 616 €	23 468 €	22 615 €	19 580 €	18 230 €	26 198 €	18 595 €	22 629 €	18 013 €

Illustration 11 : Revenus disponibles par unité de consommation en 2012

Source : INSEE, données 2012

Par conséquent, la classe moyenne de la Métropole dispose de revenus plus élevés que la moyenne française. En reprenant la méthode de l'INSEE qui actualise annuellement le revenu net mensuel par déciles de population des ménages des communes, nous pouvons obtenir ce classement à l'échelle du territoire de la Métropole. A noter que le premier décile représente les 10% de ménages aux revenus les plus modestes et le dixième décile représente les 10% de ménage aux revenus les plus élevés. Sur le territoire de la Métropole, la classe moyenne se situe entre le 3^{ème} et le 7^{ème} décile soit 1,4 SMIC (18 500 € /an en 2012) et 3,1 SMIC (40 846 € /an en 2012)¹⁹.

¹⁹ Source : INSEE

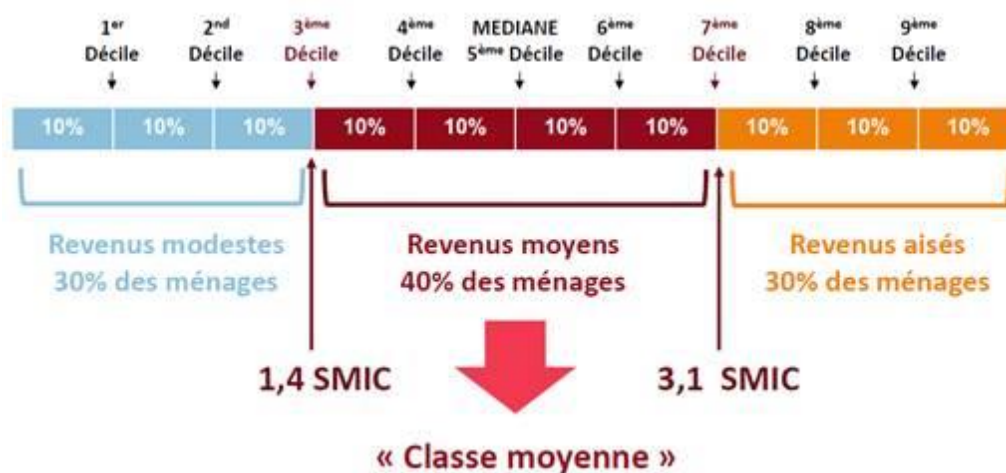


Illustration 12 : Déciles de revenus des ménages de Grenoble Alpes Métropole en 2012
 Source : Maryne THAUMIAUD d'après Grenoble Alpes Métropole

Sur le territoire français, la classe moyenne a des revenus encore plus faibles en se situant entre le 3^{ème} et le 7^{ème} décile soit 1,3 SMIC (16 850 € /an en 2012) et 2,1 SMIC (27 219 € /an en 2012).

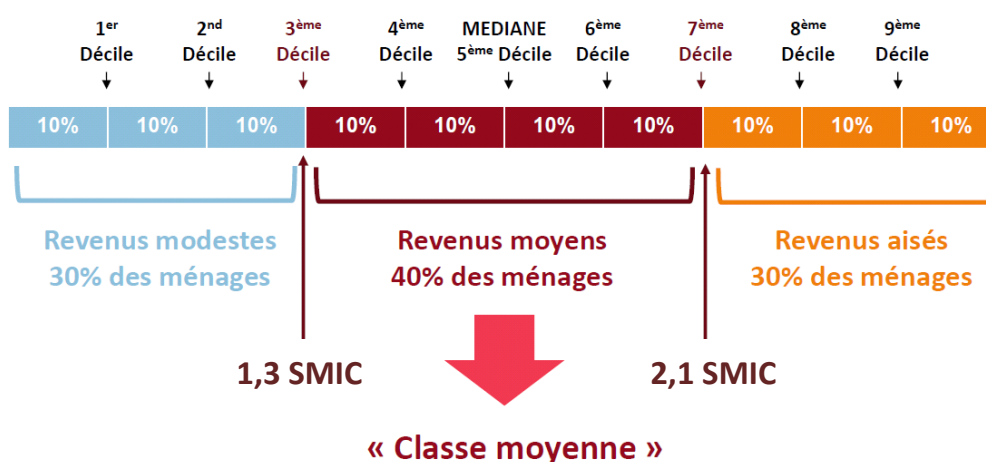


Illustration 13 : Déciles de revenus des ménages français en 2012
 Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE

Pour un grand nombre de ménages, le logement constitue le poste de dépenses obligatoires le plus important. Une série d'enquêtes menées au niveau national par l'INSEE témoigne d'une situation des plus préoccupantes. Elle démontre que parmi les primo-accédants, près de 13% d'entre eux consacrent au moins 40% de leur budget aux

dépenses inhérentes au logement (remboursements d'emprunts, taxe d'habitation, taxes foncières, dépenses d'eau et d'énergie, etc.).

3. Analyse de la capacité d'achat immobilier des ménages de Grenoble Alpes Métropole

Afin de croiser le marché de l'immobilier neuf et les revenus des ménages de la classe moyenne sur la métropole grenobloise, des simulations ont été réalisées qui permettent de comprendre leur capacité d'achat.

L'hypothèse est la suivante : un ménage de 2 personnes en zone B1 disposant d'un TEG²⁰ à 3,1 % sur 25 ans et d'un taux d'endettement de 30% sur la base d'un prix de vente moyen de 3 447€/m² SHAB TTC.

<u>Prix de vente 3 447€/m²</u> <u>SHAB</u>	<u>Avec un apport de</u> <u>10.000 €</u>	<u>Avec un apport de</u> <u>30.000 €</u>
D4 : 1,8 SMIC	T2 – 44 m ²	T2 – 50 m ²
D5 : 2,1 SMIC	T2 – 51 m ²	T2 – 56 m ²
D6 : 2,6 SMIC	T3 – 57 m ²	T3 – 63 m ²
D7 : 3,1 SMIC	T3 – 67 m ²	T4 – 72 m ²

Illustration 14 : Simulation de la capacité d'achat des ménages de Grenoble Alpes Métropole avec pour données fixes : ménage de 2 personnes en zone B1 avec un TEG à 3,1% sur 25 ans et un taux d'endettement de 30% sur la base d'un prix de vente moyen de 3 447€/m² SHAB TTC

Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE/DGFiP et l'ADIL, 2012

²⁰ Le TEG (Taux Effectif Global) représente le coût réel d'un crédit et comprend ainsi le taux d'intérêt de base, les frais, commissions et rémunérations diverses et éventuellement les primes d'assurance

De cette analyse, on en retire que pour un T3 de 67 m², avec 10 000 € d'apport personnel et un prêt sur 25 ans (TEG 3,1 %), seuls 30 % des ménages de la Métropole pourrait se porter acquéreur d'un logement neuf.

Les mêmes simulations ont été réalisées sur la base d'un prix de vente moyen du neuf minoré à 2 650€/m² SHAB TTC.

<u>Prix de vente 2 650€/m²</u> <u>SHAB</u>	<u>Avec un apport de 10.000</u> <u>€</u>	<u>Avec un apport de 30.000</u> <u>€</u>
D4 : 1,8 SMIC	T2 – 57 m ²	T3 – 65 m ²
D5 : 2,1 SMIC	T3 – 66 m ²	T4 – 73 m ²
D6 : 2,6 SMIC	T4 – 75 m ²	T4 – 82 m ²
D7 : 3,1 SMIC	T4 – 87 m ²	T5 – 94 m ²

Illustration 15 : Simulation de la capacité d'achat des ménages de Grenoble Alpes Métropole avec pour données fixes : ménage de 2 personnes en zone B1 avec un TEG à 3,1% sur 25 ans et un taux d'endettement de 30% sur la base d'un prix de vente moyen de 2 650€/m² SHAB TTC

Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE/DGFiP et l'ADIL, 2012

L'analyse montre que pour un T3 de 66 m² et avec 10 000 € d'apport personnel et un prêt sur 25 ans (TEG 3,1 %), 50 % des ménages de la Métropole pourrait se porter acquéreur d'un logement neuf. Ce prix solvabiliserait donc une part importante de la population.

De là naît le défi de construire des logements privés à prix maîtrisés, abordables pour tous et de qualité.

II. Des logements à prix maîtrisés : la réponse des politiques publiques d'habitat

Grenoble Alpes Métropole réfléchit actuellement à un dispositif d'encadrement d'une nouvelle offre de logements privés dits « abordables ». Politiquement, la définition de ce concept n'est pas encore tranchée. Territoires 38, dans le cadre de l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable », a proposé à la Métropole une définition et un benchmark des dispositifs mis en place par les autres collectivités françaises.

A. Qu'est-ce qu'un logement abordable ?

Le concept de « logement abordable » n'a pas de définition universelle. En effet, chaque collectivité a sa propre définition (cf. C. de la présente partie, « Les pratiques françaises en matière de logement abordable ») mais toutes s'accordent sur le fait qu'un logement est dit « abordable » lorsque son prix est en deçà du niveau du marché immobilier local. Néanmoins, se résumer à cette définition ce serait négliger la compatibilité des besoins des acquéreurs (taille, situation, aménités du logement etc.) par rapport aux qualités de l'habitat et la compatibilité des capacités d'achat des ménages avec le prix du logement. Un logement dit « abordable » doit donc être un logement adapté aux besoins et aux capacités d'achat des ménages modestes du territoire. Pour pouvoir produire une offre compatible avec cette catégorie de ménage, il convient de produire une analyse fine de la situation financière des habitants du territoire.

Précédemment, nous avons défini la catégorie de ménages que nous pouvons considérer comme modestes. Les ménages modestes ont des revenus qui se situent entre le troisième et le septième décile. Ils représentent 40% de la population mais pèsent entre 50 et 60% de la demande de logements libres neufs. C'est cette population qui nécessite d'avoir l'attention des politiques publiques en matière de logement. En effet, ils ne sont pas prioritaires pour pouvoir bénéficier de logements sociaux, compte tenu de leurs revenus trop élevés et ils ne peuvent pas non plus acquérir de logements neufs qui

correspondraient à leurs besoins (cf. I.B.3. « Analyse de la capacité d'achat immobilier des ménages de Grenoble Alpes Métropole » du présent chapitre).

En ce qui concerne les ménages des trois premiers déciles, leur capacité d'achat est très faible. Ils sont donc exclus du marché compte tenu des prix élevés des logements neufs mais restent prioritaires pour pouvoir bénéficier d'un logement social. Par ailleurs, les 30% de ménages correspondant aux trois derniers déciles ont, quant à eux, aucun mal à devenir propriétaire d'un logement neuf.

Produire du logement abordable nécessite des efforts financiers de la collectivité sur le foncier, des maîtres d'œuvre sur les coûts de construction, des promoteurs sur leurs marges par exemple, mais aussi de l'Etat sur les aides accordées, comme nous le verrons ci-après. Ces efforts doivent permettre aux personnes dans le besoin d'accéder à la propriété.

Ainsi, des conditions de ressources mais également des conditions de statut sont imposées afin de garantir la cible d'acquéreurs. En effet, que ce soit être éligible au PTZ en vigueur comme pour les programmes du Plan 3A de la métropole de Lyon ou encore être éligible au Prêt Social Location-Accession (PSLA dans le reste du document) tel qu'à Brest Métropole et à Rennes Métropole, chaque collectivité impose des conditions de ressources pour les ménages souhaitant acquérir un logement « abordable ».

Par ailleurs, les politiques publiques privilégient dans la majorité des cas les primo-accédant. Ces derniers sont les personnes qui réalisent un premier achat immobilier ou qui n'ont pas été propriétaires de leur résidence principale durant les deux dernières années. C'est notamment le cas à Bordeaux où en plus de remplir la condition de primo-accession, la ville n'attribue l'aide financière de son « Passeport 1^{er} Logement » qu'aux familles avec enfants. On peut se poser la question du caractère discriminant de ce type de conditions.

B. Comment sécuriser le caractère abordable du logement sur le long terme ?

Afin d'éviter la spéculation immobilière sur des biens à coûts maîtrisés et garantir ces biens sur le marché dans le temps, il est nécessaire de prévoir, dès la première vente, des conditions restrictives au droit de l'accédant de disposer de son logement. L'objectif est d'éviter que l'acquéreur qui a bénéficié d'un prix de vente inférieur à celui du marché ne profite de cette opportunité pour réaliser une forte plus-value lors de la revente de son logement. Ces conditions sont adjointes à l'acte d'achat et dites « clauses anti-spéculatives ».

Dans le cas de la vente de logements privés à une personne physique, les dispositifs anti-spéculatifs relèvent d'accords contractuels et donc d'un consentement mutuel. Ces clauses sont valides lorsqu'elles ne dérogent pas aux dispositions du droit des biens en droit civil et plus précisément au regard du caractère licite des restrictions et atteintes portées au droit de propriété.

On peut distinguer plusieurs formes de clauses anti-spéculatives, en fonction de leur objet. Ces clauses sont, en pratique, fréquemment combinées entre elles.

1. Les clauses limitatives du droit de libre disposition

Ces clauses sont aujourd'hui systématiquement insérées dans les contrats de vente dès lors que le logement neuf a fait l'objet d'une intervention de la collectivité pour une vente à prix maîtrisés et pour lequel le promoteur a bénéficié d'une minoration de la charge foncière²¹.

a. La clause d'inaliénabilité

Ce sont des clauses qui ont pour objet d'interdire la revente, l'échange ou l'apport en société du bien pendant un délai déterminé (5 à 10 ans en général). Pour que la clause

²¹ En opération de construction et d'aménagement, le prix d'un terrain s'exprime en charge foncière. La charge foncière est le prix maximum que le promoteur peut payer au propriétaire du terrain à partir d'un prix de vente prévisionnel dont il retranche le coût de la construction, les contraintes liées au foncier (situation, état des sols, etc.), sa marge escomptée et les différents frais annexes

soit valable elle doit remplir deux conditions : être fondée sur un intérêt légitime et sérieux et être stipulée pour une durée limitée²². C'est une dérogation au principe fondamental au droit de propriété édicté à l'article 537 du Code Civil qui dispose que « *Les particuliers ont la libre disposition des biens qui leur appartiennent, sous les modifications établies par les lois.* ».

La clause anti-spéculative prévoit généralement qu'elle s'impose à l'acquéreur du bien mais aussi à ses ayants-droits c'est-à-dire ses sous-acquéreurs ou héritiers.

En cas de violation des engagements contractuels, la clause prévoit les sanctions : l'action en nullité relative de l'aliénation et le remboursement de tout ou partie de l'aide versée par la collectivité, le cas échéant.

La revente peut se faire avant la fin du délai imposé sous conditions de justification d'un motif économique ou familial jugé grave qui nécessite la revente du bien. Dans de nombreux cas, les collectivités jugent comme motif sérieux et légitime le décès de l'acquéreur ou de son conjoint, la rupture de PACS ou le divorce, la mobilité professionnelle ou mutation à une distance relative, une invalidité ou une incapacité validée par la COTOREP, une période de chômage prolongée, etc. Cette liste n'est pas exhaustive. Par ailleurs, la collectivité doit donner son accord pour que la personne physique puisse revendre son bien.

A Montpellier, par exemple, comme dans beaucoup d'autres collectivités, la ville a souhaité insérer dans les actes de vente des terrains qui feront l'objet d'un programme en accession abordable les clauses qui devront être insérées dans les actes de vente des futurs logements. On y retrouve notamment la clause interdisant l'aliénation du bien :

« Interdiction d'aliéner :

Pendant cette période de SEPT (7) années, l'acquéreur s'interdit formellement, sauf cas de force majeure ci-après définis et sous réserve de l'exception spécifique ci-après visée, toute aliénation (vente, échange, ou apport en société) du BIEN objet des présentes. [...]

