

Analyse des parcours résidentiels et des marchés immobiliers dans le SCoT Beaujolais

Territoire du Beaujolais
Avril 2020



Sommaire

INTRODUCTION	P.2
1. CONTEXTE ET ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE	P.7
2. DYNAMIQUE DU MARCHÉ IMMOBILIER	P.16
3. QUELLE ADEQUATION PRIX / REVENUS ?	P.23
4. TYPOLOGIE DES TERRITOIRES ET MARGES DE MANŒUVRE POUR DENSIFIER	P.29
5. ANNEXES	P.37
6. ADEQUATION EN BREF	P.41

Réviser le SCoT en respectant le ZAN et les réalités immobilières du territoire

Objectif de l'étude

La révision sur SCoT du territoire Beaujolais prévoit de fixer des objectifs de production de logement différenciés, selon les profils de commune hétérogènes qui composent le territoire. Parallèlement, le SCoT doit également prendre en compte les objectifs de limitation de la consommation foncière, et la doctrine du « Zéro artificialisation nette ».

Dans ce cadre, il est essentiel d'appréhender les dynamiques résidentielles et les marchés fonciers et immobiliers, afin d'apporter des réponses adaptées aux différentes situations territoriales.

Ces analyses doivent permettre d'anticiper les conditions de densification acceptables pour les différentes situations territoriales, et de présenter des pistes pour fluidifier les parcours résidentiels.

Déroulé de l'étude

L'étude est organisée en 2 parties

1. La première partie de l'étude évalue l'attractivité du territoire. Elle qualifie les ménages résidents et les nouveaux arrivants : qui sont-ils ? Quelle composition des ménages ? Quel âge et quelle catégorie sociale ? Il s'agit également de rendre compte de la spatialisation de cette demande, en lien avec l'armature urbaine définie par le SCoT. En fonction des caractéristiques des ménages, la demande immobilière potentielle est présentée (forme urbaine, typologies, budgets des ménages)
2. La deuxième partie porte sur l'offre existante et à venir dans le territoire du SCoT. L'analyse des différents segments du marché immobilier permet de quantifier les volumes de production par territoire, et rendre compte des prix pratiqués par secteurs.

Echelles d'analyse

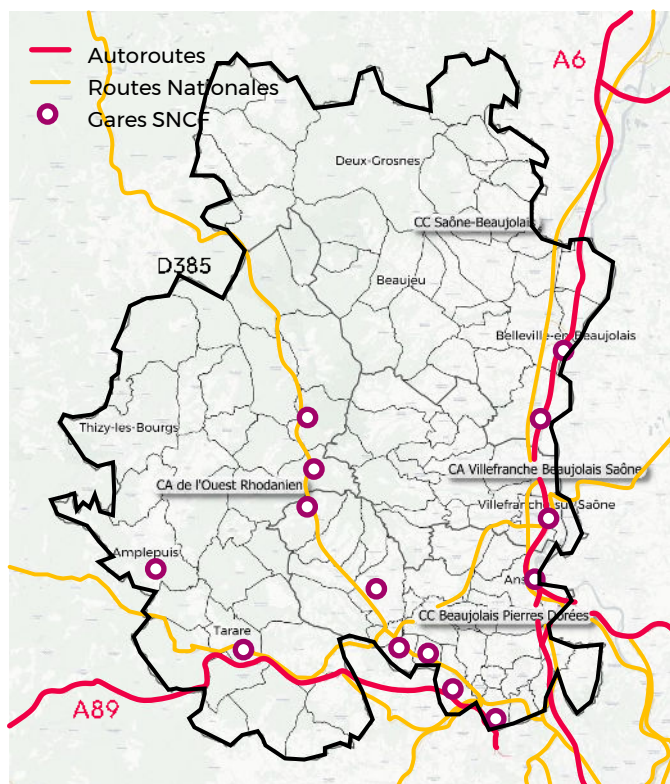
L'analyse est réalisée à deux échelles :

- les 4 EPCI du territoire : CA de l'Ouest rhodanien, CC Beaujolais Pierres Dorées, CA de Villefranche Beaujolais Saône, CC Saône-Beaujolais ;
- Les communes, qui sont toujours représentées dans les cartographies proposées.

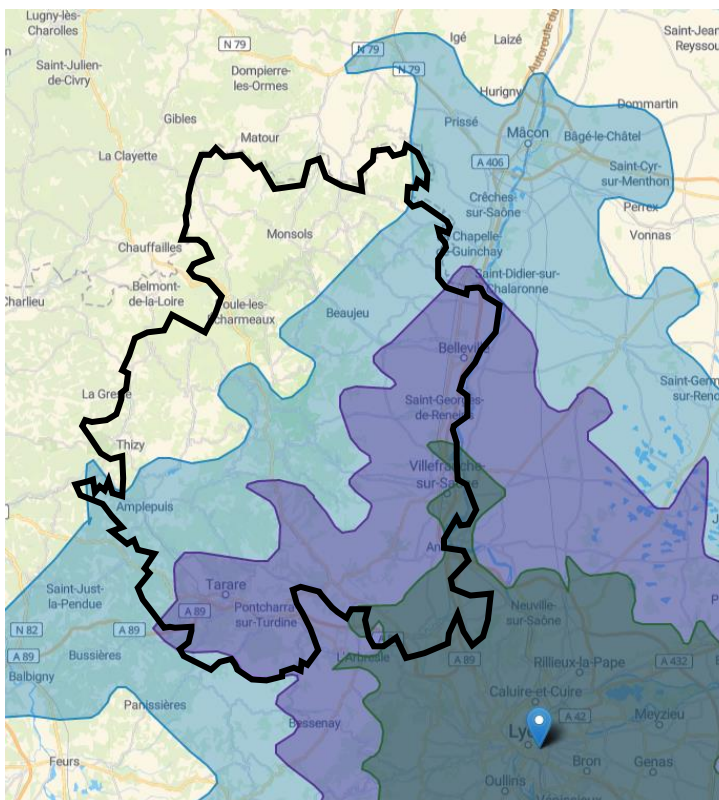
. Introduction

Entre la Métropole et les campagnes de l'Ouest Rhodanien, un réseau de petites villes accrochées aux routes

Le Val de Saône, principal axe de structuration urbaine



La moitié Sud-Est du territoire à moins d'une heure de Lyon



Le Val de Saône, à l'Est du territoire, est doté d'une très bonne accessibilité, grâce à la présence de plusieurs axes de transports structurants (autoroute A6, ligne de chemin de fer Dijon-Lyon)

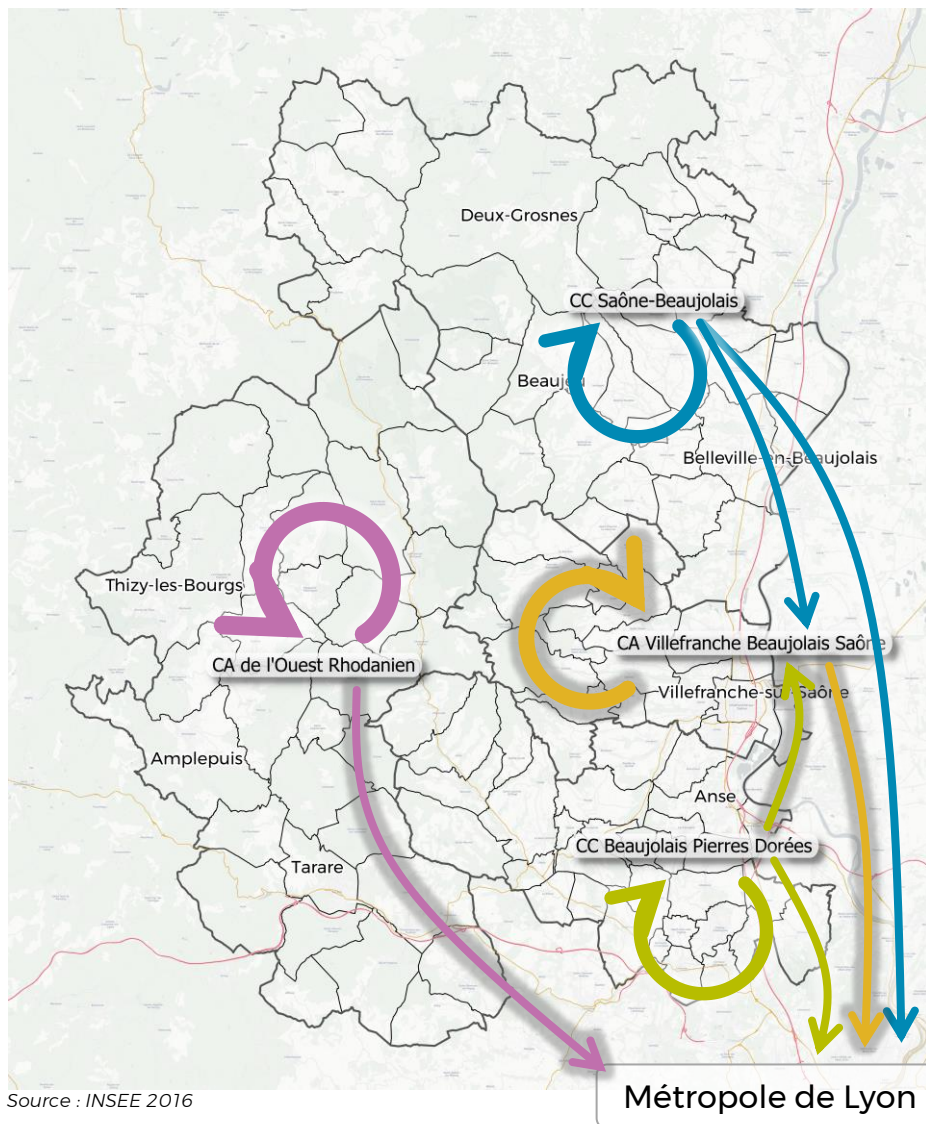
L'Ouest du territoire est structuré notamment par la D385. Il reste toutefois moins accessible, et est doté d'un profil plus rural. La mise en service de l'autoroute A89 a contribué au désenclavement de cette partie du territoire, notamment plus au Sud.

En 2019, l'essentiel du territoire du SCoT Beaujolais est intégré à l'aire urbaine lyonnaise, et même à son Pôle urbain (zone de concentration de la population et des emplois au sein de l'aire urbaine) pour la partie sud-est, jusqu'à Villefranche-sur-Saône.

- Zones à 1 heure en voiture de Lyon
- Zones à 45 minutes en voiture de Lyon
- Zones à 30 minutes en voiture de Lyon

. Introduction

Plus d'1/4 des actifs du SCoT travaillent dans la Métropole



Les actifs résidant dans le SCoT travaillent avant tout dans leurs EPCI respectifs ou voisins. La métropole lyonnaise capte plus d'1/4 des actifs, soit plus de 22 000.

Dans la CC Beaujolais Pierres Dorées, 43 % des actifs travaillent dans la Métropole.

A une échelle plus locale, Belleville-en-Beaujolais, Villefranche-sur-Saône et Tarare attirent une majorité des actifs locaux (19.000 actifs, soit plus de 21% des actifs du territoire)



Lieux de travail des actifs résidant sur la **CC Saône-Beaujolais**
17 153 actifs



Lieux de travail des actifs résidant sur la **CA de l'Ouest Rhodanien**
18 945 actifs



Lieux de travail des actifs résidant sur la **CA Villefranche Beaujolais Saône**
28 911 actifs



Lieux de travail des actifs résidant sur la **CC Beaujolais Pierres Dorées**
22 983 actifs

EPCI de travail	Part d'actifs
CC Saône Beaujolais	47%
<i>Belleville-en-Beaujolais</i>	11%
CA Villefranche Beaujolais Saône	17%
<i>Villefranche sur Saône</i>	10%
Métropole de Lyon	13%

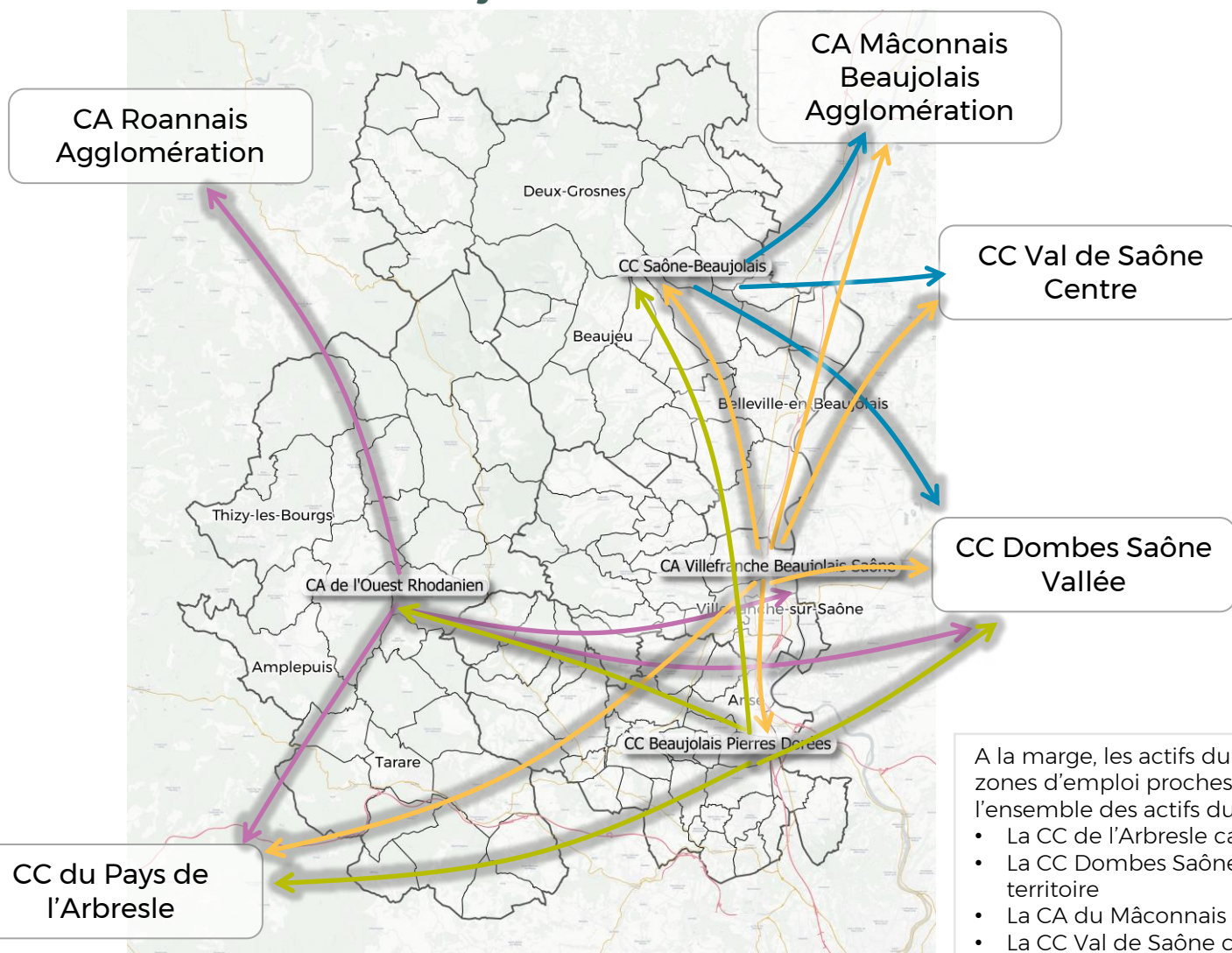
EPCI de travail	Part d'actifs
CA de l'Ouest Rhodanien	60%
<i>Tarare</i>	17%
<i>Thizy-les-Bourgs</i>	9%
<i>Amplepuis</i>	7,5%
<i>Cours</i>	6%
Métropole de Lyon	16%

EPCI de travail	Part d'actifs
CA Villefranche Beaujolais Saône	53%
<i>Villefranche-sur-Saône</i>	32%
<i>Gleizé</i>	4,5%
Métropole de Lyon	25%
<i>Lyon Villeurbanne Caluire</i>	12%

EPCI de travail	Part d'actifs
Métropole de Lyon	43%
<i>Lyon Villeurbanne Caluire</i>	20%
CC Beaujolais Pierres Dorée	31%
<i>Anse</i>	4%
<i>Val d'Oingt</i>	3%
CA Villefranche Beaujolais Saône	11%
<i>Villefranche-sur-Saône</i>	7%

Introduction

Migrations pendulaires secondaires : pôles d'emploi attirant des flux d'actifs du territoire du Beaujolais inférieurs à 10%



Source : INSEE 2016

CC Saône Beaujolais

EPCI de travail	Part d'actifs
CA Mâconnais Beaujolais Agglo	7%
CC Val de Saône Centre	2,7%
CC Dombes Saône Vallée	1%

CA de l'Ouest Rhodanien

EPCI de travail	Part d'actifs
CC du Pays de l'Arbresle	6%
CC du Beaujolais Pierres Dorées	3%
CA Roannais Agglomération	3%
CA Villefranche Beaujolais Saône	3%

Villefranche Beaujolais Saône

EPCI de travail	Part d'actifs
CC Dombes Saône Vallée	5%
CC Beaujolais Pierres Dorées	5%
CC Saône-Beaujolais	4%
CA Mâconnais Beaujolais Agglo	1%
CC Val de Saône centre	1%
CC du Pays de l'Arbresle	1%

CC Beaujolais Pierres Dorées

EPCI de travail	Part d'actifs
CC du Pays de l'Arbresle	4%
CA de l'Ouest Rhodanien	2%
CC Dombes Saône Vallée	2%
CC Saône Beaujolais	1%

A la marge, les actifs du territoire du Beaujolais travaillent au sein d'autres zones d'emploi proches géographiquement, représentant moins de 10% de l'ensemble des actifs du territoire du SCOT Beaujolais.

