

n°26

**REPÈRES**

accession sociale

Collection Cahiers - janvier 2017 - 25 €

**Les éléments constitutifs  
de l'attractivité des produits  
en accession sociale**



**L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT**  
Les Hlm, habiter mieux, bien vivre ensemble

Publication de l'Union sociale pour l'habitat

**PILOTAGE ET COORDINATION**

Denis Landart et Chrystel Gueffier-Pertin, Département production et patrimoine,  
Direction de la maîtrise d'ouvrage et des politiques patrimoniales.

**RÉALISATION DE L'ÉTUDE**

Carlos Felipe Carvajal Navia, JDL Architecture Urbanisme  
Juliette Baronnet, FORS Recherche sociale

**AVEC LE CONCOURS DES ORGANISMES HLM**

Clairsienne, Coopérative Vendéenne du Logement, Coopimmo, Habitation Familiale,  
Maisons Familiales de Provence, OSICA, Rhône-Saône Habitat, Var Habitat.

Maquette et réalisation : 62Avenue, Paris - Impression : DEJALINK - Stains - janvier 2017.

Photo couverture : ©Podeliha.

Reproduction interdite - Dépôt légal : mars 2015, ISSN 2426-1629 - Collection Cahiers de l'Union sociale pour l'habitat.

## INTRODUCTION

**L**es sondages réalisés quant aux aspirations des ménages en matière de logement témoignent, année après année, d'un certain conformisme voire d'un conservatisme de la demande : 70% des français souhaitent devenir propriétaires et parmi eux, la majorité se projettent dans une maison individuelle. Cette tendance est régulièrement confirmée par les opérateurs et les collectivités qui sont confrontées au départ des jeunes familles avec enfants en périphérie. Selon une enquête réalisée par l'ANIL en 2009, la propriété, pour l'accédant français, c'est à la fois un statut qui garantit la liberté d'usage et de disposition de son bien, le choix d'un type de logement, voire de quartier, mais aussi la valeur patrimoniale de son logement, libérée de toute dette. Dans le même temps, dans un contexte d'incertitudes croissantes, tant sur le plan professionnel (risque de chômage) que familial (risque de séparation), les français expriment une méfiance accrue à l'égard de l'endettement. Le Crédoc note ainsi dans une étude récente<sup>1</sup> que le rêve de devenir propriétaire, mis à mal par l'augmentation continue des prix de l'immobilier, cèderait peu à peu la place au souhait de « bénéficier de conditions de logement confortables à un coût raisonnable ».

Pour répondre à ces évolutions, les organismes Hlm proposent aujourd'hui des **programmes d'accession sociale qui s'inscrivent, le plus souvent, dans l'aboutissement du parcours résidentiel des ménages**. Cible « traditionnelle », les jeunes couples (avec ou sans enfants) primo-accédants sont encore aujourd'hui majoritaires parmi les acquéreurs, bien qu'émerge progressivement une nouvelle clientèle composée de familles monoparentales secundo-accédantes disposant d'un apport suite à la revente de leur bien après une séparation. Aussi, le développement de l'accession sociale sur les territoires répond à des objectifs divers pour les organismes comme pour les collectivités, reflets de préoccupations convergentes :

- › promouvoir le parcours résidentiel notamment des locataires Hlm ;
- › ancrer les jeunes ménages sur les territoires ;
- › éviter l'étalement urbain et l'éloignement des centres d'agglomération avec pour objectif de densifier et de proposer de nouvelles formes urbaines.

<sup>1</sup> M. Babès, R. Bigot, S. Hoibian, « Propriétaires, locataires : une nouvelle ligne de fracture sociale » in Consommation et modes de vie n°248, mars 2012, Credoc.

# Sommaire

## **PARTIE 1 : LA RÉALISATION D'ÉTUDES DE MARCHÉ**

**Un préalable indispensable pour adapter le produit au contexte local ..... 5**

## **PARTIE 2 : LE PRIX DU LOGEMENT**

**Premier facteur déterminant, l'attractivité d'un projet..... 11**

**2.1 Réduire les coûts du foncier ..... 12**

2.1.1 Valoriser les gisements fonciers propres ..... 12

2.1.2 Optimiser le réceptivité du foncier..... 13

2.1.3 Construire un partenariat avec la collectivité..... 14

2.1.4 Sortir le foncier de l'équation ? ..... 15

**2.2 Réduire les coûts de la construction et de l'aménagement ..... 16**

2.2.1 Simplifier la construction ..... 16

2.2.2 Industrialiser la construction ..... 18

2.2.3 Réduire les espaces collectifs ..... 18

2.2.4 Réduire les surfaces privatives aménagées ..... 21

**2.3 Réduire les coûts de gestion et d'entretien pour l'acquéreur ..... 22**

2.3.1 Réduire les espaces collectifs à gérer ..... 22

2.3.2 Proposer des aménagement qui réduisent les charges ..... 23

2.3.3 Créer des aménagements producteurs de recettes ..... 23

### **PARTIE 3 : LA LOCALISATION**

<b>Insertion dans un environnement attractif</b> .....	<b>25</b>
--	-----------

### **PARTIE 4 : LE PRODUIT LOGEMENT**

<b>Le produit logement</b> .....	<b>31</b>
----------------------------------	-----------

<b>4.1 Une architecture adaptée aux usages et aux aspirations des ménages</b> .....	<b>32</b>
---	-----------

4.1.1 Proposer des formes architecturales attractives pour l'acquéreur.....	32
---	----

4.1.2 Proposer des logements qui peuvent évoluer au gré des besoins et désirs des acquéreurs.....	33
---	----

4.1.3 Réduire les espaces dédiés à la circulation.....	36
--	----

4.1.4 Faciliter l'intégration des cuisines dans les séjours.....	37
--	----

4.1.5 Concentrer les moyens sur les équipements qui renforcent l'attractivité.....	38
--	----

4.1.6 Proposer des espaces extérieurs, extensions des espaces intérieurs.....	38
---	----

<b>4.2 Sécuriser les parcours des acquéreurs</b> .....	<b>40</b>
--	-----------

<b>4.3 Mobiliser les futurs copropriétaires autour d'un projet commun</b> .....	<b>41</b>
---	-----------

<b>4.4 Les services proposés – quelle plus-value ?</b> .....	<b>41</b>
--	-----------

### **PARTIE 5**

<b>Conclusion</b> .....	<b>44</b>
-------------------------	-----------



# PARTIE 1

## La réalisation d'études de marché



## UN PRÉALABLE INDISPENSABLE POUR ADAPTER LE PRODUIT AU CONTEXTE LOCAL

**S'assurer de la commercialisation des logements en accession sociale reste une préoccupation constante des organismes Hlm. A la différence du locatif social, l'attractivité du produit est ici au cœur des préoccupations.**

Les aspirations des ménages évoluent peu et restent fortement contraintes par leur budget : le prix, la surface, le quartier/cadre de vie, la typologie restent les facteurs déterminants de leur choix en matière d'habitat : « *Mon acquéreur de base il veut un prix, de la qualité et un bon emplacement* » ; « *Les gens veulent une adresse et une reconnaissance* ».

Pour les coopératives Hlm, dont la mission est dédiée au développement de l'accession sociale, l'enjeu est à chaque fois de réaliser des opérations rentables dans la mesure où elles ne bénéficient pas de ressources issues de l'activité de bailleurs « *Je suis un promoteur, je n'ai pas de patrimoine* » avec la nécessité de dégager une marge pour développer la société, ce qui implique pour chaque projet de développer une analyse des risques financiers : « *Je ne vais pas en zone 3. Les terrains sont trop chers et les prix plafonds trop bas. C'est trop risqué* ». L'objectif pour tous les organismes est ainsi de proposer des produits de qualité sur des territoires où la réalisation d'une étude de marché préalable a permis de s'assurer de la commercialisation<sup>2</sup>.

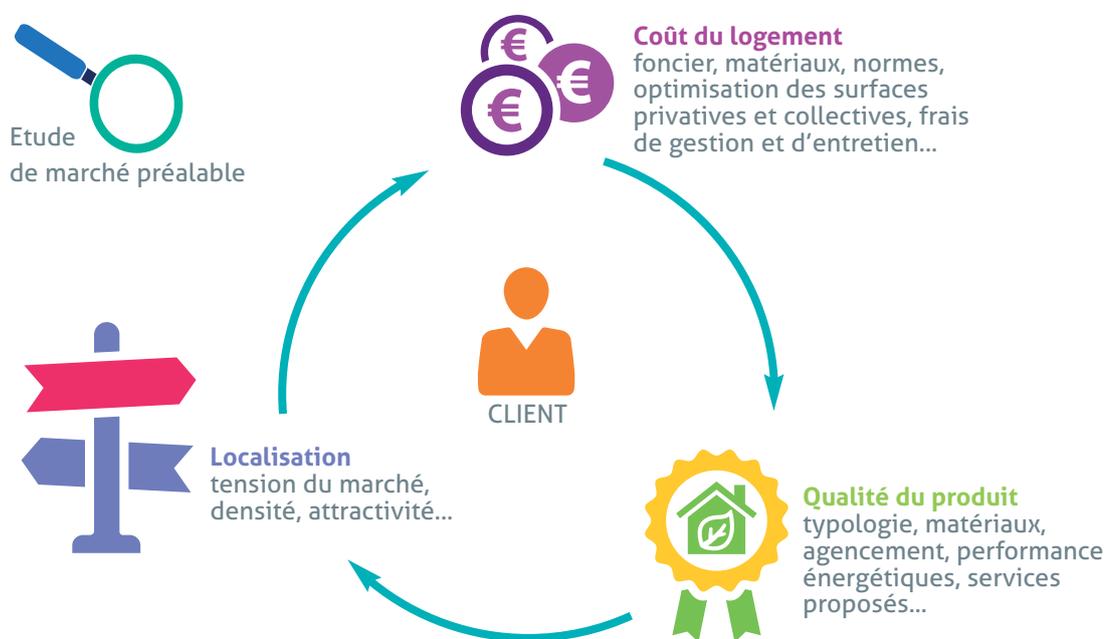
A Clairsienne, par exemple, une attention toute particulière est prêtée à la clientèle visée et potentielle des produits en accession sociale. Depuis le développement de ce segment d'offre, la direction analyse les profils des acquéreurs. En amont, une étude de marché approfondie est réalisée. Pour son projet à Villenave d'Ornon, le prix de vente des maisons a été estimé en fonction de la capacité d'endettement de la clientèle visée, c'est à dire majoritairement des jeunes couples de 30-35 ans avec 1 enfant : environ 2 500€ de revenus pour un couple hors Communauté Urbaine de Bordeaux (CUB) et 2 900€ pour un couple résidant dans la CUB (ces derniers disposant généralement d'un apport d'environ 30 000€). Les prix de sortie s'adaptent également à l'image de la commune.



- ▶ L'étude du marché locatif social est différente d'une étude d'accession sociale. Il s'agit de deux produits distincts avec des dynamiques distinctes.
- ▶ Le marché immobilier est volatile. La sortie d'une opération peut siphonner la demande et rendre difficile la commercialisation. L'étude de marché doit intégrer le séquençage des opérations concurrentes et définir le meilleur moment de sortie.

Pour résumer, les facteurs du choix résidentiel et les projets d'accession à la propriété répondent à une série d'arbitrages pour conjuguer confort, qualité de vie et capacités financières, le client réagissant toujours par défaut, par renoncements successifs...

Conscient de ces enjeux, les organismes Hlm agissent simultanément sur les trois leviers constitutifs de l'attractivité des produits en accession sociale auprès des clients que sont : le prix de sortie, sa localisation et la qualité du produit. Ces trois leviers sont fortement imbriqués comme l'illustre le schéma ci-après.



Les stratégies des organismes (en termes de prix de sortie et de type de produit) s'adaptent ainsi au territoire, au marché et au contexte local.

