

LA LIBERATION DU PARC IMMOBILIER EXISTANT : UNE METHODOLOGIE DE PROSPECTION

ARCAVS
Squadra F 30 rue
Kann Ribanne Dillon
97200 FDF
02/02/2017

L'ACTION D'ARCAVS

SYNTHESE DE NOS REALISATIONS EN « LOGEMENT SOCIAL »



Opération : **BOLIVAR**
Surface locative : **279 m2**
Budget : **345 000 EUR**
Date de livraison : **01 / 12 / 2012**



Opération : **CARAIBES**
Surface locative : **202 m2**
Budget : **290 000 EUR**
Date de livraison : **01 / 08 / 2013**



Opération : **PONTON**
Surface locative : **224 m2**
Budget : **370 000 EUR**
Date de livraison : **01 / 12 / 2013**



Opération : **COMPERE**
Surface locative : **967 m2**
Budget : **1 427 823 EUR**
Date de livraison : **01 / 12 / 2014**



Opération : **65 MONNEROT**
Surface locative : **204 m2**
Budget : **445 000 EUR**
Date de livraison : **01 / 12 / 2015**



Opération : **3 MONNEROT**
Surface locative : **303 m2**
Budget : **428 000 EUR**
Date de livraison : **15 / 02 / 2016**



CHIFFRES CLES

Cadre d'intervention : sur des collectifs de logements ou d'hébergement

- **31 000** logements (source DEAL)

- **200 000** m² de surface disponible propriété des collectivités, de l'Etat, d'associations, de privés. (représenterait en surface 4000 logements) – Logements, écoles, administrations, locaux associatifs, commerces, bureaux...)



LA TYPOLOGIE DE LA VACANCE

* source nationale EDF / Observatoire du logement

- Logements obsolètes (perte de valeur, logements hors marché inadaptés à la demande, lgmts ne trouvant pas d'acquéreurs, délai de transaction...) – 20%
- Vacance liée à la rénovation d'un bien, en indivision, propriétaire en maison de repos, retraite... – 33%
- Liée à des raisons familiales ou patrimoniales (réserver le lgmt à un proche, pour le transmettre à ses héritiers, ou attente spéculative)
- Désintérêt des propriétaires
- Complexité des démarches pour rénover son bien (subventions, reste à charge, travaux, imposition...) - 20%
- La politique Diagnostic Stratégique de Patrimoine (DSP) pas ou peu mise en oeuvre,
- Ecart important entre la valeur d'expertise et valeur de marché (20 à 40%) - refus de vente de propriétaires.
- Mutation de certains quartiers ou zones géographiques entraînant une perte de valeur du bien. Position attentiste dans l'espoir d'une remontée des prix /m2
- Désordres structurels engendrant l'impossibilité de location. Lié à une méconnaissance du traitement des désordres et des coûts inhérents.

LA COMMANDE / Une démarche de prospection et de stratégie d'acquisition foncière

- Epruvé chez les EPF, bailleurs sociaux, sociétés foncières ... en vue de constitution d'une réserve foncière, d'un patrimoine...
- Difficulté de dégager des invariants dans notre action prospective, revient à franchiser la démarche.
- Dans un environnement en constante évolution : prix, multiplicité des acteurs (promoteurs, publics, aménagement...), règlementations...



LA PROSPECTION...UNE EXPLORATION METHODIQUE

La prospection est une exploration méthodique en vue d'atteindre un objectif. C'est déjà la mise en relation d'un bien immobilier avec un besoin ou une « sortie potentielle » (cession, mise en location, bail emphytéotique, BEFR...). Elle nécessite une connaissance approfondie des :

BESOINS

- Par secteur géographique
- Par typologie de foyer
- Par acteurs (bailleurs, OPH)

FINANCEMENTS

- Prêts et outils financiers
- Aides, subventions
- Fonds disponibles (épargne solidaire, fonds éthiques*...)

MARCHE

- Coût au m² de surface habitable (Loc./Acc./LA)
- Coût moyen du m² par secteur
- Valeur vénale par typologie de bâti.
- Tensions foncières
- Identification des causes de la vacance

CRITERES D'AMELIORATION

- Règlementaires (RTA, sécurité accessibilité...)
- Techniques (parasismique,cyclonique...)
- Coûts des travaux

DEFINIR DES
SCENARIIS DE
TRAITEMENT
D'UN BIEN

LA STRATEGIE INDUITE

Savoir quand acheter :

- en fonction de la dégradation du bâti
- en fonction des outils financiers disponibles

Savoir où acheter :

- zones d'attractivité
- en fonction des publics hébergés
- proximité des transports et services
- proximité des réseaux

Savoir anticiper une situation :

- Développer des stratégies d'opportunité
- en fonction des politiques urbaines

Proposer des alternatives :

- juridique (BEFR, VEFA, Bail à réhabilitation, VEFR...)
- Orienter vers des sources de financement
- en fonction du projet d'aménagement, urbain...



LES POINTS DE BLOCAGE

- Il n'existe pas de stratégie foncière clairement définie sur le territoire en faveur de la réhabilitation : entendue comme une méthode de programmation et de prospection.
- Les outils publics coercitifs incitant les propriétaires de biens insalubres à vendre ou à faire des travaux ne sont que peu mis en oeuvre.
- Les politiques patrimoniales sont dans l'ensemble attentistes et engendrent la prolifération de façades urbaines dégradées. Dangereux pour attirer des investisseurs et contribue à la baisse des prix de marché. Logiques contradictoires entre le projet urbain et la stratégie immobilière.
- La mobilisation des aides sur l'amélioration de l'habitat est un « chemin de croix ». Elle nécessite une parfaite connaissance du déroulement d'une opération de rénovation jusqu'à la mise en location. Elle en devient marginale. Sélection des biens immobiliers et risque sur le financement.
- L'accès à des outils de financement du type fonds solidaires, permettant le développement de projet de logements sociaux, intermédiaires, étudiants, personnes à mobilité réduites, seniors... , est une démarche longue et fastidieuse (DIECCTE, Greffe...)...et pourtant porteuse. Accompagnement de PB, financement d'opérations de réhabilitation....
- Lenteur des procédures notariales : des délais pouvant excéder 6 mois.

PISTES DE REFLEXION

- Fluidifier le parcours administratif d'obtention des agréments ESS.
- Développer un Fonds d'investissement ou Fonds de garantie assurant sous conditions le financement des opérations de réhabilitation (éviter la volatilité des sources financières).
- Obliger les propriétaires à réaliser des travaux de conformité ou à céder leur(s) bien(s). Y compris pour le parc des collectivités.
- Développer l'outil de Diagnostic Stratégique de Patrimoine permettant d'offrir une visibilité aux différents opérateurs.
- Créer ou renforcer l'action d'un organisme compétent public/privé permettant d'accompagner la libération de surfaces vacantes ou la réhabilitation de logements.

MERCI

ARCAVS
Squadra F 30 rue
Kann Ribanne Dillon
97200 FDF
02/02/2017