



L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Résultats 2020 et perspectives

SOMMAIRE

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

LES TENDANCES RÉCENTES

PARTIE 1 – *Les résultats 2020 en matière d'accession sur le Grand Reims*

❖ **Reims habitat et Foyer Rémois – 10mn**

L. Gondel, Président du Directoire Immocoop.

Les chiffres et faits saillants de l'année 2020 : les constructions, les ventes, la production de logements en accession sociale (+ qu'est-ce que le PSLA).

❖ **Plurial Novilia – 10mn**

J. Huat, Directeur de l'activité Promotion, Aménagement, et CMI

Les chiffres et faits saillants de l'année 2020 : les constructions, les ventes, la production de logements en accession sociale, les typologies, leurs localisations.

❖ **La fédération des promoteurs immobiliers – 10mn**

C. Durand, Président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers.

Les chiffres et faits saillants de l'année 2020 : les constructions, les ventes, leur typologie, leurs localisations

POUR RAISON SANITAIRE
Pas de cocktail en partie 3

→ *Sera servi à table pendant nos échanges*

SOMMAIRE

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

LES TENDANCES RÉCENTES

PARTIE 2 – *L'accession à la propriété sur la CUGR, quelles perspectives ?*

❖ *Agence d'Urbanisme De la Région de Reims – 20mn*

Mise en perspective des capacités à accéder à la propriétés des ménages rémois, sur la base d'une synthèse de 2 études AUDRR :

- « *note sur l'accession à la propriété des familles rémoises* »
- « *rapport sur l'accession à la propriété dans les QPV de Reims* »

Les comportements des familles – leurs capacités à accéder à la propriété – les produits recherchés – quelles perspectives sur la ville de Reims et sur les communes du Grand Reims ? ...

POUR RAISON SANITAIRE
Pas de cocktail en partie 3

→ *Sera servi à table
pendant nos échanges*

IMMO COOP L'ACCESSION SOCIALE A LA PROPRIETE

**CLUB des Pros de l' IMMO
17 Juin 2021**

Présenté par Laurent GONDEL Président du Directoire

- La Coopérative Immocoop
- La vente « HLM »
- La vente en PSLA (le Prêt Social Location Accession)
- Chiffres 2020

- Immocoop est une société Coopérative d'Intérêt Collectif
- Créée il y a 14 ans, à l'initiative de 2 bailleurs sociaux de Reims : Le Foyer Rémois et Reims habitat
- Nous avons un agrément de l'état et notre activité de constructeur ou de vendeur de logements présente un **caractère d'utilité sociale**.
- Elle aide les collectivités dans des projets d'aménagement et de construction de logements
- Elle accompagne les ménages aux revenus modestes et les primo-accédants à devenir propriétaires de leurs propres logements, des logements vacants (libres) ou des logements Neufs
- Spécialisée dans la vente « Aidée » : Accession Sociale à la Propriété (env 1500 ventes) depuis sa création



**LE FOYER
REMOIS**
Groupe GLOBAL HABITAT



**VITRY
HABITAT**
Groupe GLOBAL HABITAT



Reims
habitat
ACTEUR DU TERRITOIRE



Opal



oph
SAINT
-DIZIER

La Vente HLM

Les organismes HLM vendent une partie de leur patrimoine tous les ans,
La réglementation impose que les logements soient construits de **+ de 10 ans**

Sécurisation HLM (Garantie de Rachat + Garantie de Relogement)

Pour les logements occupés :

- En priorité aux locataires occupants (ou au conjoint, aux ascendants / descendants sous conditions de ressources)
- Les locataires qui ne souhaitent pas acheter, restent locataires de l'organisme HLM indéfiniment, ils sont protégés et l'organisme HLM ne peut pas résilier leur bail
- Ancienneté dans le logement deux ans

Pour les logements vacants :

- En priorité aux locataires du parc HLM d'un bailleur du département concerné pendant 1 mois
- Après 1 mois, toutes personnes extérieures peuvent acheter

La Vente en « PSLA »

PSLA : L'ACCESSION SOCIALE À LA PROPRIÉTÉ AVANTAGEUSE

Le **Prêt Social Location Accession (PSLA)** est un prêt conventionné que peuvent distribuer les établissements bancaires aux opérateurs de logements **PSLA**.

Ce prêt social s'adresse à des ménages **sous plafonds de ressources** qui achètent leur logement neuf situé dans une opération agréée par l'Etat

Une Coopérative HLM a la possibilité de demander un agrément à l'état pour avoir la possibilité de construire - cher et donc vendre des logements Neufs à des prix inférieurs au prix du marché immobilier.

Cela permet de pratiquer un taux de TVA à **5,5%** au lieu de 20% soit une **économie de 14,50%**

Principe du PSLA



- Le PSLA est un dispositif d'encouragement à la propriété simple et sans risque, il permet à ceux qui ont des revenus modestes de devenir propriétaires, en résidence principale
- **1/ Une période d'occupation « locative » :**
Vous vous installez dans votre logement neuf en tant que locataire-accédant, Pendant 6 mois au minimum, vous testez votre capacité à rembourser en versant chaque mois une redevance équivalente aux futurs remboursements mensuels. Comme un propriétaire vous êtes responsable de l'entretien de votre logement et vous participez aux assemblées générales de la copropriété.
- **2/ Puis vous levez l'option et devenez pleinement propriétaire :**
Lors de la phase locative, vous avez constitué une épargne (part acquiesitive de la redevance) qui vous est alors restituée et devient votre apport personnel,

Principe du PSLA



- S'adresse aux ménages sous plafond de ressource (*selon barème*)
- Aucuns appels de fonds avant livraison
- Les logements sont proposés à un prix plafond selon les zones d'habitation (B1)
- Une phase locative = redevance locative + redevance acquisitive (Epargne) de 6 mois à 1 an
- Possibilité de quitter le logement sans l'acheter
- Levée d'option dès 6 mois = propriétaire

Les Conditions de Ressources pour Accéder à la Location Accession

Au 1^{er} janvier 2021

Nombre de personnes destinées à occuper le logement	Zone A	Zone B et C
1	32 562 €	24 683 €
2	45 586 €	32 914 €
3	52 099 €	38 072 €
4	59 263 €	42 187 €
5 et +	67 600 €	46 291 €

Ces plafonds prennent en compte les revenus fiscaux de référence de l'année N-2.

Zone A : Agglomération parisienne, Côte d'Azur, Genevois français, grandes agglomérations de province.

Zone B1 : Agglomérations de plus de 250.000 habitants, grande couronne autour de Paris, pourtour de la Côte d'Azur, quelques agglomérations où les prix de l'immobilier sont hauts, Outre-mer, Corse et Îles.

Zone B2 : Agglomérations de plus de 50.000 habitants, communes chères en zones littorales ou frontalières, pourtour de l'Île-de-France.

Zone C : Reste du territoire français.

Le PSLA – Plafond de Prix et Redevance Locative

Plafonds de prix - Données calculées selon les modalités en vigueur actuellement et applicables à partir du 1er janvier 2021 en euros au m² de surface utile .

(REIMS) En Zone B1 = 2 977€ hors taxe / M² / Surface Utile soit 3140€/M² TTC (TVA 5,5%)

En Zone B2 = 2 598€ hors taxe / M² / Surface Utile soit 2740€/M² TTC (TVA 5,5%)

En Zone C = 2 272€ hors taxe / M² / Surface Utile soit 2396€/M² TTC (TVA 5,5%)

La surface utile correspond à la surface habitable du logement augmentée de la moitié des surfaces annexes telles que définies dans l'arrêté du 9 mai 1995 * et dans la limite de 6 mètres carrés, de la moitié de la surface du garage ou emplacement réservé au stationnement des véhicules, annexé au logement et faisant l'objet d'une jouissance exclusive par l'accédant. Les surfaces annexes sont les surfaces réservées à l'usage exclusif de l'occupant du logement et dont la hauteur sous plafond est au moins égale à 1,80 mètre. Elles comprennent les caves, les sous-sols, les remises, les ateliers, les séchoirs et celliers extérieurs au logement, , les resserres, les combles et greniers aménageables, les balcons, les loggias et les vérandas et dans la limite de 9 mètres carrés les parties de terrasses accessibles en étage ou aménagées sur ouvrage enterré ou à moitié»

Plafonds de redevance locative en PSLA Le montant de la partie de la redevance mensuelle et applicables au 1 janvier 2021, exprimés en euros par m² de surface utile

(REIMS) En Zone B1 = 9,11€ / M² / Surface Utile

En Zone B2 = 8,74€ / M² / Surface Utile

En Zone C = 8,11€ / M² / Surface Utile

Avantages du PSLA

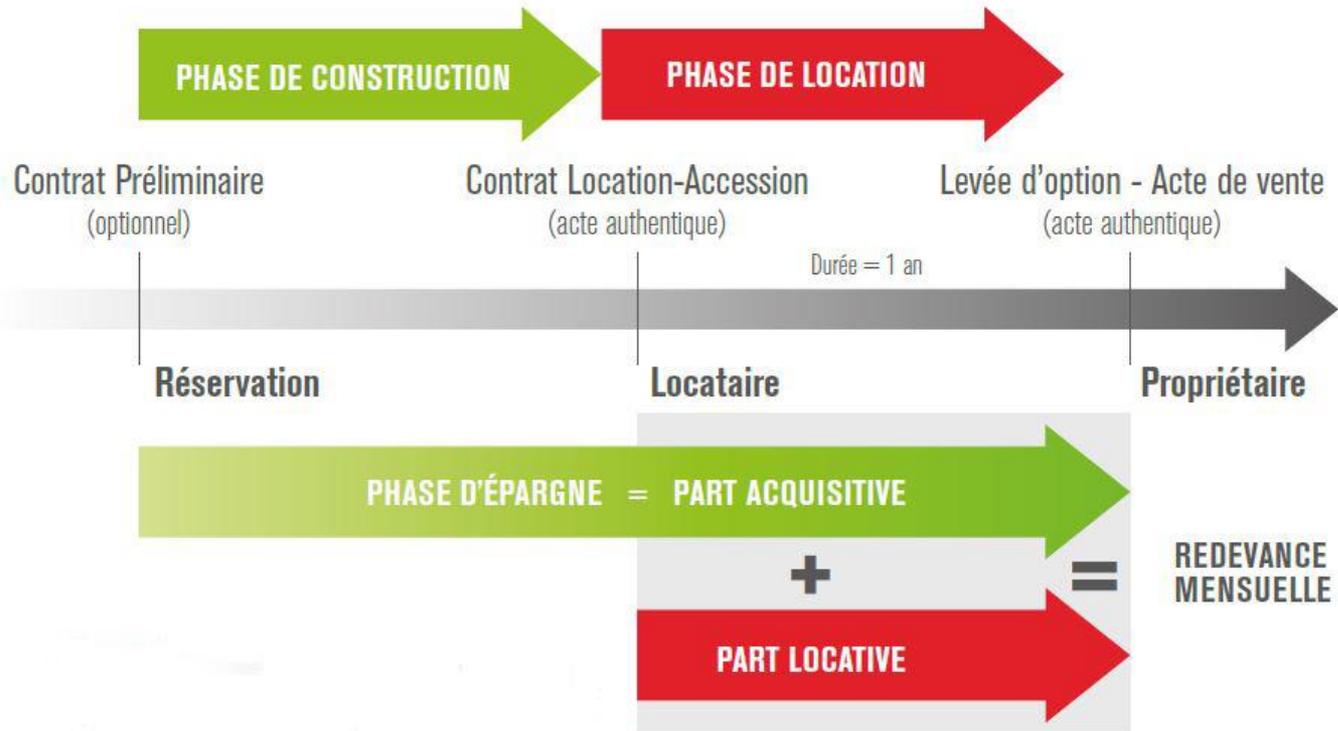
- Exonération de la Taxe Foncière 15 ans (ex 800€/an x 15 ans = 12000€ d'économie)
- Prix attractif car TVA à 5,5% au lieu de 20% (Exemple 150 000€ en PSLA = 170 616€ en VEFA = Le même Logement)
- Une minoration du prix de vente d'au moins 1 % par année de location
- 0 € de frais d'agence à la charge de l'acquéreur
- Frais de notaire Réduits
- L'absence d'intérêts intercalaires (le fait de rembourser les appels de fonds au fur et à mesure de l'avancée des travaux) = VEFA
- Achat sécurisé (2 Garanties)

Avantages du PSLA

En Résumé...