Si dans un contexte de marché tendu, le prix est sans aucun doute l'un des premiers facteurs d'attractivité, cela est à nuancer dans des contextes détendus où la concurrence avec les constructeurs de maisons individuelles est importante. Aussi, la typologie d'habitat proposée devra-t-elle s'adapter au contexte local et à l'offre concurrentielle existante. **La temporalité du projet, et plus précisément le lancement de la commercialisation<sup>2</sup>, est également un point d'attention important.**

<sup>2</sup> Ne pas commencer le chantier avant au moins 40% de logements commercialisés. Ne pas compter sur une transformation en locatif : ce n'est pas le même produit.

Parmi les projets analysés, on peut distinguer :

- ▶ **des secteurs très tendus** (comme en Ile-de-France ou sur certaines zones littorales) au sein desquels le seul argument du prix de vente suffit à assurer la commercialisation (cf. OSICA à Bonneuil-sur-Marne ou Var Habitat à Grimaud) auprès d'un éventail assez large de ménages. Dans ces secteurs, où la demande dépasse souvent l'offre, le projet d'accession sociale peut proposer des densités plus importantes et des formes différentes de celles des projets en accession libre. Le foncier étant cher, le projet doit viser à utiliser tous les droits à construire que le cadre réglementaire permet. Le projet pourra explorer des formes d'habitat alternatives différentes de celles qui dominent le marché libre car l'attractivité du produit se base essentiellement sur sa pénurie ;
- ▶ **des secteurs tendus, en voie de développement** (zones littorales, première et deuxième couronnes d'agglomérations), où les enjeux de maintien d'une population jeune mais bénéficiant de revenus peu élevés sont importants. Dans ces secteurs, l'offre et la demande de logements sont plus équilibrés. L'accession sociale en PSLA est de ce point de vue un produit qui apparaît très adapté au territoire (cf. Coopérative Vendéenne du Logement, Var Habitat, Clairsienne sur le littoral aquitain). Néanmoins, la forme et la densité doivent correspondre exactement à celle attendue par les acquéreurs si le projet ne veut pas se retrouver hors marché. Les projets qui proposent des densités plus importantes ou des formes inhabituelles doivent proposer des atouts qui compensent ce décalage. Il peut s'agir du prix, des services complémentaires... ;
- ▶ **des secteurs détendus** (périphérie d'agglomération – cf. Habitation Familiale) au sein desquels la concurrence avec l'accession dans l'ancien et/ou les constructeurs de maisons individuelle incite les organismes à avancer avec précaution et à se démarquer plus fortement en termes de produits. Les densités, la forme, les services proposés et le prix doivent converger pour créer un produit concurrentiel.



## EN SECTEUR DÉTENDU, UNE CONCURRENCE ACCRUE AVEC LES CONSTRUCTEURS DE MAISON INDIVIDUELLE.

*« Nous, on ne vend pas un prix, on vend un projet, un rapport qualité/prix ».*

Dans les contextes de marché détendu, l'un des principaux risques renvoie à la concurrence directe des constructeurs de maisons individuelles (CMIstes).

*« On ne fait que du PSLA pour concurrencer le prix des CMIstes. Il n'y a plus rien à payer derrière, le produit est livré clé en main contrairement aux CMIstes qui livrent des produits avec des aménagements à finaliser ».*

Tout un argumentaire et une stratégie est alors à déployer pour se différencier de ces derniers et faire valoir les spécificités et atouts de l'accession sociale : garantie d'image et de sérieux de l'entreprise « *le Maire est notre premier vendeur* » ; sécurisation de l'accession sociale (garantie de rachat) ; mais aussi décomposition du prix de vente parfois plus élevé en accession sociale mais qui intègre la totalité des coûts (taxe, branchements, aménagement du terrain clôturé et planté, etc.), présence d'un architecte et client qui n'assume pas la responsabilité de maître d'ouvrage, qualité du produit, performance énergétique...

*« Sur ce secteur, nos logements sont vendus 6 à 8% au-dessus des prix de sortie des constructeurs de maison individuelle mais cela intègre tout » témoigne ainsi une coopérative Hlm. « Un CMIste, il vous vend un prix. Une maison de 70000€ auquel il faudra ajouter le prix du terrain et les nombreuses taxes... Mais ça reste très difficile à expliquer aux acquéreurs attirés par le prix d'appel ».*

Certains organismes déploient une stratégie marketing proche de celles de leurs concurrents avec, par exemple, un catalogue de maisons individuelles (Habitations Familiales).

*« Les CMIstes affichent un prix inférieur de 20% mais auquel il faut rajouter le coût de l'assurance dommages-ouvrage, les raccordements, les aménagements extérieurs, les taxes sur le foncier, etc. Il faudrait pouvoir comparer à qualité et performance égale, sur le moyen terme... Le produit accession sociale est un produit livré clé en main, sans incertitudes sur le coût final et le produit. Ce n'est pas à l'acquéreur de suivre le chantier. »*





## PARTIE 2



# Le prix du logement

## PREMIER FACTEUR DÉTERMINANT, L'ATTRACTIVITÉ DU PROJET

Dans un contexte global de renchérissement des coûts à chaque étape de la production – rareté et cherté du foncier, construction (coûts des matériaux, main d'œuvre, « inflation » normative et réglementaire), etc. – les organismes Hlm multiplient les leviers pour tenter de réduire les prix de sortie des logements.

### RÉDUIRE LES COÛTS DU FONCIER

 **Le foncier est aujourd'hui le premier élément permettant de faire varier de manière significative le prix de sortie des logements. L'attractivité des produits va donc dépendre de la capacité à réduire le poids du foncier dans le prix de sortie.**

### Valoriser les gisements fonciers propres

Les bailleurs peuvent avoir des gisements de fonciers constructibles dans leur propre patrimoine. Des études de fonctionnement résidentiel des quartiers peuvent identifier des parcelles sans usage ni vocation qui pourraient faire l'objet d'une densification et accueillir des nouvelles constructions. La valorisation du foncier peut passer aussi par l'identification du foncier sous-occupé qui pourrait accueillir des nouvelles constructions. S'agissant du foncier déjà maîtrisé, le bailleur décidera à quel niveau il veut le valoriser dans l'opération.



#### Bonneuil-sur-Marne

La recherche de foncier à prix accessible en région parisienne est un défi difficile à relever. La ville de Bonneuil-sur-Marne avait exprimé sa volonté d'avoir des projets d'accession sociale sur son territoire et en avait fait la demande à Osica. Sur le territoire de la ville, Osica disposait d'un terrain occupé par 3 ensembles de logements sociaux qui posaient des problèmes structurels en termes de sécurité incendie et qui avaient été démolies.

Une étude de faisabilité a été réalisée pour déterminer le potentiel de constructibilité du terrain. Cette étude a servi de base pour la définition du programme de l'opération de 25 logements en accession dont 7 maisons individuelles, 8 semi-collectifs et 10 collectifs.

Le terrain a été valorisé à 490 k€ qui est un prix est en dessous du marché pour l'accession libre mais aurait été le prix auquel Osica aurait acheté le foncier pour faire des logements sociaux.

## Optimiser le réceptivité du foncier

Le projet d'accès sociale devra optimiser la réceptivité du foncier dans son contexte. Cette réceptivité peut être déterminée par la constructibilité limitée par le cadre réglementaire dans les secteurs tendus ou par la typologie et les formes d'habitat attractives dans les secteurs détendus. Les études de faisabilité permettent d'explorer les formes urbaines, les densités et les typologies pertinentes sans rentrer dans le projet architectural. Elles permettent ainsi de définir au préalable le type de programme voulu et l'importance que le coût du foncier aurait sur le prix final.

### L'étude capacitaire comme début de la réflexion

Pour lancer les réflexions sur l'évolution du site, Osica a fait réaliser par un cabinet extérieur une étude capacitaire pour déterminer son potentiel de constructibilité du terrain.



L'étude avait exploré différentes formes architecturales respectant les normes du PLU. Elle partait sur l'hypothèse de la création d'une nouvelle voie publique qui traverserait la parcelle. Elle avait identifié un potentiel de 27 logements avec une SHAB d'environ 2 000 m<sup>2</sup>.

Cette étude a servi de base pour la définition du programme de l'opération. Un concours de conception a été réalisé avec 5 équipes d'architectes. L'hypothèse de la voie traversante a été abandonnée par la ville, et elle est devenue une voie privée de l'opération en impasse. Cette modification, même si elle a agrandie l'emprise foncière finale, a réduit les droits à construire d'environ 10%.

Le projet retenu propose 25 logements et une surface habitable de 1 800 m<sup>2</sup>, utilisant la totalité des droits à construire.

SHON RDC 1049 m <sup>2</sup>			SHON RDC 1049 m <sup>2</sup>			SHON RDC 1049 m <sup>2</sup>			SHON TOTALE 2221 m <sup>2</sup>		
SHAB RDC 944 m <sup>2</sup> 16 logements			SHAB R+1 807 m <sup>2</sup> 11 logements			SHAB Comb. 248 m <sup>2</sup> 0 logements			SHAB TOTALE 1999 m <sup>2</sup> 27 logements		
T1/T2	49,45	5	T1/T2	-	-	T1/T2	-	-	T1/T2	49,45	5
T3	60,40	1	T3	60,40	6	T3	-	-	T3	60,40	7
T4	78,10	5	T4	74,25	5	T4	-	-	T4	76,20	10
T5	94,90	5	T5	-	-	T5	-	-	T5	94,90	5

## Construire un partenariat avec la collectivité

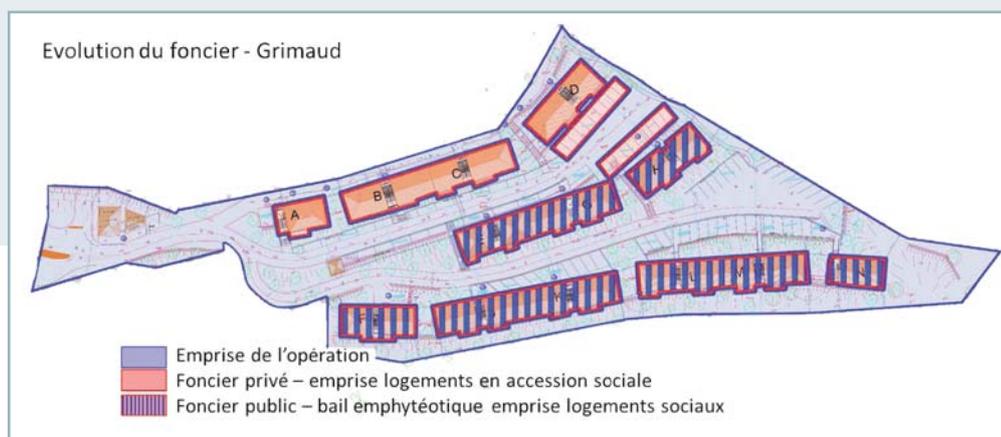
Le partenariat avec la collectivité est essentiel pour la réussite d'un projet d'accèsion sociale. Outre sa viabilisation politique et réglementaire, ce partenariat peut permettre d'accéder à du foncier à un prix préférentiel. Ce qui nécessite de la part de la collectivité une volonté politique et une capacité de maîtrise foncière. Ainsi par exemple, à Aubigny en Vendée, la parcelle (dent creuse) a été vendue par la mairie à un prix attractif au regard de sa localisation avec le choix de vendre à une coopérative Hlm plutôt qu'à un promoteur. L'un des derniers programmes d'accèsion sociale livré par Clairsienne à Capbreton (commune située sur le littoral landais) visait une clientèle locale<sup>3</sup> avec un prix très bas (168 000€ pour un T3 non évolutif) grâce à la vente à prix réduit du foncier de la commune.

