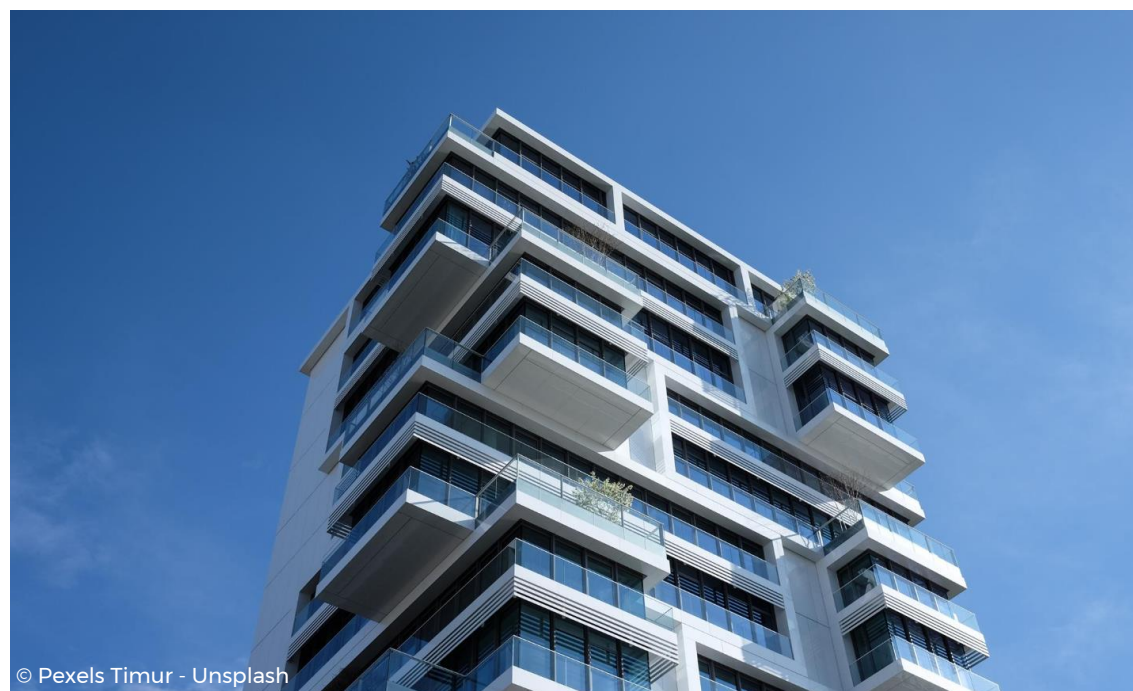


Etude de marché sur l'accession à la propriété

CA d'Hénin - Carvin (62)
Octobre 2020



© Pexels Timur - Unsplash

Sommaire

1. RAPPEL DE LA METHODOLOGIE	p.2
2. ANALYSE TERRITORIALE ET SOCIO-DÉMOGRAPHIQUE	P.2
3. ÉTUDE DU CONTEXTE IMMOBILIER RÉSIDENTIEL	P.15
4. ANALYSE DE LA DEMANDE POTENTIELLE	P.26

ADEQUATION EN BREF

1. Rappel de la méthodologie

1. Méthodologie

Organisation de l'étude

Organisation de notre méthode de travail

PHASE 1

- Diagnostic approfondi des territoires
- Appropriation et analyse contextuelle


Mi mai 2020

PHASE 2

- Prospectives et Recommandations
- Perspectives de développement territorial
- Stratégie de cible de clientèle

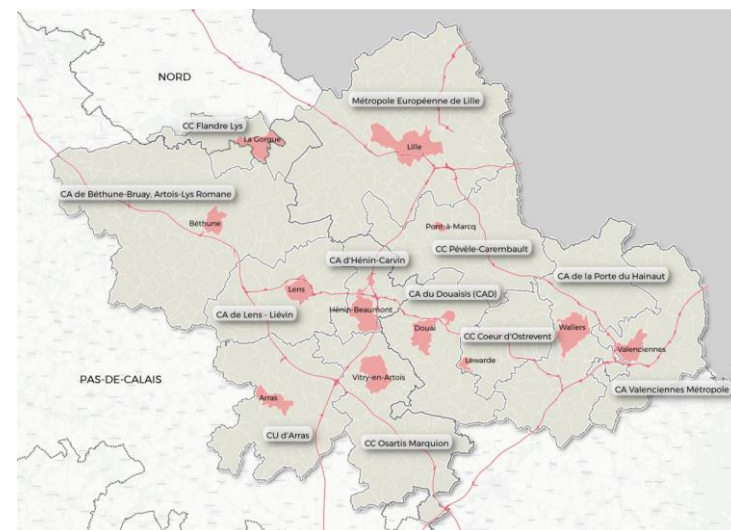

Octobre
Phase 1

Analyse des besoins et capacité des acteurs • Etudes des marchés immobiliers • Intégration des marchés concurrentiels • Dynamiques socio-démographiques et économiques

Phase 2

Potentiels de développement par EPCI/commune • Couple cible/produit • Outil de stratégie et d'aide à la décision

Le territoire d'étude, 12 EPCI



- CA de Béthune Bruay Artois Lys Romane
- CC Flandres Lys
- CA de Lens Liévin
- CA d'Hénin Carvin
- CU d'Arras
- CC Osartis Marquion
- Douaisis Agglomération
- CC Pévèle Carembault
- CC du Coeur d'Ostrevent
- CA de la Porte du Hainaut
- CA de Valenciennes Métropole
- MEL

1. Méthodologie

Rappel de la méthodologie

Des critères objectifs relatifs à l'attractivité :

- Le nombre d'habitants : 10%
- Le taux de variation des ménages : 13%
- Le niveau d'accessibilité : 14%
Présence d'une gare 9%
Temps d'accès aux pôles d'emploi 5%
- Le taux de concentration de l'emploi : 9%
- Le zonage Pinel : 5%
- Le dynamisme de marché 10%
- Des degrés de concurrence de l'AS : 14%
Le libre : 3%
Le LAB : 4%
La revente du parc privé 3%
La revente du parc M&C 4%

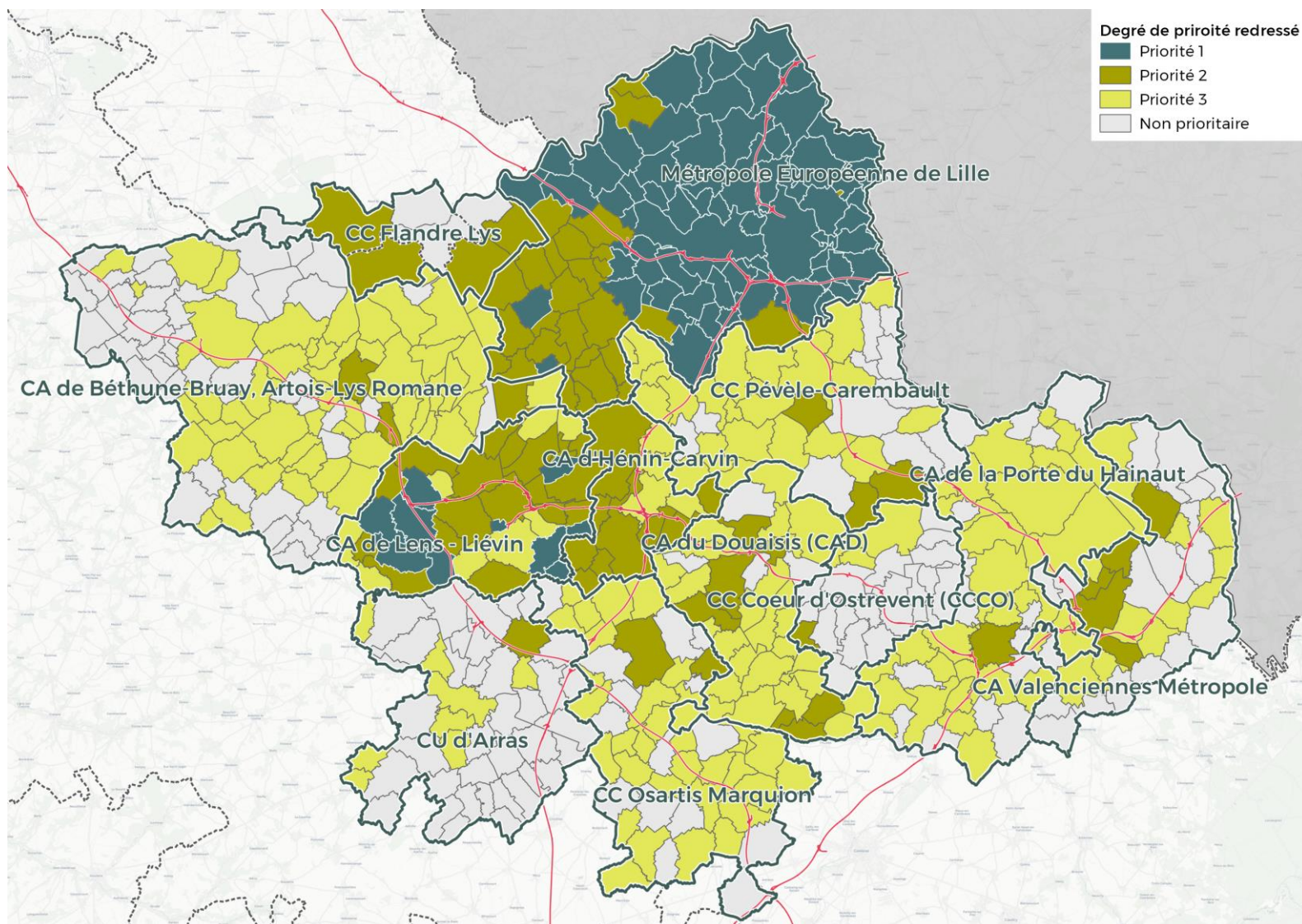
Des critères stratégiques :

- Le niveau d'opportunité : 13%
Présence d'un QPV 5%
Présence d'un ou plusieurs grand(s) projet(s) : 5%
PLH favorable à l'AS
- Le degré de concurrence : 5%
- Le nombre de ménages locataires du parc social : 5%
- Les communes carencées (loi SRU) 2%
- Le niveau d'opportunité du parc M&C : 2%
Les ménages assujettis au SLS : 1%
La demande des ménages > plafond PLUS : 1%
- Le poids de la demande potentielle (EPCI, décile) : 6%

Priorité 1	Communes qui concentrent un grand nombre de critères favorables pour le développement de l'accession sociale, et du lot à bâtir, dont : - Atouts majeurs en termes de localisation, adresse et dessertes - Niveaux de ressources des ménages adaptés - Marchés tendus ou dans une bonne dynamique, écartant une partie de la clientèle vers d'autres produits et/ou territoires - Opportunité d'un grand projet de développement - Non concurrence avec les marchés connexes (dont revente du parc M&C) Il s'agit de communes ou marchés dont le potentiel de commercialisation est quasi-assuré, en raison de la conjonction de nombreux éléments favorables.
Priorité 2	Communes dont les indicateurs de tension des marchés sont moins élevés que ceux des communes de priorité 1, mais dont la situation géographique et la desserte sont encore attractives. Il s'agit souvent de communes dont le marché reste fragile mais le potentiel de développement d'une offre pour toutes formes en accession sociale à la propriété est révélé.
Priorité 3	Secteurs où le développement d'opérations est envisageable sur des volumes restreints en raison d'un niveau de tension moindre ou d'une forte concurrence des autres segments, une qualité d'adresse inférieure et/ou des capacités budgétaires des ménages non pertinentes avec le développement de l'accession sociale. Les potentiels sont donc ici envisageables à l'opportunité, en fonction de la qualité intrinsèque du programme et/ou du quartier.
Non prioritaire	Le niveau de tension des marchés, l'absence de projet structurant et/ou tout simplement leur appartenance à un zonage inapproprié, ne confèrent pas à ces communes un besoin significatif.

1. Méthodologie

Degré de priorité des communes



Priorité 1	La MEL CA de Lens Liévin
Priorité 2	CA d'Hénin Carvin Douaisis Agglomération CC Flandres Lys
Priorité 3	CA de Béthune Bruay Artois Lys Romane CA de la Porte du Hainaut CA de Valenciennes Métropole CC Osartis Marquion CC Pévèle Carembault CU d'Arras
Non prioritaire	CC du Cœur d'Ostrevent

Source : ADEQUATION - fond de carte Mapinfo / Liste détaillée des communes en annexe

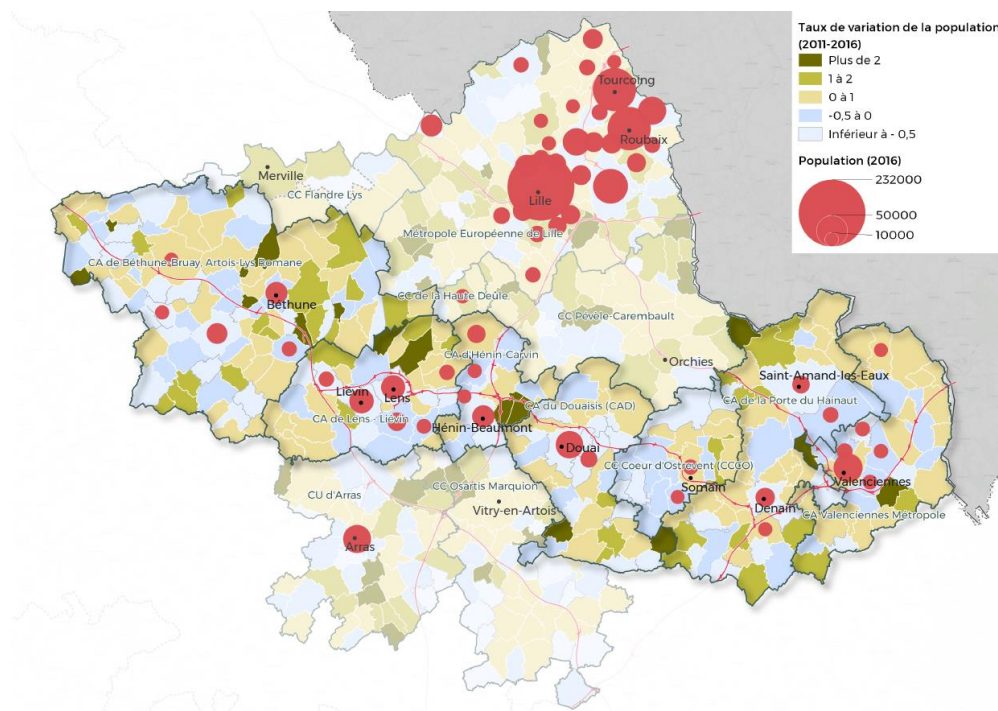
2. Stratégie de développement et recommandations

