

Elise Maneuvrier

# RAPPORT DE STAGE DE FIN D'ÉTUDES

5ÈME ANNÉE

Chargée d'études stagiaire en bureau d'études en immobilier



## Entreprise

Adéquation

11 allée Duquesne

44000 Nantes

## Étudiant

Élise Maneuvrier

IUT - Ingénierie Territoriale à l'International

## Tuteur académique

Hadrien Hérault

ADEQUATION



université  
de TOURS

## REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude à l'égard de mon maître de stage, **Denis Tudoux**, Directeur de l'agence Adéquation Nantes pour sa confiance en m'ayant permis d'intégrer l'entreprise et de travailler au sein de son équipe.

Je remercie également **Marie Trudelle**, Consultante, pour m'avoir transmis son savoir avec bienveillance et patience. Sa gentillesse et son esprit d'entraide m'ont permis de prendre ma place de chargée d'études avec confiance et sérénité.

Je remercie enfin **Aurianne Latrous** et **Bénédicte Coulon** qui m'ont guidée et formée lors de la réalisation des études que j'ai réalisées pour elles.

Je remercie également **Hadrien Hérault** pour sa disponibilité et sa curiosité. Ce fut une chance d'avoir un tuteur dévoué, impliqué qui a su être présent pour me conseiller tout au long de ces 6 mois.

Merci encore une fois à toute l'équipe pour leur accueil et leur gentillesse. Cette dernière expérience en tant que stagiaire n'aurait pas été si épanouissante sans votre profonde sympathie.

Enfin, je tiens à remercier ma mère, pour m'avoir encouragé tout au long de mon parcours. Sans elle, je ne débiterais pas ma carrière professionnelle avec un diplôme d'ingénieure, et pleines de rêves et d'espoirs. Merci pour tes sacrifices, ton soutien infaillible, ton exemple mériterait d'être connu de tous.

# TABLE DES MATIERES

|                                                                                              |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>REMERCIEMENTS .....</b>                                                                   | <b>2</b>  |
| <b>INTRODUCTION .....</b>                                                                    | <b>4</b>  |
| I/ L'IMMOBILIER ET L'URBANISME, INDISSOCIABLES ET COMPLEMENTAIRES .....                      | 5         |
| A/ L'immobilier, un système de marché pour fabriquer la ville .....                          | 5         |
| B/ Les acteurs publics, chef d'orchestre d'un secteur : cadrer, dynamiser et orienter .....  | 7         |
| II/ ADEQUATION, UNE ANALYSE DU MARCHE IMMOBILIER .....                                       | 12        |
| A/ Mission générale de l'entreprise et organisation .....                                    | 12        |
| III/ DES MISSIONS HETEROCLITES.....                                                          | 19        |
| <b>CONCLUSION .....</b>                                                                      | <b>23</b> |
| <b>SOURCES .....</b>                                                                         | <b>25</b> |
| <b>TABLE DES FIGURES .....</b>                                                               | <b>25</b> |
| <b>TABLE DES ANNEXES.....</b>                                                                | <b>25</b> |
| <i>Annexe 1 : Exemple d'études des cibles de clientèles.....</i>                             | <i>26</i> |
| <i>Annexe 2 : Exemple d'étude de programmes immobiliers référents.....</i>                   | <i>27</i> |
| <i>Annexe 3 : Exemple de fiche CDC-Habitat.....</i>                                          | <i>28</i> |
| <i>Annexe 4 : Exemple d'analyse d'attractivité d'un territoire pour des seniors.....</i>     | <i>31</i> |
| <i>Annexe 5 : Exemple d'estimation du patrimoine immobilier de seniors.....</i>              | <i>32</i> |
| <i>Annexe 6 : Analyse de la répartition des ménages par tranche d'âge et de revenus.....</i> | <i>33</i> |
| <i>Annexe 7 : Exemple d'étude concurrentielle d'une résidence seniors services.....</i>      | <i>34</i> |
| <i>Annexe 8 : Exemple d'analyse comparative du potentiel commercial.....</i>                 | <i>35</i> |

# INTRODUCTION

Après 5 années d'études, il est l'heure de clôturer cette période de ma vie riche en expériences. Après deux années de prépa intégrée PEIP Bio à Clermont-Ferrand où je découvre progressivement le monde des études supérieures et où je forge et affirme mes convictions, je pars ensuite à Polytech Tours pour 3 années où je découvre l'aménagement du territoire. Je termine aujourd'hui mon stage de fin d'études de 6 mois chez Adéquation. Un parcours qui s'est dessiné au fil des années, avec une constante volonté de me remettre en question, qui me mènera à ce diplôme d'ingénieure en Aménagement du Territoire et Environnement. Une formation avec une approche transversale comme le requièrent ces deux domaines, pluridisciplinaire et mobilisant des connaissances diverses : la sociologie, le droit de l'environnement, l'économie de l'aménagement, la culture du projet et tant d'autres.

Tout au long de ces études, guidée par ma quête d'un métier qui a du sens et en accord avec mes convictions, écologiques et sociales notamment, je me suis découvert une soif d'apprendre pour déterminer les éléments à protéger, à développer, à soutenir sur un territoire, pour l'amélioration de la qualité de vie humaine et pour tendre vers un idéal plausible. J'ai ouvert mon esprit à la prise en compte de multiples facteurs interdépendants pour transformer et construire un cadre de vie environnemental, social et économique le plus juste, agréable et adapté au territoire.

Au cours de ces cinq ans d'études, j'ai pu effectuer deux stages, dix mois d'expériences diverses et enrichissantes. Une première expérience au sein d'une Société d'Économie Mixte, à Bourges, qui m'a permis de découvrir l'urbanisme opérationnel. Premier stage dans mon domaine de travail, j'ai fait preuve de curiosité, en étant autant que possible proactive et dynamique.

La dernière expérience sera celle que je vais développer dans ce rapport, qui fut à première vue éloignée de mes premières motivations. J'ai intégré le 8 mars 2021 la société Adéquation, un cabinet qui « *aide les acteurs du foncier, de l'aménagement et de l'immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégies* »<sup>1</sup>. Plus éloigné de l'aspect social, mais à première vue davantage orientée vers la stratégie du chiffre et de la rentabilité, la mission n'en a pas été non moins intéressante pour autant. En effet « *comprendre les marchés n'est pas seulement évaluer des potentiels d'affaires. C'est intégrer l'ensemble des conditions économiques, sociologiques, urbaines, politiques, temporelles, juridiques ou financières susceptibles de peser sur la réussite des projets* »<sup>1</sup>.

---

1 [www.adequation.fr](http://www.adequation.fr) rubrique « Qui nous sommes »

J'ai eu la chance d'apprendre énormément, de développer mon esprit de synthèse, et de percevoir l'importance de la donnée et de son analyse. Cette expérience m'a permis de mieux comprendre un domaine que je méconnaissais, mais faisant partie intégrante de l'aménagement du territoire.

Je vous laisse maintenant, à travers ce rapport découvrir à la fois la place et le contexte du marché immobilier, l'entreprise Adéquation, mon rôle dans l'entreprise et mes ressentis.

## I/ L'immobilier et l'urbanisme, indissociables et complémentaires

### A/ L'immobilier, un système de marché pour fabriquer la ville

**L'immobilier concerne l'urbanisme et l'urbanisme touche l'immobilier.** D'un côté, l'urbanisme consiste à concrétiser un projet territorial des collectivités afin de favoriser une homogénéité et un développement socio-économique. De l'autre, dans l'immobilier, l'élément le plus important est la valeur des biens immobiliers. L'urbanisme est donc un facteur important pour le marché immobilier, car le développement urbain, l'implantation et les infrastructures impactent le secteur de l'immobilier.

**Trois catégories de professionnels** interviennent directement sur le marché immobilier : ceux qui transforment le foncier pour permettre l'urbanisation : **les aménageurs**, ils structurent et rendent viables des espaces fonciers ; ceux qui construisent pour la vente : **les promoteurs**, ils s'occupent de la conception, la réalisation et la commercialisation d'immeubles. Dans les deux secteurs d'activité on distingue les structures privées et structures publiques. Enfin ceux qui achètent, pour occuper le logement ou pour investir (**les occupants ou les investisseurs**). Ces opérateurs immobiliers participent grandement à la fabrique perpétuelle de la ville. Les aménageurs et promoteurs sollicitent ou sont sollicités pour intervenir sur des morceaux de territoires. Ils peuvent se positionner comme partenaire des collectivités, prescripteur ou investigateur choisi dans les projets urbains. Ces interventions entraînent des mutations, des évolutions dans la morphologie de la ville, principalement concentrées dans des zones denses ; la capitale, les métropoles et la côte.

Ces transformations dans les villes par l'intermédiaire de l'injection de bâtis nouveaux ou de renouvellement de bâtis existants doivent répondre à une demande, elle-même en réponse à un besoin élémentaire qu'est le logement. Toutefois, l'immeuble est un bien qui ne peut être produit à volonté, en raison d'une limitation du foncier disponible : de ce constat peut naître une tension dans les territoires « convoités ».

Les opérateurs doivent être « capables de déchiffrer une demande sociale, aussi bien en matière de mobilité, d'accessibilité, de solidarité, d'ambiances, ou encore de qualité de vie »<sup>2</sup>, ils doivent être en capacité de **qualifier la demande**. Ces éléments permettront notamment d'influer sur la valorisation des biens, une valorisation dépendant bien évidemment principalement du territoire et de la demande qui en découle.

Ainsi **plus un espace est demandé, plus il est valorisé, plus les opérateurs cherchent à affirmer leur place sur ce territoire. C'est ainsi que certains territoires sont laissés pour contre, moins valorisés mais faisant toutefois l'objet d'une demande, certes moins forte mais tout de même présente**. Ces territoires pâtissent aussi de politique qui ne joue pas en leurs faveurs (cf. partie I/b/). L'immobilier est très dépendant de la question de la rentabilité. Cette question financière s'exerce aussi parfois au détriment de la qualité du projet en lui-même pour produire un modèle le plus économiquement rentable.

Toutefois l'histoire a donné quelques leçons à la pratique. Les déboires issus d'une construction de masse éludent quelques questions majeures et mettent en avant aujourd'hui une **nécessité de répondre à de nouveaux enjeux et besoins** tels que les liens et connexions avec l'environnement, la présence de commodités ou encore l'esthétisme des projets. Finalement, on cherche aujourd'hui à mettre en avant la qualité de vie pour tous, et non plus seulement pour une population privilégiée, même si la satisfaction d'une rentabilité reste inéluctable.

Les **collectivités locales peuvent orchestrer en partie cette politique du logement**, mais elles peuvent aussi rester à la merci d'une finalité donnée par le promoteur. La collectivité dispose d'un pouvoir plus ou moins fort selon la **forme de l'aménagement**. On distingue principalement deux types d'opération : la ZAC et le lotissement.

Dans le cas du **lotissement** le promoteur se saisit d'un terrain et fait naître un projet qui sera validé ou non par la collectivité locale, reste seulement à la collectivité le recours à l'urbanisme réglementaire pour maîtriser son territoire. Un outil important pour orienter le comportement des promoteurs immobiliers. La collectivité pourra refuser un permis si celui-ci ne répond pas aux exigences du PLU(i) (Plan Local de l'Urbanisme - Intercommunal), ou du Code l'Urbanisme.

Des constructions d'initiatives privées « **en diffus** » laissent parfois place à des immeubles haut de gamme, et à l'arrivée d'une nouvelle population, pouvant transformer l'ambiance d'un quartier. Cette situation est un phénomène connu par la ville de Nantes. En effet, après les années 70, le pavillonnaire des ouvriers le long de l'Erdre a été remplacé par des logements de gamme supérieure, induisant une difficulté d'accès au centre-ville pour les classes ouvrières et moyennes.

Quant à la **Zone d'aménagement concerté (ZAC)**, elle permet à l'autorité publique de garder plus facilement la main sur des espaces, et d'orienter la politique du logement.

---

<sup>2</sup> Réinventer l'urbanisme, À propos de : A. Bourdin, L'urbanisme d'après crise, Editions de l'Aube, 2010

Elle peut instaurer un pourcentage de chaque type de logements qu'elle souhaite : sociaux, intermédiaires ou supérieurs etc. C'est une **initiative publique orchestrée par des institutions liées aux collectivités locales ou à l'État**. Ainsi des terrains destinés à changer d'affectation sont divisés par lots, puis dans le cadre de la construction de logements sont attribués à des promoteurs immobiliers ou bailleurs sociaux sous la coupole d'un aménageur public. Sous cette forme d'aménagement, le public y cadre les interactions entre acteurs.

