

AU SOMMAIRE

LES LOGEMENTS COLLECTIFS À SAINT-ETIENNE, D'HER À AUJOURD'HUI	2
DYNAMIQUE RÉCENTE DU MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE À SAINT-ETIENNE	4
CARACTÉRISTIQUES DES PROGRAMMES IMMOBILIERS	9
UN MARCHÉ CONTENU MAIS AU SERVICE D'UNE OFFRE RÉSIDEN- TIELLE PERFORMANTE, INNOVANTE ET DIVERSIFIÉE	13

QUEL RÔLE DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE DANS LE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL ET TERRITORIAL STÉPHANOIS ?



Saint-Etienne possède les caractéristiques d'un territoire détendu en termes de marchés de l'immobilier.

L'observatoire de l'habitat a proposé en 2021 une publication traitant des logements anciens¹ qui avait noté certaines caractéristiques : des prix de l'immobilier attractifs, un marché endogène attirant des jeunes ménages, des investisseurs voire des populations plus aisées sur des grands appartements ou des maisons. La seconde main est ainsi un marché puissant et directeur en marché détendu.

Dans la continuité de la précédente, cette analyse vise à questionner la promotion immobilière en marché détendu : quelle place et quel rôle la

promotion immobilière a-t-elle / peut-elle tenir en termes d'action publique ?

Le développement d'une offre résidentielle, en neuf, peut participer au renouvellement du parc d'un territoire et aider à la reconquête des quartiers. La promotion immobilière permet de répondre à des besoins qui trouveraient plus difficilement une réponse dans la réhabilitation du parc ancien, tel que des logements accessibles et adaptés, une performance énergétique accrue ou une forme d'habitat collectif innovante.

Les acteurs publics s'en sont saisis à travers notamment le programme local de l'habitat de Saint-Etienne Métropole et des opérations de requalification urbaine sur le territoire.



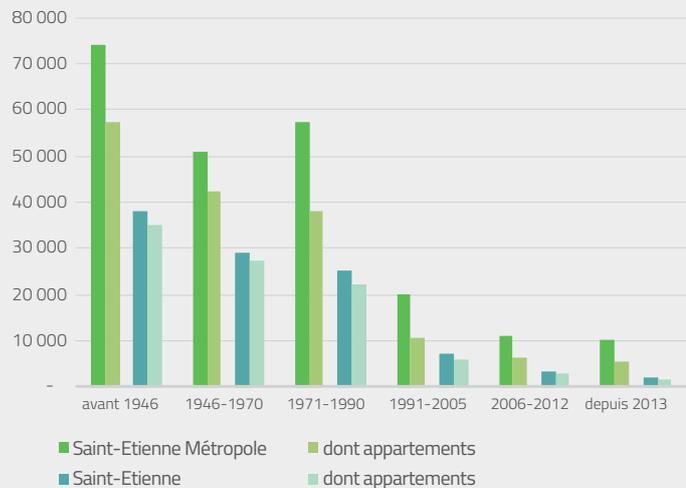
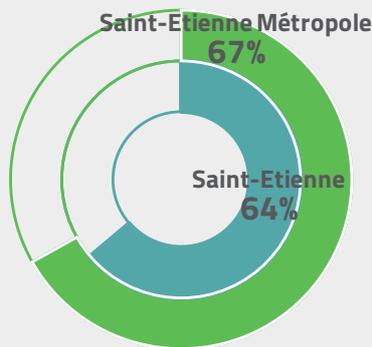
ORIENTATION DU PLH3 DE SÉM

La production de logements neufs permet d'adapter le parc et répondre à des besoins nouveaux dans le cadre de parcours résidentiels. Toutefois le caractère détendu du marché du logement stéphanois nécessite une vigilance sur la production de logements neufs, la concurrence étant forte entre les différents marchés et risquant de générer des déséquilibres sur un marché fragile.

La stratégie en termes d'habitat est d'optimiser la production de logements neufs et faciliter la commercialisation des opérations, tout en répondant aux besoins de renouvellement urbain du territoire.