Pour **faire simple...**



ACCESSION A LA PROPRIETE 2020

Promoteurs	Programmes	Nb Logts	Reste	T1	T2	T3	T4	T5	VEFA	PSLA
Immocoop	Latitude 49	12	0			1	2		3	
Immocoop	Racine	37	0		4	7	5		16	
Reims habitat	Jardeline	13	0				1			1
Reims habitat	Les terrasses de Buckingham	14	1			4			1	
Reims habitat	Plein'R	17	0		3	3				6
Reims habitat	Faubourg 18-20	7	1		3	2				5
Reims habitat	Résidence Gabrielle	10	0		5	1	1			7
Reims habitat	Les Portes de Betheny	18	8				2	2		4
Le Foyer Rémois	Greenway	14	0	1		2			3	
Le Foyer Rémois	Clos D'Elise	8	0			1				1
Le Foyer Rémois	Le Domaine de Bazo	8	0					3	1	2
Le Foyer Rémois	Les Loges du Parc	25	0	4		3			5	2
Le Foyer Rémois	Lilo	10	0			1	1			2
Le Foyer Rémois	Novéa	20	3			1			1	
Le Foyer Rémois	Picturale	22	2		3	3	5		2	9
Le Foyer Rémois	Carré Bagatelle	37	0		5	9	2		2	14
16 Programmes		272	15	5	23	38	19	5	34	53

6%	26%	44%	22%	6%	39%	61%
----	-----	-----	-----	----	-----	-----

87

Dont **21%** Maisons

47 ventes de parcelles

Val de Vesle / Mourmelon le Grand / Boulton sur Suipe / Bazancourt / Sillery

294 ventes en 2020

160 ventes HLM



IMMO **COOP**

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE





Chiffres et faits saillants 2020 – Accession Sociale

11 Opérations en cours

86 réservations

2 lancements commerciaux

25 collectifs
20 individuels

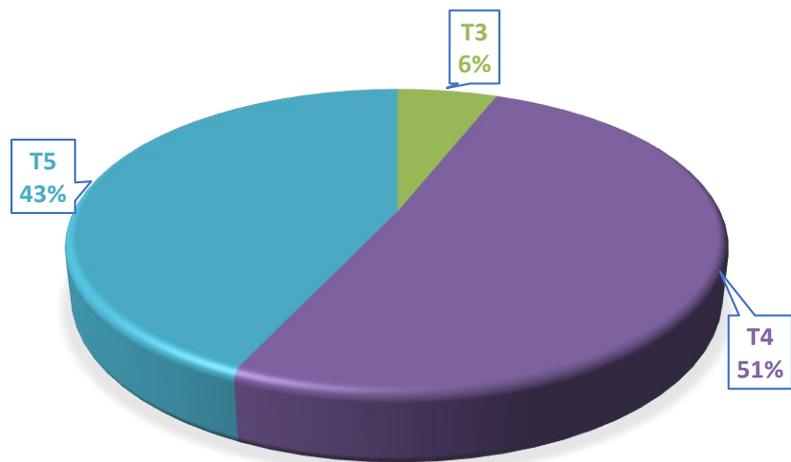


75 lots mis en construction (OS)

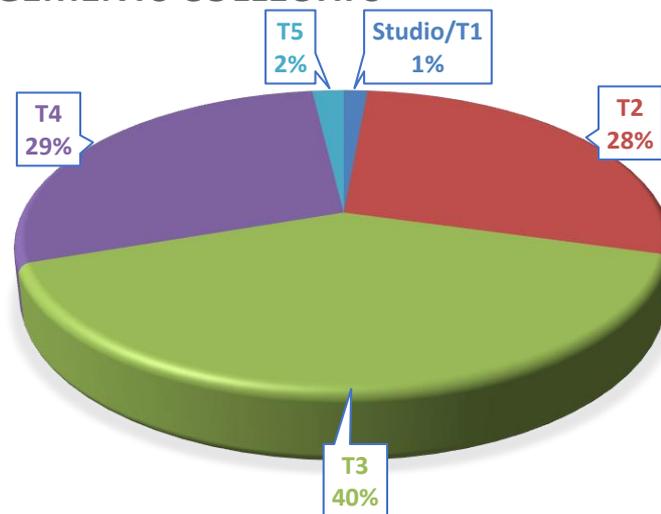
124 lots livrés
93 collectifs
31 individuels

Typologies

MAISONS INDIVIDUELLES



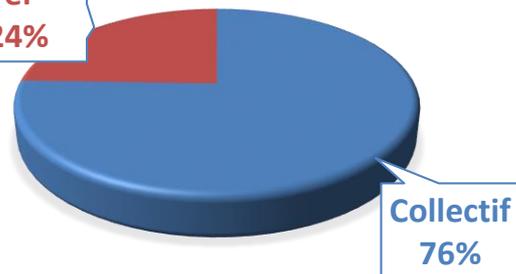
LOGEMENTS COLLECTIFS



Réservations

TYPE DE LOGEMENT

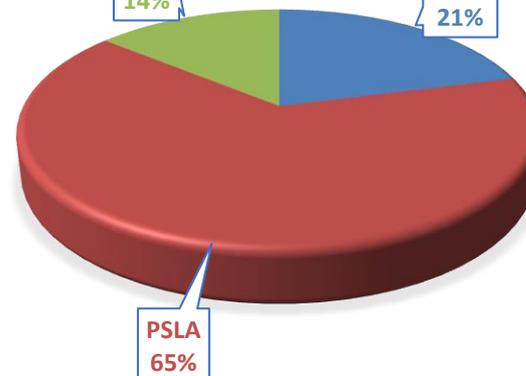
Individuel
24%



	Individuel	Collectif
T1		93 000 €
T2		De 127 000 à 145 000 €
T3		De 165 000 à 220 000 €
T4	De 197 000 à 249 000 €	De 205 000 à 255 000 €
T5	De 260 000 à 272 000 €	

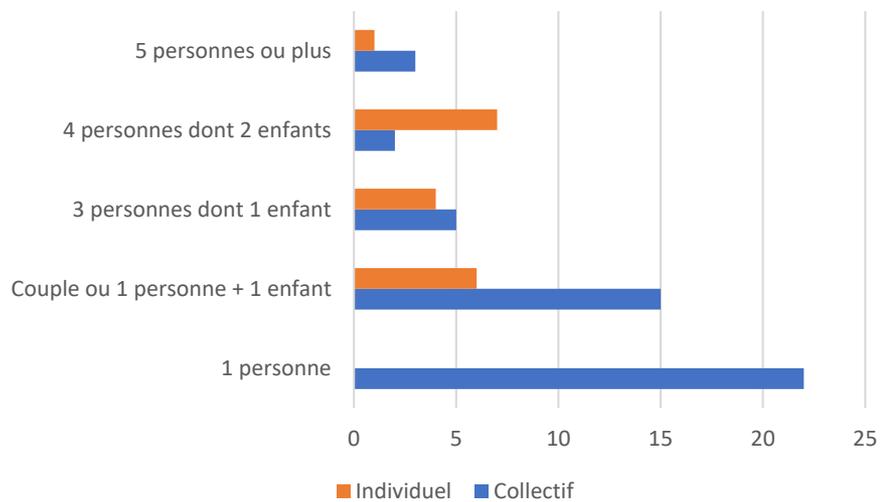
QPV
14%

VEFA
21%

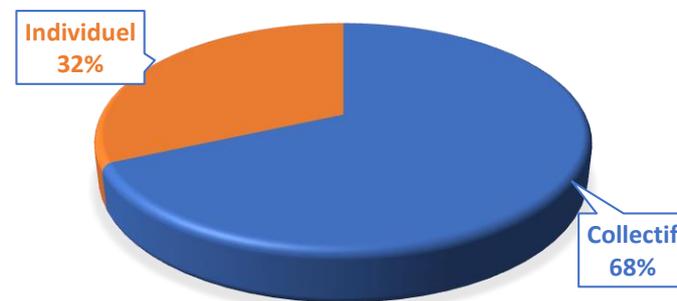


Profils clients PSLA/QPV

Typologies des familles



PRIMO-ACCÉDANT





Fédération des Promoteurs Immobiliers

GRAND EST



Les résultats 2020 en matière d'accession sur le Grand Reims

[Point au niveau national 2020](#)

[Point au niveau régional 2020](#)

[Focus sur le Marché du Grand Reims en Accession](#)



Point au niveau national 2020

Total des ventes de logements neufs

(Ventes au détail de logements ordinaires et de résidences services – Ventes en bloc – Données redressées et actualisées)

Source : FPI-France	2020				2020	2021	Variations	
	T1	T2	T3	T4	2020	T1	T1 2021/ T1 2020	12 mois glissants**
Logements ordinaires au détail	25 251	17 958	21 316	24 218	88 743	26 991	+6,9%	-24,9%
Logements ordinaires vendus en bloc (hors RS)	3 656	9 052	6 429	20 338	39 474	5 742	+57,1%	+25,6%
Résidences services vendues au détail*	900	750	950	850	3 450	900	0%	-21,6%
Total des ventes de logements neufs	29 807	27 760	28 695	45 406	131 668	33 633	+12,8%	-14,3%
Part des ventes en bloc (hors RS) dans le total des ventes	(12%)	(33%)	(22%)	(45%)	(30%)	(17%)		

* Échantillon

** [T2 2020-T1 2021] / [T2 2019-T1 2020]

→ Au T1 2021, les ventes totales de logements neufs augmentent de +12,8% par rapport au T1 2020 grâce notamment à une hausse marquée des ventes en bloc de +57,1% qu'il faut nuancer : le T1-2020 était particulièrement faible, nous sommes simplement revenus au volume du T1 2019 (5 725). Sur 12 mois, la baisse des ventes totales atteint -14,3%.

Offre commerciale de logements ordinaires

(Hors résidences avec services – Données redressées et actualisées)

		2020				2021	Variations
		T1	T2	T3	T4	T1	T1 2021/ T1 2020
Source : FPI-France							
Logements Collectifs		90 375	90 449	87 522	84 731	76 894	-14,9%
dont :	En projet	44 822	43 985	41 875	39 815	34 711	-23%
	En chantier	42 221	43 077	42 288	41 235	38 861	-8%
	Livrés	3 332	3 388	3 359	3 681	3 323	0%
Individuel Groupé		5 976	5 777	5 276	5 271	4 954	-17,1%
Offre Commerciale* (Total)		96 351	96 226	92 798	90 002	81 848	-15,1%
Offre commerciale (Total) en mois d'écoulement**		9,6	11,1	11,3	12,2	10,9	

* Offre disponible en fin de période

** Délai d'écoulement au rythme de ventes au détail des 12 derniers mois

→ À fin mars 2021, l'offre commerciale est inférieure de -15,1% au niveau de mars 2020 (soit 13 000 logements de moins). Au regard du maintien de la demande, mais sans nouvelles mises en ventes conséquentes, l'offre commerciale poursuit sa contraction, trimestre après trimestre. Au T1 2021, l'offre frôle un nouveau seuil symbolique, celui des 80 000 logements à la vente. Elle est composée de :

- 45% de logements en projet (avant la phase de mise en chantier). Un volume en recul -23% par rapport au T1 2020, soit **10 000 projets de logements en moins**.
- 51% de logements en cours de construction.

Synthèse au niveau national

- 2020 était une mauvaise année pour les ventes de logements neufs, avec une baisse des volumes de près d'un quart (-25%) par rapport à 2019.
- Les promoteurs vendent moins de logements non pas parce que les clients leur font défaut, mais parce qu'ils peinent à en produire, faute de permis de construire et de foncier. Une offre commerciale ramenée à 80 000 logements (presque 10 000 de moins qu'au T1 2020), son niveau le plus faible depuis 2012.
- 2020 profite d'une forte dynamique des ventes en bloc, qui contraste avec la faiblesse du rebond des ventes aux particuliers, notamment l'accession à la propriété.

Point au niveau régional 2020

Focus au niveau Régional

Logements autorisés

Nombre de logements autorisés	12 derniers mois (Avril 20 à Mars 20)	N/N-1 (%)*
Ardennes	410	-34
Aube	1 640	5
Marne	2 230	-34
Haute-Marne	340	-5
Meurthe-et-Moselle	2 240	-21
Meuse	300	12
Moselle	5 190	-17
Bas-Rhin	7 370	4
Haut-Rhin	3 860	-18
Vosges	1 130	12
Région Grand Est	24 700	-12
France entière	384 300	-16

Focus au niveau Régional

Logements commencés

Nombre de logements commencés	12 derniers mois (Avril 20 à Mars 21)	N/N-1 (%) [*]
Ardennes	430	-12
Aube	1 090	3
Marne	2 200	-30
Haute-Marne	540	82
Meurthe-et-Moselle	1 720	-34
Meuse	200	-10
Moselle	5 220	13
Bas-Rhin	6 000	-11
Haut-Rhin	3 730	6
Vosges	900	11
Région Grand Est	22 000	-6
France entière	366 000	-4

Source : DREAL Grand Est, Sit@adel2, estimations en date réelle à fin mars 2021

^{*} douze derniers mois par rapport aux douze mois précédents

Synthèse au niveau régional

- La baisse des autorisations de construction dans la région touche l'ensemble des segments du logement et plus particulièrement celui des logements collectifs et en résidence (-18 %). Parmi les départements où la part du collectif est importante, la Marne affiche le plus fort repli des autorisations de logements collectifs et en résidence (-52 %), suivie de la Meurthe-et-Moselle (-37 %).
- Les mises en chantier des logements individuels groupés et des logements collectifs et en résidence sont en baisse respectivement de 1 % et 6 %. Parmi les départements dépassant les 500 ouvertures de chantier, la Meurthe-et-Moselle et la Marne sont ceux qui affichent les plus forts replis des mises en chantier de logements collectifs et en résidence, respectivement -50 % et -42 %.