Cas de force majeure :

Pour l'application des dispositions qui précèdent, la force majeure est caractérisée par un des événements suivant concernant directement l'acquéreur :

²² Cass. Civ 1°, 31/10/2007 N°05-14238. Commentaire par Renaud Mortier agrégé des facultés de droit, directeur du Master II droit et gestion du patrimoine de Rennes « La nouvelle aire des clauses d'inaliénabilité » La Semaine Juridique Notariale et Immobilière n° 5, 1^{er} février 2008, 1064.

- *Mutation entraînant un trajet de plus de 50 kilomètres entre le nouveau lieu de travail et le logement financé ;*
- *Chômage d'une durée supérieure à un an attestée par l'inscription sur la liste des demandeurs d'emploi ;*
- *Divorce, décès, dissolution d'un pacte civil de solidarité ayant été conclu avant la signature du contrat de réservation ou de l'avant contrat ;*
- *Invalidité ou incapacité reconnue par une décision de la COTOREP*
- *Naissance ou adoption d'un enfant »*

b. Les autres clauses restrictives du droit de libre disposition

La vente à réméré

Elle est définie à l'article 1659 du code civil qui dispose que : *« La faculté de rachat est un pacte par lequel le vendeur se réserve de reprendre la chose vendue, moyennant la restitution du prix principal et le remboursement dont il est parlé à l'article 1673 »*. Le vendeur initial peut donc racheter le bien à n'importe quel moment pendant une durée maximale de cinq ans. Cette clause produit l'effet d'une condition résolutoire et replace les parties dans l'état où elles se trouvaient avant que la vente n'ait lieu. Le vendeur initial se doit néanmoins de rembourser les éventuelles améliorations du bien car il est supposé retrouver son bien dans le même état que lorsqu'il l'a cédé. En effet l'article 1673 dispose que : *« Le vendeur qui use du pacte de rachat doit rembourser non seulement le prix principal, mais encore les frais et loyaux coûts de la vente, les réparations nécessaires, et celles qui ont augmenté la valeur du fonds, jusqu'à concurrence de cette augmentation. Il ne peut entrer en possession qu'après avoir satisfait à toutes ces obligations. »*

Le droit de préemption

Le droit de préemption est le droit reconnu à une personne publique ou privée de se substituer à l'acquéreur d'un bien mis en vente par son propriétaire. C'est un droit qui est consenti par voie conventionnelle par les deux parties. L'acquéreur s'oblige à informer le vendeur initial qu'il souhaite vendre son bien. La durée du droit de préemption est prévue dans la convention et est souvent fixée entre cinq et dix ans, parfois plus. La convention

prévoit également les modalités d'information du vendeur, le délai durant lequel celui-ci devra répondre favorablement ou non à l'exercice de son droit, etc. Le prix doit être prévu initialement ; il est généralement fixé sur la base du prix d'acquisition révisé en fonction de l'indice trimestriel du coût de construction publié par l'INSEE, augmenté des frais d'acquisition et de la valeur des éventuelles améliorations apportées par l'acquéreur et diminué du coût des réparations à effectuer.

La clause d'agrément de prix

Cette clause permet à la collectivité de sécuriser le caractère abordable du logement puisque le vendeur, ou acquéreur initial, devra demander l'accord sur le prix de cession du vendeur initial. Le délai de revente sous conditions d'agrément du prix est fixé initialement dans la convention. Cette clause permet d'éviter d'éventuelles plus-values sur un bien cédé initialement à prix minoré.

Le pacte de préférence

Cette clause oblige l'acquéreur à proposer à la vente préférentiellement son bien au vendeur initial lorsqu'il décide de céder son bien à titre onéreux (vente, échange, apport en société). La convention définit généralement les modalités de paiement et le prix en cas d'achat par le vendeur initial. Ce dernier dispose d'un délai définit préalablement dans la clause pour acquérir. De manière à ce que cette clause joue un rôle anti-spéculatif, elle devra être accompagnée d'une clause d'agrément de prix ou une faculté de réméré afin de maintenir le prix fixé à l'origine.

2. Les clauses ayant pour objet de limiter la libre affectation de l'usage du bien par l'acquéreur

Comme leurs noms l'indiquent, ces clauses visent à imposer des obligations de faire, tel qu'occuper le logement à titre de résidence principale ou de ne pas faire, tel qu'interdire le propriétaire de louer son bien.

Dans de nombreux cas, les collectivités imposent aux acquéreurs de faire du logement vendu à prix maîtrisé leur résidence principale pendant une durée qui varie de 5 à 10 ans. Cela pour éviter notamment un investissement spéculatif qui serait très rentable. En effet, la vente d'un logement abordable ne doit pas faire l'objet d'une constitution

d'un patrimoine locatif. Mais certaines collectivités peuvent admettre la possibilité de louer le logement sous conditions que le loyer ne dépasse pas 50% du loyer maximum PLA ou PLUS et donc proposer un logement à loyer modéré. Par ailleurs, le locataire sera retenu sous conditions de ressources.

Dans ce cas, la difficulté pour la collectivité réside en sa faculté de contrôle de la mise en œuvre par le propriétaire de ces conditions de location. En effet, le locataire n'a aucun moyen de connaître les obligations du propriétaire en matière de location de son bien puisque le locataire n'a pas accès au contrat de vente et aux modalités d'occupation du logement.

3. Les clauses tendant à assurer le remboursement des aides accordées par la collectivité

Il existe deux types de clauses qui tendent à assurer le remboursement des aides accordées par la collectivité. En effet, afin de permettre la production de logements abordables, la collectivité peut allouer deux sortes d'aides cumulables :

- Le foncier peut être cédé au promoteur à un prix de vente inférieur à la valeur du marché
- Une aide financière peut être versée à l'acquéreur du logement

a. Le maintien au prix ou le remboursement de la plus-value de la vente des charges foncières

En pratique, ce cas est un cas d'école. En effet, lorsqu'un promoteur vend des logements en dessous du prix de marché, le programme se vend rapidement et il n'existe pas de difficultés pour lancer la construction de l'opération.

Néanmoins, les collectivités peuvent s'assurer que dans le cas où le promoteur revend le foncier à un tiers sans avoir construit, la charge foncière sera maintenue au prix cédé ou alors que la différence entre le prix d'acquisition et le prix de vente sera reversée à la collectivité.

b. Le remboursement de l'aide financière accordée à l'acquéreur

Si l'acquéreur vend son logement avant le délai déterminé par la clause d'inaliénabilité, il est tenu de rembourser l'aide financière allouée par la collectivité. C'est notamment le cas pour les logements du Plan 3A de la Métropole de Lyon où la prime, allant de 2 000 à 5 000 €, doit être remboursée à la collectivité si l'accédant revend dans le délai de 5 ans.

C. Les pratiques françaises en matière de logements abordables

Voir l'annexe 1

Chapitre 2 : Quels leviers pour la production d'un habitat abordable ?

I. Rôle de l'Etat et de la collectivité

A. Les aides de l'Etat et de la collectivité

Nous ne développerons pas le dispositif PINEL mis en place pour encourager l'investissement des particuliers dans un logement en location. En effet, nous ne traitons dans ce rapport que des dispositifs instaurés pour l'accession de la résidence principale.

1. Les prêts réglementés

a. Le Prêt à Taux Zéro

Le PTZ est un prêt bancaire accordé par l'Etat dont le taux d'intérêt est nul. Il vise à aider les primo-accédants à l'acquisition ou à la rénovation de leur première résidence principale. L'Etat participe via un crédit d'impôt octroyé à l'établissement de crédit de la somme des intérêts alors non perçus par ce dernier. L'établissement de crédit doit veiller au respect des conditions que doit remplir l'acquéreur pour obtenir le prêt.

Instauré en 1995, il avait alors pour objectif d'aider les français dont les revenus étaient modestes à accéder à la propriété pour la première fois. Depuis, le PTZ a été successivement révisé, modifiant les conditions de ressources, le montant du prêt accordé et la durée de remboursement. La dernière modification a été instaurée par l'article 107 de la loi de finances pour 2016, mise en application par le décret n° 2015-1813 du 29 décembre 2015. Elle renforce significativement le PTZ.

- **Conditions d'attribution**

Tout d'abord, le PTZ ne peut pas financer l'intégralité du logement, il doit nécessairement être accompagné d'un ou de plusieurs prêt(s) bancaire(s), voire d'un apport personnel.

- Le logement acquis

Initialement, le PTZ finance la construction ou l'achat en vente à l'état futur d'achèvement (VEFA) de tout logement neuf. Aujourd'hui, le PTZ peut également financer l'achat d'un logement ancien dont les travaux représentent au moins 25% du coût global de l'achat. Ces travaux doivent concerner la modernisation, l'assainissement, la création ou l'aménagement de surfaces habitables ou encore des améliorations visant à économiser de l'énergie. Le PTZ peut également financer des logements qui nécessitent des travaux importants l'assimilant fiscalement à un bien neuf ou des logements dont la destination à changer (initialement des locaux commerciaux, par exemple.)

- Les conditions relatives à l'acquéreur

L'acquéreur souhaitant bénéficier du PTZ doit être primo-accédant. En ce sens, il doit prouver ne pas avoir été propriétaire de sa résidence principale au cours des deux années précédant sa demande. Quelques exceptions à cette condition sont admises si l'acquéreur est victime d'une catastrophe (naturelle ou technologique par exemple) qui a rendu le logement définitivement inhabitable, s'il est titulaire d'une carte d'invalidité et dans l'incapacité de travailler ou encore s'il perçoit l'allocation réservée aux adultes handicapés ou l'allocation d'éducation de l'enfant handicapé.

Par ailleurs, l'acquéreur doit avoir des ressources en deçà d'un plafond qui prend en compte les charges de famille (nombre de personnes destinées à habiter effectivement dans le logement) et de la situation géographique (zonage A/B/C entré en vigueur le 1^{er} octobre 2014 qui classe les territoires en fonction des tensions du marché immobilier). Le montant à retenir est le revenu fiscal de référence de l'année n-2 du foyer additionné au revenu fiscal de référence des personnes qui ne sont pas rattachées au foyer fiscal.

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
1	37 000 €	30 000 €	27 000 €	24 000 €
2	51 800 €	42 000 €	37 800 €	33 600 €
3	62 900 €	51 000 €	45 900 €	40 800 €
4	74 000 €	60 000 €	54 000 €	48 000 €
5	85 100 €	69 000 €	62 100 €	55 200 €
6	96 200 €	78 000 €	70 200 €	62 400 €
7	107 300 €	87 000 €	78 300 €	69 600 €
À partir de 8	118 400 €	96 000 €	86 400 €	76 800 €

Illustration 16 : Ressources maximales selon le nombre d'occupants et la zone d'implantation du logement

Source : www.service-public.org

- Les conditions d'occupation

De plus, le logement doit constituer la résidence principale de l'acquéreur au plus tard un an après l'achat du logement ou la fin des travaux. Il doit demeurer résidence principale pendant 6 ans à compter du jour du versement du prêt. La location du bien est donc impossible durant cette période. Des exceptions ont été prévues (mutations professionnelles, divorce ou rupture de PACS, situation d'invalidité ou d'incapacité et situation de chômage depuis plus d'un an sous réserve d'une attestation de Pôle Emploi). Si une des situations se produit, la location devra respectée certaines conditions (conditions de ressources du locataire sur les plafonds d'un logement locatif social, loyer encadré sous ces mêmes plafonds, location du logement nu pour une durée maximale de six années).

- **Le montant du PTZ**

Il est calculé en fonction du coût total de l'acquisition c'est-à-dire le coût de construction ou de l'achat auquel s'ajoute toutes les taxes et les honoraires éventuelles de négociation (frais d'agence immobilière par exemple). A noter, les frais d'acte notarié et

les droits d'enregistrement ne sont pas pris en compte pour le calcul. Ce coût total est plafonné selon la zone d'implantation du logement et le nombre de personnes occupant le logement.

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
1	150 000 €	135 000 €	110 000 €	100 000 €
2	210 000 €	189 000 €	154 000 €	140 000 €
3	255 000 €	230 000 €	187 000 €	170 000 €
4	300 000 €	270 000 €	220 000 €	200 000 €
5 et plus	345 000 €	311 000 €	253 000 €	230 000 €

Illustration 17 : Coût maximal sur lequel le PTZ sera calculé, selon la zone d'implantation et le nombre d'occupant du logement

Source : Source : www.service-public.org

On applique à ce coût total un pourcentage qui ne peut excéder 40 %. En effet, le PTZ ne peut financer l'acquisition qu'à hauteur maximale de 40 % du coût total.

Par ailleurs, selon la zone d'implantation du logement et le nombre de personnes occupant ce dernier, le montant du PTZ ne peut excéder certains plafonds ci-dessous détaillés.

Montant maximum du PTZ selon la zone d'implantation du bien et le nombre d'occupant du bien				
Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zone B1	Zone B2	Zone C
1	60 000 €	54 000 €	44 000 €	40 000 €
2	84 000 €	75 600 €	61 600 €	56 000 €
3	102 000 €	92 000 €	74 800 €	68 000 €
4	120 000 €	108 000 €	88 000 €	80 000 €
5 et plus	138 000 €	124 400 €	101 200 €	92 000 €

Illustration 18 : Montant maximum du PTZ selon la zone d'implantation et le nombre d'occupant du logement

Source : Source : www.service-public.org

- **Conditions de remboursement du PTZ**

La durée de remboursement de ce prêt est calculée en fonction de la zone où se situe le logement, des revenus et de la composition du foyer. La durée est comprise entre 20 à 25 ans selon les cas, et comprend 2 temps : un premier temps durant lequel le PTZ n'est pas remboursé (période allant de 5, 10 à 15 ans selon les revenus) appelée période de différé et un deuxième temps qui suit le différé pendant lequel le prêt doit être remboursé (de 10 à 15 ans).

b. Le Prêt Accession Sociale

Créés par le décret du 18 mars 1993, les Prêts à l'Accession Sociale (PAS dans le reste du document) sont des prêts conventionnés, délivrés par des établissements de crédits qui ont signé une convention avec l'Etat. Il vise à favoriser l'accession à la propriété des ménages aux ressources moyennes et modestes.

- **Conditions d'attribution**

Contrairement au PTZ, le PAS peut financer l'intégralité d'une opération d'acquisition mais ne peut pas être complété d'un prêt immobilier classique.

- Le logement acquis

Le PAS peut financer l'achat d'un logement ancien, l'achat ou la construction d'un logement neuf (terrain compris) ou encore des travaux d'amélioration du logement ou d'économie d'énergie pour un montant minimal de 4 000 €.

- Les conditions relatives à l'acquéreur

Contrairement au PTZ, l'acquéreur ne finance ici pas nécessairement son premier logement. Le PAS peut financer toute acquisition au cours de la vie du demandeur.

Les conditions relatives aux ressources de l'acquéreur sont les mêmes que pour le PTZ.

- Les conditions d'occupation

De la même manière que pour le PTZ, le PAS finance l'acquisition de la résidence principale du demandeur.

- **Conditions de remboursement du PAS**

La durée de remboursement du PAS est comprise entre 5 ans et 25 ans. Le contrat peut également prévoir d'allonger cette durée jusqu'à 35 ans.