- La CC de l'Arbresle capte plus de 2100 actifs du Scot Beaujolais.
- La CC Dombes Saône Vallée compte également plus de 2100 actifs du territoire
- La CA du Mâconnais Beaujolais Agglomération capte plus de 1500 actifs
- La CC Val de Saône compte 770 actifs résidant sur le territoire du SCOT
- La CA du Roannais Agglomération attire 650 actifs qui résident sur le territoire étudié, et plus particulièrement sur la CA de l'Ouest Rhodanien

. Introduction

Parallèlement à la révision du SCoT, des documents d'urbanisme en cours de mise en compatibilité et un PLH en cours de finalisation

Au 1^{er} Janvier 2019 sur l'ensemble du territoire, on dénombrait :

- 60 communes dotées d'un document d'urbanisme compatible avec le SCOT ;
 - 3 étaient couvertes par un document approuvé dans l'esprit du SCOT ;
 - 65 disposaient d'un document d'urbanisme antérieur à 2009, ou étaient soumises au RNU (dont 34 avec un document d'urbanisme en cours d'élaboration).
- Une partie du territoire est donc encore couverte par des documents d'urbanisme anciens, dont la mise en cohérence avec l'objectif du ZAN doit être vérifiée.

Le PLH de la CC des Pierres Dorées a été approuvé en début d'année 2020.

L'agglomération de Villefranche-sur-Saône a lancé l'élaboration de son PLUi H en 2018, l'arrêt est prévu en 2021 et l'approbation courant 2022.

L'élaboration du PLUI-H de la CC Saône-Beaujolais a été prescrite en 2018 et le diagnostic a été finalisé en mai 2020.

La CA de l'Ouest Rhodanien dispose d'un PLH couvrant la période 2016-2021.

3 communes ont signé une convention d'opération « Cœur de ville » (et ont également conventionné avec l'Etat une Opération de Revitalisation de Territoire) = Thizy, Amplepuis et Tarare

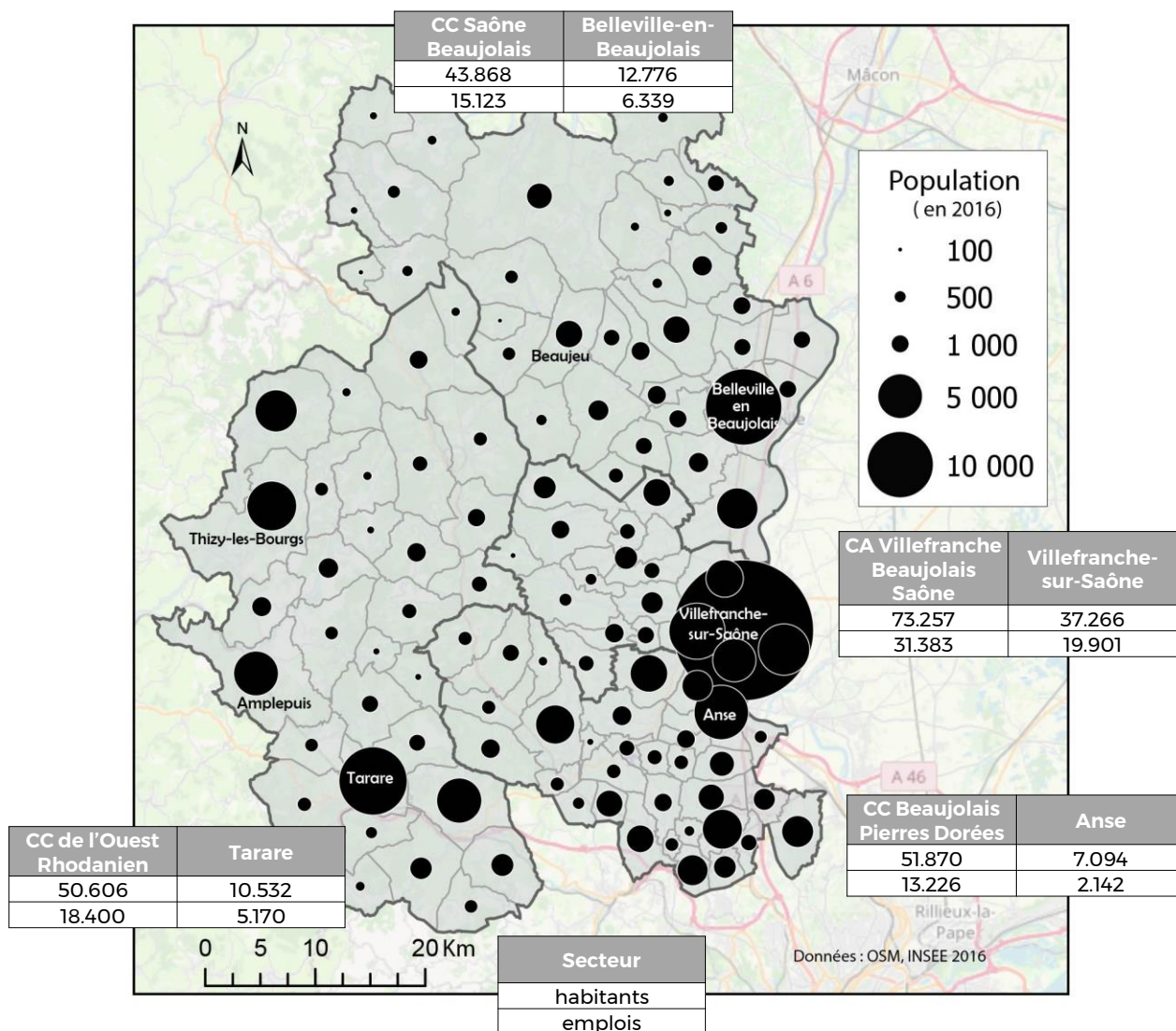
Enfin, les 4 EPCI bénéficient d'une plateforme énergétique unique, en lien notamment avec les enjeux de rénovation de l'habitat.

1.

Contexte et attractivité du territoire

1.1 Démographie

Un territoire qui repose sur 3 pôles majeurs proches d'axes structurants connectés à la métropole lyonnaise



Données 2016	CC Saône Beaujolais	CA de l'Ouest Rhodanien	CC Beaujolais Pierres Dorées	CC Villefranche Beaujolais Saône
Population	43 868	50 606	51 870	73 257
DENSITE (hab/km²)	82	88	207	436
Evolution 2011-16 (hab/an)	+455	+89	+587	+686

Villefranche sur Saône est la polarité majeure du territoire, avec plus de 37.000 habitants (17% de la population du territoire). Elle rassemble par ailleurs près de 20 000 emplois, soit 25% du total du territoire.

Elle constitue, avec Belleville-en-Beaujolais et Tarare, une des trois « centralités d'agglomération » du SCoT, premier niveau de l'armature urbaine de ce dernier. **Belleville-en-Beaujolais** et **Tarare** sont toutefois nettement moins importantes, rassemblant à elles deux 10,5% de la population du territoire, et près de 15% des emplois.

On retrouve ici d'une part la dichotomie est/ouest du territoire, avec le tropisme lyonnais au sud-est et le Val de Saône à l'est. Tandis que la partie ouest rassemble majoritairement des communes de moins de 5000 habitants, à l'exception de quelques communes (Thizy-lès-Bourg, Amplepuis, Tarare notamment, au passé industriel).

1.1 Démographie

La croissance démographique portée par les petites communes

CC Saône-Beaujolais	
43.868 hab	18 128 mén
+ 455 hab / an	+ 252 mén / an
Croissance démo/an : +1,07%/an	

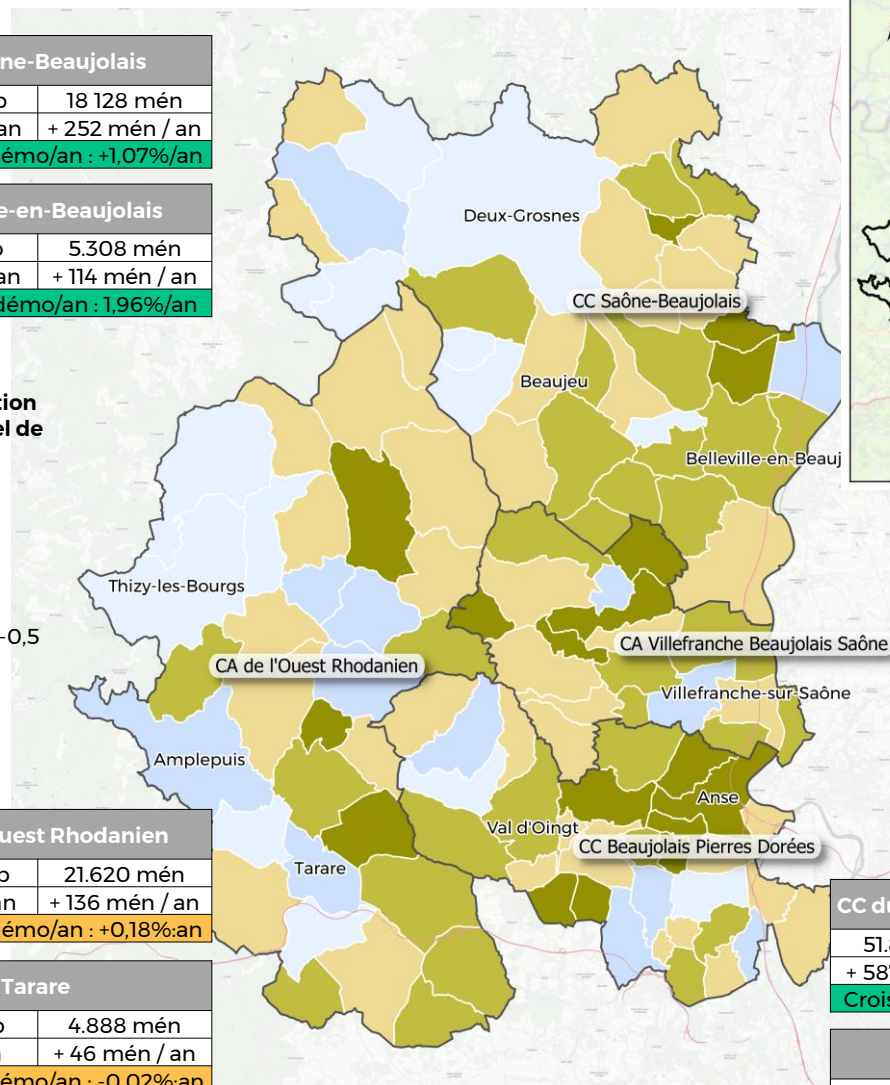
Belleville-en-Beaujolais	
12.776 hab	5.308 mén
+ 237 hab / an	+ 114 mén / an
Croissance démo/an : 1,96%/an	

Taux de variation moyen annuel de la population (2011-16)

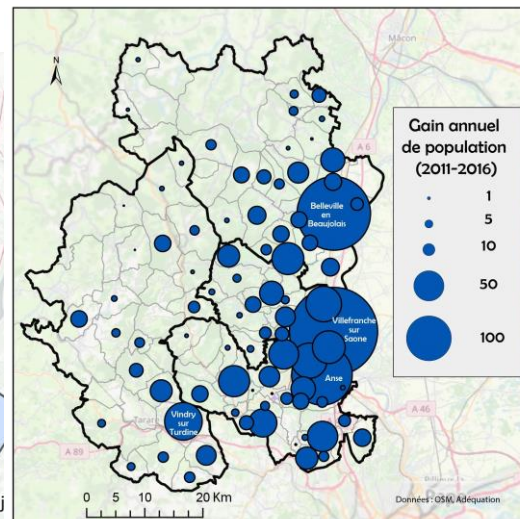
- Plus de 2
- 1 à 2
- 0 à 1
- 0,5 à 0
- Inferieur à -0,5

CC de l'Ouest Rhodanien	
50.606 hab	21.620 mén
+ 89 hab / an	+ 136 mén / an
Croissance démo/an : +0,18%/an	

Tarare	
10.532 hab	4.888 mén
-2hab / an	+ 46 mén / an
Croissance démo/an : -0,02%/an	



Source : INSEE 2011-2016



CA Villefranche Beaujolais Saône	
73.257 hab	31 246 mén
+ 686 hab / an	+ 291 mén / an
Croissance démo/an : +0,96%/an	

Villefranche-sur-Saône	
37.266 hab	16.894 mén
+ 325 hab / an	+ 113 mén / an
Croissance démo/an : 0,90%/an	

CC du Beaujolais Pierres Dorées	
51.870 hab	20 244 mén
+ 587 hab / an	+ 315 mén / an
Croissance démo/an : +1,17%/an	

Anse	
7.094 hab	2.715 mén
+ 169 hab / an	+ 64 mén / an
Croissance démo/an : 2,56%	

La croissance démographique illustre de nouveau la dichotomie est/ouest du territoire, avec des territoires globalement plus dynamiques le long du Val de Saône et au sud-est.

Cette croissance peut être mise en lien avec le desserrement de la métropole lyonnaise : de nombreux ménages viennent trouver dans ce territoire la possibilité d'accéder à la propriété d'une maison individuelle.

C'est particulièrement le cas pour les CC Saône Beaujolais et Beaujolais Pierres Dorées, dont la croissance est portée par le solde migratoire. Y compris les villes les plus importantes : Belleville et Anse se portent bien de ce point de vue.

La CA Villefranche souffre à ce titre d'un moindre dynamisme de la ville-centre, qui perd des habitants, dont le poids pèse sur les statistiques. C'est donc le solde naturel qui y porte la croissance.

Dans ce cas, ce sont les communes périurbaines qui portent la croissance.

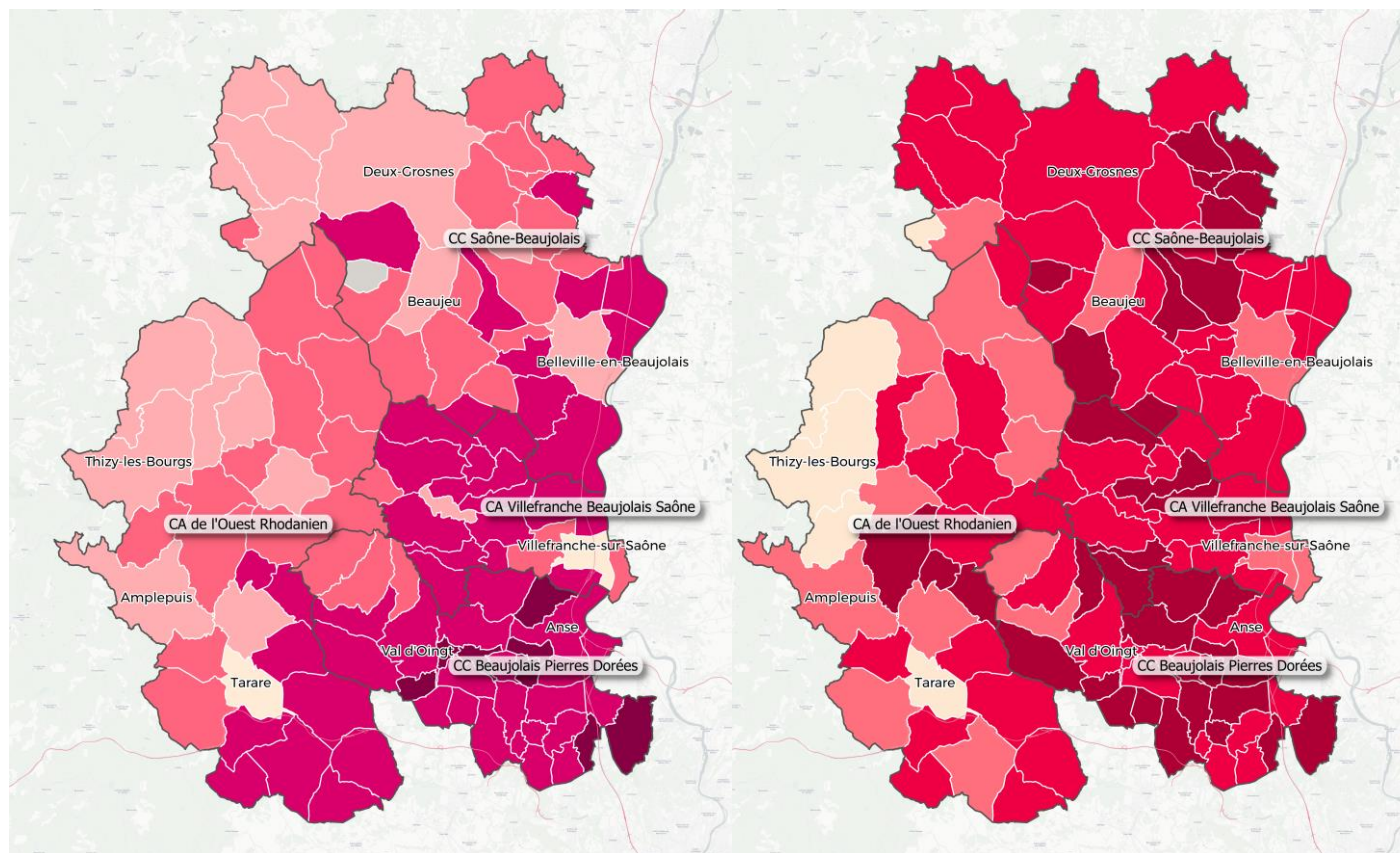
A l'ouest du territoire, la CC de l'Ouest Rhodanien paraît moins attractive, le solde naturel porte, faiblement, la croissance démographique.

On notera également les difficultés des pôles de l'ouest Rhodanien : Thizy, Amplepuis et Tarare, où les communes périphériques ne se portent pas toujours mieux que la ville-centre.

	Solde migratoire	Solde naturel	Croissance globale
CC Saône Beaujolais	0,6%	0,5%	1,1%
CC de l'Ouest Rhodanien	-	0,1%	0,2%
CA Villefranche sur Saône	0,2%	0,8%	1%
CC du Beaujolais Pierres Dorées	0,7%	0,4%	1,2%
Ensemble Scot Beaujolais	0,4%	0,5%	0,8%

1.2. Revenus et CSP

Les revenus et la concentration des CSP + témoignent de la notoriété des communes de l'est - sud-est.