Focus sur le Marché du Grand Reims en Accession

Données du Marché du Grand Reims

Un territoire dynamique porté par une ville moyenne attractive d'un point de vue résidentiel comme économique

Chiffres clés	Reims	CU du Grand Reims
Nombre d'hab.	182 460	295 014
Gain annuel	113 hab/an	856 hab/an
Taux de variation de la pop	0,06%/an	0,29%/an
Nombre de mén.	92 350	138 227
Gain annuel	493	1 048
Taux variation des ménages	0,54%/an	0,78%/an
Taille des ménages	1,92	2,09
Ménages <30ans	25,6%	19,0%
Ménages 30-44ans	23,9%	23,8%
Ménages 45-59ans	23,2%	26,6%
Ménages >60ans	27,2%	30,6%
Nombre d'emménagements annuels	8 887 men/an	11 163 men/an
Volume annuel construction (17-19)	767 logt/an	1 486 logt/an
Revenu médian	2 055 €	-
Part de CSP+	14%	16%
Nombre d'emplois	90 478	128 278
Indice de concentration d'emploi	134%	111%
Ménages actifs	52%	55%
Nombre de Logements	103 845	153 580
Collectif	78%	57%
Individuel	20%	41%

EMPLOI
90 478 emplois

ACTIFS
67 447 actifs

INDICE DE CONCENTRATION
134 %

ZONAGE PINEL
B1

PROPRIÉTAIRES
27%

LOCATAIRES SOCIAUX
39%

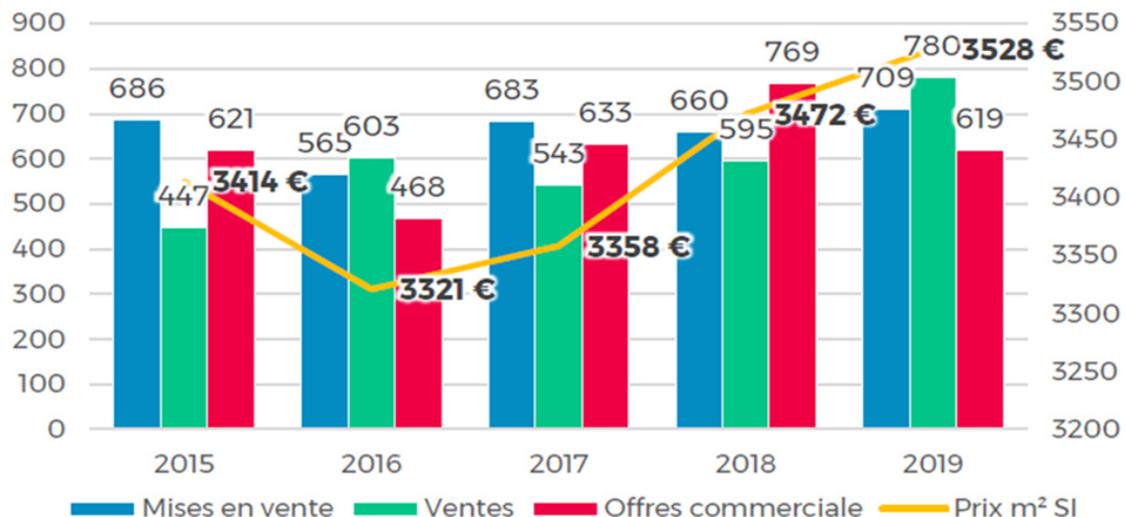
Sources : Insee (2012-2017), Insee DGI (FILOSOFI 2017), Sitadel (Date réelle 17-18, Date de prise en compte 19)

Le marché de l'accession privée

Des capacités d'absorption autour de 600 ventes/an et une suroffre résorbée en 2019 grâce à une demande réactive, malgré la hausse du prix moyen. Des signes de résilience en 2020.

Evolution annuelle de l'activité en promotion

CU du Grand Reims - en collectif



Tendance 2020

vs 2019

MISES EN VENTE

645



VENTES NETTES

618



OFFRE COMMERCIALE

665

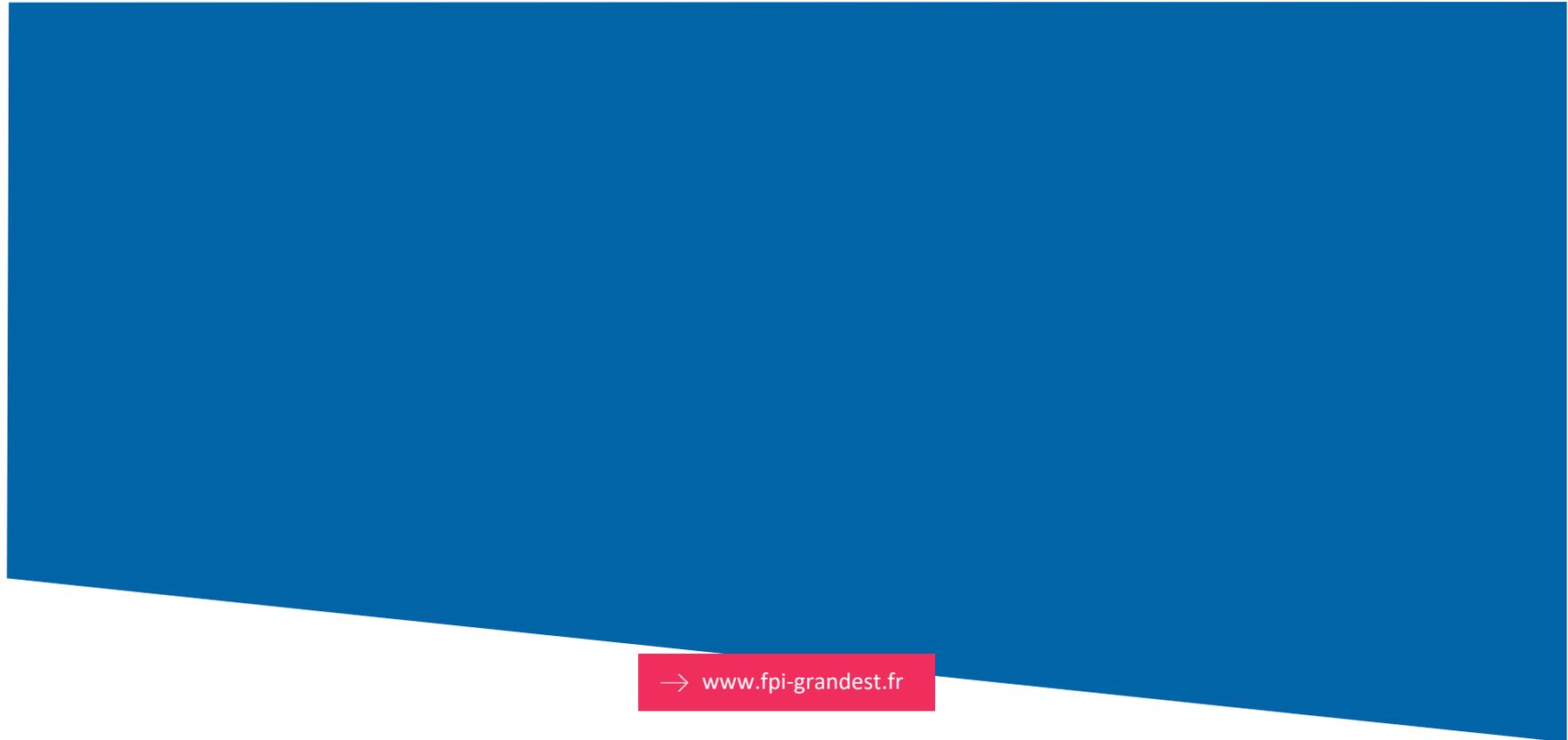


PRIX €/m² SI

3 530 €/m²



Source : Données ECLN 2018 et DREAL 2019-2020



→ www.fpi-grandest.fr

Insérer date

Etude AUDRR sur le comportement des familles rémoises en matière d'accession à la propriété

Pourquoi un focus sur les familles ?

- ❖ Une **part majeure de la population** et particulièrement dans le cadre de l'accession à la propriété.
- ❖ L'arrivée d'enfant(s) placent les ménages face à **un carrefour de vie** et les amènent éventuellement à concevoir une **stratégie d'accession à la propriété**, notamment conditionnée par **leur capacité à investir**.
- ❖ **Quelle fluidité des parcours résidentiels sur Reims ? Est-ce possible pour les familles rémoises d'acheter un bien plus grand tout en restant sur Reims ? Est-ce leur volonté ?**

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

SUR LE GRAND REIMS, QUELLES PERSPECTIVES ?



AGENCE
D'URBANISME
Région de Reims
DÉVELOPPEMENT & PROSPECTIVE

notes
de l'agence N°43

DÉCEMBRE 2020

Sociologie

S'OFFRIR UNE PROPRIÉTÉ : LE CHOIX DES FAMILLES RÉMOISES

EN RÉSUMÉ

Le choix de la localisation et du type d'achat immobilier d'un ménage dépend d'une somme de facteurs, qu'il soient sociétaux ou simplement pratique, parmi lesquels figurent le cadre de vie recherché ou encore la prise en compte du trajet vers son lieu de travail. Mais ce sont bien les événements d'ordre familiaux, et à plus forte raison l'arrivée d'enfant(s), qui placent les ménages face à un carrefour de vie et les amènent éventuellement à concevoir une stratégie d'accession à la propriété, notamment conditionnée par leur capacité à investir.

Pour faire suite à la note n°38 sur les conditions d'accès au logement des jeunes, il est ici question de mieux comprendre les comportements des familles rémoises en matière d'achat immobilier, précisément lorsqu'elles accueillent un ou plusieurs enfants. Quels sont les biens qu'elles privilégient ? Où projettent-elles de s'installer ? Jusqu'à quel point leurs revenus conditionnent leurs choix et en quoi la localisation de l'achat immobilier s'avère déterminant sur les conditions de vie ?

Chaque année, plus de 600 familles rémoises achètent un bien immobilier

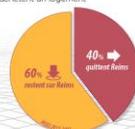
Depuis 2013, chaque année plus de 600 familles* domiciliées à Reims quittent leur logement pour emménager dans un bien qu'elles acquièrent.

Toutes ne font pas le même choix de vie car, si en moyenne, 360 familles décident de rester domicilié sur Reims, près de 280 ménages font le choix de quitter la ville pour s'installer dans une autre commune du Grand Reims.

Parmi les familles qui changent de logement en restant sur Reims, si la majorité emménage dans une maison (250 familles en moyenne sur la période 2013-2017), plus de 100 ménages font cependant le choix d'un appartement.

Quant aux familles qui prennent la décision de sortir du pôle urbain, le choix reste très largement tourné vers la maison, à la fois plus disponible et plus accessible.

Destruition des familles rémoises qui achètent un logement



60% acheter une maison
40% acheter un appartement

*Une famille est un ménage composé d'un couple ou d'un adulte (vivant seul) avec au moins un enfant vivant dans le même logement.

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Une majorité reste sur la commune de Reims

Chaque année, **600 familles rémoises** quittent leur logement pour emménager dans un bien qu'elles acquièrent (sur la CUGR).

→ **360** restent sur la commune de Reims.

→ **280** quittent la ville vers le Grand Reims.

Destination des familles rémoises qui achètent un logement



Des familles jeunes avec des emplois qualifiés :

- ✓ 50% sont âgés de **25 à 39 ans**.
- ✓ 67% de **cadres et professions intellectuelles supérieures** (contre 40% dans la population totale).