### Grimaud, un projet élaboré en étroite collaboration avec la collectivité

A Grimaud, ville très attractive sur le golfe de Saint-Tropez, l'opération d'accèsion sociale été rendue possible car le projet a été conçu en étroite collaboration avec la ville de Grimaud. Elle faisait partie d'une opération mixte de 20 logements en accèsion sociale et 40 logements locatifs sociaux. Malgré la forte demande, la difficulté à produire des logements en accèsion sociale (et locatifs sociaux) dans la ville est due au prix du foncier qui est très élevé.

Le partenariat avec la ville, propriétaire du foncier, a permis de réduire le coût du foncier en mobilisant différents outils :

- › L'ensemble des espaces extérieurs, y compris les locaux communs (OM, vélos, boîtes aux lettres) ont été rétrocédés à la ville, ce qui veut dire que le foncier acheté est réduit à la seule emprise bâtie.
- › La ville de Grimaud a cédé le terrain à 300 000€, un prix beaucoup plus bas que celui du marché.
- › Pour le projet de logements sociaux, la ville a réalisé un bail emphytéotique avec le bailleur.



<sup>3</sup> Le profil des acquéreurs témoigne d'une diversification des candidats à l'accèsion sociale avec d'une part des jeunes couples primo- accédants, généralement originaires du territoire qui ont tendance à vouloir se rapprocher de leur lieu de travail et d'autre part des familles monoparentales (12 acquéreurs sur 23) avec un apport conséquent suite à la vente après séparation. A Capbreton, le montant moyen des revenus s'élevait à 2 000€ et les acquéreurs avaient en moyenne 38 ans.

## Sortir le foncier de l'équation ?

Enfin de nouvelles pistes commencent à être explorées pour dissocier le coût du foncier du coût du bâti. En effet, en différant l'acquisition du foncier de celle du bâti, les dispositifs de démembrement de propriété contribuent à abaisser le coût de l'acquisition pour les ménages. C'est l'objectif des baux à construction, baux emphytéotiques et, plus récemment, du bail réel immobilier créé par l'ordonnance du 20 février 2014 (sous l'impulsion de la Ville de Paris).

Comme le précise une note récente de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme d'Ile-de-France<sup>5</sup>, « au sein du secteur social, les coopératives qui oeuvrent en faveur de l'accession sociale à la propriété manifestent un intérêt renouvelé pour le bail emphytéotique. Dans les secteurs tendus, il permet en effet d'allonger la durée totale de financement des acquisitions. C'est ainsi qu'en Île-de-France, et en lien avec l'EPFIF, les coopératives Hlm entendent décliner le dispositif Coop Foncier, reposant sur la constitution d'une société civile coopérative de construction (SCCC) dont les associés sont des primo-accédants qui souscrivent des parts sociales en vue de concrétiser leur aspiration à la propriété. Gérée par la coopérative, la SCCC conclut un bail à construction avec l'EPF, qui acquiert le foncier. Dans la phase initiale, les coopérateurs bénéficient de la jouissance du logement et, entre la 20<sup>ème</sup> et 25<sup>ème</sup> année, de la propriété du bâti et du foncier, la revente du foncier aux accédants par la SCCC s'effectuant en fin de bail sur la valeur initiale sans indexation. L'intérêt du montage repose sur la sécurisation Hlm dont bénéficient les accédants et la mise en place d'une gestion pérenne de la future copropriété assurée par la coopérative. »

Parmi les organismes Hlm rencontrés, seul Habitations Familiales met en œuvre ce type de projet via la création d'une société civile coopérative de construction. Cela permet au moment de l'achat de n'acheter que 80% du bien, l'acquisition des 20% restant étant différée à la fin du bail à construction soit au bout de 18 ans.

### LE PRINCIPE

#### Le démembrement

Le démembrement de la propriété est encore relativement rare en France, où la pleine propriété est la règle. Il est nettement plus courant dans d'autres pays européens (Royaume-Uni, Pays-Bas) : le bâti peut être dissocié du foncier ou l'intérieur du logement de ses parties extérieures. En France, le démembrement le plus fréquemment utilisé est celui qui distingue la nue-propriété de l'usufruit : l'usufruitier jouit du bien, mais seul le nu-propriétaire peut le vendre. Ce mécanisme se limite actuellement à des répartitions de droits de propriété au sein des familles ou à des schémas d'usufruit social où un bailleur détient l'usufruit pour proposer des logements locatifs sociaux.

#### Le fractionnement

A la différence du démembrement, le fractionnement ne divise pas le logement en biens physiques (foncier et bâti) ou en droits (usufruit et nue-propriété), mais en parts : le ménage est considéré comme propriétaire, mais détient seulement une partie du logement, qui peut correspondre à moins de 50%. Un tel fractionnement est possible en France, mais uniquement de manière temporaire, comme l'illustre la SCI Berke-Sadoun : le ménage acquiert progressivement les parts de son logement en même temps qu'il est locataire de son logement social.

Extrait de : « accession à la propriété : le rôle des collectivités locales » Nexity, sciencePo, octobre 2013

## RÉDUIRE LES COÛTS DE LA CONSTRUCTION ET DE L'AMÉNAGEMENT

**Il faut aujourd'hui faire face à un renchérissement permanent des coûts de production en lien avec la surenchère des réglementations et normes nouvelles et des prescriptions locales, ainsi que parfois les souhaits de certains élus préoccupés par l'image et le packaging. Ce faisant, la réduction des coûts de la construction reste un objectif non négligeable avec de nombreuses pistes à explorer : simplification des systèmes constructifs, choix de matériaux adaptés, réduction des surfaces aménagées dans les surfaces vendues et réduction des surfaces construites non vendables.**

### Simplifier la construction

La simplification constructive invite à limiter, voire supprimer, la présence de sous-sols. Si possible, le projet devra proposer des stationnements en surface.

De même, une attention spéciale devra être portée aux matériaux choisis pour s'assurer qu'ils sont adaptés au produit logement voulu (*cf. ci-après OSICA*). Il faudra éviter la trop grande variété des matériaux utilisés qui multiplient les corps de métiers intervenant sur le chantier et réduisent les possibilités d'économies d'échelle. Pour le projet de la Coopérative vendéenne du logement à Aubigny, c'est d'abord le foncier qui a permis de baisser le prix de revient. Mais c'est aussi le fait de procéder par appel d'offres groupé pour les 5 maisons auprès des artisans. En outre, la coopérative travaille en lien avec Maisons de France (qui appartient au même groupe), qui réalise 300 maisons par an, ce qui constitue un poids dans la négociation avec les artisans. Enfin, les appel d'offres fournisseurs et poseurs ont été lancés séparément ce qui permet là aussi de mieux négocier.

#### OSICA – BONNEUIL-SUR-MARNE

Osica a été forcé à revoir les prestations pour réduire les coûts et rendre l'opération viable. Les prestations à l'intérieur du logement n'ont pas été modifiées car la notice avait déjà été présentée aux acquéreurs. Deux autres postes ont été ciblés :

- › une réduction de l'infrastructure : une négociation avec la ville a permis de réaliser la moitié du parking, initialement prévus en totalité en sous-sol, en surface réduisant ainsi les coûts ;
- › une réduction des prestations extérieures, non contractualisées dans la notice :
  - réduction du nombre des matériaux utilisés en façade. L'architecte avait prévu dans son projet une grande variété de matériaux qui ne correspondaient pas au contexte du projet ;
  - économies sur les matériaux des façades : des bardages ont été remplacés par de l'enduit, le zinc a été remplacé par un matériau beaucoup moins cher et proche en apparence, modification des garde-corps ;
  - réduction du niveau des prestations sur les espaces extérieurs : certaines clôtures initialement prévues en barreaudage ont été remplacées par du treillis soudé, modification des revêtements de sols, suppression éclairage.

Ces réductions ont permis au projet de faire environ 200 k€ d'économie sur les 3 500 k€ initialement prévus (110 k€ grâce à la réduction du stationnement en sous-sol et 90 k€ grâce à la réduction des prestations extérieures).

L'économie de moyens doit faire partie des contraintes à intégrer dès la conception du projet (cf. encadré ci-après), permettant d'apporter des solutions innovantes, qualitatives et économes. Quand l'économie de moyens apparaît après la conception, elle occasionne souvent une réduction des prestations qui peut nuire à la qualité du produit.

Dans les projets mixtes, une piste est également de prescrire les mêmes matériaux pour l'accession que pour le locatif (économie d'échelle, simplification opérationnelle).

A Grimaud, par exemple (Var Habitat), le fait d'avoir les mêmes prestations pour le locatif social que pour l'accession a permis au constructeur faire des économies : sur les fournisseurs (économie d'échelle) et sur le chantier (standardisation).



## Introduire l'économie de moyens dans la conception du projet

Le linéaire de clôture de ce projet est très important. Pour réduire son coût sans impacter la qualité de la qualification des espaces publics, le projet propose une clôture très économe (type grillage poule) en retrait par rapport à la limite avec l'espace public (trait rouge). Entre les deux, une réservation est laissée, plantée avec des haies qui vont devenir la vraie limite du projet. Ces espaces appartiennent à la parcelle des maisons et sont gérés par les propriétaires.

Une clôture qualitative en barreaudage sur muret a un coût d'environ 500€ du mètre linéaire. Une clôture bas de gamme en treillis soudé coûte environ 70€ le mètre linéaire.

La clôture proposée par le projet (grillage et haie), qui sera très qualitative une fois que les haies auront grandi, coûte environ 50€ le mètre linéaire, c'est-à-dire, 10 fois moins cher que la clôture qualitative maçonnée et environ 25% moins chère que la clôture bas de gamme.



## Industrialiser la construction

Concernant l'industrialisation de la construction, l'idée générale est de standardiser certains éléments constructifs (salle de bains, panneaux de façades à ossature bois, etc.) et de les dupliquer. Cela peut théoriquement permettre de réduire les coûts grâce à des éléments préfabriqués en usine et des délais réduits accélérant la commercialisation et limitant les frais financiers.

Plusieurs conditions sont nécessaires à la réussite d'un tel projet comme par exemple : bénéficier localement d'une filière bois suffisamment développée ; s'inscrire dans une logique de développement suffisamment importante, etc.

### LE CATALOGUE DE MAISONS INDIVIDUELLES D'HABITATIONS FAMILIALES

*« Avec le catalogue de maisons individuelles, l'idée était de gagner du temps. On était sur un marché à bon de commande et les élus choisissaient parmi des modèles qui puissent s'adapter au territoire en créant une identité grâce aux matériaux de façade ».*

**Les objectifs recherchés étaient les suivants :**

- › Répondre aux attentes des collectivités et aux besoins des habitants ;
- › Garantir la qualité architecturale et environnementale ;
- › Obtenir le label BBC et la certification Habitat et Environnement ;
- › Améliorer les délais de construction (entre 12 et 18 mois avant livraison) ;
- › Maîtriser les coûts de montage, de réalisation, de fonctionnement et d'entretien des maisons grâce à la mutualisation des moyens et des études, les marchés cadre...

Mais la réalisation des maisons individuelles groupées s'est avérée, malgré un procès de production accéléré, beaucoup plus chronophage en temps de production et d'accompagnement de clients généralement plus exigeants. Si l'on peut considérer que les objectifs en terme de performance et de qualité ont été atteints, cela semble moins évident s'agissant du coût de travaux. Cela s'explique principalement par le renchérissement des coûts des matériaux depuis 2008 dans un contexte de crise économique. Tandis que les économies recherchées auprès notamment des entreprises n'ont pas été possibles en raison des petits volumes produits.