Rhône

Revenu médian net : 2.671 €/mois - 21% CSP+

Auvergne Rhône Alpes

Revenu médian net : 2.641 €/mois - 17% CSP+

Les communes abritant les ménages aux revenus les plus élevés et davantage de catégories sociales supérieures sont situées plutôt à l'ouest et au sud-ouest du territoire du SCoT. Cela témoigne d'une notoriété et d'une attractivité plus importante de ces secteurs, à mettre en lien avec la croissance démographique plus soutenue de cette partie du territoire.

Le revenu médian mensuel des ménages est de 3.562€ dans la CC Beaujolais Pierre Dorées en lien avec sa proximité (physique et en termes de desserte) à la métropole de Lyon.

On notera également la concentration de CSP +, à plus de 25 % dans quelques communes.

Les autres EPCI se trouvent dans une situation médiane, proche du revenu de la métropole de Lyon, qui se situe à 2 554€. Villefranche présente un profil de CSP nuancé, tandis que les revenus y sont plus faibles que dans le reste de l'EPCI.

La CA de l'Ouest Rhodanien se situe en retrait. Les pôles de secteurs : Thizy, Amplepuis et Tarare paraissent, comme pour la dynamique démographique, en difficulté, avec des revenus nettement inférieurs à la médiane.

Source : Insee 2015 et 2016

Revenu médian (2015)

- Plus de 4 000 €
- 3 000 € à 4 000 €
- 2 500 € à 3 000 €
- 2 000 € à 2 500 €
- Moins de 2 000 €
- Non communiqué

CSP + (2016)

- Plus de 25 %
- 15 à 25 %
- 10 à 15 %
- Moins de 10 %

CC de l'Ouest Rhodanien

Revenu médian net : 2.416 €/mois - 11% CSP+

→ **Tarare**

Revenu médian net : 1.971 €/mois - 9% CSP+

CC Beaujolais Pierres Dorées

Revenu médian net : 3.562 €/mois - 23% CSP+

→ **Anse**

Revenu médian net : 3.157 €/mois - 17% CSP+

CC Saône Beaujolais

Revenu médian net : 2.607 €/mois - 13% CSP+

→ **Belleville-en-Beaujolais**

Revenu médian net : 2.392 €/mois - 12% CSP+

CA Villefranche Beaujolais Saône

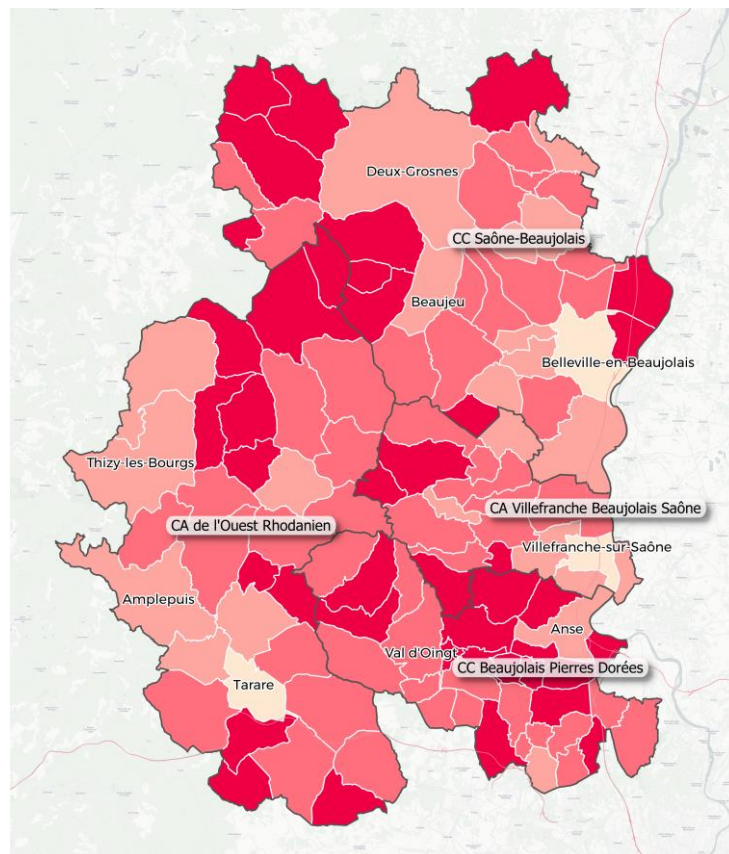
Revenu médian net : 2.508 €/mois - 15% CSP+

→ **Villefranche-sur-Saône**

Revenu médian net : 1.945 €/mois - 12% CSP+

1.3. Propriété et ménages

Des pôles urbains qui rassemblent moins de propriétaires



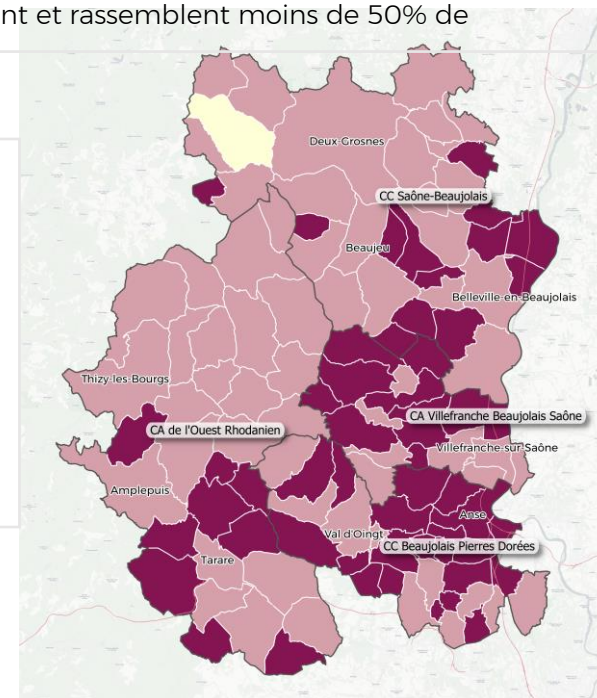
Part de propriétaires

- Plus de 90%
- 80 à 90 %
- 70 à 80 %
- 50 à 70 %
- Moins de 50 %

Plus de 60% des ménages sont propriétaires de leur logement.

- Ce taux a tendance à augmenter à mesure que l'on s'éloigne des pôles urbains : l'accession à la propriété est fortement corrélée à la maison individuelle, davantage présente dans les zones de basse densité.
- La CA Villefranche Beaujolais Saône compte ainsi « seulement » 50 % de propriétaires, en raison de son profil plus urbain, et sa propension à attirer davantage de ménages en débuts de parcours résidentiel.
- La CC Beaujolais Pierres Dorées se distingue également, avec 75% des ménages propriétaires de leur logement. Elle est le premier territoire du Beaujolais à capter le desserrement résidentiel de la métropole lyonnaise, notamment par des ménages qui cherchent à accéder à la propriété
- Les 3 pôles majeurs du territoire se distinguent et rassemblent moins de 50% de ménages propriétaires

L'indicateur de la taille moyenne des ménages sur le territoire révèle également une dichotomie nord-ouest / sud-est, avec davantage de ménages familiaux sur les communes situées au sud-est du territoire. Les ménages familiaux composés d'actifs ont tendance à s'installer dans des communes dynamiques, sur le plan résidentiel ou économique.



Taille des ménages

- Entre 2,5 et 3
- Entre 2 et 2,5
- Entre 1 et 2

Source : INSEE 2016

1.4. Les flux

Les entrants propriétaires s'orientent en priorité vers des maisons

Tous statuts d'occupation confondus

	Appartement	Maison
COR	415	347
<i>Tarare</i>	188	16
CCBPD	408	455
<i>Anse</i>	90	45
CCSB	312	280
<i>Belleville-en-Beaujolais</i>	121	55
CAVBS	1053	262
<i>Villefranche-sur-Saône</i>	824	45
<i>Gleizé</i>	50	15
<i>Limas</i>	30	30
<i>Arnas</i>	34	10
<i>Jassans-Riottier</i>	94	52
Total entrants* sur territoire du Scot sur 1 an	2186	1344

L'ensemble des emménagements **sur an** sur le territoire du Beaujolais représente 8730 emménagements. Les entrants* représente +/- 40% de ce volume

Propriétaires

	Appartement	Maison
COR	26	170
<i>Tarare</i>	16	10
CCBPD	40	330
<i>Anse</i>	15	25
CCSB	35	180
<i>Belleville-en-Beaujolais</i>	20	45
CAVBS	183	159
<i>Villefranche-sur-Saône</i>	152	18
<i>Gleizé</i>	5	10
<i>Limas</i>	5	25
<i>Arnas</i>	10	0
<i>Jassans-Riottier</i>	5	31
Total propriétaires entrants* sur le territoire du SCOT sur 1 an	284	839

Les entrants dans le territoire du SCoT s'orientent préférentiellement vers des appartements, en particulier dans la CA Villefranche Beaujolais Saône (en Villefranche en réalité) où ils sont plus de 1 000 à s'installer en appartement pour 262 qui emménagent dans des maisons. Ailleurs, les ratios sont plus équilibrés.

Les propriétaires entrant se dirigent quant à eux préférentiellement vers les maisons (à peu près 4 fois plus).

Ces résultats témoignent à la fois de la concentration des logements collectifs dans les pôles urbains et en particulier à Villefranche., et de l'appariement classique entre maisons et propriété occupante, tandis que les appartements sont fortement corrélés à la location.

***Nota :** Nous ne traitons ici que des personnes venant de l'extérieur du SCoT, que nous appelons des « entrants »

1.4. Les flux

Une majorité de jeunes entrants, des ménages familiaux davantage présents dans le Sud-est

CA de l'Ouest
Rhodanien

	Nb de ménages	Moins de 30 ans	30-44 ans	45-59 ans	60 ans et +	Ménages 1-2 pers	Ménages 3-4 pers	Ménages 5 pers et +	CSP modestes	CSP intermédiaire	CSP +	Retraité
Ménages de l'EPCI	21 620	7%	22%	31%	40%	68%	24%	7%	23%	29%	12%	35%
Ménages entrants	762	35%	29%	22%	14%	73%	25%	1%	27%	47%	14%	12%
Propriétaires entrants	196	20%	31%	35%	14%	57%	33%	0%	12%	58%	17%	13%

CC Beaujolais
Pierres Dorées

	Nb de ménages	Moins de 30 ans	30-44 ans	45-59 ans	60 ans et +	Ménages 1-2 pers	Ménages 3-4 pers	Ménages 5 pers et +	CSP modestes	CSP intermédiaire	CSP +	Retraité
Ménages de l'EPCI	20 244	5%	27%	34%	35%	59%	34%	7%	12%	34%	25%	29%
Ménages entrants	868	26%	43%	21%	10%	65%	33%	2%	11%	51%	31%	7%
Propriétaires entrants	370	11%	61%	20%	8%	45%	52%	3%	7%	36%	51%	5%

CA Villefranche
Beaujolais Saône

	Nb de ménages	Moins de 30 ans	30-44 ans	45-59 ans	60 ans et +	Ménages 1-2 pers	Ménages 3-4 pers	Ménages 5 pers et +	CSP modestes	CSP intermédiaire	CSP +	Retraité
Ménages de l'EPCI	31 383	10%	26%	29%	35%	67%	26%	8%	22%	34%	15%	29%
Ménages entrants	1 369	37%	30%	17%	16%	78%	18%	2%	22%	43%	19%	15%
Propriétaires entrants	341	18%	34%	25%	22%	71%	22%	8%	11%	32%	33%	24%

Cc Saône
Beaujolais

	Nb de ménages	Moins de 30 ans	30-44 ans	45-59 ans	60 ans et +	Ménages 1-2 pers	Ménages 3-4 pers	Ménages 5 pers et +	CSP modestes	CSP intermédiaire	CSP +	Retraité
Ménages de l'EPCI	18 128	8%	26%	32%	34%	66%	29%	7%	21%	31%	18%	29%
Ménages entrants	617	29%	37%	26%	9%	64%	29%	6%	17%	54%	22%	7%
Propriétaires entrants	221	23%	32%	34%	11%	47%	45%	7%	18%	52%	23%	7%

Les ménages entrants sont avant tout des jeunes de - de 30 ans, voire 30-44 ans, composés de 1 à 2 personnes. On repère également un profil familial ensuite, dont le ou les adultes ont entre 30 et 44 ans et composés de 3 à 4 personnes. Ce second profil est toutefois plus développé dans la CC Beaujolais Pierres Dorées. C'est également dans ce territoire que les CSP + sont les plus représentées.

Les premiers auront tendance à s'orienter vers des appartements, pour, dans un second temps, chercher à accéder à la propriété, de préférence en maison.

Le profil familial « actif » cherchera quant à lui plus directement une maison, d'autant qu'une part importante de ces ménages arrivent de la métropole lyonnaise, et sortent d'appartements.

1.4. Les Flux

Des parcours résidentiels relativement classiques : les jeunes locataires, les familles propriétaires

Type de logement	Moins de 30 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60 ans et +	Total Général (sur 5 ans)
CA de l'Ouest Rhodanien						6.026
Gratuit	3%	2%	2%	4%	1%	3%
Loc libre	61%	44%	42%	47%	51%	49%
Loc social	14%	13%	21%	19%	22%	18%
Propriétaire	21%	40%	35%	28%	26%	31%
CC Beaujolais Pierres Dorées						5.570
Gratuit	2%	2%	2%	3%	0%	2%
Loc libre	63%	32%	34%	39%	45%	40%
Loc social	13%	9%	7%	14%	7%	9%
Propriétaire	21%	57%	56%	44%	52%	49%
CA Villefranche Beaujolais Agglomération						11 641
Gratuit	2%	2%	2%	1%	0%	2%
Loc libre	60%	38%	40%	43%	38%	44%
Loc social	20%	26%	30%	19%	22%	24%
Propriétaire	18%	34%	29%	37%	38%	30%
Cc Saône Beaujolais						5.123
Gratuit	5%	3%	2%	0%	4%	3%
Loc libre	55%	40%	44%	41%	38%	44%
Loc social	14%	11%	16%	16%	15%	14%
Propriétaire	26%	47%	39%	42%	42%	39%
Territoire du SCOT Beaujolais (4 EPCI)						28 360
Gratuit	3%	2%	2%	2%	2%	2%
Loc libre	60%	38%	39%	43%	42%	44%
Loc social	17%	17%	20%	18%	19%	18%
Propriétaire	21%	43%	39%	38%	37%	36%

Source : INSEE (2011-2016)

© ADEQUATION · Etude de Cadrage, Territoire du Beaujolais (69) · Syndicat Mixte du Beaujolais · Février 2020

Le parcours résidentiel des ménages est globalement le même sur les 4 intercommunalités

- Entre 50 et 60% des ménages de moins de 30 ans emménagent en tant que locataires en libre. On retrouve néanmoins des disparités sur les territoires concernant le logement social, avec une prédominance sur la CA de Villefranche Beaujolais Agglomération (24%), et une moindre part sur la CC Beaujolais Pierres Dorées.
- Les 30-39 ans constituent la tranche d'âge d'emménagés qui rassemble les parts de propriétaires les plus importantes
- Sur les territoires de CC Beaujolais Pierres Dorées, CA de Villefranche Beaujolais Agglomération et CC Saône Beaujolais, la part d'emménagés propriétaires se maintient au fil des tranches d'âges. A l'inverse, on constate une part dégressive sur la CA l'Ouest Rhodanien où, en parallèle, la part d'emménagés se dirigeant dans les parcs locatifs libre et social, augmente

Nota : dans cette analyse sont traités l'ensemble des personnes qui emménagent, y compris ceux qui changent de logement au sein de leur commune de résidence. C'est pourquoi ces résultats donnent une lecture des parcours résidentiels au sein du SCOT.

1.5. Synthèse 1

Un dynamique résidentielle portée par des ménages jeunes et familiaux, en recherche d'accession à la propriété en maison individuelle

Le Beaujolais est caractérisé par des communes de taille modeste, marquées par la maison individuelle, et donc de basse densité.

La maison reste au cœur du parcours résidentiel des ménages du SCoT, qu'il s'agisse de ménages déjà installés qui cherchent à accéder à la propriété, ou de ménages familiaux, notamment ceux qui viennent de Lyon et s'installent dans le Sud-est du territoire.

Les entrants sont ainsi avant tout de jeunes actifs ou des familles, qui s'installent dans un appartement pour les premiers (d'où l'importance de continuer à produire une offre locative), et recherchent une maison pour les seconds.

Les communes de forte notoriété résidentielle sont localisées au sud-est du territoire. Elles accueillent davantage de propriétaires, aux revenus plus élevés que la médiane, avec des profils plus familiaux.

Les pôles, à commencer par le principal, Villefranche-sur-Saône, sont en difficulté, tandis que les plus petites communes sont attractives (en lien avec le desserrement du cœur de Métropole ou des dynamiques inter-périurbaines). Villefranche-sur-Saône accueille des ménages moins riches, mais davantage de jeunes en début de parcours résidentiel.