2. Stratégie de développement et recommandations

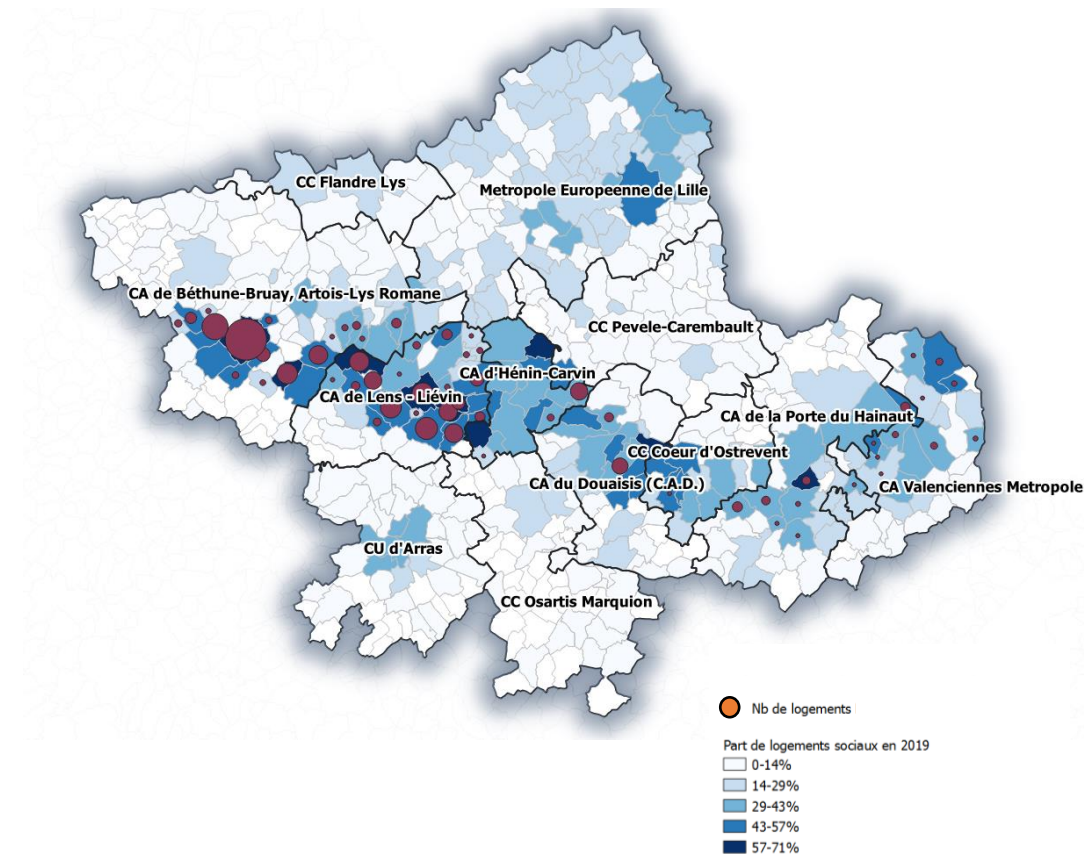
De fortes disparités entre les territoires et des logiques de fonctionnement au-delà des frontières administratives des EPCI

Un exemple illustré

Taux de variation de population



Répartition du patrimoine du bailleur



Source : Traitement Adéquation, donnée INSEE 2016.

2. Stratégie de développement et recommandations

Des potentiels de développement sur de multiples produits pour toucher un large panel de ménages....

Cibles de ménages



Budget des cibles



120 à 230 k€
Déciles 3 à 5

Produits recherchés

Collectif/
Individuel

T2

T3

T4

4P

5P



Le LAB (lot à bâtir)

L'accession sociale (TVA 20)

L'accession sociale en PSLA (TVA 5,5)

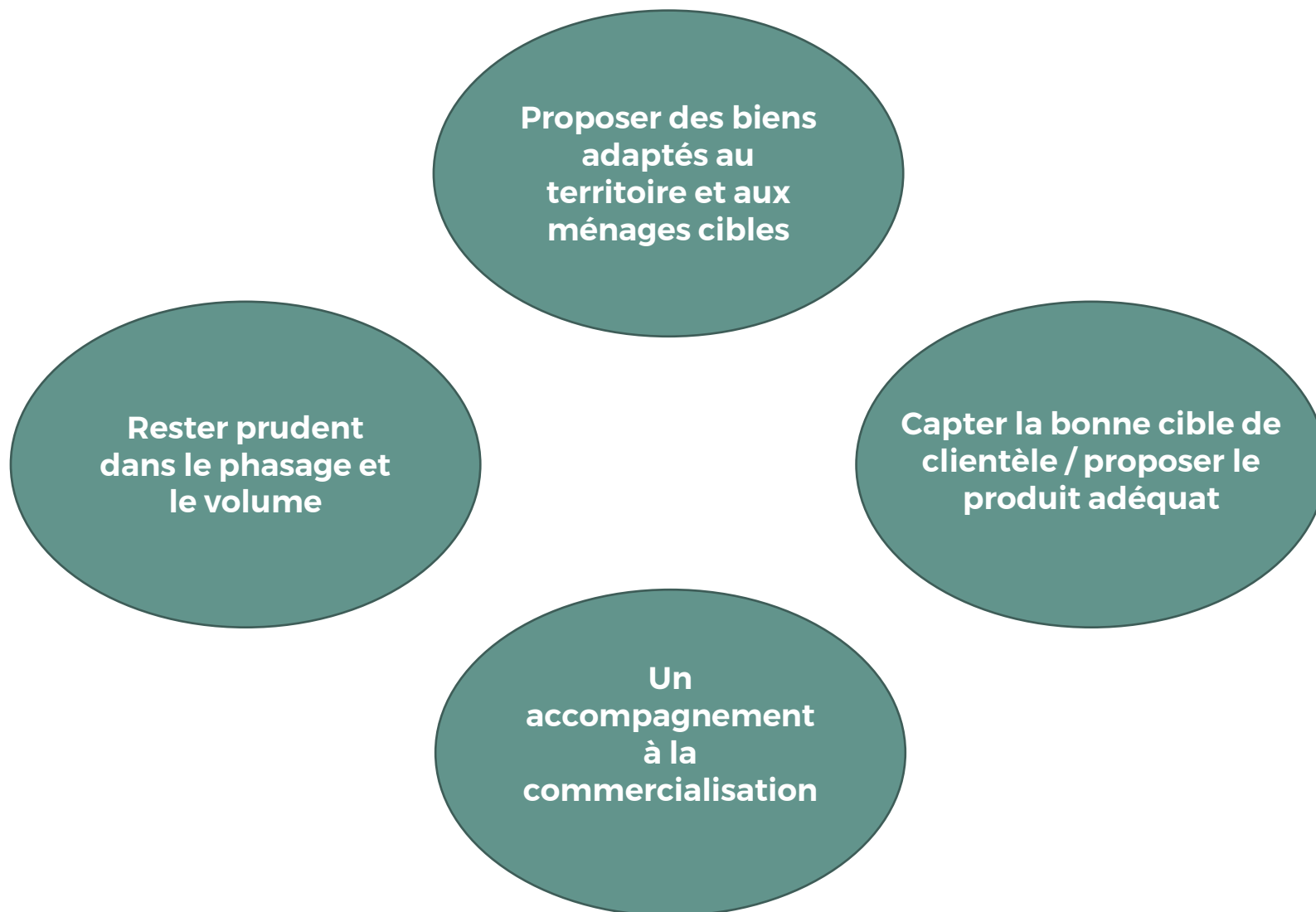
Le BRS

La revente de patrimoine

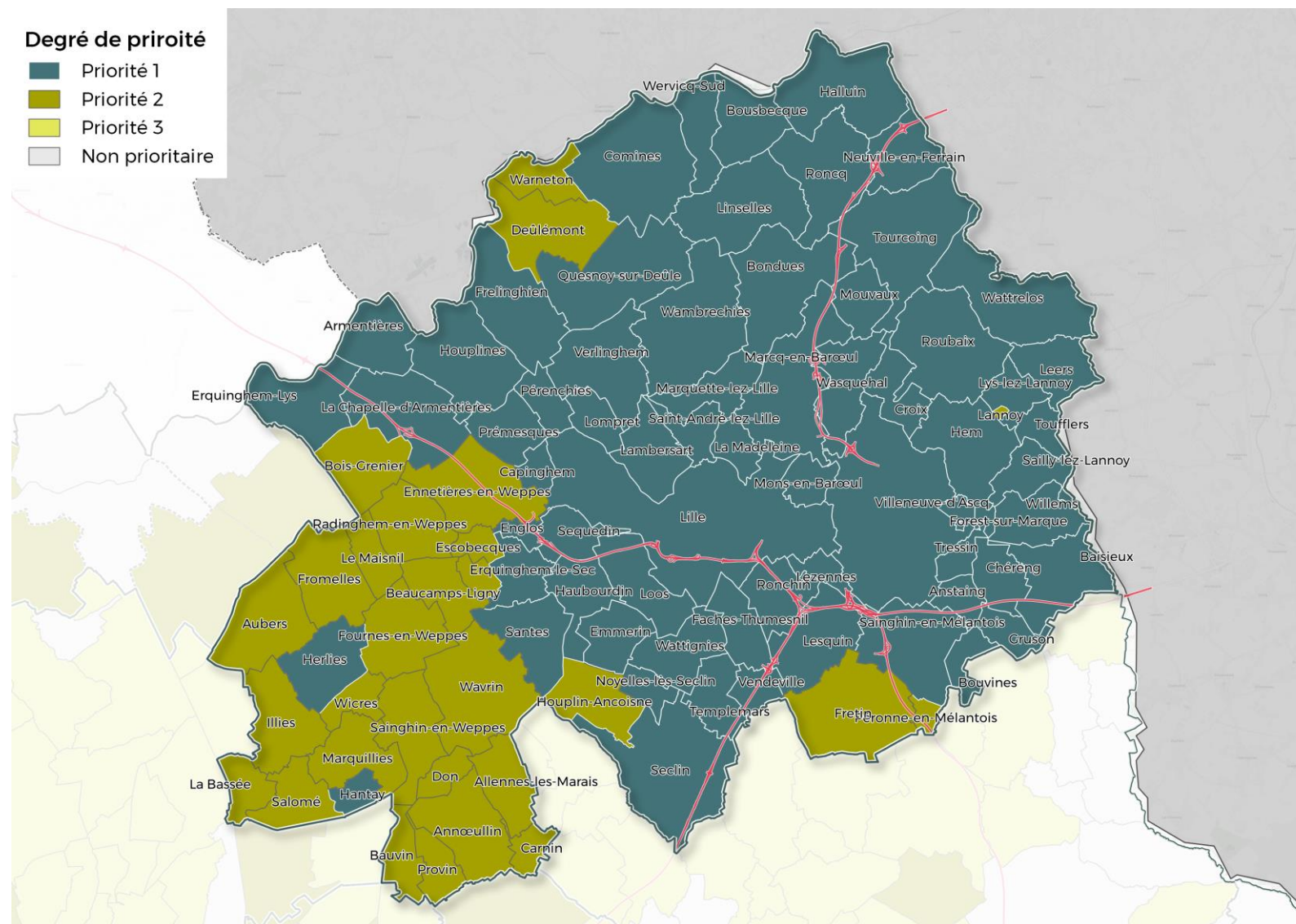
... selon des objectifs de volume et de temporalité à définir par le bailleur impliquant :

- Changement de pratique/posture
- Une stratégie de développement et de marketing

2. Stratégie de développement et recommandations

Conditions de réussite du projet : 4 axes à garder en tête

2. Par EPCI - la MEL (59)

Degré de priorité des communes


Priorité de l'EPCI

Priorité 1

Source : ADEQUATION - fond de carte Mapinfo

2. Par EPCI – la MEL (59)

Recommandations sur les communes

Potentiel de développement en neuf		
PSLA	Accession Sociale TVA pleine	LAB
++	++	+
Un territoire au potentiel de développement avéré pour une offre variée de produits en accession sociale en particulier dans la ville centre, en première et deuxième couronne. Le LAB sera également un produit intéressant, la MEL étant un territoire hétéroclite constitué de commune au profil rural, bien connecté aux polarités (emplois, équipements, commerces et services), dont le foncier sera sur des valorisations plus ou moins élevées, limitant l'accession à la propriété à une catégorie de ménage de classe intermédiaire voire aisée. Pour autant, des variations de prix de marché sont constatés selon la notoriété de la commune et son dynamisme.		

Formes urbaines	
Collectif	Individuel
++	+
Toutes les formes urbaines seront attractives en secteur urbain, alors que l'on évitera le collectif en secteur rural. En effet, des opérations mixant individuel et collectif sont possibles, même en secteur urbain selon les communes. L'individuel clé en main ou en LAB sera également une forme urbaine demandée et attendue, tout en étant située dans une commune proche de l'agglomération lilloise. Selon le projet, il sera nécessaire d'affiner le besoin à l'échelle de la commune d'étude afin de définir le produit adéquat.	