LES LOGEMENTS COLLECTIFS À SAINT-ETIENNE, D'HIER À AUJOURD'HUI

Le parc construit après 1945

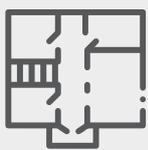


69% de logements collectifs

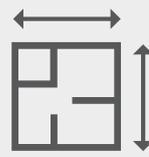


90% de logements collectifs

Caractéristiques des logements collectifs à Saint-Etienne

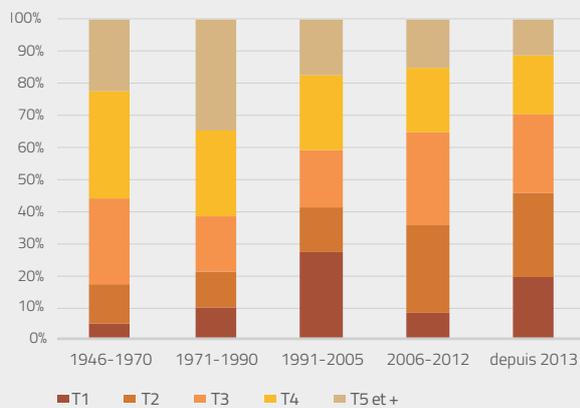


11%	1 pièce	24%	3 pièces
18%	2 pièces	26%	4 pièces
		22%	5 pièces +



Surfaces moyennes

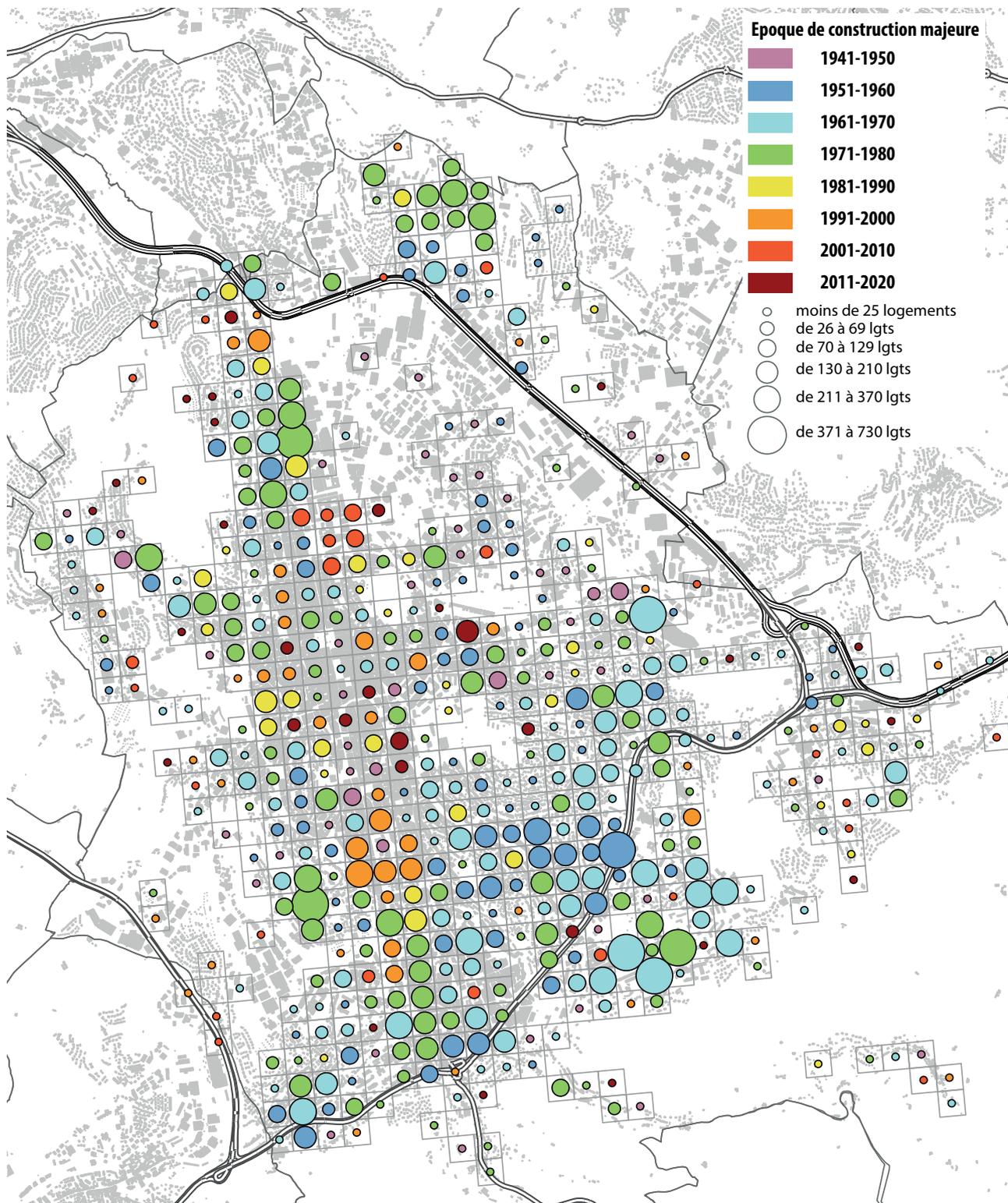
28 m ²	59 m ²
1 pièce	3 pièces
42 m ²	74 m ²
2 pièces	4 pièces
	98 m ²
	5 pièces +



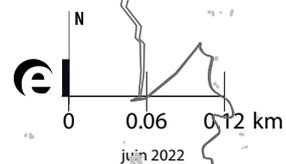
De **17%** T1/T2 produits entre 1946 et 1970,
à **45%** depuis 2013

De **22%** T5+ produits entre 1946 et 1970,
à **11%** depuis 2013

REPRÉSENTATION DE L'ÉPOQUE DE CONSTRUCTION MAJORITAIRE DU COLLECTIF POST 45



Clef de lecture : cette carte représente, par carreau, la décennie post-1940 ayant le plus de logements collectifs créés. La couleur permet de mettre en évidence la décennie correspondante, pendant que la taille du cercle renseigne le volume de logements référencés sur cette période. Par exemple, l'imposant cercle bleu ciel situé à Monthieu indique que la décennie la plus importante sur ce secteur est celle de 1960-1970, et qu'il y a eu entre 370 et 700 nouveaux logements durant cette période.



I DYNAMIQUE RÉCENTE DU MARCHÉ DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE À SAINT-ETIENNE

UN MARCHÉ AU VOLUME CONTENU

Sur la période récente, entre 30 et 60 logements collectifs mis en vente annuellement dans la ville de Saint-Etienne, sauf exception en 2019 avec une commercialisation de 128 nouveaux logements collectifs dans l'année. Le rythme est de l'ordre de 200 à 260 pour Saint-Etienne Métropole avec une forte baisse en 2020/2021.

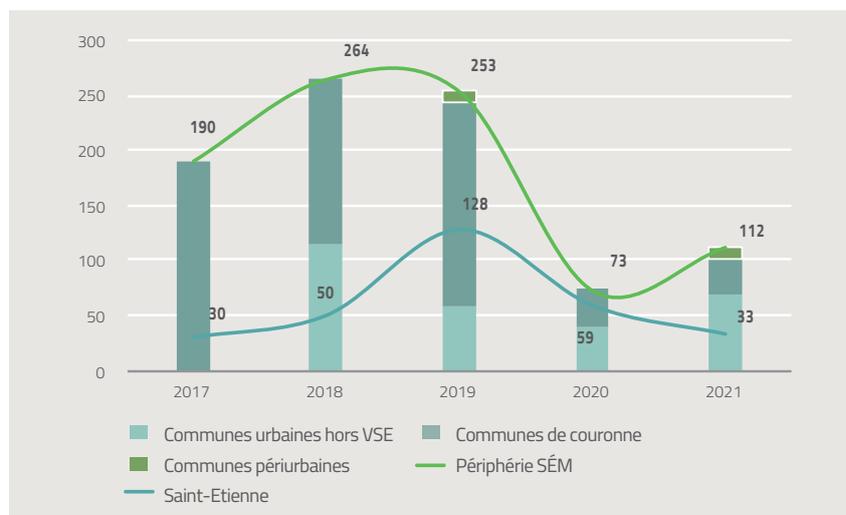
Sur cette période, en moyenne, **1/4 des logements collectifs, mis en vente dans la Métropole, se situent dans la ville centre.** Ce sont un peu moins pour les ventes effectives (23%) et près d'1/3 pour l'offre commerciale de stock.

L'activité de la promotion immobilière est plus présente dans les communes périphériques de la métropole stéphanoise, ainsi que dans ses territoires voisins.

Dans le Sud Loire proche Haute-Loire¹, la ville de Saint-Etienne compte **14%** des mises en vente, **15%** des ventes et **18%** de l'offre commerciale, poids quasi équivalents à l'activité développée dans chacun des deux territoires de Loire Forez et Forez-Est, où se développe une offre immobilière au Nord du territoire de la Métropole.

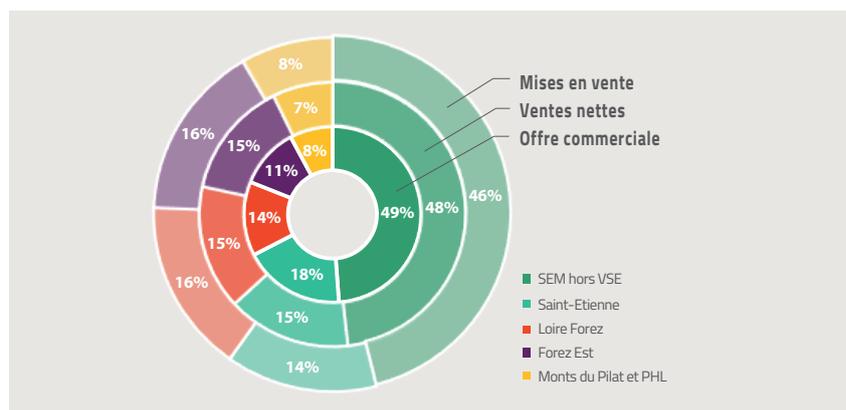
En comparaison à d'autres Métropoles, **la promotion immobilière est un marché restreint sur le territoire stéphanois :**

MISES EN VENTES ENTRE 2017 ET 2021 DANS SÉM (LOGEMENTS COLLECTIFS)



Source : Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitement epures

L'ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE NEUVE DANS LE SUD LOIRE PROCHE HAUTE-LOIRE ENTRE 2017 ET 2021



Source : Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitement epures

270 ventes en 2021
Saint-Etienne Métropole

1 218 ventes en 2021
Clermont Auvergne Métropole

573 ventes en 2021
Brest Métropole

1 503 ventes en 2021
Métropole Rouen Normandie

426 ventes en 2020
Perpignan Méd. Métropole

Néanmoins la répartition de l'activité entre la ville-centre et le reste de la métropole n'est pas la plus déséquilibrée au regard des métropoles de la Région AURA².

