

Indicateurs utilisés par **ADEQUATION** pour suivre l'avancement d'une OPAM

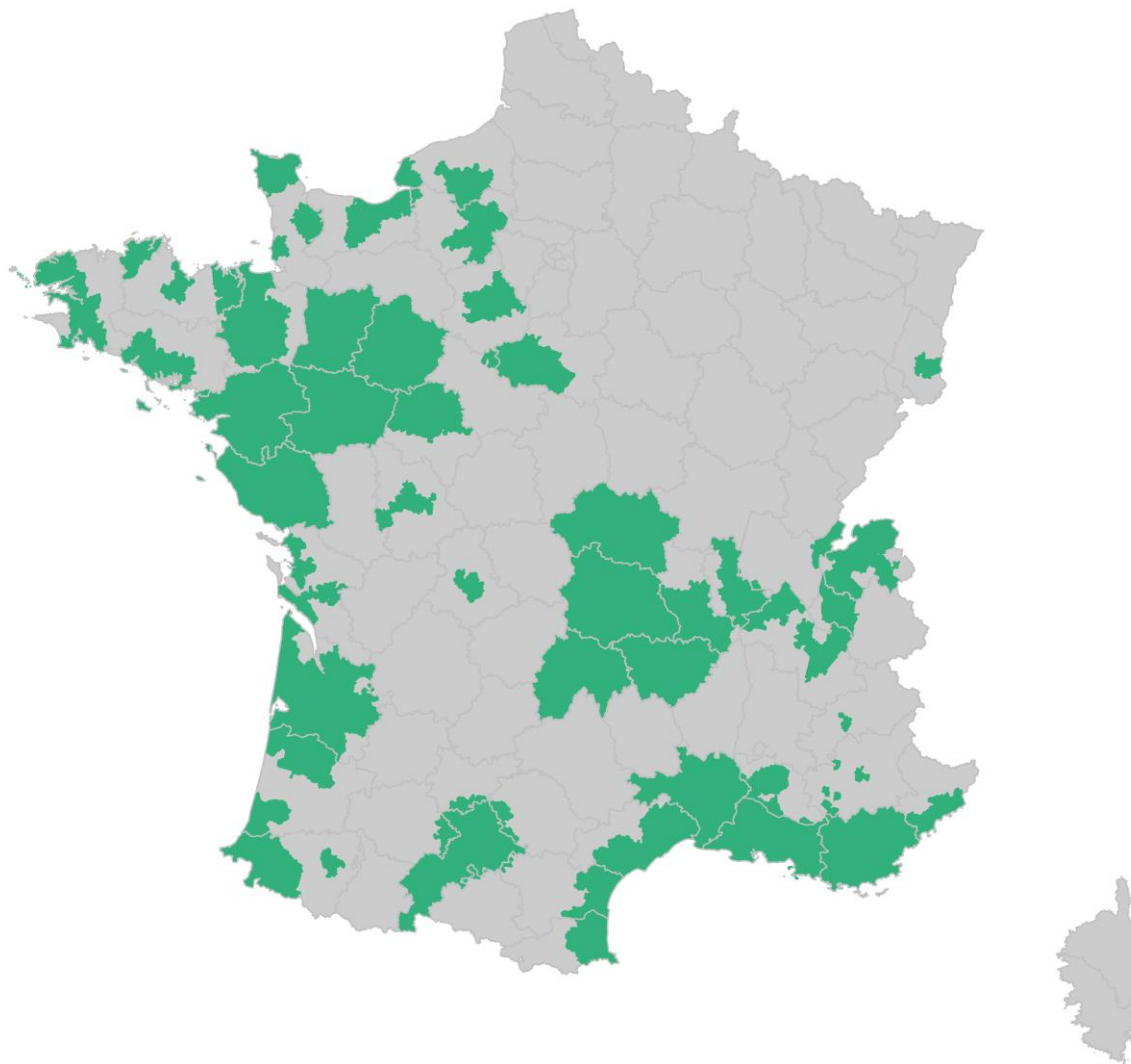
Alessandro Eli & Alexis Longuespée

3 juillet 2024

Sommaire

1. Une géographie des territoires observés
2. Des indicateurs de suivi
3. Un cas d'étude pour l'observatoire du Sud-Ouest
4. Un cas d'étude pour Tours Métropole
5. ANNEXE