Positionnement du PLH en faveur de l'accession sociale

EPCI favorable

Un enjeu de développement
Aides à l'accession : PTZ de la MEL + aide financière (bonification prêt bancaire)

Parc locatif social mis en vente par M&C

Pas de concurrence avec la stratégie de revente de parc LS

Aucune vente HLM M&C sur la MEL

Dynamisme de marché

Offre/demande

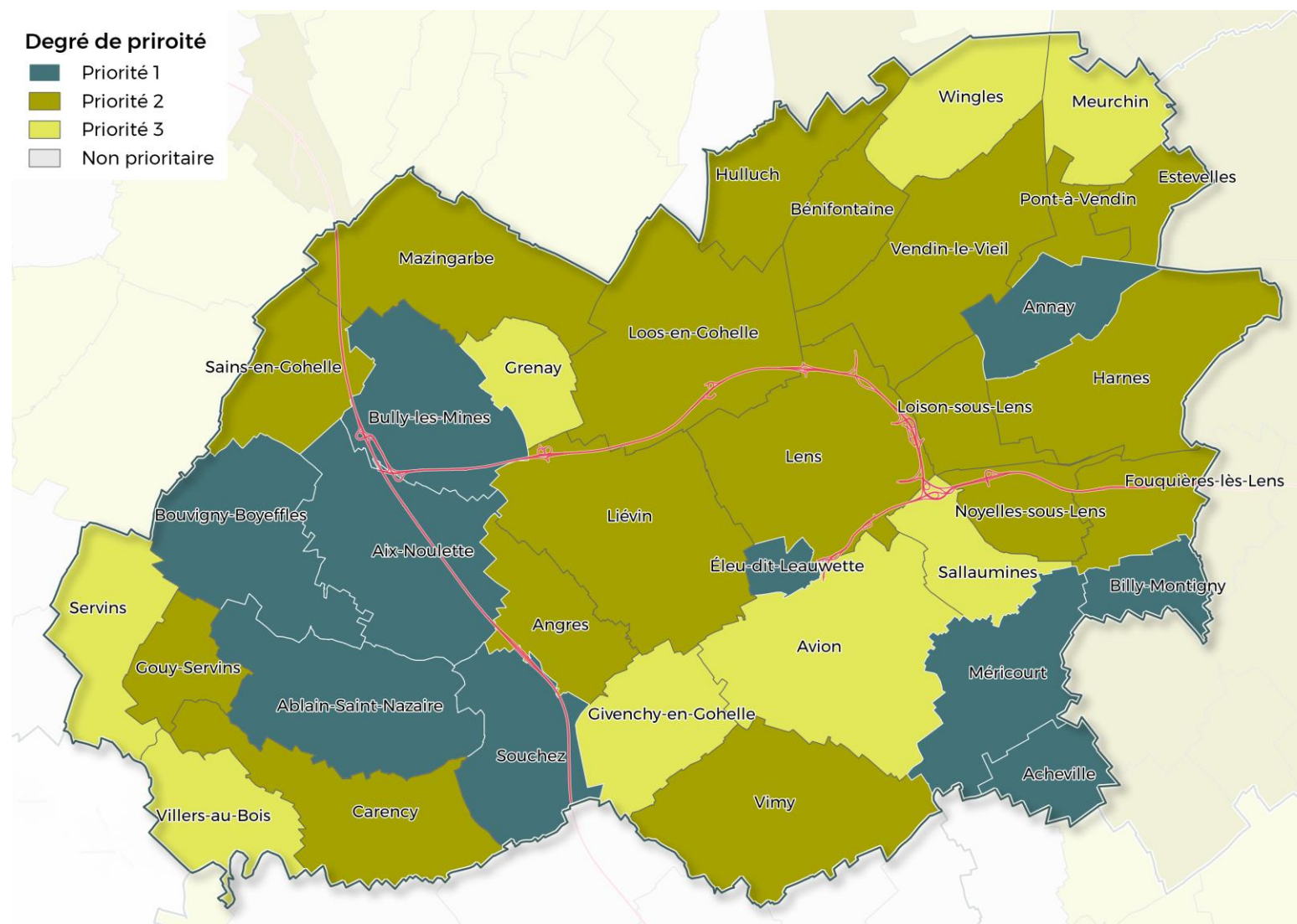
Un marché très dynamique au potentiel de développement en accession sociale

- ++ Potentiel fort
- + Potentiel avéré
- +/- Potentiel moyen
- Potentiel modéré
- Potentiel faible

* Préconisations formulées au regard de la concurrence actuelle, chaque opération nécessitant un positionnement prix précis en fonction des produits développés (forme urbaine, typologies), de la commercialité du site et des capacités budgétaires des ménages cibles.

2. Par EPCI - CA de Lens-Liévin (62)

Degré de priorité des communes



Priorité de l'EPCI

Priorité 1

Source : ADEQUATION - fond de carte Mapinfo

2. Par EPCI - CA de Lens-Liévin (62)

Recommandations sur les communes

Potentiel de développement en neuf		
PSLA	Accession Sociale TVA pleine	LAB
++	+	+
Le PSLA est un produit demandé aujourd'hui, qui permettrait aux ménages encore fragiles financièrement, de s'inscrire dans un parcours résidentiel ascendant et sécurisant, les revenus étant limités à l'échelle de l'EPCI. Aussi, l'accession sociale classique, tva pleine, pourrait trouver toute sa place notamment en secteur QPV et dans sa bande des 300m, pour profiter de la tva réduite comme effet levier pour les ménages. D'autant plus que de nombreux potentiels fonciers en lien avec les démolitions envisagées ont été repérés. Le lot à bâtir est également un produit demandé, avec du potentiel de développement mais en tenant compte de la forte concurrence avec les opérateurs privés qui commercialisent ce produit de manière très soutenue sur le territoire		
Formes urbaines		
Collectif	Individuel	
+/-	+	
Nous noterons une très forte demande en faveur de l'individuel avec des espaces extérieurs (jardin), aussi bien en produit clé en main qu'en lot à bâtir. Pour le collectif, le potentiel est plus limité (aux communes urbaines, avec un marché immobilier plus structuré). Pour rendre cette forme urbaine attractive, il y a un enjeu de développer des produits qualitatifs et innovants notamment dans le cœur d'agglomération.		

Positionnement du PLH en faveur de l'accession sociale

EPCI favorable

Un enjeu de développement
 Aide financière de l'EPCI en réflexion.
 Ville de Lens : aides aux primo-accédants dans le neuf et l'ancien + exonération TFPB dans le neuf



Parc locatif social mis en vente par M&C

Risque de concurrence avec la stratégie de revente de parc LS

Fort potentiel de ventes HLM M&C, risque de concurrence élevée sur certaines communes



Dynamisme de marché

Offre/demande

Un marché dynamique au potentiel de développement en accession sociale

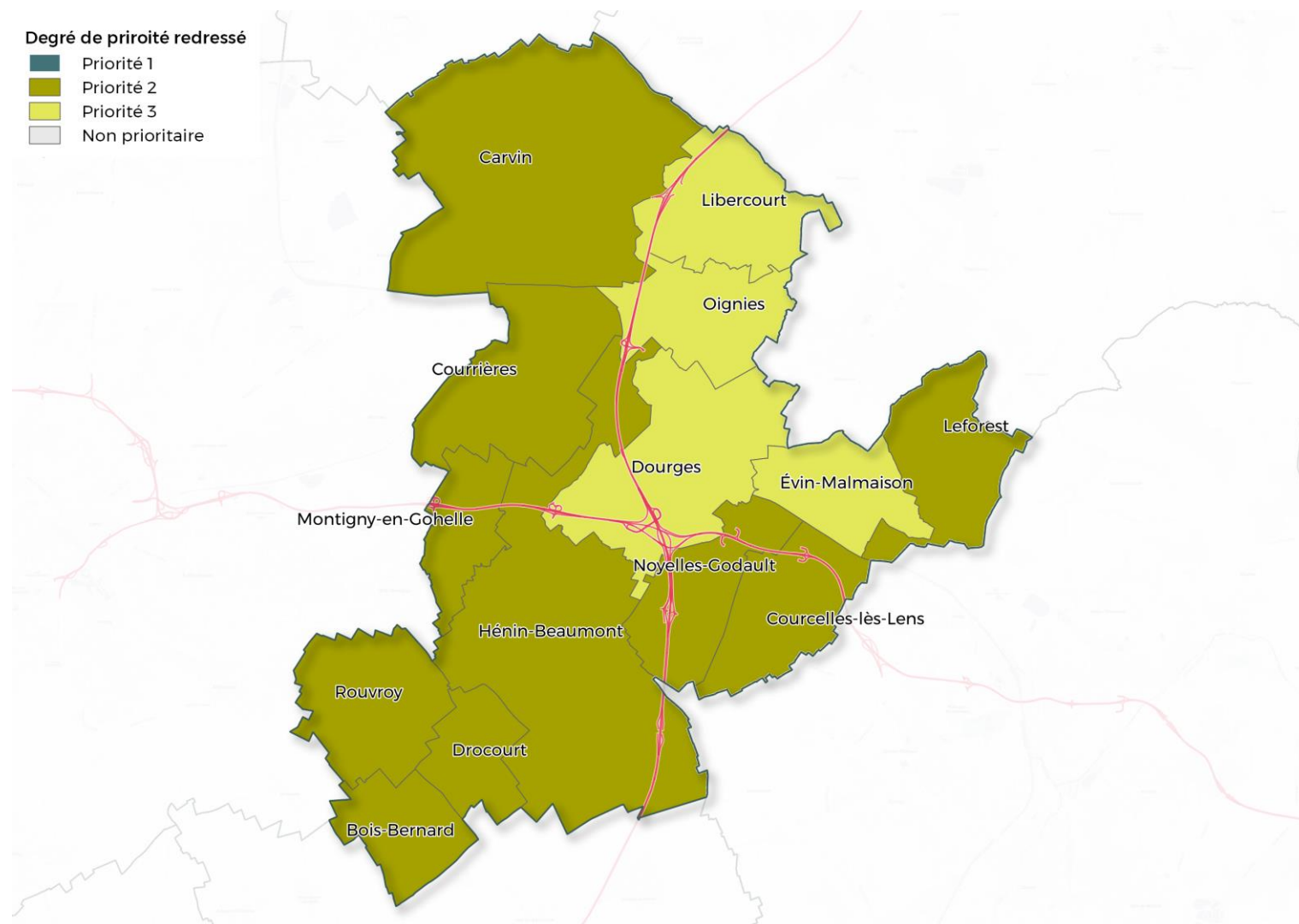


- ++ Potentiel fort
- + Potentiel avéré
- +/- Potentiel moyen
- Potentiel modéré
- Potentiel faible

* Préconisations formulées au regard de la concurrence actuelle, chaque opération nécessitant un positionnement prix précis en fonction des produits développés (forme urbaine, typologies), de la commercialité du site et des capacités budgétaires des ménages cibles.

2. Par EPCI - CA d'Hénin Carvin (62)

Degré de priorité des communes



Priorité de l'EPCI

Priorité 2

Source : ADEQUATION - fond de carte Mapinfo

2. Par EPCI - CA d'Hénin Carvin (62)

Recommandations sur les communes

Potentiel de développement en neuf		
PSLA	Accession Sociale TVA pleine	LAB
+/-	+/-	+
Un territoire au potentiel de développement avéré pour une offre variée de produits en accession sociale à condition de proposer un couple prix/produit adapté et à des volumes contenus par opération. Un potentiel en LAB dans le cadre d'opérations pouvant proposer des prix de foncier minorés permettant de faciliter l'accession à la propriété. Des secteurs qui se prêtent à une diversité de segments pour une mixité sociale (accession sociale tva pleine ou PSLA), surtout dans les communes polarisantes, notamment au profit de l'accession pour les ménages les moins aisés (jeunes couples avec ou sans enfants, ménages familiaux, etc.), mais attention au volume développé.		

Formes urbaines	
Collectif	Individuel
-	+
Villes-centres : en collectif voire en intermédiaire pour les typologies allant du T2 au T4, mêlant densité et confort familial, notamment dans les grands projets proches des centralités urbaines et les deux villes-centres, afin de flécher une population de propriétaires occupants primo-accédants mais aussi les familles monoparentales, des ménages familiaux désirant rester en ville et les ménages seniors. En périphérie : en individuel voire en lot à bâtir sur des parcelles compactes (moins de 600 m²), permettant de maintenir des budgets d'acquisition serrés et répondre à la forte demande d'accession à la propriété en maison.	

Positionnement du PLH en faveur de l'accession sociale

EPCI favorable

Un enjeu de développement
Aide financière pour l'opérateur dans le neuf et dans l'ancien avec travaux



Parc locatif social mis en vente par M&C

Absence de concurrence avec la stratégie de revente de parc LS

Faible potentiel de reventes HLM M&C



Dynamisme de marché

Offre/demande

Un marché moyennement dynamique qui invite à la prudence



- ++** Potentiel fort
- +** Potentiel avéré
- +/-** Potentiel moyen
- Potentiel modéré
- Potentiel faible

* Préconisations formulées au regard de la concurrence actuelle, chaque opération nécessitant un positionnement prix précis en fonction des produits développés (forme urbaine, typologies), de la commercialité du site et des capacités budgétaires des ménages cibles.

3.

Etude de marché approfondie de chaque EPCI

Exemple de la CA Hénin Carvin

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

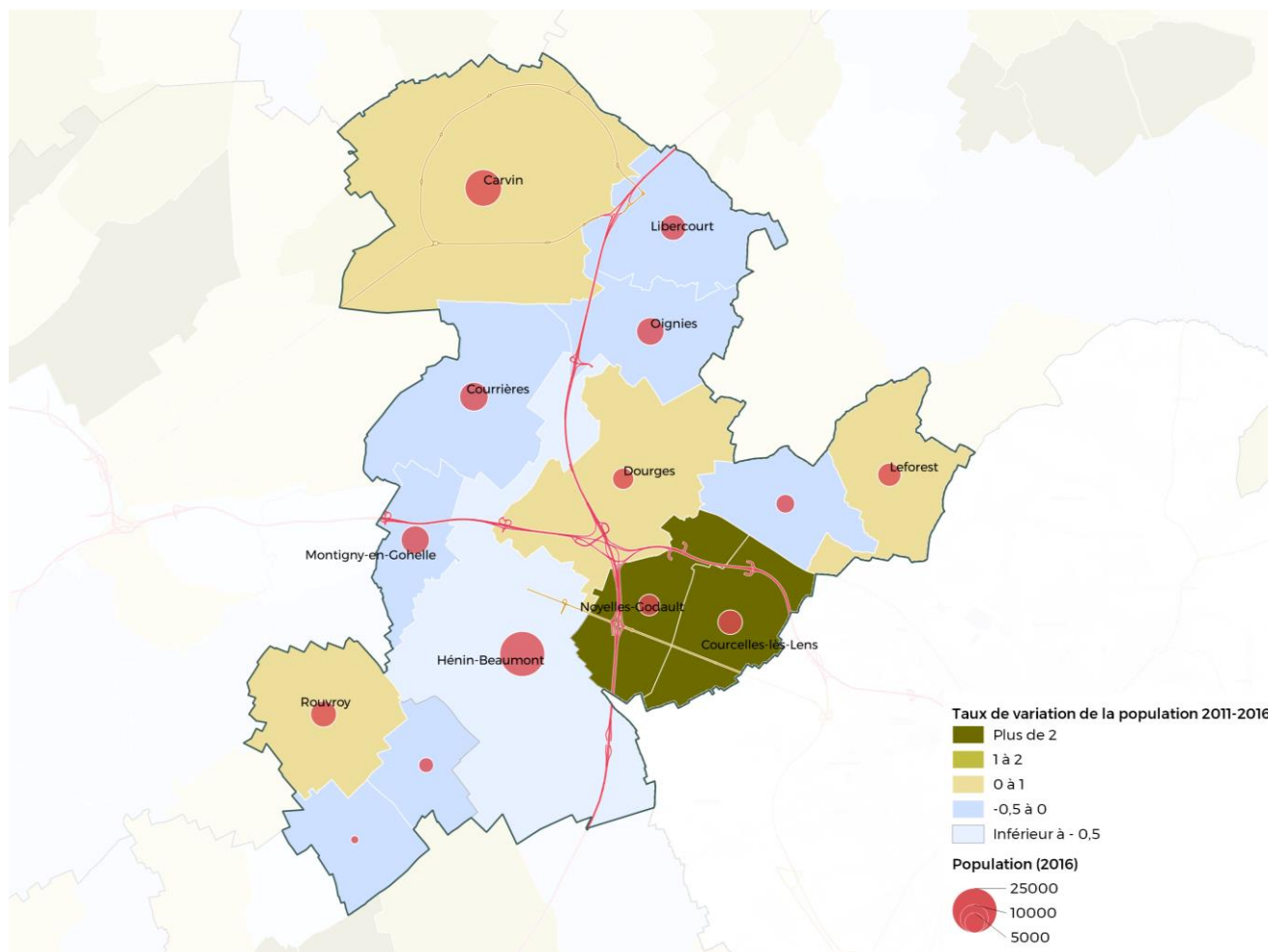
Périmètre d'étude**CA d'Hénin - Carvin****14 communes****125 453 habitants en 2016
+ 204 habitants par an*****Taux de variation population :
+ 0,16 %****50 696 ménages en 2016
+ 269 ménages par an*****Taux de variation ménages :
0,91 %**