Si les promoteurs immobiliers sont plus ou moins favorables au foncier issu de ces opérations, c'est parce que la procédure pour accéder à la maîtrise de ces biens met en concurrence les promoteurs immobiliers en les obligeant à répondre à une série d'exigences posées par l'aménageur, formalisée dans un « cahier des charges ». Toutefois malgré la lourdeur de l'intervention, ce système protège les promoteurs des recours sur les permis de construire, ce qui limite ainsi le risque d'immobiliser leurs fonds propres.

Le **logement est un bien privé soumis aux mécanismes du marché**, qui diffère selon les multiples territoires au sein du territoire national. S'il est l'objet de politiques publiques, les auteurs de ces politiques ne sont pas les acteurs directs du système, l'État et les collectivités territoriales ne construisent directement que très peu de logements. Ce sont donc principalement des particuliers qui font fonctionner ce marché. Il en résulte un système régi par des logiques et des stratégies individuelles pour se loger et investir.

#### B/ Les acteurs publics, chef d'orchestre d'un secteur : cadrer, dynamiser et orienter

Le bien immobilier en tant que logement répond à un besoin fondamental. C'est pour cela que les pouvoirs publics ne peuvent être indifférents. Cela signifie que le **marché immobilier est un domaine d'interventions publiques**.

#### → Le PLH : encadrer la production de logements en décentralisant au profit des collectivités.

Le Programme Local de l'Habitat (PLH) a d'abord vu le jour sous la forme d'une expérimentation en 1983, il est alors un document à l'initiative des communes ou des Établissements Publics de Coopération Intercommunale (EPCI). Il doit déterminer les opérations prioritaires et notamment les actions en faveur des personnes mal logées ou défavorisées. Le **PLH devient obligatoire en 1999**, pour les communautés urbaines et communautés d'agglomérations, suite la loi relative au renforcement et à la simplification de la coopération intercommunale (loi Chevènement) du 12 juillet 1999.

Le mouvement de déconcentration de la politique du logement date de **2004** avec la loi relative aux libertés et responsabilités locales, affirmant les **intercommunalités comme « chefs de file » en matière d'habitat**. Elles sont dotées d'un outil supplémentaire pour

l'exercice de cette compétence : **l'aide à la pierre**<sup>3</sup>, qui repose sur une contractualisation entre l'État et la collectivité, **celle-ci devant disposer d'un PLH pour pouvoir y prétendre.**

Le PLH est un outil dont le sujet de fond est **l'accès au logement pour tous**. Dans les années 1990, le PLH constitue l'instrument majeur pour assurer la mise en œuvre d'une mixité sociale et le droit au logement, principalement au travers de la production de logements locatifs sociaux et sa répartition territoriale établie dans un programme d'action.

Si ce document **n'est pas obligatoire pour tous**, certaines communautés de communes l'ayant mis en place estiment que cela leur permet de disposer d'une meilleure connaissance des dynamiques sur leur territoire et d'un instrument pour répondre aux besoins en logements sociaux <sup>4</sup>.

Dans certaines situations le PLH peut se résoudre à n'être que le réceptacle d'une obligation législative avec le caractère assumé d'un document « à minima ». Les premiers PLH ont respecté strictement le contenu demandé, puis des territoires sont parvenus à aller au-delà du cadre réglementaire, faisant du document une **véritable stratégie locale**. Ainsi un rapport de l'Assemblée des Communautés de France met en avant que « *Si les exigences nationales orientent le contenu des programmes locaux de l'habitat, l'analyse montre que les collectivités qui s'en sont approprié la méthodologie et les contours sont davantage parvenues à y porter leurs enjeux propres* » <sup>4</sup>.

Pour **favoriser une meilleure appropriation du PLH par les opérateurs**, et surtout une meilleure mise en œuvre, le nombre de communautés faisant le choix de conventionner avec les organismes Hlm sur les objectifs du programme ne cesse de croître. De conventions partenariales à des documents plus prescriptifs, la communauté peut faire du PLH un **outil de régulation entre opérateurs**, c'est notamment le cas pour Rennes Métropole. En ce qui concerne les opérateurs privés, il peut exister des chartes définissant des principes précis à respecter pour les constructions nouvelles, notamment une charte de qualité des constructions neuves.

**L'État** formule un avis sur le PLH arrêté, vérifie la conformité du document par rapport aux enjeux identifiés et peut énoncer des demandes de modification. Il **veille à la mise en œuvre opérationnelle du PLH** : gestion des aides à la pierre, programmation. Enfin, il **assure un suivi des réalisations** dans le cadre des bilans à mi-parcours et des évaluations, auxquels il contribue en formulant des avis.

---

<sup>3</sup> C'est l'aide financière publique versée à destination des maîtres d'ouvrage qui construisent, acquièrent ou réhabilitent des logements.

<sup>4</sup> Espacités. (2016, mars). Le PLH, outil de gouvernance et de mise en œuvre des politiques locales de l'habitat : État des lieux et perspectives. <https://www.adcf.org/files/THEME-Habitat-et-logement/ADCF-EtudePLH-160414-V6.pdf>

→ Dispositif Pinel : dynamiser la production de logements, l'État instaure des dispositifs de défiscalisation pour favoriser leur production.

Pour faire face à une pénurie croissante de logements, **l'État met en place des incitations fiscales**. Des ménages investissent dans **l'immobilier locatif neuf**, et ce depuis de nombreuses années. Plusieurs lois de défiscalisation successives sont apparues : Méhaignerie, Périssol, Besson et actuellement la loi Pinel, auquel devrait succéder la loi Wargon. Celle-ci souhaite mettre en avant l'habitat écologique par l'intermédiaire de défiscalisations pour des investissements dans l'immobilier neuf répondant à certaines normes de construction durable, une loi qui pourrait aussi concerner la réhabilitation des logements (aujourd'hui loi Denormandie).

Au cours de l'histoire, ce principe a perduré au fil des changements de gouvernements. Les objectifs oscillaient entre favoriser la construction neuve plutôt que l'immobilier ancien, et plafonner les loyers en appliquant des conditions de ressources. **Des gouvernements ont cherché à développer une offre de logements abondante** (conception privilégiée par les gouvernements de droite), **tandis que d'autres ont favorisé une offre intermédiaire de logements à loyers maîtrisés** (conception privilégiée par les gouvernements de gauche). Quel qu'en soient les modalités, **tous ces dispositifs ont pour but de favoriser le développement de l'offre de logements locatifs**. Il existe d'autres dispositifs d'économies d'impôts pour soutenir des secteurs para-hôtelières, pour la création de résidences étudiantes, des résidences d'affaires, des résidences seniors etc. Ces instruments fiscaux, place les acteurs économiques privés (les promoteurs, le secteur du bâtiment en général, les investisseurs) dans une position de bénéficiaires de ressources publiques. En échange, ils contribuent à atteindre l'objectif fixé de l'augmentation de l'offre de logements.

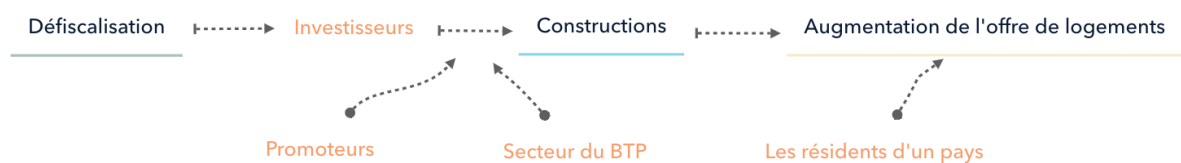


Figure 1 : Fonctionnement de la défiscalisation

**Ce manque de logement est le résultat d'un déséquilibre entre l'offre et la demande.** En France, même si l'offre de logements est importante, la demande reste supérieure dans certains espaces du territoire, alors que le phénomène inverse est aussi observé sur d'autres. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce décalage entre l'offre et la demande : l'augmentation de la population, une mobilité professionnelle accrue, ou encore une progression des divorces etc.

Le dispositif d'aide à l'investissement locatif intermédiaire "Pinel", vise les **opérations réalisées entre le 1er septembre 2014 et le 31 décembre 2022 dans des zones tendues** (zones A, A bis et B1), c'est-à-dire **là où le prix des logements à la location est élevé**. La loi Pinel a longtemps qualifié les zones tendues par la présence de prix élevés, une demande supérieure à l'offre ou pour des raisons plus approximatives pour d'autres villes telles que Le Havre.

Si l'on s'appuie sur la question d'une demande supérieure à l'offre, l'observation reste complexe compte tenu du caractère inobservable de la demande de logements, cette quantification est plus aisée dans le parc social. Le **déséquilibre offre/demande de logements ne se manifeste pas seulement à travers la seule observation des prix immobiliers**, la hausse des prix ne peut pas s'effectuer sur des territoires où les revenus sont « intermédiaires » : ce n'est pas pour autant qu'il n'existe pas de tension, comme c'est le cas d'une ville comme Brest où le faible taux de la vacance démontre une légère tension.

Les **évolutions démographiques et l'attractivité économique des territoires, sont deux éléments quantifiables à un niveau territorial fin**, et ils constituent des indicateurs de tensions intéressants à étudier. Comparer l'évolution de la population avec l'évolution du nombre de logements peut permettre de cibler en partie le besoin en logements. De même, grâce aux données communales, il est possible de comparer le nombre d'emplois sur un territoire et l'évolution de celui-ci, avec le nombre d'actifs y résidant, le zonage longtemps exercé à parfois fait ressortir des dissonances, en raison d'une déconnexion face aux réalités locales des marchés.

Durant les années passées, **ce dispositif a alors créé un fort déséquilibre entre les territoires**, notamment pour des villes comme Vannes, Lorient ou Brest en quête de développement.

Un groupe de travail constitué de la Fédération de la Promotion Immobilière (FPI), de la Région Bretagne, des bailleurs sociaux, des villes et des services de l'État, a pu identifier les **communes « locomotives »** du territoire afin de définir des zones plus pertinentes. Ainsi, des zones ont été supprimées à Rennes et à Saint-Malo au profit de zones à Brest, Vannes et Lorient, notamment, en fonction des enjeux locatifs de ces différentes zones. Cela a donné lieu à une **expérience Pinel en Bretagne** avec une nouvelle appréhension territoriale de ce système. Adéquation propose d'ailleurs un accompagnement ciblé auprès de ses clients sur ce nouveau dispositif que constitue le « Pinel Breton ».

### **L'État dispose de nombreux dispositifs pour favoriser l'accession**

L'accession à la propriété est un enjeu politique depuis de nombreuses années. L'État soutient ainsi de **multiples dispositifs**, lesquels visent à aider les ménages français à devenir propriétaires. Favoriser une accession à la propriété pour des ménages dont les revenus ne leur permettent pas d'acquérir un logement au prix du marché de l'immobilier.

- Le **PSLA (Prêt Social Location Accession)** : ce prêt conventionné est accordé par les banques aux opérateurs de logements PSLA. L'acquéreur loue le logement et épargne dans un premier temps, avant de pouvoir l'acheter à un prix encadré.
- La **TVA réduite à 5,5 %** : sur des zones urbaines prioritaires, les logements neufs sont éligibles à la TVA réduite. Cette mesure s'applique également aux logements PSLA.
- **L'accession à prix maîtrisé** : ce dispositif s'applique aux logements acquis en VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement). Il prévoit un prix de vente inférieur à celui du marché immobilier local.
- La **Vente HLM ou Vente de Patrimoine** : les organismes HLM ont la possibilité de vendre des biens qu'ils ont construits ou acquis depuis moins de 10 ans en priorité à leurs occupants ou, quand ils sont vacants, aux locataires HLM du département ou aux ménages répondant aux critères d'éligibilité aux logements sociaux.
  - Le **BRS (Bail Réel Solidaire)** : L'État a créé en 2014, dans le cadre de la loi ALUR (loi pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové), des établissements à but non lucratif. Leur mission est d'acquérir et de gérer des terrains, bâtis ou non. Ces OFS (Organismes Foncier Solidaire) ont à leur disposition un nouvel outil, le BRS, un bail lancé en 2016 dans le cadre de la loi ELAN (loi pour l'Évolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique) qui dissocie le foncier du bâti et fait donc baisser le prix du logement.
- Le **PTZ (Prêt à Taux Zéro)** : est un prêt aidé par l'État. L'emprunteur devra rembourser le montant du PTZ (20 à 40% du prix du bien selon le zonage Pinel), sans avoir à payer d'intérêts.