- c. Le Prêt Social Location Accession

A la différence des précédents prêts conventionnés, le PSLA est consenti non pas aux futurs acquéreurs mais aux opérateurs, qu'ils soient des organismes HLM, des SEM ou encore des promoteurs privés. Il permet de financer l'acquisition ou la construction de logements neufs qui seront ensuite cédés avec un contrat de location-accession, régi par la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984.

Pour que l'opérateur puisse bénéficier de ce prêt, il doit consentir un contrat avec l'Etat qui lui signe un agrément par le biais de la Préfecture. L'opérateur bénéficie d'une TVA réduite à 5,5% pour l'acquisition du terrain.

La durée maximale du PSLA est de trente ans. Il peut être accordé soit sur ressources libres par un établissement de crédit habilité à délivrer des prêts conventionnés, soit sur des ressources adossées au livret A. Dans le premier cas, le taux est celui du marché (dans la limite des taux plafonds des prêts conventionnés). Dans le

deuxième cas, le taux est révisable, indexé sur celui du livret A et les prêts sont accordés par les banques distributrices, qui ont signé une convention avec la Caisse des Dépôts et des Consignations sous l'égide de l'État.

- **Fonctionnement du PSLA**

Ce contrat permet au locataire-accédant d'acquies à un logement à des conditions particulières de prix et de prêts. En effet, l'acquisition se fait en deux temps : un premier temps appelé « redevance » pendant lequel le bénéficiaire est locataire du logement et reverse une part locative plafonnée et une part acquisitive qui viendra en déduction du prix de vente. Le second temps est la phase d'acquisition qui débute lorsque le bénéficiaire « lève l'option » d'achat. Le prix d'achat est fixé initialement entre l'acquéreur et l'opérateur en fonction des capacités financières du premier.

Le prêt peut être transféré de l'opérateur au locataire-accédant lors de la levée de l'option pour le capital restant dû. Le transfert n'est pas obligatoire ni automatique : l'accédant peut se voir refuser le transfert par l'établissement de crédit qui le délivre si ses conditions de garanties financières ne sont pas suffisantes. Il devra alors négocier une autre offre de crédit auprès d'un établissement bancaire.

- **Redevance et prix de vente du logement**

La redevance et le prix de vente sont plafonnés à des niveaux fixés par l'arrêté du 30 septembre 2014 publié au JO le 1er octobre 2014.

Le prix de vente est révisé chaque année en fonction de la variation annuelle de l'indice du coût de construction publié par l'INSEE.

Zone	Abis	A	B1	B2	C
Rede. locative max	13,19	10,14	8,73	8,38	7,78

Illustration 19 : Plafonds de redevance locative applicables au 1er janvier 2016 exprimés en €/m² de surface utile

Source : <http://www.hlm.coop/>

PSLA - Plafonds de prix de vente - à compter du 1er janvier 2016 (arrêté du 30 septembre 2014 publié au JO le 1er octobre 2014)

Zone géographique	Prix plafond HT (en euros/m ²)
A bis	4 515
A	3 422
B1	2 741
B2	2 392
C	2 093

Illustration 20 : Plafonds de prix de vente applicables au 1er janvier 2016 exprimés en €/m² de SHAB augmenté de la moitié des surfaces annexes telles que définies dans l'arrêté du 9 mai 1995

Source : <http://www.actionlogement.fr/>

- **Montant du PSLA**

Le PSLA peut financer jusqu'à 100% de l'opération de construction.

- **Conditions relatives au locataire-accédant**

- Condition d'occupation

Les logements faisant l'objet du PSLA doivent être occupés à titre de résidence principale.

- Conditions de ressources

L'opérateur doit s'assurer d'attribuer les logements à des ménages dans le besoin. Ainsi, des conditions de ressources ont été arrêtées en date du 30 septembre 2014 en fonction de la localisation du bien. Le montant des revenus à prendre en compte est la somme des revenus fiscaux de référence du ou des locataires-accédants de l'année N-2.

Plafonds de ressources PSLA - à compter du 1er janvier 2016 (arrêté du 30 septembre 2014 publié au JO le 1er octobre 2014)

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A (en euros)	Zone B ou C (en euros)
1	31 388	23 792
2	43 942	31 727
3	50 220	36 699
4	57 125	40 666
5 et plus	65 161	44 621

Illustration 21 : Plafonds ressources applicables au 1^{er} janvier 2016 exprimés en €

Source : <http://www.actionlogement.fr/>

- **Aides spécifiques au bénéfice du locataire-accédant**

L'acquéreur bénéficie d'aides de l'Etat sur le plan fiscal. En effet, lorsque l'acquéreur lève l'option dans les 5 ans après l'achèvement des travaux de construction, il bénéficie d'une TVA réduite à 5,5%. Par ailleurs, l'acquéreur bénéficie également d'une exonération de la Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties (TFPB dans le reste du document) pendant une durée de 15 ans à compter de l'achèvement. Cela signifie que lorsque l'acquéreur lève l'option pour acquérir le logement, il sera exonéré pour la durée restant à courir.

Par ailleurs, le locataire-accédant peut bénéficier de l'Aide Personnalisée au Logement (APL dans le reste du document), versée par la Caisse d'Allocations Familiales (CAF dans le reste du document) (CF. I.A.2.a. « Les aides de l'Etat »).

- **Garanties**

- Garanties relatives au remboursement du prêt

Lorsque l'acquéreur lève l'option, le dispositif lui garantit un plafonnement de la mensualité de remboursement. Cette dernière ne peut excéder la redevance payée au cours du mois précédent la levée de l'option.

- Garanties de rachat

En cas de levée d'option, l'acquéreur dispose, pendant une durée de quinze ans à compter du transfert de propriété, d'une garantie de rachat à un prix fixé initialement. Cette garantie est conditionnée par la survenance de faits précis :

« Décès ; décès d'un descendant direct faisant partie du ménage ; mobilité professionnelle impliquant un trajet supérieur à 70 km entre le nouveau lieu de travail et le logement financé ; chômage de plus d'un an attesté par l'inscription à Pôle Emploi ; invalidité reconnue par carte d'invalidité ou par décision de la Commission des droits de l'autonomie ; divorce ; dissolution d'un PACS. »

La demande de rachat doit se faire par Lettre Recommandée avec Accusé de Réception dans un délai d'un an à compter de la survenance du fait. Le vendeur s'oblige à racheter le bien dans les conditions précédemment prévues.

- Garanties de relogement

Par ailleurs, le locataire-accédant dispose d'une garantie de relogement. Cette garantie peut être mise en œuvre en cas de non levée d'option ou à tout moment pendant la phase d'acquisition. L'opérateur qui a cédé le logement est dans l'obligation de proposer au minimum trois offres de relogement correspondant aux besoins et aux possibilités financières de l'occupant. Il doit envoyer ses propositions par Lettre Recommandée avec Accusé de Réception au plus tard dans les six mois à compter de la date fixée pour la levée d'option. L'occupant a alors un mois pour répondre sous peine d'être déchu de son titre d'occupation sur le logement qu'il occupe.



Illustration 22 : Programme en cours de commercialisation « La Roselière » à Saint-Egrève

Opérateur : Isère Habitat, société coopérative de production HLM

Type de financement : PSLA

2. Les aides financières

a. Les aides de l'Etat

i. L'Aide Personnalisée au Logement

L'APL a été créée en 1977 par la réforme dite « Barre ». Elle vise à aider financièrement les ménages sur les dépenses liées au logement. Ainsi, elle allège la charge de prêt pour les accédants à la propriété et les propriétaires qui occupent leurs logements et la charge de loyer pour les locataires.

Pour les propriétaires, la demande d'APL n'est possible que sous certaines modalités. Tout d'abord, l'APL est versée sous conditions de la situation familiale du bénéficiaire (nombre d'enfants et des autres personnes à charge), de son lieu de résidence, du montant de ses revenus et de celui de sa charge de logement. En ce qui concerne le logement, il doit être occupé à titre de résidence principale et doit :

- *« soit construit, acheté neuf, acheté et amélioré, agrandi ou transformé avec l'aide d'un Prêt aidé à l'accession à la propriété (PAP), dont vous supportez vous-même les charges d'intérêt et de remboursement ;*
- *soit construit, acheté neuf, acheté et le cas échéant amélioré, agrandi ou transformé, avec l'aide d'un Prêt conventionné (PC), dont vous supportez vous-même les charges d'intérêt et de remboursement ;*
- *soit qui a fait l'objet d'un contrat de location-accession (loi du 12.7.84) avec un PAP ou un PC. »²³*

L'APL est directement versé à l'établissement de crédit qui finance le prêt. Si la situation du bénéficiaire change, le montant de l'APL peut être modifié.

ii. L'Allocation Logement

L'Allocation Logement (AL dans le reste du document) fonctionne de la même manière et sous les mêmes conditions que l'APL sauf en ce qui concerne le logement. En effet, aucune condition liée au mode de financement n'existe.

²³ Source : Adil de l'Isère, disponible sur <https://www.adil38.fr>

b. L'aide de Grenoble Alpes Métropole

Afin d'aider les ménages modestes à acquérir un logement, Grenoble Alpes Métropole, par délibération du 18 décembre 2015, a mis en place un dispositif d'aide financière.

- Conditions relatives au bénéficiaire

Les ménages éligibles à cette aide sont ceux qui sont locataires ou demandeur depuis plus d'un an d'un logement social sur le territoire de Grenoble Alpes Métropole ainsi que les primo-accédants qui habitent ou travaillent sur le territoire de la Métropole grenobloise.

Par ailleurs, les ménages doivent disposer de revenus inférieurs aux plafonds du PSLA pour la zone B1 qui correspond au territoire métropolitain grenoblois (Cf. c. de la présente partie).

- Conditions relatives au programme

Les logements sont obligatoirement neufs. Ils doivent être cédés à un prix inférieur à 2 350 €/m² de SHAB TTC lorsqu'ils sont soumis à une TVA réduite à 5,5%, c'est-à-dire en zone ciblée par l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU dans le reste du document) où lorsque le logement est financé par un PSLA. Dans le cas d'une vente à un taux de TVA « normal » à 20%, le plafond s'établit à 2 650 €/m² de SHAB TTC. Par ailleurs, la vente des garages est plafonnée au prix de 13 000 €.

La liste des opérations concernée est délibérée par le Conseil Communautaire chaque année.

La Métropole soutient la mixité sociale et territoriale. En effet, l'aide est accordée au regard de l'astreinte à l'article 55 de la loi relative aux solidarités et à la rénovation urbaine (SRU dans le reste du document) : dans les communes dont le taux de logements locatifs sociaux est supérieur ou égal à 20% des résidences principales, toutes les opérations sont aidées. Dans les communes dont le taux de logements sociaux est inférieur à 20%, l'accession sociale est financée dans le cadre d'opérations d'ensemble comprenant au moins 35% de logements locatifs sociaux.

Enfin, les programmes sélectionnés qui ouvrent droit à l'aide doivent répondre à des critères de performance énergétique et de sécurisation (garantie de relogement et garantie de rachat).

- Montant de l'aide financière

L'aide financière de la Métropole est fixée à 4 000 €.

- Dispositif d'encadrement

Grenoble Alpes Métropole a missionné l'ADIL de l'Isère (Agence Départementale d'Information sur le Logement)²⁴ pour encadrer l'attribution de la subvention. Elle s'assure que les conditions liées au locataire (plafonds de ressources, statut, etc.) soient bien respectées puis transmet le dossier à la Métropole qui attribue ou non la subvention.

c. L'aide du département de l'Isère

L'aide départementale à l'accession fonctionne en concomitance avec l'aide métropolitaine. Les conditions de programme et de ressources de l'acquéreur sont identiques. Seule différence, l'acquéreur doit avoir nécessairement un taux d'effort compris entre 30 et 33% maximum c'est-à-dire que le montant des remboursements mensuels du prêt ne doit pas dépasser 33 % des revenus mensuels du ménage.

Par ailleurs, les ménages bénéficiant de cette aide doivent obligatoirement rester propriétaires occupants de leur logement pendant une durée minimale de neuf ans.

Le montant de la subvention est de 5 000 € maximum.

²⁴ « Créées à l'initiative du département et de l'État, les ADIL, associations loi 1901, sont agréées dans le cadre de l'article L.366-1 du CCH (Code la Construction et de l'Habitation) [...]. Elles ont « pour mission d'informer gratuitement les usagers sur leurs droits et obligations, sur les solutions de logement qui leur sont adaptées, notamment sur les conditions d'accès au parc locatif et sur les aspects juridiques et financiers de leur projet d'accession à la propriété, ceci à l'exclusion de tout acte administratif, contentieux ou commercial » (extrait de l'article L.366-1 du CCH). » Source : Site internet de l'ANIL

B. La constitution de réserves de foncier public

L'action foncière est un outil stratégique pour les collectivités qui souhaitent notamment produire du logement abordable. Pour une collectivité, maîtriser le foncier de son territoire est un atout indéniable afin de pouvoir produire du foncier à un prix cohérent et ainsi mettre à bien sa politique en matière de logements. En effet, les réserves de foncier public permettent de réguler le marché des terrains à bâtir face à la spéculation des propriétaires privés. De nombreuses collectivités telles que Rennes ou Nantes Métropole sont exemplaires en matière de politique foncière. Ce n'est pas un hasard si elles sont également exemplaires en matière de production de logements abordables. Par exemple, Rennes maîtrise 40 à 50 % du foncier rendu disponible pour la construction de logements neufs²⁵

Lorsque la collectivité est propriétaire du terrain et qu'elle souhaite poursuivre un objectif de production de logements abordables, elle peut céder ce foncier à un prix préférentiel au promoteur ou encore recourir à des montages de dissociation du sol et du bâti.

1. Les cessions à prix réduit aux opérateurs immobiliers

Les collectivités peuvent décider de réaliser un investissement financier sur le foncier pour compenser l'obligation des promoteurs de vendre les logements à un prix plafonné.

A Montpellier, les terrains maîtrisés par la collectivité dans le cadre d'opération d'aménagement sont vendus aux opérateurs immobiliers entre 230 € et 250 € / m² de surface de plancher en contrepartie d'un prix de vente plafonné à 2 400 € / m² de SHAB y compris le parking. A noter que le prix de vente habituel est autour de 4 000 € / m² de SHAB y compris le parking pour une charge foncière de l'ordre de 400 € / m² de surface de plancher.

²⁵ D'après l'intervention de François CHAUSSAVOINE dans « *Solutions pour le logement abordable Trois ateliers pour un grand chantier* » Actes des ateliers et de la conférence 20 octobre 2011 - Palais des Congrès de Lyon

2. Le Bail Réel Immobilier

Dans d'autres cas, la collectivité peut décider de garder la propriété du sol afin d'amputer au prix de vente la part dédiée à l'achat du foncier (15 à 20 %). Cela peut avoir un impact considérable sur le prix de vente. Cela permet également de garantir l'investissement de la collectivité sur le long terme.

A noter, on ne parlera pas du bail emphytéotique administratif, utilisé par une collectivité en vue de la réalisation d'une opération d'intérêt général relevant de sa compétence ou en vue de l'accomplissement, pour son propre compte, d'une mission de service public²⁶. On ne parlera pas non plus du bail à construction qui n'est utilisé préférentiellement que pour des constructions de logements sociaux étant donné qu'il ne peut pas être transféré du promoteur à l'acquéreur du logement.

