

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018



# METROPOLE NICE COTE D'AZUR

## PROGRAMME LOCAL DE L'HABITAT 2017/2022

### DIAGNOSTIC



AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

## Sommaire

<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
<b>LES AVANCEES DU PLH 2                    2010/2015</b>	<b>6</b>
<b>DIAGNOSTIC TERRITORIAL</b>	<b>10</b>
<b>A    CARACTERISTIQUES ET EVOLUTIONS DE LA STRUCTURE SOCIO-ECONOMIQUE DES MENAGES</b>	<b>13</b>
<b>B    MOBILITES RESIDENTIELLES</b>	<b>24</b>
<b>C    DYNAMIQUE ECONOMIQUE ET GRANDS EQUILIBRES FONCTIONNELS DES TERRITOIRES</b>	<b>34</b>
<b>D    STRUCTURE ET DYNAMIQUES DU PARC DE LOGEMENTS</b>	<b>37</b>
<b>E    PROFIL DU PARC DE LOGEMENTS VACANTS</b>	<b>42</b>
<b>F    PROFIL DES RESIDENCES SECONDAIRES</b>	<b>45</b>
<b>G    LE PARC PRIVE : ZOOM SUR LES COPROPRIETES, L'HABITAT INDIGNE</b>	<b>47</b>
<b>H    LA DYNAMIQUE DE CONSTRUCTION</b>	<b>54</b>
<b>I    LE MARCHE PRIVE</b>	<b>60</b>
<b>J    LE MARCHE LOCATIF SOCIAL</b>	<b>117</b>
<b>K    LES SITUATIONS DE PRECARITE ET LES DIFFICULTES FACE AU LOGEMENT/ LES PUBLICS SPECIFIQUES</b>	<b>190</b>
<b>LES BESOINS DES MENAGES</b>	<b>210</b>
<b>A    ESTIMATION DES BESOINS QUANTITATIFS PROSPECTIFS EN LOGEMENTS</b>	<b>210</b>
<b>B    SEGMENTATIONS DES BESOINS PAR SECTEURS</b>	<b>213</b>
<b>SYNTHESE ET PREMIERS ENJEUX</b>	<b>226</b>
<b>DIAGNOSTIC - VOLET FONCIER DU PLH</b>	<b>228</b>

## INTRODUCTION

### **Définition du Programme Local de l'Habitat**

Le programme local de l'habitat (PLH) est un document stratégique de programmation qui inclut l'ensemble de la politique locale de l'habitat : parc public et privé, gestion du parc existant et des constructions nouvelles, populations spécifiques.

Le PLH définit pour une durée de 6 ans , les objectifs et les principes d'une politique visant à répondre aux besoins en logements et en hébergement, à favoriser le renouvellement urbain et la mixité sociale et à améliorer l'accessibilité du cadre bâti aux personnes handicapées en assurant entre les communes et entre les quartiers d'une même commune une répartition équilibrée et diversifiée de l'offre de logements . ( Il doit être doté d'un dispositif d'observation de l'habitat sur son territoire, afin de pouvoir suivre les effets des politiques mises en œuvre (article L302 -1-II du CCH).

### **Portée juridique et effets du PLH**

Le PLH n'est pas opposable aux tiers, mais :

- Il s'impose au PLU-M (art. L 123-1-9 du code de l'urbanisme) ;
- Il doit être compatible avec les dispositions du SCOT (art. L 122-1-15 du code de l'urbanisme) ;
- Il doit prendre en compte les documents de planification et de programmation de portée supra communautaire qui traitent des besoins spécifiques locaux (Plan départemental d'action pour le logement des personnes défavorisées (PDALPD), plan départemental d'accueil, d'hébergement et d'insertion (PDAHI), schéma départemental pour l'accueil et l'habitat des gens du voyage...);
- Par la prise en compte des enjeux de déplacements et de transports, il s'articule au plan de déplacement urbain ;
- Les contrats de ville intègrent les actions prévues par le PLH ;
- La mise en œuvre des OPAH doit respecter les objectifs du PLH.

### **Contenu du PLH**

Les articles R 302-1 à R 302-1-3 du CCH précisent que le PLH doit comporter trois volets :

- Un diagnostic qui présente une analyse de la situation existante et des évolutions en cours et évalue les effets de la politique de l'habitat mise en œuvre sur le précédent PLH ;
- Un document d'orientation qui énonce les principes et objectifs du PLH pour permettre une offre suffisante, diversifiée et équilibrée de logements et pour répondre aux besoins et notamment ceux des personnes mal logées et défavorisées ;
- Un programme d'actions qui indique plus particulièrement :
  - Les modalités de suivi et d'évaluation du PLH ;
  - Les objectifs quantitatifs et la localisation de l'offre nouvelle ;
  - Les actions envisagées pour l'amélioration et la réhabilitation du parc de logement ;
  - Les interventions en matière de foncier ;
  - L'échéancier prévisionnel de réalisation des logements.

Enfin le PLH doit également définir les conditions de mise en place d'un dispositif d'observation de l'habitat sur le territoire.

**Le Porteur à connaissance de l'Etat en date du 8 avril 2016 a mis en avant les enjeux suivants pour le  
PLH de la Métropole Nice Côte d'Azur**

- Un axe fort, définir une politique foncière pour créer une offre suffisante et adaptée de logements sociaux, intermédiaires et accessibles à tous, par la mobilisation du foncier, cette identification devant être traduite dans le cadre du PLUM. Dans le contexte local de rareté foncière, une attention particulière devra être portée à la résorption de la vacance et à la transformation des résidences secondaires et résidences principales ;
- Le diagnostic PLH à travers l'étude des besoins précisera les besoins en logements sociaux pour toutes les communes du territoire, en veillant tout particulièrement au respect des objectifs pour la période triennale 2014/2016 a minima et en essayant d'établir des projections jusqu'à la période 2020 /2022 ;
- Afin de promouvoir un parcours résidentiel plus fluide pour les ménages, une attention particulière devra être portée au logement des ménages des classes moyennes ainsi qu'aux ménages les plus fragiles au travers du PLAI ;
- Le PLH intégrera les enjeux sur le volet des politiques sociales de l'habitat et notamment le porté à connaissance 2016 de l'état lié au plan partenarial de gestion de la demande de logement social et d'information des demandeurs (PPGID) ;
- Le PLH veillera à prévoir le développement de logements à destination des jeunes, des moins de 30 ans et des étudiants ;
- Concernant les personnes âgées, le PLH devra se concentrer aussi sur l'enjeu du maintien à domicile et prévoir à la fois la construction de logements dans le parc privé, dans le parc social ainsi que la réhabilitation de logements sociaux en les rendant adaptés ;
- Concernant les gens du voyage, le PLH et le PLU-M devront clairement identifier les zones autorisant l'accueil des gens du voyage ainsi que des aires adaptées aux grands passages conformément au schéma départemental d'accueil des gens du voyage ;
- Territorialiser les objectifs afin de développer et mieux répartir l'offre de logements sociaux et intermédiaires, cette déclinaison mettant en évidence le maillage indispensable entre zone d'habitation, zones d'activités et transports et favoriser ainsi la mixité sociale et fonctionnelle ;
- Amplifier l'effort de rééquilibrage de la production de logements sociaux au sein des quartiers de Nice et diversifier l'habitat dans les quartiers politique de la ville ;
- Améliorer le parc de logements privés, les logements existants accueillant une majorité de propriétaires occupants et de locataires en difficulté ;
- Appliquer la loi sur la transition énergétique et se préoccuper du changement climatique.

## LES AVANCEES DU PLH 2

2010/2015

- Une relance de la production de logements par rapport au précédent PLH avec 2010 logements commencés /an et 1 921 livraisons/an, sur un rythme supérieur à celui des 2 années précédents le PLH, Et notamment en ce qui concerne le logement social avec :
  - Une production de logements sociaux publics et privés qui s'est maintenue entre 1 000 et 1 100 logements /an (à l'exception de 2013) ;
  - Une nette progression des agréments dans le parc public de 886 /an sur 2010/2012 à 963/an sur 2013/2015 ;
  - Des objectifs PLH atteints à 81 %.
  
- Des efforts particuliers en matière de diversité de l'offre :
  - En logement social, en direction des besoins, avec une progression significative du PLA-I (22 % des agréments 2010/2012 pour 27 % des agréments 2013/2015) et un rééquilibrage du parc sur les petits logements ;
  - 538 logements /an réhabilités, soit un objectif PLH atteint à 72 % ;
  - Sur l'accession à la propriété avec une montée en puissance d'une offre « plus accessible » « tous dispositifs confondus » de 103 logements/an sur 2010/2012 à 166/an sur 2013/2015 et une prise de conscience croissante de la nécessité de produire du logement abordable ;
  - Une mobilisation des logements vacants du parc privé avec 24 % des agréments 2010/2015 réalisés en Acquisition Amélioration ;
  - Dans le cadre du PIG 2008/2013, 668 logements traités dont 320 remis sur le marché, tandis que pour le nouveau PIG « multi thématique » 2014/2017, 347 logements ont été réhabilités à mi parcours.
  
- D'importantes opérations de rénovation urbaine ont été engagées et réalisées :
  - Pasteur est achevée, l'Ariane 1 arrive à son terme ;
  - Les Moulins, est en cours de réalisation ;
  - Tandis que le NPNRU a confirmé l'engagement de l'Etat sur l'Ariane 2 et les Moulins en élargissant le périmètre de cette dernière au quartier du Point du Jour à Saint-Laurent-du-Var.
  
- Sur la période du PLH 2, la métropole comptait de nombreux PLU dont certains étaient en cours d'élaboration. Il en a résulté une hétérogénéité des gouvernances entre les territoires :
  - Le PLU-M et une compétence urbanisme centralisée devraient permettre une plus grande cohérence des différents documents de planification ;
  - Des outils d'aménagement efficaces (SMS, secteur à %...) qui ont permis de réaliser une grande partie des objectifs énoncés.
  
- Des acteurs locaux dynamiques et la mise en place de partenariats opérationnels :
  - Signature de la Charte de Partenariat public – privé le 15/10/2012 entre la Métropole, 22 promoteurs et 15 bailleurs sociaux ;
  - Un positionnement clair de la Métropole en qualité de délégataire des aides à la pierre et une contractualisation réussie avec les bailleurs ;
  - L'animation d'un partenariat local autour des ateliers et rendez vous du PLH.

Des avancées significatives qui sont aussi des spécificités du territoire

**Signature d'une Charte de Partenariat public-privé le 15/10/2012 entre La Métropole, 22 promoteurs privés et les 15 bailleurs sociaux avec pour objectifs de :**

- Poser un cadre clair, transparent et partagé par l'ensemble des opérateurs et la collectivité, au regard des contraintes de mixité sociale des PLU et du contexte financier ;
- Faire évoluer les pratiques et rapprocher contraintes de marché et contraintes de la puissance publique ;
- Définir un cadre référentiel pour les logements durables et performants avec notamment des surfaces minimales par typologie ;
- Agir en faveur d'un développement d'une offre en accession maîtrisée et en locatif social, tout en préconisant une régulation des prix ;
- Donner les arguments aux opérateurs pour négocier les acquisitions foncières et définir les charges foncières maximales admissibles, en fonction des produits.

**Un cadre reconnu par les opérateurs, appréhendé comme un bon outil de régulation sans toutefois être trop contraignant et qui permet :**

- Une règle du jeu commune à tous ;
- La mise en place d'échanges bailleurs/promoteurs ;
- Un discours commun sur le logement social.

**L'encadrement de la VEFA**

Le développement de la production de logements sociaux en VEFA qui avait été prise en compte dans les objectifs du PLH 2 s'est concrétisé par 2179 logements sociaux agréés dans le cadre d'une VEFA sur 2010/2015 soit 37% de la production sociale publique.

Le cadre de la Charte a permis cette mobilisation forte de l'ensemble des partenaires et ainsi une contribution des acteurs privés à la production de logements sociaux

**La contractualisation avec les bailleurs et les principaux partenaires institutionnels**

Chaque agrément octroyé par NCA pour une opération de logement social est accompagné d'une délibération et d'une convention avec le bailleur social intéressé. Depuis 2010, plus de 4000 délibérations et conventions ont été émises et signées.

A ce titre ont été approuvées :

- La délégation de compétence signée le 30 janvier 2007 entre NCA et l'Etat pour une durée de 3 ans, 2007-2009 ;
- La Convention générale 2010-2015 de la Délégation de la gestion et de l'attribution des Aides à la Pierre de l'Etat à NCA par le Conseil Communautaire du 28 mai 2010.

**Les actions sur le parc existant**

Sur la durée du PLH, le PIG a constitué un outil majeur d'intervention sur le parc privé existant, tout en s'adaptant aux évolutions du contexte des priorités nationales et du périmètre d'intervention du territoire.

Ainsi, le PIG 2008/2013 ciblait prioritairement la mobilisation des logements vacants (320 logements ont ainsi été remis sur le marché sur la période), ainsi que le traitement de l'indignité (avec 92 logements traités sur la période).

Sur la période 2014/2017, c'est un nouveau PIG métropolitain « multithématique » qui a pris le relais, marquant plusieurs inflexions par rapport à la période précédente : ainsi, l'accompagnement auprès des communes se veut renforcé, et un système de guichet unique est mis en place pour les subventions destinées

aux ménages. À mi chemin, ce PIG 2014/2017 est sur la voie d'atteindre ses objectifs quantitatifs, puisque 347 logements ont été réhabilités pour un objectif de 639 logements traités sur l'ensemble de la période des 3 ans.

A travers le PIG, mais pas uniquement (conventionnement des logements du patrimoine Parloniam dans le cadre de l'ANAH en 2010/2011 pour une durée de 18 ans), ce sont au total 104 logements/an en moyenne qui ont été conventionnés dans le parc privé existant. Ceci correspond à un objectif réalisé à 52% sur la durée du PLH, qui prévoyait 200 logements conventionnés par an, avec un rythme orienté à la baisse jusqu'en 2014. Ce résultat mitigé s'explique par des difficultés à mobiliser les propriétaires bailleurs, du fait de l'absence de dispositifs d'aides attractifs au delà de la réglementation ANAH.

On peut cependant noter une certaine reprise du conventionnement avec la mise en place du PIG métropolitain, le nombre de logements conventionnés passant de 9 en 2014 à 36 en 2015.

### ***Les outils d'aménagement, l'exemple des SMS à l'échelle de la Métropole, une mobilisation réussie***

Les communes de NCA ont constitué un total de 212 SMS sur leur territoire (emplacement réservé de mixité sociale au titre de l'article L.123-2b du code de l'urbanisme). Elles sont 20 à avoir instauré les SMS dans leurs PLU en vigueur sur le territoire de la métropole NCA.

Les SMS ont été implantées pour répondre prioritairement aux objectifs du PLH2 visant à intervenir sur les droits à bâtir, la qualité architecturale, les densités, la mixité sociale et la plurifonctionnalité des espaces. Leur implantation privilégie les zones urbaines constituées, denses et bien desservies par les transports collectifs métropolitains.

### ***La mise en place d'un outil performant SAP INFO***

Afin de **simplifier l'instruction des dossiers de financement des opérations de logement social**, un outil informatique performant : SPA INFO a été mis en place avec un double objectif aujourd'hui atteint :

- Centraliser l'enregistrement des dossiers de financement pour NCA, l'Etat et la ville de Nice ;
- Analyser a posteriori la production et en particulier les montages financiers et les coûts d'opération.

## **Des démarches majeures sont en cours**

### ***La Conférence Intercommunale du Logement***

La Conférence intercommunale du logement installée le 7 avril 2016 va constituer un outil majeur pour appréhender finement les besoins. Elle doit permettre aux intercommunalités :

- d'être en position de chef de file de la politique locale d'attribution de logements sociaux ;
- de définir de manière concertée avec les communes et les partenaires les orientations de la politique intercommunale des attributions ;
- de constituer, avec le plan partagé de gestion de la demande, le cadre et la gouvernance de la gestion de la demande, de l'information et des attributions.

Celle-ci permettra également de poursuivre le travail de partenariat transversal engagé en renforçant les liens entre politiques sociales et politiques du logement et en intégrant en particulier la question des difficultés de production de l'offre très sociale.

La conférence est constituée de 2 commissions

- La Commission I est chargée de la Gestion de la demande et d'information au demandeur et rédige le projet de PPGDID (Plan Partenarial de Gestion de la Demande et d'Information du Demandeur) ;



AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

• La Commission II traite des Orientations en matière d'attributions et rédige la convention d'équilibre territorial.

La Commission I qui traite de la demande de logement social et du lieu d'accueil a été réunie courant 2016.

La Commission II se réunira en mai 2017.

### ***Le PLUM en cours d'élaboration,***

Avec la mise en place du PLUM, valant Plan de Déplacements Urbains (PDU), qui doit être compatible avec le PLH, la Métropole se dote d'un outil de planification unifié et à l'échelle de son territoire.

PLH et PLUM sont étroitement liés, et les ambitions de ce 3ème PLH se déploieront au travers du PLUM.

Celui-ci va développer les outils proposés par le PLH sur la question du logement mais également en complémentarité et en pertinence avec ses autres thématiques. Par exemple : les déplacements qui apparaissent d'ores et déjà comme structurants dans le projet de PLH.

Le PADD du PLUM a été débattu en conseil métropolitain le 13/03/2017. La phase « élaboration du règlement et du zonage » est en cours. L'approbation du PLUM est envisagée courant 2019.

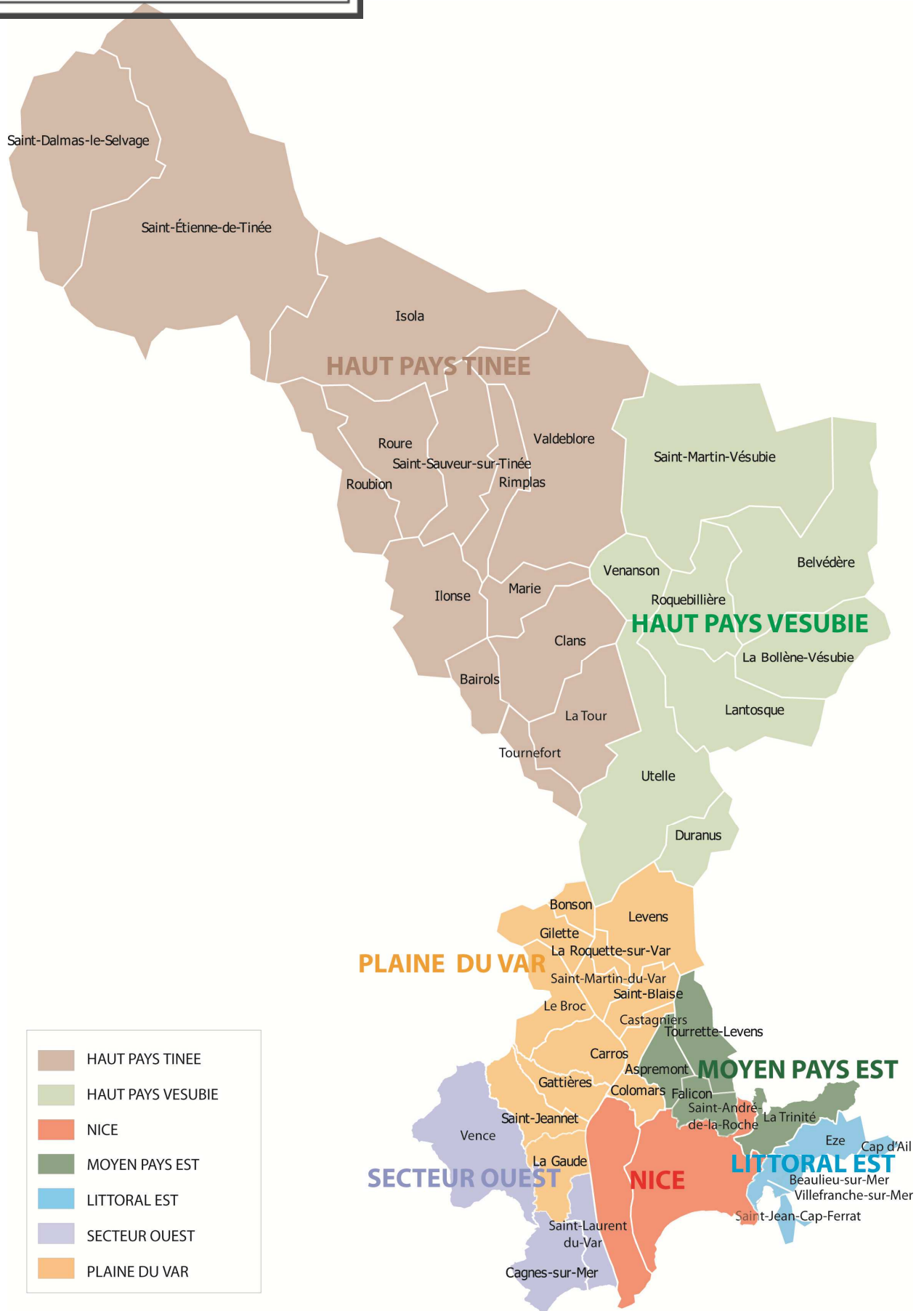
## DIAGNOSTIC TERRITORIAL

Les analyses suivantes sont présentées à l'échelle de l'ensemble de NCA et des 7 secteurs retenus pour l'élaboration du PLH, comme présentés dans la carte suivante.

Le découpage ci-dessous constitue uniquement un découpage d'analyse offrant une bonne pertinence avec la réalité du territoire dans sa diversité. Il n'a aucune portée réglementaire et n'engage en rien les élus dans la mise en œuvre de la politique de l'habitat.

Les 7 secteurs retenus sont :

- Nice ;
- Secteur Ouest ;
- Plaine du Var (Hors Nice) ;
- Littoral Est ;
- Moyen Pays Est ;
- Haut Pays Tinée ;
- Haut Pays Vésubie.



AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

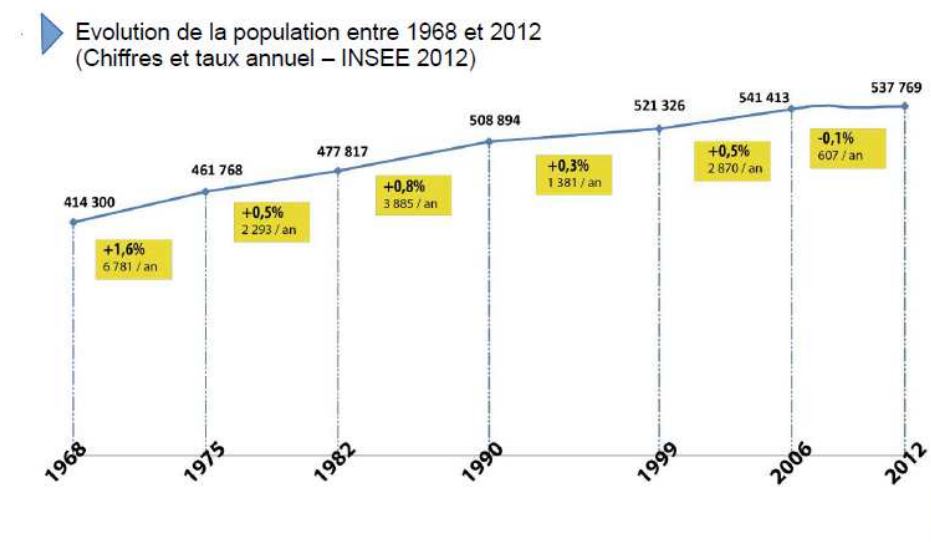
006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

## A CARACTERISTIQUES ET EVOLUTIONS DE LA STRUCTURE SOCIO-ECONOMIQUE DES MENAGES

### A.1 Deux phénomènes structurels : une dynamique démographique qui s'essouffle, un vieillissement de la population

A l'échelle du territoire métropolitain, le ralentissement de la croissance démographique s'observe depuis le début des années 1990. Les analyses de l'INSEE soulignent ainsi que NCA avait enregistré une croissance de +0,9 %/an entre 1962 et 1990, soit un rythme de croissance comparable à celui de territoires métropolitains comparables<sup>1</sup>. Depuis cette date, la croissance démographique de NCA a progressivement décliné, passant à +0,5 %/an entre 1999 et 2006, avant d'enregistrer un rythme négatif de -0,1 %/an entre 2006 et 2012 selon les recensements INSEE. Sur cette même période, les territoires comparables connaissent en moyenne une croissance de près de 0,5 % / an.

*Croissance démographique NCA (extrait du PAC du PLH).*



Le vieillissement constitue également une tendance structurelle du territoire.

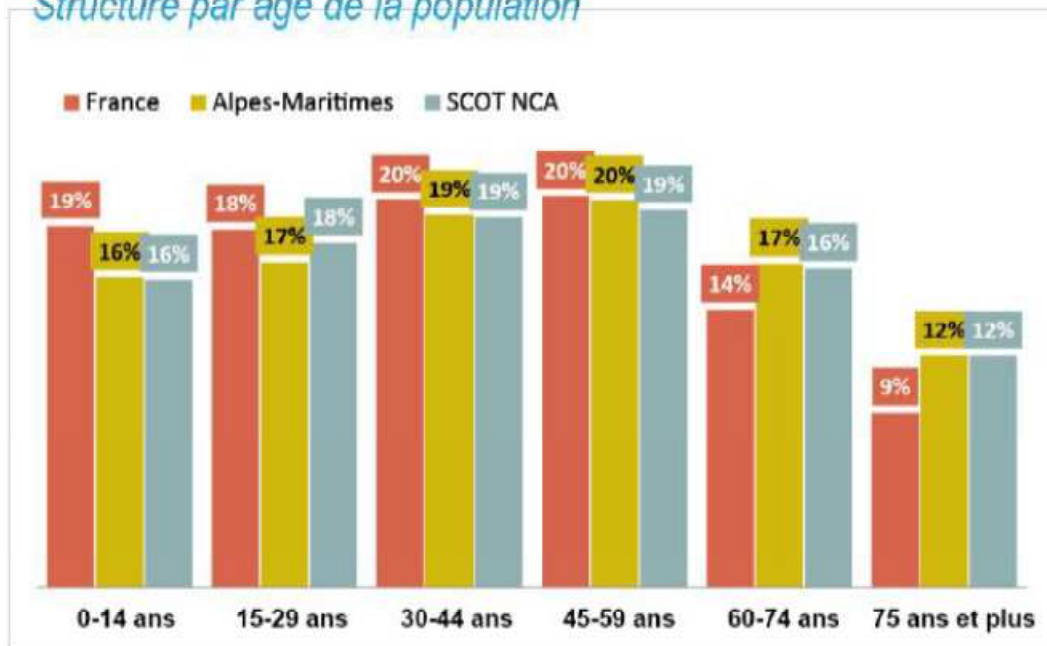
En 2010, 21,8 % de la population de la métropole a 65 ans ou plus, alors que ce taux n'atteint que 14,6 % dans les territoires comparables.

Le PAC de l'Etat souligne cependant que ce vieillissement est déjà largement acté ; le territoire continue à vieillir, mais à un rythme plus faible (+1 % / an pour les 60/74 ans, +0,7 % pour les plus de 75 ans, entre 2006 et 2011).

<sup>1</sup> Il s'agit des 5 EPCI désignés comme comparables à NCA par l'INSEE, dans sa note de novembre 2014 « Métropole Nice Côte d'Azur : Une croissance démographique à retrouver » : les Communautés urbaines de Bordeaux, Toulouse Métropole, Nantes Métropole, Strasbourg et la Communauté d'agglomération de Grenoble Alpes Métropole.

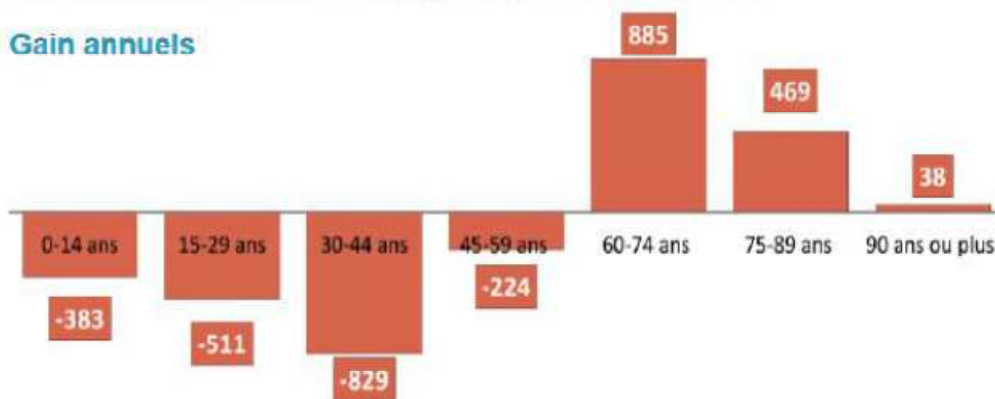
Vieillesse tendancielle et relatif de la population de NCA (extrait du PAC du PLH).

## Structure par âge de la population

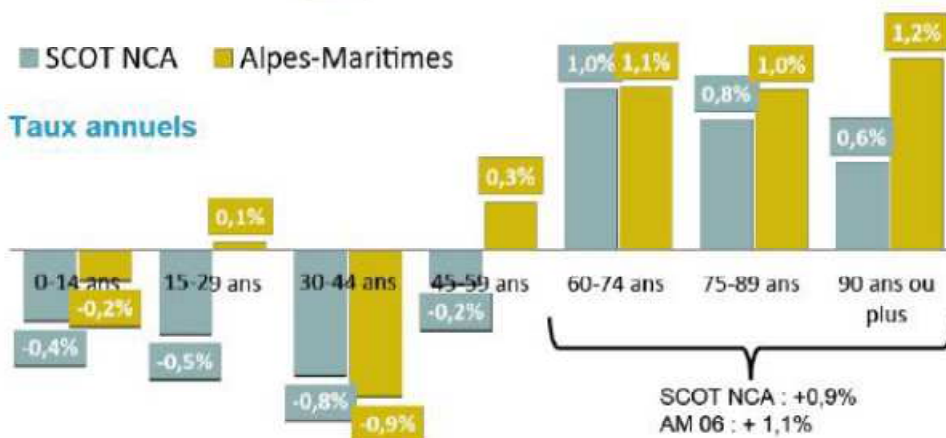


## Evolution des classes d'âge entre 2006 et 2011

### Gain annuels



### Taux annuels



## A.2. Une poursuite de la réduction de la taille moyenne des ménages généralisée dans les différents secteurs du PLH

	<i>Taille moyenne 2013</i>	<i>Taille moyenne ménages 2007</i>	<i>Rythme annuel réduction taille moyenne des ménages 2007/2013</i>
Haut Pays Tinée	2,08	2,10	-0,2%
Haut Pays Vesubie	2,03	2,10	-0,6%
Littoral Est	2,08	2,11	-0,2%
Moyen Pays Est	2,53	2,59	-0,4%
Nice	2,08	2,11	-0,3%
Plaine du Var	2,67	2,74	-0,5%
Secteur Ouest	2,14	2,18	-0,3%
<b>Total NCA</b>	<b>2,14</b>	<b>2,18</b>	<b>-0,3%</b>

FILOCOM 2007/2013.

La taille moyenne des ménages est passée de 2,18 personnes en 2007 à 2,14 en 2014.

Si cette variation peut sembler limitée en valeur absolue, elle reflète cependant la poursuite structurelle du desserrement des ménages au rythme de -0,3%/an (un rythme négatif indique une diminution de la taille des ménages, donc un rythme de réduction ou desserrement des ménages).

L'ensemble des secteurs est concerné par cette tendance, qui joue un rôle important dans la structure des besoins en logements à satisfaire dans la métropole, avec des variations à souligner : rythme de desserrement plus accentué dans la Plaine du Var et Moyen Pays Est, qui se distinguent cependant nettement du reste de NCA par une taille moyenne de ménages encore élevée (plus de 2,5 habitants par ménages dans ces deux secteurs). A contrario, Nice, le Haut Pays et le Littoral Est comptent une taille de ménages près du seuil de 2 habitants par ménages.

**A.3. Un nombre de ménages qui continue de progresser**

	Nombre de ménages 2013	Nombre de ménages 2007	Evolution annuelle 2007/2013	Taux annuel de croissance 2007/2013	Contribution de la zone à la croissance 2007/2013
Haut Pays Tinée	2 358	2 229	22	1,0%	1%
Haut Pays Vésubie	3 178	2 895	47	1,6%	3%
Littoral Est	8 701	8 937	-39	-0,4%	-3%
Moyen Pays Est	9 599	8 928	112	1,3%	7%
Nice	177 998	174 461	590	0,3%	39%
Plaine du Var	17 189	15 963	204	1,3%	14%
Secteur Ouest	48 337	44 870	578	1,3%	38%
<b>TOTAL NCA</b>	<b>267 360</b>	<b>258 283</b>	<b>1 513</b>	<b>0,6%</b>	<b>100%</b>

FILOCOM 2007/2013.

Entre 2007 et 2013, le nombre de ménages sur l'ensemble du territoire métropolitain a progressé à un rythme d'environ +0,6% / an.

Un seul des 7 secteurs du PLH (Littoral Est) enregistre sur la période une baisse de son nombre de ménages, avec un rythme de -0,4% / an.

Nice reste sur la période la principale contributrice à la progression du nombre de ménages, en poids relatif (en représentant 39% du total de la croissance enregistrée), légèrement plus que le secteur Ouest (38% du total).

Parmi les secteurs connaissant la plus forte dynamique, « Plaine du Var » et « Ouest » représentent ensemble plus de la moitié de la croissance du nombre de ménages, avec des rythmes deux fois supérieurs à celui de l'ensemble de NCA.

A noter : forte croissance dans le Haut Pays Vésubie même si le poids est relatif par rapport à l'ensemble de NCA.

**A.4. Ressources financières : 54 % des ménages de NCA ont des revenus inférieurs à 100 % des plafonds PLUS HLM**

Sur l'ensemble du territoire NCA, 29 % des ménages sont en 2013 financièrement éligibles au PLA-I (revenus inférieurs à 60% des plafonds HLM).

Au total, c'est plus de la moitié (54 %) des ménages du territoire qui comptent des revenus inférieurs à 100 % des plafonds HLM (les rendant financièrement éligibles au PLUS).

Enfin, 70 % des ménages ont des revenus inférieurs à 130 % des plafonds HLM (correspondant à une éligibilité financière au PLS).

On constate que la répartition en fonction de l'éligibilité au logement social correspond à celle observée sur l'ensemble du département des Alpes-Maritimes.

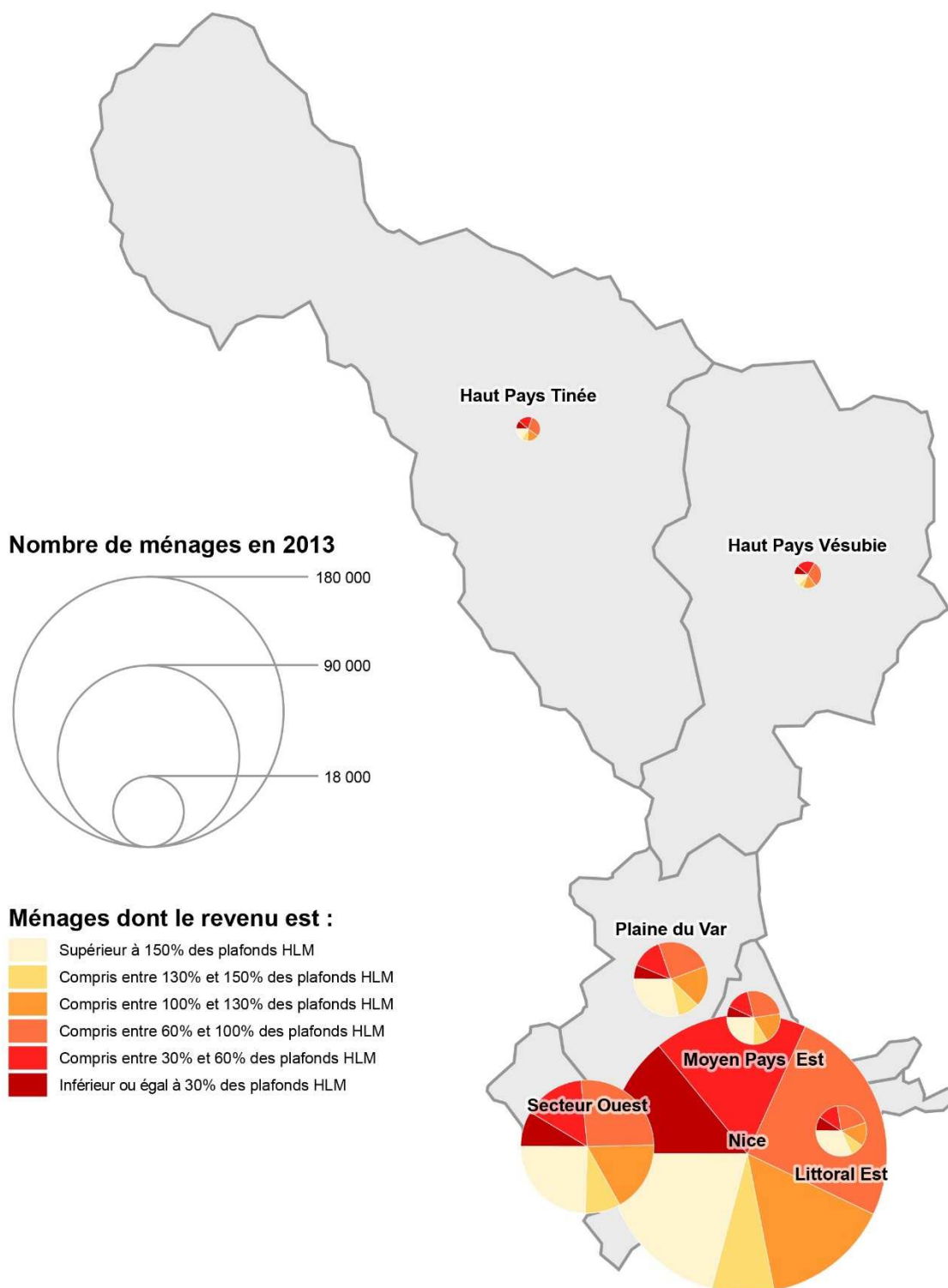


Par rapport à 2007, NCA suit une évolution similaire à celle constatée à l'échelle du Département, avec une progression de la part relative des ménages dépassant 150 % des plafonds HLM.<sup>2</sup>

	Financièrement éligibles au PLAI		Aussi financièrement éligibles PLUS	Aussi financièrement éligibles au PLS	Sous-total: ensemble des ménages financièrement éligibles au locatif social		
	% ménages avec revenus < 30% plafonds HLM	% ménages avec revenus entre 30% et 60% plafonds HLM	% ménages avec revenus entre 60 et 100% plafonds HLM	% ménages avec revenus entre 100% et 130% plafonds HLM	<b>% des ménages avec revenus &lt;130% plafonds HLM</b>	% ménages avec revenus entre 130% et 150% plafonds HLM	% ménages avec revenus > 150% plafonds HLM
Haut Pays Tinée	11%	19%	29%	16%	<b>75%</b>	8%	16%
Haut Pays Vésubie	12%	22%	31%	15%	<b>80%</b>	6%	14%
Littoral Est	9%	14%	22%	15%	<b>60%</b>	8%	32%
Moyen Pays Est	7%	14%	26%	19%	<b>66%</b>	9%	25%
Nice	14%	18%	25%	15%	<b>72%</b>	7%	21%
Plaine du Var	6%	13%	25%	18%	<b>62%</b>	9%	28%
Secteur Ouest	9%	15%	26%	17%	<b>67%</b>	9%	25%
<b>Total NCA</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>25%</b>	<b>16%</b>	<b>70%</b>	<b>8%</b>	<b>22%</b>

FILOCOM 2013.

<sup>2</sup> Evolution constatée à l'échelle nationale, du fait des changements fixés légalement pour les revenus rendant éligibles au logement social.

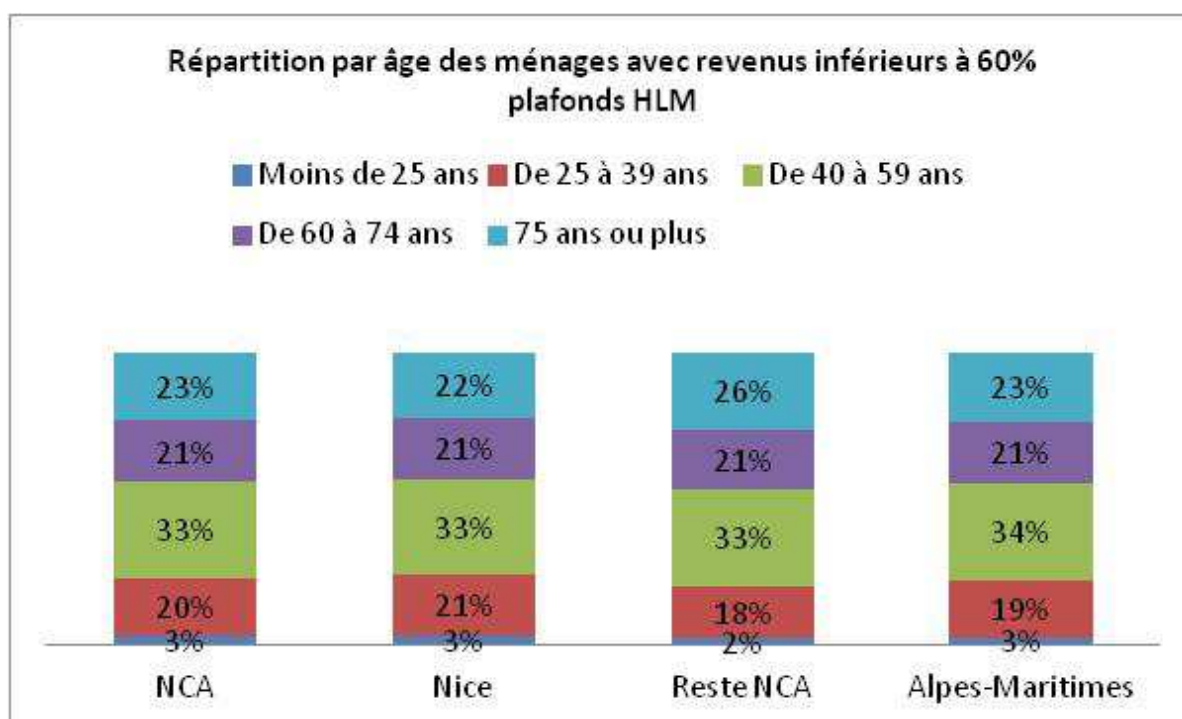


La distribution des revenus des ménages exprimés en termes de plafonds HLM fait apparaître une segmentation assez marquée du territoire métropolitain :

- Si Nice se positionne dans l'ensemble dans la moyenne métropolitaine, elle se distingue cependant par un poids nettement plus marqué des ménages à revenus inférieurs à 30% des plafonds HLM (représentant le cœur de cible des ménages relevant du logement très social, dont le PLAi) ;

- Les deux zones « Haut Pays » présentent une structure très similaire, se distinguant en particulier par une surreprésentation des ménages avec des revenus entre 30 % et 100 % des plafonds HLM (constituant le cœur de cible de l'offre en PLUS) ;
- Moyen Pays Est, Secteur Ouest et Plaine du Var présentent également des profils très similaires, avec une forte présence relative des ménages pouvant relever de l'offre intermédiaire (revenus entre 100 et 150 % des plafonds HLM) ;
- Littoral Est présente une structure de revenus tirés vers le haut par rapport à la moyenne de NCA, ce qui se traduit notamment par une surreprésentation des ménages dont les revenus dépassent 150 % des plafonds HLM.