Pour profiter de ces différents dispositifs, il est nécessaire de répondre à certains critères d'éligibilité, à commencer par le niveau de revenu. Des plafonds de ressources à ne pas dépasser sont ainsi prévus, notamment en fonction de la zone géographique et du nombre de personnes dans le foyer fiscal. Le logement doit par ailleurs servir de résidence principale et répondre à des normes de construction, de salubrité et d'économie d'énergie.

## II/ Adéquation, une analyste du marché immobilier

### A/ Mission générale de l'entreprise et organisation

Adéquation aide les acteurs du foncier, de l'aménagement et de l'immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégies. Elle observe et interroge le marché immobilier et le marché du foncier en général. C'est une entreprise de conseil auprès de l'ensemble des acteurs de l'immobilier et de l'aménagement (entreprises privées et collectivités territoriales). Elle s'est spécialisée dans le suivi des marchés immobiliers, le conseil en développement de projets et la réponse aux différentes problématiques dans le montage de projets immobiliers, et cela de la fourniture de données à l'accompagnement opérationnel.

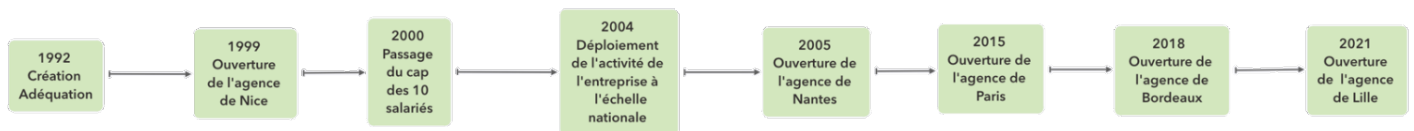


Figure 2 : Frise chronologique Adéquation

L'entreprise se divise en directions régionales, afin de déployer son expertise au plus près des territoires concernés.

Adéquation compte 6 directions régionales, situées ; à Lyon (siège) pour la région Auvergne Rhône Alpes et le Nord-Est, à Montpellier pour la région Provence- Alpes-Côte d'Azur et Occitanie, à Nantes pour le grand Ouest, à Paris pour l'île de France et la Normandie, à Bordeaux pour la région Nouvelle Aquitaine et à Lille pour les Hauts-de-France. Chaque direction régionale accueille un pôle études et conseils, et un pôle observatoires et banque de données (à l'exception de Lille tout juste créée, qui est en cours de développement).

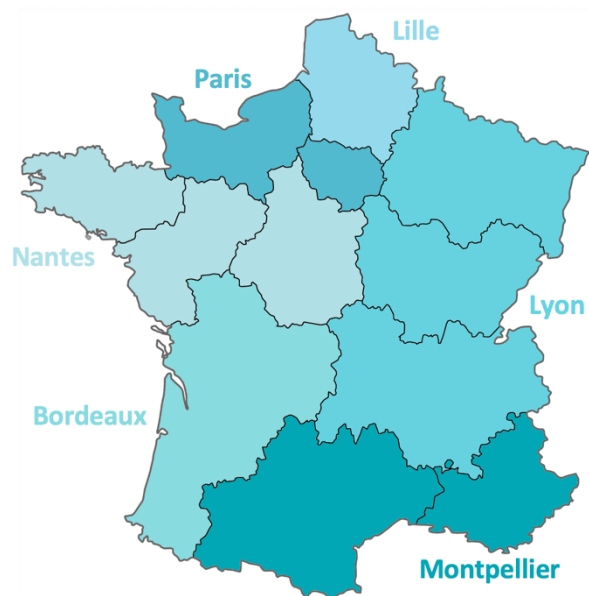


Figure 3 : Carte des agences d'Adéquation

Les pôles liés à la gestion du personnel, de la communication et du développement sont principalement basés à Lyon.

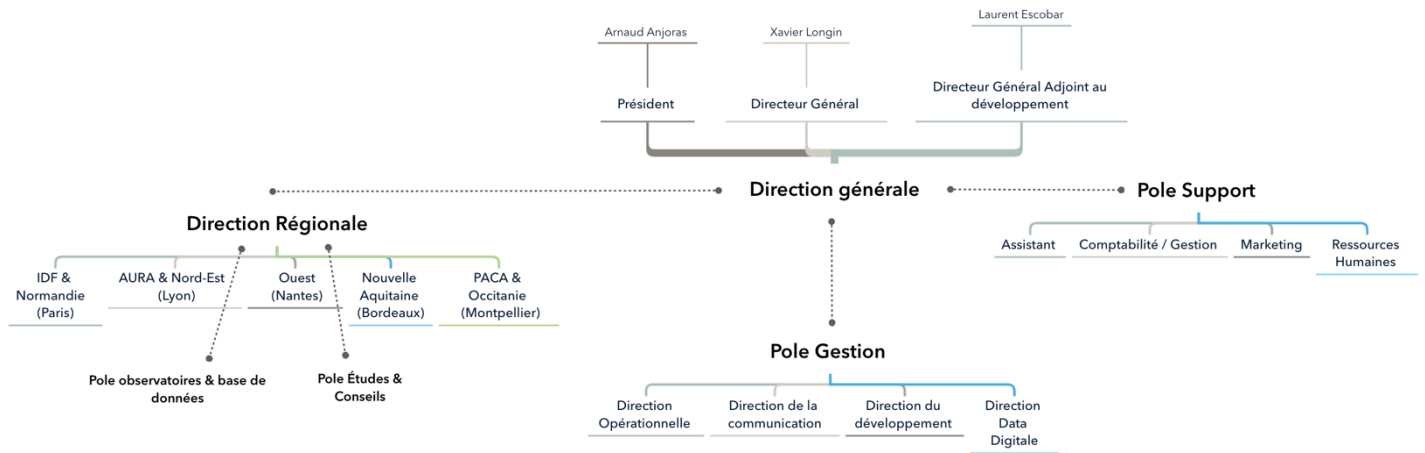


Figure 4 : Organisation de l'entreprise

### → Collecter et travailler la donnée

C'est le **pôle observatoires et banque de données** qui est en charge de la récolte et de l'alimentation des données utilisées ensuite par le pôle études et conseils. Matière première fondamentale pour la réalisation des études, le travail de la donnée constitue la première étape du travail au sein de l'entreprise. Pour obtenir ces données, plusieurs méthodes sont mises en œuvre : elles peuvent être **acquises** auprès de fournisseurs officiels et référencés, **collectées** numériquement par différents moyens auprès des promoteurs immobiliers, **enquêtées** par nos équipes d'experts des enquêtes immobilières ou bien **estimées** : grâce aux algorithmes de l'entreprise, partout où les informations ne sont pas disponibles. Cette récolte d'informations se fait par vagues de collectes trimestrielles permettant d'actualiser les observatoires par trimestre et de compléter les informations récoltées par une technique permettant l'extraction des données concernant les programmes immobiliers disponibles sur des sites, via un logiciel automatique, il s'agit de « scraping ».

Les données récoltées concernent le **logement neuf, le lot à bâtir, l'immobilier d'entreprise et de commerce**. Les enquêtes se veulent très fines et permettent aujourd'hui de constituer l'information logement par logement, plutôt que par programme autrefois. Il s'agit de récolter des informations concernant les programmes immobiliers, le nombre de logements par typologies, le rythme de vente, le nombre de ventes à investisseurs ou à occupants, la valorisation des biens.

Adéquation est prestataire (maître d'œuvre) d'une majorité des **observatoires immobiliers associatifs** développés pour le compte des opérateurs immobiliers, des collectivités et aménageurs. Le groupe est aussi maître d'ouvrage pour les observatoires de trois territoires.

- **Sept observatoires associatifs :**
  - OLOMA : Cen, Côte Fleurie, Le Havre, Rouen
  - OREAL : Brest, Lorient, Quimper, Rennes, Saint Brieuc, Saint-Malo, Vannes
  - OLOMA : Angers, Guérande, Nantes, Saint-Nazaire, Laval
  - OCELOR : Chartres, Orléans, Tours
  - OISO : Arcachon, Bordeaux, Côte Basque
  - Observer : Toulouse
  - Œil d'Auvergne : Clermont-Ferrand, Issoire, Riom
- **Trois observatoires en maîtrise d'ouvrage directe :**
  - Languedoc-Roussillon
  - Côte d'Azur
  - Rhône-Alpes

→ Étudier les données et conseiller les clients

Le **pôle études et conseils** a pour mission de répondre aux sollicitations des professionnels publics et privés sur les questions relatives aux marchés immobiliers et au développement d'opérations de promotion immobilière. Adéquation mène aussi des études sur l'immobilier d'entreprises (locaux commerciaux). La société **intervient sur des marchés immobiliers ou fonciers, de différentes natures** : résidentiel classique, résidences gérées, tertiaire ou activités commerciales, et aussi **à différentes échelles**, à la parcelle, au sein d'un projet urbain, d'un territoire plus large voire même d'une stratégie à l'échelle nationale. Le **panel de clientèle est large** : il peut s'agir de promoteurs, de bailleurs, d'aménageurs, de collectivités, d'établissements ou propriétaires fonciers, de l'État, ou d'institutions financières, d'investisseurs etc.

La **réponse aux clients s'organise par agence**. Ainsi l'agence de Nantes, dirigée par Denis Tudoux, gère l'ensemble des missions sur le Grand Ouest de la France (régions Bretagne, Centre-Val-de-Loire, et Pays de la Loire). **Chaque consultant est responsable d'un « portefeuille clients » regroupés par territoire**, une consultante gère les études de la Bretagne, une autre consultante celles de la région Centre, le directeur s'occupe des études sur le Pays de la Loire et une consultante est en charge de la CDC Habitat<sup>5</sup>. Ce maillage permet d'affiner les connaissances du territoire en matière de socioéconomie, des problématiques urbaines et des projets.

---

<sup>5</sup> Bailleur ayant signé un accord-cadre avec Adéquation pour la réalisation des études de marché

Les études menées se décomposent sous **plusieurs méthodologies** selon le besoin :

- **L'Étude flash** : elle est conçue pour évaluer les niveaux de risques et d'opportunités d'un programme de logements neufs, et ainsi aider à la décision du client. Elle sera fondée sur plusieurs indicateurs clés : profil sociodémographique du territoire, les cibles de clientèle, la conjoncture des marchés immobiliers, les offres concurrentes actuelles et futures et les valeurs locatives et de revente. Ainsi elle détermine le marché potentiel du projet et son positionnement le plus adapté en termes de typologies, de surfaces, de prix et de rythme et modes de commercialisation envisageables.
- **L'Étude de positionnement** : elle permet d'identifier et de caractériser les clientèles cibles de manière fine, puis de déterminer les produits les mieux adaptés. Elle permet d'accélérer la réalisation du projet à tous les stades : négociation des charges foncières, commercialisation, location. Il est précisé les prix ou loyers admissibles pour chacune des typologies, les surfaces recommandées et la stratégie commerciale adéquate. Elle s'adapte à des projets immobiliers de toute nature : logements, résidences gérées, bureaux, commerces et projets mixtes.
- **L'Étude de programmation** : elle part d'une intention programmatique générale pour l'affiner en termes d'activité, de surfaces de plancher, de forme urbaine et de prix. Elle est souvent liée à un projet de type ZAC (Zone d'Aménagement Concerté), PUP (Projet Urbain Partenarial) ou aux OAP (Orientation d'aménagement et de programmation) d'un PLU(i). L'étude croise l'ensemble des facteurs à prendre en compte pour assurer la sortie opérationnelle du projet dans un programme optimisé : demande politique, stratégie territoriale, situation, configuration urbaine, budgets des ménages cibles, marchés immobiliers, demande sociale, innovation dans les produits et les montages, coût du foncier et de l'aménagement (charges foncières), modèles économiques des opérateurs (bilan promoteur), phasage... L'étude couvre toutes les fonctions envisageables : logements, bureaux, activités, commerces, équipements de proximité sont autant de données que peut livrer l'étude.
- **Les études thématiques** se focalisent sur des produits immobiliers spécifiques tels que les résidences seniors, étudiantes ou encore des locaux commerciaux.

Intégrée au pôle études en tant que chargée d'études stagiaire, j'ai pu participer à différentes missions dont principalement des études flash, des études de positionnement et des études thématiques, à destination principalement de la CDC Habitat, de promoteurs et de collectivités et des Séniories.

## B/ Le cheminement d'une étude

Adéquation réalise des études soit en **réponse des appels d'offres** qui ont été remportées par le groupe dans le cadre d'études pour des collectivités, soit en **réponse à une commande directe d'un client privé**. Les consultants sont en charge de faire vivre cet aspect commercial, en entretenant un lien régulier avec leurs clients.