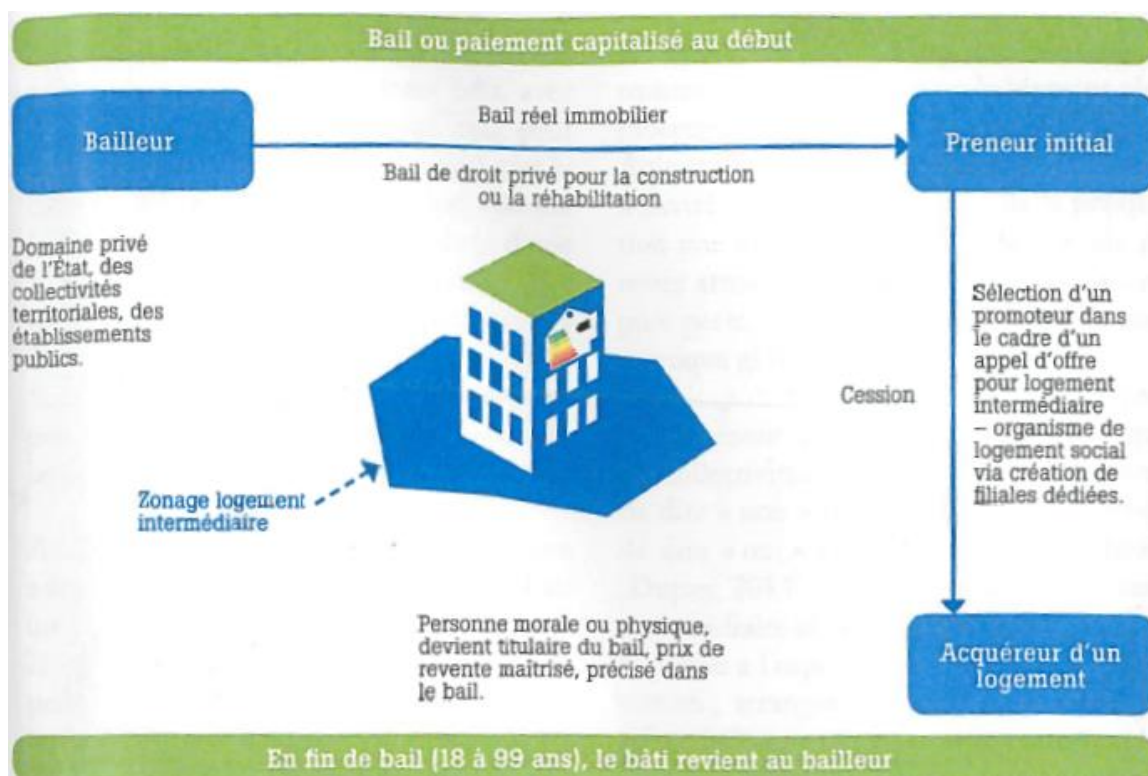


Illustration 23 : Le BRI en schéma

Source : Saujot M. et Renard V., « La dissociation du terrain et du bâti, une voie pour produire du logement intermédiaire ? », *La revue foncière*, n°5, mai-juin 2015

²⁶ Source : site internet des marchés publics, disponible sur <http://www.marche-public.fr/>, consulté le 24/07/2016

Le bail réel immobilier a été créé par l'ordonnance du 20 février 2014 relative au logement intermédiaire²⁷. Le décret n° 2016-855 du 27 juin 2016 est venu définir ses modalités d'application. Il est conclu pour une durée comprise entre 18 et 99 ans et a pour objet la construction ou la réhabilitation de logements intermédiaires en vue de la location ou de l'accession temporaire à la propriété de logements à usage de résidence principale, à des prix ou loyers abordables et selon des conditions de ressources fixés tous deux par décret (CCH art. L 254-1).

La loi prévoit qu'une collectivité (le bailleur), personne morale de droit public, peut conclure un bail réel immobilier avec une personne physique ou morale (le preneur). En pratique, le preneur est souvent un promoteur immobilier. Le bailleur consent alors la propriété temporaire du bien au preneur. Ce dernier peut céder les logements construits à une personne physique sous condition que cette dernière ne dépasse pas certains plafonds de ressources. Le prix de cession du droit de propriété temporaire du preneur est plafonné. Celui-ci est défini selon une formule tenant compte de la durée du bail restant à courir, du taux de capitalisation annuel et de la valeur locative annuelle du bien pour l'année de cession.

Toutes les constructions et les améliorations réalisées par le preneur demeurent sa propriété au cours de l'exécution du bail et deviennent la propriété du bailleur à son expiration. Aucun indemnité ne peut être demandée par le preneur, au regard des améliorations qu'il a apporté au bien initial, sauf si le contrat de bail le prévoit.

²⁷ Au sens de l'Etat et dans le cadre de son ordonnance, le logement abordable ou logement à prix maîtrisé est appelé « logement intermédiaire » entre le parc privé et le parc social.

II. Rôle de l'aménageur et de l'urbaniste

En tant que concepteurs urbains, l'aménageur et l'urbaniste ont un rôle clé pour la production de logements abordables. En effet, dans le cadre de projets urbains, ils sont producteurs de foncier et anticipent l'utilisation de ce foncier, élément clé d'une opération d'aménagement et de construction. En effet, en opération d'aménagement, il constitue le seul poste de recettes (hors subventions), tandis qu'en opération de construction, il constitue le deuxième poste de dépenses le plus important. La négociation doit aboutir à la bonne réalisation de l'opération d'aménagement et des projets immobiliers. Comme nous le verrons, l'enjeu réside en la communication entre l'urbaniste, l'aménageur et le promoteur.

A. Intégrer les réalités opérationnelles aux outils de planification urbaine

Depuis de nombreuses années, les acteurs opérationnels de production de logements (aménageurs, constructeurs et architectes notamment) soulèvent un problème de déconnexion entre les documents de planification urbaine et les réalités opérationnelles. En effet, les services et les bureaux d'études qui élaborent ces outils n'ont pas une vision du projet urbain en phase de réalisation. Des efforts sont faits par certaines collectivités, comme c'est le cas de Grenoble Alpes Métropole qui met en place des « ateliers » dans lesquels les acteurs de l'habitat (promoteurs, bailleurs sociaux, ADIL, Ordre des Architectes, aménageurs, etc.) sont invités à réfléchir sur des thématiques liées à la production de logements pour l'élaboration du Programme Local de l'Habitat (PLH dans le reste du document) 2017-2022.

Cette déconnexion se retrouve également entre les PLU et les PLH. En effet, les objectifs quantitatifs du PLH en termes de production de logements abordables sont ambitieux mais les prescriptions contenues dans le PLU ne permettent pas de les atteindre. Les règles de hauteur, de stationnement, de retraits, de densité, d'espaces verts, etc. contenus dans le PLU influent directement sur le prix du logement, comme souligné en première partie de ce présent document, et limite donc la possibilité de construire en quantité, rapidement et à bas coût.

A l'occasion de l'aménagement d'un nouveau quartier, les aménageurs et l'architecte en chef du projet doivent souvent demander une modification du PLU en fonction de l'ambition du projet, tant les prescriptions antérieures ne permettent pas d'optimiser les opérations de construction. Il n'est d'ailleurs pas rare que le contenu de la modification soit réalisé par l'architecte en chef du projet pour approbation par la collectivité.

B. Intégrer les coûts des constructions dans la conception des projets d'aménagement

A l'échelle d'un projet urbain, on retrouve également une discordance entre la conception du quartier d'ensemble et les contraintes pour les constructeurs de bâtiment (on entend par là le promoteur et l'architecte). En effet, à l'échelle d'une ZAC, le Cahier des Prescriptions Architecturales et Paysagères (CPAUP dans le reste du document) imposent aux constructeurs des règles propres au quartier en matière notamment de formes urbaines et de qualité architecturale. L'intégration de l'impact financier de ces contraintes au moment de la conception est souhaitable par les constructeurs. En effet, la faisabilité de leur projet de construction dépend principalement des postes de dépense suivants : coût du foncier et coût de la construction. Si les prescriptions architecturales sont trop restrictives (forme urbaine, choix des matériaux, etc.) et que le bilan de l'aménagement du quartier ne permet pas une négociation trop importante sur le prix du foncier, seule recette de l'opération d'aménagement, alors tous projets de construction est compromis sauf si la vente des logements se fait à des prix très élevés. C'est le cas sur une opération d'aménagement que conduit Isère Aménagement à Saint-Clair-de-la-Tour. L'ambition politique du projet était déconnectée des réalités économiques du territoire. Le projet prévoyait un aménagement durable du quartier avec un pré-verdissement, une imperméabilisation des sols très limitée, la plantation de multiples essences favorisant la biodiversité, le tout signé par l'agence de paysagisme BRUEL DELMAR. Par ailleurs, le CPAUP et le PLU prévoyaient une hauteur limitée à 12.5 mètres à l'égout de toiture et 17 mètres au faîtage (soit R+3) ainsi que l'utilisation d'éco-matériaux et/ou une construction suivant les principes de l'écoconstruction. La contrainte de coût du foncier était aussi importante car le bilan d'aménagement ne permettait pas de négocier à la baisse la charge foncière qui était surévaluée : en effet, un

déficit de plus de 8 millions d'Euros est voté par les élus. Après de nombreux échanges avec des promoteurs, il nous est apparu que l'ambition du projet ne pouvait correspondre aux réalités économiques. Le CPAUP est en cours de modification pour plus de souplesse ainsi que la programmation globale du projet afin de pouvoir sécuriser les recettes annoncées à la collectivité et proposer des logements abordables.

Pour approfondir encore nos propos sur l'importance d'une coconception des projets, nous citerons Laurent ESCOBAR directeur associé d'Adequation, institut d'observation des marchés immobiliers et consultant immobilier : *« la forme urbaine induit le coût de construction »*. Il analyse plusieurs exemples. *« Prenons une typologie classique, 50 % de locatif investisseur et 50 % d'accession, une SHON²⁸ moyenne de 70 m² par logement. En R+7 avec deux niveaux de parking en sous-sol, les coûts de construction sont d'au moins 1 475 € HT / m² SHON. La charge foncière ne doit pas dépasser 26. 70 € HT pour sortir à 2 600 € TTC /m² habitable hors parking en TVA 19,6 %. C'est difficile à faire rentrer dans un bilan d'aménagement. Réduire le produit à R+4 ou R+5 avec 1,5 niveau de parking fait tomber le coût de construction à 1 425 € HT et permet déjà d'absorber une charge foncière de 110 €. Ensuite, si l'on décide d'agir sur d'autres paramètres, comme de ne plus faire qu'un seul niveau de parking, de faire non plus 50 % mais 80 % d'accession avec une SHON moyenne non plus de 70 m² mais de 82 m² (moins de cuisines, de salle de bains), on fait encore tomber le coût de construction de 200 €. Le programme peut désormais absorber une charge foncière de l'ordre de 300 € pour le même prix de sortie. Ce simple exemple montre que l'on peut retrouver de grandes marges de manœuvre dans l'urbanisme et la conception : car à ce niveau moyen de charge foncière, il devient possible de définir des péréquations à l'échelle du projet d'aménagement. »²⁹*

La souplesse du choix de la forme urbaine peut donc directement influencer sur le prix de vente moyen des logements. En effet, la mixité des formes, entre le collectif, l'individuel groupé (type maisons en bande) et la maison individuelle permet globalement de réduire les coûts de construction puisque pour un immeuble collectif, le

²⁸ SHON : Surface Hors Œuvre Nette, terme utilisé en France jusqu'au 1^{er} mars 2012 remplacé aujourd'hui par la notion de surface de plancher

²⁹ ESCOBAR L. *« Solutions pour le logement abordable Trois ateliers pour un grand chantier »* Actes des ateliers et de la conférence 20 octobre 2011 - Palais des Congrès de Lyon

coût de construction est autour de 1 450 € / m² SHAB HT contre 1 200 € en individuel groupe et 1 000 € en maison individuelle³⁰.

C. Traiter différemment la place du stationnement

La question du stationnement est un enjeu majeur dans le prix de vente d'un logement même si l'acquéreur n'achète pas la ou les place(s) de parking liée(s) au logement. En effet, le promoteur raisonne en coût de construction global, stationnement compris puisque les prix de vente des places de stationnement sont nettement inférieurs au prix de revient. Le différentiel se répercute donc sur le prix moyen des logements³¹.

En effet, le coût d'une place de parking est élevé. Un stationnement en sous-sol, intégré à l'ouvrage coûtent entre 15 000 € et 20 000 € HT par place sans compter le ratio des frais annexes à la construction de cette place (frais financiers, assurances, etc.). Dans certains cas plus complexes (nappe phréatique haute, zone inondable, caractéristiques physiques du sol, etc.), ce coût peut atteindre jusqu'à 30 000 € HT. D'autres formes de stationnement, moins onéreuses, peuvent remplacer le stationnement enterré en ouvrage : parkings en surface ou parkings en silo. Mais ces autres formes de stationnement utilisent du foncier, ce qui n'est pas souhaitable dans les zones urbaines denses. De plus, le stationnement couvert intégré au bâtiment présente des avantages incontestables : limitation des surfaces imperméabilisées, confort du parcours du logement à la voiture, sécurité et protection de la voiture.

³⁰ Source : Bilan de l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable », Maryne THAUMIAUD, 2016

³¹ Abel-Coindoz E. « Le logement au prisme du « bilan promoteur » », *Etudes Foncières*, n°180, Novembre – décembre 2012

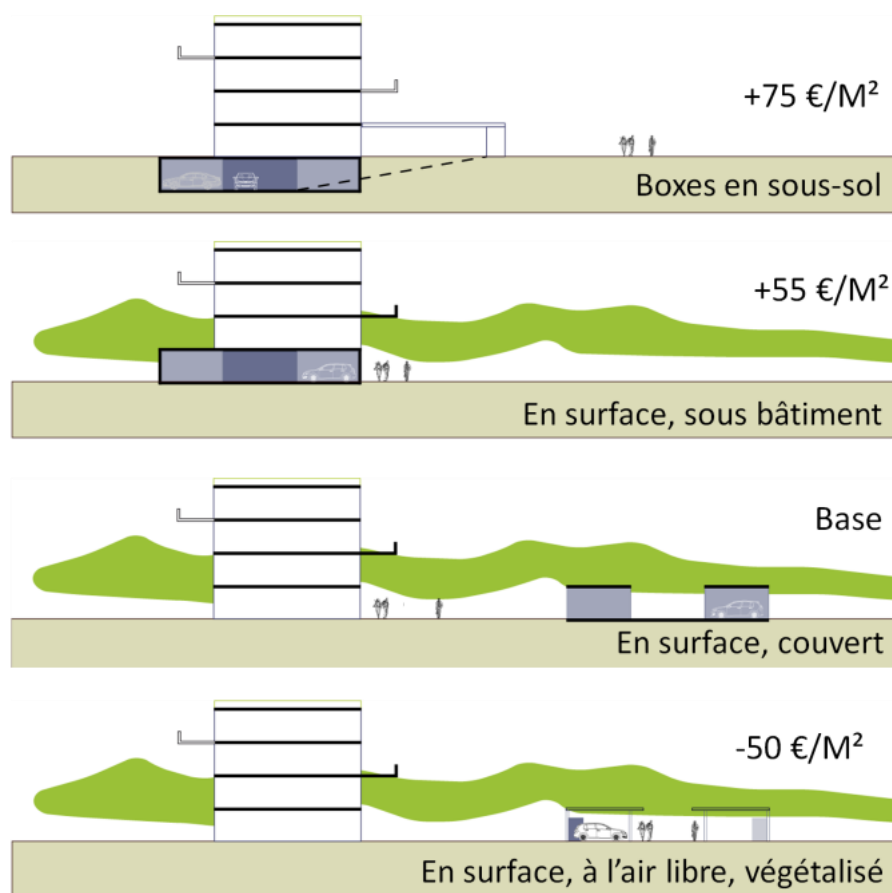


Illustration 24 : Surcoût liés aux différents traitements de stationnement
 Source : Equipe Grenoble Habitat et Christian BLACHOT en réponse à l'appel à idées
 « Habitat abordable, urbanité désirable »

L'équipe Grenoble Habitat et Christian BLACHOT a également proposé un détail de l'impact financier des parkings selon leurs traitements :

- Cas 1 : Parking enterré sur un niveau (sans influence des soutènements et des conditions géotechniques complexes)

Cas pour un parking de 30 places :

- Terrassement / Gros œuvre 230 000 € HT
- Portes d'accès, portes de boîte 15 000 € HT
- Électricité et divers (marquage) 40 000 € HT
- Étanchéité du débord de parking 25 000 € HT

L'ensemble 310 000 € HT soit 10 300 € HT/place

Sur la base d'une place couverte par logement, l'incidence du stationnement représente un coût de 10 300 € HT/logement, soit 158 € HT/m² habitable pour un T3 de 65 m².