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

La CA d'Hénin-Carvin est relativement dynamique et enregistre en moyenne un taux de variation positif des ménages et de la population

Population des communes et leur taux de variation

CA d'Hénin - Carvin



Indicateurs clés CA d'Hénin - Carvin

Taux de variation ménages

2011-2016 : 0,91%



REPERE Hauts-de-France

Taux de variation ménages

2006-2011 : 0,75%

2011-2016 : 0,64%

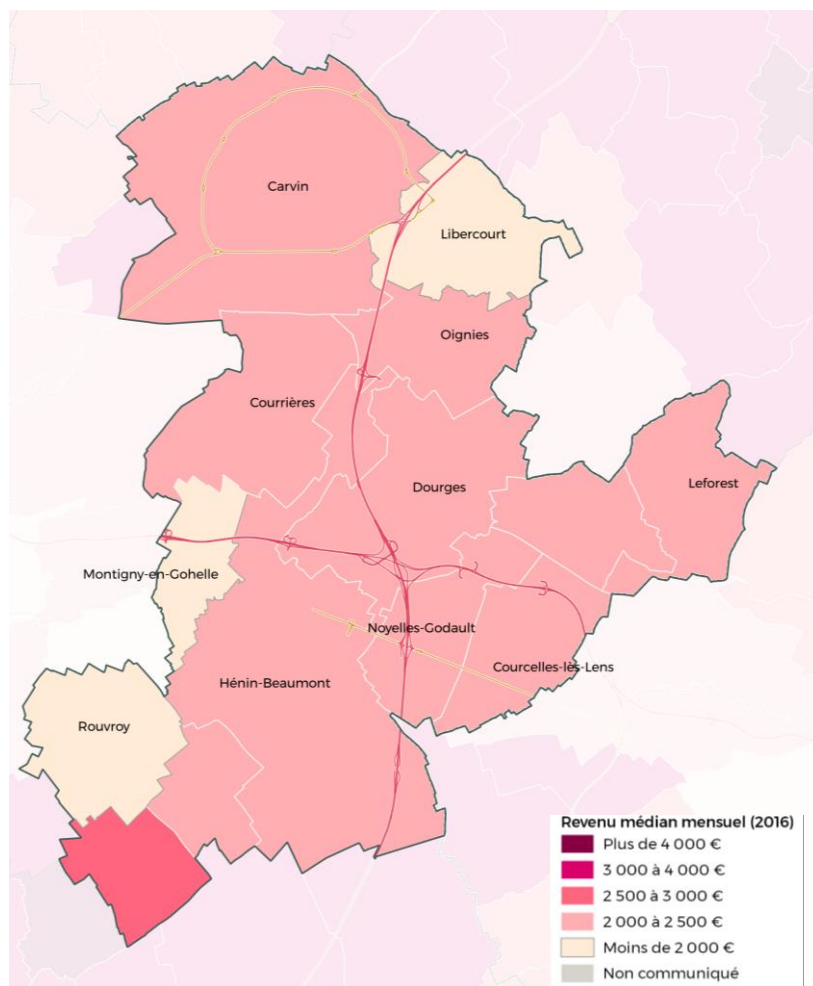


3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

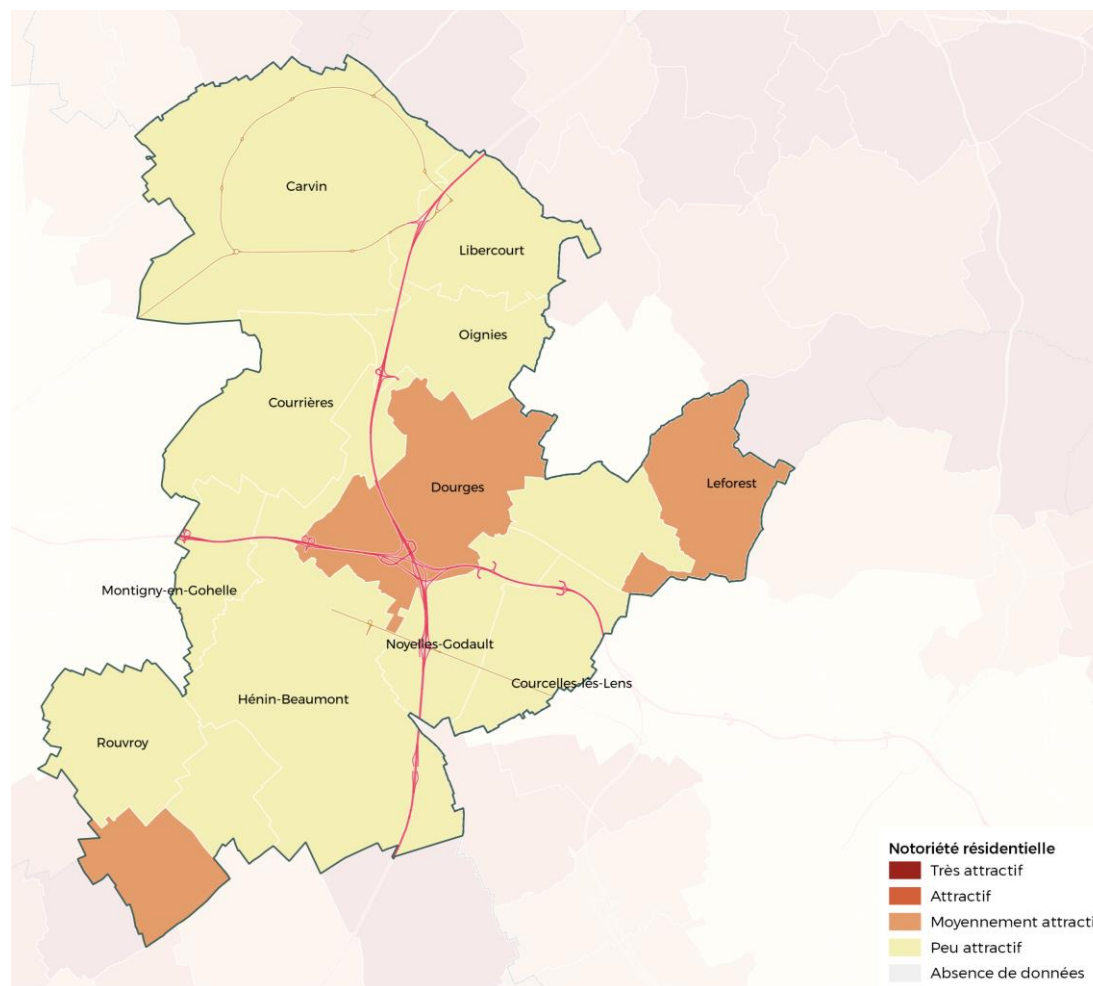
Les revenus médians des ménages sont très homogènes d'une commune à l'autre, et plutôt restreints autour de 2.000 à 2.500 €/mois/ménage

Revenu mensuel médian des ménages

CA d'Hénin - Carvin

**Notoriété résidentielle**

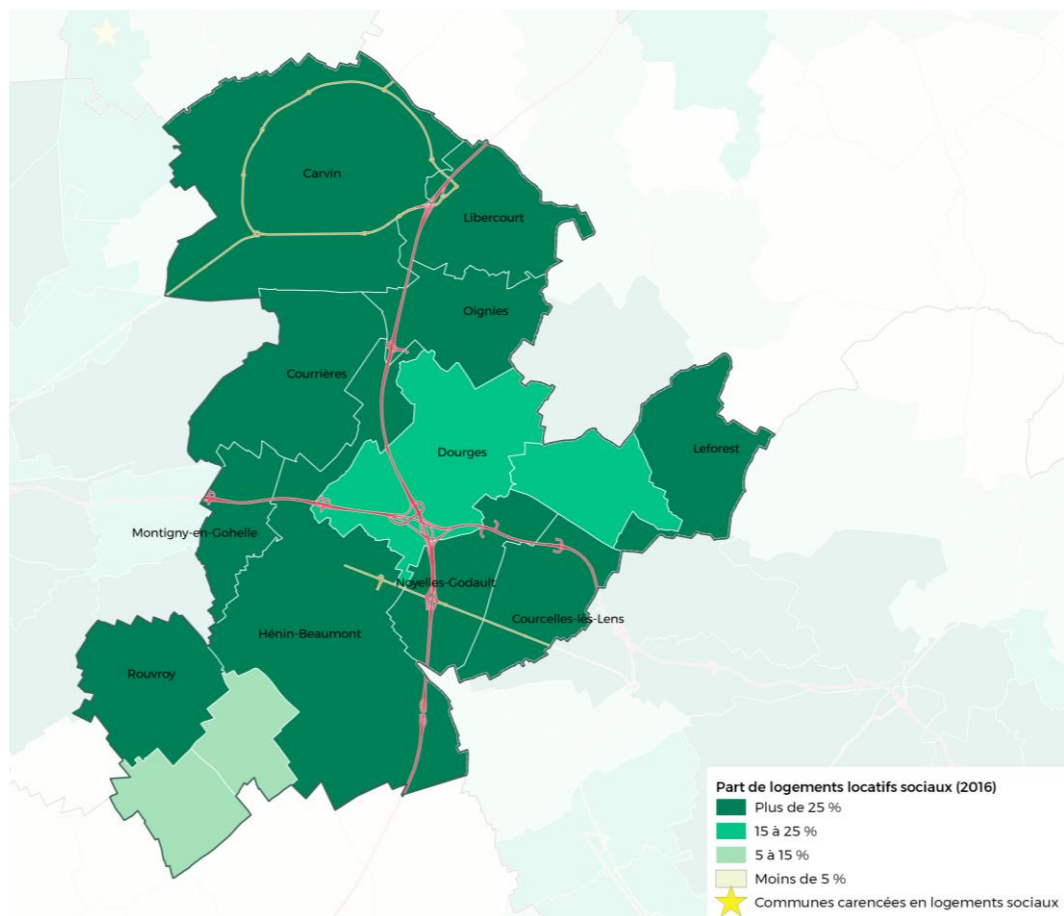
CA d'Hénin - Carvin



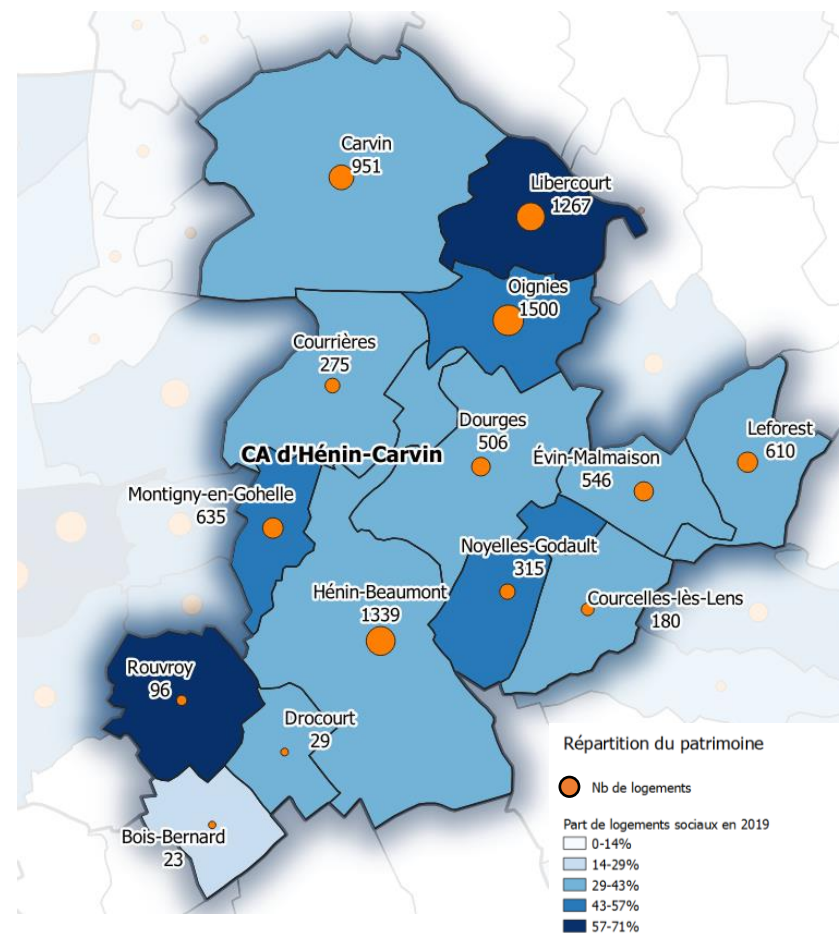
3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

A l'échelle de la CA, la part de locataires sociaux est de plus de 30%, un taux élevé en comparaison des EPCI voisins