Dans le cadre d'une commande, le consultant en charge du territoire concerné estime dans un premier temps les besoins et réalise un **cadrage de la commande**. Ces **études sont réalisées par des chargés d'études**, ou par les consultants eux-mêmes. Adéquation dispose d'une trame en fonction de chaque type étude, commune à toutes les agences locales de l'entreprise, assurant une cohérence entre les études produites par Adéquation.

Dans le cadre d'une commande spécifique, une nouvelle méthodologie est créée par le consultant. Elle sera ensuite mise à disposition de l'ensemble des directions régionales.



Figure 5 : Processus de réalisation d'une étude

### → Analyser le contexte : Le territoire et la population.

La compréhension du marché ne passe pas seulement par l'analyse des chiffres de l'immobilier. Elle repose également sur **l'analyse des conditions économiques, sociologiques, urbaines, politiques, temporelles, juridiques ou financières susceptibles** d'influer sur la réussite des projets à l'avenir.

La majorité des études commencent par un rappel du **contexte territorial**, un axe plus ou moins développé selon le type d'études, illustrées par des cartes pour situer le territoire. On étudie également la connexion du site au reste du territoire, et dans le cas où l'étude serait menée dans le cadre d'un projet où le site est établi, une **analyse de site** est faite.

La qualification de la **commercialité du site** est effectuée en fonction des commodités, de l'accessibilité, de l'attractivité économique, de l'environnement. Une **analyse socio-démographique** peut être effectuée : elle s'attèle à montrer le nombre de ménages présents sur le territoire<sup>6</sup>. Pour percevoir si un territoire est attractif, on indique généralement le gain de nouveaux ménages en moyenne par an, le pourcentage de CSP+ ou encore de retraités etc. Ces paramètres sont ajustés en fonction du territoire concerné.

<sup>6</sup> Adéquation réfléchit davantage en nombre de ménages qu'en nombre d'habitants car un ménage équivaut à un logement, tandis que le lien inverse n'est pas possible »

In fine, cette analyse permet d'évaluer le **public cible** et d'indiquer s'il s'agit, de décohabitants, de familles, de retraités etc. À partir du revenu fiscal net mensuel de chaque cible, on **calcule des budgets d'acquisition** qui leur est propre, avec un taux d'endettement de 33% sur une vingtaine d'années, intégrant un apport variant de 10 à 20%, et le PTZ (Prêt à Taux Zéro) selon le public. Les budgets en location sont estimés entre 25 et 30% des revenus (Annexe 1).

→ Analyser les marchés de l'immobilier : collectifs et individuels, neufs et anciens, estimation des valeurs à l'accession et à la location.

Chaque étude repose sur un socle des données liées à l'immobilier neuf dans lequel il est possible d'avoir une vision sur la taille du marché, les valorisations, les rythmes des ventes, la destination de ces ventes (investisseurs ou occupants) majoritairement dans le collectif (

Annexe 2). L'analyse **est fondée sur la promotion immobilière des années passées**. On regarde les produits qui ont été commercialisés, les typologies, la quantité, la valorisation, les destinataires (en règle générale un territoire soumis au Pinel B1 verra le nombre de ventes à investisseurs supérieur au nombre de ventes à occupants).

Un **repérage** est également effectué sur les **futurs projets au stade de permis de construire**. Cette étape permet de **faire ressortir des tendances et ainsi une projection pour les années à venir**. Toutefois il est nécessaire de prendre du recul sur les données, compte tenu du fait qu'un « délai moyen de trente mois s'écoule entre la décision de construire et la vente de l'immeuble achevé. Cela explique les difficultés de l'ajustement de l'offre à la demande et fait de l'immobilier un marché particulièrement rigide »<sup>7</sup>.

Un regard est aussi porté sur « les **marchés connexes** », il s'agit des biens anciens <sup>8</sup> en collectif ou en individuel, du lot à bâtir mais aussi des loyers en individuel et en collectif. Pour le marché de l'ancien, l'étude s'appuie sur des **données provenant de DVF** (Demandes de Valeurs Foncières). On connaît alors la valorisation des différentes typologies, l'importance du marché par l'intermédiaire du nombre de ventes, la répartition entre appartements et maisons.

Pour le marché de la **location**, il s'agit de connaître les valorisations (cela permet de percevoir un rendement locatif), les caractéristiques du marché s'il existe une sous-offre ou si le marché est trop offreur, et le type d'offres. Cette analyse est réalisée par l'intermédiaire de « **piges** » ; des recherches sur différents sites d'annonces qui permettent de dégager des moyennes. L'ensemble est complété par les **données CLAMEUR** qui déterminent les valorisations moyennes.

---

<sup>7</sup> Sélaudoux, J. & Rioufol, J. (2005). L'analyse du marché immobilier. Dans : Jean-François Sélaudoux éd., Le marché immobilier (pp. 23-61). Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France.

<sup>8</sup> Un logement est considéré comme neuf lorsqu'il a été achevé depuis moins de 5 ans et qu'il n'a été ni habité par son propriétaire ni par un locataire pendant cette période, selon l'article 257 du code général des impôts, en dehors de ces biens tout autre bien est fait partie du marché de l'ancien.

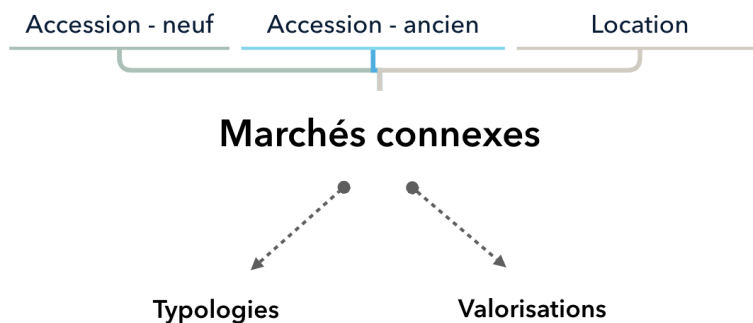


Figure 6 : Déclinaison des types de marché

Comme vu précédemment, le **marché de l'immobilier est segmenté**, entre achat et location, ancien et neuf, collectif ou individuel, public ou privé etc. **Les données immobilières reproduisent cette mosaïque**. Elles intègrent la diversité des cadres.

| BASES, OUTILS OU DONNEES UTILISEES (MARCHÉS DE L'IMMOBILIER)                      |                                                                                                                         |                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Marché observé                                                                    | Nom de la donnée                                                                                                        | Groupe producteur                                                                | Fonction/principe de la donnée                                                                                                                                                                                    |
| <b>Marché de la construction</b>                                                  | SITADEL<br>(Système d'Information et de Traitement Automatisé des Données Élémentaires sur les Logements et les locaux) | Sdes : Service statistique du Ministère de la transition écologique et solidaire | Liste des permis de construire (listes vendues par abonnement, jusqu'à ce que la CNIL se saisisse de la question. Maintenant la Sdes a réduit le champ des données et délivre en open data les listes des permis) |
| <b>Marchés de la promotion</b>                                                    | Observatoires associatifs et observatoires privés                                                                       | Adéquation                                                                       | Scraping et enquête, les bases de données comportent les mises en ventes, les ventes, les stocks, les prix, le rythme de vente, la destination des ventes etc.                                                    |
| <b>Marchés de la promotion (pour les territoires non observés par Adéquation)</b> | ECLN<br>(Enquête sur la Commercialisation des Logements Neufs)                                                          | Sdes : Service statistique du Ministère de la transition écologique et solidaire | Enquête trimestrielle assurant le suivi de la commercialisation des logements neufs. Les bases de données comportent les mises en ventes, stocks et prix des cinq derniers trimestres.                            |
| <b>Marchés locatifs</b>                                                           | CLAMEUR<br>(Connaître les Loyers et Analyser les Marchés sur les Espaces Urbains et Ruraux)                             | CLAMEUR est une association régie par la loi du 1er juillet 1901                 | Observatoire privée des marchés locatifs                                                                                                                                                                          |

|                            |                                    |                                                                                                            |                                                             |
|----------------------------|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <b>Marchés de l'ancien</b> | DVF (Demande de valeurs foncières) | DGFIF Direction de l'administration publique centrale dépendant du Ministère de l'Économie et des Finances | Données quasi exhaustives sur les transactions immobilières |
|----------------------------|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|

Figure 7 : Tableau des sources de données

### → La mise en forme et visualisation des données

La majorité de ces données sont répertoriées sur une **application « Qlik »**, un outil de data visualisation utilisé par l'entreprise regroupant **l'ensemble des données sociodémographiques, économiques et liées directement à l'immobilier**. Cet outil nous permet de faciliter le travail, en croisant et en filtrant des données, et en produisant des graphiques facilement. Les études doivent démontrer des tendances par l'intermédiaire de graphiques, en limitant bien souvent le texte pour créer un document le plus adapté aux besoins des clients.

Les **consultants interviennent en aval des études**, pour commenter les résultats et **apporter leur expertise** en répondant aux interrogations des clients. Certains salariés peuvent parfaitement être spécialisés dans un domaine, en fonction de leurs expériences et formations. Ainsi un consultant en charge d'une étude peut faire appel aux compétences d'un collègue dans une autre direction régionale disposant de connaissances intéressantes pour un sujet donné. Un cartographe basé à Lyon peut également réaliser des cartes pour l'ensemble des bureaux. Ainsi chacun des employés utilise toutes les ressources disponibles et partage ses connaissances en interne.

## III/ Des missions hétéroclites

Durant ces 6 mois, j'ai eu l'occasion de travailler sur plusieurs dizaines d'études. Je vais m'atteler à vous présenter trois groupes d'étude, plus singulières, sur lesquelles j'ai longuement travaillé. Le choix de ses missions présentées a été réalisé dans le but d'exposer le plus largement possible le spectre des compétences que j'ai pu acquérir grâce à ce stage.

La première d'entre-elles est les « fiches CDC » (

Annexe 3). Adéquation réalise des études dans le cadre d'un **contrat signé avec la CDC-Habitat depuis quelques années**. Face aux répercussions de la crise sanitaire et économique du Covid, CDC Habitat a engagé un plan de soutien au secteur de l'immobilier via un appel à projets pour la production de 40.000 logements (5.000 logements sociaux neufs, 10.000 logements locatifs intermédiaires neufs, 15.000 logements locatifs libres et abordables contractualisés neufs)<sup>9</sup>. Elle a souhaité contribuer à relancer et soutenir une économie durement touchée, mais aussi atteindre ses objectifs de production établis avant la crise, des objectifs fixés entre 17 000 et 18 000 logements par an. Cela va permettre de soutenir l'économie immobilière tout en évitant une sous-offre de logements pour les foyers modestes et les classes moyennes. Les promoteurs capables de vendre en VEFA ont pu candidater, les logements sont situés principalement dans les zones tendues (A bis, A et B1) ou dans les 222 communes du plan Action cœur de ville. Cet appel à projets s'est terminé en juillet 2021.

C'est dans ce contexte qu'Adéquation est amené à réaliser de nombreuses études, très condensées, sur des projets sur lesquels la CDC Habitat souhaite se positionner. Elles sont construites de façon à analyser la situation du projet, le potentiel du site, la situation démographique du territoire, la valorisation des projets neufs à proximité, les loyers pratiqués etc. On établit une **grille de valeur locative pour chaque typologie présente sur le projet**, l'ensemble de ces données permettant ensuite d'émettre un avis sur la pertinence du projet. Ainsi, la société émet un avis pour conseiller la CDC Habitat pour l'acquisition ou non des logements.

Cette mission m'a permis d'acquérir une base technique mais aussi d'avoir des éléments de connaissances sur de nombreux territoires. Il s'agit **d'études courtes** de trois pages, une étude doit être **réalisée en une demi-journée**, à laquelle il faut ajouter un temps d'analyse du terrain sur place si le contexte le permet. J'ai appris à optimiser le temps passé sur ces études en les répétant régulièrement.

En dehors de ces études pour la CDC Habitat, la majorité de mon travail a donc consisté à réaliser les études évoquées précédemment, principalement des études flash et quelques études de positionnement. En dehors de ces études « classiques » j'ai eu l'occasion de participer à d'autres missions, notamment sur le marché des résidences services seniors et le fonctionnement du commerce.

---

<sup>9</sup> Logements locatifs libres, non intermédiaires, mais dont le loyer est inférieur au loyer de marché pour satisfaire à des exigences de politiques publiques d'habitat.