*« Pour passer un accord cadre il faut un engagement de volume que l'on ne pouvait proposer. On ne peut pas industrialiser. »*

## Réduire les espaces collectifs

Les espaces collectifs construits ou non construits, font partie d'un projet d'habitat collectif ou intermédiaire. Ces espaces sont nécessaires pour le fonctionnement du projet. Ils ont un coût sur la construction mais ils ne peuvent être valorisés qu'à la marge dans l'achat d'un logement. Un bon projet doit réduire ces surfaces en optimisant les circulations, les halls et les locaux communs. Une autre possibilité est de favoriser des typologies comme l'intermédiaire ou les petits collectifs qui ne nécessitent pas d'ascenseur et qui peuvent intégrer les circulations aux logements

### Minimiser les espaces collectifs construits - OSICA

Le projet d'Osica à Bonneuil-sur-Marne, conçu par l'agence Daudre-Vignier, propose des logements individuels, des logements individuels superposés (intermédiaires) et des logements collectifs dans des bâtiments indépendants. Les logements individuels ont un fonctionnement complètement autonome sans aucun lien avec les logements groupés si ce n'est la mitoyenneté. Les bâtiments du collectif et de l'intermédiaire, par contre, constituent une copropriété qui partage les accès, les stationnements, les locaux techniques et les espaces extérieurs. La conception intelligente de ce projet permet de réduire les espaces collectifs construits sans nuire le fonctionnement résidentiel.

› Dans le bâtiment collectif, le hall et les circulations ont été optimisés. Le dégagement de l'ascenseur sert à la fois de palier pour l'escalier et d'accès aux logements. Le couloir au centre du bâtiment permet de distribuer les logements des deux cotés sans perte de surface de façade.

- › Les espaces collectifs relatifs aux logements intermédiaires se réduisent essentiellement à l'escalier qui donne accès aux logements à l'étage. La plupart des circulations résidentielles se font par conséquent sur des espaces non construits (espaces extérieurs) qui servent aussi d'accès aux places de stationnement en surface.
- › Les locaux techniques (local poubelles, local vélo, local ménage) de la copropriété sont réunis dans le rez-de-chaussée du bâtiment collectif et toutes les circulations se font par les espaces extérieurs.

Un projet collectif standard destine environ 15% de ses surfaces construites aux espaces collectifs (circulations horizontales et verticales, halls, locaux collectifs et techniques). Toute réduction de ce pourcentage est un gain direct dans le bilan de l'opération. Le projet d'Osica réussi à réduire la proportion des espaces collectifs aux environs de 5% de la surface construite totale.



## Minimiser les espaces verts collectifs - OSICA

- Les espaces extérieurs collectifs du projet se limitent aux circulations, piétonnes et voitures, et à leur traitement paysager.
- Aucun espace vert d'usage collectif n'est créé (pas d'aires de jeux, ni de bancs) réduisant au minimum les espaces à gérer et à aménager.
- Par contre, la grande partie des espaces extérieurs a été affectée aux logements en rez-de-chaussée, augmentant fortement leur attractivité.

En termes d'aménagement, les espaces extérieurs privés sont très économes car c'est aux propriétaires de les aménager définitivement à leur goût et selon leurs besoins et capacités. Les travaux réalisés se limitent à la mise en place de terre végétale et à la pose en limites de treillis soudé. Par contre, les espaces extérieurs collectifs sont soignés et incluent des plantations.

Une attention spéciale doit néanmoins être accordée aux traitements des limites des espaces extérieurs privés pour éviter que leur manque de qualification ne nuise à l'attractivité du projet.



## Réduire les surfaces privatives aménagées

Les logements évolutifs (cf. Clairsienne) permettent de construire des surfaces non-aménagées à viabiliser par les acquéreurs. Il s'agit des combles ou de pièces non aménagées qui pourront ensuite être transformées en pièces de vie. L'économie réalisée touche essentiellement l'isolation non réalisée, mais elle peut aussi inclure les menuiseries, les installations sanitaires, les installations électriques.

### Les logements évolutifs de Clairsienne

Au final, le prix de vente des maisons évolutives varie selon qu'on l'apprécie en fonction de la surface habitable réelle à la livraison (en moyenne 2 500 €/m<sup>2</sup> en TVA à 5,5% et de 2800 € en TVA à 19,6% soit le prix attendu pour une labellisation par la CUB) ou de la surface habitable potentielle (entre 1 800 €/m<sup>2</sup> en TVA à 5,5% et 2000 €/m<sup>2</sup> en TVA à 19,6%). Le coût des travaux de finition (en cas d'agrandissement) était estimé à 5 000 € (isolation, raccordement, sols et décoration). Bien que postérieur au projet de Villenave d'Ornon, les acquéreurs ont pu bénéficier du prêt à 0% de la CUB grâce à la labellisation a posteriori du projet. Additionné à celui de l'Etat, certains couples ont obtenu jusqu'à 60 000 € de prêts à taux 0.

Type	SHAB	SU (SHAB évolutive)	Prix de vente TTC 5,5%			Prix de vente TTC 19,6%		
				m <sup>2</sup> SHAB évolutive	m <sup>2</sup> SHAB		m <sup>2</sup> SHAB	m <sup>2</sup> SHAB évolutive
T3 évolutif T5/T6	71,3	113	193 800 €	2718 €	1715 €	219 700 €	3081 €	1944 €
T3 évolutif T4	75,1	93	184 800 €	2461 €	1987 €	209 498 €	2790 €	2253 €
T3 évolutif T4	75,1	103	189 800 €	2527 €	1843 €	215 166 €	2865 €	2089 €
T3 non évolutif	73,5		179 700 €	2445 €		203 716 €	2772 €	

**Un couple avec 1 enfant dans un T3 évolutif T4:** «*On a été séduit par le prix et l'exonération d'impôt. C'était moins cher et plus grand !*» Auparavant locataire dans le parc privé avec un loyer de 800 €/mois à Bordeaux, le couple était en recherche d'un logement à acquérir avec un budget fixé à 220 000 € maximum pour un T3 de 80m<sup>2</sup>. Le couple a envisagé un temps d'acquérir un terrain à construire mais s'est rapidement

confronté à la cherté du foncier qui les aurait contraint à s'éloigner de Bordeaux. Parallèlement, le couple avait fait une demande auprès de leur employeur (1%). C'est par le 1% (CILSO) que l'opportunité d'acquérir une maison évolutive en PSLA à Villenave d'Ornon leur a été présentée. Le couple a pu bénéficier du prêt à taux 0 de la CUB cumulé à celui de l'Etat soit 42 000 € + 15 000 € de PTZ (Etat + CUB).

En arrivant, le couple s'est rapidement approprié les lieux en réaménageant la cuisine. Les travaux d'aménagement des combles ont rapidement suivi (après avoir levé l'option) et sont en cours de finition: création d'une chambre pour le couple avec un grand dressing + velux (déclaration de travaux).

## RÉDUIRE LES COÛTS DE GESTION ET D'ENTRETIEN POUR L'ACQUÉREUR

**Bien que cela ne soit pas toujours anticipé par l'acquéreur, les charges liées à la gestion et l'entretien peuvent peser fortement dans le budget qu'il consacre à l'acquisition de son logement et qui viennent s'additionner aux mensualités de remboursement de son emprunt.**

Dans les logements individuels, cette question est moins prégnante car l'entretien est réalisé directement par les propriétaires et peut davantage être maîtrisée. Par contre, dans les copropriétés, les charges doivent pouvoir être maîtrisées et anticipées de manière à correspondre aux capacités financières des copropriétaires pour rendre le produit attractif et garantir la pérennité du parcours des acquéreurs d'une part mais également du patrimoine d'autre part. Le risque serait de construire les futures copropriétés dégradées de demain.

### Réduire les espaces collectifs à gérer

Pour trouver des économies en termes de gestion, la première piste à explorer est la réduction des espaces communs à gérer. Le cadre réglementaire impose souvent des pourcentages d'espace non-construit, voire en pleine terre. Comme déjà vu, une partie de ces espaces peut être affectée aux logements en rez-de-chaussée en forme de jardinets privatifs réduisant les surfaces à gérer par la copropriété. Le partenariat avec la ville peut aussi permettre la rétrocession de ces espaces après la construction du projet pour qu'ils soient gérés par la ville. Finalement, le choix des aménagements et des plantations doit être réfléchi en amont, au moment de la conception, pour faciliter leur gestion.



#### À RETENIR

Le projet d'Osica a réduit les surfaces d'espaces collectifs à gérer en affectant une grande partie des espaces extérieurs aux logements en rez-de-chaussée. Sur les espaces extérieurs collectifs, plus de la moitié sont des espaces en enrobé, très économes à gérer. La bonne conception du projet a aussi réduit la surface des espaces intérieurs à gérer.

Le montage de l'opération de Var Habitat à Grimaud a permis de rétrocéder à la ville l'ensemble des espaces extérieurs et des locaux communs dans les bâtiments annexes. La copropriété n'aura à gérer que l'enveloppe du bâtiment et l'escalier et ses paliers.

## Proposer des aménagement qui réduisent les charges

La réduction des charges pour le nouveau propriétaire est un élément à faire valoir sur le produit logement. La performance énergétique imposée par les réglementations actuelles peut être renforcée par des poêles à bois par exemple. Les ascenseurs renchérissent non seulement les coûts de construction, mais aussi les charges. Si le projet ne peut s'en passer, une optimisation de l'ascenseur doit être visée pour faire partager son coût avec un nombre suffisant de logements et ainsi éviter des charges trop élevées.

## Créer des aménagements producteurs de recettes

Une option intéressante est la création d'un local commun qui pourrait être loué par la copropriété pour financer une partie des coûts de gestion. Ce local pourrait être, selon le contexte, un local commercial ou un appartement.



### Habitations Familiales – Rennes

Le projet Urban Grey possède deux espaces collectifs dont l'usage et l'aménagement seront définis par la copropriété une fois celle-ci constituée. En rez-de-chaussée, un local est créé et sera loué par la copropriété pour réduire les charges. Une grande terrasse accessible est créée au cinquième étage, pouvant accueillir des plantations et du mobilier.

Ce montage complexe de définition du projet est possible grâce au fait que l'organisme est aussi gestionnaire de la copropriété.





# PARTIE 3

## La localisation





Fort de ces constats, les organismes Hlm déploient des stratégies différenciées selon la qualité et l'attractivité de la localisation d'une part et les tensions du marché immobilier d'autre part. Ainsi, dans les secteurs détendus (cf. encadré *Coopérative Vendéenne du Logement* page 27), la localisation revêt une importance particulière dans l'attractivité du projet.

Dans les secteurs tendus (cf. encadré *Clairsienne* page 28), on pourra explorer des secteurs à moindre attractivité du fait de leur localisation, de la réputation du quartier, des problèmes d'accessibilité ou de leur environnement. Cette fragilité devra néanmoins être compensée par la qualité du produit habitat.

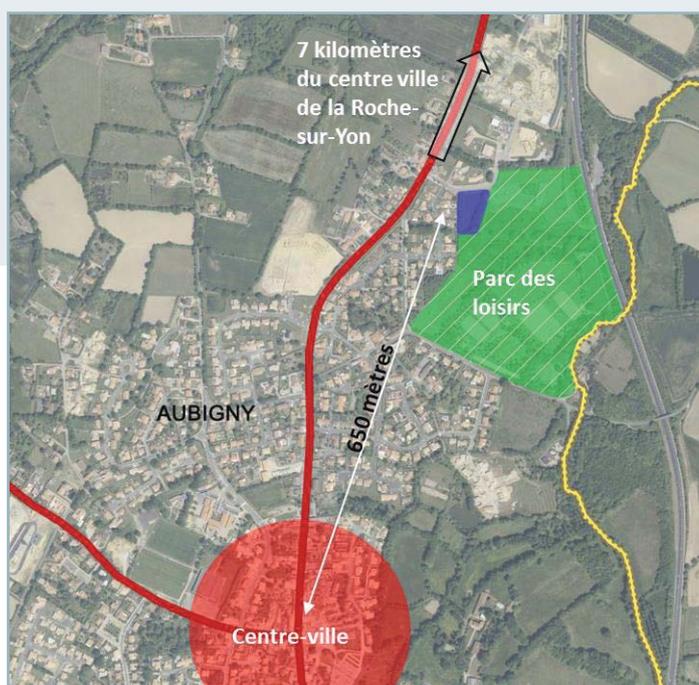
## Construire l'attractivité du projet sur les qualités de sa localisation

Le projet de la Coopérative vendéenne du logement se trouve dans la ville d'Aubigny, un petit bourg de 3 000 habitants à 7 km au sud de la Roche-sur-Yon (52 000 habitants).