UN MARCHÉ CYCLIQUE QUI SEMBLE S'ASSAINIR

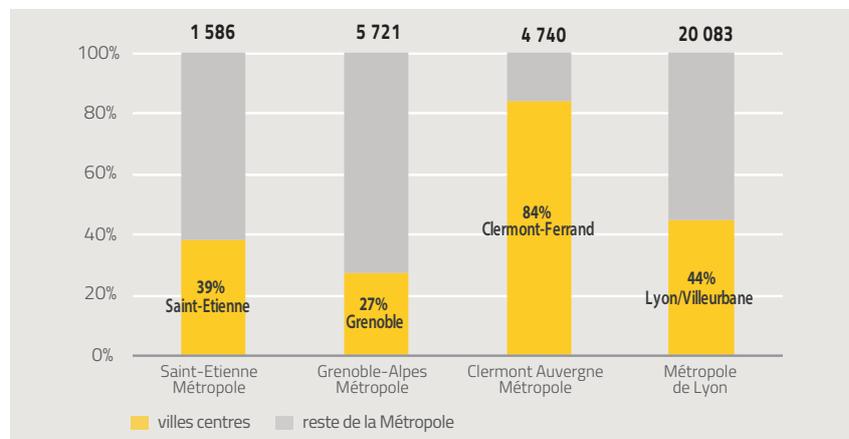
Au regard des données relatives à l'activité sur les 9 dernières années, il semble que le marché de la promotion immobilière, à Saint-Etienne, montre des signes positifs sur la période récente. L'écart entre les ventes et le stock de logements proposés à la vente s'amointrit. Les ventes progressent depuis un niveau bas atteint en 2018 (44 ventes). Fin 2021, l'offre commerciale à la fin de l'année représente près de 14 mois d'écoulement théorique³. A noter que l'offre s'affaiblit du fait d'un double effet, la hausse des ventes mais aussi une alimentation du marché faible en 2021, en baisse par rapport à 2020. Ailleurs dans le territoire du Sud Loire, l'année 2021 apparaît comme une année de reprise après 2020 impactée par la crise sanitaire, avec une hausse des mises en vente. Cela ne s'observe pas particulièrement à Saint-Etienne (-54% entre 2020 et 2021).



Après l'année 2020 et la crise sanitaire, les programmes immobiliers se sont bien vendus, ce qui a entraîné une chute du stock au dernier trimestre 2021.

Source : M. Grosjean, FG Investissement, entretien le 10/05/2022

NOMBRE DE LOGEMENTS COLLECTIFS MIS EN VENTE ENTRE 2017 ET 2021 DANS LES 4 MÉTROPOLE DE LA RÉGION AURA (SOURCE ECLN)



A noter que les données de l'enquête sur la commercialisation des logements neufs, produites par le service des données et études statistiques (SDES) du Ministère de la transition écologique ne sont pas comparables aux données de l'observatoire de la promotion immobilière produites par Adéquation.

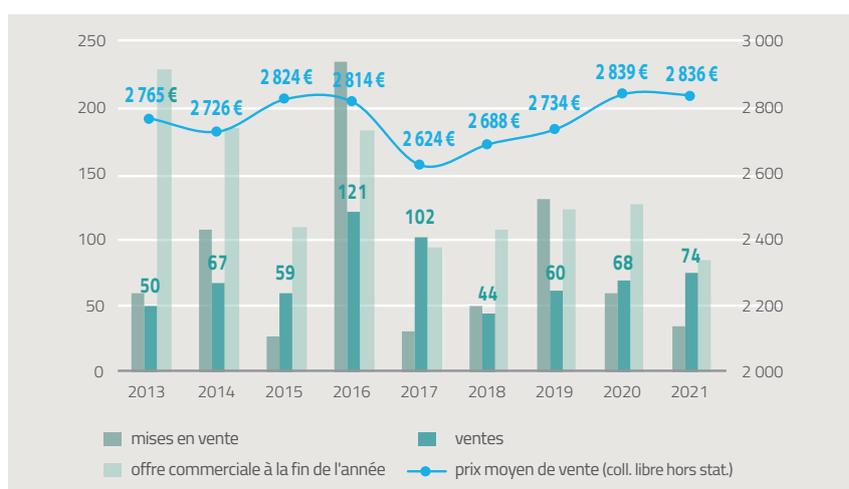
Depuis 2017, le prix de vente en collectif augmente (+8% entre 2018 et 2021) pour atteindre en 2021, près de 2 840€/m² en libre hors stationnement.



A Saint-Etienne au-delà de 3 000€ le m², la commercialisation est plus compliquée. Dans le secteur de la Plaine, les prix de vente peuvent aller jusqu'à 3 200€ le m². Les profils des clients y sont plus diversifiés.

Source : M. Grosjean, FG Investissement, entretien le 10/05/2022

MISES EN VENTE, VENTES, OFFRE ET PRIX DEPUIS 2013



Source : Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitement epures

¹ Scot Sud Loire et les 2 Communautés de communes des Marches du Velay-Rochebaron et Loire Semène en Haute-Loire.

² Source Enquête sur la Commercialisation des logements neufs, SDES-DREAL-ECLN 2021, traitement epures – ECLN porte sur un programme de cinq logements et plus destinés à la vente aux particuliers

³ Le taux d'écoulement (Te) représente le pourcentage du stock initial qui se vend mensuellement. L'inverse du taux d'écoulement (1/Te) donne la durée en mois prévisionnelle de commercialisation d'un programme.

QUEL RÔLE DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE DANS LE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL ET TERRITORIAL STÉPHANOIS ?

Des prix relativement faibles en comparaison à d'autres territoires...

En 2021, le prix moyen d'un appartement neuf est de 2 836€ dans Saint-Etienne. Il est de 3 027€ (+7%) dans le reste de la Métropole. Les prix de vente sont plus élevés dans les communes de Couronne et plus faibles dans les communes urbaines, mais en augmentation comme sur l'ensemble du territoire.

2 976€/m²

Saint-Etienne Métropole en 2021

3 871€/m²

Clermont Auvergne Métropole en 2021

3 379€/m²

Brest Métropole en 2021

3 460€/m²

Métropole Rouen Normandie en 2021

3 547€/m²

Perpignan Méd. Métropole en 2021

...Mais pouvant être considérés comme élevés au regard du marché local de seconde main.

Le marché de l'ancien représente près de 98% du marché des appartements⁴ sur les dix dernières années (ratio identique dans la Métropole).

A Saint-Etienne, en 2020, un **appartement dans un programme immobilier neuf se vend en moyenne près de 2,5 fois plus cher qu'un appartement dans l'ancien.**

A contrario de la promotion immobilière neuve, le marché de l'ancien est plus dynamique à Saint-Etienne. Ce dernier est également plus accessible financièrement à la population locale, globalement plus modeste sur le territoire, ou à des ménages qui investissent dans des programmes d'acquisitions avec travaux.