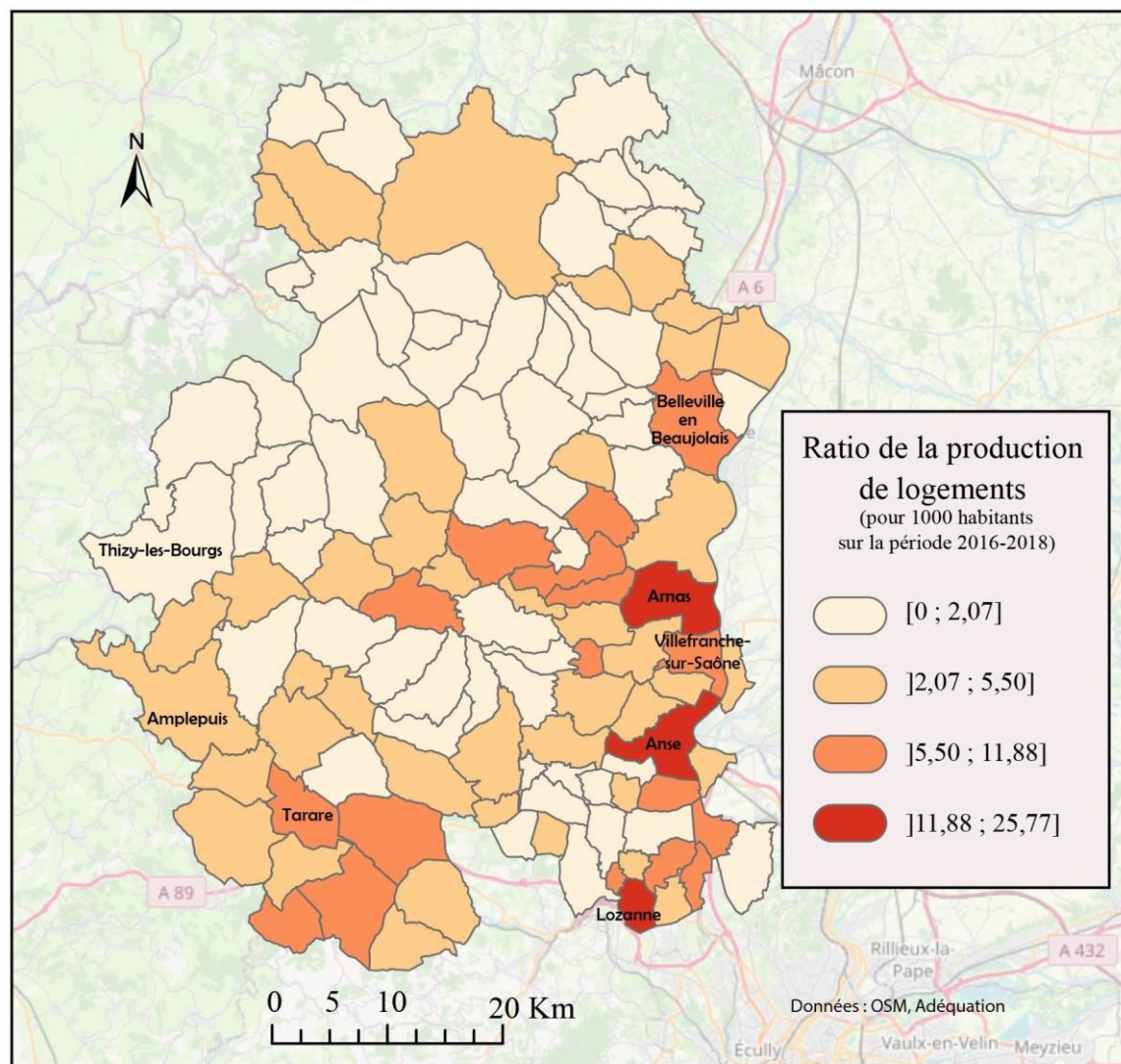
Ces constats posent la question de l'acceptabilité de la densification et des formes collectives qui la sous-tendent en général.

Ils permettent par ailleurs de cibler la demande potentielle dans le SCoT : à des niveaux de revenus intermédiaires, pour des ménages de taille modeste avant tout, recherchant des produits aux prestations comparables à celle de la maison individuelle périurbaine.

2. Dynamique du marché immobilier

2. Dynamique des marchés immobiliers

Une dynamique de construction neuve limitée



Source : Sitadel 2018

Les communes connaissant une dynamique de production de logements forte sont plutôt situées dans le sud-est du territoire du SCoT.

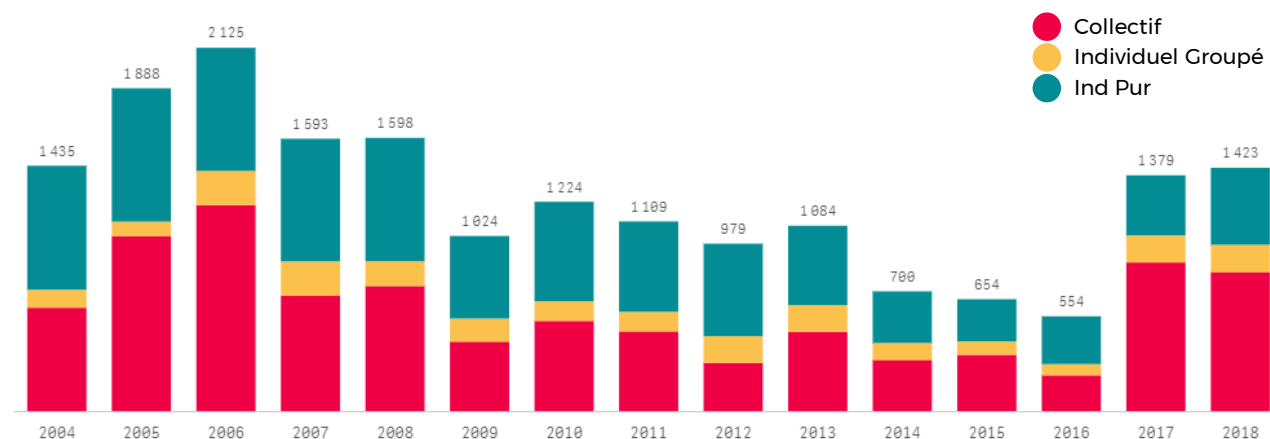
Les communes affichant une production forte sont toutefois limitées en nombre.

On peut penser que les communes attractives du sud-est construisent relativement peu en lien avec des logiques malthusiennes : les résidents (et leurs élus) préservent ainsi le caractère de leurs communes.

Inversement, dans l'ouest, la faible dynamique de construction témoigne d'un réel déficit d'attractivité, déjà observé d'un point de vue démographique.

- Production très limitée
- Production faible
- Production dynamique
- Production très forte

2. Dynamique des marchés immobiliers

Construction neuve : davantage de logements collectifs que de logements individuels**Evolution de la construction neuve (logements commencés) par formes urbaines sur les 4 EPCI étudiées**

Source : Sitadel, commencé, DR

Détail de la production sur la période 2016-2018 par formue urbaine, par EPCI

	Collectif	Ind. Groupé	Ind pur
CA de l'Ouest Rhodanien	42%	16%	42%
CC Beaujolais Pierres Dorées	54%	15%	31%
CA Villefranche Beaujolais Agglomération	68%	8%	24%
CC Saône Beaujolais	50%	6%	43%
Total	56%	11%	32%

Source : Sitadel, commencé, DPC

Les autorisations d'urbanisme sont assez fluctuantes dans le temps. Les années 2017 et 2018 ont ainsi vu la production se renforcer, portée par les logements collectifs. Ce résultat est lié à la dynamique de la CA Villefranche Beaujolais Saône en premier lieu, suivie par la CC Saône Beaujolais et la CC Beaujolais Pierres Dorées. La CC Ouest Rhodanien a vu, quant à elle, sa production baisser fortement (cf. annexe 2).

Malgré le profil globalement périurbain / rural du territoire, les logements construits en collectif dominent la production neuve : ils représentent 47% des volumes depuis 2004, contre 42% pour l'individuel pur. Cet écart a tendance à se creuser : sur la période 2016-2018, le collectif représente 56% de la construction, contre 32% sur l'individuel pur.

La CA Villefranche Beaujolais Agglomération, avec Villefranche, compte près de 70% de sa construction neuve en produits collectifs sur la période 2016-2018.

Les CC Beaujolais Pierres Dorées et Saône Beaujolais ont entre 50 et 55% de production neuve collective sur leur volume total. Enfin. Dans la CA de l'Ouest Rhodanien collectifs et individuel pur font jeu égale, tandis que l'individuel groupé représente 16 % de la production.

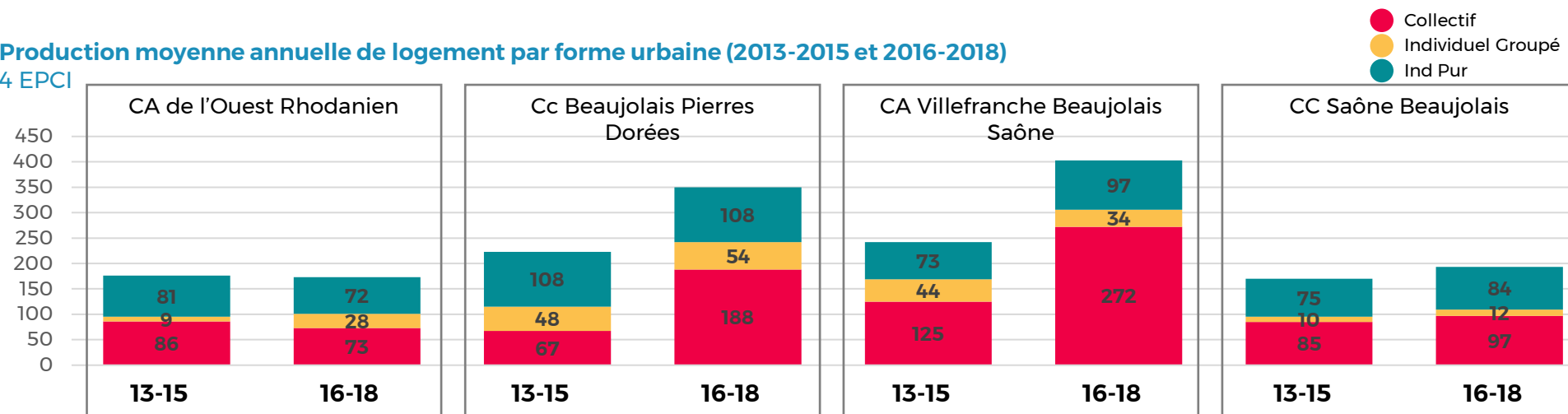
L'individuel groupé reste en effet peu développé sur le territoire, pouvant représenter entre 60 et 160 logements construits par an sur le territoire, soit 11% des volumes construits globaux.

2. Dynamique des marchés immobiliers

Les polarités du SCoT concentrent la production des logements collectifs

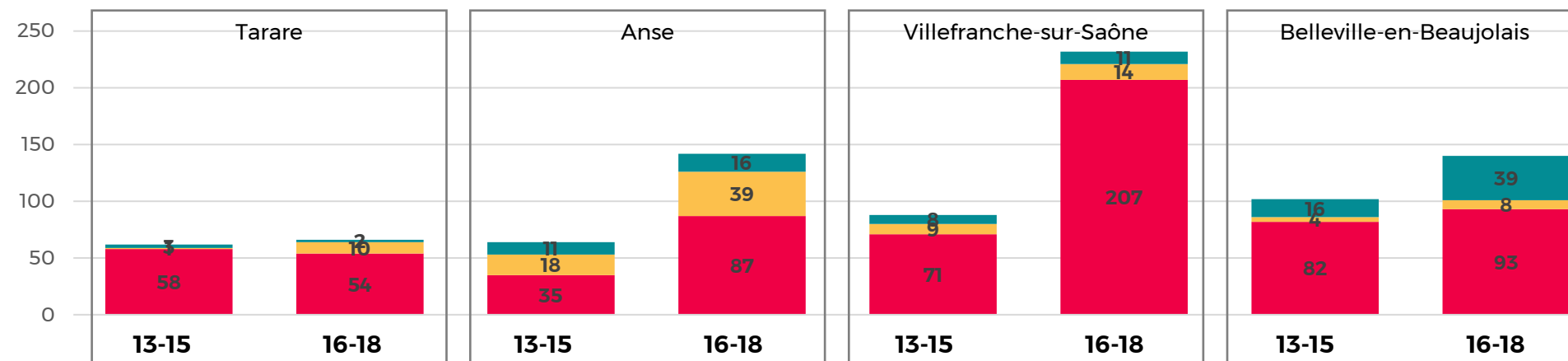
Production moyenne annuelle de logement par forme urbaine (2013-2015 et 2016-2018)

4 EPCI



Production moyenne annuelle de logement par forme urbaine (2013-2015 et 2016-2018)

4 villes centres



Le poids des polarités du SCoT est marquant en termes de production de logements collectifs. Ainsi, Tarare produit en moyenne 54 logements collectifs sur les 73 produits dans la CA de l'Ouest Rhodanien (16-18). C'est dans la CC Saône Beaujolais que ce poids de la polarité ressort le plus : 93 logements collectifs produits à Belleville pour 97 sur l'ensemble de la CC.

On retrouve le phénomène de concentration de la production des logements collectifs dans les pôles urbains.

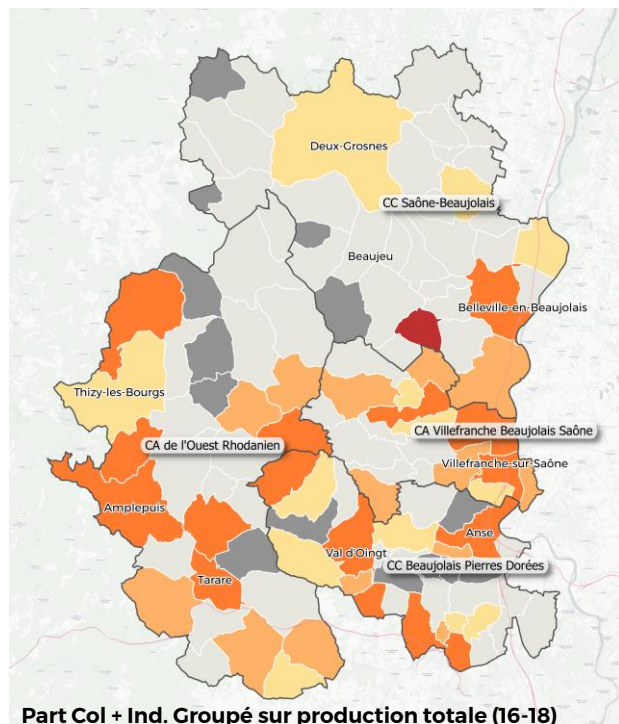
La période récente (2016-2018) a été une période de production soutenue en comparaison avec les trois années précédentes (2013-2015).

Source : Sitadel Neuf + AA, Permis de construire commencés, DPC

© ADEQUATION · Etude de Cadrage, Territoire du Beaujolais (69) · Syndicat Mixte du Beaujolais · Février 2020

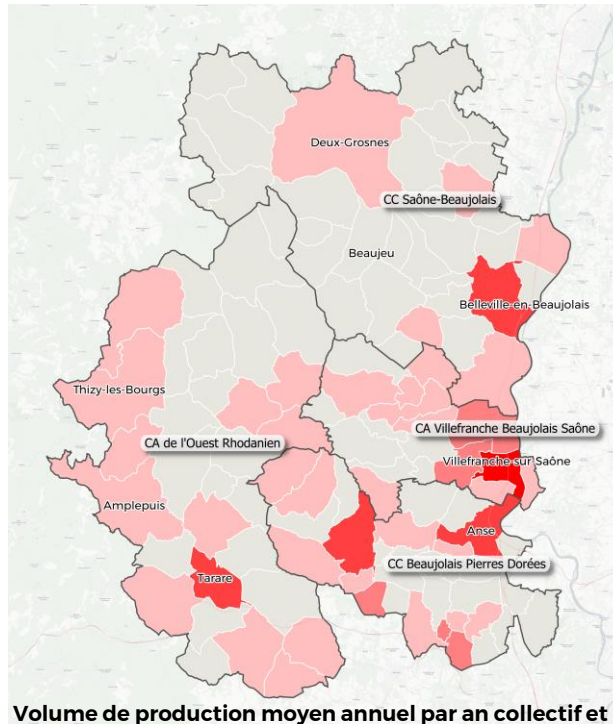
2. Dynamique des marchés immobiliers

Un marché de la promotion concentré



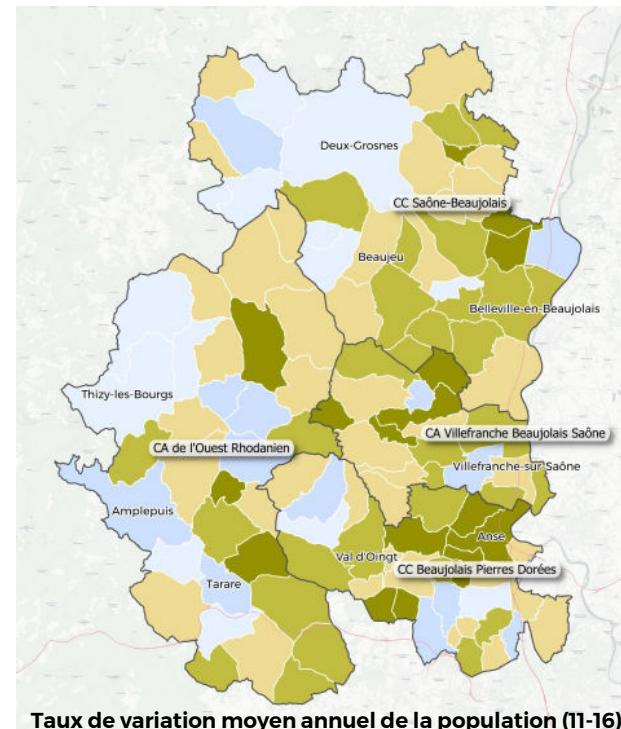
Part Col + Ind. Groupé sur production totale (16-18)

- 100%
- 60 à 99 %
- 30 à 60 %
- Moins de 30 %
- 0 %
- Aucune production



Volume de production moyen annuel par an collectif et individuel groupé (2016-2018)

- Plus de 200 logements
- 50 à 200 logements
- 10 à 50 logements
- Moins de 10 logements
- Aucune production



Taux de variation moyen annuel de la population (11-16)

- Plus de 2
- 1 à 2
- 0 à 1
- 0,5 à 0
- Inférieur à -0,5

La production de logements collectifs, si elle représente une majorité de la construction neuve, est toutefois très concentrée.

D'autant que les chiffres de la construction neuve comportent ici la production de logements sociaux.

On peut estimer que le marché de la promotion (collectif + individuel groupé), HLM inclus, qui délivre des formes urbaines en général plus denses que la construction individuelle pure, est développé sur 10 à 15 communes sur 117 (10 communes connaissent des volumes de + de 10 logts/an).