#### A.5. Profil des ménages les plus modestes (moins de 60% des plafonds HLM)

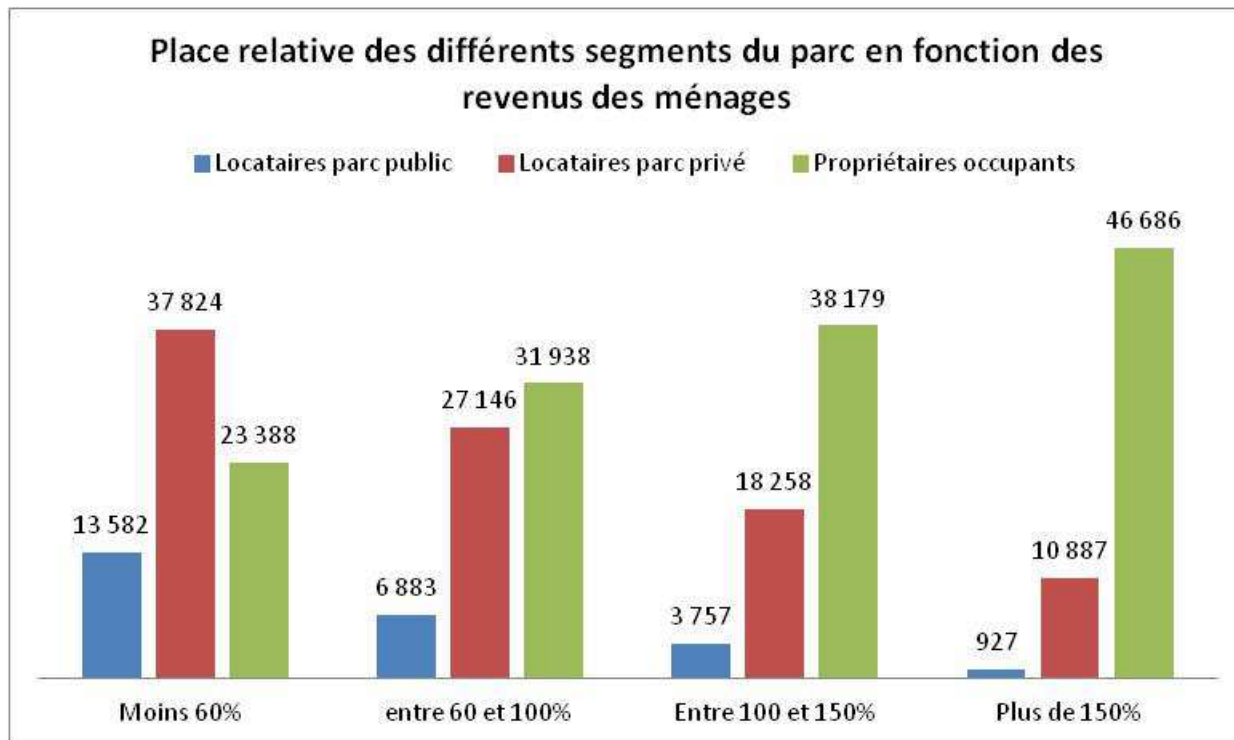


Parmi les ménages modestes, on compte une proportion importante (plus de 40 %, que ce soit sur l'ensemble de NCA, dans la ville centre ou dans le reste de la métropole) de ménages âgés de plus de 60 ans et plus. A contrario, la part des moins de 40 ans, et singulièrement des moins de 25 ans, apparaît relativement limitée. A ce titre, NCA ne se différencie pas de la moyenne départementale.

Cette répartition reflète avant tout la pyramide des âges du territoire ; au sein de chaque tranche d'âge, la part relative des ménages les plus modestes est ainsi relativement homogène (autour de 30 % à l'échelle de NCA), à l'exception des ménages de moins de 25 ans où la proportion atteinte dépasse 50 %. Globalement, ce sont les ménages entre 40 et 75 ans qui comptent la plus faible proportion de ménages à revenus modestes.

Au sein de NCA, on soulignera que la surreprésentation à Nice des ménages modestes concerne de manière homogène l'ensemble des catégories d'âge.

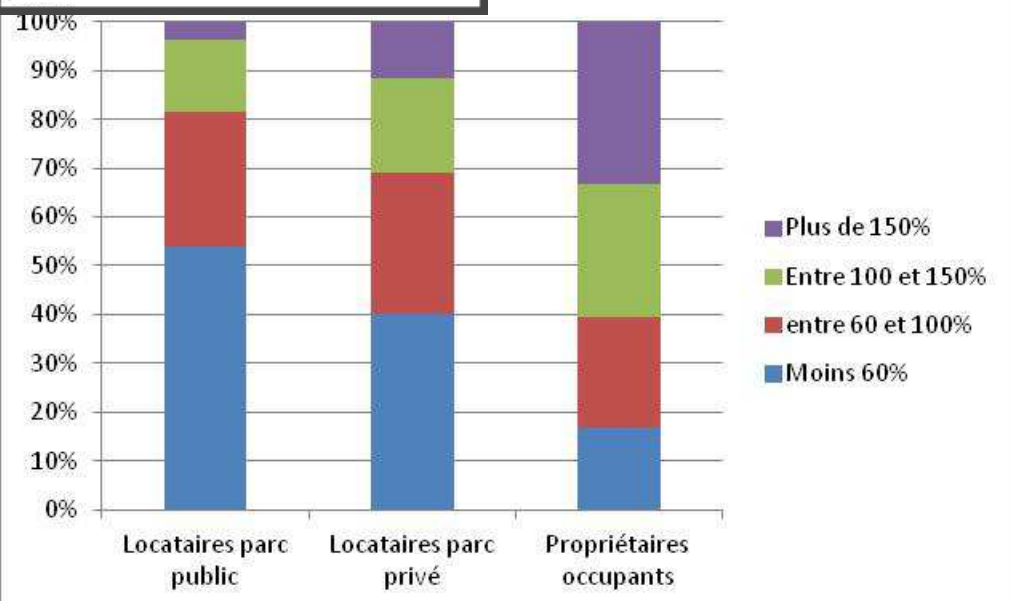
### A.6. Un rôle prépondérant du parc privé dans l'accueil des ménages les plus modestes.



FILOCOM 2013.

L'analyse du croisement entre revenus des ménages exprimés en termes d'éligibilité au logement social et statut résidentiel effectif fait ressortir les points suivants :

- Le parc locatif social tient une place sensiblement inférieure au parc privé dans son ensemble, et y compris le parc locatif privé, quelles que soient les catégories de plafonds de revenus concernés ; pour les ménages éligibles au PLAi, on compte 1 locataire dans le parc public pour 3 environ dans le parc privé ;
- Pour la catégorie de revenus supérieurs à 150 % des plafonds, et donc non éligibles aux différentes formes de logement aidé, les propriétaires occupants représentent plus de 80% de l'ensemble des ménages.



FILOCOM 2013.

#### A.7. La place relative des ménages éligibles au PLAI au sein des différents parcs

- Au sein de NCA, où résident en 2013 les ménages financièrement éligibles au logement très social (PLAI) ?

18 % dans le parc locatif social

49 % dans le parc locatif privé

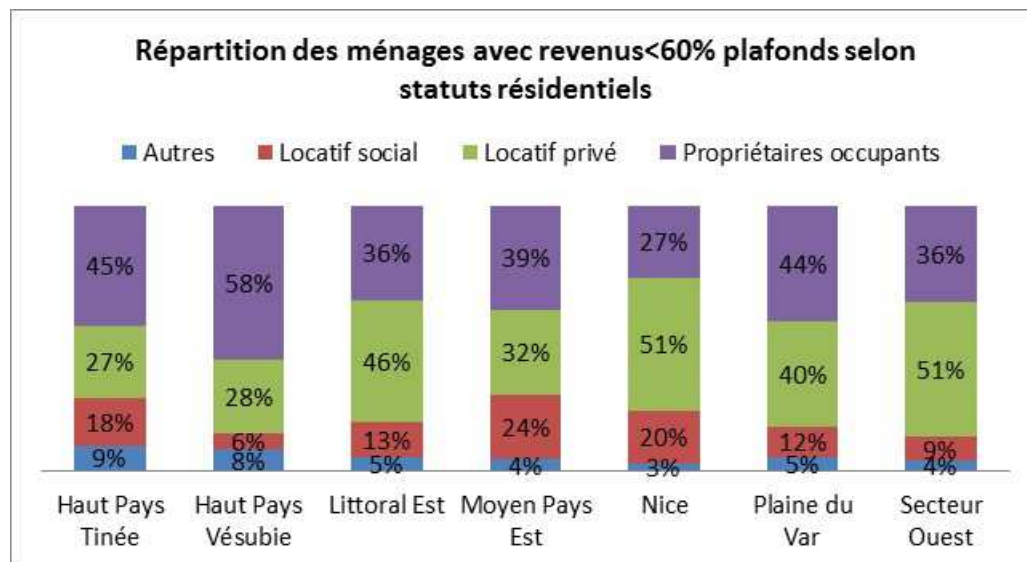
30 % sont propriétaires occupants

- En 2013, quel est le poids relatifs des ménages très modestes dans les différents parcs de logement :

- Sur 100 locataires du parc social, 54 sont éligibles au logement très social (PLAI).
- Sur 100 locataires du parc privé, 40 sont éligibles au logement très social.
- Sur 100 propriétaires occupants, 28 sont éligibles au logement très social.

Ces données présentent une vision contrastée du rôle et des fonctions d'accueil des différents segments du parc. Ainsi, si plus d'un ménage sur deux du parc locatif social relève ainsi des plafonds d'éligibilité au locatif très social, ce parc n'accueille que 18 % de l'ensemble des ménages financièrement très modestes.

En d'autres termes, c'est 4 ménages sur 5 parmi les plus modestes du territoire qui sont logés dans le parc privé, dont une majorité dans le parc locatif privé. Ce dernier occupe donc une forte fonction d'accueil social de fait.



FILOCOM 2013.

L'analyse de la répartition des statuts résidentiels des ménages modestes pour chacun des secteurs du PLH fait ressortir des différences territoriales marquées :

- Deux secteurs (Nice, Moyen Pays Est) accueillent 20 % ou plus des ménages modestes au sein du parc locatif social. Dans les autres secteurs, le rôle relatif du parc locatif social y est plus restreint (moins de 13 %) ;
- Dans le Haut Pays, le Moyen Pays Est, la Plaine du Var, les ménages modestes sont plus présents parmi les propriétaires occupants qu'au sein du parc locatif privé ;
- A contrario, sur les secteurs Littoral Est et Ouest, et à Nice, le parc locatif privé joue un rôle majoritaire dans l'accueil des ménages modestes, ce qui pose des enjeux d'adéquation financière dans la mesure où il s'agit des secteurs où l'offre locative privée présente les niveaux de loyers les plus élevés.

**Synthèse (Caractéristiques et évolution de la structure socio-économique des ménages)****Deux phénomènes structurels du territoire métropolitain :**

- Une dynamique démographique qui s'essouffle ;
- Un vieillissement de la population.

**Malgré ceci, la poursuite de la croissance du nombre de ménages :**

- Un élément déterminant pour alimenter la poursuite des besoins en logement : une poursuite de la réduction de la taille moyenne des ménages, dans les différents secteurs du PLH.

**Un profil socio-économique avec des disparités importantes entre les secteurs du PLH, mais globalement une vaste majorité des ménages de la métropole sont financièrement éligibles aux logements aidés :**

- 54% des ménages financièrement éligibles au PLUS ;
- 70% des ménages financièrement éligibles aux PLS.

**Des ménages les plus modestes (revenus de moins de 60% des plafonds HLM) très majoritairement logés dans le parc privé :**

- Des différences sensibles entre les secteurs du PLH : seuls Nice et Moyen Pays Est accueillent 20% ou plus des ménages modestes au sein du parc locatif social.

## B MOBILITES RESIDENTIELLES

L'analyse des flux résidentiels « entrants » et « sortants »<sup>3</sup>, entre NCA et son environnement d'une part, et au sein de NCA entre les secteurs du PLH d'autre part, fournit des éléments précieux sur la réalité des parcours résidentiels récents sur le territoire métropolitain : quels sont les territoires qui attirent des ménages de l'extérieur, ou au contraire en perdent ? Quels sont les profils des ménages entrant et sortant du territoire ?

	<i>Population arrivée depuis l'extérieur de la commune de résidence sur la dernière année</i>	<i>% de la population concernée</i>
Haut Pays Tinée	314	5,7%
Haut Pays Vésubie	544	8,1%
Littoral Est	1 116	6,3%
Moyen Pays Est	1 436	5,9%
Nice	14 377	4,3%
Plaine du Var	4 492	6,5%
Secteur Ouest	4 720	6,8%
<b>Total NCA</b>	<b>27 001</b>	<b>5,1%</b>

INSEE, RGP 2013

Quelle est l'importance de ces mobilités résidentielles ? Sur une année, c'est environ 5% de la population de NCA qui s'est installé sur une commune depuis une autre commune de résidence (avec une mobilité au sein de NCA ou depuis l'extérieur). On notera que cette proportion est sensiblement plus faible à Nice que dans les autres secteurs du PLH, à relier à la taille plus importante de la commune permettant d'engager des parcours résidentiels infra-communaux plus facilement que dans le reste de NCA.

<sup>3</sup> Cette analyse mobilise des données récemment mises en ligne par l'INSEE, issues du dernier recensement, et portant sur les mobilités résidentielles observées sur une période de un an.



## NCA : un équilibre migratoire global, qui recouvre des flux très contrastés

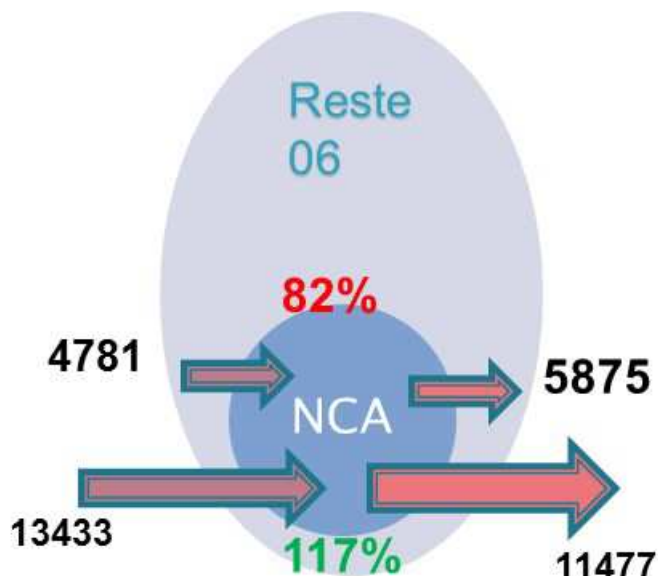
Selon les données INSEE 2013, NCA bénéficie globalement d'un très léger excédent migratoire :

- Les entrées résidentielles dans le territoire couvrent 105% des sorties ; ceci représente un très léger excédent migratoire d'environ +0,1% /an ;
- Cet excédent est plus marqué pour les flux « grande échelle » (c'est-à-dire pour le solde résidentiel entre NCA et les territoires au-delà des Alpes-Maritimes) ;
- En revanche, on constate un déficit dans les flux résidentiels de NCA par rapport au reste du département : ceci reflète la réalité résidentielle du territoire, du fait d'un desserrement urbain s'étendant au-delà des frontières institutionnelles de NCA. Ce déficit résidentiel par rapport au reste des Alpes-Maritimes concerne aussi bien Nice que le reste de NCA considéré dans son ensemble.

Nombre de personnes entrant et sortant de NCA sur un an, mobilités résidentielles (source : INSEE RGP 2013).



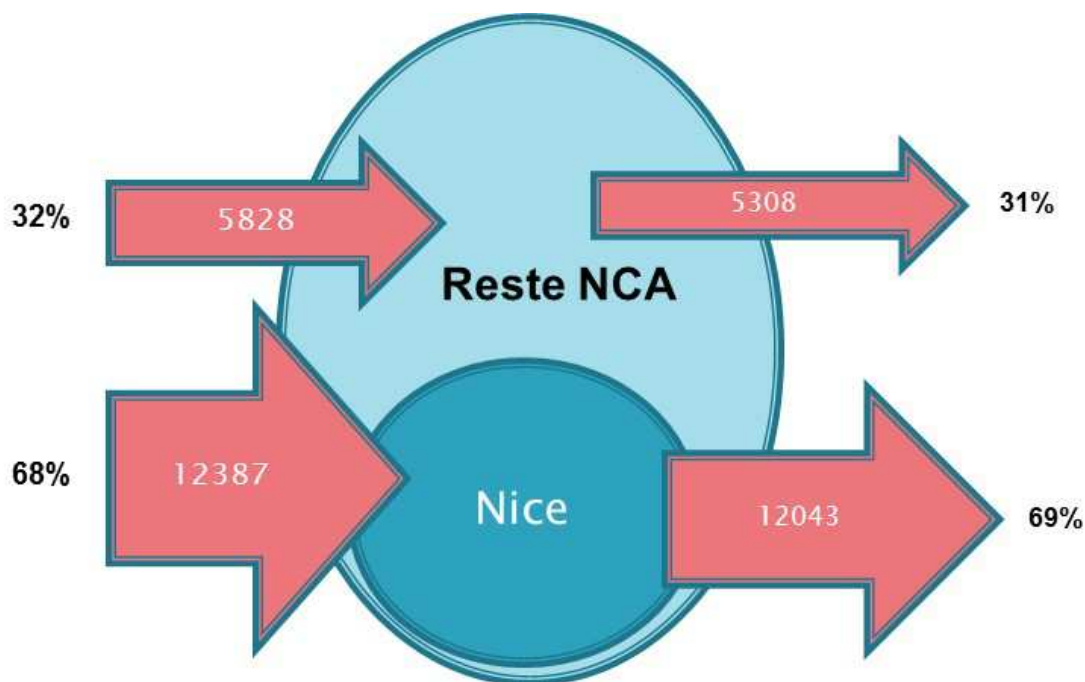
Détail des flux entrant et sortant de NCA, mobilités résidentielles (source : INSEE RGP 2013).



## Au sein de NCA, Nice tient une place singulière de porte d'entrée et de sortie du territoire

Avec près de 70 % des entrées et sorties résidentielles d'ensemble, Nice concentre des flux plus importants que son poids relatif dans NCA (63 % de la population).

Détail des flux entrant et sortant, répartition entre Nice et reste de NCA, mobilités résidentielles (source : INSEE RGP 2013).



C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les mobilités résidentielles de grande échelle : environ 75% des flux résidentiels avec le territoire au-delà du département concernent Nice.

### Des mobilités résidentielles entre secteurs du PLH à relativiser, mais fortement déséquilibrées au détriment de Nice

En volume, les flux de mobilités résidentielles au sein de NCA, entre les secteurs du PLH, sont sensiblement moins importants que ceux observables entre NCA et l'extérieur. A titre d'illustration, le flux des sorties résidentielles de Nice vers le reste de NCA correspond à environ 3 500 personnes, soit environ 4 fois moins que les sorties de Nice vers l'extérieur de NCA.

Quantitativement plus limités, ces flux résidentiels internes à NCA sont cependant fortement déséquilibrés, notamment au détriment de Nice. Le solde résidentiel est ainsi fortement négatif pour Nice par rapport au reste de NCA : les entrées à Nice couvrent environ 55 % des sorties de Nice seulement. Exprimé autrement, ce déficit intra-NCA correspond à la totalité du solde migratoire négatif (-0,4 %/an) enregistré par la ville centre.

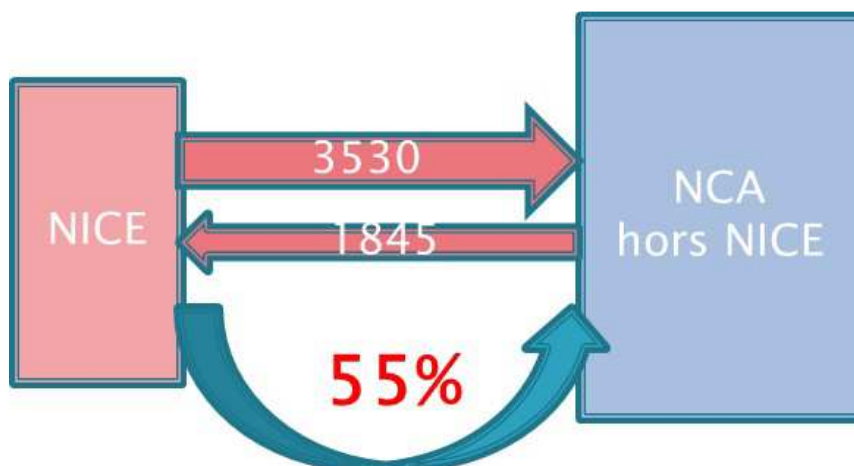
AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

Nombre de personnes arrivant et quittant Nice / reste NCA, mobilités résidentielles (source : INSEE RGP 2013).