➤ **Cas 2 : Parking à rez-de-chaussée sous un bâtiment de logements**

Toujours pour un parking de 30 places :

Le coût du parking est de 270 000 € HT, soit 9.000 € HT par logement, ce qui représente un coût de 138 € HT/m² habitable.

➤ **Cas 3 : Parking couvert à rez-de-chaussée en dehors de l'emprise du bâtiment avec circulation commune à l'air libre**

Le coût du parking (de 30 places) est de 165 000 € HT

L'incidence financière est de 5 500 € HT/logement, soit 84 € HT/m² habitable.

➤ **Cas 4 : Parking de surface non couvert**

Le coût du parking (de 30 places) est de 70 000 € HT

L'incidence financière est de 2 300 € HT/logement, soit 35 € HT/m² habitable.

Alors comment réduire le coût du stationnement ? Trois solutions peuvent être soulevées.

La première est la réduction du prix unitaire du stationnement en rationalisant la conception ou en imaginant des compromis du type parking semi-enterré. C'est le cas sur l'éco-quartier GINKO à Bordeaux où les contraintes d'inondations rendent la construction souterraine très coûteuse. Comme on peut le voir sur les illustrations, le parking semi-enterré n'est pas nécessairement une aberration urbaine³² et peut faire l'objet d'un traitement paysager qualitatif (ici, des « jardins suspendus »).

³² Souvent critiqué, le parking semi-enterré a l'inconvénient de proposer au piéton une façade aveugle et peu agréable



Illustration 25 : Opération SO'LAC - Construction de 96 logements collectifs au sein de la ZAC Berge du Lac- Ecoquartier Ginko à Bordeaux (33)

Maître d'ouvrage : Bouygues Immobilier

Maître d'œuvre : Marjan Hessamfar & Joe Vérons architectes associés



Illustration 26 : Coupe du projet

Maître d'ouvrage : Bouygues Immobilier

Maître d'œuvre : Marjan Hessamfar & Joe Vérons architectes associés

La seconde solution concerne les règlements imposés par les PLU en termes de stationnement. Là encore, on note une discordance entre les politiques publiques et les

réalités opérationnelles. Après entretien avec différents promoteurs, ces derniers soulèvent le fait que suivant le contexte de l'opération (si la pression en terme de stationnement sur le domaine public n'existe pas, par exemple), des stationnements construits ne sont pas vendus ou inoccupés. En effet, le PLU impose, suivant les zones, un nombre minimum de places de stationnement par logement (article 12 du règlement du PLU). Les élus ont souvent tendance à vouloir y inscrire un nombre trop important de places afin d'éviter que les voitures ne débordent sur l'espace public et que les habitants qui sont également leurs électeurs, n'expriment leur mécontentement. En effet, certains PLU prévoient des contraintes de nombre surdimensionnés comme, par exemple, l'obligation de construire trois places de stationnement par logement dans le centre de certaines grandes agglomérations.

Néanmoins, depuis le décret n°2015-908 du 23 juillet 2015 relatif à la simplification des règles d'urbanisme, l'article 123-5-1 du code de l'urbanisme prévoit que « *dans les zones tendues l'autorité compétente peut délivrer, sur décision motivée, des permis de construire dérogeant à certaines règles du PLU : gabarit, densité, création d'aires de stationnement et règles de retrait par rapport aux limites séparatives* ». En effet, depuis quelques années, le rapport des ménages avec la voiture a changé. Source de nombreuses dépenses, le schéma de deux voitures par foyer commence à ne plus être une généralité. La performance des transports en commun dans certaines villes ou le développement de l'auto-partage participe à cette mutation.

La troisième solution pour diminuer le nombre de places est la mutualisation du stationnement. En effet, dans les quartiers mixtes de fonctionnalité (quartiers dans lesquels l'habitat et l'activité cohabitent) les besoins en termes de stationnement sont complémentaires. En effet, une place peut être utilisée alternativement par les différents usagers, par exemple, les habitants la nuit et les salariés la journée. Cette gestion foisonnée permet une meilleure adéquation de l'offre de stationnement avec les besoins des usagers. C'est le cas sur l'opération que Isère Aménagement pilote sur Saint-Clair-de-la-Tour. Le quartier prévoit, sur 12 hectares de terrain, 7 800 m² de surface de plancher dédiés à l'habitat, 14 000 m² de surface de plancher pour les activités artisanales et les petites industries, 7 200 m² de surface de plancher pour les activités de loisirs marchands. Un bureau d'étude spécialisé dans les déplacements a préconisé la création

de 220 places de stationnement publiques mutualisées pour le secteur « activités » et le secteur « loisirs marchands ». En effet, les utilisateurs des loisirs marchands (type futsal, salle de sports, bowling, etc.) n'utiliseront les stationnements uniquement le soir, après le travail tandis que les salariés ne les utiliseront que la journée.

A noter que le parking mutualisé peut se retrouver sous maîtrise publique ou sous maîtrise privée.



Illustration 27 : Plan masse de commercialisation – ZAC de la Corderie – Saint-Clair-de-la-Tour – 2015

Source : Atelier de paysagisme Bruel-Delmar

Document de travail, non contractuel

Qu'il s'agisse de questions d'assouplissement des documents de planification urbaine et des cahiers des prescriptions des projets urbains pour mieux répondre aux réalités opérationnelles ou de traitement du stationnement, l'offre de logements à prix maîtrisés concernent les aménageurs et les urbanistes autant que l'Etat, les collectivités et les constructeurs. Ils sont les maillons d'une chaîne de production d'une offre plus abordable.

Le dialogue entre l'urbaniste, l'aménageur et le constructeur semble aujourd'hui inévitable pour réduire les coûts liés aux contraintes urbaines. Il permet à l'aménageur et à l'urbaniste de penser le quartier à l'échelle du bâtiment et au promoteur, à l'échelle du quartier. De nouvelles méthodes de travail se mettent ainsi en place, plus partenariales, où le promoteur intervient davantage en amont dans la conception urbaine et la collectivité, via l'aménageur, davantage en aval dans la définition du projet immobilier³³

³³ Baraud-Sarfaty I., « Vers la « privatisation » du projet urbain ? Les nouvelles relations aménageurs-promoteurs, ou les recompositions de la chaîne de l'immobilier », *Actes pratiques et ingénierie immobilière*, janvier-février-mars 2014

III. Eléments de bilan de l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable » sur le rôle des opérateurs immobiliers et des maîtres d'œuvre

Dans le cadre de son PLH 2010-2016, Grenoble Alpes Métropole a mis en place des ateliers sur « l'habitat abordable » avec les professionnels de la construction et de l'immobilier de la Métropole. Le bilan de ces rencontres a permis d'identifier des familles de solutions qui permettraient de produire des logements plus abordables. Deux lettres de l'observatoire de l'habitat ont été produites en ce sens en mai 2012 et en septembre 2014.

La volonté d'une réflexion des professionnels du secteur a émergé afin de soulever les leviers opérationnels qui permettraient de réduire les coûts de production d'un logement abordable dans un cadre assoupli. Cette réflexion s'accompagne d'un objectif opérationnel grâce à la commercialisation de terrains du GIE Groupe 38.

En effet, l'appel à idées a été monté par Isère Aménagement qui a souhaité, en tant que membre de la plateforme d'ingénierie territoriale, partager cette démarche auprès du CAUE de l'Isère et de l'Agence d'Urbanisme de la Région Grenobloise.

A. Le cahier des charges de l'appel à idées

1. Composition des équipes

Cet appel à idées était ouvert aux candidats, français ou étrangers, personnes morales ou équipes auto-constituées, ayant des savoirs faire en maîtrise d'ouvrage ou conception d'opérations de logements.

Cet appel à idée devait concerner préférentiellement des groupements associant promoteur, architecte, BET et des entreprises de B.T.P pour permettre une approche globale de réduction de coûts.

2. Choix d'une catégorie

Les candidats devaient s'inscrire dans l'une des catégories suivantes :

◆ Catégorie n°1 : « idées à développer » :

Les candidats particulièrement impliqués et ayant proposés les idées les plus prometteuses bien qu'elles ne soient pas encore suffisamment opérationnelles pour être réalisées, une fois lauréats, se verront proposer une somme de 25 000 € pour financer la recherche et le développement d'idées innovantes. Dans ce cas, un dispositif de suivi sera mis en place avec une finalité opérationnelle. Si les développements s'avèrent concluants, ces lauréats de catégorie n°1 pourront se voir proposer la réalisation de leurs idées sur un terrain.

◆ Catégorie n°2 : « idées opérationnelles » :

Les candidats présentant des idées et solutions déjà opérationnelles, éprouvées et prêtes à être mises en œuvre, en feront la démonstration dans leur note et en s'inscrivant dans cette catégorie. Ils devront démontrer l'intérêt et la faisabilité de leur proposition au regard des quatre critères présentés ci-après. Il sera proposé aux trois lauréats de cette catégorie 2 l'acquisition d'un terrain afin de concrétiser un projet d'habitat abordable. Dans ce cadre un travail d'adaptation des idées aux terrains proposés sera nécessaire, et proposé aux lauréats

3. Les enjeux de l'appel à idées

L'appel à idées comportait quatre enjeux sur lesquels les candidats étaient amenés à se positionner. En effet, au-delà de l'enjeu financier, le logement dit « abordable » devait répondre aux besoins des acquéreurs, aux objectifs des politiques urbaines et environnementales et démontrer une capacité d'adaptabilité du concept quelque soit le contexte.

- ❖ Enjeu n°1 : Maîtriser les coûts d'investissement et d'exploitation - « Un logement pas cher ! »

Afin de faciliter l'accès aux logements neufs pour un panel plus large de ménages, l'objectif était de proposer un concept d'habitat avec des idées justifiant au final **un prix**

de vente tendant à être inférieur à 2 650 € TTC /m² SHAB, stationnement compris, pour une charge foncière donnée de 250 € HT m² de Surface de Plancher toute taxe d'urbanisme ou autre participation comprise. Pour atteindre cet objectif, le candidat pouvait optimiser chaque poste de dépenses de l'opération, sauf le poste foncier. L'enjeu était de trouver des solutions pour fluidifier le marché du logement et les parcours résidentiels, mais aussi contribuer à maîtriser les coûts d'exploitation et ainsi améliorer le pouvoir d'achat des ménages, tout en respectant l'ensemble des contraintes réglementaires pesant sur la construction.

- ❖ Enjeu n°2 : Répondre aux attentes sociales dans l'habitat - « Un logement qui me plaît ! »

Les attentes sociales sont multiples dans le logement et l'habitat. Au-delà du confort et de la qualité de vie, de nombreux aménagements sont possibles pour répondre avec ouverture à l'éventail de modes de vie variés et évolutifs.

Les critères sont les suivants : superficie moyenne du logement et/ou surfaces partagées, rangements, espace extérieur, lumière naturelle, vues dégagées, calme et intimité, qualité et pérennité, annexes au logement, espaces communs extérieurs et végétation, intégration des espaces de stationnement, espaces communs intérieurs et possibilités de personnalisation, de finition et de transformation. Ce dernier critère était autorisé mais il ne nous semble pas que les choix soient pertinents car ils peuvent entraîner une dégradation du bien et donc une dévaluation.

Ce critère était difficile à analyser car subjectif. Ainsi, un logement grand n'est pas forcément moins cher en valeur absolue et on peut préférer des logements plus petits mais avec des espaces communs (atelier de bricolage, buanderie, espace de co-working, etc.) qui offrent également des possibilités de liens sociaux. Par ailleurs, les candidats n'ont pas tous décrit ou indiqué les logements avec le même niveau de détail (surfaces, typologies, etc.).

- ❖ Enjeu n°3 : Etre en adéquation avec les enjeux de développement urbain durable et de préservation de l'environnement - « Une urbanité désirée ! »

Les enjeux urbains des villes ont évolué depuis plusieurs années. Il est attendu que les projets de construction contribuent notamment à des politiques urbaines globales dont les effets doivent bénéficier à tous.

Le foncier est aujourd'hui cher car rare et souvent pollué ou à démolir. On appréciera donc les formes urbaines denses et les stationnements intégrés qui optimisent le foncier, règlent le problème d'imperméabilisation des sols et ne favorisent pas l'étalement urbain et les coûts liés à ce phénomène (coût des mobilités par exemple). Par ailleurs, toute démarche en développement durable sera appréciée.

❖ Enjeu n°4 : Démontrer la faisabilité et la reproductibilité des idées - « Une idée qui marche ! »

Il n'était pas attendu de recherche architecturale détaillée ni une simulation du contexte environnemental. La liste des terrains d'accueil potentiels des projets lauréats n'était volontairement pas communiquée aux candidats. Cette volonté de dissocier dans un premier temps la réflexion du terrain a pour but de permettre aux candidats de proposer des « concepts » ou « modèles » avec une plus grande liberté. C'est dans le cadre de l'attribution des terrains qui seront proposés que les concepts et idées développés trouveront à s'adapter en discussion avec l'aménageur et les partenaires de l'opération d'aménagement urbain. C'est pourquoi le concept et les idées proposées gagneront à être les plus adaptables possibles à différents contextes. En effet, certaines formes ne sont pas compatibles et transposables sur le territoire métropolitain qui tend à favoriser les formes urbaines denses. A noter, la densité devait être comprise entre 0,85 et 1,15.

B. Eléments de bilan, comment optimiser le prix de vente d'un logement ?

1. Généralités

Vingt-six dossiers de candidatures ont été remis en réponse à l'appel à idées. Parmi ces réponses, 70% se classaient en catégorie 2 et 30% en catégorie 1. Les groupements étaient composés principalement par des acteurs « locaux », architectes/promoteurs/bureaux d'études. Seuls deux réponses ont été formulées sans maître d'ouvrage. Par ailleurs, 10 groupements incluaient des entreprises de construction.

En ce qui concerne les prix de vente, près de 82% des réponses se situaient dans le budget prévu par le cahier des charges (prix de vente maximum de 2 650€/m² SHAB TTC). Une réponse a été formulée hors budget et quatre n'indiquaient pas le prix de vente (principalement en catégorie 1). A noter que dix candidatures indiquaient un prix de vente inférieur à l'objectif visé.

Pour ce qui est du coût de construction, en moyenne, il s'élève à 1230 € HT / m² SHAB avec une fourchette allant de 1 000 €/m² SHAB HT à 1 605 €/m² SHAB HT soit de 48% à 73% du prix de vente TTC.

2. Les familles de solutions soulevées pour optimiser le prix de vente

Le détail des solutions soulevées par candidature est joint en annexe 2.

Les leviers présentés ci-dessous sont ceux soulevés par les candidats de l'appel à idées. Ils ne sont donc pas exhaustifs.

a. **Forme urbaine**

Près de 38 % des candidatures de l'appel à idées ont proposé des formes simplifiées et/ou rationalisées.