Le marché immobilier à Aubigny est détendu et les prix pratiqués dans l'accession libre sont relativement bas (le prix moyen pratiqué sur la commune en accession se situe autour de 200 000€ pour une maison).

L'attractivité de ce projet se base essentiellement sur sa localisation :

- › Il se situe dans une dent creuse inscrite dans un développement pavillonnaire récent de petites maisons à RDC.
- › Il est facilement accessible en voiture car il est directement connecté à la voie principale de la ville qui la relie au centre urbain de la Roche-sur-Yon et à l'A87.
- › Le centre bourg d'Aubigny, avec une bonne offre de services de proximité, n'est qu'à 650 mètres du projet.
- › Le site du projet se trouve en mitoyenneté avec le parc de loisirs.



## Construire l'attractivité de la localisation sur les qualités du projet

La ville de Villenave d'Ornon connaît un marché de l'habitat très tendu du fait de sa proximité à la ville de Bordeaux. Le foncier est par conséquent très cher, rendant très difficile la sortie d'opérations d'accession sociale. Le foncier abordable devient celui qui est criblé de contraintes et d'absence de qualités. L'emprise du projet construit par Clairsienne rentre dans cette catégorie. Elle est très peu urbaine, construite dans une ancienne zone industrielle déclassée en zone habitat, avec un voisinage très lié au classement précédent n'offrant aucun service ni commerce de proximité mais plutôt des activités peu attractives pour l'habitat comme des garagistes et des entreprises de construction.

Elle est très enclavée, située entre la LGV (ligne à grande vitesse) et deux autoroutes : l'A630 et l'A62. Ces grosses infrastructures isolent le site de son environnement limitant son accès à une seule voie. Malgré leur proximité, le site est mal relié aux autoroutes nécessitant de passer par des petites routes pour les joindre. Pour compenser ce manque d'attractivité intrinsèque, le projet a joué sur six facteurs pour construire son attractivité.

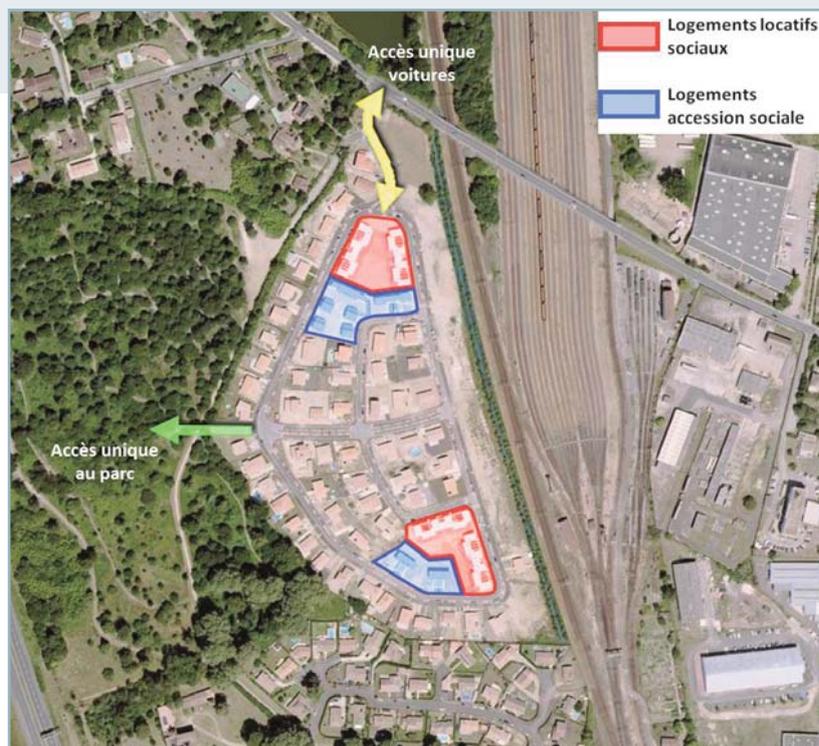


- 1 La liaison avec Bordeaux qui, même s'il faut passer par la même petite route, semble plus facile que de rejoindre le centre-ville de Villeneuve d'Ornon.
- 2 L'inscription dans un projet de développement résidentiel plus important qui crée un « univers à part » à l'intérieur des zones d'activité. La seule opération de 32 logements locatifs sociaux et 12 logements en accession n'aurait sûrement pas suffi à créer cet univers résidentiel.
- 3 La déconnexion de l'environnement déqualifiant. L'enclavement, facteur pénalisant de l'emprise, devient un élément d'attractivité car les liens avec l'environnement déqualifiant restent limités. Une seule voie permet d'accéder à l'opération.
- 4 Rattachement au Parc de Sallégourde, seul élément potentiellement constitutif d'attractivité. Le projet prévoit une seule liaison piétonne vers le parc permettant aux habitants d'y accéder facilement préservant les qualités résidentielles.
- 5 Une implantation plus favorable aux produits en accession sociale à l'intérieur des lots. Dans l'organisation des constructions, les bâtiments de logements sociaux protègent les parcelles de l'accession

sociale des nuisances du secteur, augmentant leur attractivité. Au nord, les logements sociaux protègent des nuisances liées à la circulation voiture, au sud ils protègent des nuisances liés aux voies ferrées.

- 6 Une typologie de maisons individuelles très attractive. Les logements sociaux construits sont de typologie intermédiaire avec des accès indépendants pour chaque logement. Les logements en accession, par contre, sont exclusivement des maisons individuelles avec leur propre parcelle (jardin, terrasse). Un facteur additionnel d'attractivité était donné par l'évolutivité de 8 maisons qui pouvaient être agrandies sans modifier le volume construit.

Par contre, l'opération d'aménagement avec ses 74 lots privés et ses 2 macro lots réservés pour réaliser l'opération de Clairienne, a la masse critique pour avoir des séquences bâties qui permettent ce changement d'image.





# PARTIE 4



## Le produit logement

## UN PRODUIT HABITAT SPÉCIFIQUE

Le produit en accession sociale a une spécificité qui le différencie des autres produits habitat. Les clients sont des propriétaires qui veulent s'investir dans la durée et exprimer leur individualité dans leur logement. Ils veulent évoluer dans leur logement et faire évoluer le logement avec eux. Ils veulent des logements qui leur ressemblent, qui renvoient une image valorisante d'eux-mêmes.

### UNE ARCHITECTURE ADAPTÉE AUX USAGES ET AUX ASPIRATIONS DES MÉNAGES

Dans les projets construits dans les secteurs urbains qualitatifs consolidés, l'opération doit chercher à s'intégrer avec son environnement. Dans les projets construits en zone ANRU, en revanche, il faudra chercher une différenciation, par la forme et par les matériaux, vis-à-vis des logements locatifs sociaux. Un bénéfice indirect pourrait être de favoriser l'acceptabilité sociale du logement social et contribuer à véhiculer une meilleure image du logement locatif social.

#### Proposer des formes architecturales attractives pour l'acquéreur

L'acquéreur de logement en accession sociale cherche une architecture proche de celle d'autres produits en accession libre. Il est devenu propriétaire et il veut une forme bâtie qui exprime son nouveau statut. Proposer des formes architecturales attractives pour l'acquéreur ne signifie pas que le pastiche soit obligatoire ni que toute innovation est interdite. L'architecture proposée doit être adaptée au contexte et toutes les innovations proposées doivent renvoyer une image valorisante du propriétaire.

De manière générale, il faudra ainsi éviter l'innovation architecturale « extrême » en formes et matériaux car l'acquéreur aura du mal à s'y retrouver et elle risque de rapprocher le produit aux formes typiques des projets de logements sociaux. Il faudrait viser plutôt un rapprochement du produit aux formes et matériaux des produits en accession libre.

#### Osica – Bonneuil-sur-Marne

Le projet d'Osica propose une architecture contemporaine de grande qualité dans les formes « traditionnelles », des toitures à deux pentes rappelant le pavillonnaire environnant, des balcons filants typiques des copropriétés.

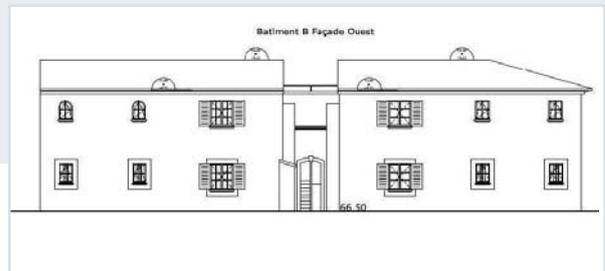




## Var Habitat – Grimaud

Le projet se trouve en mitoyenneté avec la ville ancienne et son front bâti continu composé des logements individuels et des petits collectifs anciens de 2 et 3 étages, se situe à la limite d'un développement de maisons de vacances d'un étage entourées des jardins privés. La forme urbaine proposée vise à faire la transition entre

ces deux typologies, proposant des petits collectifs décollés de 2 et 3 étages avec des toits en pente. Le projet cherche à s'intégrer au contexte proposant une architecture inspiré de l'architecture traditionnelle locale type provençal avec des hauteurs similaires, des toitures à 4 pentes en tuiles, des fenêtres avec volets à persiennes.



## Proposer des logements qui peuvent évoluer au gré des besoins et désirs des acquéreurs

Le propriétaire, à la différence du locataire, peut modifier l'agencement de son logement pour l'adapter à ses goûts et besoins. La flexibilité des logements devient ainsi un facteur de forte attractivité permettant de proposer des agencements alternatifs par les déplacements des cloisons ou la possibilité d'agrandissements par l'aménagement des combles ou la fermeture des loggias. Cette évolutivité intégrée dès la conception du projet permet à l'acquéreur de se projeter et de faire évoluer son logement au gré de ses besoins et de ses envies sans être contraint de déménager.



## Habitation Familiale

Le projet Tiskell à Châteaubourg propose une typologie de maisons évolutives réalisées par l'architecte Jean-Pierre Meignan.

Les maisons proposent des grandes loggias à l'étage qui peuvent être fermées partiellement pour en faire une chambre aditionnelle ou complètement pour en faire deux.



## Les maisons évolutives de Clairsienne

« Votre famille s'agrandit, vous pouvez faire évoluer la surface »

C'est avec l'idée de s'adapter à l'évolutivité des besoins dans un contexte où la mobilité est fortement contrainte par la hausse des prix que Clairsienne a conçu ses premières maisons évolutives sur la commune de Villenave d'Ornon (cf. encadrés ci-après). C'est l'architecte qui a eu l'idée de proposer des maisons évolutives en prévoyant la possibilité de faire muter le garage pour adapter le produit à la clientèle visée à savoir de jeunes couples dont la famille serait susceptible d'évoluer.

Ces jeunes couples achetaient un T3 mais n'avaient pas toujours les moyens par la suite d'acquérir un T4 : « Les gens viennent d'abord avec une enveloppe de prix et puis un projet familial. Le jeune couple avec enfant souhaite acheter un T3 mais a déjà un projet de deuxième enfant en tête. »

Pour les communes, cette proposition de maison évolutive présente l'avantage de favoriser l'ancrage des familles sur leur territoire dans la durée.



Joël Maurice, président de BDM architectes, a eu l'idée de créer des espaces qui pourraient être viabilisés par les propriétaires et transformés en chambres additionnelles. Conscient de la difficulté que certains propriétaires auraient à construire eux-mêmes, il a proposé des grands combles au-dessus des garages, qui pourraient être aménagés facilement, permettant d'avoir jusqu'à 30m<sup>2</sup> de surface supplémentaire, et des celliers de 12 m<sup>2</sup> qui pourraient être transformés en pièce à vivre (chambre, bibliothèque, bureau).

