



Réinterrogation de la politique d'accession à la propriété



St Nazaire
Agglomération
(44)

Maître d'ouvrage : St Nazaire
Agglomération - CARENE

Mission :

- Diagnostic et évaluation des dispositifs existants
- Proposition de scénarios

Avancement : En cours

Partenaire :

- Novascopia
- ABC Conseil

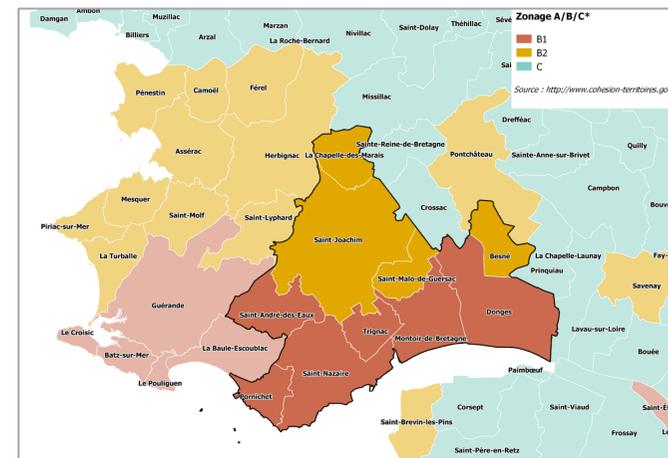
Coordonnées du maître d'ouvrage :

Mme Raphaëlle DESPERIEZ
Chargée de mission
Tél : 02 41 16 47 22
desperiezr@agglo-carene.fr

objectifs de la mission

L'objectif de l'étude est donc d'identifier les causes profondes qui empêchent les dispositifs existants de fonctionner et de proposer les moyens d'une politique redéfinie de soutien à l'accession sociale sur le territoire de la CARENE. Au-delà des résultats de l'évaluation des dispositifs actuels, la réflexion prend en compte les évolutions en cours à l'échelle nationale. Ces évolutions constituent des éléments cruciaux à prendre en compte dans la réflexion sur les scénarios d'évolution de la politique en faveur de l'accession sociale.

La mission comprend une expertise technique, pour identifier les ménages qui ne peuvent pas aujourd'hui accéder à la propriété sur la CARENE, et propose des outils opérationnels permettant de mieux atteindre les objectifs, Un travail d'animation et de mobilisation de l'ensemble de la chaîne de l'offre et de l'accès aux logements, depuis les opérateurs jusqu'aux associations d'informations, en passant par les professionnels immobiliers et les banques est effectué. L'objectif est d'identifier avec les opérateurs, sociaux et privés, des leviers d'intervention jugés efficaces.



Quelle approche territoriale et quels segments de marché ?

	Secteurs de marché			
	Saint-Nazaire (centre, baie urbaine Saint-Marc, Pornichet, Saint-André des Eaux)	Saint-Nazaire (autres quartiers): Triganc, Montoir, Danges	Saint-Malo, Saint-Joachim, Besné, La Chapelle	Echelle CARENE
Surface à bâtir + construction d'une maison individuelle	Entre 20 et 30%	Entre 30 et 40%	Entre 30 et 40%	Entre 30 et 40%
Promotion immobilière - maisons	Moins de 10%	Environ 30%		Moins de 10%
Promotion immobilière - appartements	Moins de 10%	Entre 20 et 30%		Moins de 10%
Marché d'occasion - maisons	Moins de 10%	Entre 50 et 60%	Entre 60 et 70%	Environ 30%
Marché d'occasion - appartements	Moins de 10%	Entre 40 et 50%		Entre 30 et 40%

- Aujourd'hui : plusieurs segments de marchés inaccessibles pour plus de 70% des ménages (revenus < 3200 €/ mois)
 - La zone 1, quel que soit le produit
 - La zone 2, sur la promotion en individuel et collectif