- Compacité du bâti

Plusieurs groupements ont fait le choix de proposer des bâtis compacts, en forme cubique, qui permettent une optimisation du coût de construction grâce à une volumétrie simple. En effet, l'absence d'infrastructure et la superposition simple des étages permettent une libre descente des charges et contribuent à la modération du coût global de la construction.



Illustration 28 : Réponse du groupement Sogeprom et Amplitude Architecte à l'appel à idée

- Optimisation de la hauteur

L'article R.111-5 du code de la construction et de l'habitation prévoit que l'ascenseur est obligatoire pour les bâtiments collectifs comportant plus de trois étages accueillant des logements au-dessus ou au-dessous du rez-de-chaussée (R+3 ou R-3). Ainsi, de nombreux projets proposaient du R+3 pour s'affranchir de la mise en place d'un ascenseur dont le coût d'installation et d'exploitation est élevé (environ 30 000 € H.T pour l'installation d'un ascenseur sur cinq niveaux d'étages³⁴).

³⁴ Source : entretien avec Alban CHAVANNE, architecte à Frédéric Busquet Architecte

Afin de rentabiliser la mise en place d'un ascenseur, les groupements préconisaient une hauteur minimum de bâtiment à R+6.

b. Conception, construction et organisation du chantier

Près de 85% des équipes ont proposé une rationalisation de la conception, de la construction et du chantier.

L'optimisation des plans, en lien avec une forme urbaine simplifiée, est un levier soulevé de manière récurrente. L'organisation des appartements autour d'un noyau central permet en effet d'optimiser les parties communes et de pouvoir superposer parfaitement toutes les gaines techniques et ainsi limiter leur nombre.

Par ailleurs, la préfabrication, bien qu'elle montre de nombreuses limites, permet de réduire considérablement les temps de chantier, d'alléger la logistique qui en découle et les frais qui y sont liés et enfin, de diminuer les coûts de transport (à noter que le transport de béton est très coûteux).

c. Commercialisation

Près de 27% des groupements ont proposé de diminuer le prix de vente en agissant sur le mode de commercialisation. Ce levier n'a pas été jugé adéquat par le comité technique car il ne résout pas le problème de la vente en l'état futur d'achèvement d'un logement « prêt à vivre ». En effet, certaines équipes proposaient de vendre le logement pour le prix de 2 650 €/m² SHAB TTC en transférant à l'acquéreur la réalisation de nombreuses finitions (peintures, revêtements des sols, parfois même les cloisons). D'autres proposaient un montage en habitat participatif. L'expérience de la Métropole grenobloise nous montre que l'habitat participatif ne revient pas nécessairement moins cher en coût global.

d. Réduction des frais annexes

Près de 23% des candidatures proposent une réduction des frais annexes.

Par « frais annexes » on entend les frais de commercialisation et de publicité, la marge du promoteur, les frais liés à la gestion de l'opération, les frais financiers, les assurances et les honoraires techniques (voir illustration 2). Certains de ces frais sont incompressibles. Les groupements qui proposent la réduction des frais annexes revoient à la baisse la marge du promoteur, les frais liés à la commercialisation ou encore travaillent sur la mutualisation des études pour réduire les honoraires techniques. Néanmoins, il convient de soulever le fait que certaines garanties financières ne sont accordées que si la marge du promoteur respecte un minima fixé par le contrat. Pour ce qui est de la commercialisation, il est évident que si les logements proposés répondent à une demande que ce soit au niveau des besoins ou du prix, les frais liés à la vente peuvent être revus à la baisse.

L'expérience nous a démontré que les groupements pouvaient tous répondre malgré la contrainte d'une charge foncière de 250 €/m² de Surface de Plancher hors taxes et d'un prix de vente plafonné à 2 650 €/m² de SHAB TTC et sans avoir recours à des innovations importantes d'un point de vue technique, de conception, de formes, de construction, de matériaux utilisés, etc.

C. Les projets des lauréats de l'appel à idées

Le 19 mai 2016 à 14h, le Comité de Désignation s'est réuni à la Métropole pour juger les candidatures et sélectionner les lauréats. Il était composé du Directeur Général de GROUPE 38, Monsieur Vincent SILVE, des Vice-Présidents de GRENOBLE ALPES METROPOLE en charge de l'Habitat et de l'Aménagement, Madame Christine GARNIER et Monsieur Yanick OLLIVIER, le représentant de l'ordre des architectes, Vincent BRESSY, le représentant de Fédération du Bâtiment et des Travaux Publics, Monsieur Thibault RICHARD, le représentant de la Fédération des Promoteurs

Immobiliers, Monsieur Frédéric PALLAS, le représentant du CAUE, Monsieur Serge GROS et le représentant de l'AURG, Monsieur Emmanuel BOULANGER.

Il n'a pas été souhaité que les commentaires liés à l'analyse des candidatures des lauréats ne soient divulgués. Ainsi, les projets seront présentés tels qu'ils l'ont été dans le dossier remis.

1. Lauréats de la catégorie 1 « idées à développer »

Trois candidats ont été sélectionnés par le Comité de Désignation. Leurs propositions sont innovantes et justifient une subvention de 25 000 € et un accompagnement afin de développer leurs idées.

Il s'agit des équipes ACCELIA et CR&ON, SAFILAF et BRENAS ET DOUCERAIN et R2K.

a. Equipe ACCELIA et CR&ON

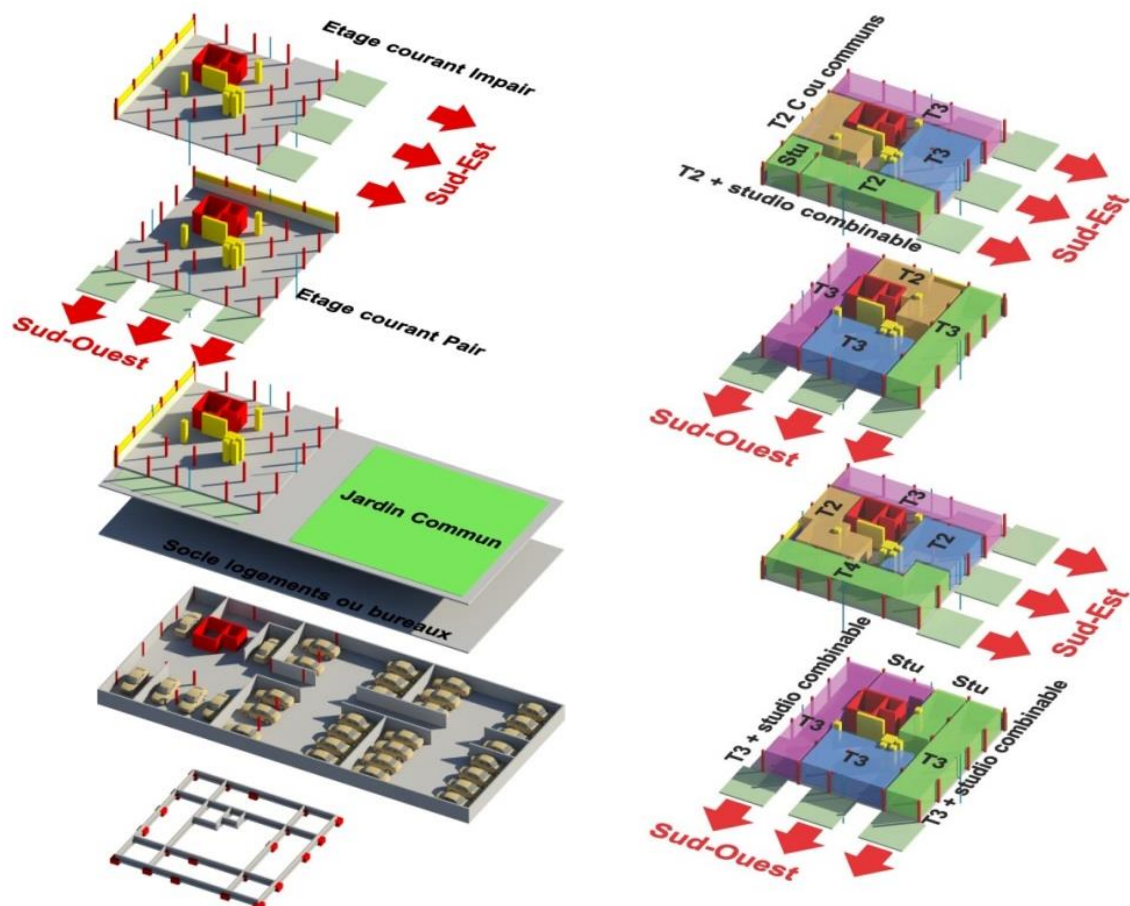


« RUBIX HOME »

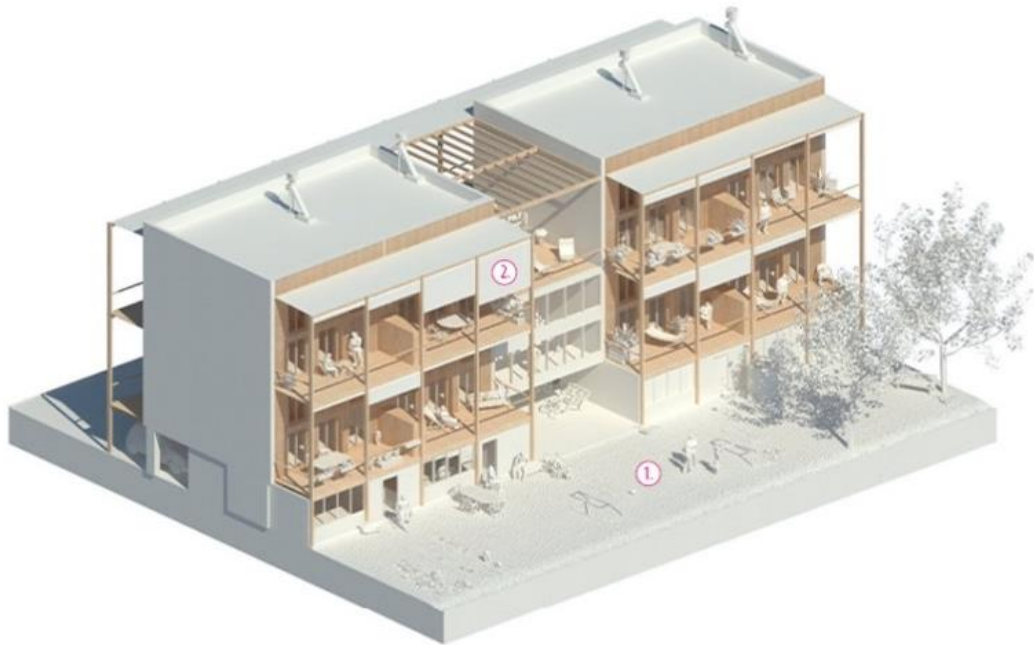
- Système basé sur la compacité du bâti et la rationalisation de la conception (noyau central fixe)
- 2 principes : structure modulaire non contraignante + contrôle/maîtrise des coûts (BIM)
- Forme architecturale très marquée : R+7, grandes terrasses sans vis-à-vis (20 m²)
- Densité de 1,5 soit au-dessus de l'objectif visé
- RT 2012 -20%
- Mixte bois/béton
- Un ratio coût de construction / prix de vente faible qui laisse la possibilité de négocier le prix de vente et/ou la charge foncière (coût construction/m² SHAB HT : 1 139 €, Prix de vente/m² SHAB TTC : 2 650 €)

Objet de de la recherche :

- Principal objet de recherche : travail sur les formes urbaines et adaptation du concept au contexte périurbain (R+3/R+4)
- Mises au point techniques : du « châssis fixe », inventaire des enveloppes et éléments extérieurs, intégration du concept dans la maquette numérique.



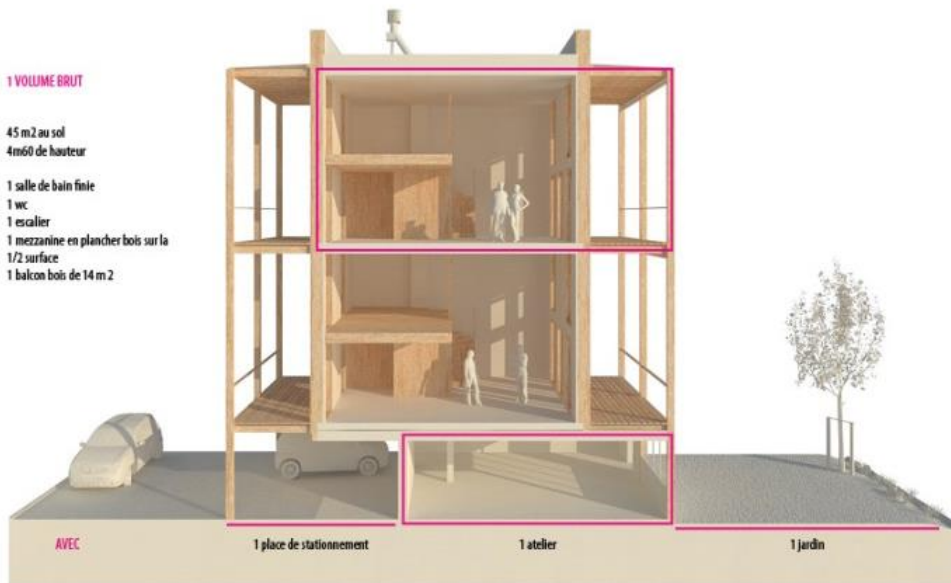
b. Equipe SAFILAF et BRENAS ET DOUCERAIN



1 VOLUME BRUT

45 m² au sol
4m60 de hauteur

1 salle de bain finie
1 wc
1 escalier
1 mezzanine en plancher bois sur la
1/2 surface
1 balcon bois de 14 m²



AVEC

1 place de stationnement

1 atelier

1 jardin

A L'ACHAT



DANS 15 ANS



DANS 30 ANS

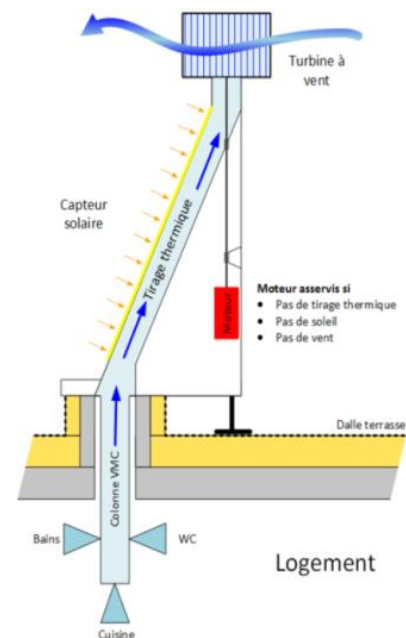
« M³ A VENDRE »

- Système basé sur des logements personnalisables, évolutifs et qui recrée les aménités de la maison individuelle dans le collectif urbain
- M³ à vendre : 67,5 m² + 19 m² d'ateliers (facultatif). Mais les surfaces de planchers ne sont pas toutes existantes : possibilité de construire 22,5 m² supplémentaires

- Répond aux critères de l'habitat qualitatif et désirable : grands logements, espaces extérieurs (balcons 14 m²), espaces communs généreux (jardin, coursives, ...)
- Stationnement couverts en RDC mais non clos, possibilité de faire évoluer.
- Bâtiment proche du passif, matériaux bois
- Transfert de charges vers l'acquéreur : livraison volume sans finition sols et peintures (2 650 €/m² ou 2 322€/m² SHAB TTC)

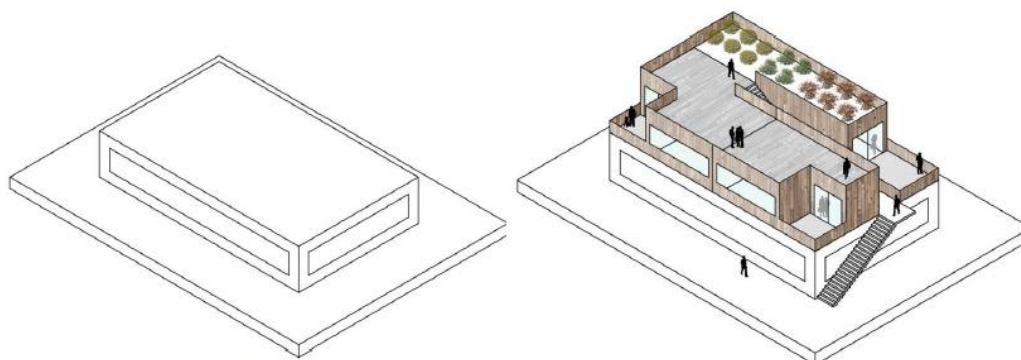
Objet de recherche :

- **Diversifier le produit pour s'adapter aux différentes structures familiales :** travailler sur une variété de typologies de logements (ex: volume de 2 pièces sur une trame plus étroite tout en gardant la capacité de hauteur initiale, et moins cher).
- **Travailler sur différentes options de finition** et étudier notamment la réduction de la partie « à finir ».
- **Analyser l'impact financier d'une hauteur libre** de 4m80 ou 5m sur le coût de construction (possibilité de créer un studio indépendant).
- **Elaborer un système innovant de ventilation naturelle aidée** (alternative double flux), capable de fonctionner en minimisant les dépenses énergétiques de fonctionnement du logement tout en apportant un gain de confort pour l'habitant.