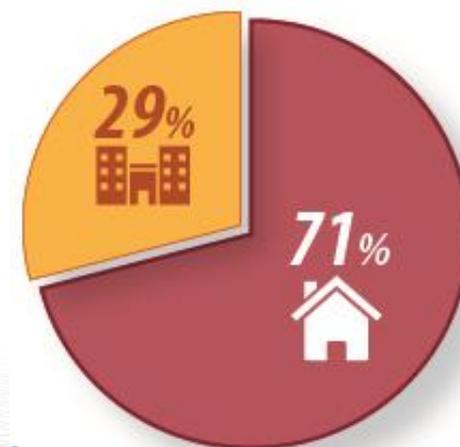
Maison ou appartement, ce sont les enfants qui décident :

- ✓ 65% des familles qui ont acheté un **appartement** ont **1 enfant**.
- ✓ 65% des familles qui ont acheté une **maison** ont **au moins 2 enfants**.

Des biens anciens

- ✓ **Maisons** : 41% des familles achètent une maison d'**avant 1946** (qui représentent 35% des maisons)
- ✓ **Appartements** : 30% des familles achètent un appartement d'**avant 1946** (qui représentent 9% des appartements)

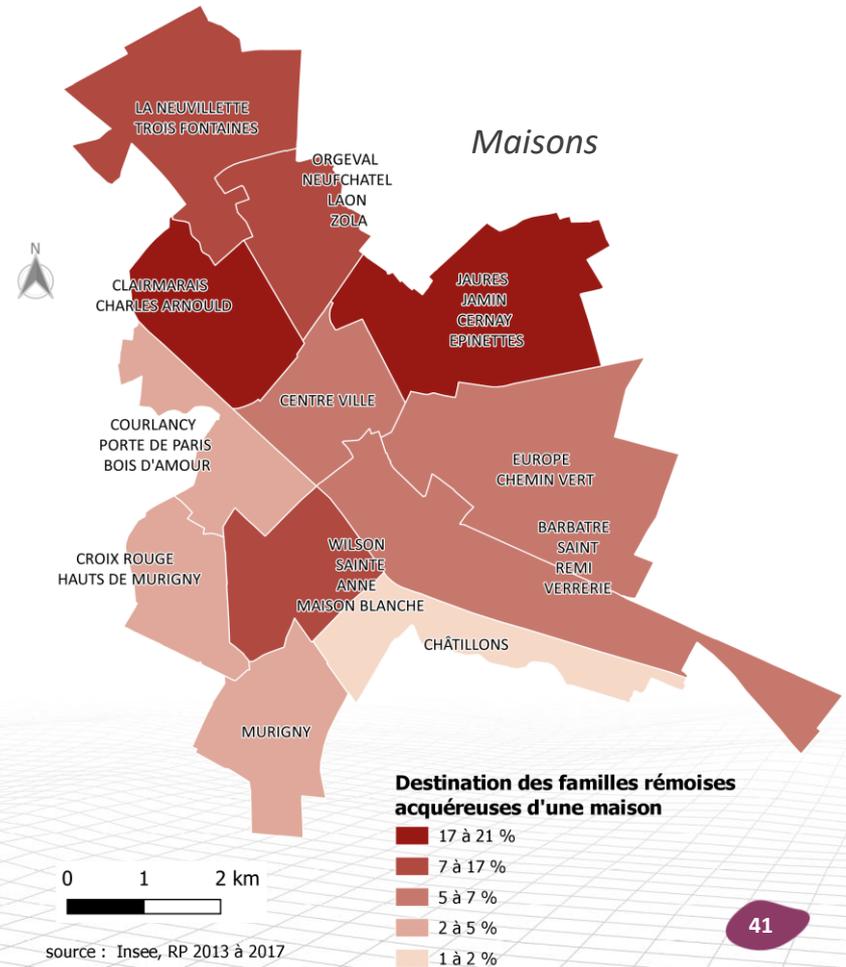
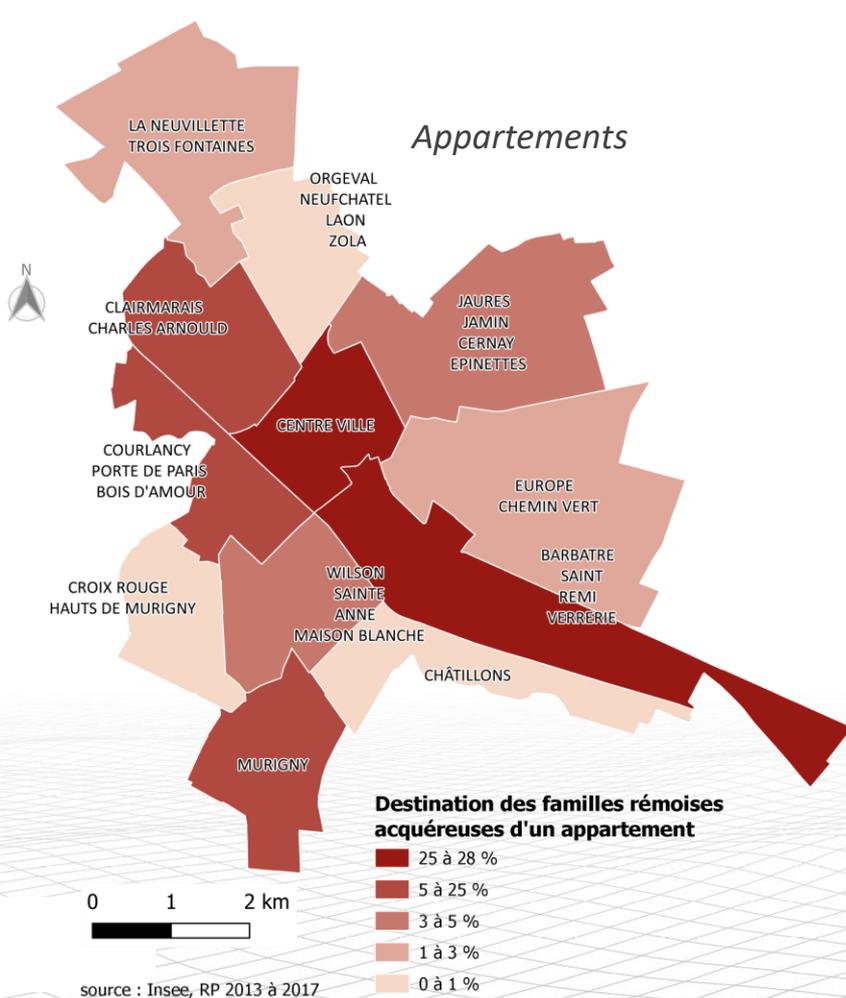
Type de logement



PARTIE 2

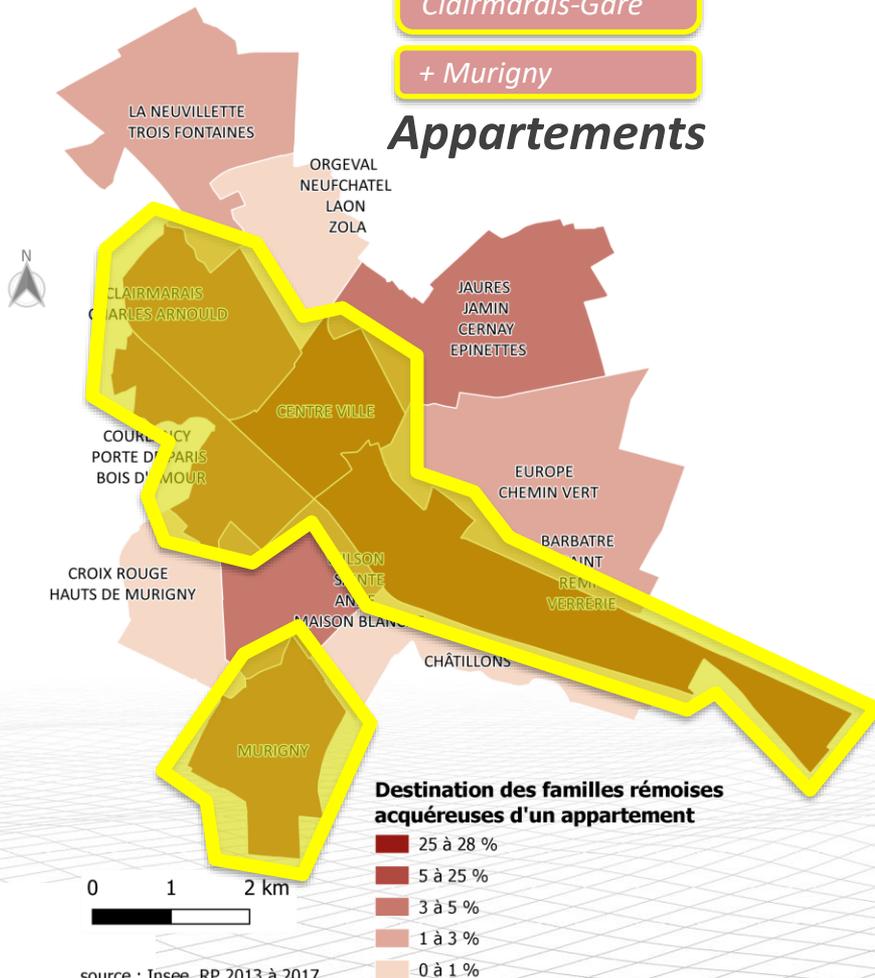
L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Vers quels quartiers ?



- Quartiers plutôt centraux
- Centre
Barbâtre-St Rémi
- Courlancy
Clairmarais-Gare
- + Murigny