1. Une géographie des territoires observés



2. Des indicateurs de suivi

Volumes	Acquéreurs	Prix (détail au logement)	Financements	Dates	QEB - Qualité Environnementale du Bâti
Nombre de ventes	Ventes à investisseurs	Prix de ventes	Strictement libre	Commercialisation	Passif
Nombre de mises en ventes	Ventes à occupants	Prix à la commercialisation	Prix maîtrisés : PLAI, PLUS, PLS et PLI *	Mise en chantier	RE 2020
Stock disponible			PSLA*	Livraison	RT 2012
			BRS*		RT 2015
			LAC*		HPE 2012
			Pinel		THPE 2012
			Etc.		Etc.

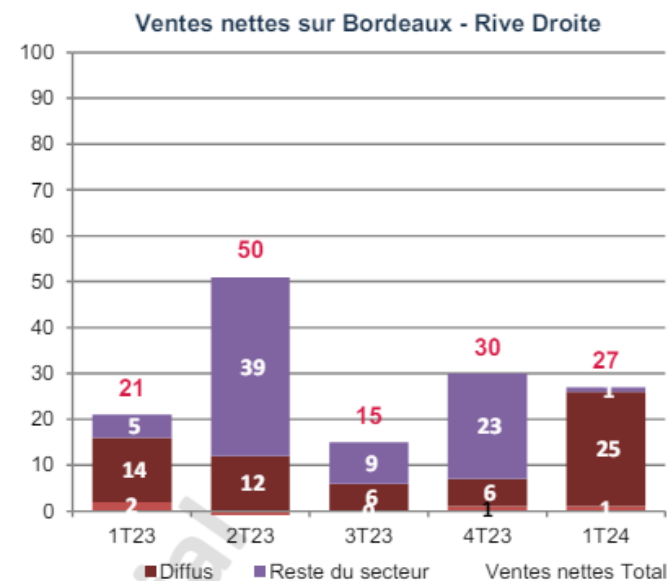
* Les définitions des différents dispositifs de financement sont disponibles en annexe

3. Cas d'étude n°1 : secteur Sud-Ouest OISO

1. Rappel du contexte

EVOLUTION DES VOLUMES

	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
Prog en com. Bordeaux - Rive Droite	28	30	30	30	26
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>	2	2	2	2	1
<i>Diffus</i>	7	7	8	12	9
Mises en vente Bordeaux - Rive Droite		41		28	15
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>					
<i>Diffus</i>		17		28	15
Ventes nettes Bordeaux - Rive Droite	21	50	15	30	27
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>	2	-1		1	1
<i>Diffus</i>	14	12	6	6	25
Offre commerciale Bordeaux - Rive Droite	551	542	516	458	434
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>	6	7	7	6	5
<i>Diffus</i>	179	184	178	165	155



Part Benauges Henri Sellier Léo Lagrange lissée sur une année du 2T23 au 1T24

	Mises en vente	Ventes nettes
A l'échelle de Bordeaux - Rive Droite		1%
A l'échelle de la Ville de Bordeaux		0%

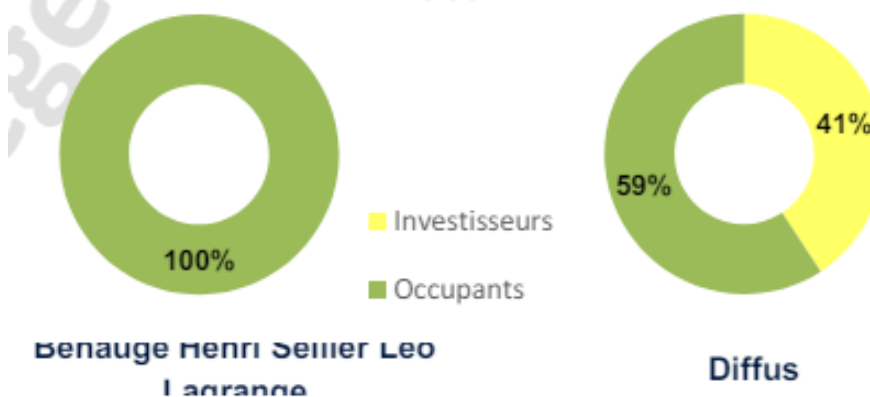
3. Cas d'étude n°1 : secteur Sud-Ouest OISO