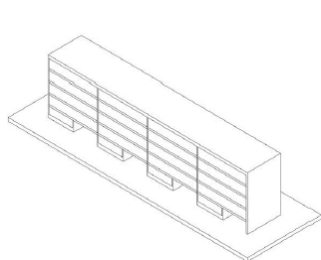


- **Mettre au point un livret d'accompagnement** de l'acquéreur pour les formalités administratives obligatoires lors de la création de surfaces de plancher complémentaires sans modification de façades ni changement d'usage.

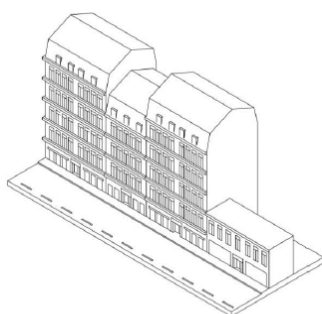
c. Equipe R2K



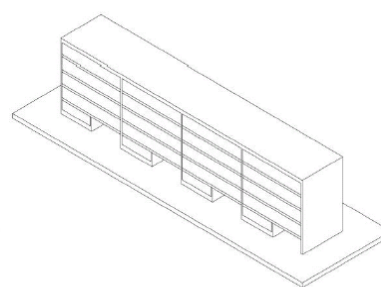
IDEE 1 | VILLA-MIX PLUG ou la colonisation urbaine



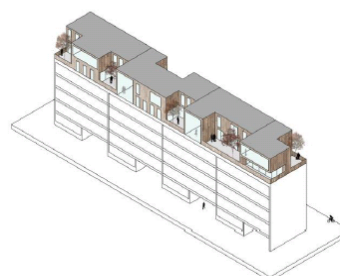
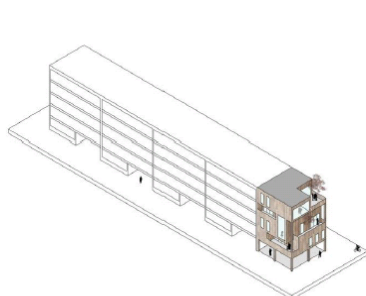
IDEE 2 | LIVING-PLUG Vertical |



IDEE 3 | LIVING-PLUG Vertical |



IDEE 4 | LIVING-PLUG Horizontal |



« PLUGS »

- **Système de plugs en bois pour densifier les copropriétés, le patrimoine des bailleurs ou encore les équipements existants**
- Potentialités d'amélioration esthétique de la ville, d'une amélioration thermique des bâtiments existants, d'une création de mixité des fonctions et d'une solution palliant la rareté du foncier.

Objet de recherche :

- **Identifier des bâtiments « cibles » dans l'agglomération** : bâtiment public, immeuble de logement social et copropriété privée et bâtiments tertiaires.
- **Etablir les éléments et critères de faisabilité techniques** (circulations verticales, par exemple), **économiques** et **juridiques** en fonction des configurations et des cas de figure, les leviers et les freins (stationnement, espaces verts, etc.)
- **Faire un modèle économique permettant de mettre en évidence l'intérêt à agir** du point de vue du bailleur, de la collectivité ou de la copropriété propriétaire et du point de vue de l'acquéreur tant pour l'investissement que pour le fonctionnement (thermique, par exemple)



2. Lauréats de la catégorie 2 « idées opérationnelles »

Trois candidats ont été sélectionnés par le Comité de Désignation. Leurs propositions seront prochainement réalisées sur des terrains d'Isère Aménagement.

Il s'agit des équipes VINCI et AIA ASSOCIES, ISERE HABITAT et CHAPUIS ROYER et enfin, PLURALIS et A-TEAM.

a. Equipe VINCI et AIA ASSOCIES

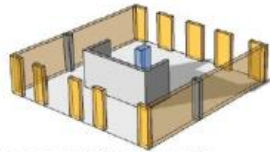


Ce qu'il faut retenir :

- Bâtiments compacts, volume cubique assemblés par des espaces communs extérieurs appropriables (20 à 28 m²)
- Stationnement en surface important
- Bonne adaptabilité aux sites et aux contextes
- Un ratio coût de construction / prix de vente faible qui laisse la possibilité de négocier le prix de vente et/ou la charge foncière

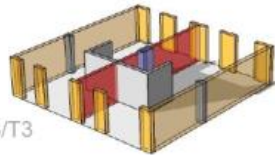
Coût de construction en €/m ² SHAB HT	1 050 €
Prix de vente en €/m ² SHAB TTC	2 650 €
Hauteur	R+3 ou R+5
Matériaux de construction	Mixte béton + ossature bois
Performance énergétique	RV
Traitement du stationnement	En surface

- Un réseau technique optimisé

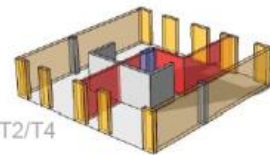


3 gaines pour 2 logements

- Superposition des typologies

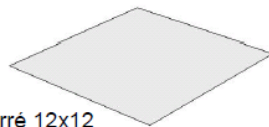


T3/T3



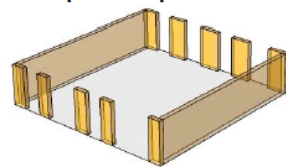
T2/T4

- Un bâtiment compact

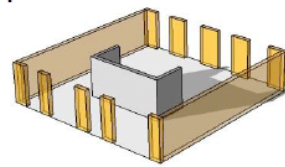


Un carré 12x12

- Des principes constructifs simples



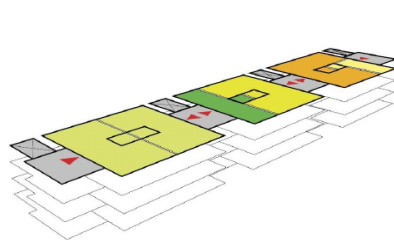
Des façades porteuses



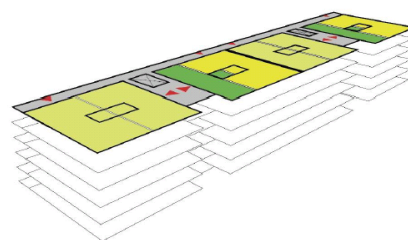
Un noyau structurel

-25% sur le poste Gros-Oeuvre

- Flexibilité de programme
- Appartements traversants
- Ventilation naturelle



R+3 avec accès latéral



R+5 avec coursives

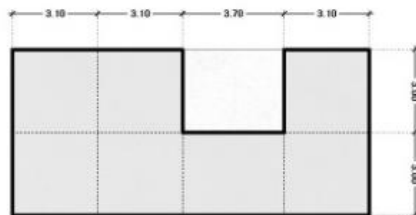
b. Equipe ISERE HABITAT et CHAPUIS ET ROYER



Ce qu'il faut retenir :

- Des modules préfabriqués en bois qui permettent une bonne adaptabilité du projet à plusieurs granulométries et formes urbaines
- Marge promoteur à 3%
- Un traitement du stationnement pensé en surface ou en sous-sol
- L'articulation espaces communs/espaces privés n'a pas été traitée
- Des grands logements modulables
- Objectif de prix de vente inférieur au prix visé (-5,7%)

Coût de construction en €/m ² SHAB HT	1 240€ si parking aérien, 1 365 € si parking sous-sol
Prix de vente en €/m ² SHAB TTC	2 500 € si parking aérien, 2 650 € si parking sous-sol
Hauteur	Adaptable
Matériaux de construction	Bois
Performance énergétique	RV
Traitement du stationnement	En surface, ou enterré



LA CELLULE TYPE

Tramée pour s'adapter à une unité de vie pmr, la cellule de base s'enroule autour d'un patio qui joue aussi le rôle de séparateur du coin jour et du coin nuit. la cellule de base s'adapte facilement pour différents modes de construction (béton, bois, métal), la trame de la cellule s'adapte également à une trame de parking.



NIVEAU HAUT



NIVEAU HAUT



NIVEAU BAS



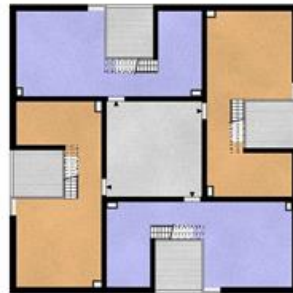
NIVEAU BAS



FACADE

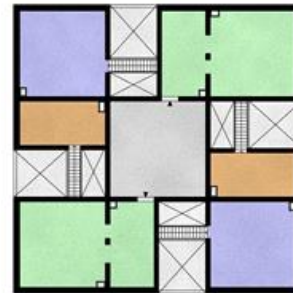


FACADE



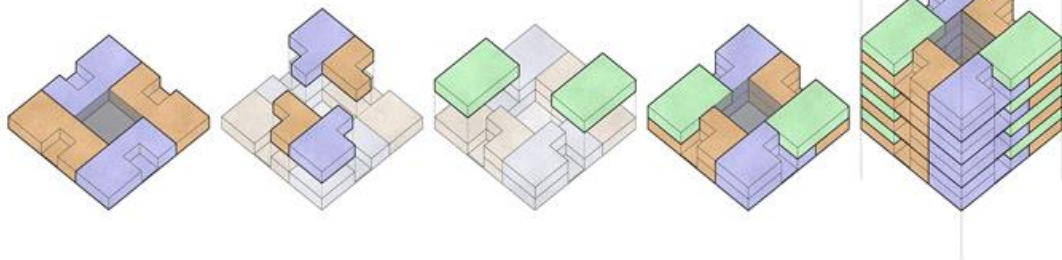
NIVEAU BAS

COMBINAISON DE LA CELLULE TYPE



NIVEAU HAUT

GRANULOMETRIE ADAPTABLE



T2 MODULABLE T3 DUPLEX T4 DUPLEX CIRCULATION

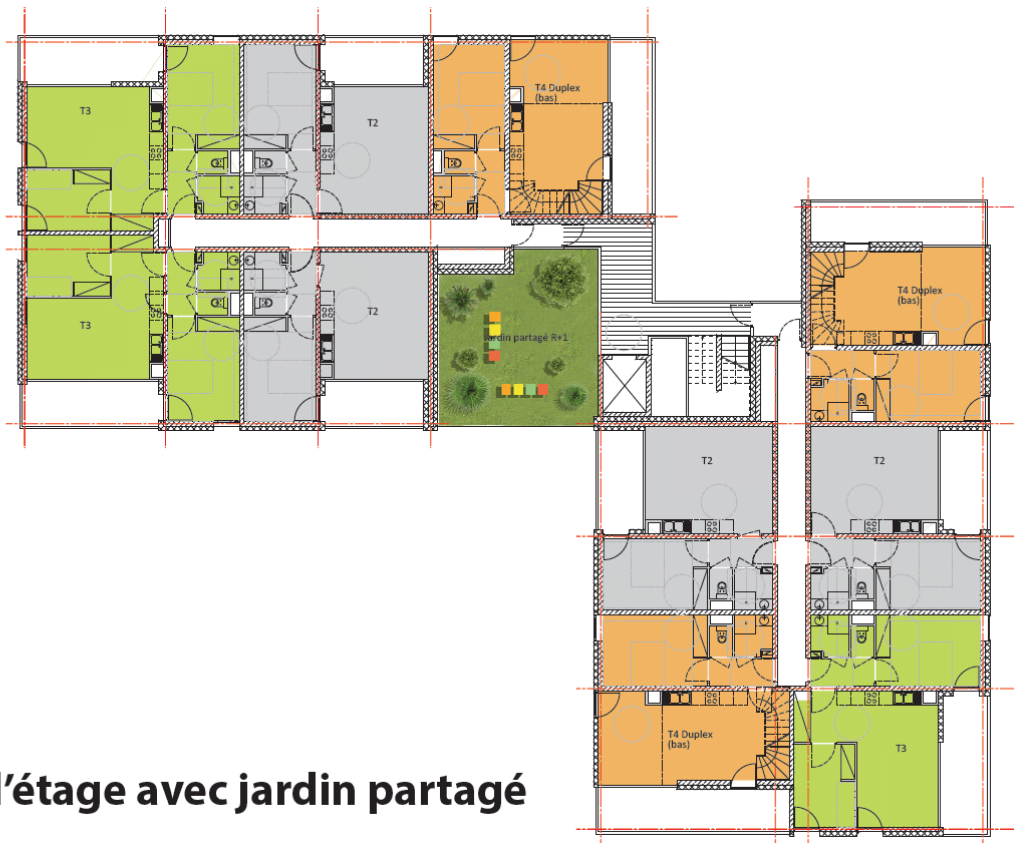
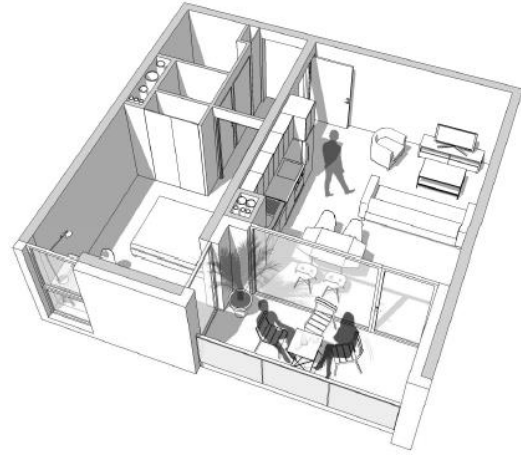
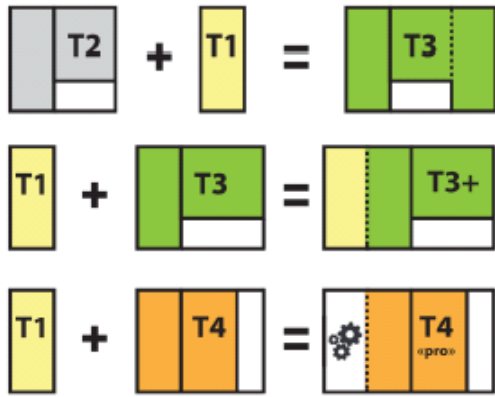
c. Equipe PLURALIS et A-TEAM



Ce qu'il faut retenir :

- RT2012-20% + stationnement sous-sol
- Logements très compacts
- Dans l'ensemble, les critères sont bien traités
- Possibilité d'extension du logement,
- Logements bi voire tri-orientés, etc.