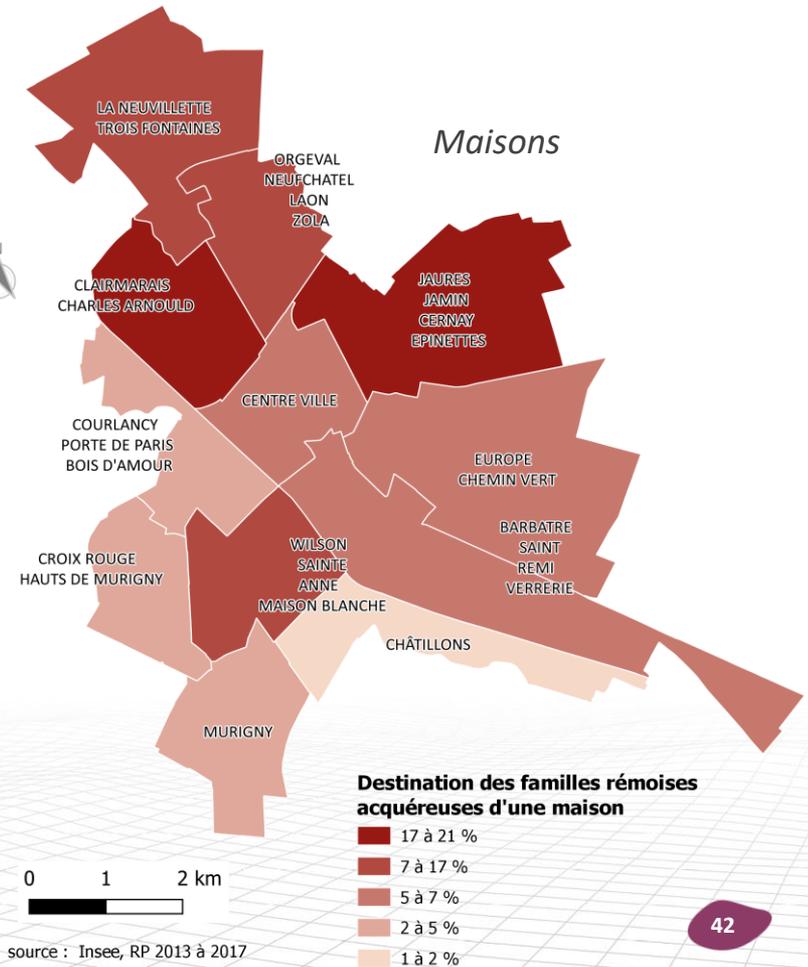
Appartements



PARTIE 2

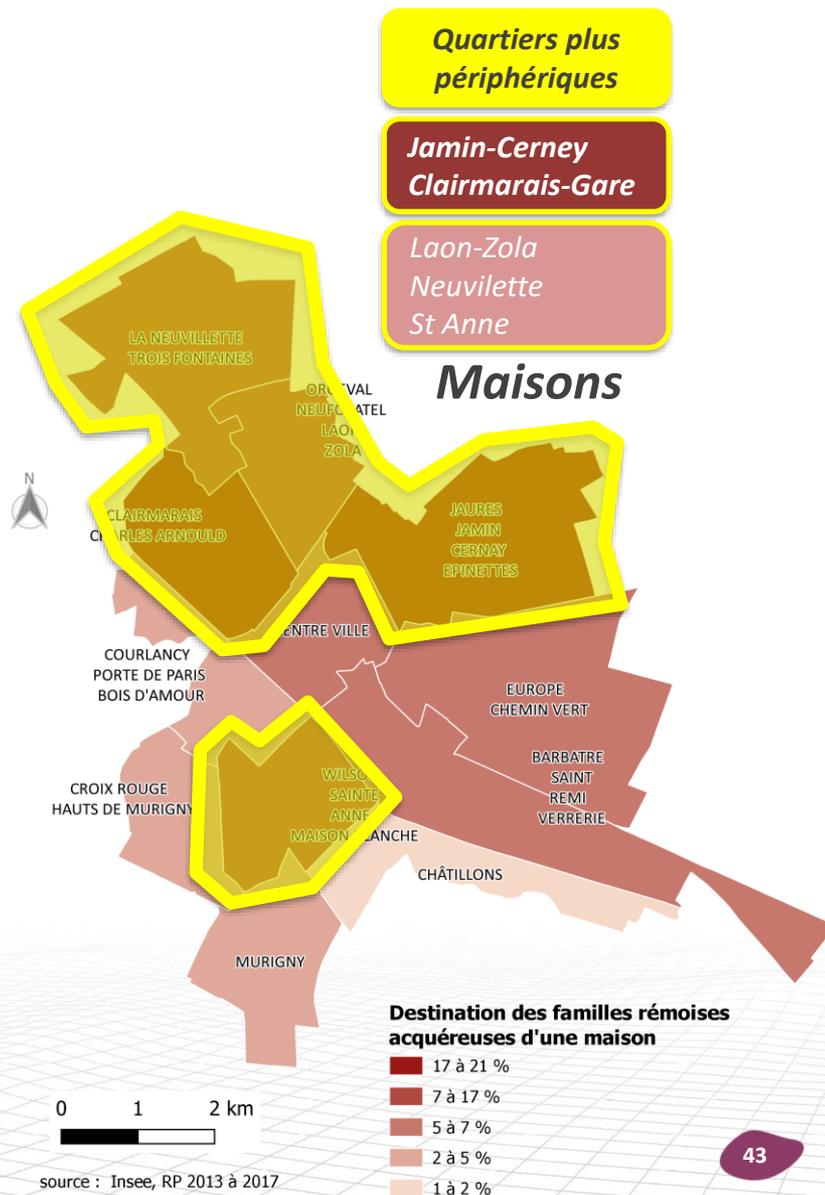
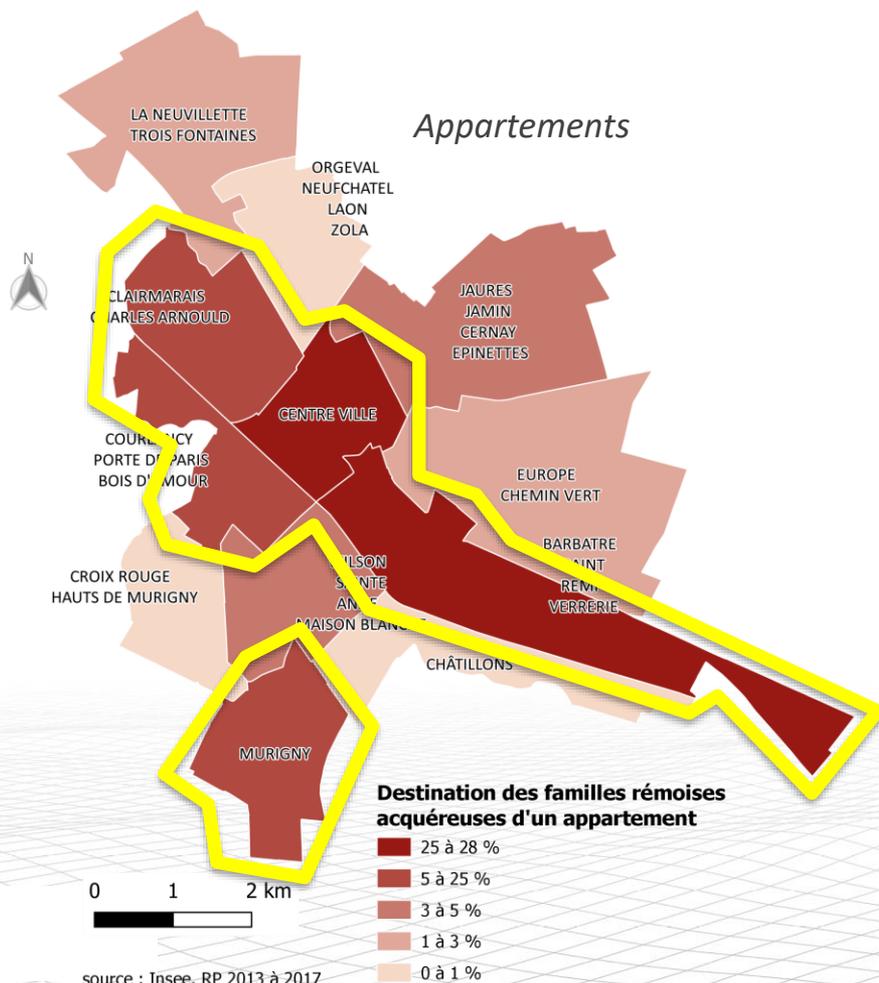
L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Vers quels quartiers ?





CLUB IMMO
MARNE ARDENNES



Quartiers plus périphériques

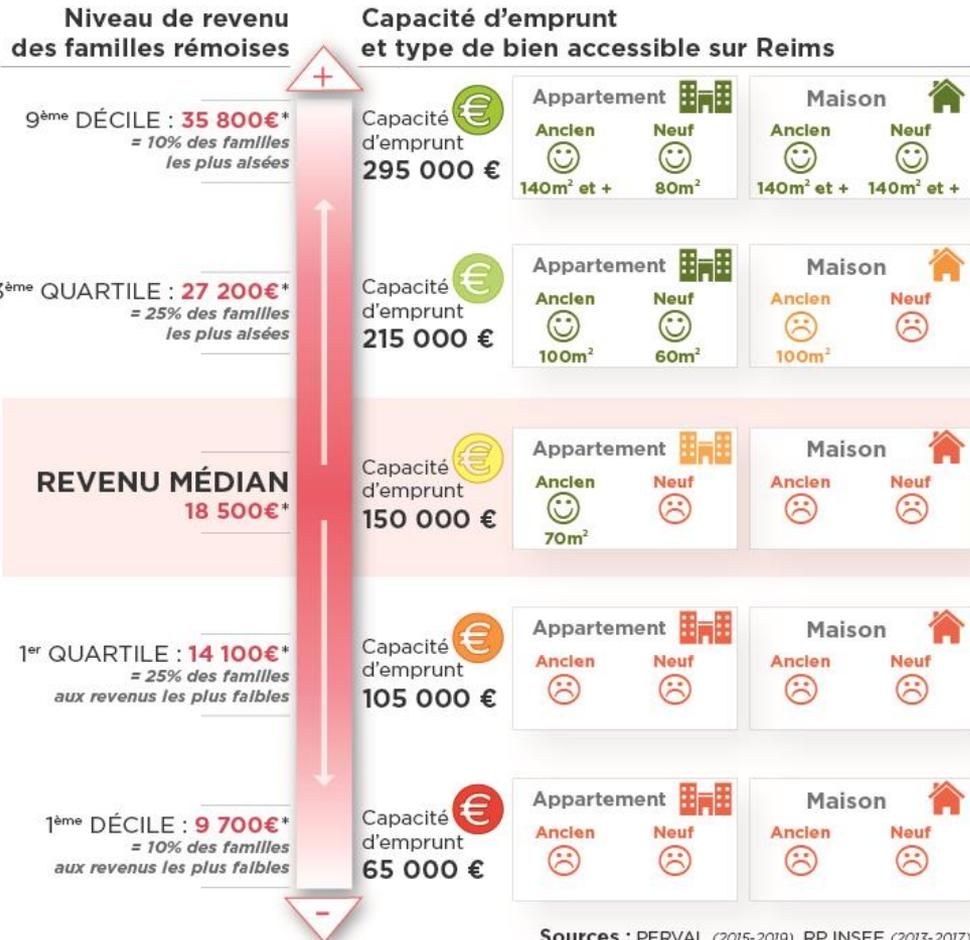
**Jamin-Cerney
Clairmarais-Gare**

**Laon-Zola
Neuville
St Anne**

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Quels prix, quels choix ?



Un vrai gap entre l'ancien et le neuf

- Appartements: de 2 230€/m² dans l'ancien à 3 544€/m² dans le neuf en moyenne.
- Maisons: 2 047€/m² ancien (neuf peu fiable).

Un choix limité pour beaucoup de familles

- **Peu de solution pour les ménages aux revenus médians** → faible capacité d'emprunt, pas de marge de manœuvre.
- **Plus de possibilités pour les 25% ou 10% les plus aisés** → le panel s'élargit, et les marges de manœuvre avec.



** Calcul de la capacité d'emprunt :

- * Le revenu annuel disponible utilisé comprend les revenus d'activité, du patrimoine, les transferts en provenance d'autres ménages, et les prestations sociales, nets des impôts directs.
- Un taux d'endettement maximal (33%) est appliqué au revenu afin de dégager la part du revenu dédiée aux prêt immobilier.
- Le montant mobilisable est calculé sur un prêt de 25 ans, avec ou sans PTZ, et prise en compte du coût du crédit, mais hors frais de notaire et subventions ANRU/Grand Reims. Le coût du crédit est composé d'un taux d'intérêt moyen de 1,7 (variable selon période et ménage ciblé) et d'un taux d'assurance moyen de 0,36. Le PTZ est calculé pour un ménage moyen (couple avec enfant) souhaitant accéder à un 1^{er} achat dans le neuf (zone B1 de Reims, max 230 000€).

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Caractéristiques des familles qui quittent Reims

pour une commune du Grand Reims

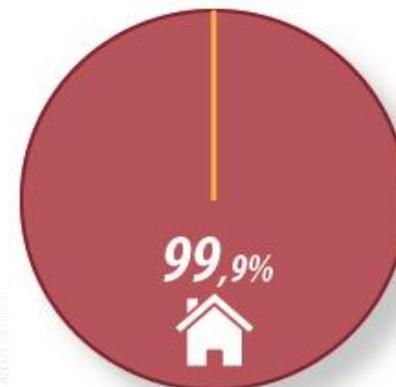
Des familles **encore plus jeunes** avec des emplois **moins qualifiés** :

- ✓ 70% sont âgés de **25 à 39 ans**.
- ✓ 40% d'**ouvriers et employés** (contre 12% dans la population totale).

Plus de **maisons récentes**

- ✓ 40% des maisons d'**après 2005** (dont la moitié après 2012)

Type de logement

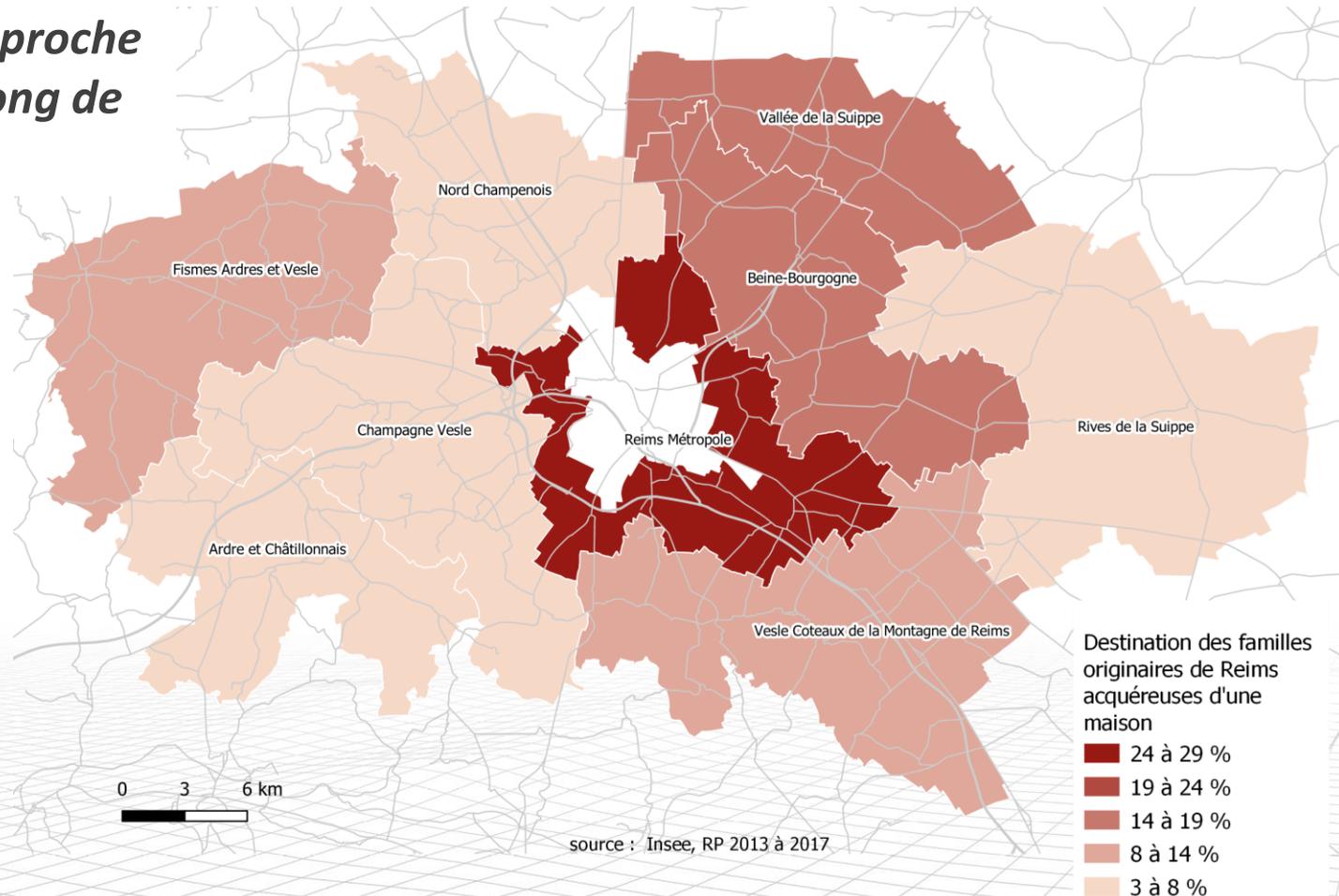


PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Vers quels secteurs ?