PRIX DE VENTE (COLL. LIBRE HORS PKG) ENTRE 2017 ET 2021 DANS SÉM



Source : Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitement epures

Prix moyen de la transaction en 2020	1 appartement ancien (DV3F)	En promotion immobilière : logement collectif (en libre) ⁵
Saint-Etienne	1 107 €/m ²	2 839 €/m ²
SÉM	1 152 €/m ²	2 957 €/m ²



Dans l'ancien, après rénovation, il est possible d'être propriétaire d'un logement après un investissement, y compris travaux, de 1 700 à 1 800€ le m². En comparaison, l'investissement dans le neuf semble élevé à Saint-Etienne. En moyenne le coût de construction TTC hors honoraires, prestations intellectuelles et foncier, est de l'ordre de 1 800€/m². Cela est d'autant plus difficile en ce moment en raison de la conjoncture (covid, guerre en Ukraine) et de la nouvelle réglementation thermique RE2020 qui entraîne un surcoût de près de 15%.

Source : M. Grosjean, FG Investissement, entretien le 10/05/2022

⁴ Source : DV3F ; Les logements anciens à Saint-Etienne, étude mai 2021, epures

⁵ Source : Observatoire de la promotion immobilière Adéquation-epures, prix hors stationnement

⁶ Source : Prêt Social Location-Accession, dispositif d'accession à la propriété mis en place par les pouvoirs publics en 2004. Il s'adresse à des ménages sous plafonds de ressources qui achètent leur logement situé dans une opération agréée par l'Etat. S'il concerne à l'origine le seul logement neuf, la loi de finances pour 2020 l'a étendu à l'acquisition de logements existants sous conditions de travaux. Le mécanisme de location-accession permet à des ménages sans apport personnel d'acquérir le logement qu'ils occupent avec un statut de locataires.

FOCUS SUR LES PRIX EN ACCESSION ABORDABLE (HORS STATIONNEMENT)

Quelques programmes neufs sortent en accession abordable (prix maîtrisé, sous condition de ressources pour les acquéreurs occupants). Dans l'observatoire de la promotion immobilière, 4 programmes en PSLA⁶ et 2 programmes en accession aidée TVA 5,5 ont été recensés à Saint-Etienne entre 2017 et 2021. Ces programmes comptent 32 logements PSLA à 2 041€/m² en moyenne et 9 logements en accession aidée à 2 470€/m², soit des prix inférieurs aux prix du marché. Ces programmes sont souvent portés par des bailleurs sociaux et s'adressent à un segment de la population que ne touchent pas les promoteurs privés.



Cité du Design

UN PRIX DU MARCHÉ ET UNE DYNAMIQUE DE COMMERCIALISATION QUI SE STABILISENT

Le prix du marché est la moyenne des prix des logements collectifs disponibles (hors stationnement) dans les programmes dont les rythmes de vente sont supérieurs à la moyenne du marché. Cela donne une indication de l'offre qui anime principalement le marché. Ce **prix du marché** semble se stabiliser sur la période récente (2019-2021), à un **niveau proche des 3 000€ du m²**. La gamme de prix de l'offre est beaucoup moins large en 2021 que les années précédentes. 96% de l'offre en collectif libre en 2021 se situe entre 2 543€ et 3 192€/m² (hors dispositifs d'aide et hors stationnement), soit un écart de 650€/m² contre 1 100€ à 1 700€ les années précédentes.

Par ailleurs, le taux d'écoulement semble également se stabiliser sur la période récente, autour de 3%.

DISPERSION DES PRIX AU M² (EN LIBRE HORS PARKING)



Source : Observatoire de la promotion immobilière Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitement epures



Un rythme moyen de vente autour de 1 à 1,5 logements réservés par mois. Il faut compter un peu plus d'1 an pour commercialiser un programme. En périphérie de Saint-Etienne et dans le début de la Plaine le rythme de commercialisation est plutôt de 2 logements réservés par mois.

Source : M.Grosjean, FG Investissement, entretien du 10/05/2022



REGARD EXTERNE SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER STÉPHANOIS

**Adéquation, Yann Gérard,
Directeur Régional Auvergne-
Rhône-Alpes et Nord-Est,
et Audrey Péronnet, consul-
tante Auvergne, Loire et
Rhône**

Quelle est votre perception du marché stéphanois, au regard de votre activité d'observation de la promotion immobilière dans divers territoires en France ? Comment le qualifieriez-vous ?

En 2021, l'activité en promotion immobilière à l'échelle nationale a atteint 106 150 ventes, soit une année intermédiaire, entre une très bonne année 2019 et la chute de 2020 liée à la crise sanitaire. Ce bon résultat doit toutefois être mis en perspective avec des mises en ventes qui continuent de baisser (98 700 lots soit -17% vs 2019). L'offre commerciale se raréfie et ne représente que 9 mois d'écoulement théorique fin 2021 (82 370 logements disponibles). Ce phénomène est particulièrement marqué dans les Métropoles.

Les marchés secondaires (moyennes agglomérations, secteurs B2) affichent certes une résilience plus importante que les principales métropoles et retrouvent leurs volumes d'avant crise, mais cela ne permet pas de retrouver les volumes de mises en vente portés par les métropoles. Parallèlement, si les prix ont continué de monter en 2021 (atteignant 4 600 €/m² parking inclus, TVA pleine en collectif), la remontée des taux d'intérêts renforce la question de l'accessibilité du logement pour les ménages modestes. Ensuite, la forte hausse du coût de construction (jusqu'à 25-30% de hausse en quelques mois) renforce l'incertitude et a déjà conduit à la mise en stand-by ou à la renégociation des prix de vente de certaines opérations.

La tendance est similaire à l'échelle de Saint-Etienne Métropole. Le niveau des ventes au détail est stable en 2021 (300 ventes nettes, soit +50% par rapport à 2020). Les mises en ventes baissent depuis 2020 (-180 unités par an) et ne permettent pas de réalimenter le marché. Le stock commercial est considérablement réduit avec 233 lots disponibles fin 2021 (-45% depuis 2019), qui représentent 9,3 mois d'écoulement théorique.

Saint-Etienne Métropole se distingue de la dynamique des autres Métropoles par : un prix moyen peu élevé : 3.175 €/m² stationnement inclus en TVA pleine en collectif, et en légère hausse (+3% « seulement » depuis 2019) ; et

un marché aux volumes contenus, comparable en volume à des agglomérations de tailles beaucoup plus faibles : Besançon Métropole ou le Grand Narbonne par exemple. Face à ce dynamisme limité pour une Métropole telle que Saint-Etienne, plusieurs leviers de marché peuvent être cités.

La présence d'investisseurs (via la VIR, Malraux, etc...) mais aussi d'institutionnels et d'investisseurs en produits gérés (hausse récente des volumes SITADEL en résidence service) constitue un point positif, à même de dynamiser, à terme, l'ensemble de la filière de production.

Si elle doit compter sur des dynamiques endogènes, Saint-Etienne Métropole peut aussi, plus que jamais, être dans une phase de dynamisation des marchés secondaires. Elle pourrait bénéficier de phénomènes de report du marché lyonnais qui connaît une très forte hausse des prix et un ralentissement des rythmes de vente (à condition que les mobilités soient fluides pour les déplacements quotidiens des actifs).