## → Les résidences services seniors

Le second type d'étude sur lequel j'ai travaillé à plusieurs reprises sont **les études pour des résidences services seniors**. Notre client est un gestionnaire de ce type de résidences, des résidences privées non médicalisées, pour personnes âgées autonomes. J'ai trouvé ce type d'études particulièrement intéressantes grâce à l'ensemble des paramètres à prendre en compte. Au-delà l'étude de plusieurs éléments communs à un grand nombre d'études (le contexte territorial, l'analyse du site, l'analyse du marché immobilier neuf et de la revente...), le **public cible « atypique »** incite à pousser le raisonnement plus loin. Tout d'abord, un **déplacement systématique sur le terrain** du projet est réalisé : les seniors recherchent un lieu calme, avec des espaces publics et notamment des trottoirs en bon état et sans déclivité. Ces **éléments sont fondamentaux à la réussite d'une résidence services pour seniors**.

Dans ces études, nous nous appuyons sur **3 éléments supplémentaires**. Nous étudions **l'attractivité du territoire en observant 5 données relatives aux seniors** : le taux de variation annuel moyen, le revenu médian des seniors, le ratio de couverture médicale, l'indice de vieillesse, et le solde migratoire des plus de 60 ans (

Annexe 4).

Afin d'estimer les prix de loyers adéquats au projet et donc au territoire concerné, on réalise également une **estimation du patrimoine immobilier des seniors** du territoire concerné (

Annexe 5), ainsi qu'une **estimation des revenus des seniors** à plusieurs échelles (ville du projet, zone de chalandise, département, région et pays). On estime ainsi le **pourcentage de la population cible du projet ayant des revenus suffisants** pour payer le loyer estimé sur chaque projet (Annexe 6).

Enfin, la dernière particularité de ce type d'étude réside dans la **collecte des données**. Une étude approfondie de l'univers concurrentiel fait partie des demandes du client. Nous réalisons donc des **enquêtes téléphoniques en tant que client mystère auprès des concurrents**, afin d'obtenir une idée globale des particularités de leurs résidences, leurs tarifs, et les services qu'ils proposent (

Annexe 7).

On produit ainsi une étude complète et détaillée, accompagnée d'une proposition de tarifs de loyers d'après notre expertise. Ces études demandent de la rigueur et un bon sens de la communication.

## → La revitalisation de centre-bourg d'une commune du littoral de Loire-Atlantique

La dernière étude que je souhaite développer ici concerne une étude réalisée pour le compte de la commune concernée, après avoir remporté leur appel d'offres. L'objectif était de **travailler sur deux aspects : l'offre commerciale et le marché immobilier de la commune**. La particularité de la commune réside dans l'existence de **deux centres-bourgs**, devant être complémentaires et non concurrentiels.

Nous devons donc conseiller la commune pour les aider à conforter l'équilibre de ces centres-bourgs à travers une vision prospective, y compris sur les mutations de foncier à venir également.

J'ai débuté l'étude par m'intéresser à la **sociodémographie** de la commune, ainsi qu'à la dynamique du **marché immobilier**. Dans un second temps, j'ai réalisé un **état des lieux de l'offre commerciale**, en recensant l'ensemble des commerces du territoire, en les localisant également sur des cartes. J'ai également utilisé la base de données BPE de l'INSEE, pour identifier des lacunes commerciales, en fonction de chaque catégorie de commerce définie par l'INSEE. J'ai ensuite comparé ces ratios à des communes du littoral référentes : nous avons choisi des communes dont nombre d'habitants en basse saison du même ordre de grandeur, avec des croissances démographiques estivales similaires à notre ville d'étude (

Annexe 8).

J'ai trouvé cette étude très intéressante, et stimulante étant plutôt atypique. J'ai eu l'occasion d'assister au Comité Technique avec nos comandataires (urbanistes) et les élus de la commune. Ce fut une expérience très enrichissante, d'une part grâce à la confrontation entre notre regard, et celui des élus, mais aussi la prise de conscience des enjeux globaux de notre travail, au-delà des aspects commerciaux et immobiliers de notre étude.

## CONCLUSION

Tout au long de ce stage, j'ai essayé de mettre à profit toutes mes compétences acquises pendant ces cinq années. Il est vrai que j'ai dû faire preuve d'adaptation en intégrant un domaine de travail que je n'avais que peu étudié de manière théorique à Polytech. C'est aussi l'une des réalités quelque peu déconcertantes de passer d'une formation très généraliste à une immersion dans un univers très spécialisé : l'adaptation est primordiale. Pour autant, j'ai eu la grande chance d'intégrer une équipe disponible pour m'aider et me transmettre leur savoir lorsque je faisais face à des incompréhensions.

En tant que chargée d'étude stagiaire, je n'ai pas été force de proposition. Notre position au sein de l'entreprise reste la position d'un exécutant, ne laissant que très peu de place à la prise d'initiatives. J'ai tout à fait conscience que cette difficulté s'explique également par mon manque d'expérience.

Ce stage fut l'occasion de découvrir le travail en bureau d'études. J'ai perçu plusieurs similitudes avec l'organisation en SEM : travail des consultants/chargée d'opérations en autonomie, responsable de projets/d'études spécifiques, supervision du travail de l'équipe par le directeur opérationnel ou le directeur d'agence etc. L'importance de la gestion de délais est également commune aux deux structures, que ce soit auprès des collectivités qui nous ont accordé leur confiance, tout comme auprès des clients d'Adéquation. Par contre, ce second stage m'a permis de réaliser la cadence de travail des bureaux d'études : le temps de travail nécessaire à la réalisation de chaque étude est estimé et doit être respecté afin de garantir la rentabilité de cette dernière. C'est une logique d'entreprise tout à fait nécessaire, mais que je méconnaissais avant d'intégrer l'entreprise. Elle ne veut pas pour autant dire que l'équipe ne peut pas travailler dans une ambiance agréable avec entraide, et avec compréhension de la part du coordinateur d'équipe pour s'assurer du bien-être de chacun, comme j'ai pu le vivre ces 6 derniers mois.

J'ai saisi l'opportunité qui m'a été donnée de passer 6 mois dans cette entreprise. J'ai aussi pris conscience de la marge de manœuvre très restreinte des chargés d'études qui répondent aux demandes spécifiques des consultants. Cette réalité me paraît acceptable un temps afin d'acquérir d'excellentes bases techniques pour réaliser les études. Ce passage en tant que chargée d'études est très intéressant pour maîtriser les données et les méthodologies, et notamment lorsqu'on est issu d'une formation non spécialisée dans l'immobilier. Néanmoins, je comprends parfaitement l'envie de devenir ensuite consultant pour éviter une probable lassitude.

Effectivement, une chargée d'étude n'a que très peu d'échanges avec les interlocuteurs extérieurs. C'est un travail très individuel finalement, mais s'il peut être plus collaboratif lors d'études plus spécifiques.

Toutefois, la réussite d'une étude réside aussi dans le fait d'être en capacité de faire appel aux connaissances des collègues présents au sein du bureau et dans les autres directions régionales. L'expérience et l'assurance permettent certainement de faire appel à plus de coopération.

Je suis très reconnaissante d'avoir passé ces 6 mois chez Adéquation, en étant considérée à part égale avec les autres chargés d'études en travaillant sur l'entièreté de chaque étude. Ma soif d'apprendre m'a incité à découvrir avec un regard neuf, et avec beaucoup d'implication dans mon travail.

Je suis ravie de conclure ces 5 années d'études et de prendre part au monde de travail avec un poste et un rôle reconnu au-delà de celui de stagiaire. Je n'oublierai pas ces expériences en tant que stagiaire qui ont été très enrichissantes et de véritables opportunités professionnelles avant d'intégrer pleinement le monde du travail. Je n'oublierais pas non plus la certaine forme de précarité dans laquelle nous évoluons bien trop souvent en tant que stagiaires. Je savoure dès maintenant la reconnaissance que mon diplôme me permet d'avoir. Le travail ne fait que commencer.

## SOURCES

Réinventer l'urbanisme, À propos de : A. Bourdin, L'urbanisme d'après crise, Editions de l'Aube, 2010

Espacité. (2016, mars). Le PLH, outil de gouvernance et de mise en oeuvre des politiques locales de l'habitat : État des lieux et perspectives. <https://www.adcf.org/files/THEME-Habitat-et-logement/ADCF-EtudePLH-160414-V6.pdf>

Sélaudoux, J. & Rioufol, J. (2005). L'analyse du marché immobilier. Dans : Jean-François Sélaudoux éd., Le marché immobilier (pp. 23-61). Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France.

## TABLE DES FIGURES

|                                                       |    |
|-------------------------------------------------------|----|
| Figure 1 : Frise chronologique Adéquation .....       | 12 |
| Figure 2 : Carte des agences d'Adéquation .....       | 12 |
| Figure 3 : Organisation de l'entreprise .....         | 13 |
| Figure 4 : Processus de réalisation d'une étude ..... | 16 |
| Figure 5 : Déclinaison des types de marché .....      | 18 |
| Figure 6 : Tableau des sources de données .....       | 19 |

## TABLE DES ANNEXES

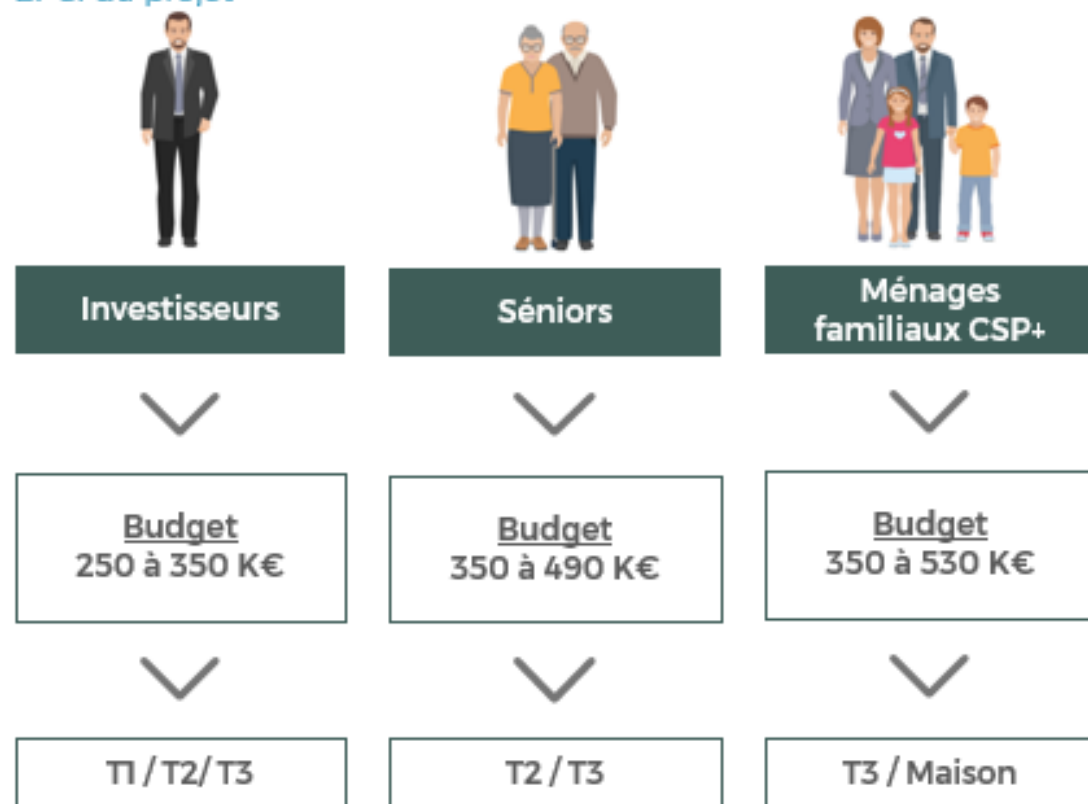
|                                                                                        |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Annexe 1 : Exemple d'études des cibles de clientèles .....                             | 26 |
| Annexe 2 : Exemple d'étude de programmes immobiliers référents .....                   | 27 |
| Annexe 3 : Exemple de fiche CDC-Habitat .....                                          | 28 |
| Annexe 4 : Exemple d'analyse d'attractivité d'un territoire pour des séniors.....      | 31 |
| Annexe 5 : Exemple d'estimation du patrimoine immobilier de séniors.....               | 32 |
| Annexe 6 : Analyse de la répartition des ménages par tranche d'âge et de revenus ..... | 33 |
| Annexe 7 : Exemple d'étude concurrentielle d'une résidence séniors services .....      | 34 |
| Annexe 8 : Exemple d'analyse comparative du potentiel commercial .....                 | 35 |

#### 4. Demande et cibles de clientèles

### Une cible de clientèle composée d'investisseurs originaires de grandes métropoles, intéressés par une station balnéaire de renommée et de séniors

#### Principales cibles de clientèles et budgets associés\*

EPCI du projet



\*Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 1,81 % assurance comprise, sur 22 ans avec un taux d'endettement de 33 % et un apport de 25 à 30 % sans le PTZ+

Trois cibles majeures peuvent être envisagées pour cette opération :

#### - Les investisseurs patrimoniaux

Les investisseurs intéressés par un projet localisé sur une commune attractive du littoral, de bonne notoriété et bénéficiant du zonage B1. A la recherche d'un bien localisé à proximité des commodités, ces investissements permettront d'alimenter le marché locatif à l'année, notamment auprès des seniors et des jeunes actifs, et à terme, devenir une future résidence secondaire.