Dans le sud-est du territoire, des communes telles que Anse cumulent dynamique démographique, volumes de production en promotion substantiels et ratio promotion/construction en maison individuelle élevés.

D'autres, telles que Tarare, présentent un marché de la promotion développé, mais avec une dynamique démographique en berne, ce qui pose la question du débouché des produits, alors que les arrivants, on l'a dit, recherchent des logements individuels en priorité. Dans cette commune et celle de Cours, de nombreuses destruction/reconstruction ont eu lieu.

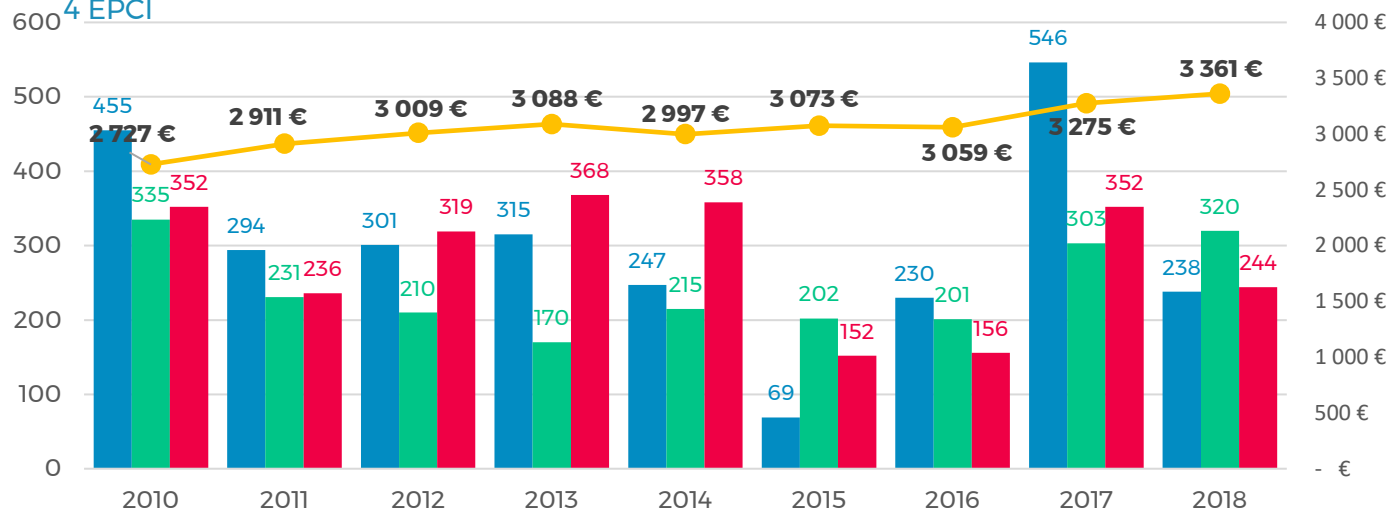
Enfin, dans beaucoup d'autres communes le marché de la promotion ne parvient pas à se développer, alors que la croissance démographique est forte, ce qui caractérise bien les communes de basse densité et correspond à une demande forte des ménages entrant dans le territoire.

2. Dynamique des marchés immobiliers

Promotion, vente au détail : un marché relativement stable en nombre de ventes

Evolution des volumes de ventes au détail en promotion immobilière

4 EPCI



● Mises en ventes ● Offre commerciale
● Ventes nettes ● Prix moyen m² HS

La fluctuation des mises en vente au détail dans le SCoT masque une relative stabilité des ventes réalisées : elles oscillent entre 200 et 300 ventes annuelles, pour une production annuelle de près d'environ 600 logements collectifs et individuels groupés. L'écart est lié à la production de logements sociaux et aux ventes en bloc.

Ces ventes sont concentrées, sans surprise, au sein de la CA Villefranche Beaujolais Saône et, dans une moindre mesure, dans la CC du Beaujolais Pierres Dorées. Dans les CC de l'Ouest Rhodanien et Saône-Beaujolais, les volumes correspondent à peine à une opération en promotion par an.

Source : FIL 69 et ECLN pour CC de l'Ouest Rhodanien

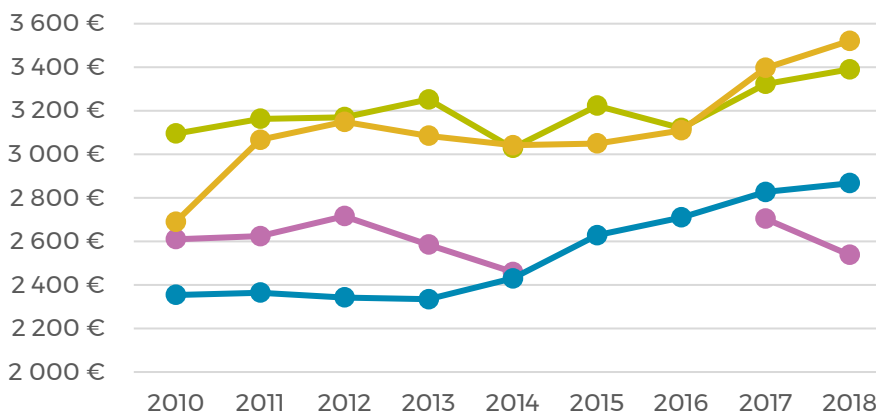
Le prix moyen m² est plutôt stable depuis plusieurs années : entre 2012 et 2016, il a oscillé autour de 3000 €/m² HS. En 2017-2018, il a toutefois cru fortement, de près de 10% entre 2016 et 2018

Les valeurs hautes sont en réalité représentatives des 2 territoires où se concentre l'activité, se positionnant entre 3350 et 3450 €/m² HS, tandis que sur la CC de l'Ouest Rhodanien et la CC Saône Beaujolais, les prix se situent entre 2650 et 2850 €/m² HS.

A l'échelle des EPCI, les prix et hausses sont portées par les communes-centres qui concentrent le marché de la promotion

Evolution des prix : une croissance soutenue récente

4 EPCI



CC de l'Ouest Rhodanien	
17 ventes / an*	2.620 €/m²**
CC Saône-Beaujolais	
34 ventes / an*	2.850 €/m²**
CA Villefranche Beaujolais Saône	
168 ventes / an*	3.470 €/m²**
Villefranche : 3 480 €/m² hors stat. (1 ^{er} T. 2020)	
CC du Beaujolais Pierres Dorées	
93 ventes / an*	3.350 €/m²**

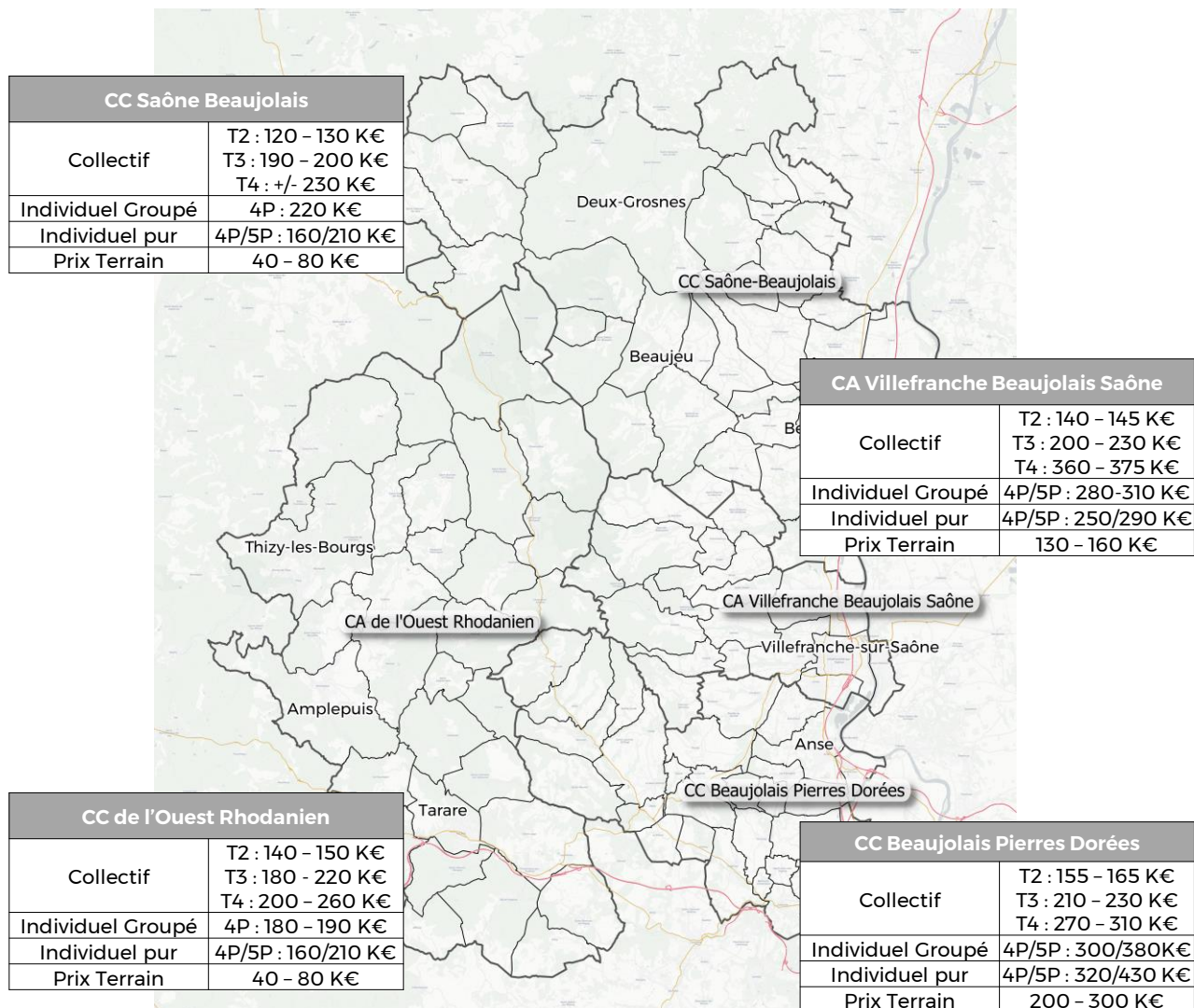
Source : FIL 69 et ECLN pour CC de l'Ouest Rhodanien

* Moyenne annuelle des ventes 2017-2018

** Prix moyen / m² TTC hors stat. 2017-2018

2. Dynamique des marchés immobiliers

Les logements collectifs familiaux concurrencés par la maison individuelle, moins onéreuse



Source : Collectes Internet Mars 2020 CC de l'Ouest Rhodanien + FIL 69 3 autres EPCI
 Estimations prix terrains + maisons (entre 90 et 100 m²) avec un coût de construction de
 1200 €/m² + 10 K€ pour les frais d'aménagement

Le marché du logement individuel est souvent, dans le territoire du SCoT, plus accessible que celui du collectif, voire de la maison individuelle groupée, pour un ménage familial.

Il n'y a que dans le cas de la CC Beaujolais Pierre Dorées, particulièrement attractif sur le plan résidentiel et accueillant des CSP + aisées dans des maisons, que le marché de la promotion est véritablement concurrentiel sur le segment du logement « familial ».

Dans la CA Villefranche Beaujolais Saône, la promotion en collectif est véritablement concurrentielle jusqu'au T3 (donc un petit ménage familial), mais à partir du T4, les prix sont plus intéressants en individuel pur.

Dans les CC Saône Beaujolais et de l'Ouest Rhodanien, même les T3 ne sont pas concurrentiels.

Dans ce cadre, on comprend les difficultés pour développer des produits collectifs. La maison individuelle groupée, dont le prix se rapproche voire est moins élevé que celui de l'individuel pur présente peut-être une alternative dans certains cas.

A noter que les produits de type T2 sont en très grande partie destinés à l'investissement locatif.

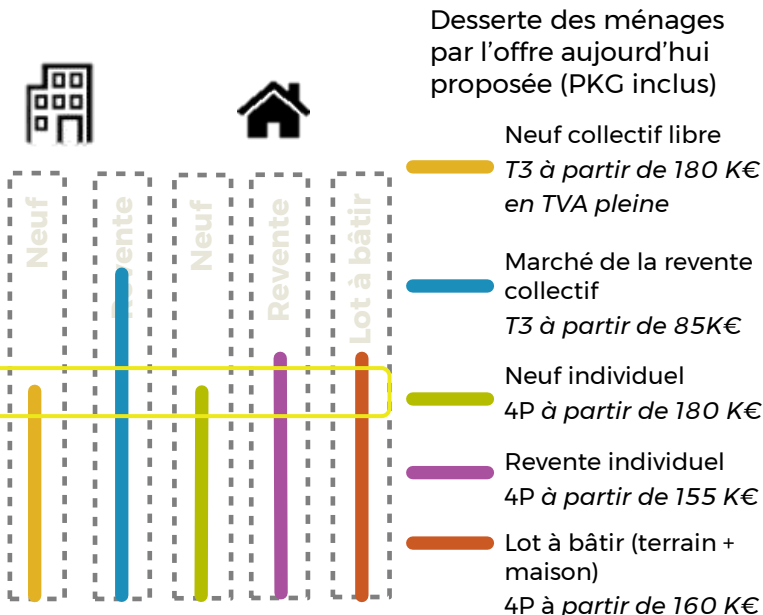
3.

Quelle adéquation prix/revenus ?

3. Quelle adéquation prix/revenus ?

CC de l'Ouest Rhodanien : un marché accessible à moins de 2 SMIC de revenus (4^{ème} décile)**Capacités budgétaires des ménages locaux - CA de l'Ouest Rhodanien**

	Revenu	Location Loyer max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	930€	230€	75 000€	90 000€
2ème Décile	1 360€	340€	109 300€	131 200€
3ème Décile	1 680€	420€	135 300€	162 300€
4ème Décile	2 030€	510€	162 700€	195 300€
5ème Décile	2 420€	600€	194 100€	232 900€
6ème Décile	2 870€	720€	230 300€	276 400€
7ème Décile	3 340€	830€	268 100€	321 800€
8ème Décile	3 940€	980€	316 400€	379 700€
9ème Décile	4 920€	1 230€	395 600€	474 800€



Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 1,76% assurance comprise, sur 22 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10% et 25%, sans le PTZ+

Source : FILOSOFI 2015 - Retravaillées Adéquation

Au regard de leurs revenus et des conditions financières, les ménages de la CC de l'Ouest Rhodanien peuvent acquérir une maison à partir du 5^{ème} décile de revenus (+/- 2 SMIC).

Une grande partie des jeunes ménages familiaux dispose précisément de revenus compris entre le 4^{ème} et le 6^{ème} décile. Le logement individuel, neuf ou à la revente, leur permet donc de loger et ils n'ont pas vraiment d'intérêt à s'installer dans un T3, plus petit en collectif.

En-dessous du plafond de revenus du 3^{ème} décile, les ménages n'accèdent pas à la propriété, ils n'ont pas des revenus suffisamment stables ou leur reste à vivre est insuffisant au regard des conditions d'achat.

Pour la promotion, le marché est très réduit : dans le 4^{ème} décile, à des prix de marché situés entre 150 et 190 000 €, qui relèvent plutôt de l'accession aidée.

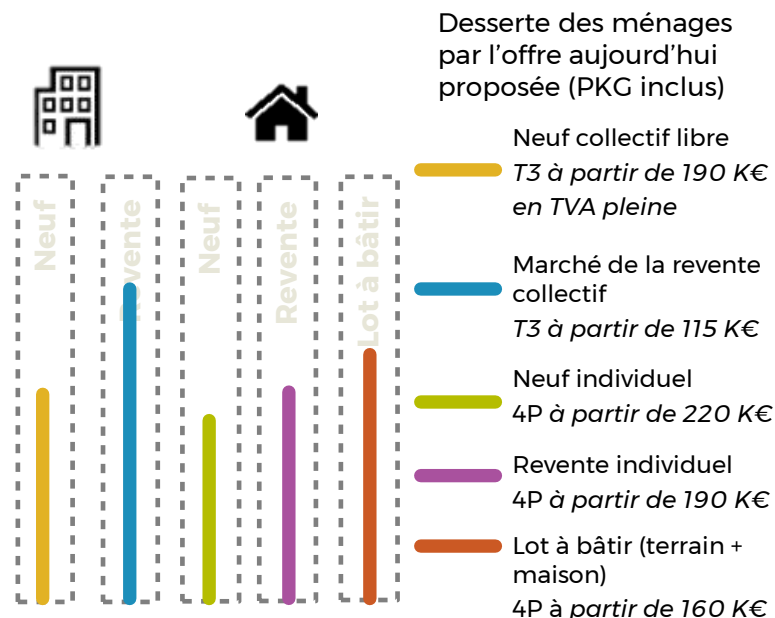
3. Quelle adéquation prix/revenus ?

CC Saône Beaujolais : des marges de manœuvre quasi-inexistantes pour l'offre en collectif et groupé

Capacités budgétaires des ménages locaux - CC Saône-Beaujolais

	Revenu	Location Loyer max	Budget max. Apport=10%	Budget max. Apport=25%
1er Décile	1 070€	270€	86 200€	103 400€
2ème Décile	1 500€	370€	120 100€	144 100€
3ème Décile	1 830€	460€	147 100€	176 500€
4ème Décile	2 190€	550€	175 800€	210 900€
5ème Décile	2 610€	650€	209 400€	251 300€
6ème Décile	3 100€	770€	248 800€	298 600€
7ème Décile	3 580€	900€	287 700€	345 200€
8ème Décile	4 250€	1 060€	341 000€	409 200€
9ème Décile	5 260€	1 310€	422 100€	506 600€

Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 1,76% assurance comprise, sur 22 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10% et 25%, sans le PTZ+



Source : FILOSOFI 2015 - Retravaillées Adéquation

La situation de la CC Saône-Beaujolais s'apparente fortement à celle de l'Ouest Rhodanien, en plus accentué. Les ménages gagnant autour de 2 SMIC (4 à 5^{ème} décile) peuvent acheter une maison, en particulier en individuel pur. Le marché de la promotion est ici plus cher que celui de la maison.