Part de logements locatifs sociaux
CA d'Hénin - Carvin



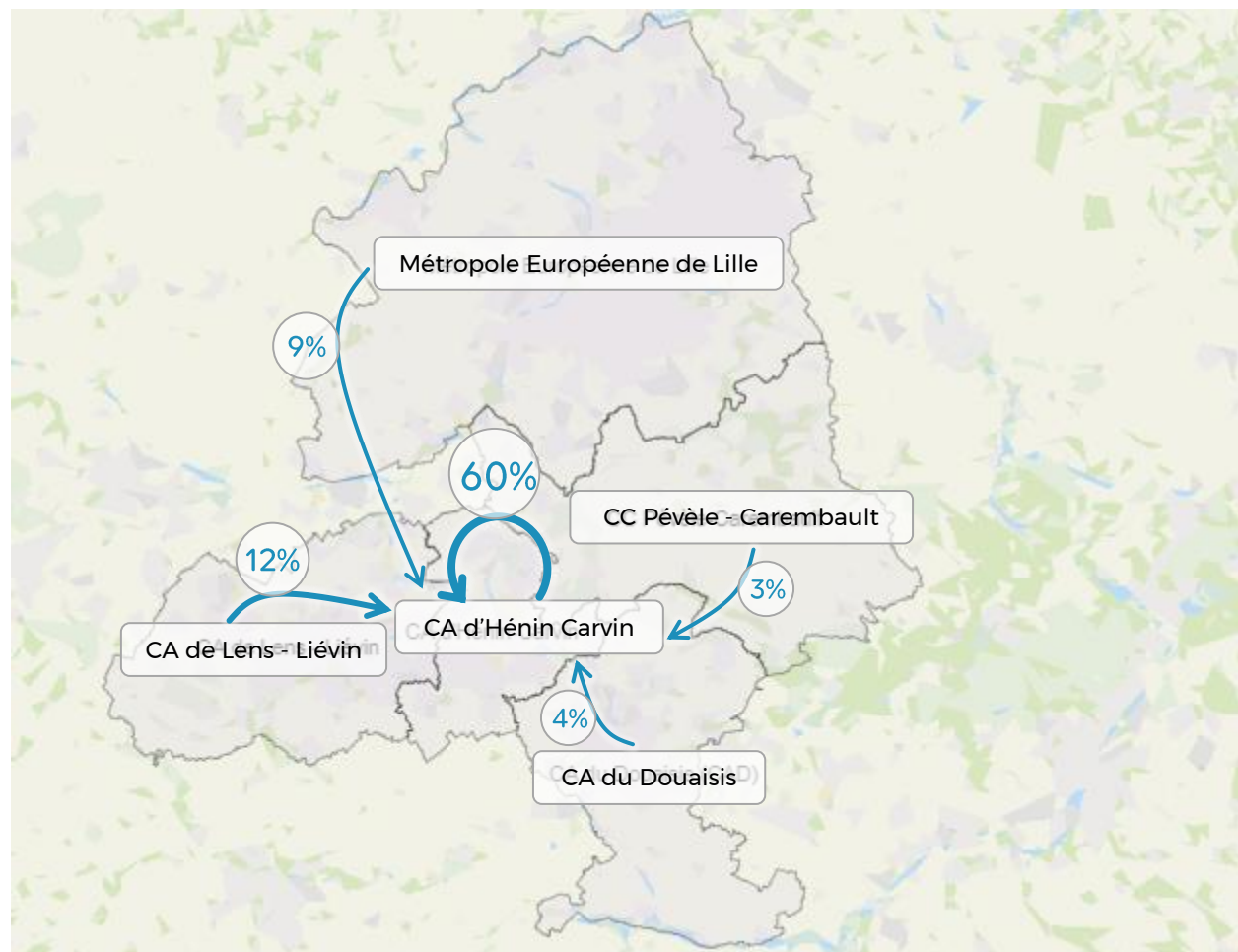
Répartition du patrimoine Bailleur par EPCI
CA d'Hénin - Carvin



3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Les ménages s'installant au sein de l'EPCI sont locaux mais aussi régionaux**Territoires de provenance des emménagés récents**

CA d'Hénin Carvin



A l'échelle de la CA, ce sont 4 113 nouveaux ménages qui ont emménagé au sein même de ce territoire en 2016.

Les migrations locales sont les plus nombreuses, et représentent 76% dont :

- 60% de migrations internes dont 38% de migrations internes à la commune et 21% internes à l'EPCI
- 17% d'une autre agglomération du même département

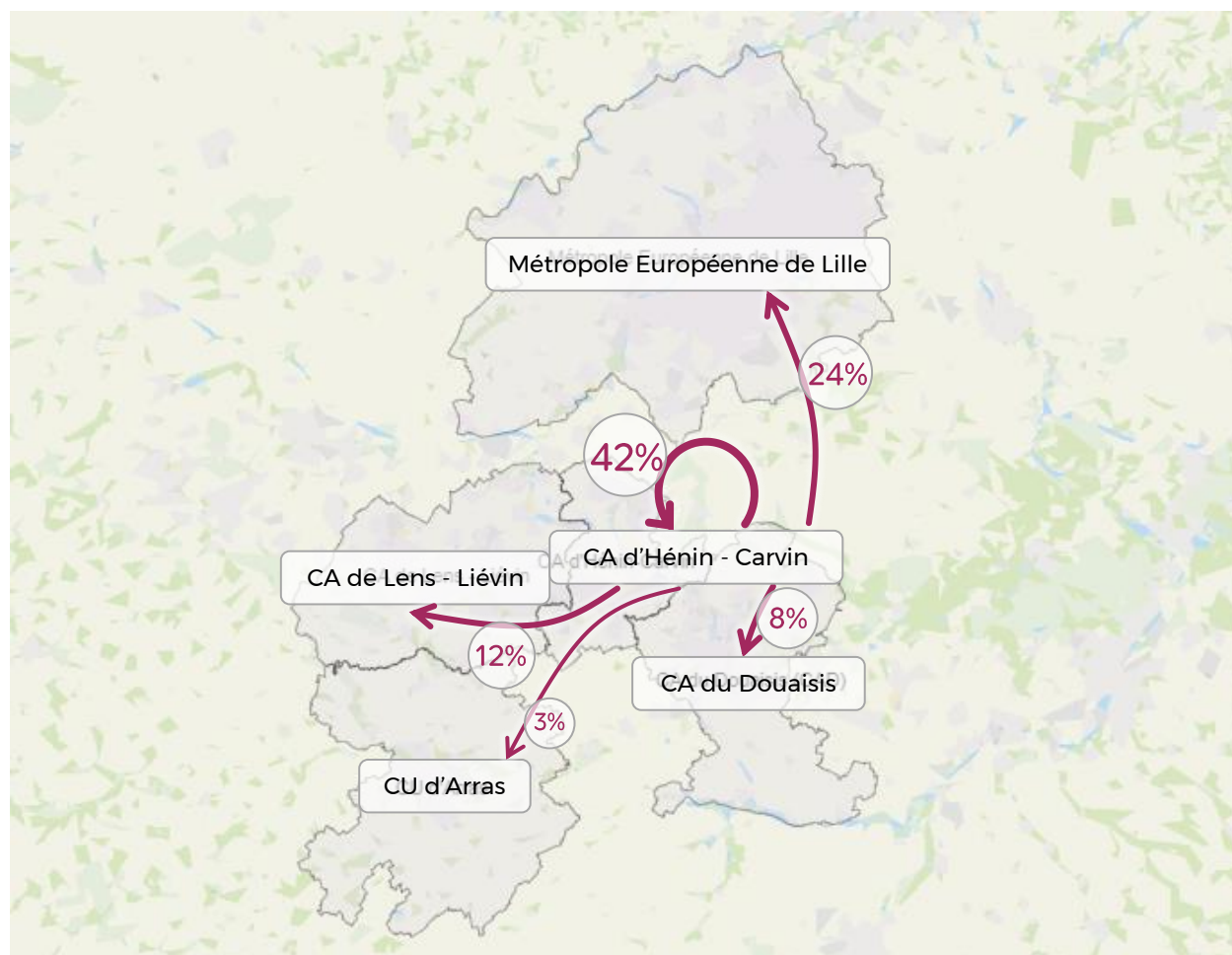
Les migrations régionales sont très importantes et représentent 21%.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

La localisation de la CA et sa configuration lui sont favorables à des migrations pendulaires vers l'ensemble des bassins d'emplois voisins ; une localisation privilégiée

Territoires de travail des actifs résidents

CA d'Hénin - Carvin



Indicateurs clés CA d'Hénin - Carvin

Nombre d'actifs

43 897 actifs

Nombre d'emplois

40 499

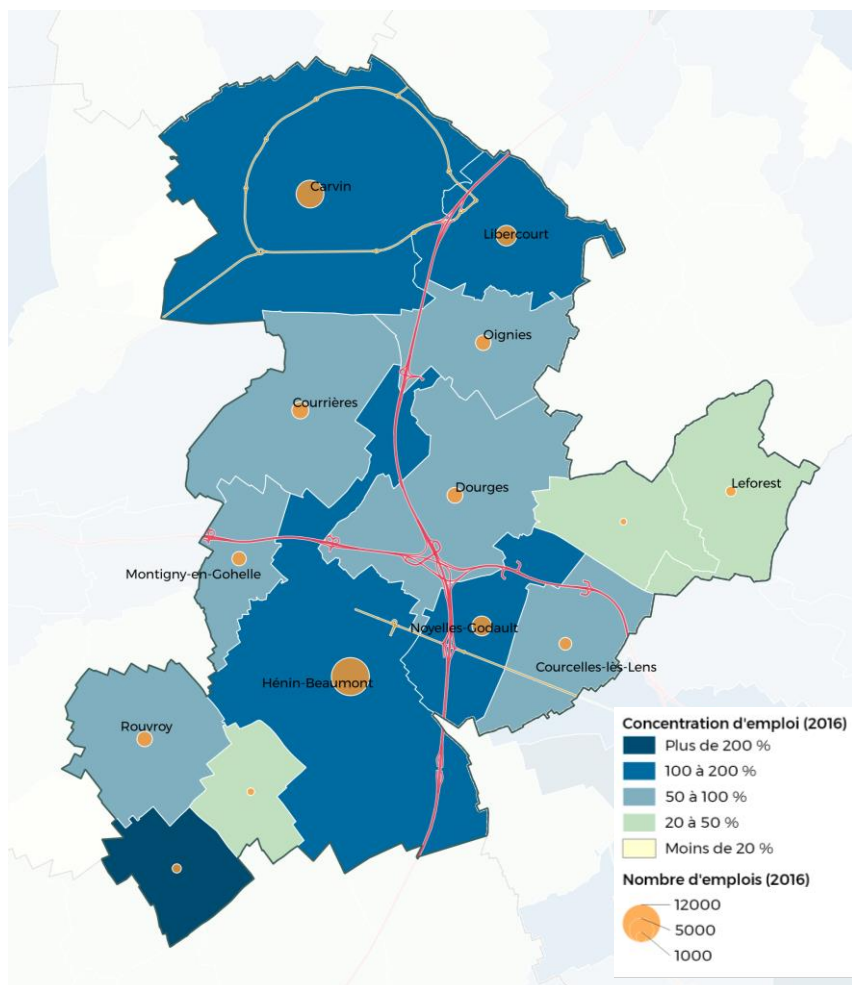
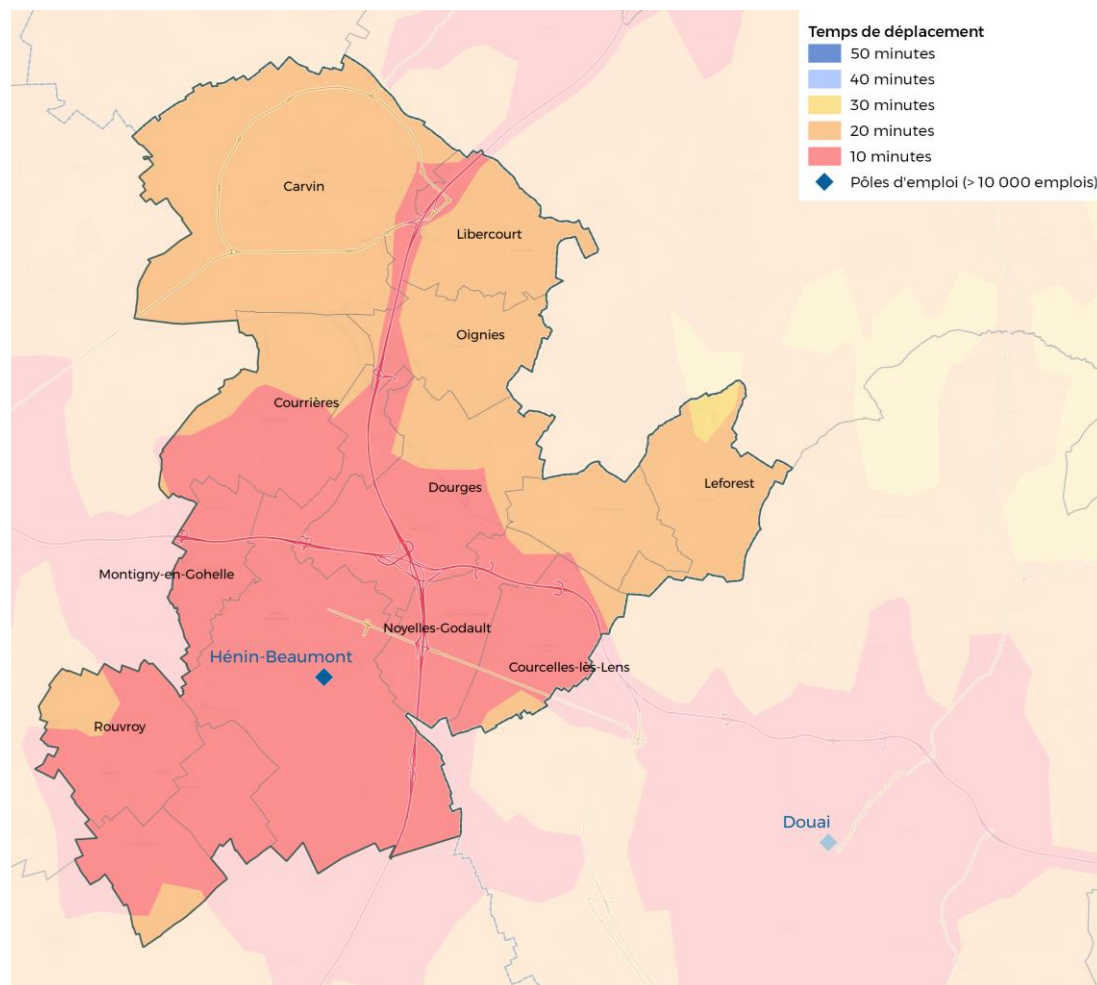
Part de CSP +