#### - Les seniors ou activ/adultes

Représentant près de 60% des ménages locaux, ils sont à la recherche d'un bien spacieux davantage adapté à leurs besoins en terme de superficie et d'agencement, et situé à proximité des principales commodités et de l'hôpital. Pour les ménages extra-locaux, il peut aussi s'agir d'un pied-à-terre saisonnier pouvant à terme, devenir leur résidence principale. Ils disposent d'un budget important lié à la revente de leur bien.

#### - Les ménages familiaux CSP+

A la marge, les ménages familiaux de 40-50 ans avec enfants, appartenant aux classes moyennes supérieures et qui travaillent sur le bassin d'emploi de Saint Malo.

5. Marchés de la promotion immobilière

**« Vila Emeraude » et « Newquay Central Park – Tr1 », des opérations référentes positionnées entre et €/m² stationnement inclus aux bons rythmes de vente**

5. Villa Emeraude – Urban Green

Stock initial

Prix m² (pkg inclus)

Part investisseurs



| Type    | Q | Repart. | Stock disp. | Part inv. | Surface | Prix m² SI | Prix SI | Tx écou. |
|---------|---|---------|-------------|-----------|---------|------------|---------|----------|
| T1      |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T2      |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T3      |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T4      |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T5(et+) |   |         |             |           |         |            |         |          |
| Total   |   |         |             |           |         |            |         |          |

7. Newquay Central Park - Tr1 – Eiffage Immobilier Grand Ouest

Stock initial

Prix m² (pkg inclus)

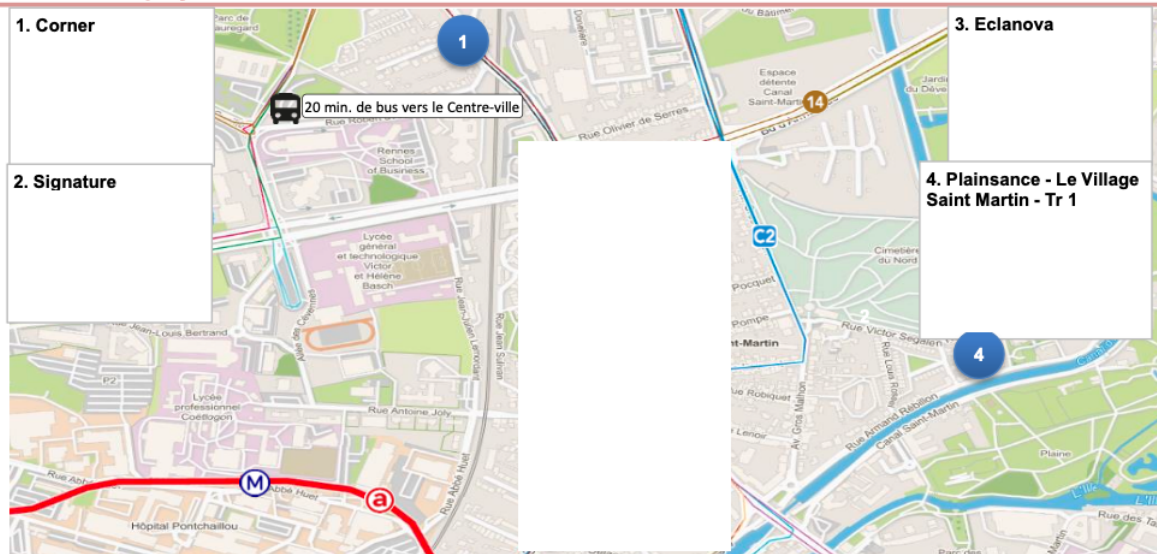
Part investisseurs



| Type  | Q | Repart. | Stock disp. | Part inv. | Surface | Prix m² SI | Prix SI | Tx écou. |
|-------|---|---------|-------------|-----------|---------|------------|---------|----------|
| T1    |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T2    |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T3    |   |         |             |           |         |            |         |          |
| T4    |   |         |             |           |         |            |         |          |
| Total |   |         |             |           |         |            |         |          |

## Annexe 3 : Exemple de fiche CDC-Habitat

## 1 Localisation du projet, attractivité résidentielle et commercialité sur le marché locatif à la mise en location



CDC Habitat s'interroge sur le positionnement  
Le site du projet est éligible au Pinel Breton.

**A ce jour, le foncier a-t-il fait l'objet d'une demande d'étude par un autre opérateur que la CDC Habitat ?**

Non

**Localisation du projet en secteur PNRU ?**

Non

Un projet qui s'inscrit dans un environnement urbain et résidentiel, composé de petits collectifs anciens et de maisons individuelles.

Le site bénéficie de commerces et équipements de proximité. Plusieurs lignes de bus passent à proximité du site, aux arrêts Trois Croix et Saint Martin au pied du site (lignes 2,13,14). Ils permettent de rejoindre le centre-ville de Brest en moins de 20 min. La ligne de tramway A est également accessible à 15 min. à pied.



### Accessibilité



### Commerces, équipements, services



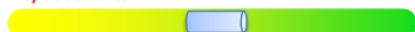
### Notoriété résidentielle



### Environnement bâti et vue/dégagement



## Espaces verts



### Nuisances



### Niveau d'attractivité à la livraison du projet



### Niveau d'attractivité à terme



## 2 Dynamique territoriale

### Rennes par rapport aux communes de même profil

|                              |                |  |
|------------------------------|----------------|--|
| Population 2017              | 216 815 hab    |  |
| Gain Pop 07-17               | +889 hab/an    |  |
| Nb ménages (2017)            | 113 391 mén    |  |
| Gain annuel mén (07-17)      | +740 mén/an    |  |
| Nb emménagem /an (12-17)     | +11 984 emm/an |  |
| Vol construction /an (18-20) | 1 743 lgts/an  |  |
| Revenu médian /ménage        | 2 170 €/mois   |  |
| Part de CSP+                 | 20%            |  |
| Taux de chômage              | 10%            |  |

| Catégorie              | Pourcentage | Représentation visuelle |
|------------------------|-------------|-------------------------|
| Ménages 1-2p           | 80%         | [Bar chart showing 80%] |
| Ménages 3-4p           | 16%         | [Bar chart showing 16%] |
| Ménages 5p+            | 4%          | [Bar chart showing 4%]  |
| Ménages < 30 ans       | 32%         | [Bar chart showing 32%] |
| Ménages de 30 à 50 ans | 31%         | [Bar chart showing 31%] |
| Ménages de 50 à 60 ans | 14%         | [Bar chart showing 14%] |
| Ménages > 60 ans       | 24%         | [Bar chart showing 24%] |
| Part du locatif social | 22%         | [Bar chart showing 22%] |

## Objectifs PLH

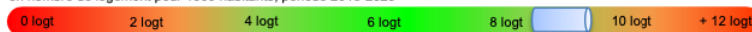
|                      |              |
|----------------------|--------------|
| Ville de Rennes      |              |
| <b>Total Igts/an</b> | <b>1 500</b> |
| dt. locatif social   | 375          |
| dt. PLS              | 0            |
| dt. locatif interm.  | 0            |

### **Dynamisme sociodémographique**



### **Dynamisme de la construction globale de l'Agglomération**

en nombre de logement pour 1000 habitants, période 2018-2020



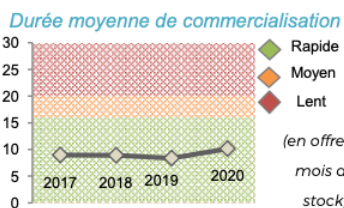
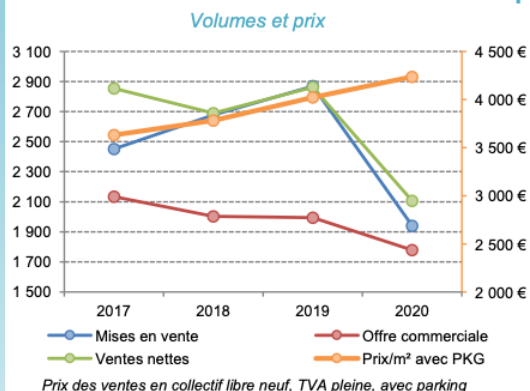
| Pénurie | Sous-production | Production à minima | Equilibre | Croissance raisonnée | Développement |
|---------|-----------------|---------------------|-----------|----------------------|---------------|
|---------|-----------------|---------------------|-----------|----------------------|---------------|

Source : INSEE (2017), INSEE DGI (FILOSOFI 2017 retraités ADEQUATION), SITADEL (2020), Profils de marché ADEQUATION 2015

### 3 Marché de la promotion immobilière

#### Rennes Métropole

#### Indicateurs clés 1T2021



#### Nature des acquéreurs

|        | Investis. | Prop. Occ. |
|--------|-----------|------------|
| 2019   | 62%       | 38%        |
| 2020   | 56%       | 44%        |
| 1T2021 | 57%       | 43%        |

|                                 |            |        |
|---------------------------------|------------|--------|
| Mises en vente                  | 529        | +11%   |
| Ventes nettes                   | 591        | -4%    |
| Offre                           | 1 717      | -7%    |
| Retraits                        | 0          | -      |
| Tx de désist.                   | 3%         | -9 pts |
| Px/m² Hors PKG                  | 4 072 €/m² |        |
| TVA pleine Avec PKG             | 4 340 €/m² |        |
| Px/m² Hors PKG                  | 2 368 €/m² |        |
| TVA réduite Avec PKG            | 2 517 €/m² |        |
| Prix ancien                     | 2 700 €/m² |        |
| Prix récent <10 ans hors stat   | 2 850 €/m² |        |
| Prix récent <10 ans stat inclus | 3 050 €/m² |        |

#### Opérations de référence - Prix unitaires moyens (PI)

|              | TVA pleine | TVA réduite |
|--------------|------------|-------------|
| T1 30 m² 11% | 163 K€     | -           |
| T2 44 m² 48% | 233 K€     | -           |
| T3 65 m² 26% | 307 K€     | -           |
| T4 89 m² 10% | 442 K€     | -           |
| T5 102 m² 5% | 488 K€     | -           |

Un marché de la promotion en net recul sur 2020, marqué par la crise sanitaire, et qui accuse une baisse de près de 30% des ventes par rapport à 2019, faute d'alimentation du marché. A contrario, le prix moyen de vente continue, atteignant 4.340 €/m² Si en moyenne sur la ville au premier trimestre 2021.

A proximité du projet, 4 opérations mises en vente depuis 2019 et commercialisées autour de 5.420 €/m² stat. inclus.

### 4 Situation du marché locatif

#### Rennes

##### Indicateurs de volumes : les livraisons

|                  | Libre | LAC | LLI | PLS | Total |
|------------------|-------|-----|-----|-----|-------|
| Moy/an 2016-2019 | 818   | 0   | 8   | 87  | 913   |
| 2020             | 663   | 0   | 31  | -   | 694   |
| 2021             | 775   | 0   | 0   | -   | 775   |
| 2022             | 743   | 42  | 27  | -   | 812   |

##### Dynamisme de la construction locale libre de l'Agglomération

en nombre de logement pour 1000 habitants, période 2016-2019

<0.5 logt 2 logt 4 logt 6 logt >6 logt

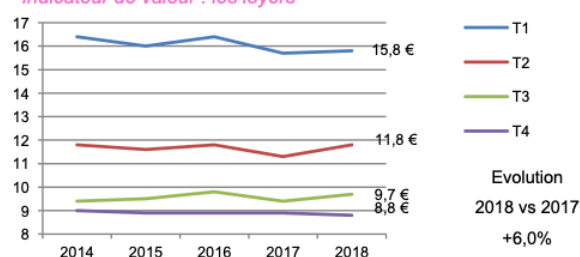
en nombre de logement pour 1000 habitants, période 2020-2022

<0.5 logt 2 logt 4 logt 6 logt >6 logt

Pénurie Production à minima Equilibre Croissance raisonnée Risque de sur offre

#### Rennes

##### Indicateur de valeur : les loyers



Source : Clameur, logements neufs et anciens rénovés, loyers exprimés hors charges en surface habitable. Cf. Lexique.