L'agence a développé des plans où les différentes alternatives d'aménagement sont présentées. Ainsi, les acquéreurs peuvent facilement se projeter dans les possibilités d'agencement qui répondaient mieux à leurs besoins sans avoir besoin d'un architecte.

Cette évolutivité était règlementairement possible car les droits à construire n'avaient pas été complètement consommés par l'opération. Le surcoût pour le projet se limite à la dalle au-dessus des garages, aux trois murs qui la ferment et à la peinture extérieure. Pour les propriétaires, la viabilisation de ces espaces nécessite d'isoler les murs et le toit par l'intérieur, de prévoir les percées dans les façades avec leurs linteaux, les menuiseries, les cloisons et portes, les installations électriques et sanitaires, les raccordements, les sols et les enduits et peintures intérieurs. Dans la dalle, les percées pour le positionnement des évacuations sont prévues permettant aux habitants de réaliser les travaux eux-mêmes.

#### **Un couple + 2 enfants (+ 1 à venir) dans un T3 évolutif T6**

Auparavant locataire Hlm d'un logement Clairsienne à Gradignan, le couple, avec un enfant et en attente d'un deuxième, souhaitait trouver une maison à louer pour accompagner leur projet familial. Lorsque Clairsienne leur a proposé une maison T3 évolutive T6 à 230 000€, le couple a d'abord pensé que

cela ne correspondait pas à leurs moyens. Les explications du conseiller sur les avantages du PSLA les ont convaincus.

Très rapidement après l'eménagement (et avant même d'avoir levé l'option), le couple a entamé des travaux. Le mari exerçant dans le domaine de la climatisation, les travaux ont été réalisés sans avoir recours à des entreprises. Si le garage a nécessité des travaux d'iso-

lation pour protéger du froid la pièce située au-dessus, le couple apprécie la qualité thermique de la maison avec une chaudière éteinte 6 mois dans l'année.

Après avoir réalisé la totalité des agrandissements possibles (au-dessus du garage et dans le cellier), le couple poursuit son projet avec un projet d'entrée en ossature bois.

Clairsienne se projette déjà dans des nouvelles opérations suivant ce modèle et en tire des leçons. Essentiellement, elle cherche à faciliter l'évolutivité des espaces par l'inclusion des menuiseries ce qui permet d'une part de maîtriser la façade finalisée des projets et de limiter les démarches administratives (déclaration préalable, voire permis de construire car modification de façade), et d'autre part d'éviter au propriétaire des tâches techniquement délicates comme la percée d'un mur et la pose d'un linteau.

## Réduire les espaces dédiés à la circulation

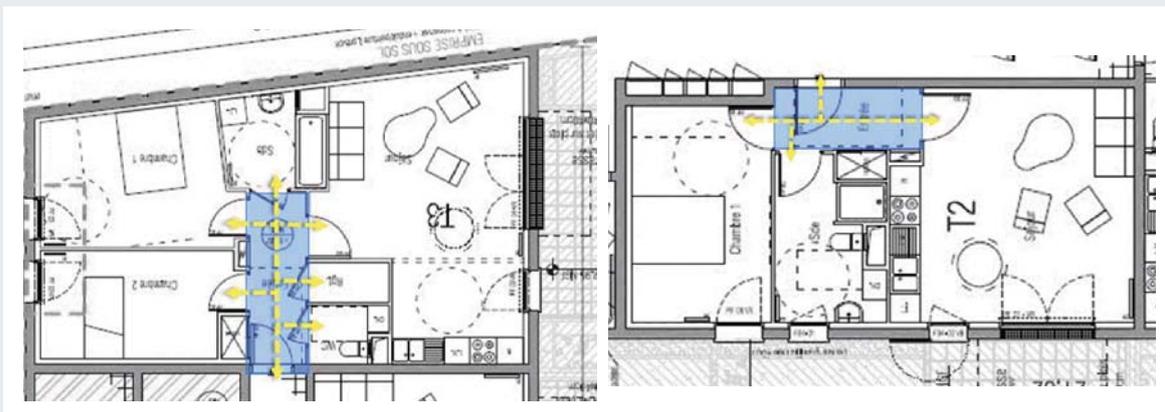
En choisissant son logement, le client cherche un nombre déterminé de pièces plutôt qu'une surface spécifique. Un agencement performant devient ainsi un élément d'attractivité, car avec moins de surface on obtient le plus de pièces à un moindre coût. Les circulations et les dégagements sont nécessaires dans un logement mais ils consomment des surfaces difficiles à apprécier dans les petits logements. Il faudrait analyser la proportion des circulations à l'intérieur du logement pour les réduire au minimum optimum et ainsi dédier le plus de surfaces aux différentes pièces.



### Osica – Bonneuil-sur-Marne

L'agencement des appartements réalisés par l'agence Daudre-Vignier optimise les circulations au maximum créant un hall d'entrée pour le logement qui est à la fois la seule circulation du logement desservant toutes les pièces. La surface

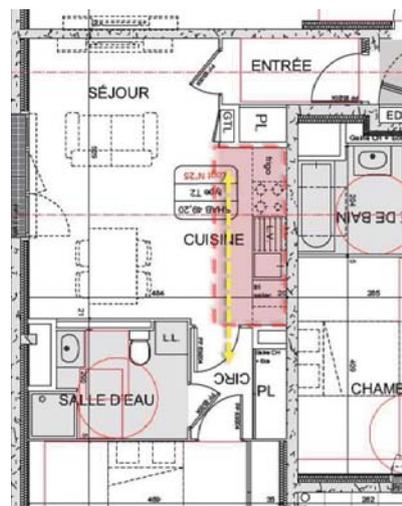
dédiée aux circulations est de moins de 10% de la surface total de l'appartement et le restant est affecté aux espaces de vie. Sur les 66 m<sup>2</sup> du T3, seulement 5 m<sup>2</sup> sont dédiés au hall (7,5%) et sur les 46 m<sup>2</sup> du T2 seulement 3,7 m<sup>2</sup> (8%).



### Habitation Familiale – Urbain Grey à Rennes

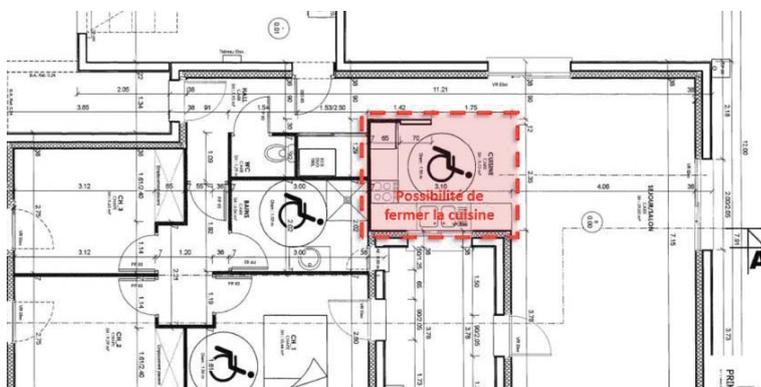
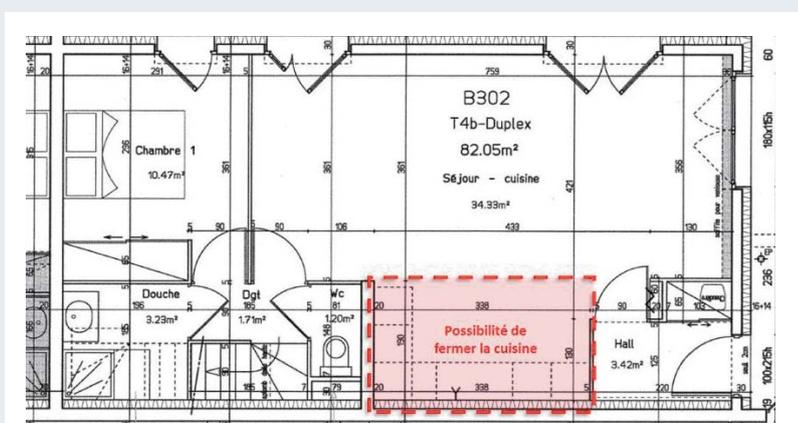
L'agencement du logement 2 pièces mutualise les circulations de l'appartement avec la circulation interne de la cuisine. Le dégagement devant l'évier, les plaques de cuisson et le plan de travail sert aussi de circulation qui conduit vers la chambre et la salle d'eau.

S'agissant des surfaces souvent réduites, le logement en accession sociale doit avoir un fonctionnement performant. Les pièces doivent être faciles à meubler, intégrant le positionnement des fenêtres, meubles et circulations. Pour vérifier le fonctionnement et faciliter la compréhension des acquéreurs, des plans avec des options différentes d'ameublement pourraient être réalisés.



## Faciliter l'intégration des cuisines dans les séjours

La possibilité d'intégrer la cuisine dans le salon type « cuisine américaine » semble bien correspondre aux attentes des acquéreurs et aux modes de vie actuels. Le logement peut proposer d'intégrer la cuisine dans le salon, agrandissant ainsi la pièce à vivre, ou la cuisine déjà intégrée dans le salon avec la possibilité de la fermer.



### Maison Familiale de Provence Châteauneuf-Grasse

Dans le projet Résidence du Pous, l'agence Actom Architecture crée des cuisines directement intégrées dans l'espace séjour de l'appartement permettant d'avoir une grande pièce de 35m<sup>2</sup>. Du fait de son positionnement, la cuisine peut être fermée facilement par les propriétaires.

### Coopérative vendéenne du logement – Maison Prim'Access

Les maisons à Aubigny proposent une cuisine avec fenêtre propre permettant très facilement de l'isoler du salon par la construction des deux cloisons. Cette organisation permet d'imaginer aussi l'aménagement d'un bar ou d'un passe-plat en lien avec le salon.

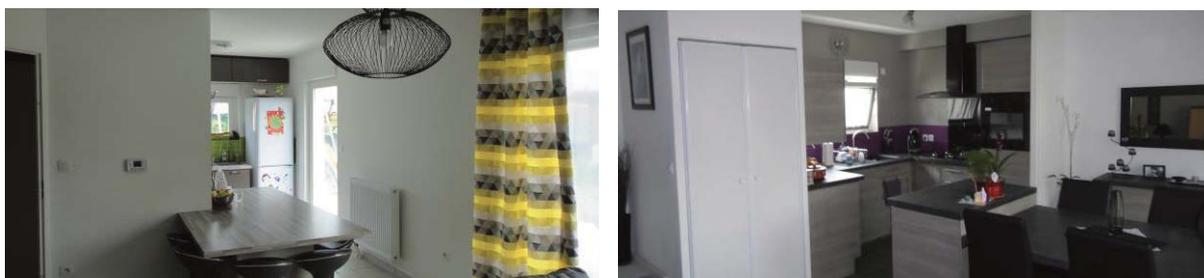
### Osica – Bonneuil

L'option de la cuisine ouverte est présente dans le bâtiment collectif du projet d'Osica avec deux variantes selon les surfaces des logements :

- Les T3 ont la possibilité de la fermer complètement, l'isolant du salon
- Le T2 l'intègre dans la surface du salon, l'agrandissant.

## Concentrer les moyens sur les équipements qui renforcent l'attractivité

Le nouveau propriétaire souhaite personnaliser son logement dès son arrivée. Certains aménagements à l'intérieur des logements semblent constituer des facteurs d'attractivité tandis que d'autres sembleraient constituer des surcoûts superflus car ils sont immédiatement modifiés par les propriétaires. Les rangements inclus dans le logement ou les aménagements qui facilitent l'installation du ménage sont fortement appréciés. Les cuisines, par contre, sont changées presque systématiquement, militant pour un aménagement *a minima* facilement modifiable.



L'ensemble des acquéreurs des logements du projet de Clairsienne à Villenave d'Ornon ont modifié leur cuisine. La cuisine est un élément de personnalisation des logements que les acquéreurs semblent intégrer dans leur frais d'emménagement.