8%

Part de chômeurs

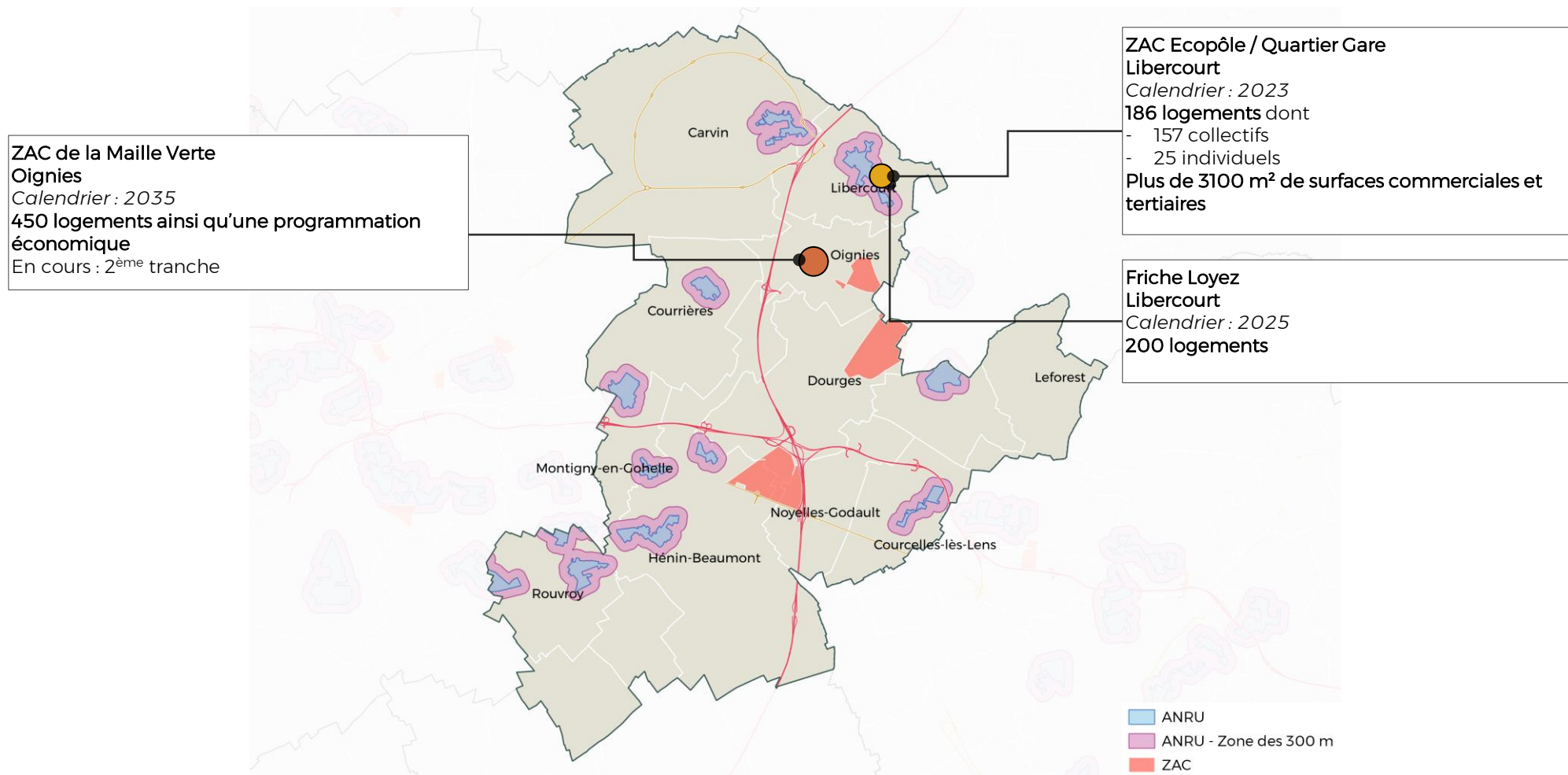
11%

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

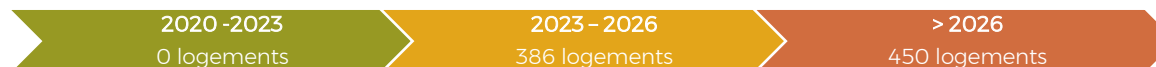
Quelques pôles d'emploi au sein de chaque commune mais la commune d'Hénin-Beaumont constitue le pôle économique structurant du territoire**Nombre d'emplois et concentration d'emploi**
CA d'Hénin - Carvin**Temps de déplacement (en voiture) depuis les pôles d'emploi**
CA d'Hénin - Carvin

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Les grands projets résidentiels et d'activités du territoire sont localisés au nord de l'EPCI, un développement de moyen à long terme



Estimation des volumes de livraisons de logements neufs (accession + social) dans les grands projets urbains

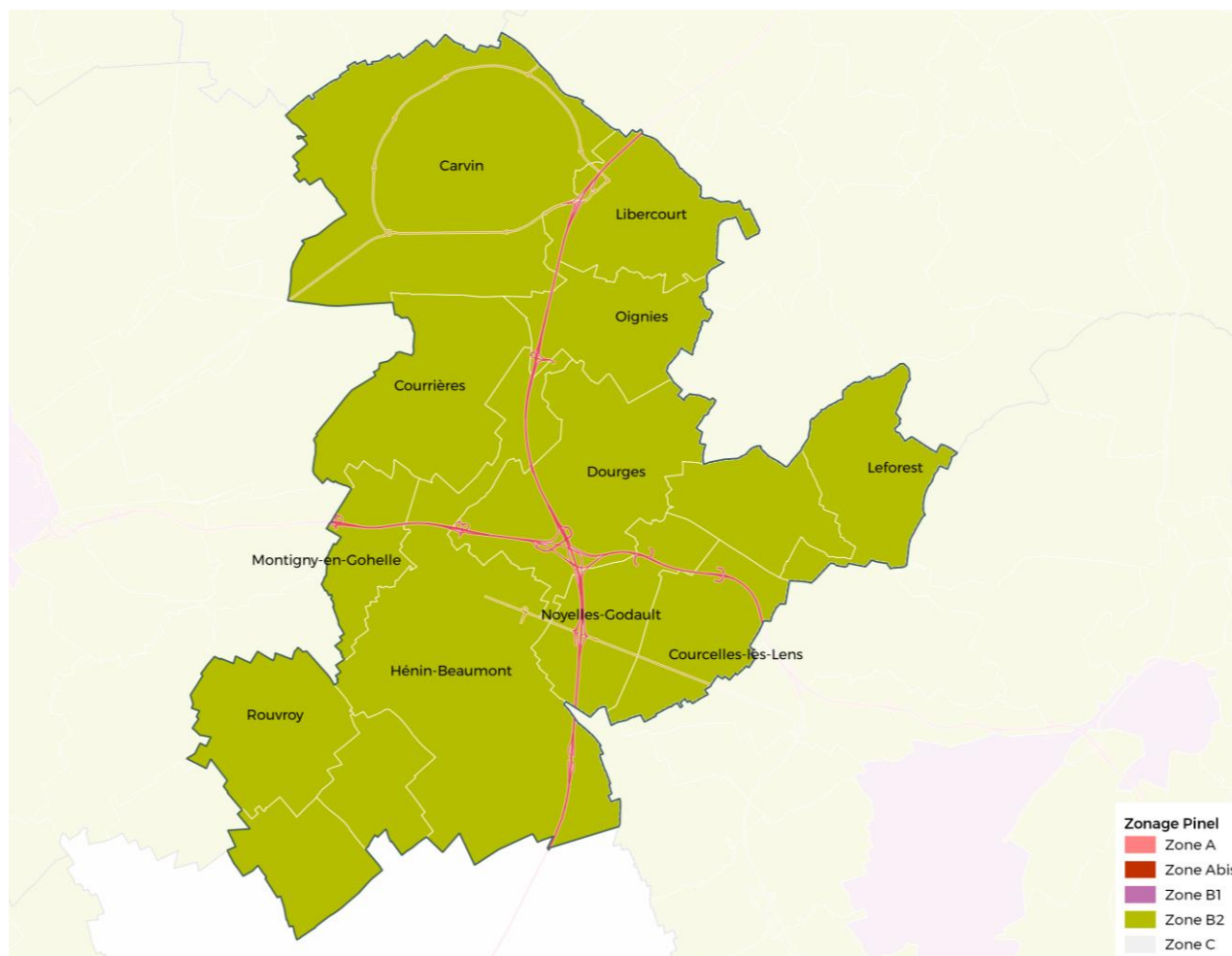


3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Zonage Pinel et plafond prix/ressources en accession sociale

Zonage Pinel

CA d'Hénin - Carvin



Liste des communes éligibles au dispositif Pinel (A et B1)
aucune

Les plafonds de prix en AS - A compter du 1^{er} janvier 2020

	Zone B2
Plafonds de prix HT	2 588 €/m ² *
Equivalent plafond TVA 5,5% en PSLA	2 730 €/m ² *
Equivalent plafond TVA 20%	3 106 €/m ² *

*m² de surface utile

Plafonds de ressources des ménages

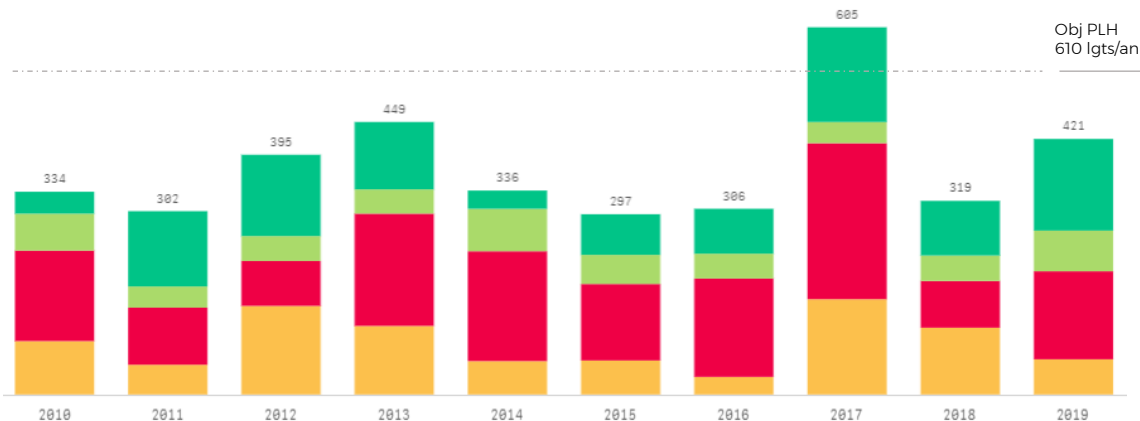
		Annuel	Mensuel
PSLA Zone B-C		38 160 €	3 180 €
LI Acc. Zone B2-C		50 299 €	4 192 €

Fond de carte ADEQUATION - Source : Data.gouv.fr

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Production de logements

Historique de la production totale de logements neufs + AA par forme urbaine CA d'Hénin - Carvin



Source : ADEQUATION - Données SITADEL Neuf+AA, commencés
 DR = Date Réelle de l'ouverture de chantier (2010 - 2017)
 DPC - Date de Prise en Compte par les services du Soes (2018 - 2019)

Ratio de production de logements pour 1.000 habitants - 2017-2019 EPCI

Détendue

3,6 logements / 1.000 hab

Hénin-Beaumont

Sous-production

3,3 logements / 1.000 hab

Carvin

Prod sous-tension

7,9 logements / 1.000 hab

Une production de logement dite détendue à l'échelle de la CA, portée par les deux principales villes, Hénin-Beaumont en production dite de sous-production (87 logements construits annuellement en moyenne), et Carvin en production dite de sous-tension (135 logements construits annuellement en moyenne).

A Carvin, la production porte pour moitié sur de la forme en collectif, alors qu'à Hénin-Beaumont, cette forme urbaine ne représente plus que 25%, à l'image de ce qu'il se produit à l'échelle de la CA (35% en collectif).

Le lotissement et l'individuel groupé tiennent une place importante dans la production des logements. La production annuelle moyenne de logements de la CA est de 428 logements pour la dernière période triennale, contre 295 logements pour la période 2014-2016. une des explications est à regarder dans la production de logements en individuel qui a augmenté de 10% aussi bien en diffus qu'en lotissement/groupé.

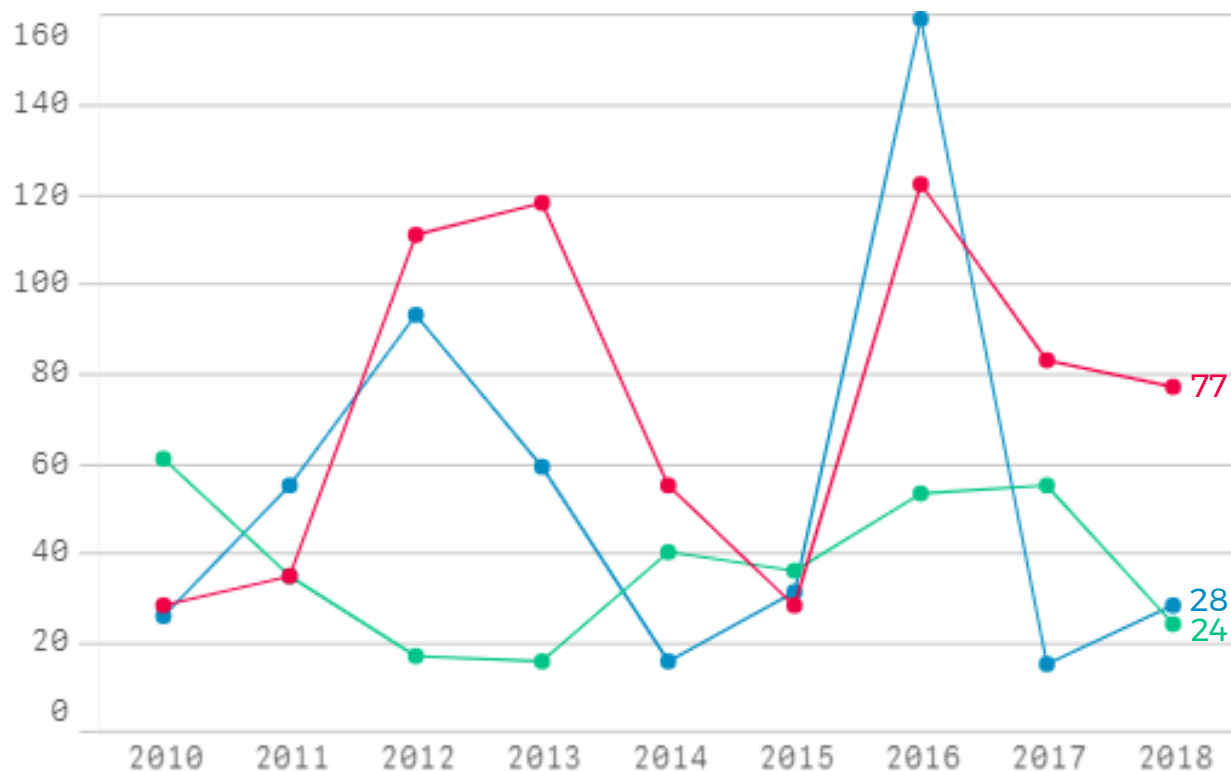
A noter, une production de l'ordre de 5% à peine en Acquisition-Amélioration par rapport à la production totale (neuf+AA).

NB : le PLH 2014-2019 était en faveur d'un développement de l'accession aidée tout particulièrement (aide de 4000€ versée à l'opérateur en déduction du prix de vente du logement et aide à l'accession dans l'ancien avec travaux)

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Une activité en promotion immobilière limitée en situation de sur-offre

Evolution des volumes en promotion immobilière - Collectif + individuel groupé
CA d'Hénin Carvin



Source : Données ECLN, retravaillées Adequation

- Mises en vente
- Ventes nettes
- Offre commerciale

Prix moyen/m² EPCI Individuel :
2.400-2.600 €/m² SI TVA Pleine / 2.100-2.300 €/m² SI TVA Réduite

Prix moyen/m² EPCI Collectif :
2.800-3.000 €/m² SI TVA Pleine

Source : ADEQUATION - Moyenne 2017-2020

L'activité en promotion immobilière est limitée à l'échelle de la CA ; des opérations ponctuelles au sein des communes de Carvin et Libercourt sont recensées. Sur la période observée, le marché est caractérisé par un pic d'alimentation réalisé en 2016 de +/- 160 lots. Les ventes ont néanmoins peu réagi. Alors que les ventes atteignaient un volume de près de 60 ventes annuelles en 2016 et 2017, elles ont fortement chuté en 2018 à +/- 20 lots. Un marché par conséquent atone, avec un stock commercial qui fin 2018 affiche un écoulement théorique de 38 mois, un rythme donc très lent.