Et, via l'aménagement public, le territoire doit proposer des charges foncières maîtrisées. Une donnée attractive pour un opérateur qui doit aujourd'hui composer entre charges foncières élevées et coûts de construction explosifs dans les Métropoles.

I CARACTÉRISTIQUES DES PROGRAMMES IMMOBILIERS

UNE MAJORITÉ DE VENTES À PROPRIÉTAIRES OCCUPANTS ET EN DIFFUS

Le marché stéphanois a la particularité d'être porté par la vente à occupant. **La part des investisseurs¹ est variable, représentant rarement plus de 40% des acquéreurs** chaque année. Sur la période 2013-2021 ils représentent en moyenne 43% des acquéreurs, un tiers en 2021 (32%).

L'analyse des ventes selon le dispositif d'aide montre que **l'accession libre** (TVA à 20%, pas d'aide à l'acquisition) **est majoritaire** parmi les acquéreurs occupants (PO) ainsi que parmi les investisseurs. Quelques ventes à occupants se font en PSLA (37 ventes depuis 2013, en moyenne 6% des ventes, 8% depuis 2017), d'autres en accession aidée à TVA réduite à 5,5% (54 ventes depuis 2013, en moyenne près de 9% des ventes, 4% depuis 2017).

A noter que l'utilisation du dispositif d'investissement locatif Pinel n'est plus possible depuis le 15 mars 2019 dans les zones B2 et C, jusqu'alors éligibles aux dispositifs de défiscalisation dans le neuf. Il est à noter que le territoire stéphanois est la **seule Métropole en France où le Pinel ne s'applique pas** puisque réservé aux zones de marché tendu en France. Cela n'est pas sans poser des problèmes d'attractivité pour les particuliers investisseurs dans le neuf et pour la collectivité dans l'accompagnement par les promoteurs des projets de renouvellement urbain.

Investisseurs 2021

27%
Saint-Etienne Métropole

65%
Brest Métropole

73%
Clermont Auvergne Métropole

49%
Dijon Métropole

41%
Grand Besançon

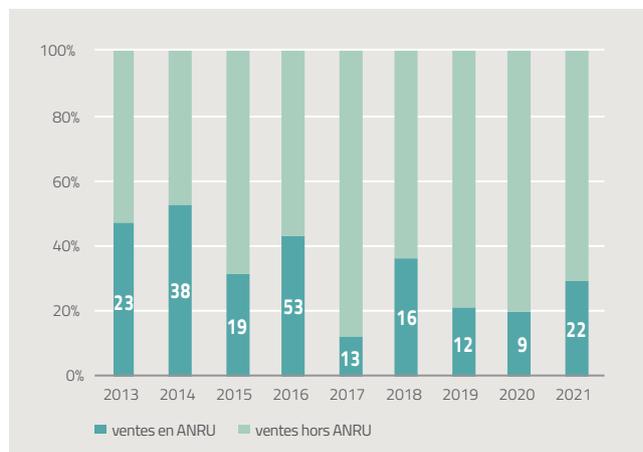
60%
Métropole Rouen Normandie

VENTES À INVESTISSEURS ET OCCUPANTS



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures

VENTES EN PÉRIMÈTRE ANRU



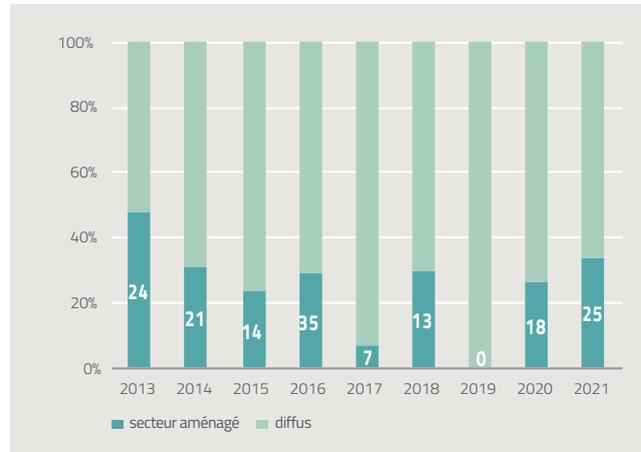
Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures

¹ Calculée hors les ventes en bloc

La majorité des ventes se fait en secteur diffus, hors secteur aménagé d'initiative publique (ZAC, ...). Les ventes en secteur aménagé sont fluctuantes, en moyenne elles représentent 24% des ventes entre 2013 et 2021.

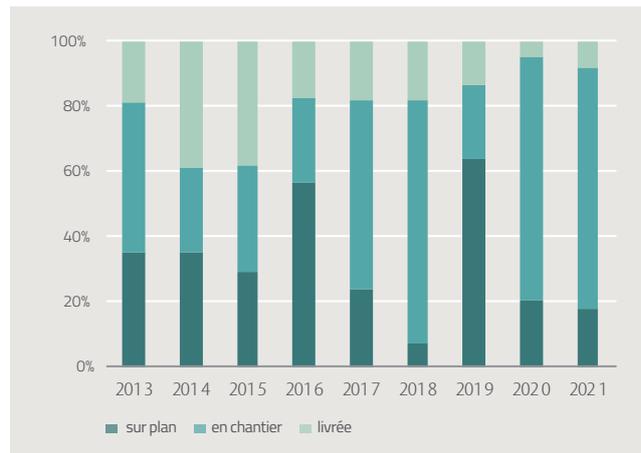
L'offre sur plan, commercialisation des logements avant même la mise en chantier du programme immobilier est très variable selon les années et représente en moyenne 35% de l'offre sur les 9 dernières années (28% entre 2017 et 2021, 20% en 2020-2021). Cela est sans doute caractéristique d'un marché peu dynamique dont les acquéreurs majoritaires sont des propriétaires occupants. Le temps entre le début de commercialisation et la livraison d'un programme immobilier peut être long pour se projeter.

VENTES EN SECTEUR AMÉNAGÉ



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures

TYPES D'OFFRES



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures



La majorité de nos clients sont des ménages actifs, relativement aisés. Beaucoup sont des personnes de plus de 60 ans. Nous avons également quelques primo-accédants, 15% des ventes environ. L'achat dans le neuf comme première acquisition immobilière est financièrement moins supportable pour un ménage en début de parcours professionnel.

Aussi, l'achat d'un appartement neuf correspond souvent à une étape du parcours résidentiel : souhait d'habiter un appartement qualitatif, proche des aménités urbaines, après avoir occupé une maison sans en avoir les contraintes (entretien du jardin, ...).

L'investissement locatif dans le neuf est contenu à Saint-Etienne. Les investisseurs se tournent davantage vers l'acquisition dans l'ancien qui présente une rentabilité financière plus importante. Les quelques investisseurs dans le neuf sont des ménages qui achètent un appartement dans l'optique d'une occupation future ou une transmission à leur(s) enfant(s). Le bien est loué en attendant.

Source : M. Grosjean, FG Investissement, entretien le 10/05/2022

DES TYPOLOGIES QUI REFLÈTENT UN MARCHÉ IMMOBILIER DE STANDING ?



Une offre commerciale qui semble monter en gamme de prix.