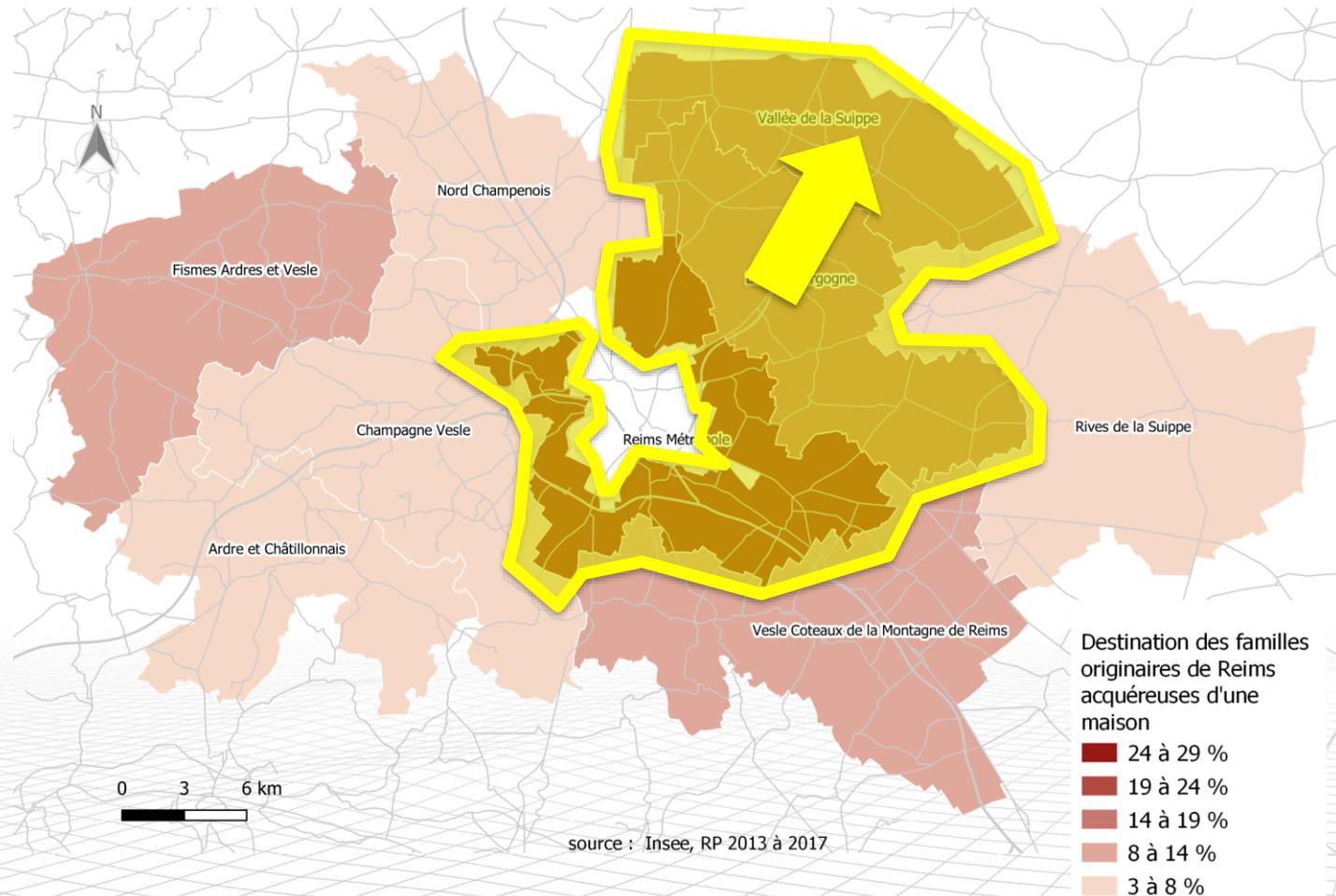
***Une destination proche
de Reims ou le long de
l'A34***



PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Vers quels secteurs ?



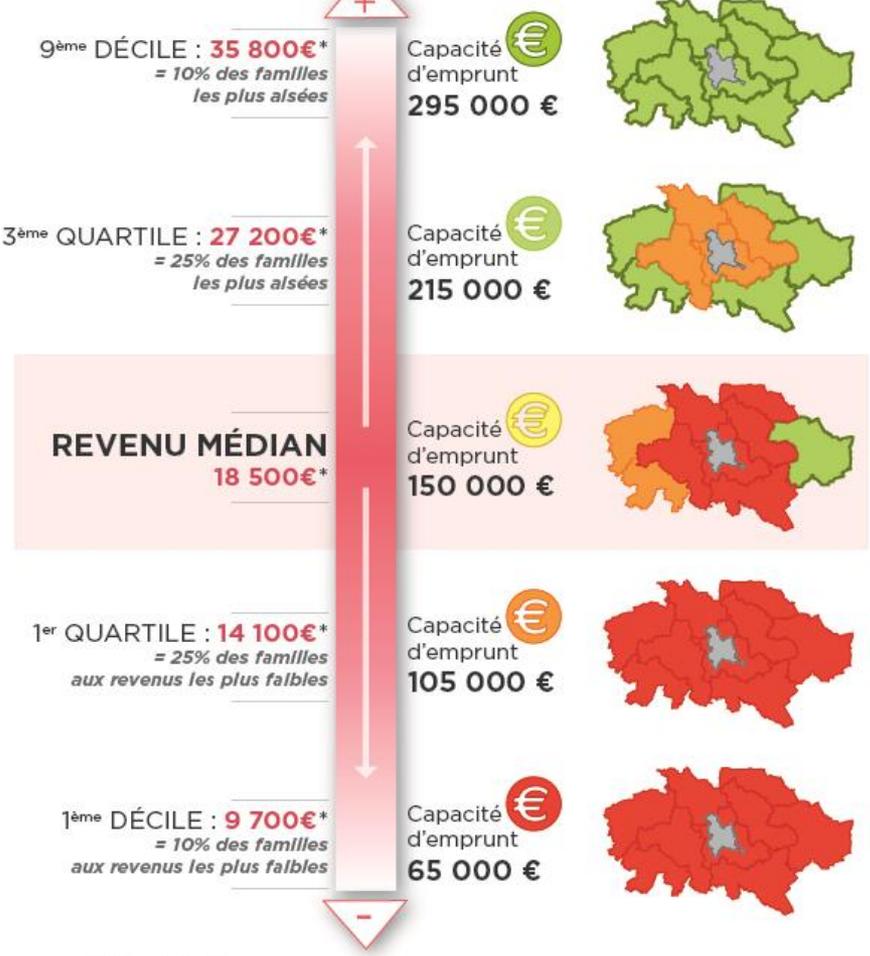
PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

Quels prix, quels choix ?

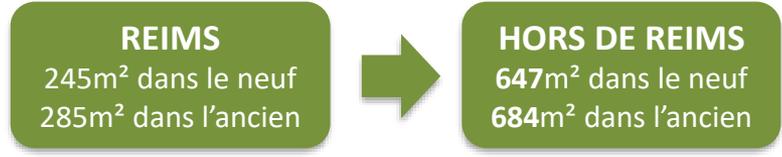
Niveau de revenu des familles rémoises

Capacité d'emprunt et capacité à acheter une maison ancienne sur les pôles territoriaux du Grand Reims



Moins d'ancien et du terrain

- Maisons: de 2 095€/m² dans l'ancien à 2 048€/m² dans le neuf en moyenne, = **prix de Reims**
- Terrains:



L'achat d'une maison possible mais à condition de s'éloigner

- **Peu de solution pour les ménages aux revenus médians sauf à s'éloigner**
- **Plus de possibilités pour les 25% ou 10% les plus aisés**

Grille de lecture :

- Avec leur capacité d'emprunt, les ménages peuvent accéder au marché immobilier du pôle territorial sans difficulté particulière
- Avec leur capacité d'emprunt, les ménages peuvent accéder à une petite partie du marché immobilier du pôle territorial (petits logements, logements avec travaux, etc...)
- Avec leur capacité d'emprunt, les ménages n'ont aucune possibilité d'accès au marché immobilier du pôle territorial

Rapport d'étude sur l'accession à la propriété dans les QPV de Reims pour la CUGR

Une étude comparative sur le marché de l'accession dans les 4 QPV concernés par la NPRU afin **d'améliorer la connaissance et la capacité d'actions de la CUGR** et de ses partenaires.

4 QPV : Croix Rouge, Orgeval, Europe, Châtillons

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ

ZOOM SUR LES MÉNAGES DES QPV



PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Un handicap financier

Des revenus **plus faibles**

24% de ménages imposables en QPV contre 53% sur la commune de Reims

Un revenu médian **45% plus faible** en QPV

De **fortes disparités** entre QPV

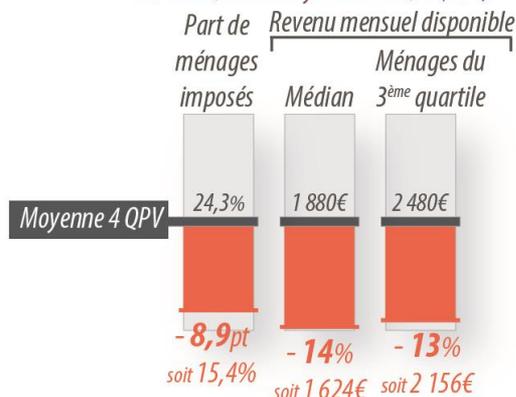
Une **grande précarité** sur Croix Rouge

Des niveaux de revenus proches de la moyenne communale sur les 2 QPV d'intérêt régional (Châtillons/Europe).

CROIX ROUGE

Niveau de vie

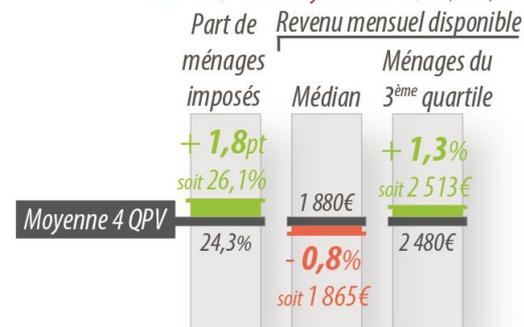
Écart du QPV à la moyenne des 4 QPV (2014)



ORGEVAL

Niveau de vie

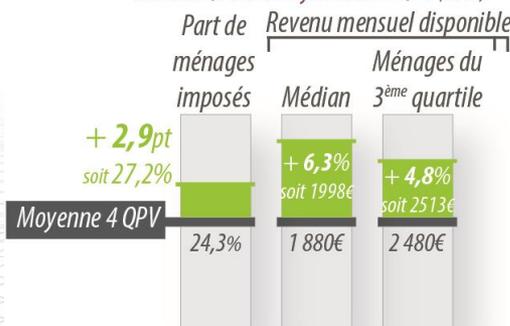
Écart du QPV à la moyenne des 4 QPV (2014)



WILSON/CHÂTILLONS/MAISON BLANCHE

Niveau de vie

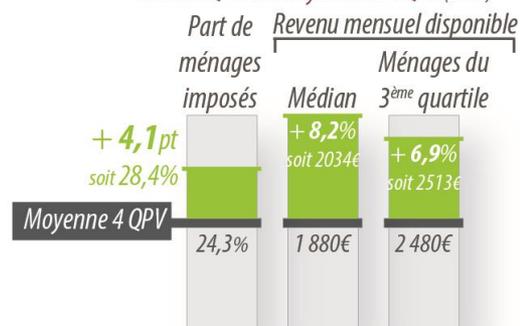
Écart du QPV à la moyenne des 4 QPV (2014)



EUROPE

Niveau de vie

Écart du QPV à la moyenne des 4 QPV (2014)

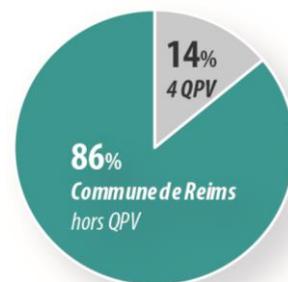


PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Un marché plus accessible ?