Coût de construction en €/m ² SHAB HT	1 414 €
Prix de vente en €/m ² SHAB TTC	2 650 €
Hauteur	R+3 ou R+7
Matériaux de construction	NR
Performance énergétique	RT2012-20%
Traitement du stationnement	Sous-sol



Plan d'étage avec jardin partagé

CONCLUSION

Au travers de ce mémoire, nous avons compris la nécessité de proposer des logements plus abordables. En effet, le schéma actuel a trouvé ses limites. La congestion du parc locatif social et la hausse constante des prix de l'immobilier durant cette dernière décennie n'a cessé d'accroître la fragilisation des parcours résidentiels des ménages modestes. Ces derniers ne disposent pas d'une offre adaptée à leurs besoins et à leurs capacités financières et connaissent, pour la plupart, une immobilité résidentielle. Cette inadéquation entre l'offre et la demande a des conséquences sociales importantes et devient, depuis quelques années, une des principales occupations des politiques de logement.

En effet, de nombreuses collectivités ont travaillé sur la mise en place d'un dispositif permettant de proposer une offre de logements à prix maîtrisé. Grenoble Alpes Métropole réfléchit actuellement à la création de son propre dispositif adapté au contexte local. En effet, selon la situation politique, économique, démographique, sociale et sociétale du territoire concerné, les dispositifs de logements abordables varient dans leurs conditions : prix de vente, ressources de l'accédant, aides financières, etc. Cette nouvelle offre de logements, dits « intermédiaires » selon la loi, ne peut être proposée sans la collaboration des promoteurs immobiliers.

Il est effectivement nécessaire de mobiliser l'ensemble des acteurs du logement dans une finalité commune : produire du logement adapté à la demande.

Tout au long du second développé de ce présent mémoire, nous nous sommes attachés à présenter les actions poursuivies et à poursuivre dans le but de créer un habitat plus abordable. Comme nous avons pu le voir, ce n'est pas un problème de capacité technique ou financière qui freine l'atteinte de cette finalité mais bien la capacité à l'ensemble de ces acteurs à coopérer, échanger, collaborer et construire ensemble la ville de demain.

La chaîne de production de logements a atteint ses limites. Chaque acteur intervient aujourd'hui en succession du précédent.

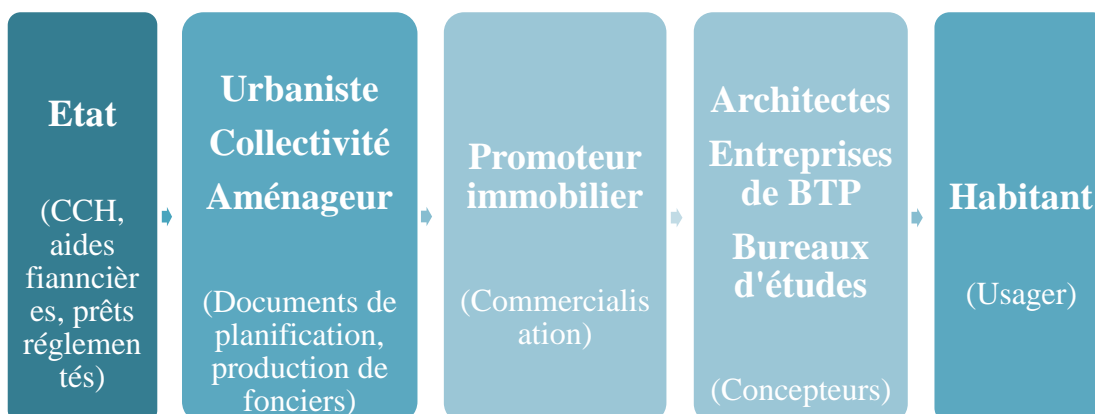


Illustration 29 : Chaîne actuelle de production de logements

Or, comme le souligne Laurent Escobar, directeur associé du bureau d'études Adéquation, le décalage entre les règles d'urbanisme, responsabilité de la commune et de l'urbaniste, et les règles du Code de la Construction et de l'Habitation, responsabilité de l'Etat, dégradent considérablement la constructibilité des terrains. Par ailleurs, les objectifs des PLH sont difficilement atteignables pour cause : les règles du PLU et, dans le cadre de projet d'aménagement, les CPAUP, contraignent fortement la construction de logements. Par ailleurs, les collectivités propriétaires de fonciers doivent vendre leurs terrains à un prix qui permettrait de réguler le marché face aux spéculations foncières qui augmentent les prix de vente des logements. Enfin, les promoteurs et les maîtres d'œuvre doivent imaginer de nouveaux concepts et processus constructifs alliant innovation, qualité et maîtrise des coûts afin de produire moins cher.

L'enjeu réside à faire travailler l'ensemble de ces acteurs à tous les stades afin d'aboutir à cette finalité commune.

Certaines collectivités, comme Rennes Métropole, suivent cette dynamique collégiale avec des formes de partenariat très en amont des opérations d'aménagement. Mais de la même manière que certains spécialistes le soulignent, je reste persuadée qu'une collaboration dès la réflexion des documents de planification s'avère nécessaire.

BIBLIOGRAPHIE

Tommasini O., « Analyse de l'évolution comparée des prix et des coûts dans le bâtiment - Préconisations en matière de simplifications réglementaires » - Rapport du groupe de travail - FEDERATION FRANCAISE DU BATIMENT - Juillet 2013

Bosvieux J., « Accession à la propriété : des acquéreurs plus nombreux, mais prudents », *Économie et Statistique*, n° 381-382, 2005.

Cahen L., « L'évolution des conditions de logement depuis cent ans », INSEE, *Études et Conjoncture*, n° 10-11, 1957.

Jacquot A., « Cinquante ans d'évolution des conditions de logement des ménages », INSEE, *Données sociales - La société française*, 2006

Gantel E., « Mieux partager l'espace grâce à la mutualisation du stationnement », *Ville, Rail et Transports*, 14 décembre 2011

Abel-Coindoz E., « Le logement abordable au prisme du « bilan promoteur » », *Études Foncières*, n°180, décembre 2012

Barand-Serfaty I., « La nouvelle économie du stationnement », *La revue foncière*, n°1, Septembre-Octobre 2014

Escobar L. « *Solutions pour le logement abordable Trois ateliers pour un grand chantier* » Actes des ateliers et de la conférence 20 octobre 2011 - Palais des Congrès de Lyon

Carrera. S., « Quels enjeux pour une commune pavillonnaire de créer du logement abordable ? Exemple de Seyssins et de sa démarche d'intégration », Mémoire de Master « Urbanisme et Projet Urbain » à l'Institut d'Urbanisme de Grenoble, 2014.

Baraud-Sarfaty I., « Vers la « privatisation » du projet urbain ? Les nouvelles relations aménageurs-promoteurs, ou les recompositions de la chaîne de l'immobilier », *Actes pratiques et ingénierie immobilière*, janvier-février-mars 2014

Saujot M. et Renard V., « La dissociation du terrain et du bâti, une voie pour produire du logement intermédiaire ? », *La revue foncière*, n°5, mai-juin 2015

V. RENARD, « Superposition des normes – Incontinence législative », *La revue foncière*, janvier-février 2015, n°3

Dell'Oro J-L., « Pouvoir d'achat: une décennie perdue en France avec la crise », *Challenges*, publié le 27-06-2014, disponible sur <http://www.challenges.fr/economie/>, consulté le 16 mai 2016

Crusson L. et Arnault S., « Le parc de logements en France au 1er janvier 2014 », *Insee*, février 2015 – *Etude logement n°16*, disponible sur <http://www.insee.fr/fr/mobile/etudes/>, consulté le 16 mai 2016

Novarina G. et Seigneuret N., « De la Technopole à la Métropole ? L'exemple de Grenoble », *Editions Le Moniteur*, 2015

S. LEVASSEUR, « Eléments de réflexion sur le foncier et sa contribution au prix de l'immobilier », *Revue de l'OFCE / Débats et politiques*, n°128, 2013

Rapport du Sénat « Les facteurs fonciers et immobiliers de la crise du logement », 21 juillet 2016

« Comment produire du logement accessible au centre de l'agglomération métropolitaine? Leviers d'action sur le prix du foncier et de l'immobilier. » Atelier Parisien d'urbanisme, Novembre 2007

« Le logement abordable : inventaire des outils », Rapport d'étude mené par l'agence d'urbanisme de Bordeaux métropole Aquitaine A'Urba, Février 2007

Webographie

Site internet d'Action Logement : <http://www.actionlogement.fr/>

Site internet du Ministère du Logement et de l'Habitat Durable : <http://www.logement.gouv.fr/>

Site internet de l'ADIL du 38 : <http://www.adil38.org>

Site internet de la Direction technique Territoires et ville / Cerema :
<http://www.outil2amenagement.certu.developpement-durable.gouv.fr/>

Site internet de CHEUVREUX Notaires : http://www.cheuvreux-notaires.fr/le-journal/actualites/le_bail_reel_immobilier.pdf

Site internet de Légifrance : <http://www.legifrance.fr>

Entretiens

Entretien avec Alban CHAVANNE, architecte à Frédéric Busquet Architecte, Saint-Etienne (42)

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Illustration 1 : Que peut-on acheter dans le territoire de Grenoble Alpes Métropole pour 160 000 € ?

Source : Perval – Notaires de France et Observatoire des Notaires de l'Isère

Illustration 2 : Décomposition du prix de vente TTC d'un logement en France hors parking

Source : Entretien avec S. FERRO, directrice de l'aménagement à Groupe 38

Illustration 3 : Site des usines Bouchayer-Viallet en 1954

Source : Jean-Marie REFFLE pour la Région Rhône-Alpes

Illustration 4 : ZAC Bouchayer-Viallet aujourd'hui

Source : Site internet de la ville de Grenoble

Illustration 5 : Indice synthétique des prix des produits aciers du bâtiment

Source : FFB d'après MEPS

Illustration 6 : Evolution des prix moyens /m² dans le collectif neuf

Source : CECIM, données 2010 - 2015

Illustration 7 : Prix moyen /m² SHAB hors stationnement par secteur

Source : Adequation, Flash Information Logement n°5, 2015

Illustration 8 : Les taux de crédits immobiliers aux particuliers (en %) sur l'ensemble des marchés

Source : Crédit Logement/CSA – Observatoire du Financement des marchés résidentiels

Illustration 9 : Taux de chômage au sens du BIT en France Métropolitaine de 1975 à 2015

Source : INSEE, enquête Emploi

Illustration 10 : Evolution de l'indice du prix des logements en France comparé à l'évolution des revenus disponibles par ménage en France

Source : Courbe de FRIGGIT d'après le CGEDD, l'INSEE, les bases de données notariales, les indices Notaires-INSEE désaisonnalisés, Duon, Toutain et Villa (CEPII)

Illustration 11 : Revenus disponibles par unité de consommation en 2012

Source : INSEE, données 2012

Illustration 12 : Déciles de revenus des ménages de Grenoble Alpes Métropole en 2012

Source : Maryne THAUMIAUD d'après Grenoble Alpes Métropole

Illustration 13 : Déciles de revenus des ménages français en 2012

Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE

Illustration 14 : Simulation de la capacité d'achat des ménages de Grenoble Alpes Métropole avec pour données fixes : ménage de 2 personnes en zone B1 avec un TEG à 3,1% sur 25 ans et un taux d'endettement de 30% sur la base d'un prix de vente moyen de 3 447€/m² SHAB TTC

Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE/DGFiP et l'ADIL, 2012

Illustration 15 : Simulation de la capacité d'achat des ménages de Grenoble Alpes Métropole avec pour données fixes : ménage de 2 personnes en zone B1 avec un TEG à 3,1% sur 25 ans et un taux d'endettement de 30% sur la base d'un prix de vente moyen de 2 650€/m² SHAB TTC

Source : Maryne THAUMIAUD d'après l'INSEE/DGFiP et l'ADIL, 2012

Illustration 16 : Ressources maximales selon le nombre d'occupants et la zone d'implantation du logement

Source : www.service-public.org

Illustration 17 : Coût maximal sur lequel le PTZ sera calculé, selon la zone d'implantation et le nombre d'occupant du logement

Source : Source : www.service-public.org

Illustration 18 : Montant maximum du PTZ selon la zone d'implantation et le nombre d'occupant du logement

Source : Source : www.service-public.org

Illustration 19 : Plafonds de redevance locative applicables au 1er janvier 2016 exprimés en €/m² de surface utile

Source : <http://www.hlm.coop/>

Illustration 20 : Plafonds de prix de vente applicables au 1er janvier 2016 exprimés en €/m² de SHAB augmenté de la moitié des surfaces annexes telles que définies dans l'arrêté du 9 mai 1995

Source : <http://www.actionlogement.fr/>

Illustration 21 : Plafonds ressources applicables au 1^{er} janvier 2016 exprimés en €

Source : <http://www.actionlogement.fr/>

Illustration 22 : Programme en cours de commercialisation « La Roselière » à Saint-Egrève

Opérateur : Isère Habitat, société coopérative de production HLM

Type de financement : PSLA

Illustration 23 : Le BRI en schéma

Source : Saujot M. et Renard V., « La dissociation du terrain et du bâti, une voie pour produire du logement intermédiaire ? », La revue foncière, n°5, mai-juin 2015

Illustration 24 : Surcoût liés aux différents traitements de stationnement

Source : Equipe Grenoble Habitat et Christian BLACHOT en réponse à l'appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable »

Illustration 25 : Opération SO'LAC - Construction de 96 logements collectifs au sein de la ZAC Berge du Lac- Ecoquartier Ginko à Bordeaux (33)

Maître d'ouvrage : Bouygues Immobilier

Maître d'œuvre : Marjan Hessamfar & Joe Vérons architectes associés

Illustration 26 : Coupe du projet

Maître d'ouvrage : Bouygues Immobilier

Maître d'œuvre : Marjan Hessamfar & Joe Vérons architectes associés

Illustration 27 : Plan masse de commercialisation – ZAC de la Corderie – Saint-Clair-de-la-Tour – 2015

Source : Atelier de paysagisme Bruel-Delmar

Document de travail, non contractuel

Illustration 28 : Réponse du groupement Sogeprom et Amplitude Architecte à l'appel à idée

Illustration 29 : Chaîne actuelle de production de logements

LISTE DES SIGLES

Par ordre d'apparition dans le texte

SMIC : Salaire Minimum de Croissance

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

ZAC : Zone d'Aménagement Concerté

PLU : Plan Local d'Urbanisme

PTZ : Prêt à Taux Zéro

PSLA : Prêt Social Location-Accession

PAS : Prêt Accession Sociale

TFPB : Taxe Foncière sur les Propriétés Bâties

APL : Aide Personnalisée au Logement

CAF : Caisse d'Allocations Familiales

AL : Aide au Logement

ANRU : Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine

SRU : loi de Solidarité et Renouvellement Urbain

PLH : Programme Local de l'Habitat

CPAUP : Cahier des Prescriptions Architecturales, Urbaines et Paysagères

TABLE DES ANNEXES

Annexe 1 : Benchmark des dispositifs d'encadrement de logements abordables en France

Annexe 2 : Synthèse des leviers d'action pour la production de logements abordables – Appel à idées « Habitat abordable, urbanité désirable », mai 2016