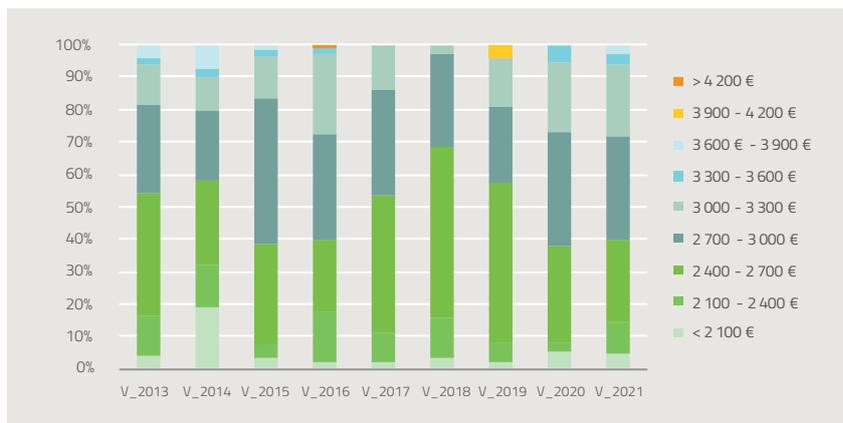


Nous pensons qu'il existe un véritable marché de l'immobilier haut de gamme à Saint-Etienne, explique Victor Aulagnier, responsable de GIT Immobilier. Sur le cours Fauriel, nous avons sollicité l'architecte Julien Rivat qui propose un immeuble à la fois contemporain et simple de conception, bien orienté, pour réaliser des économies d'énergie. La façade comprendra beaucoup de verre et un mur végétalisé.

Source : article Le Progrès du 11 septembre 2018

Gammes de prix des appartements vendus	2013-2021	2020-2021
Prix de vente < 2 400€/m ²	15%	13%
2 400€/m ² ≤ prix < 2 700€/m ²	33%	27%
2 700€/m ² ≤ prix < 3 000€/m ²	31%	33%
3 000€/m ² ≤ prix < 3 300€/m ²	16%	22%
Prix de vente ≥ 3 300€/m ²	4%	6%
Prix de vente ≥ 3 300€/m ²	4%	6%

GAMME DES VENTES SELON LES NIVEAUX DE PRIX



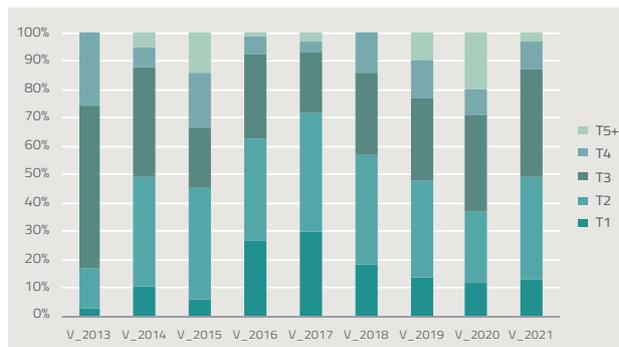
Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures



Peu de production de grands logements (5 pièces et plus) mais un produit qui se commercialise bien.

La promotion immobilière propose plutôt de petites typologies. Elles représentent 53% des ventes en collectif depuis 2013. Sur les 2 dernières années, la part des ventes de très grands logements (T5 et plus) augmente. Par ailleurs ce produit montre un taux d'écoulement plus élevé, autour de 9%.

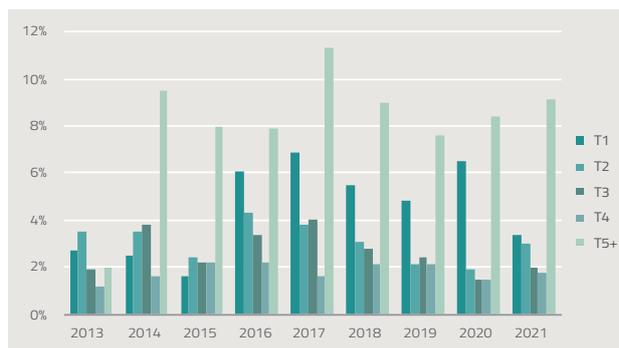
TYPLOGIE DES VENTES D'APPARTEMENT



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire,

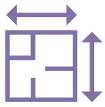
Typologie des appartements vendus	2013-2021	2020-2021
T1	17%	12%
T2	36%	33%
T3	31%	37%
T4	10%	9%
T5+	5%	9%

TAUX D'ÉCOULEMENT MOYEN PAR TYPOLOGIE



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire,

QUEL RÔLE DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE DANS LE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL ET TERRITORIAL STÉPHANOIS ?



Des appartements de 4 pièces et plus bénéficiant de grandes surfaces, une offre sans doute complémentaire à l'offre en maison individuelle dans Saint-Etienne.

Surface moyenne des appartements vendus	2013-2021	2020-2021
T1	26 m ²	27 m ²
T2	46 m ²	48 m ²
T3	69 m ²	68 m ²
T4	95 m ²	97 m ²
T5+	112 m ²	110 m ²

SURFACE MOYENNE PAR TYPOLOGIE D'APPARTEMENT



Source : Observatoire de la promotion immobilière dans le Sud Loire proche Haute-Loire, convention Adéquation-epures, traitements epures



Les résidences de standing fonctionnent bien. Les appartements trouvent preneurs parmi une clientèle déjà propriétaire, qui habite en maison, et moins regardante sur le niveau de prix. Ce type de client cherche un appartement confortable. Après avoir vécu en maison, il a des attentes assez précises sur la qualité du logement dans un programme immobilier neuf.

A typologie égale, les logements neufs proposent des surfaces plus petites que les logements dans l'ancien. Afin d'être concurrentiel et faire la différence, ils doivent proposer des aménités, place de stationnement, espace extérieur, matériaux et équipements de qualité, ... A noter que les accédants occupants sont plus regardants sur les finitions que les investisseurs.