Les transactions



■ Les 4 QPV ■ Commune de Reims

Un marché assez calme

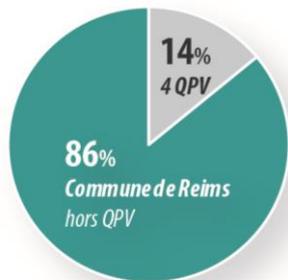
14% des transactions relevées sur Reims (pour 17% de la population)

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Un marché plus accessible ?

Les transactions



■ Les 4 QPV ■ Commune de Reims

Un marché assez calme
14% des transactions relevées sur Reims (pour 17% de la population)

Des prix plus faibles
Des appartements **20% moins cher** que sur Reims (93 900€ en moyenne contre 117 800€)

Comparatif des prix appartements



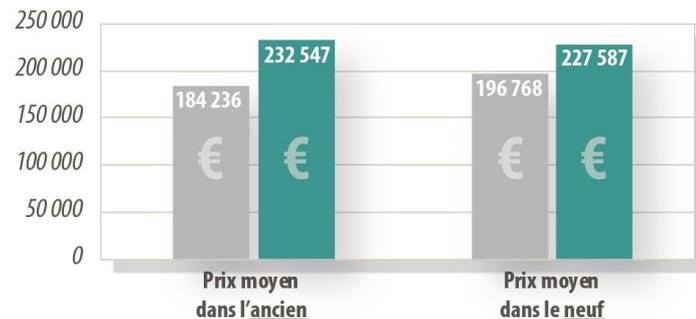
4 521 transactions sur Reims



Comparatif des prix maisons



1 297 transactions sur Reims



PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Un marché plus accessible ?

Un marché assez calme

14% des transactions relevées sur Reims (pour 17% de la population)

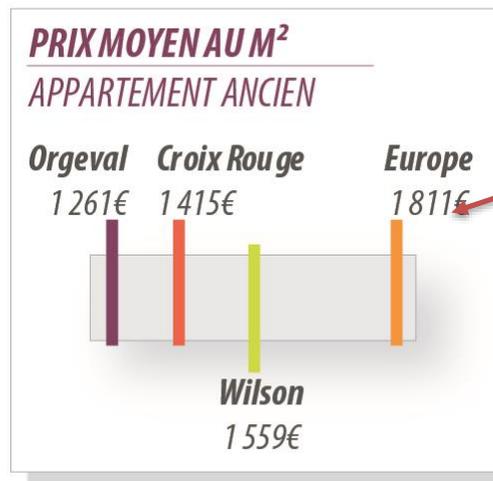
Des prix plus faibles

Des appartements **20% moins cher** que sur Reims (93 900€ en moyenne contre 117 800€)

De fortes disparités entre QPV

Essentiellement des appartements anciens

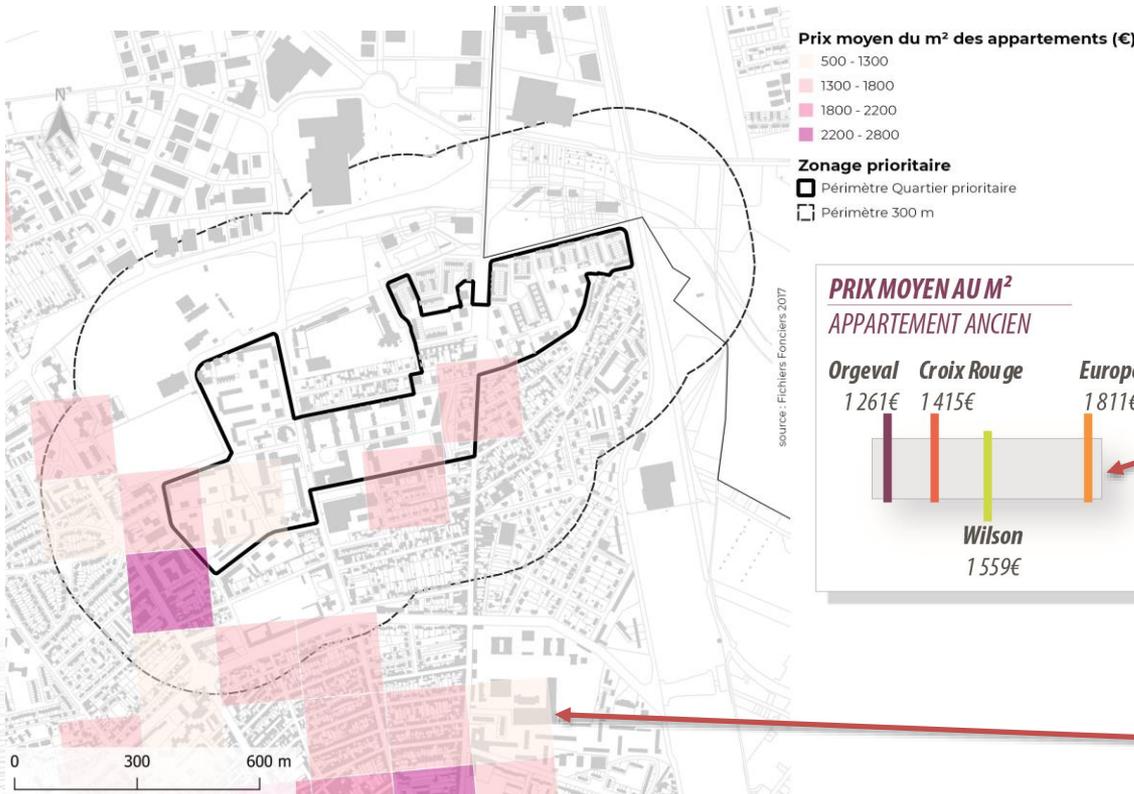
84% de biens anciens, et **62%** d'apparts



PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Un marché plus accessible ?



Un marché assez calme
14% des transactions relevées sur Reims (pour 17% de la population)

Des prix plus faibles
Des appartements 20% moins cher que sur Reims (93 900€ en moyenne contre 117 800€)

De fortes disparités entre QPV
Essentiellement des appartements anciens
84% de biens anciens, et 62% d'apparts

Une majorité de transactions sur la bande des 300m
85% pour les apparts à Orgeval par exemple

De fortes disparités entre QPV ...

Un grand écart entre les ménages de Croix Rouge et d'Europe

De 126 000€ dans l'ancien sur Croix Rouge à 157 000€ sur Europe, soit un écart de **31 000€**

... et entre ménages

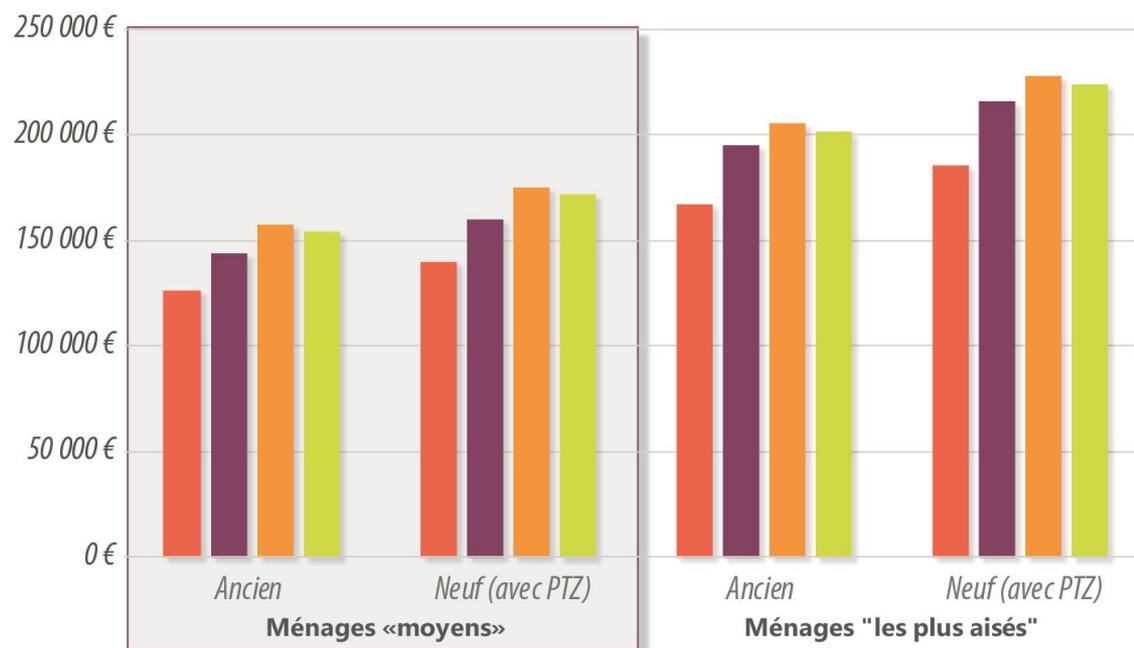
Les 25% de ménages les plus aisés, soit **8 000 habitants des QPV**, ont une capacité d'emprunt beaucoup plus élevée

→ **30% de plus en moyenne**

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

De faibles capacités d'emprunt



CAPACITÉ D'EMPRUNT EN €

■ Croix Rouge	■ Orgeval	■ Europe	■ Wilson/Châtillons/Maison Blanche
--	---	--	---

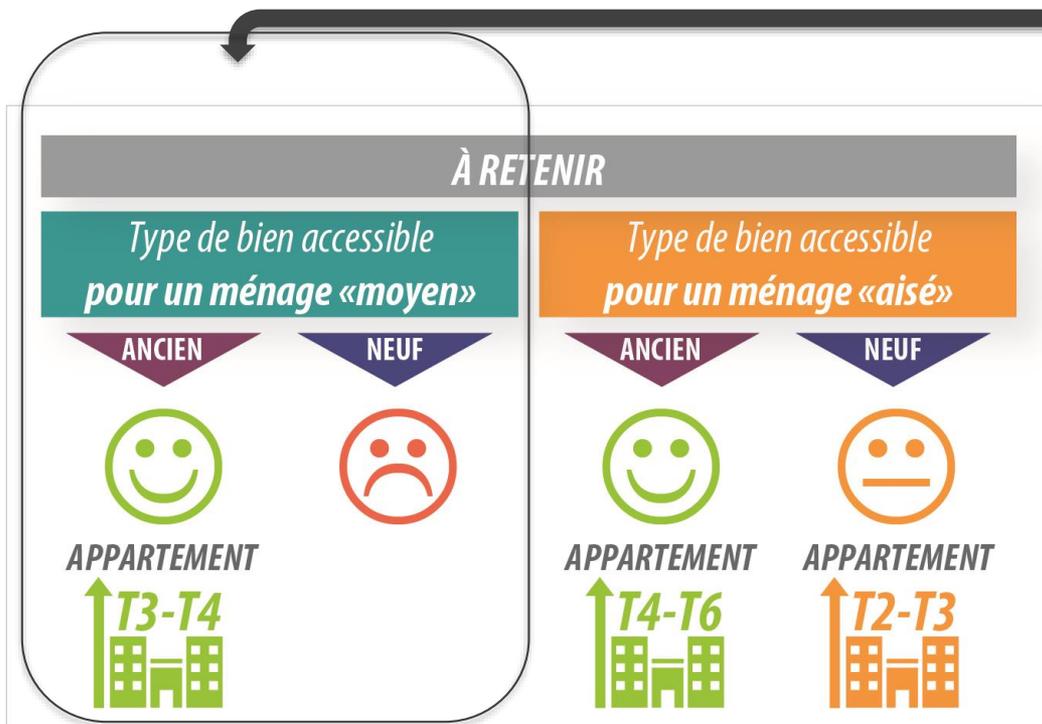
Ménages «moyens»		Ménages "les plus aisés"	
Ancien	Neuf (avec PTZ)	Ancien	Neuf (avec PTZ)
126 000	140 000	167 000	185 000
144 000	160 000	195 000	216 000
157 000	175 000	205 000	228 000
154 000	172 000	201 000	224 000

L'exemple de Croix Rouge,
le quartier le plus en difficulté

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Une accession difficile pour certains



Quartier de Croix Rouge

Pour un ménage moyen du QPV

Possibilité d'acheter un appartement dans l'ancien, que ce soit sur le QPV ou sur Reims :

35 000€ de marge de manœuvre sur Croix Rouge, pour un T4 en moyenne.