## Proposer des espaces extérieurs, extension des espaces intérieurs

Les espaces extérieurs, qui prolongent l'espace intérieur, peuvent devenir de vraies pièces à vivre qui augmentent fortement l'attractivité du logement à moindres frais. Les balcons, loggias, terrasses et jardins privatifs deviennent un vrai atout si leur utilisation et appropriation sont intégrées dans leur conception. Ils doivent pouvoir accueillir des meubles, prendre en compte l'ensoleillement et avoir des dispositifs qui protègent leur intimité.

- Dans les logements collectifs l'affectation des espaces extérieurs aux logements en rez-de-chaussée permet à la fois d'augmenter l'attractivité des logements et de réduire les coûts de gestion pour la copropriété.



### Habitation Familiale

L'organisation des deux maisons appareillées en quinconce permet de protéger des vues des voisins l'espace destinée à accueillir la terrasse (en lien avec le salon). L'avancement de la maison voisine réduit le cône de vue de la maison en retrait et le cône de vue de la maison avancée se développe au-delà du jardin de la maison en retrait.

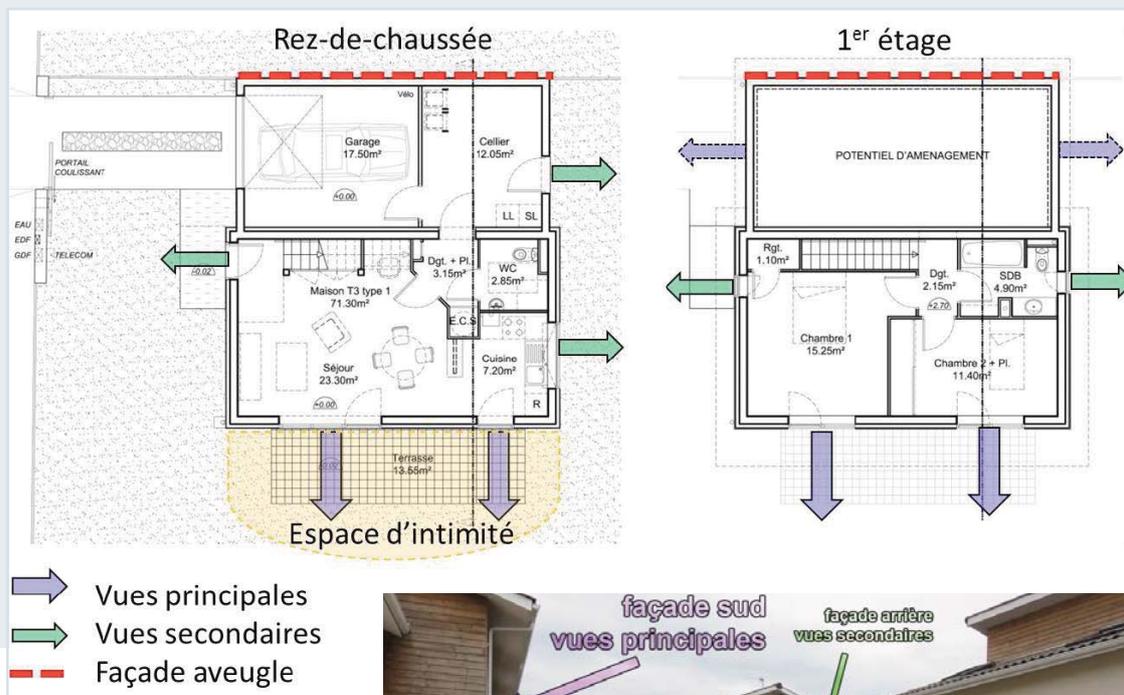




## Créer des jardins privatifs intimes facilement appropriables

L'agencement des maisons privilégie les vues principales sur le jardin latéral orienté plein sud. Ce jardin devient l'espace extérieur principal de la maison et il offre la possibilité d'aménager une terrasse, zone d'extension du séjour et de la cuisine. Seuls les espaces aménagés par les acquéreurs sous les combles auraient leurs vues principales soit sur rue, soit sur jardin arrière. La façade nord est aveugle.

L'organisation des maisons dans le développement optimise l'utilisation des espaces extérieurs. Les maisons sont collées par la façade nord (aveugle) à la limite latéral de la parcelle, libérant le plus du terrain au sud. Cette organisation permet d'avoir le plus d'espace ensoleillé et garantit l'intimité des jardins qui trouvent leur limite sud avec la façade aveugle du voisin.



## SÉCURISER LES PARCOURS DES ACQUÉREURS

**La spécificité de l'accèsion sociale réside dans sa sécurisation grâce à une garantie de rachat, de maintien dans les lieux ou de relogement, systématiquement mise en place. Les acquéreurs potentiels sont généralement conseillés et accompagnés dans leurs démarches administratives et financières par des conseillers dédiés.**

Cet accompagnement est réalisé essentiellement en interne et/ou en partenariat avec les ADIL ou les banques. Il peut être poursuivi au moment de l'entrée dans le logement par la remise d'un guide à l'acquéreur sur le bon usage du logement et de ses équipements. Une autre piste serait, lorsque l'organisme également joue le rôle de syndic, de systématiser la mise en place d'observatoire des charges pour conseiller les occupants.

La sécurisation des parcours des accédants est essentielle. Elle doit pouvoir notamment faciliter la levée d'option et la signature finale, condition indispensable à la pérennité économique du projet (sa transformation en locatif n'étant pas un objectif souhaitable). Aussi, quand l'accèsion est proposée en PSLA, il faut prêter une attention particulière à ce que les acquéreurs soient en capacité de lever l'option, qu'ils se projettent. Les conseillers veillent à la capacité de financement, sans tenir compte de l'APL qui évolue très rapidement. « On sécurise le taux d'effort en réalisant un entretien avec l'acquéreur, on fait ça depuis 2002. Ils ne sont pas seuls face aux banquiers. »

Pour autant, cette sécurisation des parcours des accédants est rarement considéré comme un argument de commercialisation, les acquéreurs potentiels y étant de prime abord relativement peu sensibles. Elle l'est davantage auprès des collectivités sensibilisées aux problématiques des copropriétés en difficulté.



© Hérault Habitat

## MOBILISER LES FUTURS COPROPRIÉTAIRES AUTOUR D'UN PROJET COMMUN

**L'activité de syndic reste complexe à mettre en œuvre et se heurte aux difficultés de mobilisation des copropriétaires peu formés et sensibilisés aux enjeux de gestion de leur bien et de l'intérêt collectif. Une piste serait de mobiliser et favoriser l'implication collective des futurs copropriétaires dès la construction du projet.**

Dans le collectif, l'un des enjeux consiste à mobiliser les copropriétaires dans la gestion durable de leur bien. Cela passe inévitablement par la mobilisation des Conseils syndicaux, ce qui reste encore aujourd'hui une gageure. Certaines coopératives Hlm ont développé une activité de syndic voire d'administration de biens (Rhône Saône Habitat et Habitation Familiales). L'activité de syndic est importante dans la mesure où elle permet une reconnaissance des élus. Une belle image, une bonne notoriété sont nécessaires dans une stratégie de développement à long terme.

Dans le cadre du projet Urban Grey d'Habitations Familiales « *on a fait rentrer très tôt le syndic dans la construction du projet pour aider à la décision...* ». Mais c'est aussi et surtout autour de la proposition d'espaces partagés (la terrasse et le local commun en RDC) qu'Habitations Familiales espère mobiliser les futurs acquéreurs.

Une autre piste – encore à explorer – serait de proposer aux usagers d'être actionnaires de la coopérative syndic.

## LES SERVICES PROPOSÉS : QUELLE PLUS-VALUE ?

**L'attractivité du produit habitat passe aussi par l'offre de certains services complémentaires aux logements, mais avec quelle plus-value ?**

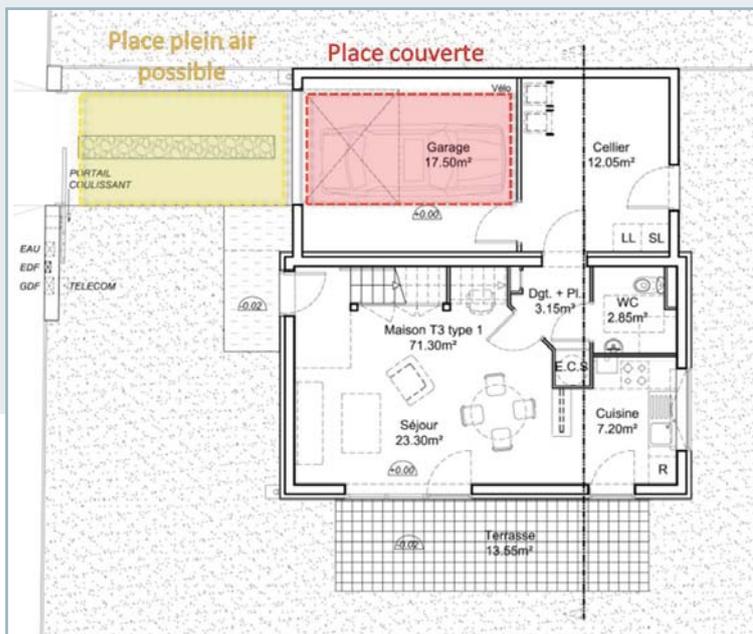
Les PLU imposent généralement un nombre de places de stationnement par logement qui souvent dépasse la demande réelle et devient un facteur de surcoût du projet. Certes, les places de stationnement sécurisées à proximité sont essentielles aux formes d'habiter actuelles et déterminantes au moment de choisir un produit logement. Mais la « sécurisation » et la « proximité » ne sont pas des valeurs absolues et dépendent du contexte et du produit logement.

Dans certains cas, un simple marquage au sol suffit pour sécuriser une place et s'assurer qu'elle est respectée, tandis que dans d'autres cas, il faudrait une place boxée avec un contrôle d'accès. De même, la proximité peut être la place intégrée au logement ou une aire de stationnement à quelques dizaines de mètres selon le contexte.

L'expérience montre par ailleurs que les places boxées risquent d'être détournées pour devenir, dans le meilleur des cas, des pièces à vivre ou, dans le pire des cas, de débarras. Souvent imposées par le règlement, le projet peut intégrer leur mutation et les transformer en élément d'attractivité en facilitant le fonctionnement du logement avec le changement d'usage : l'allée qui conduit au box peut devenir une place à ciel ouvert, stationnement sur rue...

## Clairsienne, Villenave d'Ornon

Les maisons répondent à l'exigence réglementaire avec une place de stationnement couverte par logement. L'allée qui y conduit a les dimensions qui permettent d'accueillir une deuxième voiture. S'ils n'ont qu'une seule voiture, les acquéreurs auront la possibilité de transformer le garage en pièce à vivre et de garer leur voiture en plein air.



**D'autres locaux**, comme des caves ou celliers peuvent constituer un facteur d'attractivité supplémentaire s'ils n'impactent pas de manière importante le coût des logements.

Les locaux communs (vélos, poussettes, OM, ...) sont nécessaires pour le bon fonctionnement résidentiel mais ne constituent en soit un élément qui puisse déclencher l'achat. Par contre, ils peuvent entraîner un surcoût à la construction, à la gestion et, au final au logement, si leur dimensionnement et leur fonctionnement n'ont pas correctement été analysés.

Face aux difficultés de commercialisation rencontrées sur certains secteurs peu attractifs d'autres organismes ont développé une stratégie consistant à proposer des services supplémentaires sans modifier le prix d'acquisition. C'est notamment le cas de COOPIMMO en Ile-de-France qui a développé le concept de pack habitat positif visant à faire baisser le coût global mensuel du logement en proposant un prix « tout inclus et illimité ». Le retour sur expérience montre que le service d'auto-partage répond à une véritable préoccupation des franciliens (voir encadré ci-après).