Source : M. Grosjean, FG Investissement, entretien le 10/05/2022



UN MARCHÉ CONTENU MAIS AU SERVICE D'UNE OFFRE RÉSIDENTIELLE PERFORMANTE, INNOVANTE ET DIVERSIFIÉE



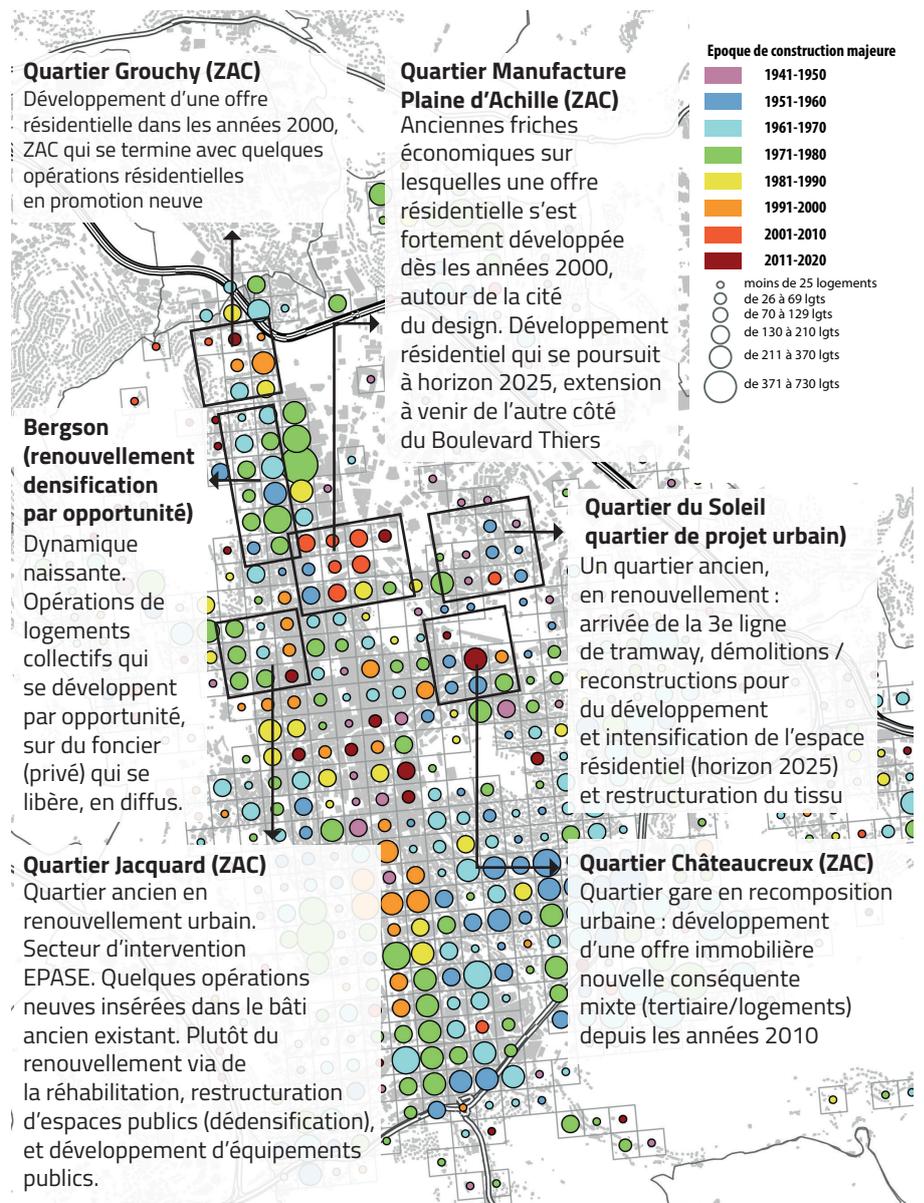
Éléments issus d'un échange avec Louison Thiam, architecte associé à l'Atelier des Vergers, Saint-Etienne.

A Saint-Etienne, l'immobilier neuf interroge d'emblée l'offre résidentielle dans l'ancien, en raison de l'existence d'une réserve de m² à réhabiliter très importante. Le delta entre l'acquisition d'un logement ancien (y compris travaux de rénovation) et d'un logement neuf est important, plus qu'ailleurs. Le neuf est en forte confrontation avec l'ancien, son développement est de fait contraint dans la ville.

Néanmoins, le neuf peut avoir son rôle à jouer dans le développement résidentiel et du territoire. A Saint-Etienne plus particulièrement, plusieurs paramètres entrent en jeu.

La notion de qualité de situation : l'attractivité d'un programme immobilier neuf dépend beaucoup de sa situation géographique. **L'image des quartiers à Saint-Etienne est très prégnante.**

La notion de performance et qualité : le neuf permet plus facilement de proposer des logements énergétiquement qualitatifs. En termes de typologie de produit cela est moins évident compte tenu de la concurrence avec le parc ancien dans Saint-Etienne (surface plus importante et prix au m² plus attractifs). Le neuf répond à un public particulier, surtout à Saint-Etienne où la demande est faible :



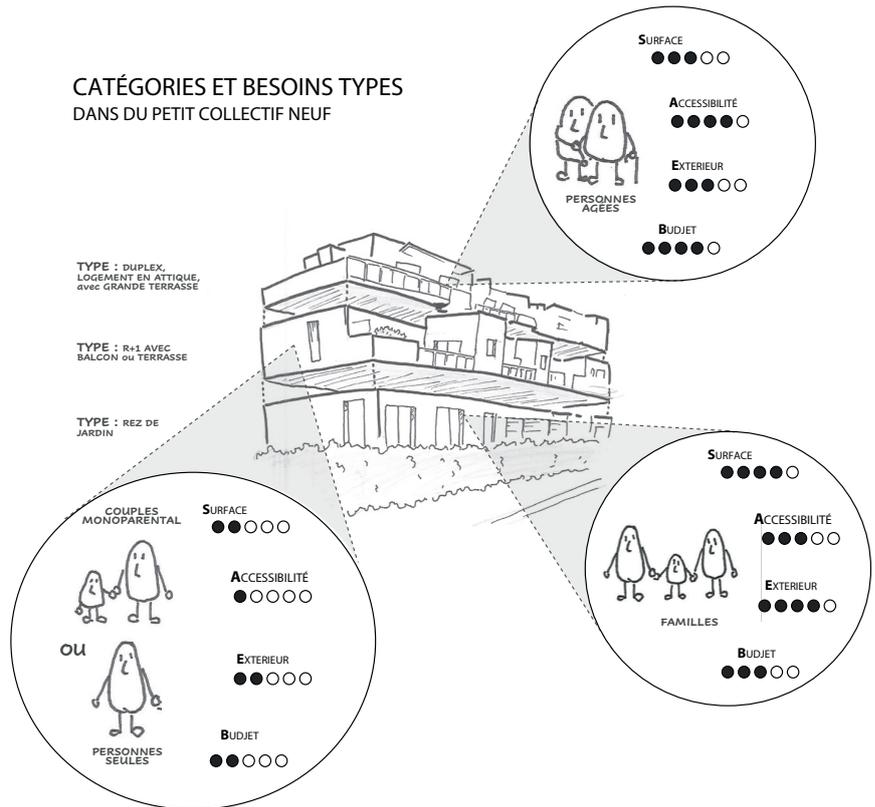
Source : fichiers fonciers 2021, traitement epures

- Les ménages vieillissants, aux capacités financières plus importantes, qui cherchent des appartements de qualité, accessibles, proche des aménités urbaines, sans souci de travaux de rénovation ou d'entretien. A ce stade du parcours résidentiel, ce type de ménage se tourne davantage vers l'achat d'un produit neuf.
- Les personnes seules, ou familles monoparentales avec enfant : ce type de ménage se tourne vers l'achat de plus petits logements. Leur capacité financière se trouve diminuée et/ou la taille de leur ménage variable.
- Les familles : la maison individuelle est le produit phare qui répond aux attentes de ce type de ménage. Néanmoins un T4 en rez-de-jardin ou un grand appartement atypique avec espace extérieur peut attirer ce profil de ménage.

La promotion d'autres formes bâties et usages : proposer une offre résidentielle diversifiée, en termes de forme architecturale et d'usage des espaces. Les attentes de qualité en matière de logement se sont renforcées post-covid. Le logement est un lieu d'habitation mais aussi de vie sociale et de travail¹. La recherche de logements de plus grande surface et bénéficiant d'un extérieur de qualité sont des critères qui sortent renforcés de la crise sanitaire.