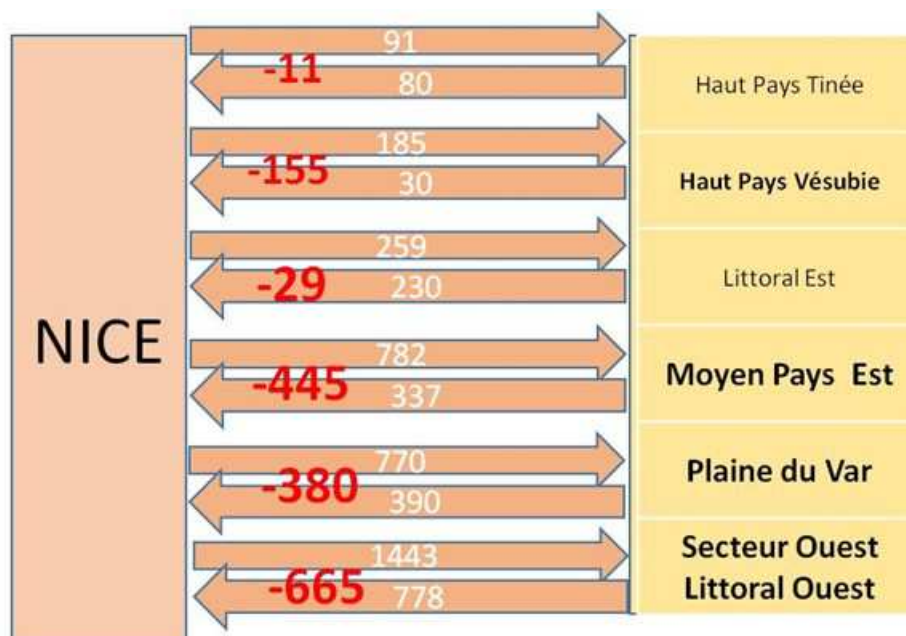


Dans le détail, l'ensemble des autres secteurs du PLH sont bénéficiaires par rapport à Nice dans ces échanges résidentiels :

- Certains avec des volumes importants, c'est en particulier le cas du secteur Ouest, du Moyen Pays Est, et de la Plaine du Var ;
- D'autre avec des flux beaucoup plus limités (Littoral Est, Haut Pays...).

En comparaison, les flux résidentiels entre les secteurs de NCA n'impliquant pas Nice sont beaucoup plus limités quantitativement et indiquent peu de déséquilibres.

Détails des flux Nice / autres secteurs PLH, nombre de personnes sur un an, mobilités résidentielles (source : INSEE RGP 2013).



A l'échelle communale, les principaux flux internes à NCA concernent quasiment tous la commune de Nice, comme lieu de destination ou d'origine. 9 communes accueillent des flux résidentiels importants en provenance de Nice.

Commune de résidence	En provenance de	Importance du flux, nombre de personnes (sur un an)
Cagnes-sur-Mer	Nice	778
Saint-Laurent-du-Var	Nice	492
La Trinité	Nice	305
Saint-André-de-la-Roche	Nice	219
Vence	Nice	173
Tourrette-Levens	Nice	168
Carros	Nice	153
Levens	Nice	131
Saint-Martin-du-Var	Nice	108

Réciproquement, des flux importants vers Nice proviennent de 6 communes du reste de NCA.

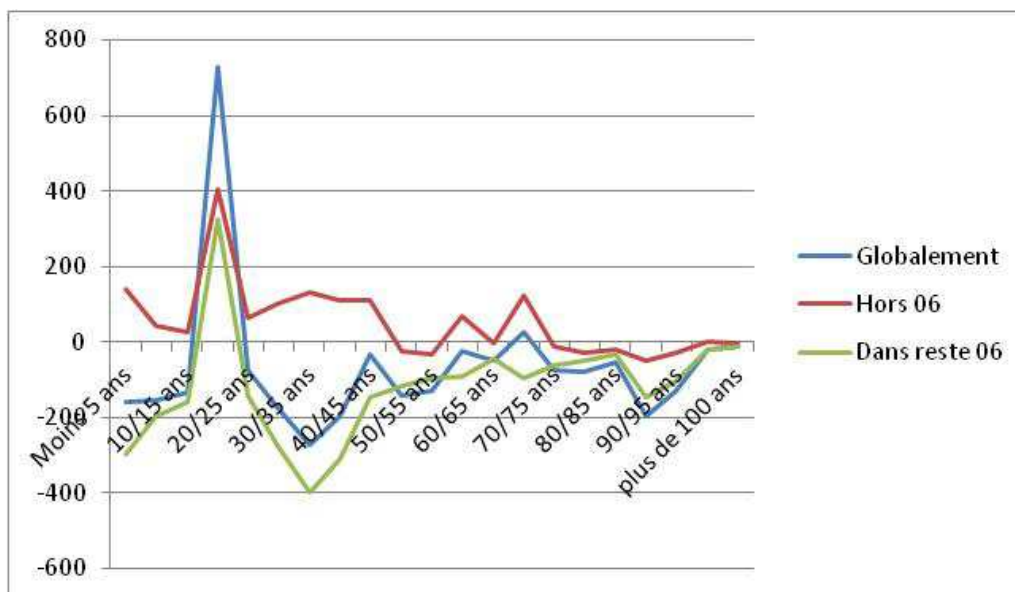
Commune de résidence	En provenance de	Importance du flux, nombre de personnes (sur un an)
Nice	Cagnes-sur-Mer	407
Nice	Saint-Laurent-du-Var	286
Nice	Levens	121
Nice	Tourrette-Levens	117
Nice	La Trinité	103
Nice	Villefranche-sur-Mer	102

On constate que ces flux croisés « entrants / sortants » se font globalement au bénéfice des autres communes par rapport à Nice, avec un excédent net important pour Cagnes/Mer, Saint-Laurent-du-Var, La Trinité, notamment.

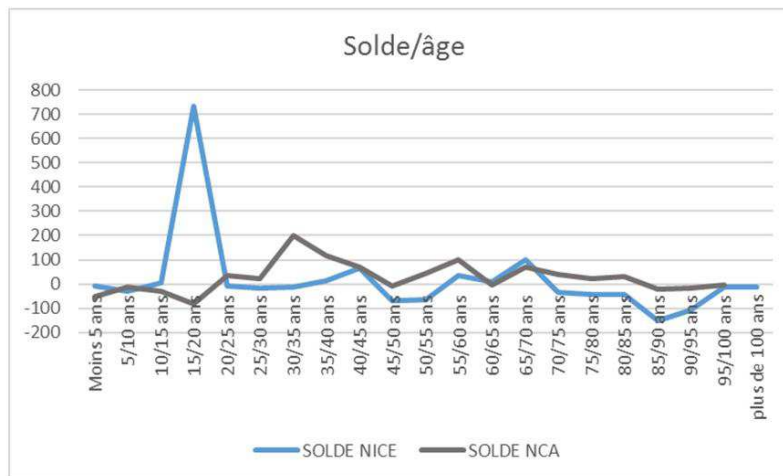
**Parcours résidentiels : deux étapes importantes (les moins de 25 ans et les jeunes familles), qui marquent des vocations résidentielles différenciées**

Si Nice enregistre un déficit résidentiel marqué, en revanche *la ville centre reste attractive pour les jeunes (catégorie d'âge 15/25 ans)*, aussi bien pour ceux en provenance du reste des Alpes-Maritimes qu'au-delà du département. Nice attire ainsi 83 % des nouveaux entrants « jeunes » au sein de NCA ; le reste de NCA présente un solde équilibré pour cette catégorie d'âge vis-à-vis de l'extérieur.

Solde résidentiel selon la catégorie d'âge, Nice / extérieur de NCA (globalement, répartition dans reste Alpes-Maritimes et au-delà), source : INSEE RGP 2013.



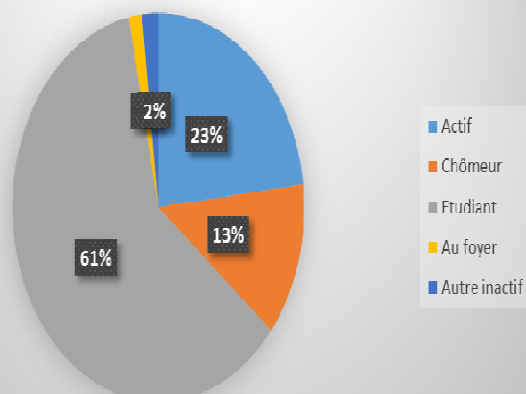
Solde résidentiel selon la catégorie d'âge, Nice et reste NCA / extérieur de NCA, source : INSEE RGP 2013.



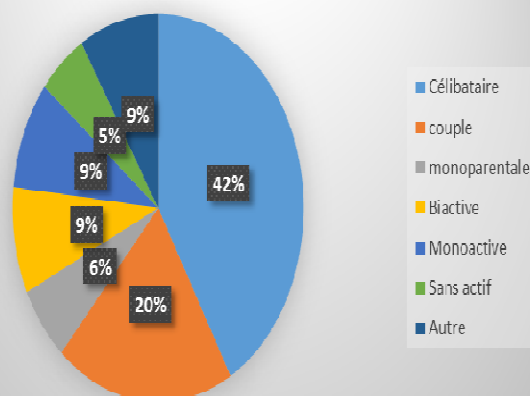
Le profil des jeunes (moins de 25 ans) arrivant à Nice est relativement homogène : majoritairement des étudiants (61 %) et des actifs (23 %), avec un fort poids de célibataires (42 %) ou de personnes en couple sans enfants (20 %). A Nice, ces nouveaux arrivants jeunes sont très majoritairement locataires (79 %).

Données sur le profil des personnes 15/25 ans arrivant à Nice, mobilités résidentielles, INSEE RGP 2013.

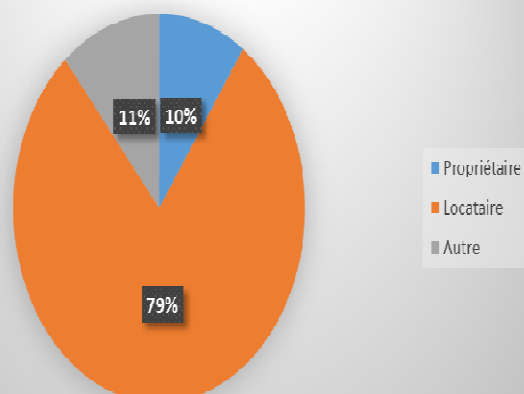
## Type d'activité



## Profil familial



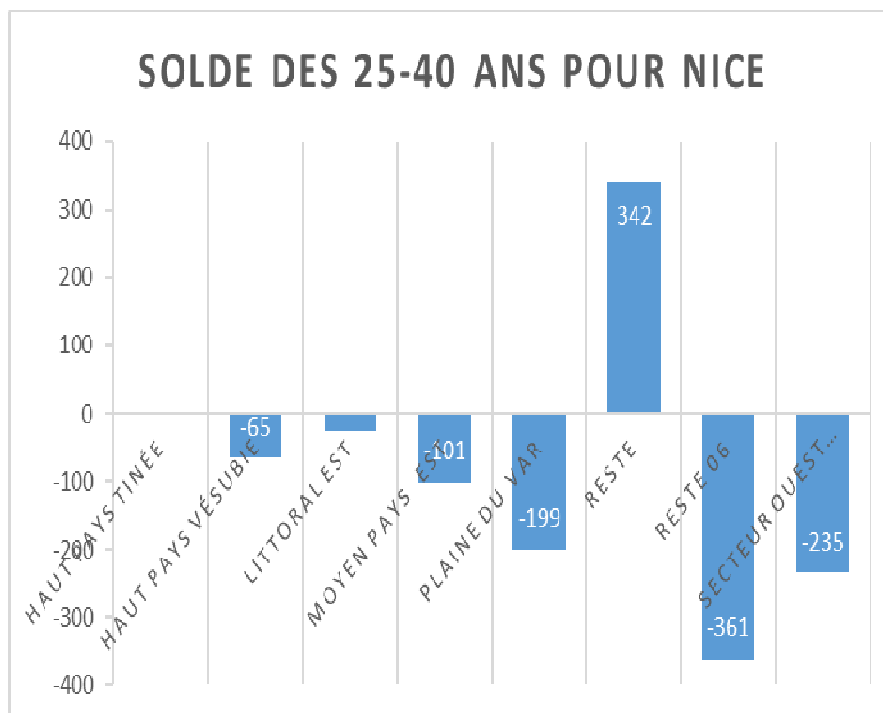
## Statut d'occupation



La deuxième grande étape principale des parcours résidentiels concerne les catégories d'âge 52/40 ans : on observe un fort déficit résidentiel pour Nice, avec des personnes qui partent dans le reste de NCA et du département.

Les départs depuis Nice, pour cette tranche d'âge, concernent particulièrement le Secteur Ouest, la Plaine du Var, et le Moyen Pays Est.

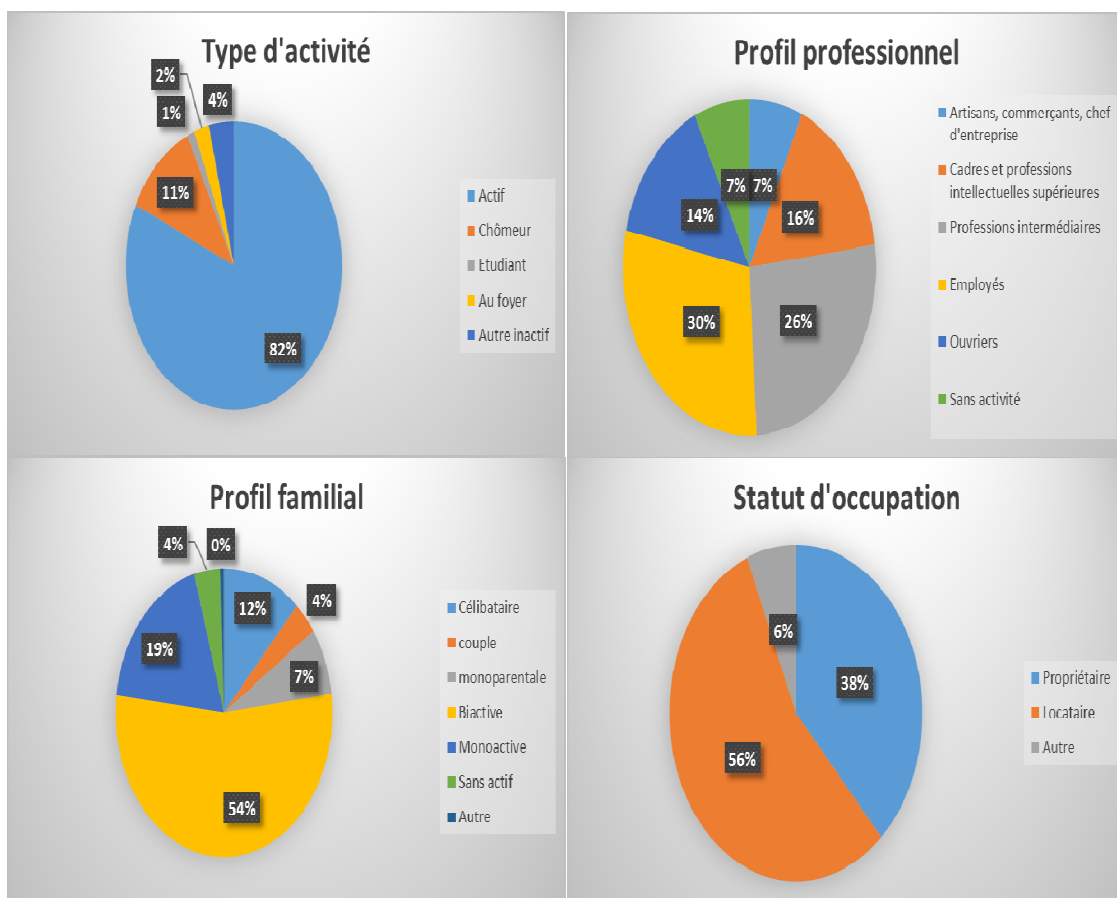
Solde résidentiel cumulé pour les 25/40 ans, Nice / autres secteurs du PLH, reste du 06, et reste (au-delà du 06), source : INSEE RGP 2013.



Quel est le profil des 25/40 ans quittant Nice pour s'installer dans le reste de NCA ? Il s'agit à 82% d'actifs, avec des profils socioprofessionnels diversifiés (dont 16% de cadres). Il convient de noter aussi le fort poids des familles avec enfants, avec deux actifs (54%) ou un actif (19%). On observe également une majorité de locataires à l'arrivée dans le nouveau lieu de résidence, mais également une forte proportion (38%) d'accédants à la propriété.



Données sur le profil des personnes 25/40 ans quittant Nice pour le reste de NCA, mobilités résidentielles, INSEE RGP 2013.



### Synthèse (mobilités résidentielles)

**Entre la métropole et l'extérieur, des flux migratoires globalement équilibrés, mais qui recouvrent des réalités territoriales contrastées :**

- Sur 2013, les entrées dans NCA couvrent 105% des sorties (soit un excédent migratoire représentant +0,1% /an) ;
- Un déficit « local » par rapport au reste du département, un excédent pour les flux « grande échelle ».

**Au sein de NCA, Nice tient une place singulière, à la fois :**

- De porte d'entrée et de sortie de la métropole (plus de 70% des flux avec l'extérieur concerne Nice) ;
- Et, en interne à NCA, de secteur perdant des habitants allant s'installer dans les autres secteurs (en particulier le littoral Ouest, le Moyen Pays Est, et la Plaine du Var).

**Différentes étapes du parcours résidentiels qui s'inscrivent dans le territoire :**

- Une ville de Nice très attractive pour des jeunes (moins de 25 ans) en provenance du reste du département et au-delà, avec un profil dominant pour ces jeunes entrants : étudiants ou actifs, célibataires ou en couple, locataires ;
- A contrario, Nice perd des habitants de 25/40 au profit du reste de NCA, correspondant en particulier au profil de primo-accédants.

## C DYNAMIQUE ECONOMIQUE ET GRANDS EQUILIBRES FONCTIONNELS DES TERRITOIRES

### Un équilibre global entre activité économique et fonction résidentielle pour les actifs, des taux d'emploi différenciés entre les secteurs du PLH

En 2013, NCA compte environ 209 000 emplois localisés sur l'ensemble de son territoire, contre de l'ordre de 212 000 actifs occupés. Considéré dans son ensemble, le taux d'emploi (0,99) est ainsi très proche de l'équilibre. Entre 2008 et 2013, le taux d'emploi est resté stable, ce qui résulte d'une baisse concomitante aussi bien des emplois présents sur le territoire que des actifs y résidant (de l'ordre de -1 000 emplois et actifs résidant par an entre 2008 et 2013).

	<i>Emplois localisés dans le secteur en 2013</i>	<i>Actifs occupés résidant dans le secteur en 2013</i>	<i>Taux d'emploi 2013</i>	<i>Emplois localisés dans le secteur en 2008</i>	<i>Actifs occupés résidant dans le secteur en 2008</i>	<i>Taux d'emploi 2008</i>
Haut Pays Tinée	2 161	2 507	86%	2 123	2 336	91%
Haut Pays Vésubie	1 529	2 612	59%	1 454	2 449	59%
Littoral Est	6 325	7 482	85%	6 898	8 310	83%
Moyen Pays Est	5 752	10 729	54%	5 610	10 752	52%
Nice	143 714	129 920	111%	147 438	132 262	111%
Plaine du Var	18 178	19 563	93%	17 235	19 320	89%
Secteur Ouest	31 798	39 362	81%	33 986	41 733	81%
<b>Total général</b>	<b>209 456</b>	<b>212 174</b>	<b>99%</b>	<b>214 742</b>	<b>217 162</b>	<b>99%</b>

INSEE, RGP 2013 et 2008

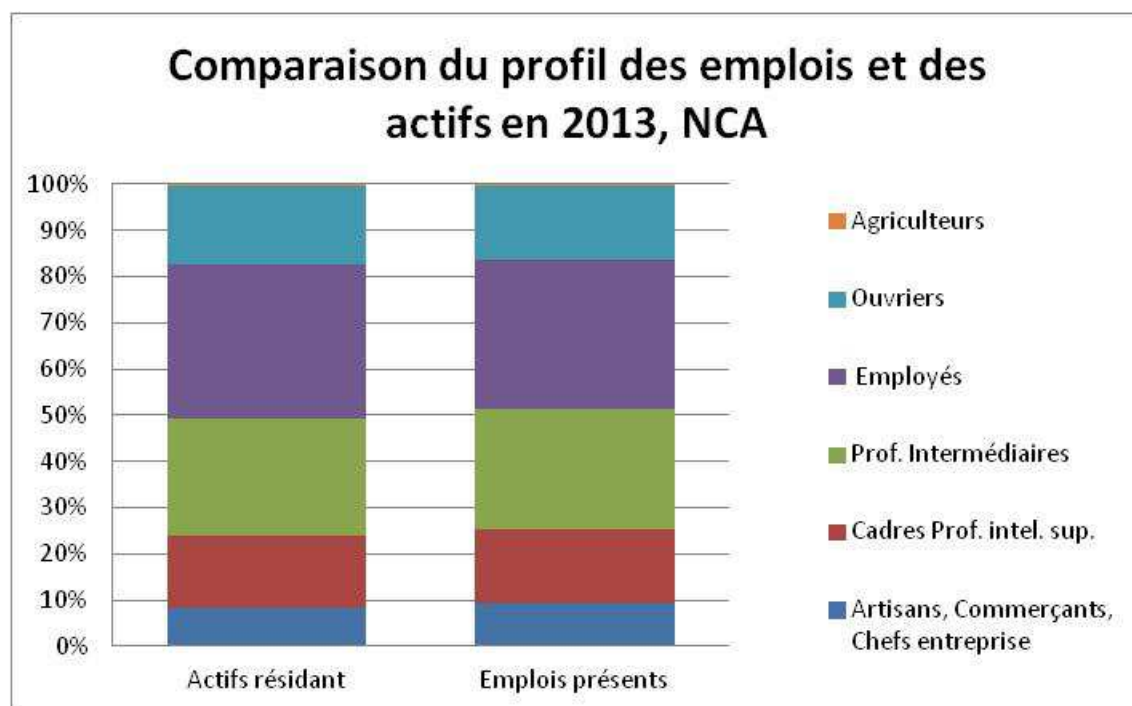
Considéré à l'échelle des secteurs du PLH, le territoire métropolitain connaît des différences structurelles internes fortes :

- Nice est ainsi le seul secteur à connaître un taux d'emploi positif (111 %), la ville-centre comptant ainsi en 2013 plus de 143 000 emplois présents sur son territoire, ou 70 % du total de NCA. Entre 2008 et 2013, on retrouve sur Nice l'évolution visible sur l'ensemble de NCA, à savoir une stabilité du taux d'emploi recouvrant une double perte d'emplois et d'actifs résidant ;
- Plaine du Var dispose d'un taux d'emploi s'approchant de l'équilibre (plus de 90 %), avec plus de 18 000 emplois localisés ;
- Tous les autres secteurs comptent un taux d'emploi inférieur à 90 %, voire très largement déficitaire.

