

Module 5.2

Stratégie de l'habitat dans un projet de renouvellement urbain : les enjeux de la diversification

Les 19, 20 et 21 octobre 2022

Objectifs

- Comprendre le contenu et les contours d'une stratégie habitat en Quartier Politique de la Ville
- Comprendre le panel de produits disponibles en fonction des marchés et connaître les différents montages et outils opérationnels existants en termes d'accession à la propriété

Enseignants

Tristan Ruiz, expert en diversification de l'habitat, Ville et Habitat, Adéquation

Houria Menni, urbaniste, Egis Conseil

Durée

3 jours (21 heures)

Prérequis

En charge du programme d'un quartier en politique de la ville, ou renouvellement urbain (direction de projet - chargé d'opérations - responsable chargé de mission service habitat)

Approche pédagogique

Alternance entre exposés théoriques, exemples opérationnels et mise en situation.

Programme

Mercredi 19 octobre - Comprendre les outils à disposition et atelier pratique

9h00... 9h30

Accueil des stagiaires

9h30... 10h15

Présentation du programme et des objectifs

10h15... 12h30

Fondement opérationnel d'une stratégie habitat en QPV (avec l'intervention de l'ANRU)

- Comment s'articule une stratégie habitat en QPV avec les autres politiques publiques ? Est-ce différent d'une démarche classique d'aménagement et d'intervention en centre ancien ?
- Quelles sont les attentes règlementaires opérationnelles de l'ANRU ? (Intervention de l'ANRU)

12h00... 14h00

Pause déjeuner

14h00... 16h00

Elaborer la stratégie habitat la plus adaptée à son QPV pour faire venir des opérateurs privés

- Fondement pratique d'une stratégie opérationnelle : qui sont les ménages cibles en fonction des déciles de revenus, comment positionner un prix de sortie et à rebours une charge foncière, stratégie de commercialisation
- Appréhender correctement les contreparties possiblement à demander à l'opérateur privé/HLM

16h00... 17h30

Appréhender le point de vue d'un promoteur à partir d'un bilan de promotion

Décryptage d'un bilan de compte à rebours promoteurs : composition des différents postes de dépenses, calcul de la marge, apport de la TVA réduite...

École du Renouvellement Urbain

3

Programme

Jeudi 20 octobre - Comprendre les outils à disposition et atelier pratique

9h00... 9h30

Accueil des stagiaires

9h30... 10h00

Débriefing des principaux points clefs vus la veille

10h00... 11h30

Les produits immobiliers neufs, locatifs et d'accession, pour diversifier l'habitat

- Repositionner chacun des produits suivant les marchés visés : est-ce que tous les produits sont adaptés à tous les territoires ?
- Exemples d'opérations réalisées en QPV sur chacun des produits: difficultés rencontrées, prix de sorties, modalités opérationnelles

11h30... 12h30

Introduction de l'atelier, mise en place logistique

12h30... 14h00

Pause déjeuner

14h00... 17h00

Atelier d'élaboration d'une stratégie de diversification

- Prise en exemple d'un cas concret et réel de diversification et mise en application d'une stratégie de diversification : qui sont les opérateurs à mobiliser sur quels produits immobiliers ? Quel phasage adopté pour faciliter la diversification ?
- Quel allotissement choisir en fonction du marché immobilier ?

Programme

Vendredi 21 octobre - Comment les dynamiques du marché immobilier viennent impacter le marché en QPV

9h00 ... 9h30

Accueil des stagiaires

9h30 ... 10h00

Débriefing des principaux points clefs vus la veille

10h00 ... 12h30

Comprendre les dynamiques du marché immobilier

- Comment fonctionne le marché immobilier en France ? Quelles sont les dynamiques actuelles de cette année ?

- Tendances des nouveaux modes d'habiter qui peuvent impacter une stratégie de diversification résidentielle en QPV

12h30 ... 14h00

Pause déjeuner

14h00 ... 17h00

Changement de regard : le point de vue d'un promoteur / bailleur

- Réussir une stratégie de diversification, c'est avant tout, bien comprendre son interlocuteur privé : quels sont ses contraintes ? Quelles sont ses peurs / craintes ? Comment peut-on l'aider dans un jeu gagnant-gagnant ?

- Montage d'une opération de promotion ou d'accession sociale classique (PSLA) en quartier de renouvellement urbain. Quels sont les postes d'optimisation éventuels dans un bilan promoteur ?

Partenariats et stratégie de commercialisation entre collectivité et opérateur ?

17h00 ... 17h30

Retour sur les acquis de la formation, bilan et évaluation de la formation