Dans ce cadre, les marges de manœuvre pour produire une offre en logements neufs en promotion, individuel groupé ou collectif, sont très minces.

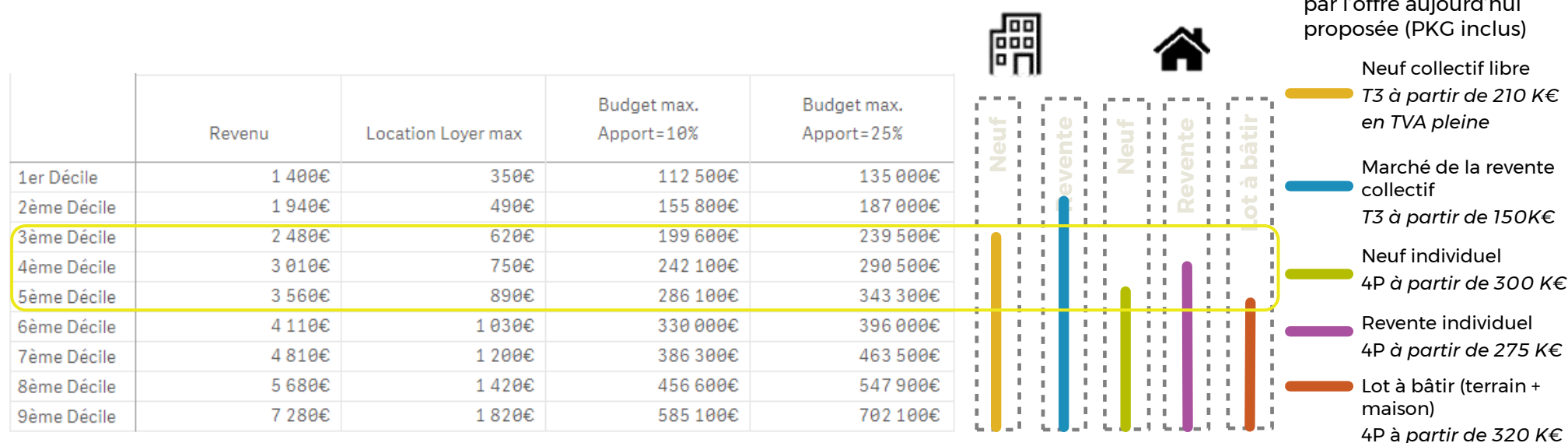
L'enjeu ici sera certainement de travailler sur la partie aménagement et de trouver des équilibres financiers pour la réhabilitation (via une SEM ou des montages en OFS/BRS par exemple), plutôt que d'espérer la venue spontanée d'opérateurs.

On notera que Belleville-en-Beaujolais constitue ici une exception, puisque le marché de la promotion y est actif. En réalité, les résultats présentés reflètent la situation d'une majorité de communes dans un territoire assez étendu et dont seule la partie ouest, dans l'axe Saône, est propice à la promotion.

3. Quelle adéquation prix/revenus ?

CC Beaujolais Pierres Dorées : des marges de manœuvre intéressantes en individuel groupé, en lien avec des revenus relativement élevés

Capacités budgétaires des ménages locaux - CC Beaujolais Pierres Dorées



Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 1,76% assurance comprise, sur 22 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10% et 25%, sans le PTZ+

Source : FILOSOFI 2015 - Retravaillées Adéquation

Au regard de leurs revenus et des conditions financières, les ménages de la CC de l'Ouest Rhodanien peuvent acquérir une maison à partir de 3,5 à 4 SMIC (soit le 6^{ème} décile de revenus).

Les ménages familiaux intermédiaires à aisés, situés entre le 6^{ème} et le 8^{ème} décile se dirigent ici vers les maisons individuelles en majorité.

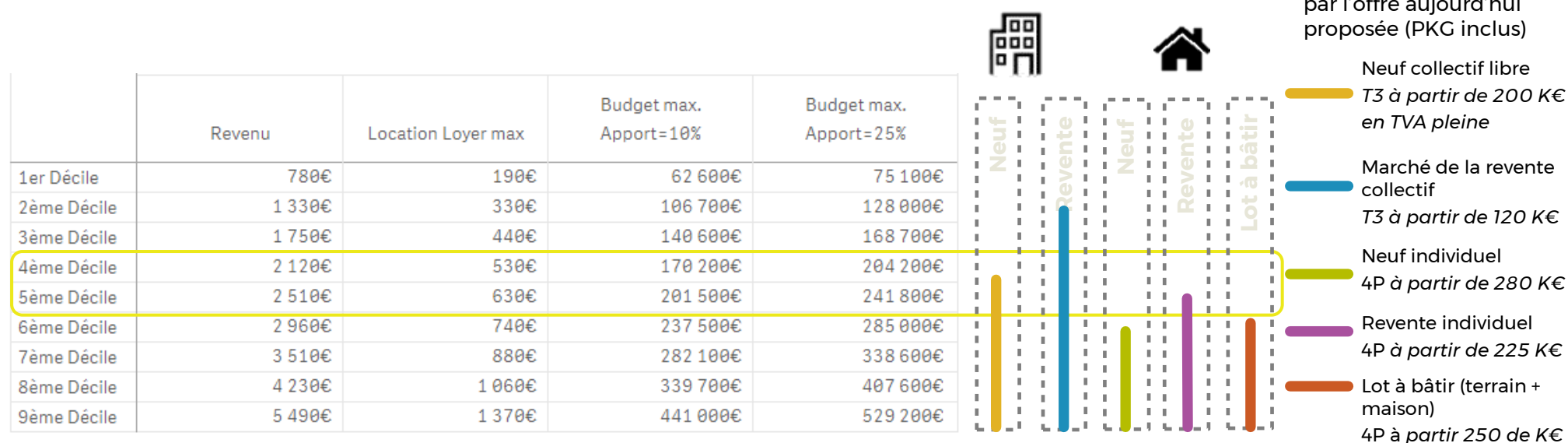
La promotion immobilière trouve, dans ce territoire, une place suffisante, en s'adressant aux ménages allant du 3^{ème} au 5^{ème} décile de revenus, pour des prix allant de 200 000 à 350 000 €. On retrouve ici en grande partie les jeunes ménages familiaux et de jeunes actifs, susceptibles d'accéder à la propriété.

Le positionnement de la maison individuelle groupée pourrait s'améliorer et aller « chercher » les ménages des 4 et 5^{ème} décile, en proposant des prix légèrement plus faibles.

3. Quelle adéquation prix/revenus ?

CA Villefranche Beaujolais Saône : le logement collectif peine à concurrencer la maison

Capacités budgétaires des ménages locaux - CA Villefranche Beaujolais Saône



Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 1,76% assurance comprise, sur 22 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10% et 25%, sans le PTZ+

Source : FILOSOFI 2015 - Retravaillées Adéquation

Le marché de la promotion pourrait se positionner ici autour de 2 SMIC, soit entre les plafonds des 4^{ème} et 5^{ème} décile. La concurrence de la maison individuelle sur lot à bâtir est proche : les ménages à partir du plafond du 6^{ème} décile peuvent y accéder.

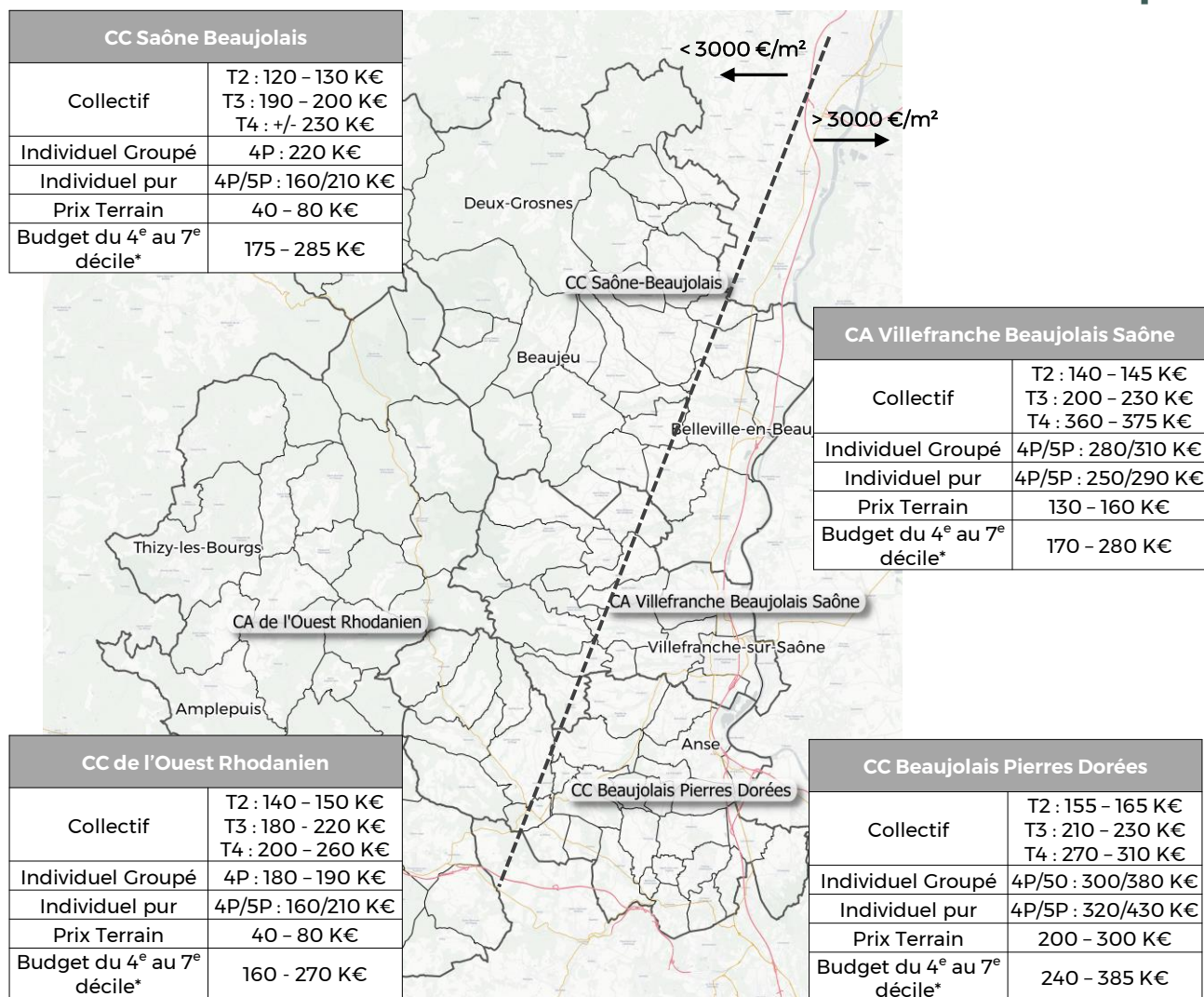
Le marché de la maison individuelle groupée paraît en décalage fort avec le marché, avec une offre dont les prix sont supérieurs à ceux de la maison individuelle en diffus.

C'est donc sur une offre plutôt orientée en accession aidée à sociale que les produits en logements collectifs et individuel groupés pourraient se développer le plus fortement.

Cette position doit toutefois être nuancée à Villefranche même, où le marché est davantage porté par le collectif et où le marché de la maison réduit. Sur cette commune, le logement collectif, en accession pour des familles reste un produit à développer jusqu'au 6^{ème} voire 7^{ème} décile, c'est-à-dire des ménages familiaux avec enfants, en T3/T4.

3. Quelle adéquation prix/revenus ?

Le développement du collectif et de l'individuel groupé se heurtent à un marché de la maison individuel accessible au cœur de cible de la promotion (4^{ème} au 7^{ème} décile)



Source : Collectes Internet Mars 2020 CC de l'Ouest Rhodanien + FIL 69 3 autres EPCI
Estimations prix terrains + maisons (entre 90 et 100 m²) avec un coût de construction de 1200 €/m² + 10 K€ pour les frais d'aménagement

*Calculé avec 10% d'apport sur 25 ans

En définitive, la mise en regard des prix avec les capacités budgétaires des ménages met en avant le caractère limité du potentiel de développement du marché de la promotion immobilière dans le territoire du SCoT, donc des formes urbaines collectives.

Dans la plupart des cas, le cœur de cible de la promotion immobilière en accession : les ménages gagnant entre 2 et 3,5 SMIC (du 4^{ème} au 7^{ème} décile en général) est desservi ici par la maison individuelle en diffus, au moins partiellement.

Des marges de renforcement existent pour développer des formes urbaines plus compactes, dans les secteurs les plus dynamiques et les plus chers (en matière de marché libre) :

- à Villefranche, en promotion, collective et en individuel groupé ;
- dans les communes les plus attractives du sud-est et quelques polarités, essentiellement en individuel groupé.

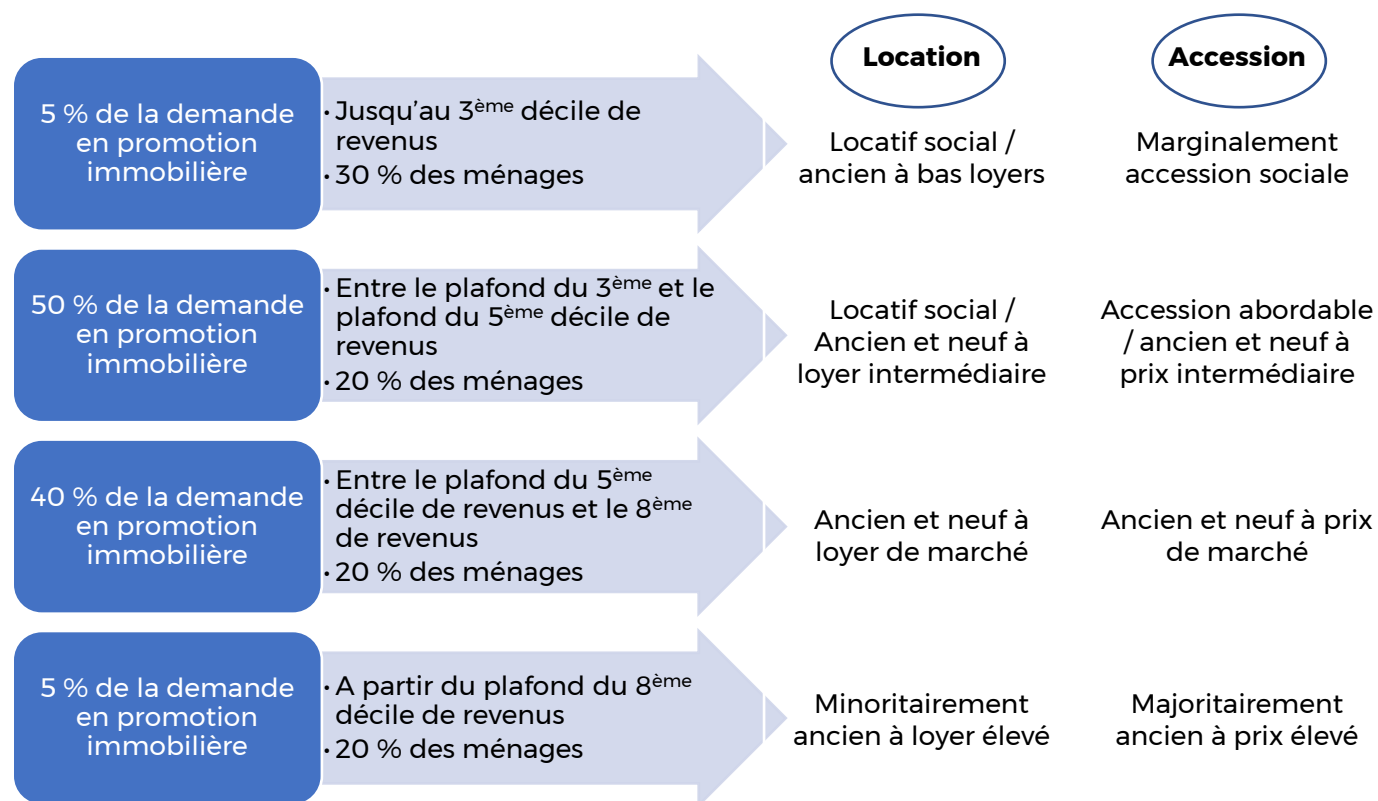
Enfin, la croissance, récente et forte, des prix, dans les 2 EPCI de l'Est (+20 à +30 000 € pour un T3 neuf), accentue les différences de marché entre les marchés de l'ouest (- de 200 k€ pour un 3 pièces, soit 2 SMIC) et de l'est (+ de 200 k€ pour le même 3 pièces).

4.

Typologie des territoires et marges de manœuvre pour densifier

4. Quelles marges de manœuvre ?

Répartition de la demande en logements neufs pour la promotion immobilière (France entière)



Au-delà de l'accession à la propriété, on notera qu'il est utile de penser au marché locatif dans le neuf.

A ce titre, les dispositifs de défiscalisation (type Pinel pour le plus récent) permettent de produire une offre en petites typologies (T1 et T2, autour de 100 à 150 k€), qui logeront des jeunes actifs et jeunes couples en début de parcours résidentiel. Cette production est active en zone A et B1, et seule une petite partie du SCoT est couverte par du B1. De plus, ces dispositifs sont régulièrement remis en cause (fin du Pinel annoncée actuellement à fin 2021).

Parallèlement, le retour des investisseurs institutionnels (assureurs, caisses de retraites, mutuelles, etc.) sur les marchés résidentiels depuis quelques années permet potentiellement de produire (en zone A et B1 pour le logement locatif intermédiaire, disposant d'une TVA à 10 % et demandant un agrément) du logement locatif familial, qui fait parfois défaut, pour des ménages intermédiaires. Ainsi, ce type d'acteurs et de produits doivent également être évoqués au moment de penser les opérations immobilières. Une partie des investissements de ces investisseurs institutionnels s'orientent vers de l'achat « en bloc » (achat de tout un programme de logements en une seule fois) de logements pour y pratiquer des loyers de marché.