1. Rappel du contexte

ANALYSE DES VENTES SELON LA DESTINATION

	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
Ventes à investisseurs Bordeaux - Rive Droite	2	14	5	15	9
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>					
<i>Diffus</i>	3	6	2	2	10
Ventes à occupants Bordeaux - Rive Droite	19	36	10	15	18
<i>Benauges Henri Sellier Léo Lagrange</i>	2	-1		1	1
<i>Diffus</i>	11	6	4	4	15

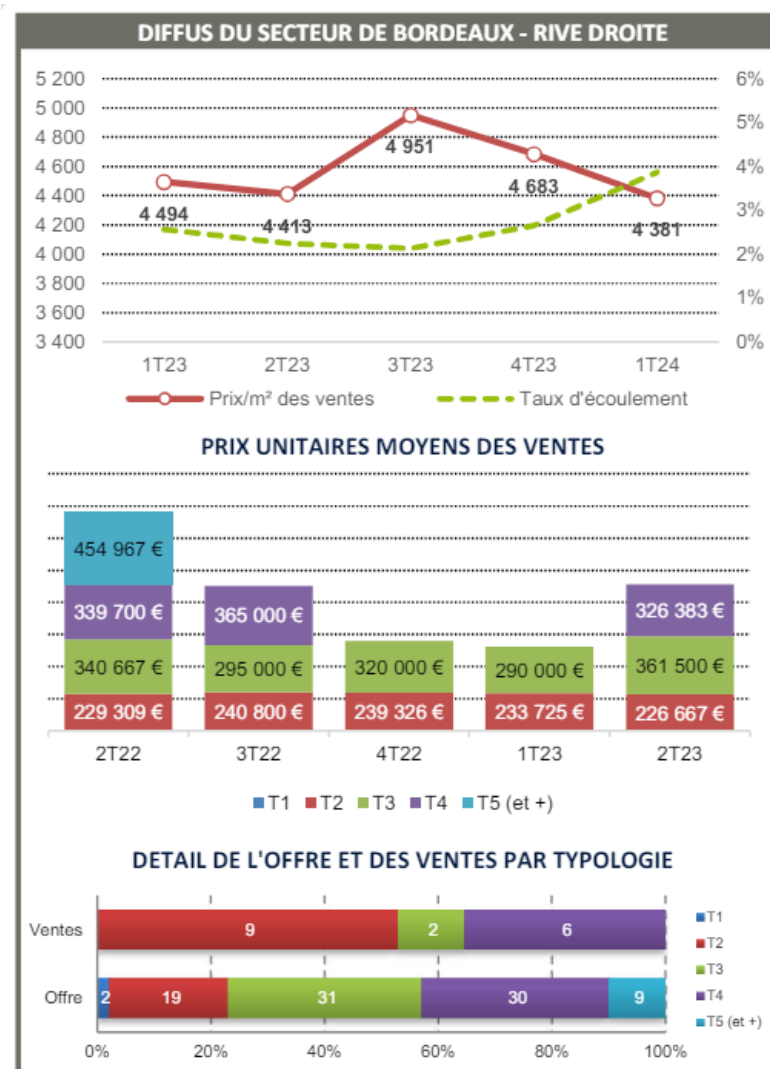
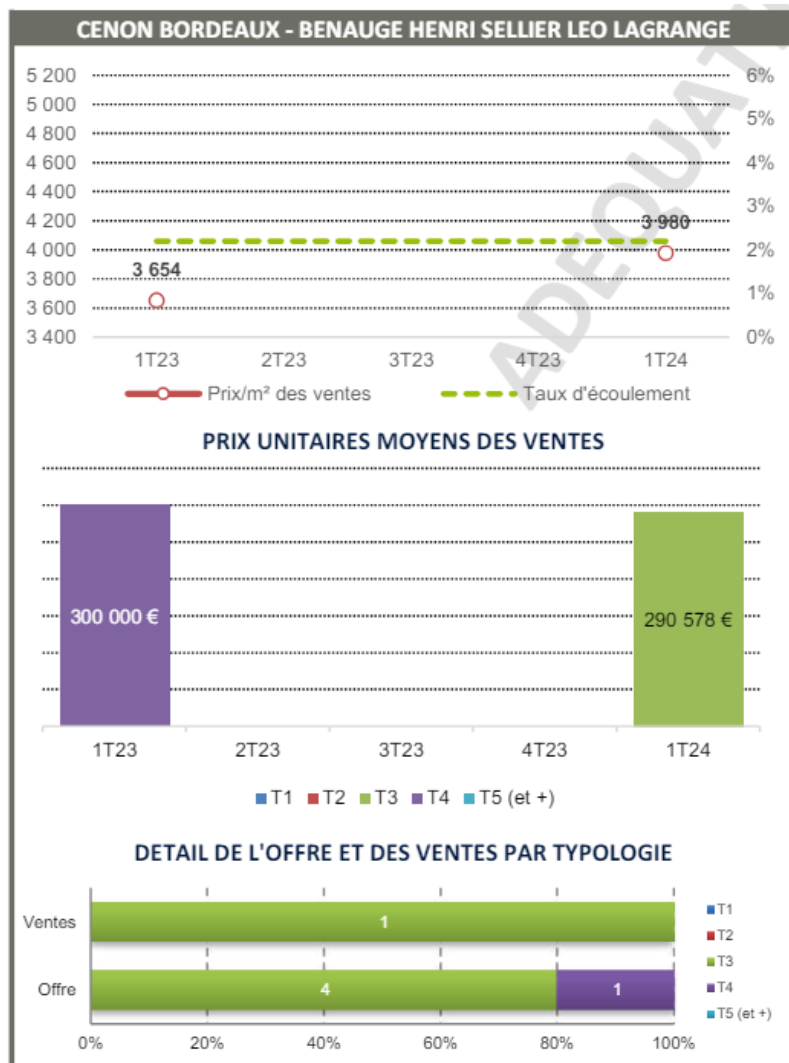
Destinations des ventes, lissées sur une année du
2T23 au 1T24