La production de logements relativement importante entre 2015-2017 est portée par le lotissement, le diffus et le logement social. De plus, la commune ne bénéficie pas d'un zonage Pinel favorable lui permettant de booster son activité en promotion par des ventes à investisseurs.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Historiquement, des opérations en individuel et en collectif sur des gammes de prix abordables aussi bien en TVA pleine que réduite

Synoptique des opérations en cours de commercialisation ou récemment terminées (Non Exhaustif)

CA d'Hénin - Carvin

Promoteur	Nom	FU	Ville	MEV	LIV	TOTAL	V/M	TVA R : Hors parking	TVA R : Parking inclus	TVA P : Hors parking	TVA P : Parking inclus	% inv
TERRITOIRES SOIXANTE-DEUX	LES RESIDENCES DU POLE GARE	COL	Libercourt	25/07/2020	31/12/2022	24/24	-	2250 €	2450 €	2560 €	2780 €	0%
SOC.REG. DES CITES JARDINS	LES NONETTES	IND	Carvin	05/06/2020	-	4/5	0,3	-	2160 €	-	-	0%
PTF NORD	LE DOMAINE DU PATURAGE	IND	Dourges	01/02/2020	31/12/2021	14/20	0,9	-	-	-	2300 €	17%
TERRITOIRES SOIXANTE-DEUX	ARBORESCENCE	COL	Carvin	01/01/2019	30/09/2020	6/14	0,4	-	-	2470 €	2710 €	38%
TERRITOIRES SOIXANTE-DEUX	RESIDENCE DE LA PAIX	IND	Libercourt	01/07/2018	31/03/2021	10/32	0,8	-	2130 €	-	2420 €	0%
CREDIT FONCIER IMMOBILIER	ECUS'HOME	COL	Carvin	20/02/2018	-	0/5	0,8	-	-	2440 €	2750 €	0%
NEXITY	ECUS'HOME	IND	Carvin	18/12/2017	30/06/2019	0/20	1,4	-	2290 €	-	2610 €	10%
EDOUARD DENIS	RESIDENCE ECUS'HOME	IND	Carvin	17/10/2017	30/06/2017	0/17	1,4	-	-	-	2290 €	6%
LE BLAN PROMOTION	DOMAINE ARMONY	COL	Carvin	01/02/2017	01/12/2018	1/30	0,7	-	-	2850 €	3090 €	52%

*FU = Forme urbaine MEV = date de mise en vente LIV = date de livraison V/M = vente par mois du programme TOTAL : Offre/Stock initial

Source : Collectes ADEQUATION - Juillet 2020

On observe des niveaux de valorisations en Tva réduite en entrée de gamme ainsi que des rythmes de ventes relativement faibles ne dépassant plus le volume d'1 vente/mois. Les programmes sont situés à Carvin et Libercourt, proposant des valorisations en tva pleine autour de 3.000€/m² stationnement inclus et en TVA réduite à 2.640€/m² stationnement inclus en collectif.

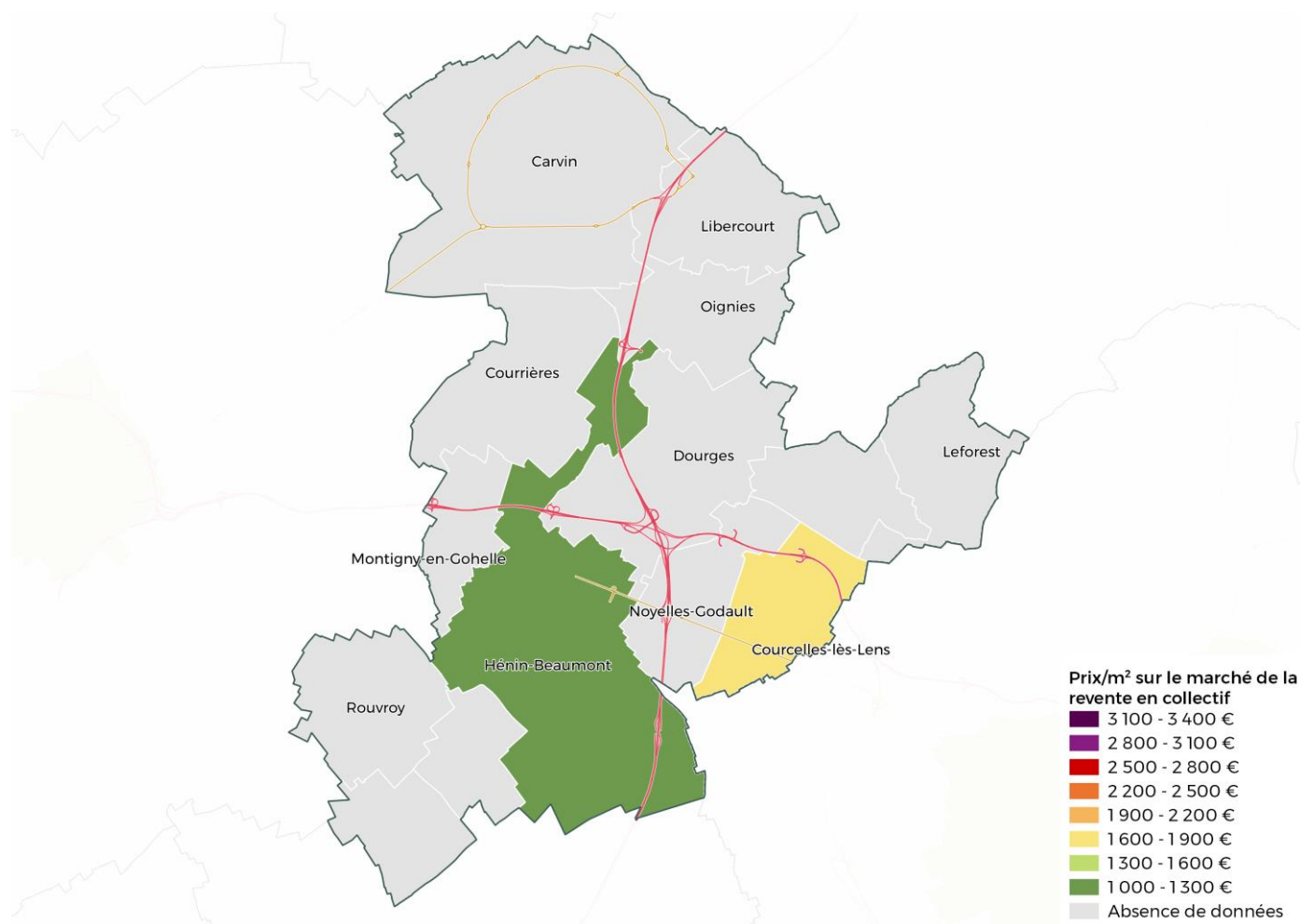
Des programmes en individuel se commercialisent à 1.900 €/m² soit un prix unitaire à partir de 170 K€ en TVA réduite (et à 195 K€ en TVA pleine). Des prix très abordables, adaptés à la demande locale, les ménages étant composé pour quasi un tiers de ménages modestes et un tiers de ménages de CSP intermédiaire.

En conclusion, si l'année 2019 a été une année « passive » avec une seule opération en commercialisation, nommée « Arborescence », les quelques opérations commercialisées en ce premier semestre de l'année 2020 semble marquer les prémices d'un nouveau dynamisme.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Un marché de la revente en collectif inexistant ; le collectif étant réservé au logement locatif social

Marché de la revente en collectif CA d'Hénin - Carvin



Le marché de la revente en collectif est très faiblement développé à l'échelle de la CA, ce qui n'est pas étonnant au regard de la forme urbaine majoritairement constitutive de maisons de ville et de maisons individuelles.

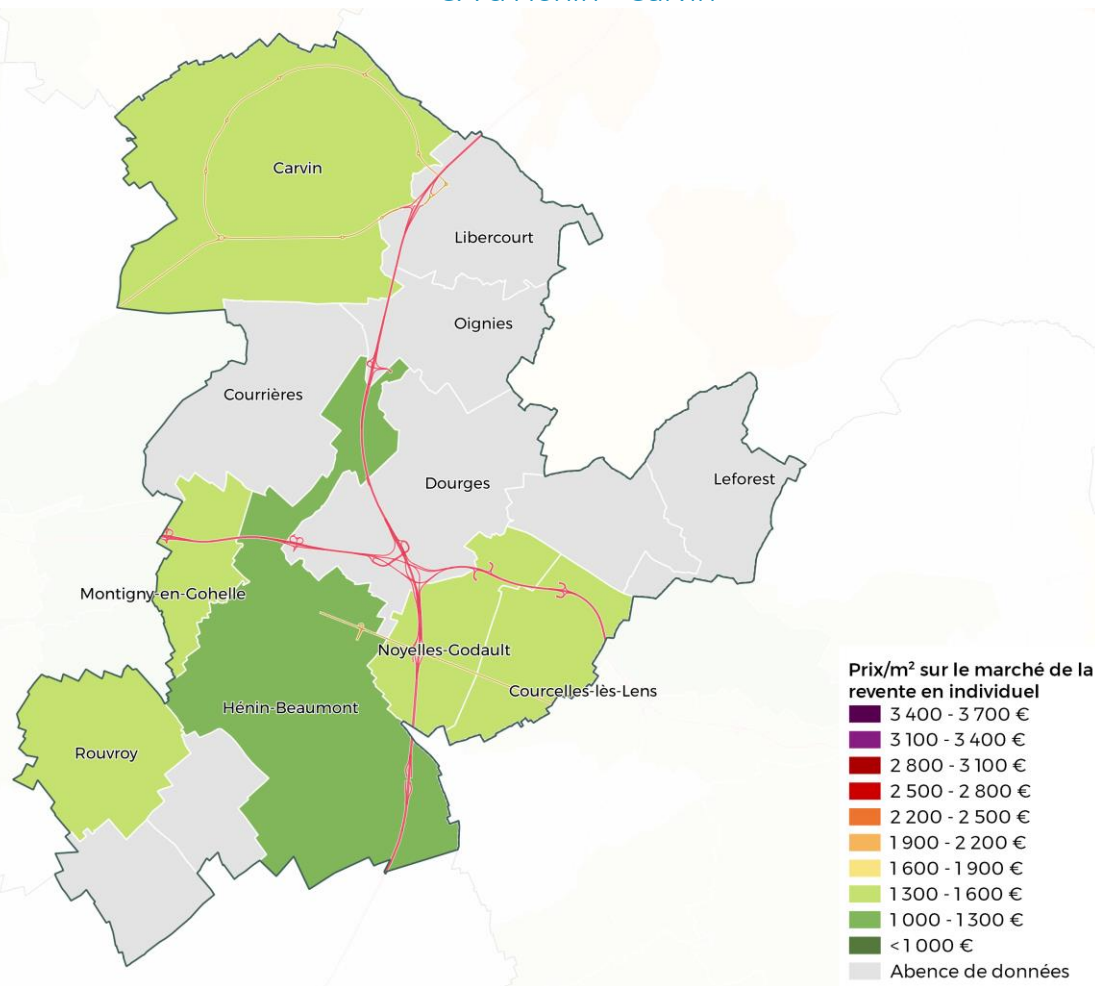
Les valorisations sont faibles à Hénin-Beaumont, autour de 1000 - 1300 €/m² shab, ce qui en fait un marché particulièrement compétitif du neuf. Par contre, Courcelles-lès-Lens est positionné sur des valorisations élevées, proche de 1900 €/m² soit des biens autour de 117 K€.

Le volume des transactions est très faible, le marché en collectif en accession n'étant pas porteur sur le territoire.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Le marché de la revente en individuel est plus offreur, en particulier au sein des communes structurantes de l'agglomération ; entre Carvin et Hénin-Beaumont**Marché de la revente en individuel**

CA d'Hénin - Carvin

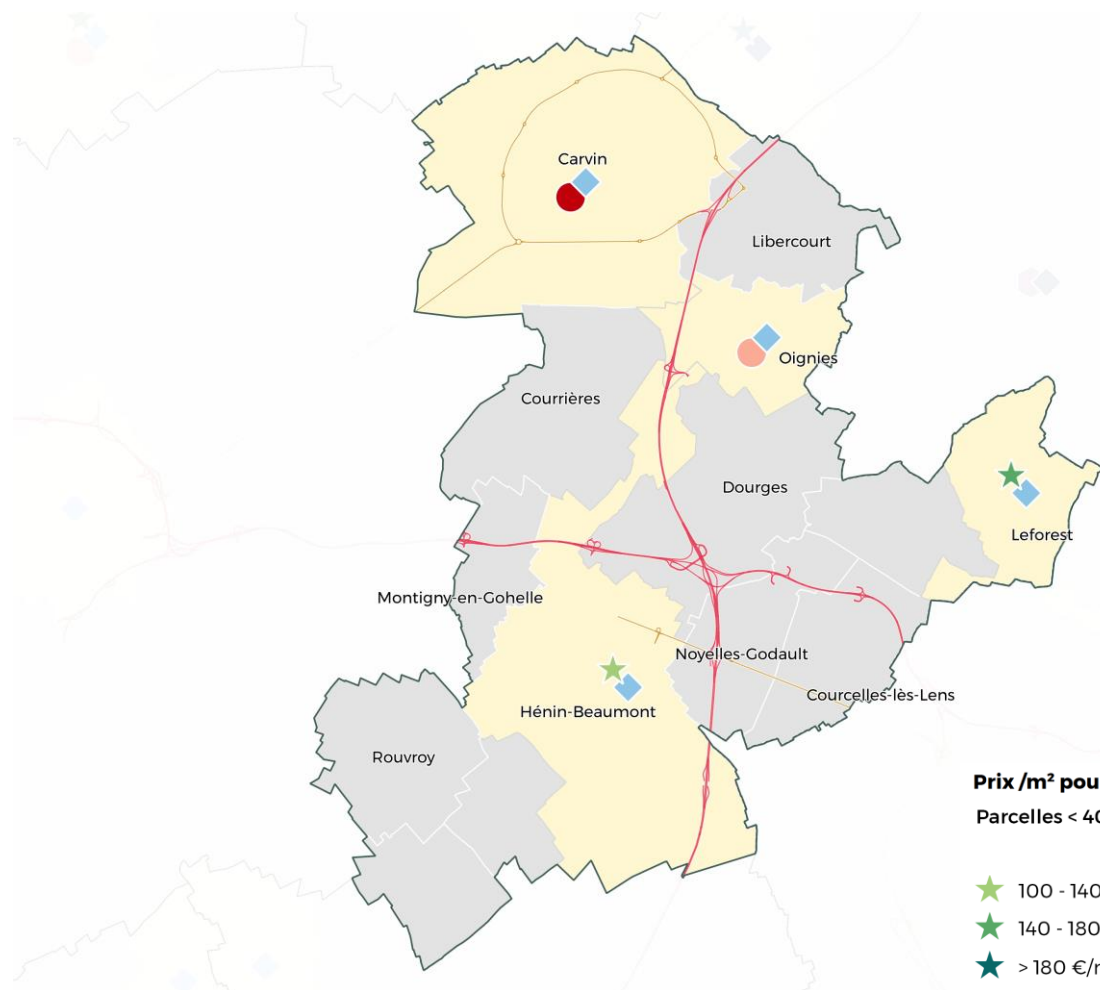


Le marché de la revente en individuel est plus offreur sur ce territoire. On retrouve un volume de transactions pour Hénin-Beaumont et Carvin de l'ordre de +/- 100-125 transactions, mais pour les autres communes, entre 20 et 45 transactions. Des valorisations homogènes, plutôt basses, avec des biens accessibles autour de 120-130 K€ pour un 4P. Des valorisations faibles, très accessibles et encore une fois, concurrentiel au marché du neuf.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Une offre présente en lotissement et en construction pour soi sur des valeurs particulièrement attractives pour des parcelles de +/-400 m² en cœur d'offre

Marché du lotissement CA d'Hénin - Carvin



Le marché du lot à bâtir est moyennement actif au sein des communes de la CA.