Lecture : 50 % de la demande en promotion neuve émane de ménages disposant d'un revenu entre le 3^{ème} et le 5^{ème} décile de revenu de l'ensemble des ménages (entre 2 et 2,5 SMIC)

4. Quelles marges de manœuvre ?

Mixer les pistes d'action

D'une manière générale, les marchés dans le SCoT Beaujolais favorisent la maison individuelle.

Le marché des appartements neufs se limite à Villefranche et quelques secteurs denses de communes telles que Anse ou Tarare. De plus, une partie substantielle de cette offre est liée à de petites typologies (T1 au T2) destinées à la location.

Une partie des nouveaux entrants (notamment jeunes actifs) y trouve la possibilité d'une accession, sous forme locative, au logement.

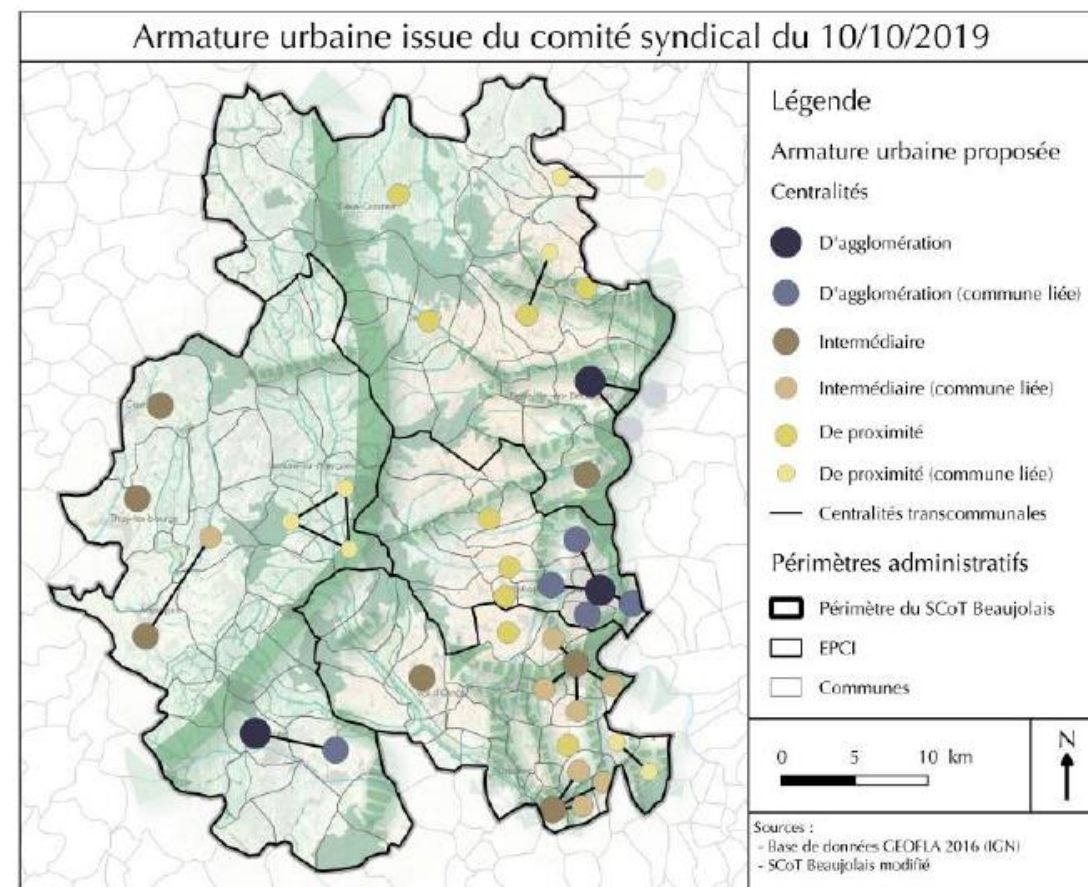
Mais par la suite, ces résidents auront tendance à s'orienter vers des logements individuels, plutôt en périphérie de Villefranche ou ailleurs, dans des zones de basse densité.

Les maisons individuelles groupées sont souvent évoquées dans ce type de territoire, comme une alternative à la maison individuelle en diffus.

Mais elles ne se substitueront vraisemblablement pas, pour des raisons économiques, aux 30 % de logements en individuel pur. Il importera donc d'organiser le développement de ces dernières, parallèlement au renforcement / encouragement de la production de formes urbaines plus denses.

Un enjeu central est d'adapter les objectifs à des contextes très locaux.

On notera que l'armature urbaine, et les principaux pôles qui y sont identifiés, ne correspond pas nécessairement avec la typologie qui est présentée ci-après, qui ne prend en compte qu'une vision liée aux marchés immobiliers.



4. Quelles marges de manœuvre ?

Proposition de typologie de territoires en fonction de leur potentiel de densification au regard des marchés immobiliers

Profil 1 : une production majoritairement collective

Cette première catégorie est constituée de villes-centre, qui peuvent porter des opérations denses en collectif avec des T2, T3 et T4 sur des surfaces standards et plus ponctuellement spacieuses compte tenu des exigences de la clientèle pour ces produits en marché détendu.

Il est important de proposer des produits qui se situent entre le marché de la maison individuelle neuve (plafond) et les capacités budgétaires des ménages du 4^{ème} décile. La marge peut être étroite, entre 2 et 3 smic (4^{ème} à 6^{ème} décile de revenus).

Ce positionnement implique de travailler la programmation en finesse (un produit tous les 5 à 6 m²), du petit logement locatif destiné aux jeunes ménages aux ménages familiaux cherchant à accéder à la propriété.

A noter que le zonage Pinel, zonage B1, aide à la production en promotion et facilite la commercialisation en attirant les investisseurs (sur un produit locatif utile). Anse, Belleville et Villefranche sont concernées.

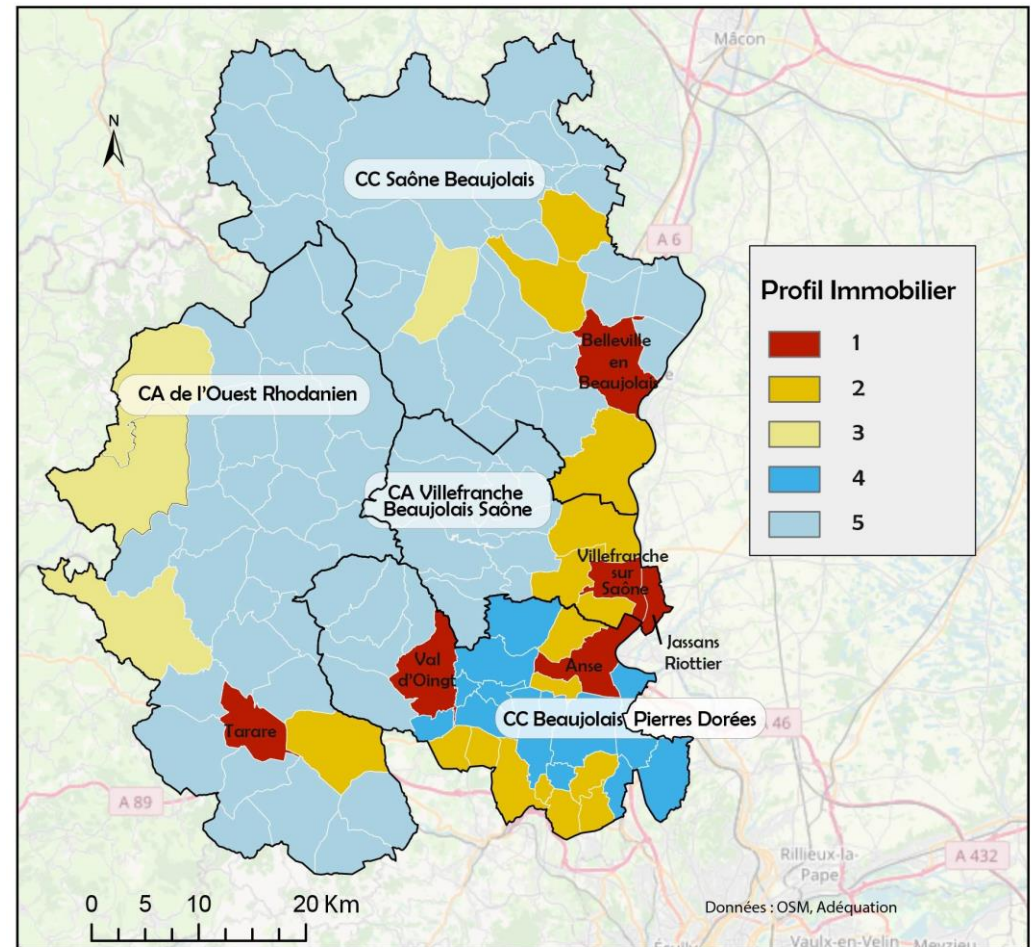
Il importe également d'intégrer des formes urbaines denses en intermédiaire ou en individuel sur de grandes typologies (à partir du T3) permettant d'accueillir et/ou de maintenir des familles dans les villes-centres avec des prix/m² moins élevés que le collectif et d'être plus en phase avec les attentes des familles se dirigeant habituellement en périphérie en individuel.

→ Villefranche sur Saône : l'enjeu est de maintenir la production en promotion immobilière sur des prix adaptés, tout en évitant des phénomènes potentiels de suroffre.

→ Anse, Jassans-Riottier et Belleville-en-Beaujolais : Quelques opérations sont possibles, mais leurs positionnements doivent être en cohérence avec les prix de l'individuel à proximité immédiate de la ville-centre qui représente une forte concurrence.

→ Val d'Oingt et Tarare : Il importe ici de produire une offre progressivement dans un marché qui est fragile (croissance démographique en berne), en s'appuyant, pour Tarare, sur le regain de dynamisme lié à la récente finalisation de l'A89 et des dispositifs offerts par le label Cœur de ville.

Profil immobilier *



* Les profils immobiliers permettent de comprendre ce qui peut être envisageable dans les années à venir au regard de l'état des différents marchés immobiliers actuels.

4. Quelles marges de manœuvre ?

Proposition de typologie de territoires en fonction de leur potentiel de densification au regard des marchés immobiliers

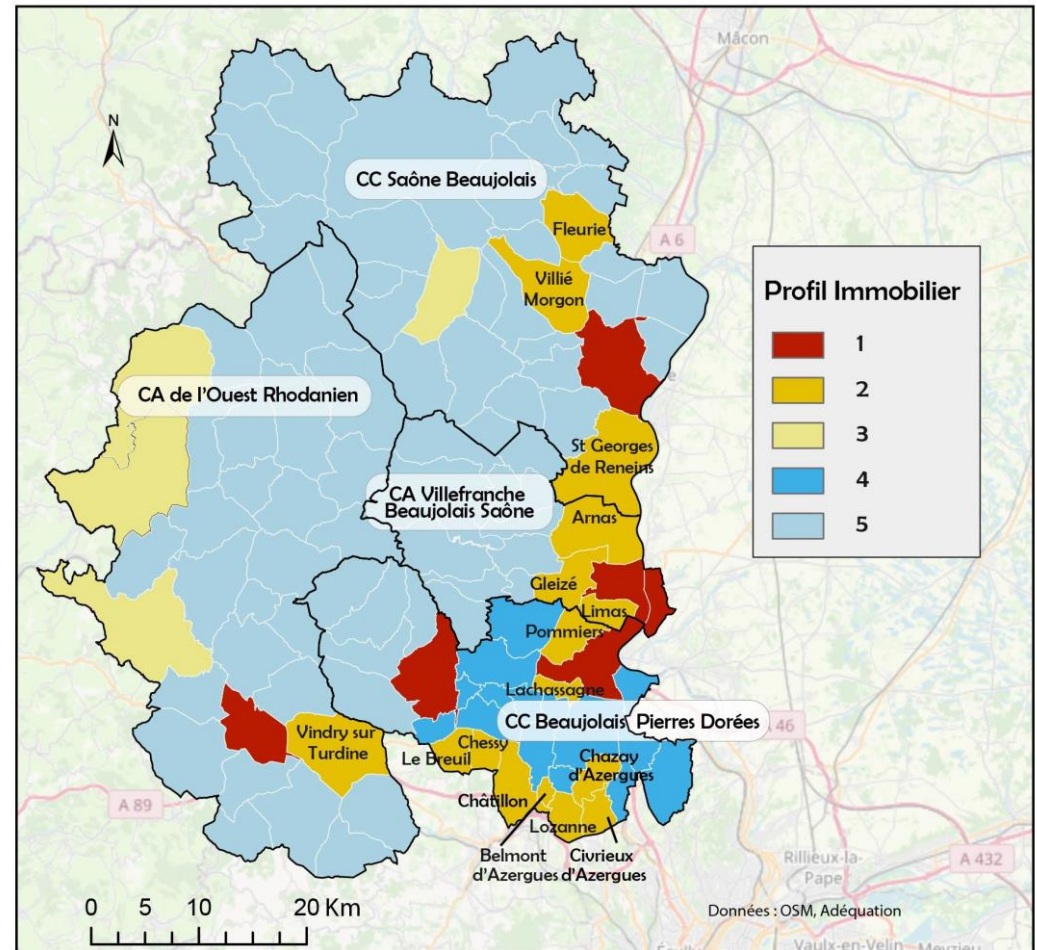
Profil 2 : une production mixte et dense

La production mixte en termes de forme urbaine permet de répondre à un plus grand nombre de ménages et donc de commercialiser plus facilement les opérations tout en gardant des niveaux de densité relativement élevés. La part de chaque forme urbaine varie en fonction de la qualité du site, de l'offre et de la demande actuelle, ainsi que de l'équilibre financier de l'opération (dépenses/recettes). Quelques petites opérations en collectif classique peuvent voir le jour sur des sites d'exceptions (en plein centre-ville par exemple).

Ces communes doivent privilégier le travail sur l'habitat groupé : en mitoyenneté ou en individuel en lotissement. Cette offre doit constituer une offre alternative entre le collectif et l'individuel diffus et permettre d'accueillir également des ménages familiaux.

- La périphérie de Villefranche-sur-Saône : Elle bénéficie du dynamisme du principal pôle du SCoT. La promotion immobilière y trouve une place, mais les opérations sont déjà en concurrence avec l'individuel diffus, sur place ou dans les communes un peu plus éloignées.
- CC Beaujolais Pierres Dorées : Les communes identifiées dans cette catégorie et appartenant à ce territoire bénéficient d'une forte notoriété résidentielle et de prix des maisons individuelles élevées. Cela laisse de la place, pour les ménages moins aisés (4^{ème} à 6^{ème} décile), pour une offre en promotion immobilière. La maison en promotion, plus dense que l'individuel diffus, doit pouvoir trouver, dans ce territoire, un positionnement plus attractif qu'actuellement. Belmont-d'Azergues, Civrieux-d'Azergues, Gleizé, Limas, Lozanne, Pommiers, sont en zone B1 du dispositif Pinel
- Arnas et Saint George de Reneins : Leur localisation dans le Val de Saône, entre Villefranche et Belleville, leur confère une position intéressante et une certaine attractivité. Celle-ci permet de développer quelques programmes collectifs et des programmes de maisons en promotion. Ils sont en zone B1 du dispositif Pinel.

Profil immobilier *



* Les profils immobiliers permettent de comprendre ce qui peut être envisageable dans les années à venir au regard de l'état des différents marchés immobiliers actuels.

4. Quelles marges de manœuvre ?

Proposition de typologie de territoires en fonction de leur potentiel de densification au regard des marchés immobiliers

Profil 3 : une production en collectif à soutenir

Les communes de Thizy-les-Bourgs, Amplepuis et, dans une certaine mesure, Beaujeu, constituent une catégorie un peu à part. Elles restent des points d'appuis importants pour les communes proches, mais connaissent une dynamique démographique en berne.

Les centres historiques sont dévitalisés au profit des communes périphériques.

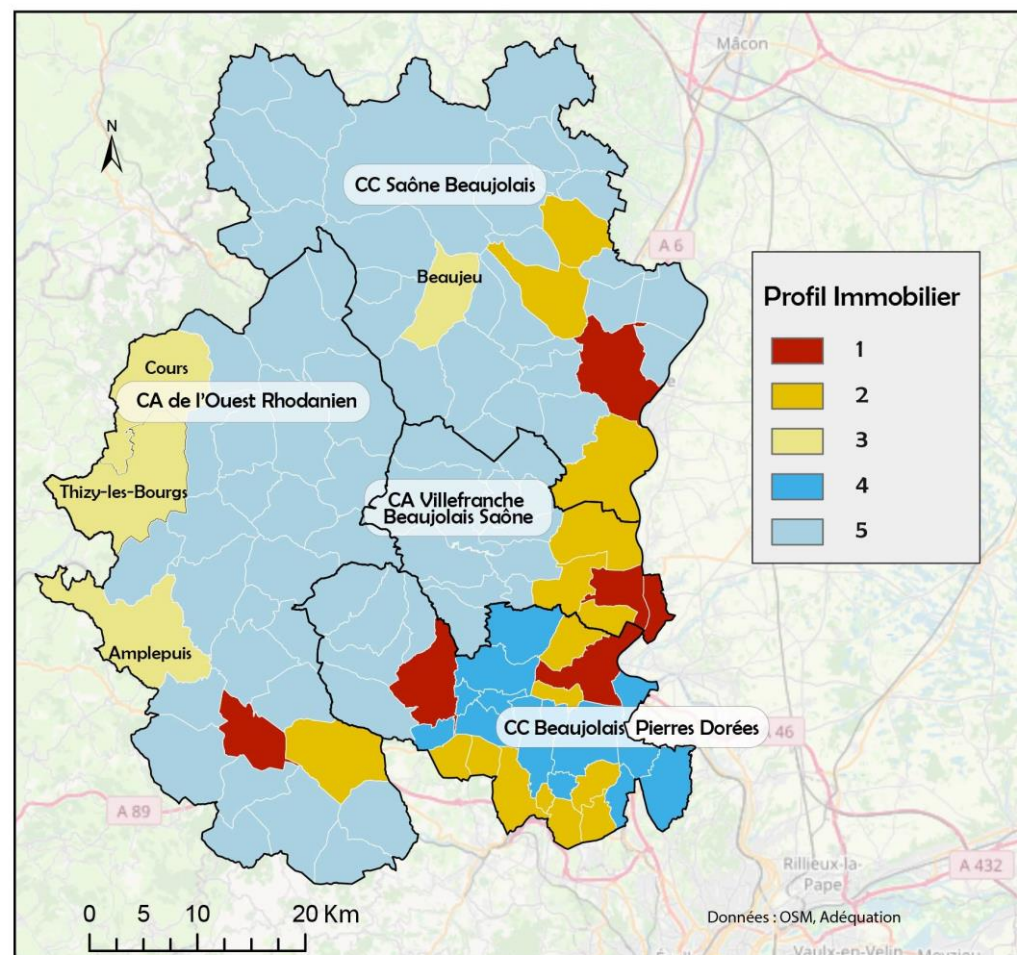
La production de formes collectives d'habitat s'accorde bien avec l'architecture actuelle, mais la promotion doit être subventionnée pour intervenir dans ces secteurs de marchés détendus.