3. Cas d'étude n°1 : secteur Sud-Ouest OISO

1. Rappel du contexte

EVOLUTION DES PRIX PAR TYPOLOGIE DES LOGEMENTS LIBRES HORS STATIONNEMENT (TVA PLEINE) - LOGEMENTS COLLECTIFS



4. Cas d'étude n°2 : secteur de Tours

1. Rappel du contexte

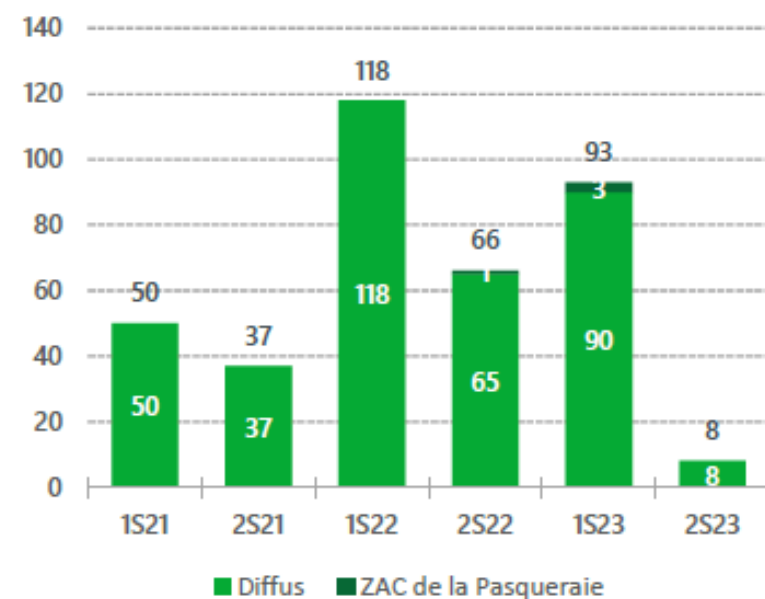
EVOLUTION DES VOLUMES

	1S21	2S21	1S22	2S22	1S23	2S23
Prog en com sur le secteur	7	7	10	7	7	6
ZAC de la Pasqueraie	1	1	1	1	1	
Diffus	6	6	9	6	6	6
Mises en vente sur le secteur	116	35	299		40	
ZAC de la Pasqueraie	4					
Diffus	112	35	299		40	
Ventes nettes sur le secteur	50	37	118	66	93	8
ZAC de la Pasqueraie				1	3	
Diffus	50	37	118	65	90	8
Offre commerciale sur le secteur	126	124	261	195	141	133
ZAC de la Pasqueraie	4	4	4	3		
Diffus	122	120	257	192	141	133

Part des ventes ZAC de la Pasqueraie lisées sur une année du 1S23 au 2S23

	1S21	2S21	1S22	2S22	1S23	2S23
A l'échelle du secteur				2%	3%	
A l'échelle de Tours Métropole Val de Loire				0%	1%	

Ventes nettes sur le Secteur Tours Sud Cher / Joué-lès-Tours Nord Périphérique



4. Cas d'étude n°2 : secteur de Tours

1. Rappel du contexte

ANALYSE DES VENTES SELON LA DESTINATION

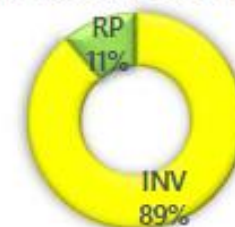
ANALYSE DES VENTES SELON LA DESTINATION ET LES FINANCEMENTS

	1S21	2S21	1S22	2S22	1S23	2S23
Ventes à investisseurs sur le secteur	25	32	94	56	82	5
ZAC de la Pasqueraie						
Diffus	25	32	94	56	82	5
Ventes à occupants sur le secteur	25	5	24	10	11	3
ZAC de la Pasqueraie						
Diffus	25	5	24	9	8	3

Destinations des ventes, lissées sur une année du 1S23 au 2S23



ZAC de la Pasqueraie



Diffus

Secteur Tours Sud Cher / Joué-lès-Tours Nord
Périphérique



■ Accession Libre

■ Accession Abordable

■ Accession Sociale

■ Investissement



0% 20% 40% 60% 80% 100%



0% 20% 40% 60% 80% 100%

* Logement libre

4. Cas d'étude n°2 : secteur de Tours

1. Rappel du contexte

EVOLUTION DES PRIX PAR TYPOLOGIE DES LOGEMENTS LIBRES HORS STATIONNEMENT (TVA PLEINE) - LOGEMENTS COLLECTIFS

ANALYSE DES VENTES SELON LA DESTINATION ET LES FINANCEMENTS

	Stock Initial	Stock Dispo.	% Ventes Investisseurs	Prix m ² TVA pleine *	Prix m ² TVA réduite*
Accession Libre	123		54%	2 580 €/m ²	
Accession Abordable					
Accession Sociale					
Investisseur					
Total	123		54%	2 580 €/m ²	

* en collectif

Programme Libre & Abordable : Analyse par typologie / Surface moyenne / Prix moyen

	Stock Initial	Stock Dispo.	Libre				Accession Abordable			
			Surf. min	Surf. max	Prix min	Prix max	Surf. min	Surf. max	Prix min	Prix max
T1										
T2	42		38 m ²	58 m ²	107 K€	178 K€				
T3	54		56 m ²	99 m ²	145 K€	209 K€				
T4	22		79 m ²	133 m ²	179 K€	306 K€				
T5&+	5		97 m ²	175 m ²	262 K€	355 K€				