Zonage Pinel : Zone B1

Loyer plafond : 10,51 €/m²

#### QUARTIER D'APPARTENANCE DU PROJET

##### Logements neufs : loyers pratiqués localement

|    | Surface habitable | Loyer/mois (HC, HS) | Loyer/m²         |
|----|-------------------|---------------------|------------------|
| T1 | 20 - 30 m²        | 400 - 450 €         | 17,5 - 18,5 €/m² |
| T2 | 35 - 45 m²        | 450 - 550 €         | 13 €/m²          |
| T3 | 60 - 70 m²        | 630 - 670 €         | 9 - 10 €/m²      |
| T4 | -                 | -                   | -                |
| T5 | -                 | -                   | -                |

Source : Expertise ADEQUATION

Un marché locatif sous-offreur avec une trentaine de biens proposée à la location sur le secteur du projet, concentrée vers le centre-ville et le pôle universitaire Villejean à l'ouest. Une offre centrée sur les T1 pour un loyer de 400-450 €/mois (hors charges, hors stationnement). A la marge, quelques T2 et T3 valorisés respectivement entre 450-550 €/mois HCHS et 630-670 €/mois HCHS pour un T3.

Le marché locatif rennais est fortement porté par les petites typologies, essentiellement destinées aux étudiants et aux jeunes actifs.

### 5 Budget des ménages cibles en LLI

#### Rennes Métropole

|                       | Repart. Men.* | Type associé | Revenu max. | Loyer max. HC/HS | Loyer pratiqué localement** |
|-----------------------|---------------|--------------|-------------|------------------|-----------------------------|
| Ménages 1 personne    | 44%           | T2           | 2 646 €     | 662 €            | 450 - 550 €                 |
| Ménages 2-3 personnes | 41%           | T3           | 3 214 €     | 804 €            | 630 - 670 €                 |
| Ménages 4-5 personnes | 15%           | T4           | 3 878 €     | 970 €            | -                           |

Les informations présentées sont celles correspondant aux ménages dont les revenus sont ceux des 5e, 6e et 7e déciles (30% des ménages). Ces catégories correspondent à la cible privilégiée pour le LLI.

\*Répartition des ménages des 5e, 6e et 7e déciles

\*\*Voir rubrique précédente

Des niveaux de loyers dans le parc locatif privé du secteur du projet en adéquation avec les capacités locatives des ménages de Rennes Métropole.

## 6 Synthèse et positionnement locatif du projet

Rappel niveau de priorité de la commune / quartier pour le développement du locatif intermédiaire :

1

Un projet de Rennes (35). Un projet qui s'inscrit dans un environnement résidentiel, composé de petits collectifs anciens individuels. Le site bénéficie de commerces et de proximité. Plusieurs lignes de bus passent à proximité.

Un marché locatif sous-offreur sur le secteur du centre-ville et le pôle universitaire Villeje offre centrée sur les T1. Des loyers moyens de 450-550 €/mois HCHS pour un T2 et 630-670 €/mois HCHS pour un T3.

Au regard de la situation du projet et de la faiblesse de l'offre locative libre, notamment neuve ou récente sur le secteur, le développement de ce projet apparaît opportun.

| Type | Nb. | Surf. habit. | Libre         |          |
|------|-----|--------------|---------------|----------|
|      |     |              | Loyer (HC/HS) | Loyer/m² |
| T1   |     |              |               |          |
| T2   |     |              |               |          |
| T3   |     |              |               |          |
| T4   |     |              |               |          |
| T5   |     |              |               |          |
| Moy. |     |              |               |          |

Des prix de vente du programme (TTC – TVA 20%)

| éments  | sans parking |  |
|---------|--------------|--|
|         | avec parking |  |
| nements | Prix         |  |
|         | Type         |  |

**Dynamisme sociodémographique et attractivité du site**

Faible  Fort

**Potentiel pour le marché locatif libre**

Faible  Fort

**Potentiel pour le marché locatif intermédiaire**

Faible  Fort

**Situation du marché de la promotion**

Peu favorable  Favorable

**Valorisation patrimoniale à terme**

Faible  Fort

**SYNTHESE GENERALE : commercialité du projet**

Faible  Fort

## 7 Lexique et sources

### Les ménages

Nb. de ménages : nombre total de ménages sur le secteur étudié

Gain annuel des ménages (07-17) : nombre moyen de ménages supplémentaires entre 2007 et 2017 sur le territoire étudié. Il prend en compte les départs de ménages, la croissance "naturelle" et les nouveaux emménagés.

Nb. d'emménagements : nombre de ménages qui sont arrivés sur le territoire annuellement (moyenne).

### Production de logements neufs pour 1000 hab. :

Ratio couramment utilisé par des bureaux d'études et collectivités pour apprécier l'activité de la construction de logements neufs. Adéquation a qualifié cet indicateur sur une échelle de valeur dans le cadre de mise en place de PLH.

### Promotion immobilière

Ventes nettes : ventes brutes moins les désistements

Offre commerciale : nombre de logements disponibles à la vente, qu'ils soient sur plan, en chantier ou livrés

Px/m² dans l'ancien : prix hors stationnement (HS)

Durée moyenne de commercialisation : il est considéré comme lent quand il atteint les 20 mois. Ce seuil des 20 mois est communément accepté car reflétant le risque d'un stock physique (un chantier dure environ 18 mois).

### Le marché locatif

Les livraisons : nombre de logements livrés ou qui seront livrés chaque année par segment.

Livraisons / 1000 hab. : ratio mis en place par Adéquation, et testé sur les marchés français.

CLAMEUR observe les loyers des logements neufs et anciens rénovés, loyers exprimés hors charges en surface habitable. Le champ

d'observation est celui des baux nouveaux d'habitation, hors donc toutes les indexations en cours de bail ou lors d'un renouvellement de bail.

L'observatoire porte ainsi exclusivement sur les loyers de marché pour des baux conclus à l'occasion d'une relocation ou d'une location nouvelle.

Les niveaux d'offres locatives et d'offres de transaction : nombre d'offre/1000 hab. du quartier/arrondissement/ville comparé à la moyenne du territoire de référence.

### Budget des ménages

Les revenus des ménages sont répartis en dix catégories (les déciles). La cible principale du LLI correspond aux ménages dont les revenus sont situés entre 4 déciles, soit 30% des ménages. Sur la base de ces revenus moyens est calculé un loyer moyen admissible (30% du revenu).

Les hypothèses retenues dans cette analyse :

- les besoins des ménages (T1, T2, ...) sont liés à la composition familiale.
- le revenu augmente généralement avec la composition familiale (ce n'est pas l'arrivée d'un enfant qui fait évoluer le revenu, mais plutôt l'âge moyen)
- le loyer maximal HC et HS admissible est équivalent à 27% du revenu (ce qui mène à environ 30% avec les charges - en moyenne entre 10 et 12% du loyer dans le neuf).

### Synthèse et positionnement locatif du projet

Les loyers libres indiqués sont ceux qu'ADEQUATION estime praticables lors de la livraison des logements. Ils prennent notamment compte des éléments suivants :

- l'ensemble des éléments étudiés dans la fiche
- les objectifs de CDC Habitat en termes de mise en location (50% à la livraison)
- les volumes de logements placés sur le marché locatif

Les loyers intermédiaires indiqués sont arbitrairement les loyers du marché libre affectés d'une décote de 15% (voire plus si besoin pour respecter les plafonds du dispositif Pinel).

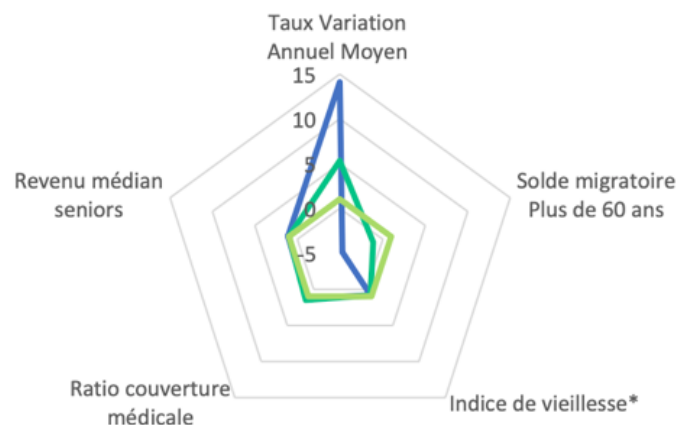
## Annexe 4 : Exemple d'analyse d'attractivité d'un territoire pour des séniors

### 4. Attractivité de la commune

## Des territoires vieillissants et une forte attractivité des ménages seniors à la fois sur la commune et surtout sur sa zone de chalandise

Tableau des variables

|                                                        |                | ZC             | Région  | France  |
|--------------------------------------------------------|----------------|----------------|---------|---------|
| Taux Variation Annuel Moyen (TVAM) ménages             | <b>1,41 %</b>  | 0,53 %         | 0,10 %  | 0,37 %  |
| Solde migratoire                                       | + 2            | - 37           | + 614   | -       |
| Solde migratoire seniors : 60 ans - 74 ans             | - 2            | - 3            | + 296   | -       |
| Solde migratoire seniors : + 75 ans                    | - 2            | - 34           | - 46    | -       |
| Indice de vieillesse*                                  | <b>0,31</b>    | <b>0,33</b>    | 0,39    | 3,1     |
| Taux de couverture en équipements médicaux / 1 000 hab | <b>5,71</b>    | <b>6,54</b>    | 4,34    | 5,6     |
| Ratio équipement gamme intermédiaire / 1 000 hab       | 7,14           | 7,33           | 6,02    | 6,2     |
| Revenu médian population                               | 3 240€         | 2 440 €        | 2 600 € | 2 667 € |
| Revenu médian seniors                                  | <b>2 700 €</b> | <b>2 420 €</b> | 2 385 € | 2 193 € |
| Part CSP +                                             | 15 %           | 15 %           | 14 %    | 17 %    |
| Part de propriétaires                                  | 72 %           | 48             | 64 %    | 56 %    |
| Part de résidences secondaires                         | 2 %            | 2 %            | 4 %     | 10 %    |



Ménages de

**1 780**

Ménages de la zone de chalandise

**135 415**

Note de lecture : Sur une échelle de 0 à 15, le TVAM affiche un score de 14 pour la commune, 5,3 pour la zone de chalandise, et de 1 pour la région.

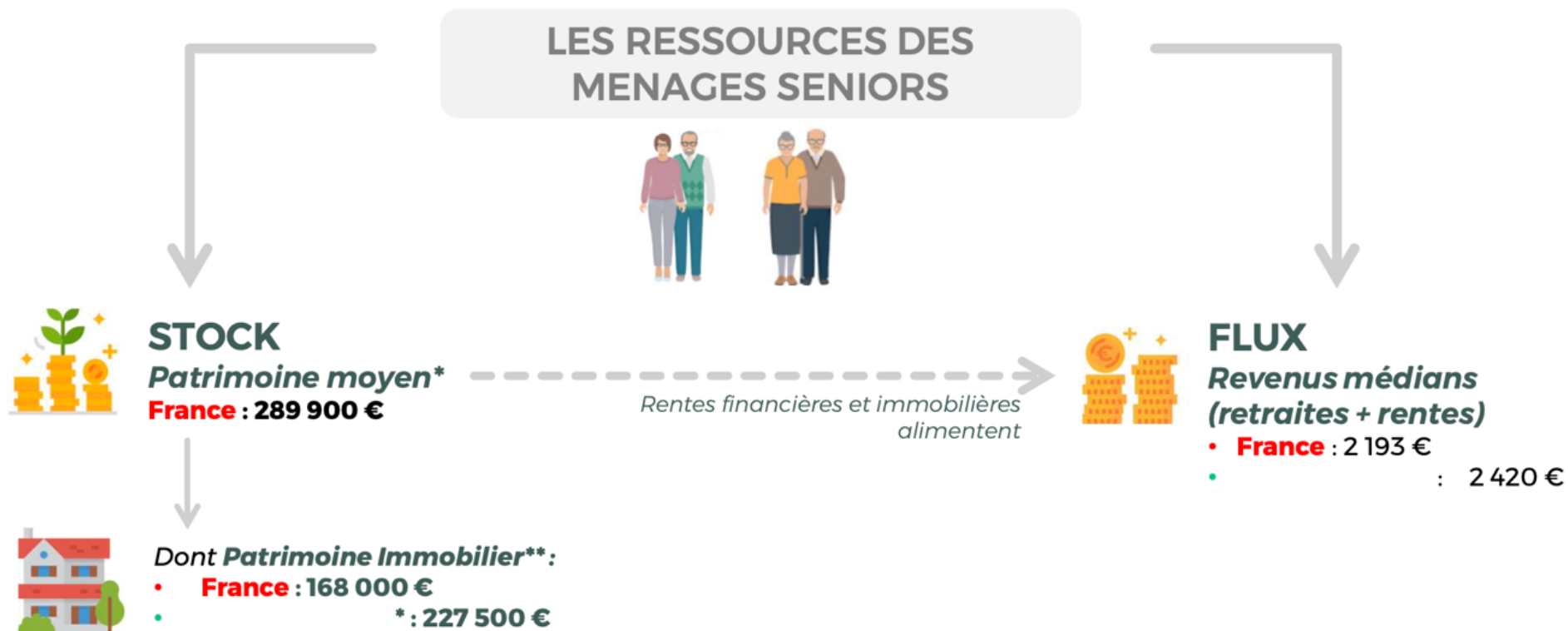
Les variables utilisées pour construire le graphique radar sont celles surlignées dans le tableau ci-dessus.