En termes de mobilités alternantes entre NCA et son environnement, le taux d'emploi proche de 1 signifie que les flux « entrants » et « sortants » sont globalement équivalents. 83 % des actifs résident et travaillent au sein de NCA, 1 emploi sur 6 de la métropole étant donc occupé par un actif résidant hors de NCA ; réciproquement, 1 actif sur 6 résidant à NCA occupe un emploi localisé hors de la métropole.

Une relative adéquation entre le profil des emplois proposés par les différents secteurs et le profil des actifs y résidant.

A l'échelle de NCA, le profil socio-professionnel des emplois proposés par le territoire correspond étroitement au profil des actifs y résidant, ce qui apparaît comme relativement normal dans un territoire comptant un taux d'emploi proche de l'équilibre.



INSEE, RGP 2013

Profil des emplois localisés dans le secteur	Artisans, Commerçants, Chefs entreprise	Cadres Prof. intel. sup.	Prof. Intermédiaires	Employés	Ouvriers	Agriculteurs
Haut Pays Tinée	14%	8%	26%	32%	19%	2%
Haut Pays Vésubie	22%	6%	17%	32%	20%	4%
Littoral Est	13%	13%	19%	38%	17%	0%
Moyen Pays Est	11%	10%	25%	33%	21%	0%
Nice	8%	17%	27%	34%	14%	0%
Plaine du Var	9%	18%	26%	20%	26%	1%
Secteur Ouest	11%	14%	27%	32%	16%	0%
<b>Total NCA</b>	<b>9,3%</b>	<b>16,0%</b>	<b>26,2%</b>	<b>32,3%</b>	<b>15,9%</b>	<b>0,3%</b>

INSEE, RGP 2013

Au sein des secteurs du PLH, en termes de profils d'emplois présents, Nice et Plaine du Var se distinguent par une surreprésentation de la part des cadres et professions intellectuelles supérieures ; la présence globale des employés et ouvriers est plus marquée sur le Littoral Est et le Moyen Pays Est. Le Haut Pays compte une forte proportion d'emplois d'artisans, commerçants, chefs d'entreprises et d'agriculteurs.

Profil des actifs résidant	Artisans, Comm., Chefs entr. en 2013	Cadres, Prof. intel. sup. en 2013	Prof. intermédiaires en 2013	Employés en 2013	Ouvriers en 2013	Agriculteurs exploitants en 2013
Haut Pays Tinée	12%	9%	25%	31%	22%	2%
Haut Pays Vésubie	13%	6%	20%	34%	25%	2%
Littoral Est	10%	17%	21%	38%	13%	0%
Moyen Pays Est	8%	11%	27%	34%	19%	0%
Nice	7%	16%	25%	34%	17%	0%
Plaine du Var	10%	16%	26%	28%	20%	1%
Secteur Ouest	9%	17%	27%	31%	16%	0%
<b>Total NCA</b>	<b>8,2%</b>	<b>15,9%</b>	<b>25,3%</b>	<b>33,2%</b>	<b>17,2%</b>	<b>0,2%</b>

INSEE, RGP 2013

L'adéquation qualitative entre profils d'emplois et d'actifs résidant apparaît également relativement satisfaisante à l'échelle des différents secteurs du PLH. On peut cependant souligner quelques nuances :

- Le littoral Est, et dans une moindre mesure le Secteur Ouest, comptent une fonction résidentielle plus tournée vers les actifs cadres et professions intermédiaires que les emplois qui y sont présents.
- Nice compte une plus faible proportion d'ouvriers résidant qu'au sein de la structure des emplois proposés par la ville.

Au final, les différentiels entre secteurs en termes d'adéquation « habitat / emploi » s'expriment plus en termes quantitatifs (avec des flux de mobilités alternantes vers la ville-centre depuis le reste de NCA) qu'en termes qualitatifs. Les secteurs du PLH s'avèrent ainsi constituer des échelles pertinentes pour disposer d'offres résidentielles en adéquation avec le profil des emplois proposés par le territoire.

### **Synthèse (dynamique économique et équilibres fonctionnels des territoires).**

#### **Un équilibre global entre activité économique et fonction résidentielle pour les actifs, des taux d'emploi différenciés entre les secteurs du PLH :**

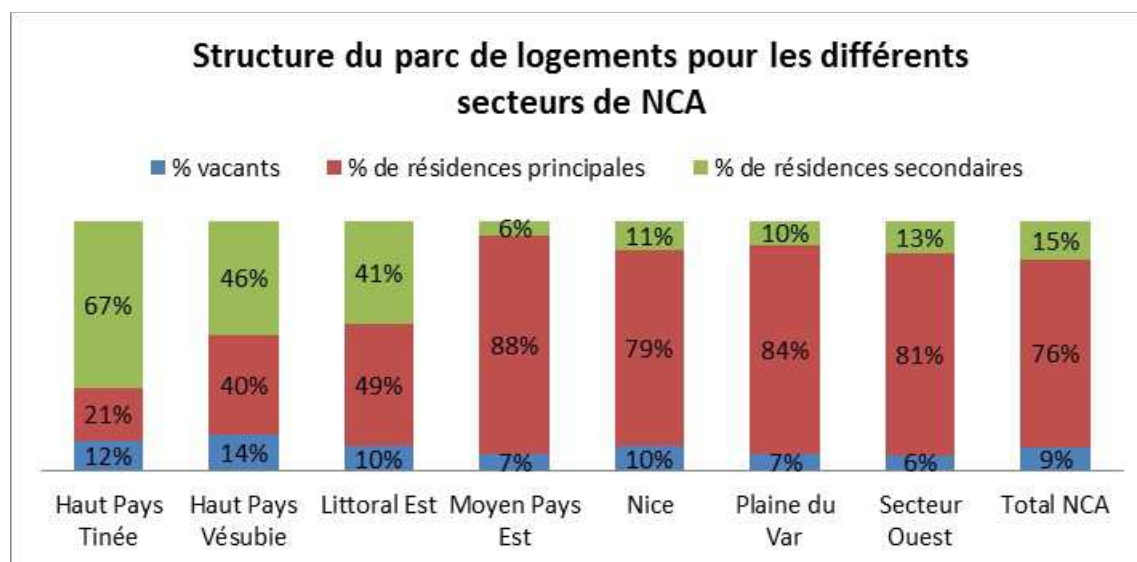
- A l'échelle de NCA, un taux d'emploi restant proche de 1 (en 2013, 209 000 emplois pour 212 000 actifs occupés) ;
- Des différences structurelles internes marquées, mais aussi des évolutions récentes : concentration de l'emploi sur Nice (taux d'emploi de 111%), progression de la fonction économique sur Plaine du Var, entre 2008 et 2013 ; dans les autres secteurs, une fonction résidentielle restant prédominante.

#### **Une relative adéquation entre le profil des emplois proposés par les différents secteurs et le profil des actifs y résidant :**

- A l'échelle de NCA et des secteurs du PLH, des profils socio-résidentiels et des emplois globalement similaires, avec quelques nuances : le littoral Est et secteur Ouest comptent une fonction résidentielle plus tournée vers les actifs cadres et professions intermédiaires que les emplois qui y sont présents ; Nice compte une plus faible proportion d'ouvriers résidant qu'au sein de la structure des emplois proposés par la ville-centre... ;
- Au final, les différentiels entre secteurs en termes d'adéquation « habitat / emploi » s'expriment plus en termes quantitatifs (avec des flux de mobilités alternantes vers la ville-centre depuis le reste de NCA) qu'en termes qualitatifs.

## D STRUCTURE ET DYNAMIQUES DU PARC DE LOGEMENTS

Des secteurs qui se différencient par le poids relatif des résidences secondaires et des logements vacants



FILOCOM 2013.

Caractéristique forte de l'offre résidentielle du territoire de NCA, 1 logement sur 4 relève de la résidence secondaire ou est vacant en 2013.

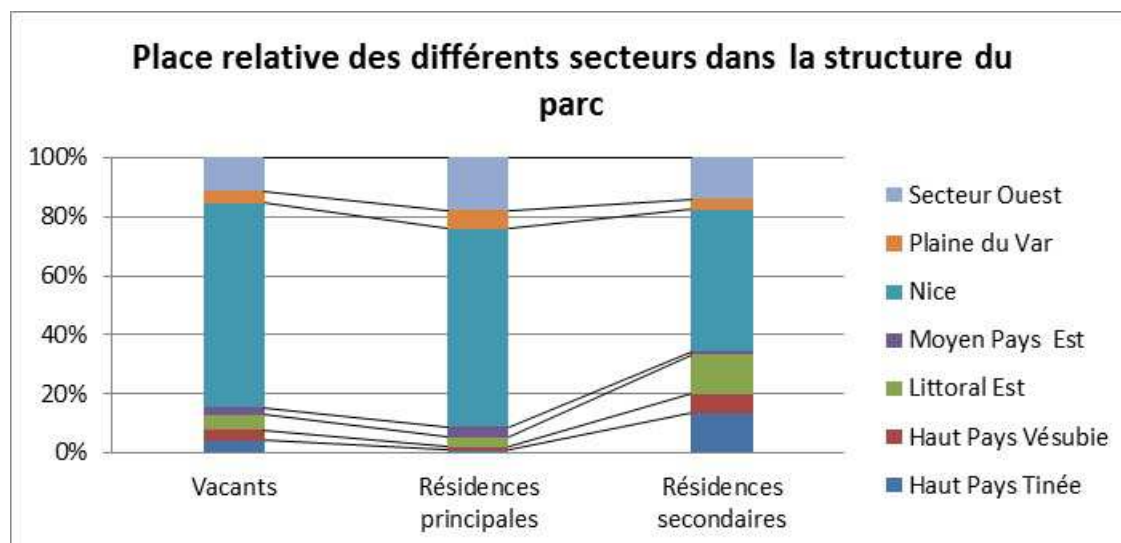
L'offre en résidences secondaires est ainsi sensiblement plus forte que dans les territoires « de référence »<sup>4</sup> (moins de 2 % en moyenne), et s'approche de la moyenne observée sur l'ensemble d'un département à forte vocation touristique (environ 20 % de résidences secondaires dans les Alpes-Maritimes).

Au sein de la métropole, on peut ainsi différencier des secteurs :

- De poids déterminant de la fonction résidentielle secondaire : c'est particulièrement le cas pour « Haut Pays Tinée » (où les résidences secondaires représentent 2/3 des logements), mais également pour le « Haut Pays Vésubie » et le Littoral Est. Ce sont également les secteurs où la vacance de logements est la plus fortement présente en proportion.
- De prédominance de la résidence principale, dans le Moyen Pays Est et la Plaine du Var (faible présence de la résidence secondaire et des logements vacants).
- Avec environ 80% de résidences principales, Nice et le Secteur Ouest s'inscrivent dans une situation intermédiaire.

Cette analyse des enjeux propres à chaque secteur ne doit cependant pas masquer le poids prédominant de Nice, aussi bien au sein des résidences principales (environ 2/3 du total) que pour les logements vacants (plus des 2/3), mais aussi les résidences secondaires (qui sont concentrées pour environ la moitié dans la ville-centre).

<sup>4</sup> Il s'agit des 5 EPCI désigné comme comparables à NCA par l'INSEE, dans sa note de novembre 2014 « Métropole Nice Côte d'Azur : Une croissance démographique à retrouver » : les Communautés urbaines de Bordeaux, Toulouse Métropole, Nantes Métropole, Strasbourg et la Communauté d'agglomération de Grenoble Alpes Métropole.



FILOCOM 2013.

Entre 2007 et 2013, à l'échelle de NCA, le nombre de résidences principales a progressé plus fortement (4% sur l'ensemble de la période) que le nombre de résidences secondaires et de logements vacants ; globalement, ces évolutions ont cependant peu impacté l'équilibre et le poids relatif de ces différents segments du parc de logements.

	% d'évolution nombre de vacants 2007/2013	% d'évolution nombre RP 2007/2013	% d'évolution RS 2007/2013
Haut Pays Tinée	22%	5%	1%
Haut Pays Vésubie	20%	10%	-7%
Littoral Est	42%	-2%	5%
Moyen Pays Est	24%	8%	4%
Nice	-2%	3%	5%
Plaine du Var	5%	8%	3%
Secteur Ouest	-4%	8%	-4%
<b>Total NCA</b>	<b>1%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>

NB : RP = résidences principales ; RS = résidences secondaires.

FILOCOM 2007/2013.

Cet équilibre d'ensemble recouvre des dynamiques parfois très différenciées au sein des 7 secteurs :

- Le nombre de logements vacants a ainsi fortement progressé au sein du Haut Pays, du Littoral Est, du Moyen Pays Est ; ceci traduit un certain déplacement territorial de la vacance, qui dans le même temps a légèrement diminué à Nice et Plaine du Var ;
- De la même manière, la légère progression d'ensemble des résidences secondaires résulte d'un recul sur le Secteur Ouest et Haut Pays Vésubie, et une progression plus ou moins sensible dans les autres secteurs.

## Plus de 50% du parc de logements date d'avant 1974

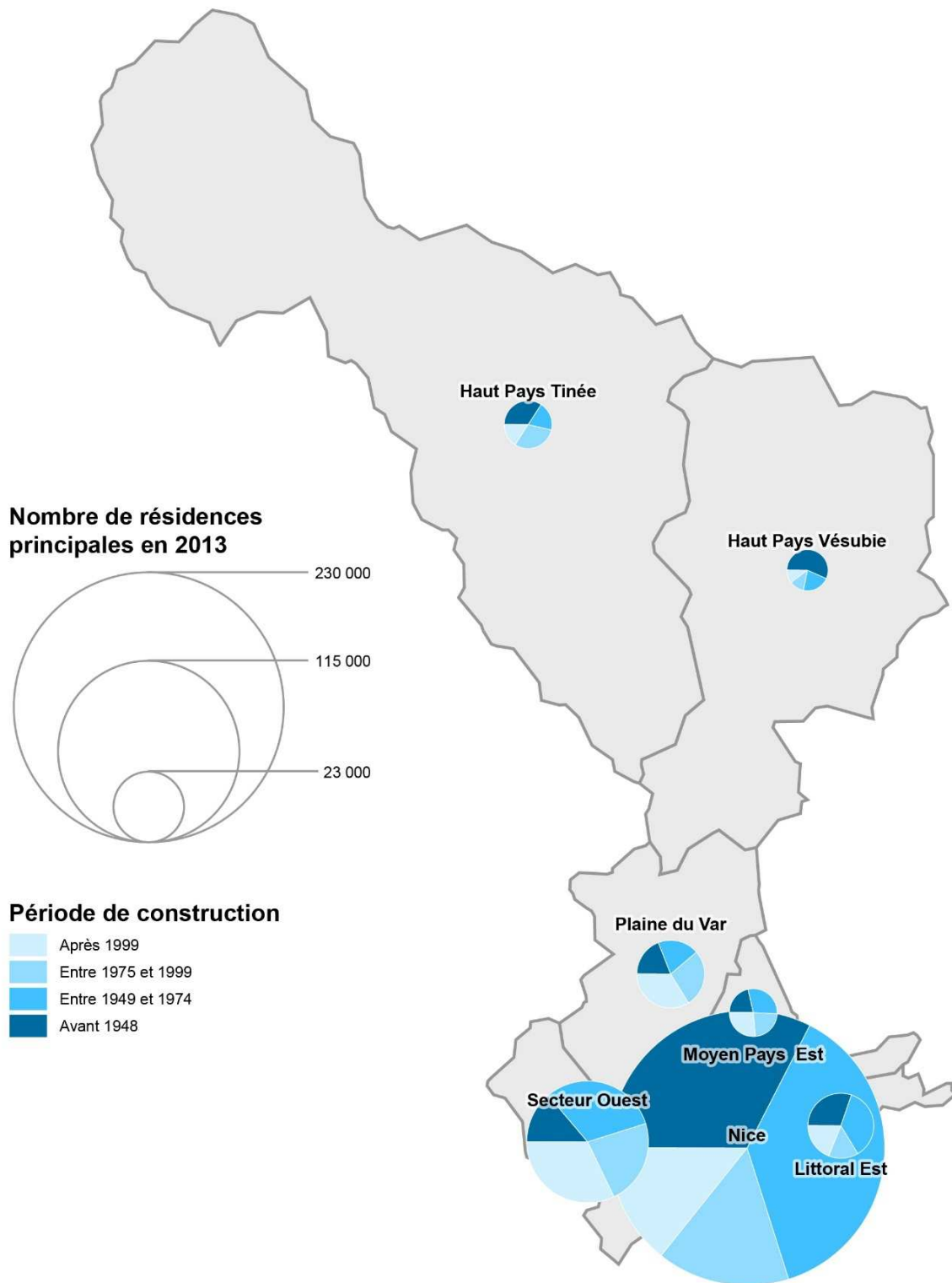
	<i>Avant 1948</i>	<i>1949 à 1974</i>	<i>1975 à 1999</i>	<i>Post 1999</i>
Haut Pays Tinée	34%	19%	30%	16%
Haut Pays Vésubie	57%	21%	12%	10%
Littoral Est	30%	36%	14%	19%
Moyen Pays Est	22%	30%	22%	27%
Nice	33%	38%	16%	14%
Plaine du Var	19%	20%	27%	34%
Secteur Ouest	14%	31%	23%	32%
<b>Total NCA</b>	<b>29%</b>	<b>34%</b>	<b>18%</b>	<b>19%</b>

FILOCOM 2013.

Plus de 50 % du parc de logements de NCA date d'avant 1975, avec notamment une forte présence du parc de l'après-guerre. Cette structure du parc en fonction de l'ancienneté est globalement comparable à celle observable sur l'ensemble du département des Alpes-Maritimes.

Parmi les différents secteurs du PLH, c'est celui du Haut Pays Vésubie qui présente le parc le plus ancien, 4 logements sur 5 environ datant d'avant 1975. Nice compte également une forte prégnance du parc de logements anciens, notamment celui des années 1949/1974 (38 % du total).

A contrario, Moyen Pays Ouest, Plaine du Var et le secteur Ouest ont connu un développement résidentiel plus récent, qui se traduit par l'importance du parc datant d'après 1975 et singulièrement d'après 1999.





**Synthese (structures et dynamiques du parc de logements) :****Des secteurs du PLH qui se différencient par le poids relatif des résidences secondaires et des logements vacants :**

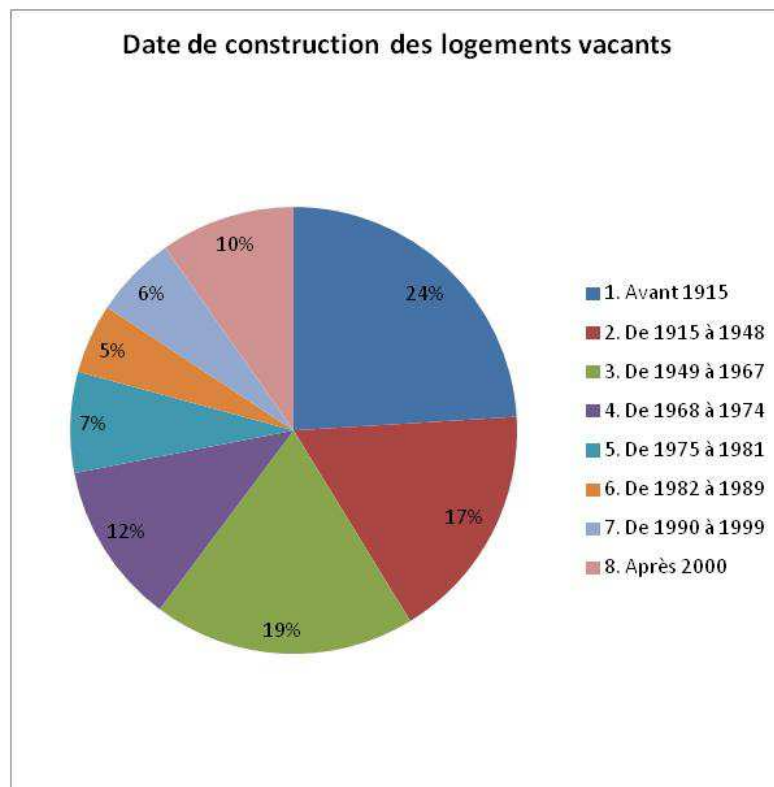
- Caractéristique forte de l'offre résidentielle du territoire de NCA, 1 logement sur 4 relève de la résidence secondaire ou est vacant en 2013 ;
- Au sein de NCA, on peut distinguer :
  - Des secteurs avec un poids déterminant de la fonction résidentielle secondaire : c'est particulièrement le cas pour « Haut Pays Tinée » (où les résidences secondaires représentent 2/3 des logements), mais également pour le « Haut Pays Vésubie » et le Littoral Est. Ce sont également les secteurs où la vacance de logements est la plus fortement présente en proportion ;
  - Des secteurs de prédominance de la résidence principale, dans le Moyen Pays Est et la Plaine du Var (faible présence de la résidence secondaire et des logements vacants) ;
  - Avec environ 80% de résidences principales, Nice et le Littoral Ouest s'inscrivent dans une situation intermédiaire.

**Plus de 50% du parc de logements date d'avant 1974 :**

- Parmi les différents secteurs du PLH, c'est celui du Haut Pays Vésubie qui présente le parc le plus ancien, 4 logements sur 5 environ datant d'avant 1975 ;
- Nice compte également une forte prégnance du parc de logements anciens, notamment celui des années 1949/1974 (38% du total) ;
- A contrario, Moyen Pays Est, Plaine du Var et le littoral Ouest ont connu un développement résidentiel plus récent, qui se traduit par l'importance du parc datant d'après 1975 et singulièrement d'après 1999.