Au global, les lotissements offrent des lots autour de 400 à 600 m², soit une estimation des « terrains + maisons de 100 m² » à partir de 195 K€.

De manière générale, les lotissements proposent chacun une trentaine de lots à bâtir.

Prix /m² pour le lot à bâtir :

Parcelles < 400 m²

- ★ 100 - 140 €/m²
- ★ 140 - 180 €/m²
- ★ > 180 €/m²

Parcelles 400 - 600 m²

- ◆ < 100 €/m²
- ◆ 100 - 140 €/m²
- ◆ 140 - 180 €/m²
- ◆ > 180 €/m²

Parcelles 600 - 800 m²

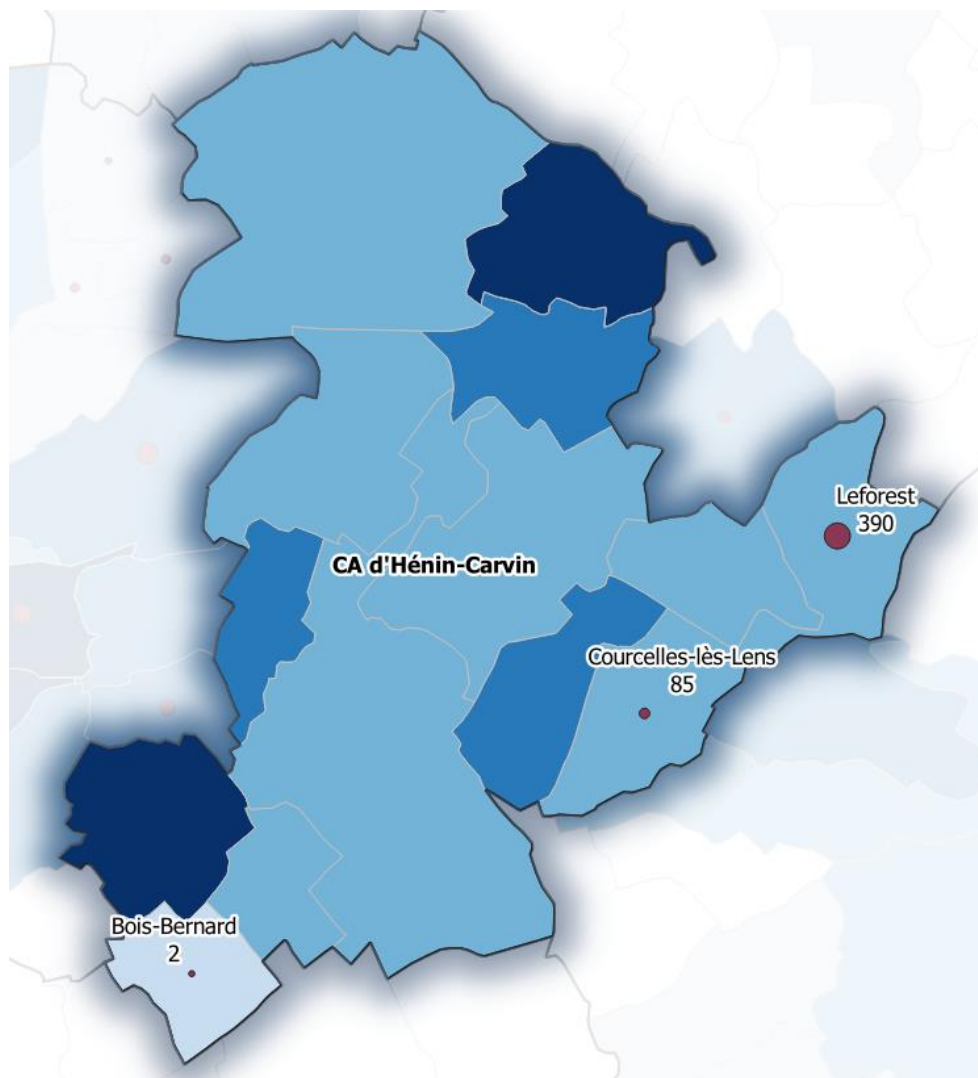
- < 100 €/m²
- 100 - 140 €/m²
- 140 - 180 €/m²
- > 180 €/m²

Parcelles > 800 m²

- ◆ 100 - 140 €/m²

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

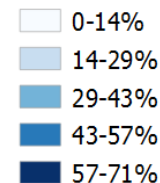
Marché de la revente du parc locatif social : Potentiel de vente



Potentiel de ventes HLM

● Potentiel de ventes HLM

Part de logements sociaux en 2019



CA d'hénin-Carvin			Total	
Destinés à la vente	477		10956	
	6%		17%	
Typologies	%	m2	%	m2
1-2 pièces	0%		6%	49
3 pièces	36%	66	36%	63
4 pièces	63%	77	46%	74
5 pièces et +	1%	102	12%	90
Total	100%	73	100%	71

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Synthèse de la CA d'Hénin – Carvin – l'immobilier résidentiel

Synthèse des éléments observés

Dynamique de la construction globale



Contexte et dynamique du marché



Vente aidée



Potentiel de revente parc M&C



Environnement concurrentiel



Potentiel du marché



L'Avis du consultant

A l'échelle de la CA, une production de logements tous segments confondus, dite détendue ; mise à part les communes de Carvin et de Libercourt, la production est tournée vers la construction pour soi. Il semblerait qu'il existe une demande pour la promotion immobilière, aussi bien en collectif qu'en individuel, comme en témoigne le bon taux d'écoulement des opérations en cours de commercialisation, proposées à des prix abordables en TVA réduite. Les marchés connexes sont par ailleurs concurrentiels au neuf, clé en main, mais dont le volume d'offre est restreint. Finalement, c'est le lot à bâtir qui est le plus actif sur le territoire, il répond à la demande en termes de localisation, forme urbaine, caractéristiques des espaces extérieurs et prix.

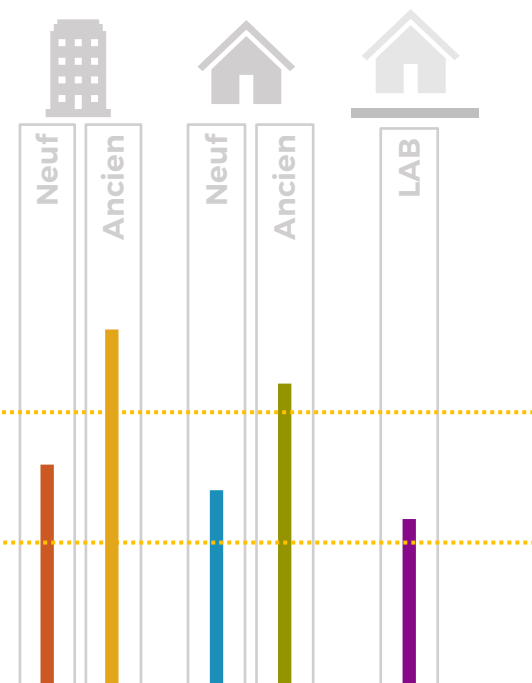
Un potentiel de développement d'une offre en accession sociale en individuel et en lot à bâtir sur le territoire existe, sur des volumes limités.

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Budgets des ménages en accession : dès le 2^{ème} décile, les ménages ont accès à la propriété dans l'ancien, et à partir du 5^{ème} décile dans le neuf

Budgets des ménages CA d'Hénin - Carvin

	Revenu	Location Loyer max	Mensualité max	Budget max. Apport=5%	Budget max. Apport=15%
1er Décile	660€	170€	220€	54 400€	60 800€
2ème Décile	1 170€	290€	380€	95 500€	106 800€
3ème Décile	1 510€	380€	500€	123 900€	138 500€
4ème Décile	1 820€	460€	600€	149 300€	166 900€
5ème Décile	2 140€	540€	710€	175 600€	196 300€
6ème Décile	2 560€	640€	850€	210 300€	235 000€
7ème Décile	3 060€	760€	1 010€	250 700€	280 200€
8ème Décile	3 630€	910€	1 200€	297 600€	332 600€
9ème Décile	4 580€	1 150€	1 510€	375 600€	419 800€



Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 2,01% assurance comprise, sur 25 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 5% et 15%, sans le PTZ+

Source : Données FILOSOFI 2016, retravaillées ADEQUATION - CA d'Hénin-Carvin

Revenu fiscal net mensuel : revenu déclaré par le contribuable sur la « déclaration des revenus », avant tout abattement.

Note méthodologique : La population des ménages est répartie en tranches de 10% (les déciles). Chaque décile de la population de ménages s'inscrit dans une fourchette de revenus mensuels nets, hors prestations sociales. A chaque fourchette de revenus correspond une capacité de financement du logement accession et en location.

Desserte des ménages par l'offre aujourd'hui proposée avec stationnement inclus toute TVA

- Neuf collectif
T3 à partir de 150 K€
- Revente collectif récent
T3 à partir de 80 K€
- LAB 4P à partir de 180 K€ « terrain + maison »
- Neuf individuel
4P à partir de 180 K€
- Revente en individuel
4/5P à partir de 120 K€
- Cœur de cible en accession sociale pour un cœur d'offre en T3 ou 4P du projet à l'étude

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Analyse de la demande en logement social

Ménages assujettis au surloyer de solidarité

Étiquettes de lignes	Nb ménages	RFF moyen annuel	RFF moyen mensuel	Montant loyer + SLS	TEFF
CA d'Hénin-Carvin	56	39 513,7 €	3 292,8 €	475,3 €	14%
Total général	258	39 942,9 €	3 328,6 €	527,1 €	16%

Source : Bailleur, enquête SLS

Segmentation de la demande HLM selon les plafonds de ressources

		Total	Non saisie	=< PLAI	> PLAI et =< PLUS	> PLUS et =< PLS	> PLS
CA d'hénin-Carvin	nombre de demandes	5400	810	3378	949	210	53
		100%	15%	63%	18%	3,9%	1%
Nord-Pas-de-Calais	nombre de demandes	136824	16297	90923	23351	1741	4512
		100%	12%	66%	17%	1,3%	3%
France	nombre de demandes	2161455	214924	1426086	401583	79306	39556
		100%	10%	66%	19%	3,7%	2%

Source : SNE

3. Etude de marché approfondie sur chaque EPCI

Synthèse de CA d'Hénin – Carvin – la demande potentielle**Synthèse des éléments observés****Revenu médian des ménages****Capacité d'achat en libre et en sociale****Demande potentielle globale, potentielle (SNE) et des locataires****Potentiel du marché en accession sociale****Cibles de clientèle****Budget des cibles**

130 à 210 k€
Déciles 4 à 6

Produits recherchés

Collectif/
Individuel

**L' / Avis du consultant**

Le revenu des ménages du territoire est relativement moyen, pour des ménages au profil majoritairement modeste et intermédiaire, ce qui correspond au profil des ménages demandeurs d'un logement en accession sociale. En effet, si l'ancien est accessible dès le 2^{ème} décile, le neuf et le lot à bâtir ne le sont qu'à partir du 5 et 6^{ème} décile. L'offre proposée porte sur des volumes restreints, il y a donc un enjeu de compléter l'offre par des biens plus diversifiés permettant de toucher l'ensemble des cibles de clientèles : à la fois en secteur urbain par du collectif pour les jeunes couples, les familles monoparentales ou les seniors à la recherche d'un bien plus confortable en centre-ville, que des jeunes familles ou ménages familiaux désirant un bien individuel en secteur rural.

Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par un copyright (©).

Il est destiné au seul usage de **MAISONS & CITÉS** et ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord.

Les méthodologies d'intervention, les mises en œuvre s'ensuivant et les techniques d'investigation sont la propriété d'ADEQUATION.

Auteurs

Cette mission a été conduite par **Hélène Meriaudeau, Elsa Degletagne et Sarah Foritte pour Adéquation, et par Bruno Mirande et Cécile Jagielsky pour GTC.**

Pour toute information au sujet de cette mission, nous nous tenons à votre disposition.

Hélène Meriaudeau
P. 07 71 44 29 36
h.meriaudeau@adequation-france.com

Bruno Mirande
T. 01 42 72 63 13
paris@guytaiebconseil.fr

La société ADEQUATION

ADEQUATION aide les acteurs de la filière foncier - aménagement - immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégies, sur l'ensemble du territoire national.

Nous intervenons ainsi quotidiennement pour les acteurs suivants :

- promoteurs ;
- bailleurs ;
- aménageurs ;
- opérateurs et propriétaires fonciers ;
- état et collectivités ;
- institutions financières ;
- investisseurs ;
- banquiers ;
- industriels ;
- énergéticiens.

L'ensemble des données utilisées sont contrôlées par nos équipes, que celles-ci soient issues de nos propres outils ou de sources externes, dans un souci constant de qualité. Quel que soit le segment de marché (immobilier résidentiel classique ou meublé, commercial ou d'entreprise), nous affirmons notre connaissance de son fonctionnement et des facteurs qui l'influent. A travers les données immobilières que nous utilisons au quotidien, nos missions d'études et de conseil, nous savons comment les acteurs agissent.

Le croisement de ces trois expertises rend nos préconisations fiables, pertinentes et opérationnelles.

Dans un objectif de réponse toujours plus personnalisée et adaptée aux besoins de nos clients et partenaires, nous investissons quotidiennement pour développer nos ressources humaines, digitaliser nos outils et élever notre niveau de conseil.

LYON

31 rue Mazenod
69003 Lyon
T. 04 72 00 87 87

PARIS

32 avenue de l'Opéra
75002 Paris
T. 01 40 28 12 00

MONTPELLIER

50 rue Ray Charles
34000 Montpellier
T. 04 67 07 99 00

BORDEAUX

74 rue Georges Bonnac
33000 Bordeaux
T. 06 24 30 72 43

NANTES

11 allée Duquesne
44000 Nantes
T. 02 40 95 64 64

NICE

23 rue Jean Canavèse
06100 Nice
T. 04 93 51 01 11