- De l'habitat intermédiaire, semi-collectif entre la maison et l'immeuble standard
- Un T4 imaginé comme pouvant évoluer vers deux T2
- Un grand logement avec 2 entrées indépendantes qui permet à termes de le scinder en 2 logements indépendants, une configuration qui s'adapte à la vie de famille évolutive

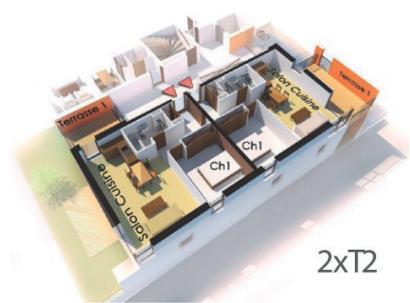
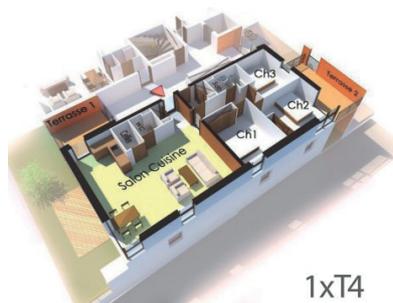
CATÉGORIES ET BESOINS TYPES DANS DU PETIT COLLECTIF NEUF



- Une chambre télécommandée, avec cloison amovible, en prolongement de l'espace de vie de l'appartement
- Des travaux modification acquéreur (TMA) permettant de proposer 2 usages au choix pour une même pièce (par exemple, une pièce pensée comme une chambre peut devenir un salon)
- La notion de stockage est de nouveau prise en compte. Exemple : un espace cellier aménageable au choix, par appartement, en accès depuis les parties communes
- Des espaces communs pensés pour des usages partagés

- L'habitat participatif (ZAC Desjoyaux à Saint-Etienne)

Beaucoup de ces éléments peuvent également se développer dans le parc ancien à la condition que la configuration du logement et/ou du bâtiment d'origine le permette, ce qui n'est pas toujours le cas. Le parc ancien stéphanois comporte des logements anciens de bonne facture mais aussi des logements qui ne se prête pas forcément à de la restructuration des espaces. La démolition-reconstruction peut alors s'avérer judicieuse dans certaines situations.



¹ <https://www.epures.com/index.php/publications/epures/social/1192-a-l-heure-du-teletravail-evaluation-des-pratiques-et-analyse-des-premiers-impacts>

PAROLE D'ÉLUS



**Monsieur Gilles
ARTIGUES,
vice-président
à l'Habitat
de la Métropole**

Les objectifs du PLH3 en termes de la promotion immobilière sont de maîtriser la production de logements neufs, de prioriser cette offre dans les secteurs stratégiques et d'optimiser la production privée pour éviter les effets de concurrence. Pouvez-vous nous dire quel équilibre est souhaitable au sein du territoire de la Métropole pour conforter ce marché ?

En effet, le diagnostic du PLH 3 de SEM a montré que la promotion immobilière était un marché de faible capacité et qu'il était fortement

impacté par la disparition des mesures de soutien à l'investissement locatif dans le neuf.

Le PLH définit des objectifs de répartition territoriale de l'offre de logements par commune. Il s'agit de renforcer l'attractivité de l'ensemble du territoire au sein du pôle métropolitain lyonnais, du Sud Loire et de la proche Haute-Loire et de privilégier l'urbanisation des secteurs desservis et de favoriser le renouvellement urbain de la ville centre et des communes urbaines. La répartition de l'objectif de production d'offre nouvelle globale de logements est de l'ordre de 40% sur la ville de Saint-Etienne et de 75 % sur les communes urbaines (dont Saint-Etienne). Le PLH prévoit également un objectif de production d'accession abordable avec des prix inférieurs de l'ordre de 20 % au prix du marché (195 logements par an).

Aujourd'hui, il y a un enjeu d'amélioration de la part investisseur, notamment pour sécuriser les phases de pré-commercialisation des opérations, cette part est de 68% dans la Métropole de Clermont-Ferrand, 64% dans celle de Rouen, ou 63% dans l'agglomération de Brest en 2019.

Il y a également, un enjeu d'amélioration de la part de Saint-Etienne et des principales centralités de fond de vallée dans la production de logements neufs en promotion immobilière à l'échelle du Sud Loire. En 2010, la Métropole représentait 80 % des ventes du Sud Loire en promotion immobilière et la ville de Saint-Etienne 36%. Le phénomène de périurbanisation a dépassé les frontières de SEM et limite sa capacité d'intervention dans ce domaine.



**Monsieur
Jean-Pierre BERGER,
1^{er} adjoint
à l'urbanisme
de la ville de
Saint-Etienne**

Quelle est votre vision de la promotion immobilière privée neuve comme outil de reconquête des quartiers ? quelle nécessité d'avoir ces porteurs de projets à Saint-Etienne ?

La ville de Saint-Étienne poursuit une politique d'amélioration de l'habitat et du tissu urbain dans le cadre de son projet urbain. Il s'agit tout à la fois d'améliorer l'attractivité résidentielle

de la ville et d'offrir une nouvelle offre d'habitat, plus qualitative, qui réponde aux aspirations des Stéphanois.

Des efforts importants sont mobilisés par les acteurs publics pour renouveler et équiper le tissu urbain (transports, équipements...), les acteurs de la promotion immobilière ont un rôle majeur à jouer dans ce processus de transformation de la ville. Parallèlement à la requalification du parc existant, la production de logements en promotion immobilière permet de répondre aux parcours résidentiels des ménages et d'apporter une diversification résidentielle en termes de prix de ventes, d'architecture, de composition urbaine.

Actuellement, le marché est principalement constitué d'acteurs locaux, qui s'investissent sur le territoire, mais il y a un enjeu d'amélioration de la visibilité de la ville, qui est trop souvent stigmatisée pour des opérateurs à une échelle élargie. Le zonage actuel (B2) ne favorise pas cette visibilité auprès des banques et des opérateurs nationaux. On évoque globalement un « marché détendu », avec des prix bas et des loyers bas sans entrer dans le détail ; on observe pourtant un marché locatif bien valorisé à Saint-Etienne sur des logements récents.

QUEL RÔLE DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE DANS LE DÉVELOPPEMENT RÉSIDENTIEL ET TERRITORIAL STÉPHANOIS ?

A RETENIR

Un marché de la promotion immobilière en collectif relativement contenu à Saint-Etienne par rapport à des territoires similaires, qui se développe plutôt à l'extérieur de la commune centre. Les prix sont relativement bas, correspondant

au fonctionnement du marché de la commune, mais 2 à 3 fois plus élevés que les prix d'acquisition dans l'ancien. C'est un marché qui attire peu les investisseurs. Il s'oriente plutôt sur le développement d'offres résidentielles de standing.

En mai 2021, epures publiait une note sur le marché des logements anciens à Saint-Etienne : un marché porté par les appartements (9 mutations sur 10) dont l'acquisition est abordable. Un marché plutôt endogène qui attire les jeunes ménages et des investisseurs. L'acquisition de petits appartements illustre un panel varié d'acquéreurs. Les grands appartements et maisons (10% du marché de seconde main) voient plutôt des acquéreurs au profil familial et relativement plus aisés.

Un marché de l'ancien qui mute et s'adapte aux besoins actuels, des immeubles anciens à forte valeur patrimoniale, immeubles de passementerie typiques de la Région, aux immeubles dans le tissu urbain dense du cœur de ville.

Des logements qualitatifs à des coûts abordables possibles via divers dispositifs de montage d'opérations et la variété des maîtrises d'ouvrage.



Une capacité de mobilisation et de mutations qui peuvent apporter une part sensible des objectifs de sobriété foncière.

Pour en savoir plus : [publication complète](#)