## E PROFIL DU PARC DE LOGEMENTS VACANTS

## Des logements vacants plus anciens...



FILOCOM 2013.

Les logements vacants sont surreprésentés parmi les logements datant d'avant 1948 : ces derniers représentent plus de 40 % des vacants, contre seulement 27 % parmi les résidences principales. Cette surreprésentation est observable dans une proportion équivalente sur l'ensemble du département.

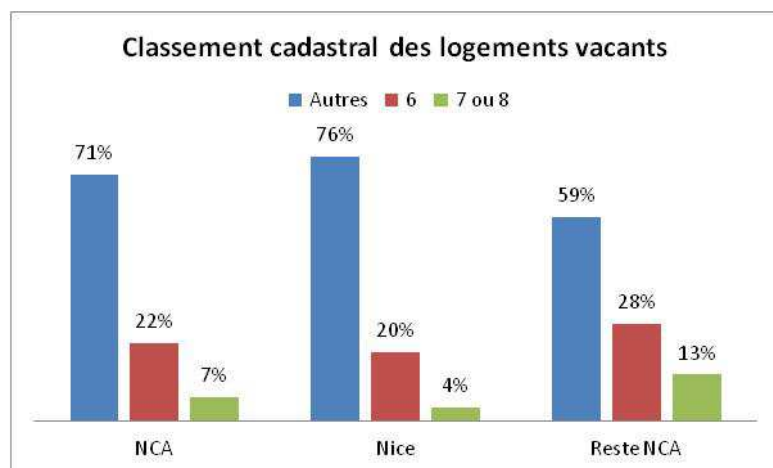
### ... et comptant une forte proportion de logements de mauvaise qualité

A l'échelle NCA, plus de ¼ des logements vacants ne possèdent pas tous les éléments de confort. Cette proportion n'atteint cependant pas celle observable sur l'ensemble du département (30%).

Cette proportion est particulièrement forte dans la Plaine du Var et le Haut Pays (singulièrement dans le Haut Pays Vésubie, où elle atteint plus de 70%).

	Nombre de vacants sans tous les éléments de confort	Part de vacants sans tous éléments de confort
Haut Pays Tinée	426	36,2%
Haut Pays Vésubie	659	70,9%
Littoral Est	433	25,5%
Moyen Pays Est	184	27,2%
Nice	5 344	24,6%
Plaine du Var	457	35,7%
Secteur Ouest	633	17,8%
<b>Total NCA</b>	<b>8 136</b>	<b>26,2%</b>

FILOCOM 2013.



Le parc de logements vacants se caractérise également par une plus forte proportion de logements de mauvaise qualité, avec 7 % de logements classés 7 ou 8, contre seulement 2 % parmi les résidences principales. Cet écart est observable dans les mêmes proportions sur l'ensemble du département.

	Nombre de vacants en classe 6	Nombre de vacants en classes 7 et 8	% du total des vacants
Haut Pays Tinée	388	307	50,8%
Haut Pays Vésubie	434	455	78,7%
Littoral Est	412	88	28,8%
Moyen Pays Est	239	127	49,7%
Nice	4 453	889	23,9%
Plaine du Var	504	181	49,6%
Secteur Ouest	821	166	27,3%
<b>Total NCA</b>	<b>7 251</b>	<b>2 213</b>	<b>29,3%</b>

On observe également que le parc de Nice bénéficie d'une proportion sensiblement plus faible de logements de mauvaise qualité que le reste de la métropole. L'analyse en fonction du classement cadastral<sup>5</sup> confirme celle réalisée selon le degré de confort des logements, le parc vacant de mauvaise qualité étant surreprésenté dans la Plaine du Var et le Haut Pays.

### Des propriétaires de logements vacants majoritairement âgés

Age des propriétaires de logements vacants	Moins de 60 ans	60 à 75 ans	75 ans ou plus
Haut Pays Tinée	42%	27%	31%
Haut Pays Vésubie	33%	29%	38%
Littoral Est	40%	30%	30%
Moyen Pays Est	44%	24%	32%
Nice	44%	29%	27%
Plaine du Var	44%	26%	30%
Secteur Ouest	38%	31%	32%
<b>Total NCA</b>	<b>42%</b>	<b>29%</b>	<b>28%</b>

FILOCOM 2013.

Près de 60 % des propriétaires de logements vacants sont âgés de plus de 60 ans, cette proportion étant particulièrement forte en Haut Pays Vésubie.

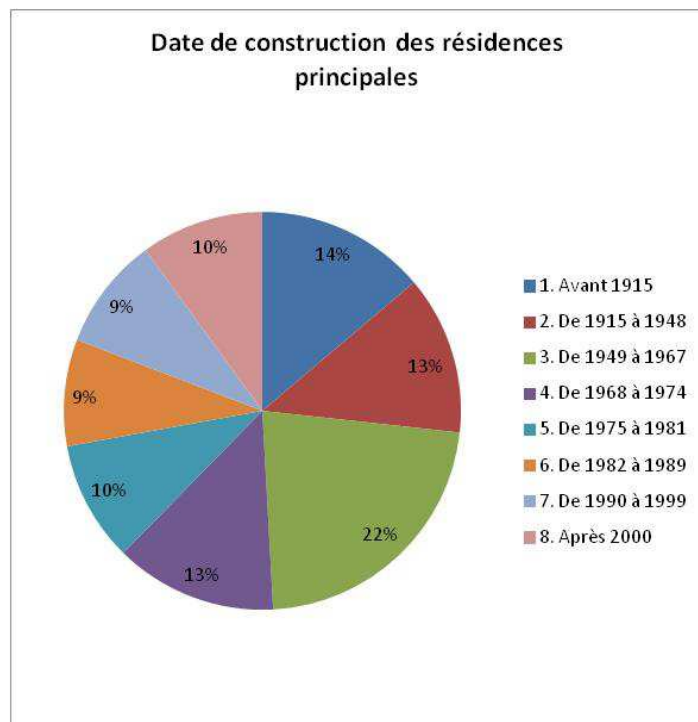
#### Les caractéristiques du parc de logements vacants :

- Par rapport aux résidences principales, une plus forte proportion de logements anciens (40 % d'avant 1948), sans tous les éléments de confort (plus de 25 %), ainsi que de logements avec un classement cadastral 7 ou 8 (7 %, contre seulement 2 % parmi les RP) ;
- Environ 60 % des logements vacants sont la propriété de personnes âgées de plus de 60 ans ;
- Au sein de NCA, les logements vacants de mauvaise qualité sont surreprésentés dans plusieurs secteurs (Haut Pays, Plaine du Var, Moyen Pays Est) ;
- Nice : un poids déterminant, mais un parc de logements vacants moins touché en proportion par des indicateurs de mauvaise qualité structurelle.

<sup>5</sup> NB : l'analyse par classement cadastral doit être relativisée en ce qui concerne les valeurs absolues identifiées, du fait que ces classements n'ont pour l'essentiel pas été remis à jour. Cependant, cette analyse fournit des éléments précieux pour identifier des niveaux de problématiques relatifs entre territoires, notamment en les croisant avec d'autres indicateurs (confort, ancienneté du parc...).

## F PROFIL DES RESIDENCES SECONDAIRES

Par rapport à l'ensemble du parc de logements, les résidences secondaires présentent un profil similaire en termes d'ancienneté de construction.



FILOCOM 2013.

	Nombre de RS sans tous les éléments de confort	Part de RS sans tous éléments de confort
Haut Pays Tinée	2 075	27,9%
Haut Pays Vésubie	2 630	72,6%
Littoral Est	1 234	16,8%
Moyen Pays Est	253	39,8%
Nice	4 538	17,1%
Plaine du Var	839	42,5%
Secteur Ouest	803	10,4%
<b>Total NCA</b>	<b>12 372</b>	<b>22,4%</b>

FILOCOM 2013.

Pour ce qui touche aux éléments qualitatifs, il est intéressant de constater que globalement le parc de résidences secondaires présente un profil proche de celui des logements vacants. Ainsi, la proportion de logements ne comptant pas tous les éléments de confort atteint plus de 22 %, soit une proportion proche de celui du parc vacant. On peut noter que la moyenne départementale de résidences secondaires ne présentant pas tous les éléments de confort est inférieure, à 20 %.

On retrouve des décalages territoriaux déjà observés pour les logements vacants, mais encore plus marqués : d'une part un parc de résidences secondaires de meilleure qualité sur Nice et le littoral, d'autre part une forte proportion de logements inconfortables dans les secteurs de Plaine du Var, Moyen et Haut Pays.

Age des propriétaires des résidences secondaires	Moins de 60 ans	60 à 75 ans	75 ans ou plus
Haut Pays Tinée	37%	37%	26%
Haut Pays Vésubie	25%	37%	38%
Littoral Est	31%	41%	28%
Moyen Pays Est	30%	32%	38%
Nice	34%	41%	25%
Plaine du Var	27%	37%	35%
Secteur Ouest	26%	41%	33%
<b>Total NCA</b>	<b>32%</b>	<b>40%</b>	<b>28%</b>

FILOCOM 2013.

Les propriétaires de résidences secondaires présentent un profil sensiblement plus âgé que celui des propriétaires des résidences principales et des logements vacants. Moins d'un tiers d'entre eux comptent moins de 60 ans à l'échelle de NCA. A Nice et Haut Pays Tinée, le profil est légèrement plus jeune que dans l'ensemble du territoire.

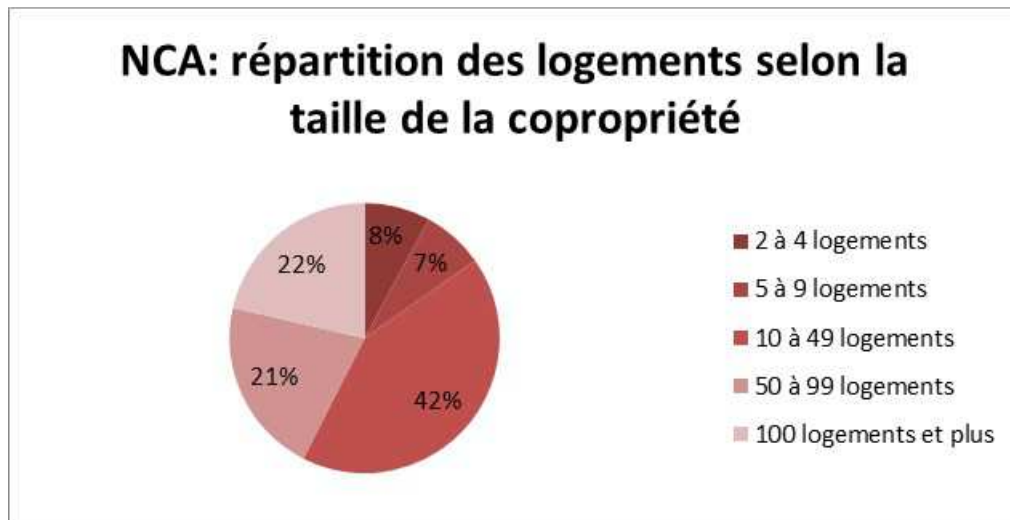
**Les spécificités des résidences secondaires :**

- Des décalages territoriaux similaires à ceux déjà observés pour les logements vacants, mais encore plus marqués : d'une part un parc de résidences secondaires de meilleure qualité sur Nice et le littoral, d'autre part une forte proportion de logements inconfortables dans les secteurs de Plaine du Var, Moyen et Haut Pays ;
- Plus de 2/3 des propriétaires de résidences secondaires ont plus de 60 ans.

## G LE PARC PRIVE : ZOOM SUR LES COPROPRIETES, L'HABITAT INDIGNE

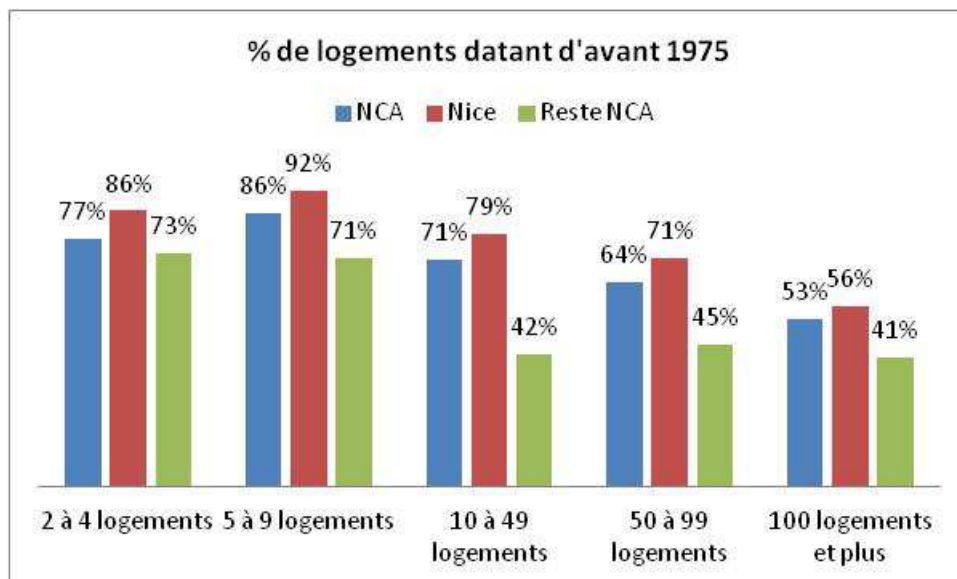
### Cadrage d'ensemble sur la structure des copropriétés

Les logements en copropriété représentent plus de 267 000 logements en 2013 sur le territoire métropolitain, soit environ ¼ du total des logements. Il s'agit donc d'un parc très vaste, comptant une grande diversité aussi bien en termes de taille que d'état du parc.



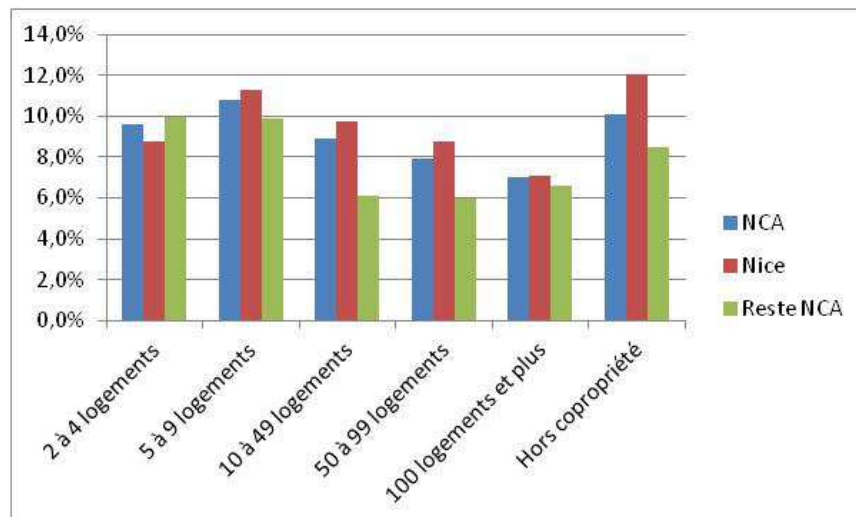
FILOCOM 2013.

A l'échelle de l'ensemble de NCA en 2013, les petites copropriétés (moins de 10 logements) représentent 15% de l'offre de logements en copropriété. Les copropriétés de taille intermédiaire (10 à 49 logements) regroupent plus de 40% de cette offre, soit un poids équivalent à celui des copropriétés de plus de 50 logements.



On observe une plus forte proportion de logements datant d'avant 1975 parmi les petites copropriétés, particulièrement celles de Nice ; cette proportion diminue avec la taille des copropriétés, ne représentant qu'un logement sur deux environ pour les copropriétés de plus de 100 logements.

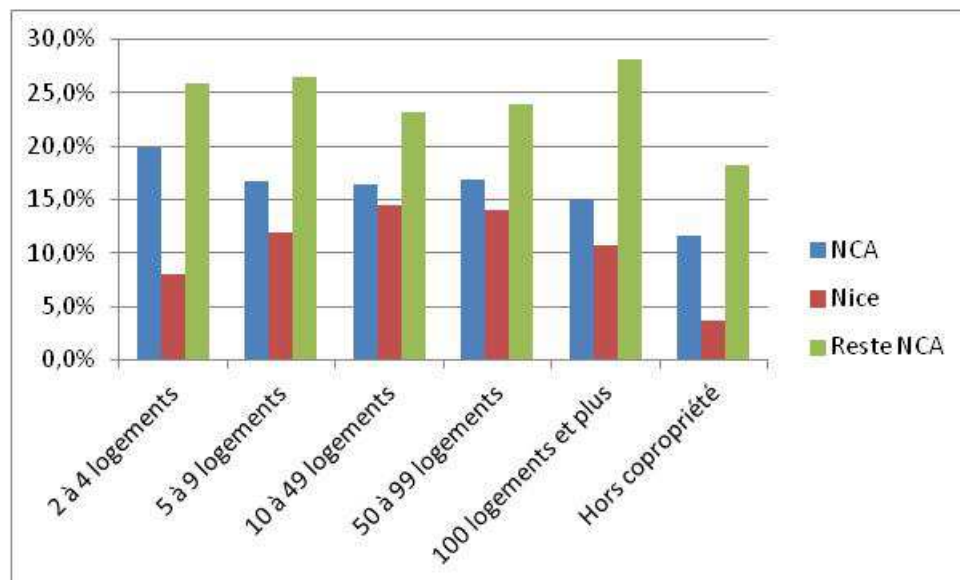
#### Taux de logements vacants selon la taille de la copropriété



FILOCOM 2013.

Sur l'ensemble de NCA, ce sont les logements hors copropriétés et dans des petites copropriétés (notamment celles comptant de 5 à 9 logements) qui sont concernés par un taux de vacance plus élevé (de l'ordre ou supérieur à 10%). La proportion de logements vacants diminue ainsi avec la taille de la copropriété, atteignant 7% seulement pour les copropriétés de plus de 100 logements.

#### Taux de résidences secondaires selon la taille de la copropriété

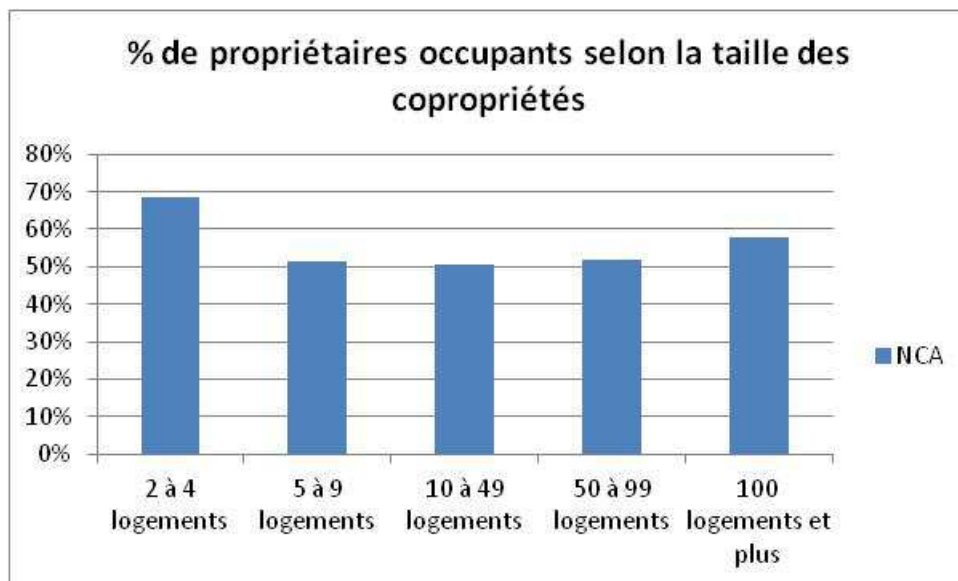


FILOCOM 2013.

La place de la fonction résidentielle secondaire est globalement peu impactée par la taille des copropriétés, en tout cas ce paramètre intervient moins que celui de la localisation au sein du territoire.

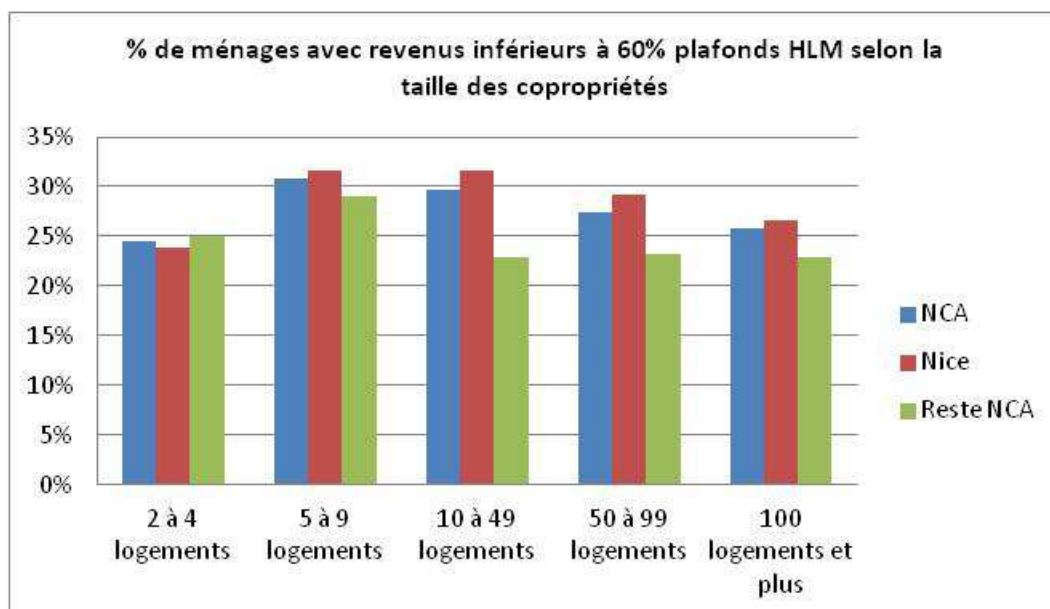


On notera ainsi que, sur l'ensemble de NCA, la part relative des résidences secondaires varie entre 15 % pour les copropriétés de plus de 100 logements à environ 20 % pour les petites copropriétés de 2 à 4 logements. Quelle que soit la taille de la copropriété, la place des résidences secondaires est beaucoup plus limitée à Nice que sur le reste du territoire métropolitain.