\* Indice de vieillesse : rapport entre le nombre de ménages âgés de plus de 60 ans et le nombre de ménages âgés de moins de 30 ans

Source : INSEE FILOSOFI - 2017

6. Les ressources des seniors

## Des ménages seniors aux revenus et au patrimoine immobilier plus important que la moyenne nationale



Sources : INSEE enquête Patrimoine DVF et INSEE, traitement Adéquation pour le patrimoine immobilier local

Les ménages seniors disposent à la fois d'un flux de revenus réguliers (2 420 € par mois à l'échelle de la ZC) et d'un stock de revenus potentiels lié à leur patrimoine immobilier notamment, qui peut être vendu et générer un revenu, ponctuel mais substantiel. Nous estimons que le patrimoine immobilier moyen dont disposent les propriétaires seniors localement s'élève, en moyenne, à 227 500€, soit bien au-delà de la moyenne nationale. Les propriétaires représentent plus de 65% des ménages seniors de la zone de chalandise..

\*essentiellement placements financiers (29%) et immobilier (58 %)

\*\*propriétaires seniors de logements situés dans la ZC, soit 65% des seniors. Il s'agit d'une estimation sur la base de l'observation du marché (DVF)

## Annexe 6 : Analyse de la répartition des ménages par tranche d'âge et de revenus

### Répartition des ménages par tranches d'âge et de revenus

|            | Ville d'étude<br>x ménages seniors |         | Zone de chalandise<br>x ménages seniors |         | Département<br>x ménages seniors |         | Région<br>x ménages seniors |         | France<br>10 967 509<br>ménages seniors |         |
|------------|------------------------------------|---------|-----------------------------------------|---------|----------------------------------|---------|-----------------------------|---------|-----------------------------------------|---------|
| Revenu max | 60-74ans                           | > 75ans | 60-74ans                                | > 75ans | 60-74ans                         | > 75ans | 60-74ans                    | > 75ans | 60-74ans                                | > 75ans |
| < 400 €    | 2,6%                               | 3,2%    | 3,3 %                                   | 3,6 %   | 3,5%                             | 3,7%    | 3,4%                        | 3,7%    | 4 %                                     | 4 %     |
| 800 €      | 2,6%                               | 3,2%    | 3,3 %                                   | 3,6 %   | 3,5%                             | 3,7%    | 3,4%                        | 3,7%    | 4 %                                     | 4 %     |
| 1 300 €    | 3,3%                               | 5,6%    | 5,7 %                                   | 8,8 %   | 6,3%                             | 11,4%   | 5,9%                        | 10,6%   | 7 %                                     | 10 %    |
| 1 500 €    | 1,3%                               | 7,7%    | 4,5 %                                   | 6,4 %   | 4,3%                             | 8,3%    | 4,6%                        | 8,7%    | 4 %                                     | 8 %     |
| 1 700 €    | 4,7%                               | 7,9%    | 4,7 %                                   | 6,8 %   | 4,8%                             | 8,7%    | 4,9%                        | 8,8%    | 5 %                                     | 8 %     |
| 2 100 €    | 11,4%                              | 14,6%   | 10,5 %                                  | 14,1 %  | 10,9%                            | 16,0%   | 10,9%                       | 16,1%   | 10 %                                    | 14 %    |
| 2 500 €    | 9,9%                               | 12,7%   | 10,5 %                                  | 12,3 %  | 10,8%                            | 12,3%   | 11,1%                       | 12,7%   | 10 %                                    | 12 %    |
| 3 000 €    | 12,5%                              | 13,5%   | 12,5 %                                  | 13,1 %  | 12,6%                            | 10,8%   | 13,1%                       | 11,3%   | 11 %                                    | 11 %    |
| 3 500 €    | 11,7%                              | 9,8%    | 10,9 %                                  | 9,5 %   | 10,4%                            | 7,4%    | 10,8%                       | 7,5%    | 10 %                                    | 8 %     |
| 4 000 €    | 9,4%                               | 5,6%    | 8,8 %                                   | 6,3 %   | 7,9%                             | 5,4%    | 8,1%                        | 5,7%    | 8 %                                     | 5 %     |
| 4 500 €    | 6,0%                               | 4,7%    | 6,9 %                                   | 15,5 %  | 6,2%                             | 12,3%   | 6,0%                        | 11,3%   | 6 %                                     | 5 %     |
| 4 800 €    | 3,5%                               | 11,6%   | 2,8 %                                   | - %     | 2,4%                             | 0,0%    | 2,6%                        | 0,0%    | 3 %                                     | 12 %    |
| > 7 000 €  | 21,1%                              | 0,0%    | 15,7 %                                  | - %     | 16,4%                            | 0,0%    | 15,3%                       | 0,0%    | 19 %                                    | - %     |
|            | 57,9 %                             |         | 56,7 %                                  |         | 48,2 %                           |         | 48,5 %                      |         | 53 %                                    |         |

## Annexe 7 : Exemple d'étude concurrentielle d'une résidence seniors services

### 7. Analyse de l'univers concurrentiel

#### Focus sur la résidence

| N°                                          | Nom / Adresse | Gestion                                                                                              | Typologie                                                                                                                        | Loyers                                                                                                                                                                                                                                                                           | Services de Bases                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Services supplémentaires                                                                                                                      |
|---------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Résidences services seniors en exploitation |               |                                                                                                      |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                               |
| 8                                           |               | <b>Type</b> : Résidence services seniors<br><br><b>211 logements</b><br><br>Taux de remplissage : nc | Studio<br>27 à 29 m²<br><br>T1<br>32m²<br><br>T1Bis<br>43m²<br><br>T2<br>38m²<br><br>T2Bis<br>54 à 60 m²<br><br>T3<br>70 à 80 m² | <b>Studio : à partir de</b><br><br><b>T1 : à partir de €/mois</b><br><br><b>T1Bis : à partir de</b><br><br><b>T2 : à partir de €/mois</b><br><br><b>T2Bis : à partir de</b><br><br><b>T3 : à partir de</b><br><br><i>Loyer comprenant le logement, les charges, les services</i> | Appartement avec cuisine équipée avec balcon privative donnant sur un parc<br>Ligne téléphonique<br>Accueil et personnel H24, 7j/7<br>Médailon d'appel<br>Télésurveillance de la résidence<br>Distribution de courriers et journaux<br>Parc d'1,5 hectare<br>Terrain de pétanque Salle de restaurant, plusieurs salons, salon de thé<br><br>Atelier informatique, bibliothèque, club de chant, ciné-club, parcours santé, anniversaire du mois, club de dessins, billard, activités sportives pour seniors ...<br><br>Possibilité d'un parking fermé en sous-sol | Service bien-être et confort<br>Restauration par un chef cuisinier sur place<br>Service de ménage<br>Blanchisserie<br>Aide aux petits travaux |

Source : Collectes Internet le mercredi 9 juin 2021



#### Evaluation

| Critères        | Valorisation                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Environnement   | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| Commerces       | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>            |
| Services        | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
| Niveau de gamme | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |

La résidence est située à proximité du centre-ville en tramway (arrêt de tramway à proximité de la résidence).

Une résidence proposant de nombreux services, dans un cadre verdoyant et idéalement située.

Possibilité d'acheter ou de louer des appartements au sein de cette grande résidence (211 logements), la location de la voiture électrique de la résidence est également possible.

A noter qu'une fusion avec la

## 2. Fonctionnement commercial et urbain

### Focus sur le recensement et la carence constatée en commerces

#### Focus des commerces des communes comparables à :

| Commune | Population | Population<br>estivale | Commerces   |     |                   |      |        |     |                 |     |            |     |              |     |              |     |
|---------|------------|------------------------|-------------|-----|-------------------|------|--------|-----|-----------------|-----|------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|
|         |            |                        | Alimentaire |     | Café - Restaurant |      | Hôtel* |     | Culture-Loisirs |     | Eq. Maison |     | Eq. Personne |     | Santé-Beauté |     |
|         | 7 570      | 38 000                 | 34          | 4,5 | 83                | 11,0 | 6      | 0,2 | 24              | 3,2 | 17         | 2,2 | 72           | 9,5 | 6            | 0,8 |
|         | 7 510      | 20 000                 | 18          | 2,4 | 36                | 4,8  | 3      | 0,2 | 10              | 1,3 | 8          | 1,1 | 9            | 1,2 | 0            | 0,0 |
|         | 4 813      | 25 000                 | 11          | 2,3 | 20                | 4,2  | 2      | 0,1 | 4               | 0,8 | 0          | 0,0 | 3            | 0,6 | 0            | 0,0 |
|         | 4 502      | 45 000                 | 14          | 3,1 | 30                | 6,7  | 2      | 0,0 | 4               | 0,9 | 4          | 0,9 | 4            | 0,9 | 1            | 0,2 |
|         | 4 468      | 45 000                 | 17          | 3,8 | 48                | 10,7 | 2      | 0,0 | 7               | 1,6 | 6          | 1,3 | 11           | 2,5 | 1            | 0,2 |
|         | 4 410      | 40 000                 | 21          | 4,8 | 48                | 10,9 | 5      | 0,1 | 9               | 2,0 | 9          | 2,0 | 15           | 3,4 | 0            | 0,0 |
|         | 4 164      | 12 000                 | 8           | 1,9 | 10                | 2,4  | 1      | 0,1 | 4               | 1,0 | 0          | 0,0 | 0            | 0,0 | 0            | 0,0 |
|         | 4 066      | 20 000                 | 16          | 3,9 | 41                | 10,1 | 7      | 0,4 | 9               | 2,2 | 2          | 0,5 | 15           | 3,7 | 0            | 0,0 |
|         | 2 947      | 20 000                 | 14          | 4,8 | 13                | 4,4  | 4      | 0,2 | 2               | 0,7 | 2          | 0,7 | 2            | 0,7 | 0            | 0,0 |
|         | 2 944      | 14 000                 | 7           | 2,4 | 17                | 5,8  | 3      | 0,2 | 5               | 1,7 | 1          | 0,3 | 5            | 1,7 | 0            | 0,0 |

\*Ratio d'hôtel pour 1.000 habitants calculés sur la base de la population estivale

Source : Base BPE 2018



**POLYTECH**  
TOURS

35 ALLÉE FERDINAND DE LESSEPS  
37200 TOURS

Elise Maneuvrier

## Rapport de stage de fin d'études

### Chargée d'études stagiaires en bureau d'études en immobilier

Au cours de ces 6 derniers mois, j'ai travaillé en tant que chargée d'études stagiaire au sein d'un bureau d'études en immobilier. Il s'agit d'Adéquation, à Nantes. J'ai réalisé plusieurs dizaines d'études, pour différents clients : des promoteurs, des collectivités, des groupes privés.

Au sein de ce rapport, je m'attèle à rappeler le contexte des liens entre aménagement du territoire et immobilier, puis à vous présenter ma structure d'accueil, Adéquation. Enfin, je vous présenterais 3 types d'études singulières que j'ai réalisées.

**Mots Clés :** immobilier ; bureau d'études ; conseil ; études

**Entreprise :**

Adéquation  
11 Allée Duquesne  
44000 Nantes

**Tuteur entreprise :**

Denis Tudoux  
Directeur de l'agence de Nantes

**Tuteur académique :**

Hadrien Hérault