109

collaborateurs



SOCIÉTÉ CRÉÉE EN **1992**



Plus d' **1,5M**
de logements neufs qualifiés
dans notre base de données

3 700

missions d'études
et de conseil

ADEQUATION EN UN CLIN D'ŒIL

à
décembre
2022



130

SOCIÉTÉS
PARTENAIRES

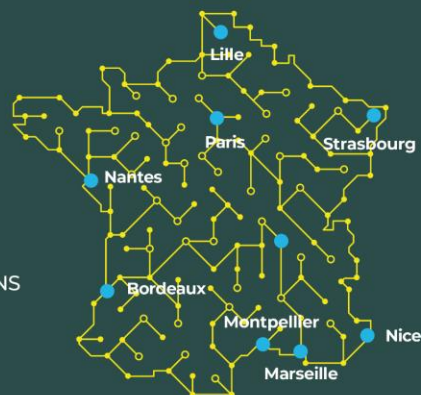


8

événements
par an dans
toute la France

9

IMPLANTATIONS
RÉGIONALES



130

PUBLICATIONS
MÉDIA PAR AN



1214

clients
actifs



11 300 000 €

DE CHIFFRE D'AFFAIRES

5. ANNEXE – définition des dispositifs de financement

LAC - Logement Abordable Contractualisé : Le LAC est un logement locatif libre, distinct du logement social et logement social et du logement intermédiaire, et réservé aux investisseurs institutionnels. Ces logements sont achetés à un prix décoté par rapport au marché libre, sous la forme d'immeubles entiers, de cages d'escaliers ou de logements diffus au sein d'une copropriété. Ils sont ensuite mis en location au loyer de marché afin de répondre aux exigences de politiques publiques d'habitat et sont gérés par CDC Habitat qui garantit un interlocuteur unique pour tout sujet relatif à leur gestion.

BRS – Bail Réel Solidaire : Le BRS est un nouveau dispositif d'accession à la propriété. Il permet à des ménages modestes de devenir propriétaire d'un logement neuf situé en zone tendue, et ce, à un prix abordable grâce à la dissociation du foncier et du bâti.

PSLA – Prêt Social Location Accession : Le PSLA est un dispositif d'accession à la propriété qui permet à des ménages sous plafonds de ressources de devenir propriétaire de leur résidence principale, à prix maîtrisé avec un statut de locataire accédant. Le logement peut être acheté après l'avoir occupé quelques mois, grâce à la levée d'option. Les opérations réalisées dans le cadre de ce dispositif comportent 2 phases :

- Une **phase locative** au cours de laquelle l'accédant occupe le logement et acquitte une **redevance**. Cette redevance est composée d'une indemnité d'occupation (part locative) dont le montant est plafonné en fonction de la surface du logement + annexes et d'une épargne (part acquisitive) qui sera le cas échéant déduite du prix de vente.
- Une **phase acquisitive** qui intervient à l'issue de la première phase. Lorsque l'accédant le souhaite et selon les conditions prévues au contrat, il peut alors lever son option d'achat et devenir propriétaire de son logement.

5. ANNEXE – définition des dispositifs de financement

Logements sociaux PLAI, PLUS, PLS, PLI : Les locataires peuvent accéder, sous certaines conditions, à des logements à loyer modéré. Ceux-ci sont désignés selon le mode de financement qui a permis de les construire. En contrepartie, les bailleurs, qu'ils soient privés ou publics sont tenus d'appliquer des plafonds de loyer :

- **PLAI, financés par le Prêt Locatif Aidé d'Intégration**, sont attribués aux locataires en situation de grande précarité.
- **PLUS, financés par le Prêt Locatif à Usage Social** correspondent aux locations HLM (habitation à loyer modéré).
- **PLS, financés par le Prêt Locatif Social**, ils sont attribués aux candidats locataires ne pouvant prétendre aux locations HLM, mais ne disposant pas de revenus suffisants pour se loger dans le privé.
- **PLI, financés par le Prêt Locatif Intermédiaire** et également attribués aux personnes dont les revenus sont trop élevés pour pouvoir être éligible à un logement HLM, mais trop faibles pour se loger dans le parc privé.

:)

Merci de votre attention !