## Le service d'auto-partage de COOPIMMO, un argument de vente auprès d'acquéreurs sensibilisés aux enjeux de développement durable

Les Eco'Sphères est une opération immobilière exemplaire et innovante en centre-ville de Savigny-le-Temple (77), à proximité du centre commercial Carré Sénart : **un programme collectif de 71 logements du 2 aux 5 pièces organisés autour d'un cœur d'îlot arboré, réservé aux habitants, qui allie accession sociale (PSLA) et accession libre à la propriété.** Son caractère innovant repose sur l'exigence, en plus des labels BBC et Habitat et Environnement (H&E), de labellisation « Maison passive » reposant sur la diminution drastique des besoins de consommation grâce notamment à un système de ventilation double flux.

Malgré la réussite technique de l'opération et la qualité du produit au niveau thermique, COOPIMMO a rapidement été confronté à d'importantes difficultés de commercialisation et ce, malgré les nombreuses actions de communication. Les seuls arguments de confort du logement et d'une forte réduction des charges d'énergie attendue ne suffisaient pas à attirer des acquéreurs potentiels. Face à ces difficultés, COOPIMMO a tout d'abord procédé à la vente de 25 logements à un bailleur social. Un agrément PSLA a été demandé sur les 46 restants.

Le cabinet Accedea a été sollicité afin de comprendre les raisons de ces difficultés et préconiser des évolutions. Plusieurs enseignements sont ressortis de la mission :

- › une relative inadaptation du produit à la demande alors que sur le secteur les familles primo-accédantes s'orientent davantage sur de l'individuel ;

- › des prix peu compétitifs en raison des surcoûts liés à la qualité thermique du produit : 3000€/m<sup>2</sup> parking inclus quand les promoteurs privés proposent des logements à 2800 €/m<sup>2</sup> maximum sur des secteurs jugés plus attractifs ;

- › l'image négative du quartier (situé à 100 m de la gare) qui détourne la clientèle extérieure.

Dès lors, un changement de stratégie et de cible est engagé. Il s'agit désormais d'attirer une population sensibilisée aux enjeux du développement durable ou pour le dire autrement « *il ne s'agit plus de trouver des clients mais de proposer une aventure à des pionniers* ». La stratégie retenue consiste à faire baisser le coût global mensuel du logement en proposant un prix « tout inclus et illimité » inspiré des opérateurs de téléphonie et en valorisant la démarche « développement durable » exemplaire du produit et de ses occupants.

C'est ainsi qu'a été créé le pack habitat positif destiné aux ménages ayant l'attention d'acquérir un logement dans le cadre du dispositif PSLA. L'idée était d'offrir au locataire-accédant pendant la durée de la phase locative et dans la limite de 2 ans, de réaliser une économie moyenne de 2 500€ par an grâce à :

- › la prise en charge de l'abonnement Internet, télévision, téléphonie dans la limite de 35€/mois ;

- › la prise en charge de la facture d'électricité nécessaire au fonctionnement des centrales de traitement de l'air (dans le cas des logements équipés d'une ventilation double flux).

- › la prise en charge de l'installation d'un équipement complet de télésurveillance et l'abonnement à la télésurveillance durant 6 mois ;

- › l'assurance revente – d'une valeur de 95€ TTC – qui prémunit les familles contre toute décote de leur bien en cas de revente forcée dans les 10 années qui suivent la levée d'option d'achat ;

- › un service d'auto-partage avec la mise à disposition, en partenariat avec MopEasy, de 2 voitures électriques avec bornes de recharge. Coopimmo offre, pendant 2 ans, 10h d'utilisation par mois pour la famille. Au delà des 10h, le tarif est de 7€ de l'heure facturé à l'utilisateur. Une participation symbolique de 4€ par mois est demandée aux utilisateurs.

Selon COOPIMMO, s'il reste difficile d'évaluer l'impact réel du pack habitat positif sur la commercialisation (qui a atteint les deux ventes par mois), il est possible de faire l'hypothèse que certaines ventes n'auraient pas été réalisées sans cet argument (et ce service) supplémentaire.

La voiture en auto-partage est sans aucun doute ce qui a le mieux fonctionné en matière de commercialisation : d'ores et déjà les acquéreurs se montrent très satisfaits et certains envisagent de vendre leur deuxième voiture.

C'est aussi un argument de poids auprès des collectivités : COOPIMMO a fait le choix de proposer ce service dans ses futurs programmes.

## EN CONCLUSION

En « interdisant » toute reconstruction des logements sociaux à l'intérieur du périmètre du QPV, le NPNRU ouvre de nouvelles perspectives de développement pour l'accession sociale tout en appelant les organismes à une vigilance accrue en matière de commercialisation.

Le coût de sortie (ou pour le dire autrement le prix d'appel pour l'acquéreur) reste le premier facteur de choix des candidats à l'accession. La baisse d'une centaine d'euros par m<sup>2</sup> peut ainsi suffire à déclencher la vente. Mais la réussite d'un projet d'accession sociale réside dans la recherche d'un équilibre nécessaire entre les trois leviers d'intervention : **le coût du logement, la localisation et la qualité du produit.**

Les exemples présentés montrent bien que la fragilité de l'un d'entre eux implique de renforcer les autres pour rester attractif. Dans le cas d'une localisation peu attractive, il s'agira de jouer sur le prix de sortie et de compenser par la qualité du produit. Soulignons que certains choix d'intervention permettent de jouer sur deux leviers simultanément. Par exemple, les jardins privatifs en collectif permettent de qualifier le produit tout en réduisant les charges d'entretien et d'aménagement.

Une étude de marché préalable reste indispensable à toute opération pour déterminer un prix cible mais aussi le produit logement adapté. Ainsi, tous les processus d'élaboration du projet, de l'acquisition du foncier à la conception, à la construction et à la gestion, doivent converger pour créer ce produit ciblé.

### Une déclinaison par thématique

- accession sociale
- aménagement et urbanisme
- communication
- droit et fiscalité
- énergie et environnement
- habitants/locataires
- maîtrise d'ouvrage
- patrimoine
- politiques sociales
- qualité de service
- ville et renouvellement urbain

## DERNIÈRES PARUTIONS

### COLLECTION RÉFÉRENCES

- 2• Bâtiments passifs, à énergie positive : évaluation des nouvelles générations de bâtiments, *mai 2015*
- 3• L'investissement des organismes Hlm dans la rénovation énergétique. Analyse d'un panel de dossiers de prêts de la Caisse des Dépôts entre 2009 et 2014, *juin 2016*
- 4• Enseignements du Programme d'instrumentation de l'OPE, *septembre 2016*

### COLLECTION REPÈRES

- 4• Installation solaire thermique dans le logement social, *mars 2015*
- 5• Travailler dans les Hlm, *juin 2015*
- 6• Réforme de la gestion de la demande : mettre en œuvre l'article 97 de la loi ALUR, *juillet 2015*
- 7• Prévention des impayés et des expulsions : l'action des organismes Hlm, *juillet 2015*
- 8• Le logement Hlm accompagné : premiers enseignements, *juillet 2015*
- 8bis• Le logement Hlm accompagné : les démarches des organismes, *juillet 2015*
- 9• Réforme de la gestion de la demande : mettre en œuvre l'article 97 de la loi ALUR, *septembre 2015*
- 10• Transformation du bâti et amélioration énergétique : comment impliquer les habitants ? *septembre 2015*
- 11• Habitat à performance énergétique renforcée : évolution des métiers et besoins en compétences, *novembre 2015*
- 12• Les secteurs de mixité sociale inscrits dans les PLU : un levier au service de la production du logement social, *janvier 2016*
- 13• Coopération public-public : guide des organismes d'Hlm et de leurs partenaires d'intérêt général, *mars 2016*
- 14• Guide pour la prise en compte de la biodiversité dans les métiers du logement social, *mars 2016*
- 15• Systèmes de gestion des données relatives à l'amiante, *mars 2016*

- 16• Quelle organisation mettre en place pour maîtriser le risque amiante ? *avril 2016*
  - 17• Orientations d'attribution et convention d'équilibre territorial : contribution des organismes Hlm au diagnostic de l'occupation et du fonctionnement du parc social et à l'analyse des enjeux de mixité, *avril 2016*
- Hors-série** Diagnostic en marchant dans le cadre de l'abattement TFPB dans les QPV : éléments de méthode, *avril 2016*

- 18• Journal des locataires : tendances et bonnes pratiques, *mai 2016*
- 19• Plan d'actions Développement durable 2010-2015. Focus sur les actions phares du Mouvement Hlm, *juin 2016*
- 20• Mobilité résidentielle : l'action des organismes Hlm, *juillet 2016*
- 21• Les usages des outils de production du foncier pour le logement social : Nice Côte d'Azur Métropole, Lyon Métropole, CA de Plaine Commune, *août 2016*
- 22• Accompagner le vieillissement des locataires : l'action des organismes d'Hlm Les enseignements du concours « Hlm partenaires des âgés », *septembre 2016*
- 23• Hébergement, accès au logement et accompagnement social : les partenariats entre bailleurs sociaux et associations d'insertion, *septembre 2016*
- 24• Habitat social et santé mentale : cadre juridique et institutionnel, pratiques et ressources, *octobre 2016*
- 25• La communication peut-elle faire évoluer les pratiques ? *décembre 2016*

**Hors-série 2** BIM, premiers retours d'expériences d'organismes Hlm, *avril 2016*

**Hors-série 3** Laïcité et vivre-ensemble : repères pour les organismes Hlm, *janvier 2017*

### COLLECTION SIGNETS

- 2• La maîtrise d'ouvrage Hlm au service des territoires, *août 2015*
- 3• Rénovation, amélioration, entretien des logements sociaux : régime de TVA applicable, *mars 2016*

- 4• L'accession sociale sécurisée dans les quartiers en renouvellement urbain, *avril 2016*
- 5• Logement intermédiaire : décryptage du cadre juridique et fiscal, *mai 2016*
- 6• Formaliser un engagement qualité de service, *septembre 2016*
- 7• La médiation des litiges de la consommation dans le secteur Hlm, *novembre 2016*

### COLLECTION PERSPECTIVES

- 1• Construire pour gérer : une spécificité de la maîtrise d'ouvrage Hlm - Regards croisés d'acteurs, *septembre 2015*
- 2• RSE et DSU au service de la stratégie d'entreprise, *octobre 2016*

### COLLECTION LES ACTES

- 2• Le logement au service de l'emploi : quelles réalités dans les territoires ? *Journée d'étude du 13 novembre 2014*
- 3• Quoi de neuf, acteurs ? *Journée d'étude du 5 février 2015*
- 4• Efficacité énergétique et modes d'habiter : quelle coopération avec les usagers ? *Colloque du 14 octobre 2014 à Nantes*
- 5• Quartiers : emploi et développement économique, les organismes Hlm partenaires. *Colloque du 7 avril 2015 à Paris*
- 6• La Com' Hlm à l'heure du digital, *Journée professionnelle du 5 novembre 2015*
- 7• Territoires en décroissance : quels projets ? Quelles réponses des Hlm ? *Première conférence nationale, Le Creusot, 23 juin 2015*
- 8• Production de logements sociaux en zone tendue : comment mieux répondre à la demande ? *Journée professionnelle du 6 juillet 2015*
- 9• Solidarités territoriales et habitat : quelles réalités, quel avenir ? *Journée d'étude du 1<sup>er</sup> juillet 2015*
- 10• Quoi de neuf chercheurs ? *3<sup>èmes</sup> rencontres nationales, Paris, 17 novembre 2015*
- 11• Quoi de neuf acteurs ? *Journée d'actualité du réseau des acteurs de l'habitat, Paris, 10 mars 2016*

**L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT**

14, rue Lord Byron • 75384 Paris Cedex 08

Tél. : 01 40 75 78 00 • Fax : 01 40 75 79 83

[www.union-habitat.org](http://www.union-habitat.org)



**L'UNION SOCIALE POUR L'HABITAT**

Les Hlm, habiter mieux, bien vivre ensemble