En rénovation urbaine, le coût de la démolition + reconstruction dépasse souvent celui de la vente.

La présence de la promotion et la production de formes urbaines denses passe par des politiques publiques très actives et incitatives.

Les dispositifs offerts par le label Cœurs de ville devront être mobilisés (ORT, défiscalisation Denormandie, etc.).

Profil immobilier *



* Les profils immobiliers permettent de comprendre ce qui peut être envisageable dans les années à venir au regard de l'état des différents marchés immobiliers actuels.

4. Quelles marges de manœuvre ?

Proposition de typologie de territoires en fonction de leur potentiel de densification au regard des marchés immobiliers

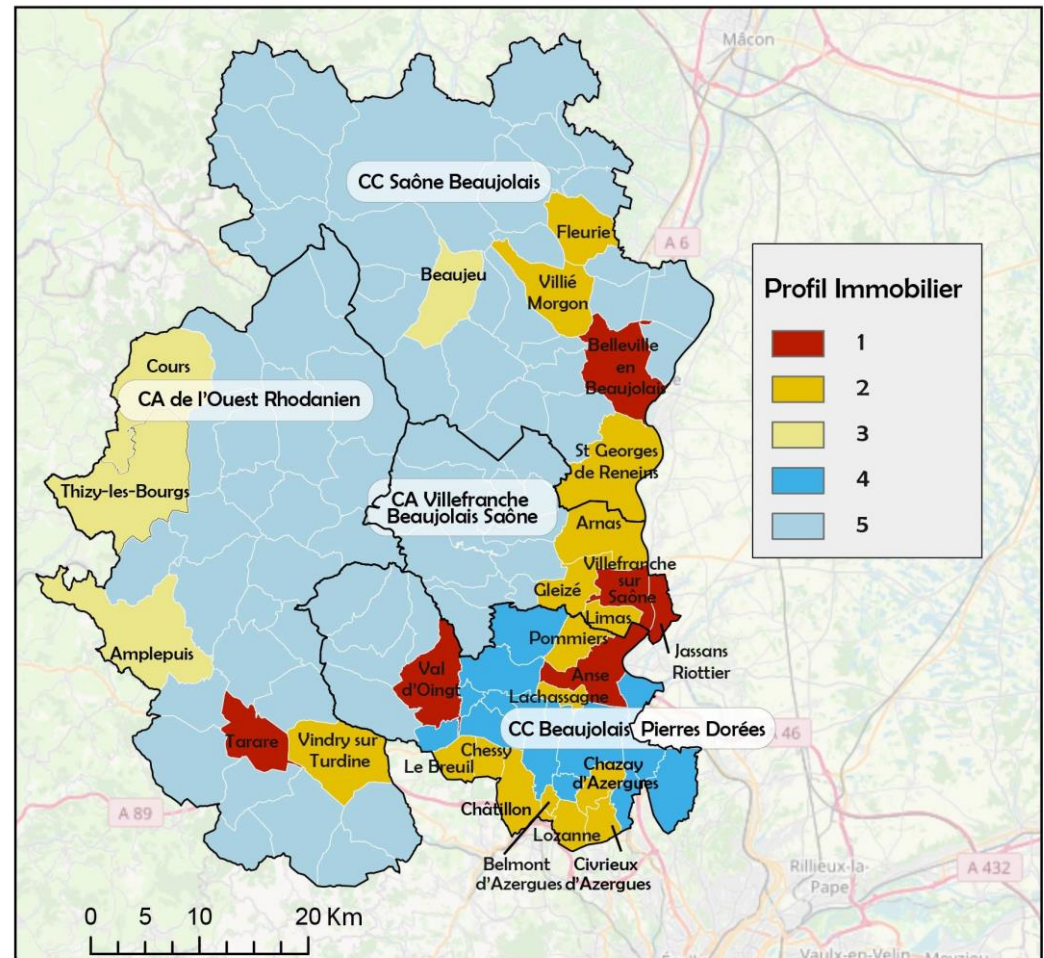
Profil 4 : organiser l'individuel, en diffus et en groupé

Dans ce territoire, le faible développement de la promotion individuelle s'explique davantage par la structure des revenus des ménages et d'éventuelles logiques de malthusianisme foncier que par un problème d'équilibre d'opération. Dans ces communes, les ménages familiaux, même au 5^{ème} décile, ont les moyens d'acheter des maisons individuelles; Ce qui laisse peu de place à la promotion immobilière.

De plus, les faibles volumes de production annuelle (les habitants-électeurs veulent préserver leur cadre de vie villageois) n'incitent pas la promotion à investir. Sans compter les risques de contentieux. La production d'opérations denses dans ces communes est donc très limitée, même si Marcilly-d'Azergues et Chazay-d'Azergues sont en zone B1 du dispositif Pinel.

Dans ce type de communes, l'enjeu est donc à la fois d'organiser la production en diffus tout en encourageant les quelques opérations en individuel groupé qui pourraient sortir.

Profil immobilier *



* Les profils immobiliers permettent de comprendre ce qui peut être envisageable dans les années à venir au regard de l'état des différents marchés immobiliers actuels.

4. Quelles marges de manœuvre ?

Proposition de typologie de territoires en fonction de leur potentiel de densification au regard des marchés immobiliers

Profil 5 : une production en individuel à organiser

Dans cette catégorie, les logements produits le sont en grande majorité en individuel, dans le diffus. Ce sont des territoires où la promotion immobilière peine à s'exprimer.

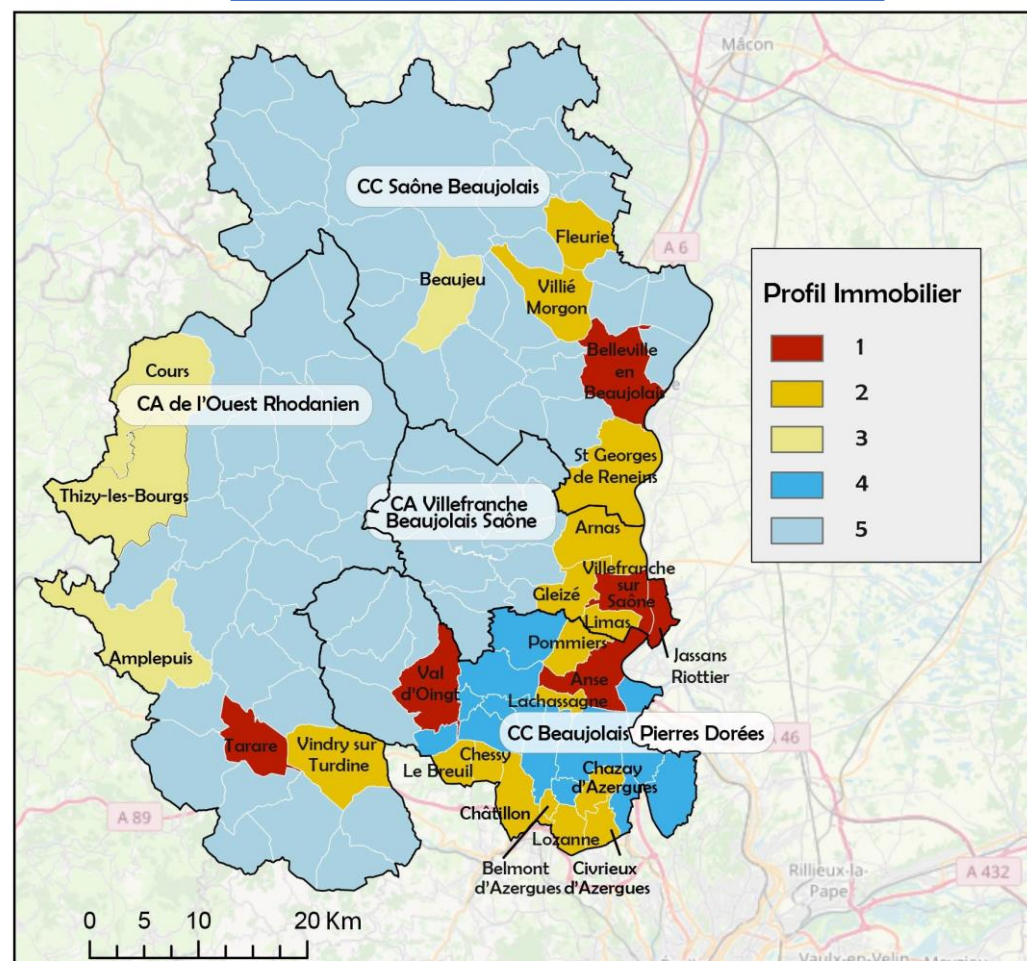
Même les opérations de lotissements peinent même souvent à trouver un équilibre économique. Le prix des parcelles en diffus est inférieur aux prix de revient des parcelles en lotissement, qui comptent les frais de regroupement et de viabilisation.

Pour les lotissements, la diversité des tailles des parcelles doit permettre de toucher une clientèle large. Il est possible d'attirer ici de jeunes actifs en primo-accession privilégiant des lots de petites tailles (200 à 500 m²) à condition de proposer des prix terrain + maison plus attractif. Une offre complémentaire en lot à bâtir avec des parcelles standards (700-800m²) peut également être intéressante pour faciliter la commercialisation de l'opération en cas de difficulté.

L'offre en individuel dense doit donc prendre en compte les valeurs pratiquées sur le marché de la revente en individuel et de l'individuel pur (valeur plafond à ne pas dépasser) pour estimer le potentiel de développement pour chaque projet.

Enfin, les marchés ne s'arrêtent pas aux territoires administratifs : il importe de travailler avec les autres territoires de SCoT dans l'objectif de les réguler.

Profil immobilier *



* Les profils immobiliers permettent de comprendre ce qui peut être envisageable dans les années à venir au regard de l'état des différents marchés immobiliers actuels.

5.

Annexes

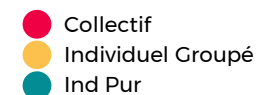
5. Annexe 1

Une autre vision de la hiérarchie urbaine : carte en anamorphose de la population

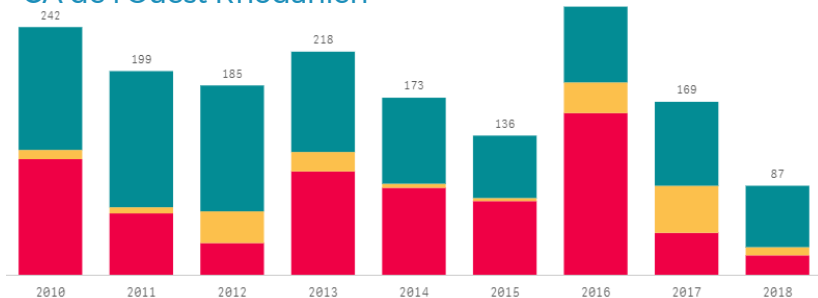


5. Annexe 2

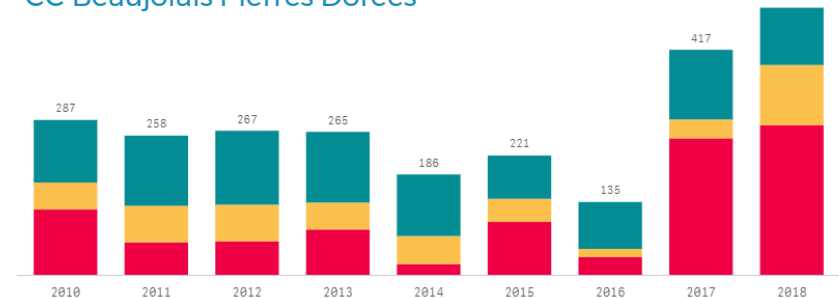
Construction neuve par EPCI et par type de logements



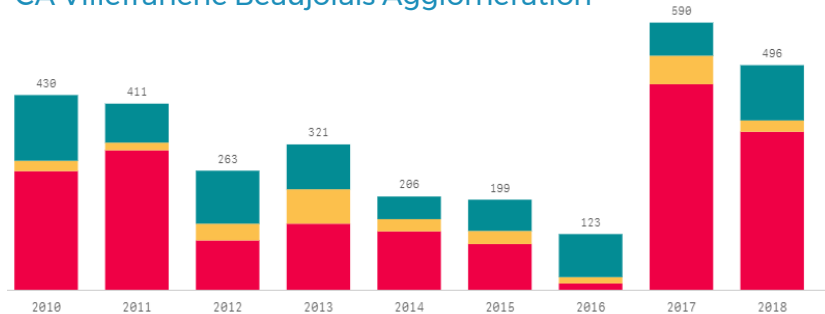
Evolution de la construction neuve (logements commencés)
CA de l'Ouest Rhodanien



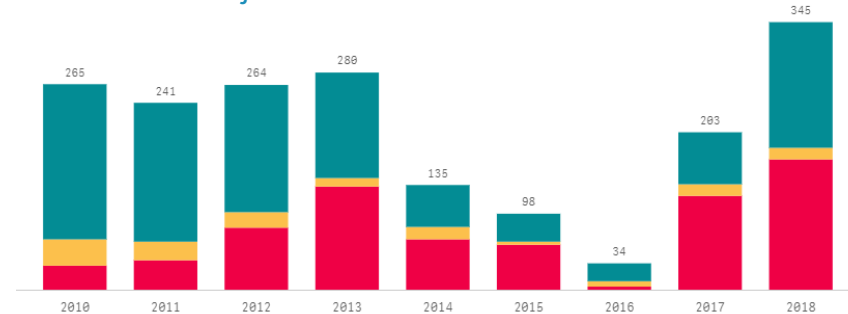
Evolution de la construction neuve (logements commencés)
CC Beaujolais Pierres Dorées



Evolution de la construction neuve (logements commencés)
CA Villefranche Beaujolais Agglomération



Evolution de la construction neuve (logements commencés)
CC Saône Beaujolais



Source : Sitadel, DR, commencé

5. Annexe 3

Méthodologie employée pour la réalisation de la typologie

La typologie de communes est issue d'une estimation de la profondeur de marché.

Elle se fonde essentiellement sur 6 variables :

- Le zonage (B1 favorable) ;
- La part de la production en collectif et groupé (> 60 %) ;
- Le volume de production (+ de 10 logements par an) ;
- La croissance démographique (+ de 1 % / an) ;
- Le prix moyen dans l'ancien, en appartement début 2020 (> 2 250 €/m²) ;
- L'existence d'au moins un programme en promotion actif en 2020 ;
- Le fait que la commune soit un pôle du SCoT (avec en général un centre-ville constitué).

Cette première analyse statistique est affinée ensuite au regard par exemple de la proximité géographique de certaines communes avec des pôles urbains : une commune peut ne pas construire pour des raisons politiques mais être potentiellement intéressante pour la promotion.

Nous ajoutons un regard sur le programme cœur de ville qui témoigne inversement d'une volonté politique de développement et de l'existence de dispositifs potentiellement porteurs.

Propriété intellectuelle

Ce document est protégé par un copyright (©).

Il est destiné au seul usage de **Syndicat Mixte du Beaujolais** et ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord.

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

Auteurs

Cette mission a été conduite par **Yann Gérard**, **Caroline Esposito** et **Cyrielle Caradot**.

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

Yann Gérard
P. 06 16 20 00 99
y.gerard@adequation-france.com

Caroline Esposito
c.esposito@adequation-france.com

Cyrielle Caradot
c.caradot@adequation-france.com

La société ADEQUATION

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

Nous intervenons ainsi quotidiennement pour les acteurs suivants :

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

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

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

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

7. ADEQUATION en bref

Nous aidons les acteurs du foncier, de l'aménagement et de l'immobilier à comprendre leurs marchés pour y développer les meilleurs projets et stratégie



Au commencement était la donnée

À l'heure du big data, nous rappelons qu'ADEQUATION est née en 1992 d'une conviction de ses fondateurs : pour rendre les études des marchés du logement réellement fiables et pertinentes pour les opérateurs immobiliers, il fallait une amélioration radicale de la qualité des données utilisées.

C'est à cette conviction que nous devons nos observatoires du logement, développés partout en France, ainsi qu'une expertise unique de la production de données premium.



Comprendre les marchés...

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, aujourd'hui et demain.

Pour cela, nous renforçons sans cesse notre présence sur les territoires et nous évoluons dans un véritable écosystème de partenaires techniques et institutionnels.



... pour y développer les meilleurs projets et stratégies

Nos activités de conseil et d'AMO sont très largement tournées vers l'innovation et la mise en œuvre opérationnelle de vos projets. Nous "montons dans le bateau" avec vous, non pour tenir le gouvernail, mais pour vous aider à tenir le cap.

N'est-ce pas à toutes les "aventures" partagées avec nos clients, année après année et au fil des cycles immobiliers, que nous devons ce que nous sommes aujourd'hui ?

Nos agences

LYON

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

PARIS

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

MONTPELLIER

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

BORDEAUX

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

NANTES

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

NICE

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