FILOCOM 2013.

Ce sont dans les plus petites et les plus importantes copropriétés que la place relative des propriétaires occupants est la plus importante, où ils représentent respectivement 68 % et 57 % des résidences principales. Dans les copropriétés entre 5 et 100 logements, la part des propriétaires occupants se situe à environ 50 %.



FILOCOM 2013.

Enfin, la proportion de ménages modestes varie globalement peu en fonction de la taille des copropriétés. On peut observer que cette proportion est la plus faible dans les très petites ou très grandes copropriétés, ce qui peut être corrélé à la présence d'un taux plus important de propriétaires occupants.

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

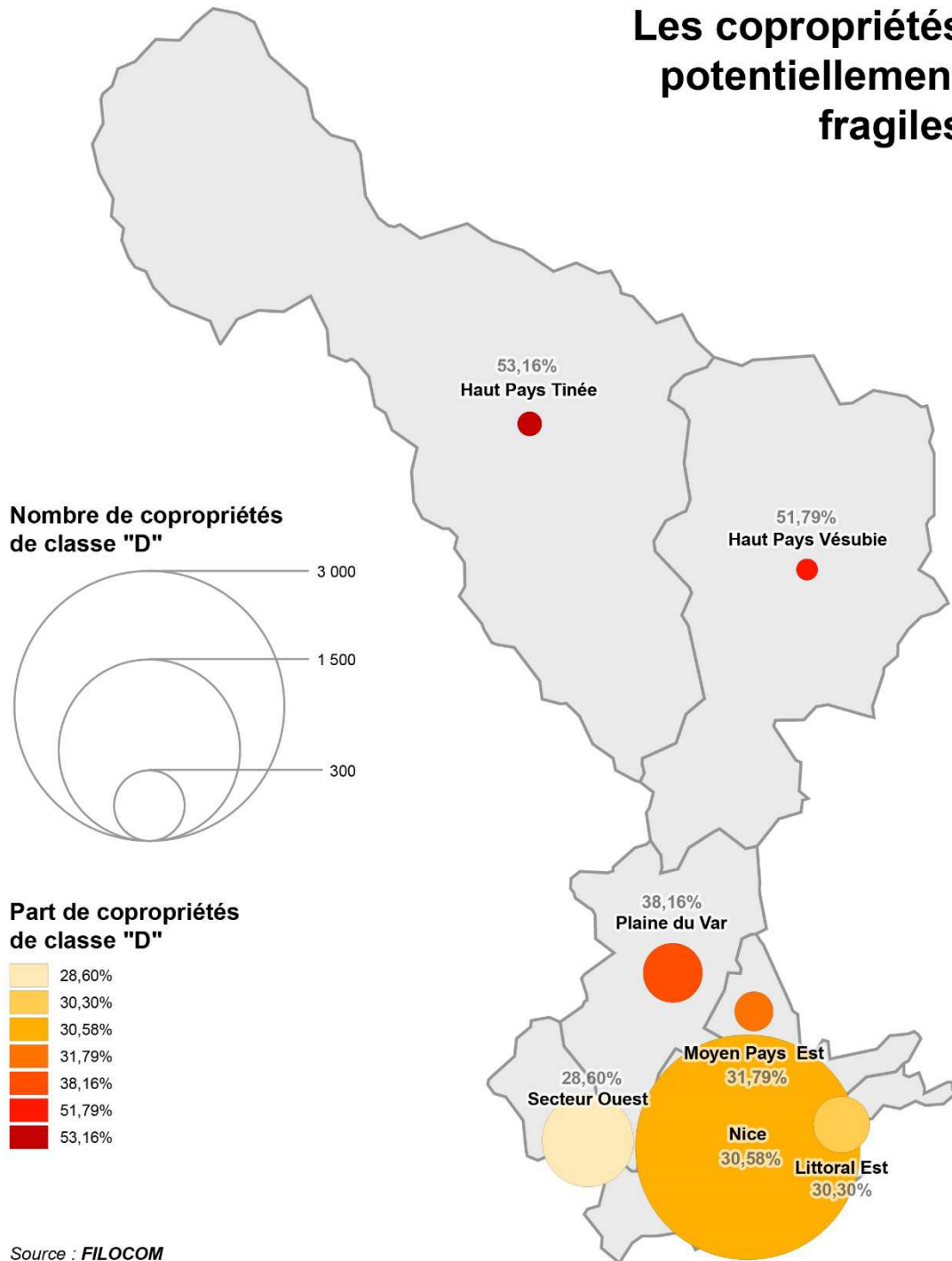
---

### L'enjeu des copropriétés fragiles et dégradées

Dans le cadre du diagnostic conduit en 2014 pour l'élaboration du PIG communautaire, il a été identifié le volume et la territorialisation des copropriétés présentant un potentiel de fragilité, selon la méthodologie reposant sur l'analyse de données Filocom.

Ce cadrage statistique recense 2 909 copropriétés présentant un potentiel de fragilité important à l'échelle de la métropole. La répartition territoriale de ces copropriétés est globalement concentrée sur quelques communes. La commune de Nice concentre à elle seule 70 % des copropriétés fragiles ainsi estimées.

## Les copropriétés potentiellement fragiles





## L'habitat indigne

L'intensité de la présence du parc privé de qualité médiocre et/ou dégradé sur le territoire de NCA peut être estimée par une approche statistique s'appuyant sur les données Filocom (classement cadastral 7 et 8).

En 2013, cette source identifie plus de 4 600 résidences principales classées en catégories 7 et 8 sur l'ensemble de NCA. En termes d'intensité relative de la problématique, le Haut Pays ressort sensiblement des autres secteurs du PLH.

	<i>Total des catégories 7 et 8</i>	<i>dont propriétaires occupants</i>	<i>dont locataires du parc privé</i>	<i>% de catégories 7 et 8 au sein des résidences principales</i>
Haut Pays Tinée	296	50%	28%	12,6%
Haut Pays Vésubie	556	66%	23%	17,5%
Littoral Est	276	41%	50%	3,2%
Moyen Pays Est	197	58%	24%	2,1%
Nice	2 514	39%	56%	1,4%
Plaine du Var	275	44%	36%	1,6%
Secteur Ouest	536	43%	48%	1,1%
<b>Total général</b>	<b>4 650</b>	<b>44%</b>	<b>46%</b>	<b>1,7%</b>

Filocom 2013

Parmi les ménages occupant du parc privé de qualité médiocre, les propriétaires occupants sont prédominants dans le Haut Pays, ainsi que le Moyen Pays Est. A contrario, sur Nice et littoral Est notamment, cette problématique concerne en majorité des locataires.

## H LA DYNAMIQUE DE CONSTRUCTION

La production de logements sur 2010/2015 a été analysée selon deux sources distinctes dont les résultats montrent des volumes de production cohérents, situés entre **1 900 et 2 000 logements /an** :

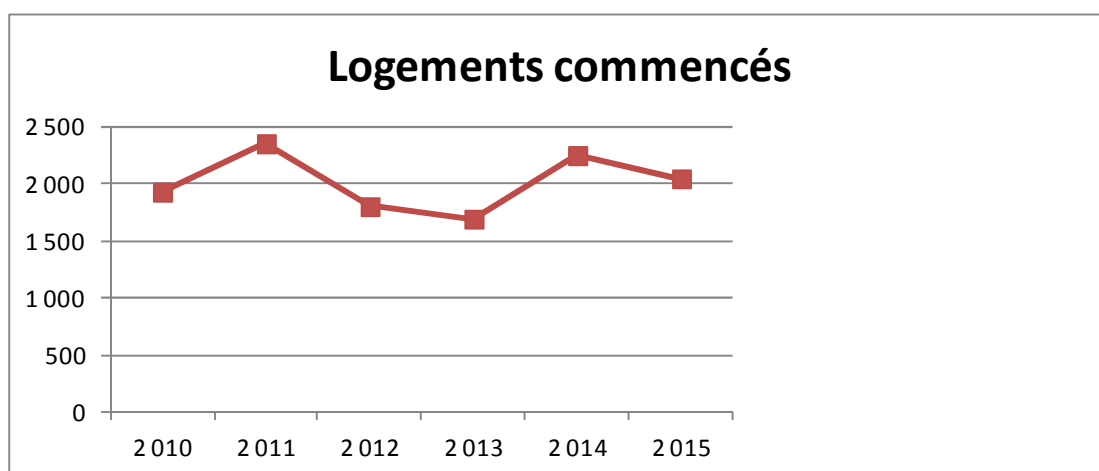
- Les logements commencés sur la base des données SITADEL,
- Les livraisons sur la base des données de la direction de l'Habitat pour le logement social et des données Adéquation pour la production privée.

### L'évolution des logements commencés

Entre 2010 et 2015, le nombre de logements produits (tous types de financements et de statuts résidentiels confondus) sur le territoire de NCA peut être estimé à partir des données Sitadel sur les permis de construire.

#### Production globale, ensemble de NCA

	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	Moyenne annuelle 2010/2015
Logements commencés	1 928	2 350	1 801	1 692	2 247	2 044	2 010



Données : Sitadel.

L'analyse des logements commencés indique que, estimée selon cet indicateur, la production neuve est restée à des niveaux sensiblement inférieurs à ceux des objectifs retenus dans le PLH : le nombre de logements commencés atteint en moyenne 2010 logements / an entre 2010 et 2015.

Soulignons cependant que ce rythme est supérieur à celui des deux années précédant le PLH (environ 1 500 logements commencés en 2008, 1800 en 2009).

Ce volume correspond à un rythme de 3,74 logements/an/1 000 habitants, pour retenir un autre indicateur souvent mis en avant pour apprécier la dynamique de construction sur un territoire (à l'échelle nationale, sur la période 2010/2015, ce taux a atteint environ 5 logements/an/1 000 habitants).

A titre indicatif, d'après l'étude de la FNAU sur la construction neuve (logements commencés) 2009/2013 indique que la moyenne des agglomérations de plus de 200 000 habitants serait supérieure à 10 avec un taux en moyenne de 11,8 logements/1 000 hab/an. Avec 21 logts/1000 hab/an la métropole de Nantes présente le plus

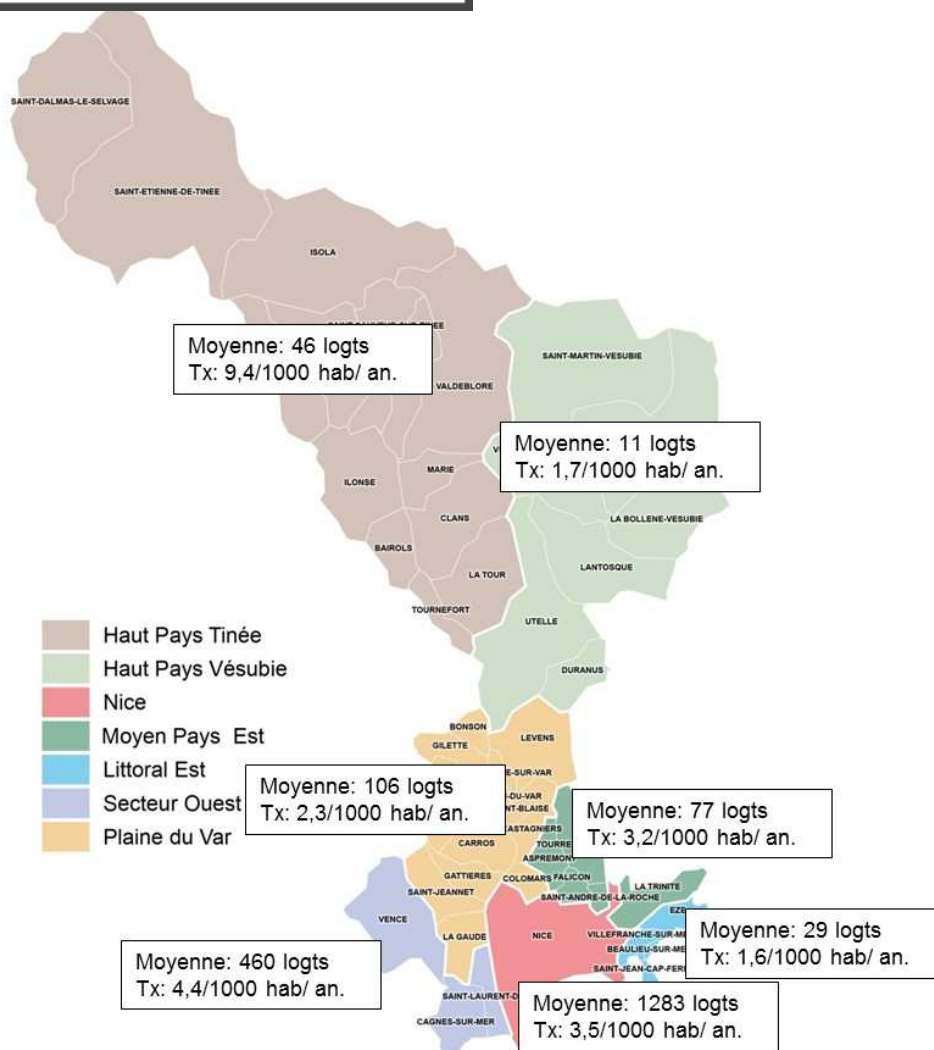
*fort taux (celles à plus de 15 logts/1 000 hab/an : Rennes, Angers, Montpellier, Toulouse, Bordeaux. Les agglomérations de Marseille, Aix, Toulon et Lille présenteraient un taux à moins de 10 logt/1 000 hab/an se rapprochant ainsi de celui de NCA.*

Les fluctuations d'une année à l'autre sont relativement marquées, avec une amplitude de près de 600 logements entre l'année comptant la production la plus faible (2013) et la plus prolifique (2011) ; mais ce maximum annuel (2 350 logements en 2011) n'atteint pas l'objectif de 3 000 logements / an définis en moyenne dans le PLH. L'évolution annuelle ne marque ainsi pas une progression régulière dans le temps.

Au sein du territoire de NCA, Nice comptabilise en moyenne 1 283 logements commencés entre 2010 et 2015, soit 64 % du total sur cette période. C'est surtout au sein de la commune-centre que les fluctuations annuelles en termes de nombre de logements commencés sont marquées.

Les autres communes de NCA représentent 36 % de la production sur la période 2010/2015, avec des volumes annuels relativement stables.

	2 010	2 011	2 012	2 013	2 014	2 015	Moyenne annuelle 2010/2015
dont Nice	1 177	1 619	1 192	977	1 471	1 259	1 283
dont reste NCA	751	731	609	715	776	785	728



**A l'échelle des 7 secteurs du PLH, la carte précédente illustre les différentiels de volume de production (logements commencés) sur cette période 2010/2015 :**

- Nice présente un taux de construction (3,5 logements / 1 000 hab/an) un peu inférieur à la moyenne de NCA ;
- Le secteur Ouest ressort comme le deuxième en termes de volume de construction, avec un taux sensiblement supérieur à la moyenne de NCA ;
- Littoral Est, Plaine du Var, Moyen Pays Est et Haut Pays Vésubie présentent des taux de construction rapportés à la population en dessous de la moyenne NCA sur la période ;
- Haut Pays Tinée compte une production importante rapportée à sa population.

**L'indicateur du nombre de logements autorisés peut apporter un regard complémentaire sur ces données portant sur les logements commencés :** sur l'ensemble du territoire de NCA, le volume de logements autorisés atteindrait une moyenne de plus de 3 200 logements/an sur la période 2010/2015, et serait ainsi conforme aux objectifs du PLH.

Ce décalage entre les logements autorisés et commencés sur le territoire de NCA était déjà visible avant 2010 (entre 2000 et 2009, les logements commencés représentaient environ 90 % du volume des logements autorisés), mais s'accroît sur la période du PLH : les logements commencés représentent ainsi entre 2010 et 2015 seulement 64 % des logements autorisés sur la même période. Ce décalage concerne la quasi-totalité des communes du territoire, pour qui le volume moyen de logements autorisés est équivalent ou supérieur à celui des logements commencés.



Deux facteurs principaux peuvent expliquer ce décalage important :

- D'une part, le décalage dans le temps entre l'autorisation d'un logement et sa mise en chantier ; ceci a notamment joué pour les logements commencés en 2010 et 2011, correspondant souvent à des permis autorisés en 2008 et 2009, années d'avant le PLH mais correspondant à un faible niveau d'autorisation avec le début de la crise immobilière. De la même manière, on peut anticiper que le niveau de logements commencés devrait progresser avec la répercussion du fort niveau de logements autorisés en 2015 ;
- D'autre part, une partie des programmes autorisés n'est pas mis en chantier pour différentes raisons (recours, révision du programme...).

### Les logements commencés en 2016 : une nouvelle dynamique ?

Par rapport à la période 2010/2015, 2016 marque une relance sensible du nombre de logements commencés : avec plus de 2750 logements sur l'ensemble de NCA, le volume de construction dépasse de plus de 30% la moyenne observée sur 2010/2015, et atteint un niveau annuel non enregistrée depuis le milieu des années 2000.

Cette croissance du nombre de logements commencés en 2016 est portée essentiellement par 3 secteurs du PLH :

- La ville de Nice, avec plus de 1550 logements en 2016, reste le principal secteur de construction neuve de NCA ;
- Le secteur Ouest, avec plus de 700 logements en 2016 ;
- Et la Plaine du Var, avec près de 300 logements en 2016.

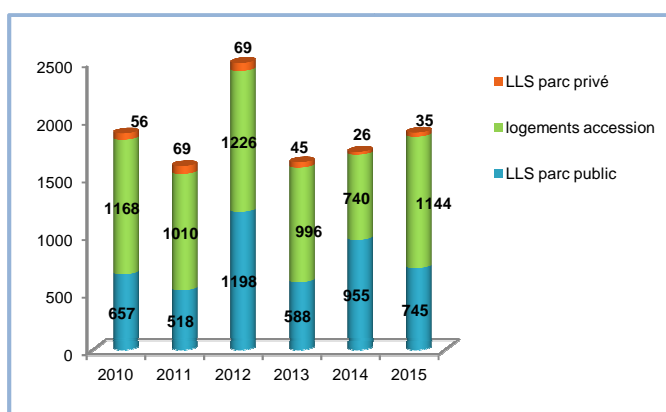
	Logements commencés en 2016	Différentiel / moyenne 2010- 2015
Haut Pays Tinée	42	- 4
Haut Pays Vésubie	5	- 6
Littoral Est	23	- 6
Moyen Pays Est	93	16
Nice	1 569	286
Plaine du Var	297	191
Secteur Ouest	728	268
<b>Territoire NCA</b>	<b>2 757</b>	<b>745</b>

Source : Sitadel

## Les livraisons

Sur 2010/2015, on observe une moyenne de **1 874 livraisons** par an réparties entre :

- 777 livraisons/an dans le parc public ;
- 50 livraisons/an dans le parc privé ;
- 1 047 livraisons /an à l'accession.



2010/2015 Evolution des livraisons de logements

Source : NCA-DH DU/Adéquation

**Le logement social représente une part très conséquente des livraisons 2010/2015 puisqu'il représente en moyenne près de 43% des livraisons.**

On notera toutefois un rythme un peu inférieur à celui des agréments, consécutif aux délais de montage des opérations.

Pour l'accèsion, on observe des volumes réguliers sur la période, sauf en 2014 avec seulement 740 livraisons, cette baisse étant consécutive au creux d'activité de 2012 avec 715 mises en vente et 866 ventes pour une moyenne de 1 267 ventes/an sur 2010/2015.

***Les caractéristiques du parc de logements vacants :***

- Par rapport aux résidences principales, une plus forte proportion de logements anciens (40% d'avant 1948), sans tous les éléments de confort (plus de 25 %), ainsi que de logements avec un classement cadastral 7 ou 8 (7%, contre seulement 2 % parmi les RP) ;
- Environ 60% des logements vacants sont la propriété de personnes âgées de plus de 60 ans ;
- Au sein de NCA, les logements vacants de mauvaise qualité sont surreprésentés dans plusieurs secteurs (Haut Pays, Plaine du Var, Moyen Pays Est) ;
- Nice : un poids déterminant, mais un parc de logements vacants moins touché en proportion par des indicateurs de mauvaise qualité structurelle.

***Les spécificités des résidences secondaires :***

- Des décalages territoriaux similaires à ceux déjà observés pour les logements vacants, mais encore plus marqués : d'une part un parc de résidences secondaires de meilleure qualité sur Nice et le littoral, d'autre part une forte proportion de logements inconfortables dans les secteurs de Plaine du Var, Moyen et Haut Pays ;
- Plus de 2/3 des propriétaires de résidences secondaires ont plus de 60 ans.

***La dynamique de construction neuve récente :***

- Entre 2010 et 2015, à l'échelle de NCA : le nombre de logements commencés atteint en moyenne 2010 logements / an, soit un rythme de 3,5 logements/an/1000 habitants ;
  - Un niveau sensiblement inférieur aux objectifs du PLH (3000 /an) mais un rythme supérieur à celui des deux années précédant le PLH (environ 1500 logements commencés en 2008, 1800 en 2009) ;
  - Nice comptabilise 64 % du total des logements commencés sur cette période ;
  - Le littoral Ouest, secteur très dynamique en volume et relativement à sa population ;
  - Littoral Est, Plaine du Var, Moyen Pays Est : taux en dessous de la moyenne NCA sur la période ;
- En 2016, un volume de logements commencés sensiblement orienté à la hausse (plus de 2700 logements).