8 000€ de marge de manœuvre sur la commune de Reims, pour un T3.



Pour un ménage moyen de Reims voulant acheter sur Croix Rouge, la marge atteint 143 000€.

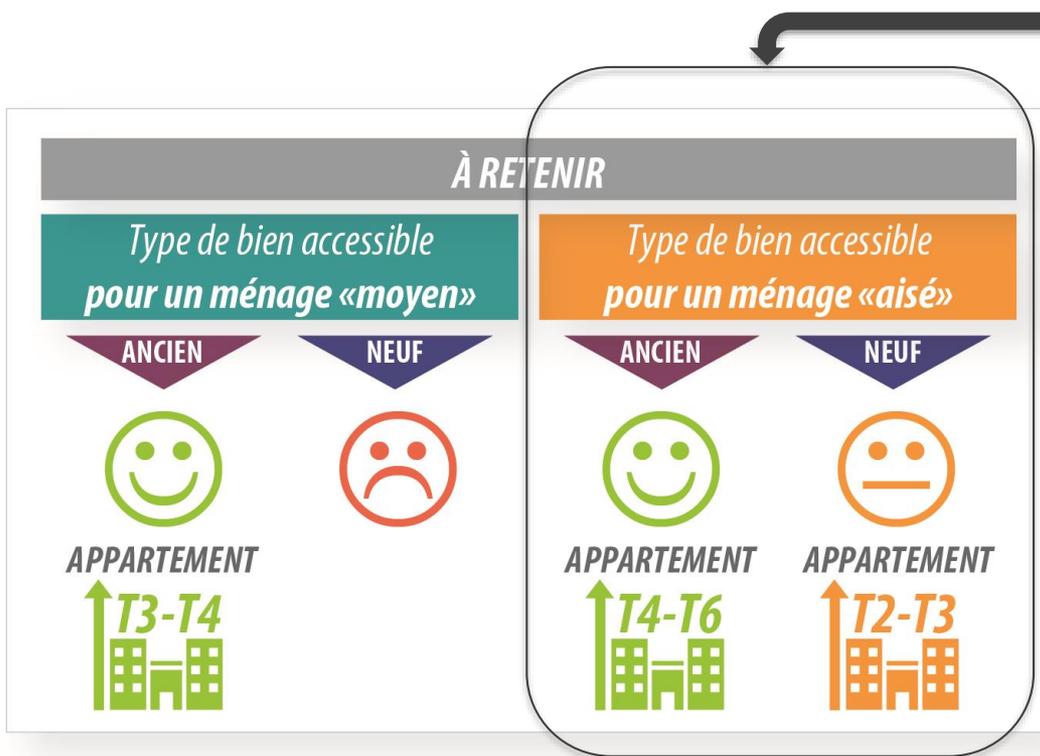
Il leur est même possible d'acheter une maison ancienne sur le QPV, avec une marge de plus de 50 000€.

L'exemple de Croix Rouge,
le quartier le plus en difficulté

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Une accession difficile pour certains



Quartier de Croix Rouge

Pour les ménages les plus
« aisés » du QPV

La marge de manœuvre est plus élevée pour un **appartement dans l'ancien**, que ce soit sur le QPV ou sur Reims :

77 000€ de marge de manœuvre sur Croix Rouge, pour un T6.

50 000€ de marge de manœuvre sur la commune de Reims, pour un T4.

Les ménages les plus aisés de Croix Rouge sont au nombre de **3 000 environ**

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

Une accession possible dans l'ancien

*Majeure partie
des ménages
des 4QPV*

*Peuvent
accéder à*

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

Une accession possible dans l'ancien

*Majeure partie
des ménages
des 4QPV*

*Peuvent
accéder à*

*Appartement
ancien*



*Sur leur QPV
Et éventuellement
sur Reims*

*Variable
d'ajustement
= taille
logement*

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

Une accession possible dans l'ancien



Ex 1: la marge de manœuvre la plus faible des ménages de Croix Rouge

35 000€ de marge pour l'achat d'un appartement ancien sur le quartier

8 000€ de marge pour l'achat d'un appartement ancien hors quartier sur la commune de Reims.

Ex 2: la marge de manœuvre la plus élevée des ménages de Wilson

70 000€ de marge pour l'achat d'un appartement ancien sur le quartier

37 000€ de marge pour l'achat d'un appartement ancien hors quartier sur la commune de Reims.

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

Une accession dans le neuf possible mais par pour tous

*Croix Rouge: paraît impossible
compte tenu du prix du neuf.*

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

*Une accession dans le neuf possible **mais pas pour tous***

Croix Rouge: *paraît impossible*

compte tenu du prix du neuf.

Orgeval: *paraît peu envisageable (appartement)*

mais seulement dans le quartier avec très peu de marge de manœuvre (1 200€) et pour de faibles surfaces (T2 en moyenne).

Europe: *paraît peu envisageable (appartement)*

Idem qu'Orgeval.

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Quelle marge de manœuvre en résumé ?

*Une accession dans le neuf possible **mais par pour tous***

Croix Rouge: *paraît impossible*

compte tenu du prix du neuf.

Orgeval: *paraît peu envisageable (appartement)*

mais seulement dans le quartier avec très peu de marge de manœuvre (1 200€) et pour de faibles surfaces (T2 en moyenne).

Europe: *paraît peu envisageable (appartement)*

Idem qu'Orgeval.

Wilson/Châtillon/MB: *paraît envisageable (appartement)*

mais seulement dans le quartier avec une marge de manœuvre plus élevée (17 000€) et pour une surface un peu plus grande (T3 en moyenne).

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Et pour les plus aisés ?

Une capacité d'accession dans le neuf plus élevée

Les ménages les plus aisés d'Orgeval et de Wilson/Châtillons/Maison Blanche sont en mesure d'accéder à la propriété dans :

*Appartement
neuf*



en QPV (+300m) comme sur Reims

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Et pour les plus aisés ?

Une capacité d'accession dans le neuf plus élevée

Les ménages les plus aisés d'Orgeval et de Wilson/Châtillons/Maison Blanche sont en mesure d'accéder à la propriété dans :

*Appartement
neuf*



en QPV (+300m) comme sur Reims

*Maison ancienne
et neuve*



en QPV (+300m)

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

Et pour les plus aisés ?

Une capacité d'accession dans le neuf plus élevée

Exemples

Europe: *achat dans le neuf possible pour un appartement avec une marge confortable*
Et une marge de manœuvre plus élevée dans l'ancien (100 000€ pour un appartement du QPV, 90 000€ sur Reims) et des surfaces plus grandes (T6 en moyenne).

Croix Rouge: *achat dans le neuf encore compliqué*
Mais une marge de manœuvre plus élevée dans l'ancien (77 000€ pour un appartement du QPV, 50 000€ sur Reims) et des surfaces plus grandes (T6 en moyenne).

PARTIE 2

L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ EN QPV

La vente HLM

Zoom sur l'enjeu que représente la vente HLM dans les QPV de Reims Un levier indéniable

*Les bailleurs engagés dans le protocole de préfiguration puis dans la convention NPNRU à remettre sur le marché plus de **600** logements dans le cadre de ventes HLM.*

*Si la construction neuve reste un des levier de diversification du parc en QPV, le **parc ancien** semble le segment de marché le plus abordable pour la majeure partie des ménages des QPV.*

Échantillon des ventes HLM en 2015 (selon RPLS)

Taille du logement	4 QPV	4 QPV + 300m	Reims
1 pièce	49 200€		62 400€
2 pièces	57 000€	61 300€	74 220€
3 pièces	115 000€	98 363€	104 334€
4 pièces	114 633€	114 733€	133 330€
5 pièces		107 250€	191 178€

PARTIE 3

CONVIVIALITÉ

Cocktail dinatoire





ANNEXES

ANNEXE

capacité d'emprunt - mode de calcul déployé

2 types revenus utilisés pour 2 types de ménages :

Les revenus **médians** mensuels disponibles → les ménages dit « moyens ».

Les revenus mensuels disponibles des ménages du 3^{ème} quartile → les ménages dit « les plus aisés ».

Taux d'endettement, durée de prêt et coût du crédit :

Un taux d'endettement **maximal** (33%) est appliqué au revenu afin de dégager la part du revenu dédiée aux prêt immobilier.

Le montant mobilisable est calculé sur un **prêt de 25 ans**, avec ou sans PTZ, et prise en compte du coût du crédit, **mais hors frais de notaire et subventions ANRU/Grand Reims**.

Le coût du crédit est composé d'un taux d'intérêt moyen de 1,7 (variable selon période et ménage ciblé) et d'un taux d'assurance moyen de 0,36.

Le PTZ est calculé pour un ménage moyen (couple avec enfant) souhaitant accéder à un 1er achat dans le neuf (zone B1 de Reims, max 230 000€).

ANNEXE

La marge de manœuvre des ménages des QPV

Mode de calcul :

La capacité d'emprunt rapportée au prix moyen d'un bien sur le quartier avec le détail suivant:

- appartement, maison
- neuf et ancien
- ménage moyen et ménage aisé du QPV
- ménage rémois moyen et ménage aisé rémois qui achète sur le QPV
- achat sur le QPV ou sur la commune de Reims
- taille des biens mobilisables

Extrait du rapport détaillé

SYNTHÈSE DES CAPACITÉS THÉORIQUES D'ACHAT DES MÉNAGES ET DE LEURS MARGES DE MANŒUVRE

LES MÉNAGES «MOYENS» = revenu médian mensuel disponible				LES BIENS SUR LE QUARTIER ET LE BUDGET DES MÉNAGES		LES MARGES DE MANŒUVRE DES MÉNAGES ET LES BIENS MOBILISABLES				
	Le bien	Prix	Taille	Capacité d'achat d'un ménage «MOYEN»	Marge de manœuvre d'un ménage moyen du QPV pour l'achat d'un bien		Marge de manœuvre d'un ménage rémois pour l'achat d'un bien		Tailles des biens mobilisables via la marge de manœuvre par un ménage moyen	
					en QPV	sur Reims	en QPV	sur Reims	en QPV	sur Reims
ANCIEN	APPARTEMENTS	104 048 €	2,7	157 275 €	+53 227 €	+39 502 €	+129 339 €	T5-T6	T4	
	MAISONS	213 665 €	5,2		-56 390 €	-75 272 €	+19 772 €	T3	T3	
NEUF	APPARTEMENTS	180 848 €	2,4	174 911 €	-5 937 €	+2 005 €	+29 006 €	T3	T2	
	MAISONS	234 737 €	4		-59 826 €	-52 676 €	-24 883 €	-	-	

LES MÉNAGES «AISÉS» = revenu mensuel disponible des ménage du 3 ^{ème} quartile (25% les plus aisés)				LES BIENS SUR LE QUARTIER ET LE BUDGET DES MÉNAGES		LES MARGES DE MANŒUVRE DES MÉNAGES ET LES BIENS MOBILISABLES				
	Le bien	Prix	Taille	Capacité d'achat d'un ménage «AISÉ»	Marge de manœuvre d'un ménage aisé du QPV pour l'achat d'un bien		Marge de manœuvre d'un ménage aisé rémois pour l'achat d'un bien		Tailles des biens mobilisables via la marge de manœuvre par un ménage aisé	
					en QPV	sur Reims	en QPV	sur Reims	en QPV	sur Reims
ANCIEN	APPARTEMENTS	104 048 €	2,7	204 906 €	+100 858 €	+87 133 €	+217 741 €	T6	T4-T5	
	MAISONS	213 665 €	5,2		-8 759 €	-27 641 €	+108 124 €	T5	T5	
NEUF	APPARTEMENTS	180 848 €	2,4	227 883 €	+47 035 €	+54 977 €	+108 494 €	T4	T3	
	MAISONS	234 737 €	4		-6 854 €	+269 €	+54 605 €	-	T3-T4	

LEGENDE
 Marge de manœuvre négative (incapacité d'achat)
 Marge de manœuvre positive (capacité d'achat)
 Attention, faible nombre de transactions
 Ménages «moyen» = ménages au revenu disponible du 3^{ème} quartile
 Ménages «aisé» = ménages au revenu disponible médian