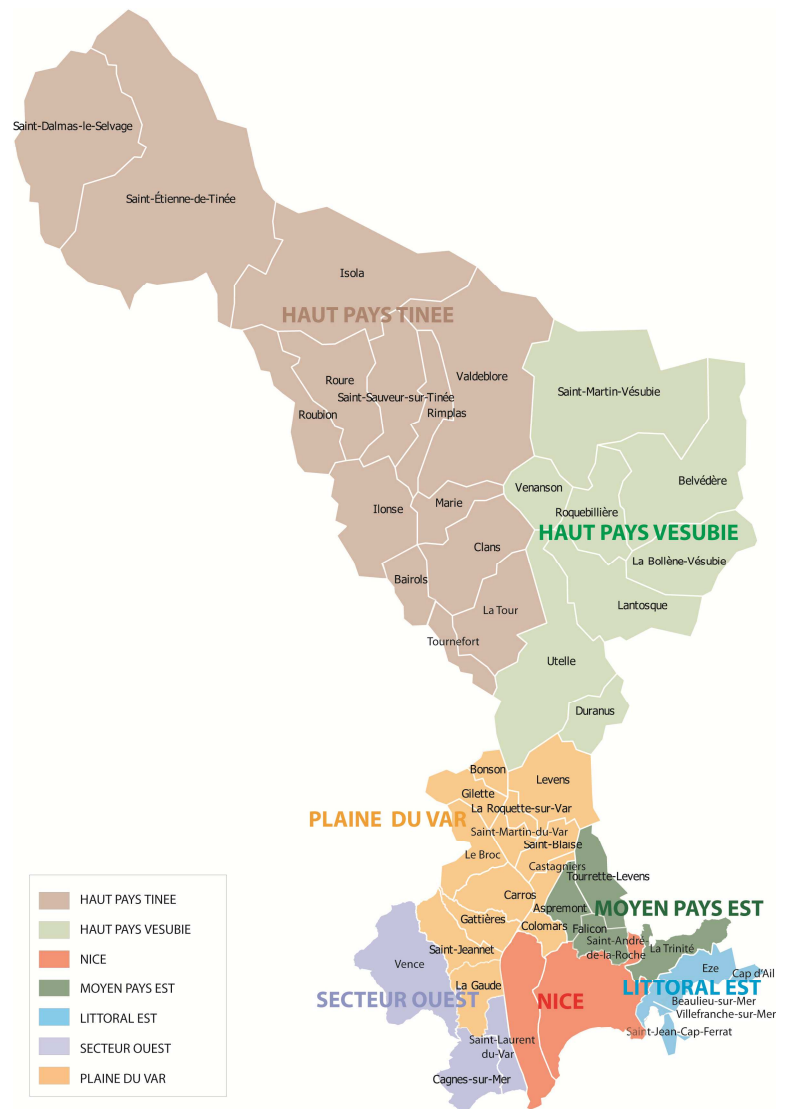
## LE MARCHE PRIVE

## Un marché qui s'organise en trois grands segments

## La Métropole Nice Côte d'Azur, des marchés diversifiés

3 secteurs à distinguer :

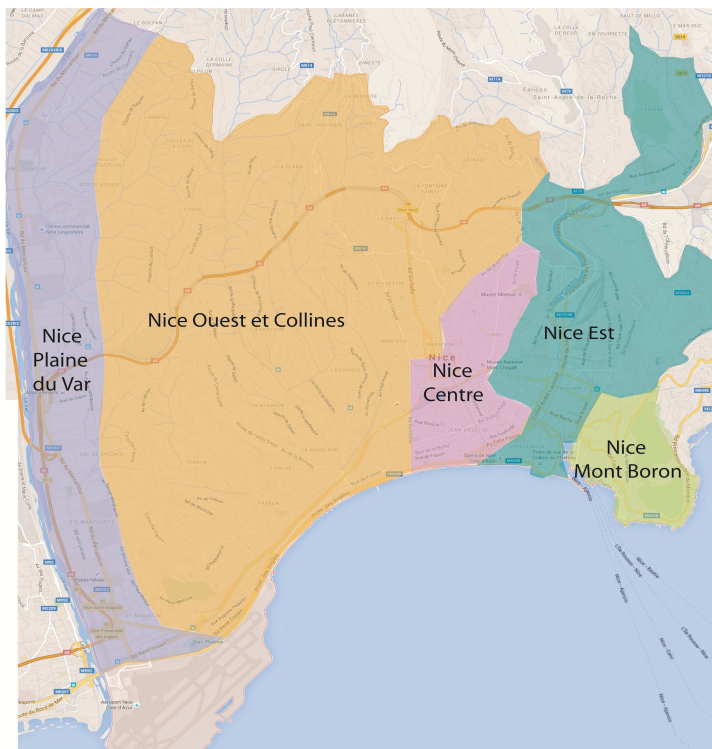
- **La zone littorale**, incluant Nice, le Littoral Est et son marché de villégiature proche de Monaco, et le secteur Ouest, marché mixte Résidence principale/résidence secondaire mais principalement dédié à la résidence principale ;
- **Le Moyen Pays** avec la Plaine du Var au centre, secteur en forte mutation et le Moyen Pays Est sur les hauteurs de Nice ;
- **Le Haut Pays** organisé autour des deux vallées de la Vésubie et de la Tinée, associant des zones de pression en matière de logement, des départs du littoral en partie sud et des secteurs de montagne dont les stations à l'extrémité Nord.



## Nice, des marchés en mutation à l'Est et à l'Ouest

Nice, qui constitue l'un des principaux marchés de villégiature de la Côte d'Azur dont la renommée repose sur la réputation internationale de la baie des Anges et de la Promenade des Anglais, s'organise en cinq grands segments de marché :

- **Un secteur central, Nice Centre**, très recherché et haut de gamme dont les micros marchés se hiérarchisent en fonction de la proximité à la mer et à la Promenade ;
- **Des quartiers résidentiels à l'ouest et au nord** qui s'étirent sur les collines ;
- **Nice Mont Boron**, un micro marché confidentiel de prestige fermant la baie des Anges ;
- **Deux grands secteurs en mutation :**
  - **Nice Est**, marché traditionnellement populaire qui s'est très nettement requalifié de par les actions de restructuration et de rénovation menées sur Saint Roch et Pasteur, l'extension de la ligne de Tram qui relie le quartier au centre ville et le programme de rénovation urbaine à l'Ariane ;
  - **Nice Plaine du Var**, frange Ouest du territoire communal le long du Var, partie intégrante du périmètre de l'OIN « Plaine du Var », secteur jusqu'à présent « hors les murs » dont une partie est encore associée en termes d'image au quartier stigmatisé des Moulins, mais qui va constituer le principal secteur de développement de la ville autour des projets Méridia et Grand Arénas.



## Nice, les segments de marché

RS : résidence secondaire- RP : Résidence principale -

Sous-segments de marché de Nice	CARACTERISTIQUES DES MARCHES IMAGE ET ATTRACTIVITE	Principale caractéristiques des clientèles Origine géographique et typologies
Nice Centre	<p>Le secteur de Nice centre est un marché globalement haut de gamme scindé en différents micro marchés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le Carré d'Or entre la promenade des Anglais et le Bd V. Hugo constitue le quartier le plus coté du centre ville associant des immeubles bourgeois de qualité datant des années 1900 à une situation à moins de 5 mn de la Promenade des Anglais et de la plage.</li> <li>Le quartier des Musiciens, plus en retrait, est également très recherché bien qu'un peu moins cher que le Carré d'or tout en bénéficiant des mêmes atouts de centralité.</li> <li>La promenade des Anglais constitue l'un des bords de mer les plus connus au monde, aujourd'hui dépréciée par les nuisances sonores, elle reste toutefois un secteur très coté et fortement recherché du centre ville par une clientèle en résidence secondaire essentiellement.</li> <li>Enfin le secteur de Nice Cimiez constitue l'un des quartiers les plus anciens de Nice et un des lieux les plus prisés associant immeubles anciens divisés en appartement et superbes villas haut de gamme.</li> </ul>	<p>80/90% RP locaux et nationaux 10/20% RS majoritairement Français et quelques étrangers tendant à diminuer et dont une large part évoluent à terme vers la RP.</p>
Nice Mont Boron	<p>Le quartier Nice Mont Boron situé entre Nice et Villefranche-sur-Mer, constitue un micro marché confidentiel et de prestige dont les produits bénéficient à la fois d'un environnement très préservé, de superbes vues sur la baie des anges et la baie de Villefranche-sur-Mer et d'une situation en centre ville proche du Port et de la place Masséna.</p>	<p>70% RS dont 30% de Français et 70% d'étrangers (Anglais, Norvégiens, Suédois, de moins en moins de Russes) 30% RP locaux et nationaux travaillant sur Nice ou Monaco</p>
Nice Ouest et Collines	<p>Le secteur Nice Ouest et Collines se décompose en 3 segments captant des profils de clientèle distincts :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nice Ouest secteur le plus coté offre de belles vues mer, des produits récents attractifs et un accès aisé vers l'autoroute, la Plaine du Var et l'aéroport, constitue un marché résidentiel prisé par les familles de cadres et CSP+.</li> <li>Nice « Collines », secteur plus enclavé, mais marché également résidentiel est davantage dédié aux familles et jeunes familles « classes moyennes » sur une gamme inférieure à l'Ouest.</li> <li>Nice Nord, est un secteur plus hétérogène, urbain résidentiel au sud, plus populaire au nord avec de grands ensembles.</li> </ul>	<p>90/95% RP locaux travaillant sur Nice. 5/10% RS si vue mer sur Nice ouest</p>
Nice EST	<p>Le marché de Nice Est constitue aujourd'hui un secteur en mutation et s'organise selon une graduation du sud au nord :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La vieille ville constitue un marché un peu « à part » qui jouit d'une notoriété reposant sur son charme et ses aspects typiques. Toutefois, ce marché offrant des produits collectifs anciens sans extérieur ni stationnement est assez peu recherché en résidence principale, l'attractivité étant plutôt réservée à la location saisonnière.</li> <li>Au sud, le quartier Riquier/Le Port est aujourd'hui partie intégrante du centre ville. De par sa situation géographique et ses aspects pratiques, appréciés notamment par les seniors, il est monté en puissance ces dernières années notamment grâce aux</li> </ul>	<p>RP locaux dont profils modestes et mutation travaillant sur Nice ou Monaco. RS : sur la vieille ville et le pourtour du Port (Anglais et Italiens).</p>

aménagements du Port et de la Promenade du Paillon.

- Au delà, des quartiers traditionnellement plus populaires, qui se sont très nettement requalifiés, notamment avec l'arrivée du Tram et la réalisation d'importants aménagements urbains, et dont l'attractivité repose aujourd'hui sur des prix plus accessibles associés à la proximité du centre ville :
- Les secteurs de Saint Roch et Pasteur qui constituent aujourd'hui des segments de marché à part entière, bénéficiant d'une attractivité réelle et sur lesquels, outre le fonctionnement par déport, émergent de nouveaux profils : étudiants sur Saint Roch avec la création du Campus Saint Jean d'Angély, employés travaillant au CHU Pasteur.
- Le secteur de Bon Voyage, qui s'inscrit également dans cette dynamique avec un désenclavement engagé par la desserte Tram, mais qui en constitue la dernière étape. Encore peu investi par les restructurations, il reste encore stigmatisé en termes d'image et se positionne pour l'instant sur une gamme inférieure.
- Le quartier de l'Ariane, à l'extrémité Nord, constitue le dernier secteur de déport avec une image qui tend à se requalifier suite aux aménagements réalisés dans le cadre du PRU avec la création d'un marché entrée de gamme dont la dynamique repose sur une offre nouvelle à l'accession particulièrement accessible. Malgré tout, le changement d'image n'est pas acquis, avec un sentiment d'exclusion de ces habitants.

Le secteur de Nice Plaine du Var est en pleine redynamisation notamment grâce au projet de l'OIN de la Plaine du Var. Sur ce secteur on distingue différents sous segments de marché qui se hiérarchisent ainsi, du plus coté au moins coté :

- Le secteur de Sainte-Marguerite/Nice Méridia , appréhendé jusqu'à présent comme un secteur « hors les murs » sans image et loin de tout et de plus pénalisé par la proximité du quartier des Moulins, constitue un secteur en devenir qui devrait bénéficier à terme de la dynamique de l'opération Eco Vallée de la Plaine du Var. L'évolution est engagée avec les moyens de transports qui ont été mis en place, l'étape suivante vers la constitution d'un marché à part entière pourra se faire avec l'arrivée du Tramway Ouest/Est sous réserve d'une bonne adéquation entre environnement et prix de marché.
- Saint Isidore, dans le prolongement Nord de l'avenue de Sainte Marguerite offrait un environnement plus « campagne » et une ambiance de petit village. Aujourd'hui, il s'agit également d'un secteur en requalification qui, s'il semble avoir pour l'instant un peu perdu de ses qualités intrinsèques de petit village, offre une gamme de prix plus accessible et va également s'inscrire dans la dynamique de l'Eco Vallée.
- Saint Augustin/Les Moulins constitue un quartier très populaire, encore lourdement stigmatisé par la présence du parc social dont les bâtiments collectifs sont encore appréhendés très négativement. Ce parc social fait néanmoins l'objet d'une implication forte de la Ville de Nice et de NCA dans le cadre du projet ANRU d'une part, de l'intégration de ce quartier dans la dynamique des opérations de l'Eco Vallée/Plaine du Var et Nice Meridia d'autre part, afin de revaloriser l'image de ce secteur. Certaines barres d'immeubles collectifs ont été détruites et des reconstructions de collectifs sont en cours.

100% RP : Nice pour la majorité, ou commune littorales et communes de la Plaine du Var (Carros, St Laurent...) travaillant sur Nice

## Nice Plaine du Var

## Les segments de marché de la Métropole Nice Côte d'Azur

Sous-segments de marché de NCA	CARACTERISTIQUES DES MARCHES IMAGE ET ATTRACTIVITE	Principale caractéristiques des clientèles Origine géographique et typologies
<b>Littoral Est</b> Saint-Jean-Cap-Ferrat Villefranche-sur-Mer Beaulieu-sur-Mer Eze Cap - d'Ail	<p>Marché de villégiature très haut de gamme axé principalement sur la résidence secondaire pour une clientèle majoritairement internationale mais également nationale. Saint-Jean-Cap-Ferrat constitue la commune la plus demandée sur les plus gros budgets recherchant des propriétés. Beaulieu-sur-Mer et Villefranche-sur-Mer sont équivalentes en termes de gamme mais se positionnent sur des segments différents :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beaulieu-sur-Mer, plus urbaine offre un véritable centre-ville sans dénivelé, constitue une commune très appréciée des séniors</li> <li>Villefranche-sur-Mer, avec ses 3 corniches nécessite de circuler en voiture et capte de ce fait davantage une clientèle plus jeune de familles.</li> </ul> <p>Ces communes et en particulier Cap d'Ail accueillent également des profils de ménages en RP travaillant sur Monaco qui se déplacent pour des raisons financières.</p>	<p>80% RS étrangers Russes/Américains/Anglais. 20% RP travaillant sur Monaco. Saisonniers sur Saint Jean Cap Ferrat.</p>
<b>Secteur Ouest</b> Saint-Laurent-du-Var Cagnes-sur-Mer Vence	<p>Le marché Secteur Ouest s'organise en trois grands segments :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Une frange littorale, marché balnéaire dédié à la résidence secondaire mais également très attractive pour les séniors principalement sur Cagnes-sur-Mer.</li> <li>Un secteur central avec Saint-Laurent-du-Var et les quartiers centraux de Cagnes-sur-Mer, marché de résidence principale centré sur les actifs, les séniors étant davantage présents sur Cagnes du fait du relief de la commune de Saint-Laurent-du-Var moins adaptée aux critères des séniors. L'attractivité de Saint Laurent augmentant ainsi au fur et à mesure que l'on s'approche de Cagnes et de la mer.</li> <li>Un marché d'arrière Pays avec Vence, proposant une situation plus en retrait de Nice et fonctionnant davantage avec Sophia Antipolis, dont l'image repose essentiellement sur l'authenticité et le charme de son « vieux village ». Un marché essentiellement tourné vers la résidence principale reposant sur des produits individuels haut de gamme pour une clientèle de familles locales ou mutées essentiellement grâce à la notoriété de son lycée international.</li> </ul>	<p><b>Cagnes/St Laurent :</b> RS devant RP nationaux RP locaux et mutations travaillant sur Nice, Carros et Sophia Antipolis.</p> <p><b>Vence :</b> 20/30% RS étrangers et français 70/80% RP locaux ou mutés familles CSP + qui travaillent essentiellement sur Sophia Antipolis</p>
<b>Plaine du Var</b> La Gaude Saint-Jeannet Gattières Colomars Carros Castagniers Le Broc Saint-Martin-du-Var La-Roquette-sur-Var Levens Gilette Bonson Saint-Blaise	<p>Le marché de la plaine du Var s'organise en fonction de différents critères :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>La proximité avec le centre ville de Nice</li> <li>La facilité d'accès aux différents bassins d'emplois</li> <li>La situation à l'Ouest (rive gauche) ou à l'Est (rive droite) du Var, captant des ménages distincts en termes de lieu de travail.</li> </ul> <p>Ce marché constitue dans son ensemble un marché de départ du marché Niçois dont l'attractivité reposait traditionnellement sur l'association entre un environnement naturel préservé et une gamme attractive en individuel captive pour les familles. Au regard des projets portés par l'OIN, des marchés de collectifs dédiés aux jeunes couples et jeunes familles émergent sur les communes les plus structurées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Carros dont l'image a de ce fait évolué très positivement grâce aux opérations de collectifs développées sur le quartier des Plans.</li> <li>Saint Martin du Var, plus éloignée, mais offrant un bon niveau de services et qui de par sa situation aux portes des vallées, joue le rôle de pivot entre le Haut et le Moyen Pays.</li> </ul> <p>Les autres communes, qui s'apparentent davantage à des villages se hiérarchisent comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les villages perchés de la rive gauche : La Gaude, Saint-Jeannet, Gattières, structurés entre des marchés traditionnels dédiés à</li> </ul>	<p>RP locaux ou communes limitrophes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Côté Rive Gauche (Carros, La Gaude, Saint-Jeannet...) : qui travaillent sur Carros essentiellement</li> <li>Coté Rive Droite (Saint Martin du Var) : qui travaillent sur St Isidore, Nice</li> </ul>



**Moyen Pays Est**

Tourrette-Levens  
Aspremont  
Falicon  
Saint-André-de-la-Roche  
La Trinité

**Haut Pays Vésubie**

Duranus  
Utelle  
Lantosque  
La-Bollène-Vésubie  
Roquebillière  
Belvédère  
Venanson  
Saint-Martin  
Vésubie

**Haut Pays Tinée**

Tournefort  
La Tour-sur-Tinée  
Bairols - Clans  
Marie - Ilonse  
Roubion - Roure  
Saint-Sauveur-sur-Tinée  
Rimplas - Valdeblore  
Isola - Saint-Etienne-de-Tinée  
Saint-Dalmas-le-Selvage

l'individuel en partie haute et des marchés à venir dédiés aux actifs sur des produits collectifs et intermédiaires sur les développements de la Plaine du Var.

- Les villages de la rive Droite Colomars, Castagniers, Saint-Blaise, dédiés principalement à l'individuel.
- Les villages plus éloignés, moins accessibles (Gilette, Bonson, Le Broc, Levens, La Roquette sur Var)

Le Moyen Pays Est s'organise en deux segments :

- La Trinité et Saint-André-de-la-Roche constituent des marchés de déport « entrée de gamme » pour Nice en proposant des produits collectifs sur des gammes de prix plus attractives. La Trinité souffre encore en partie d'un déficit d'image de par sa mitoyenneté avec le quartier de l'Ariane, tandis que Saint André de la Roche qui constitue un « centre de vie » pour les communes des collines, offre une bonne attractivité portée par une forte activité de marché qui rééquilibre le poids du parc social.
- Le secteur composé des communes d'Aspremont, Tourrette-Levens et Falicon constitue un marché individuel haut de gamme. La forte attractivité de ce secteur repose sur l'alliance entre des produits individuels de standing et la proximité à Nice. De plus, ce secteur est également recherché par une clientèle travaillant sur Monaco de par sa proximité à l'A8.

La Vallée de la Vésubie située au cœur du Parc National du Mercantour et aux portes de la Vallée des Merveilles constitue un secteur proposant un cadre naturel dont l'image et les atouts reposent sur son environnement de montagne « vert ».

Le marché se structure entre :

- Le nord du Pays Vésubie, marché de villégiature mixte RP/RS orienté sur la proximité du Mercantour, le cadre naturel et montagnard de la Vésubie sur Saint-Martin Vésubie et le thermalisme en développement sur la commune de Roquebillière avec la station de Berthemont-les-Bains.
- Le sud du Pays Vésubie, dédié à la résidence principale, l'attractivité des communes repose d'une part sur les facilités d'accès, d'autre part sur sa proximité aux bassins d'emplois de Carros et Nice plaçant les communes de Roquebillière et de Lantosque comme les plus cotées.

Ces villages constituent également des zones de déport pour les actifs les plus modestes.

Le Haut Pays Tinée présente un double marché :

- Le nord, totalement « alpin » dont le marché repose essentiellement sur l'attractivité générée par les stations de ski pour une clientèle en résidence secondaire, des demandes d'hébergement touristique et de saisonniers :
  - Auron, très belle station village, recherchée pour la qualité de son domaine skiable sur laquelle les hébergements sont insuffisants
  - Isola, station intégrée, également attractive avec une clientèle plutôt étrangère et un bon niveau d'hébergement.
  - Saint-Dalmas-le-Selvage se positionne sur un segment « plus nature » et va développer une offre Nordique.
  - Valdeblore/La Colmiane, marché mixte RP/RS du fait de la présence du lycée agricole, tandis que la partie station à la Colmiane est plus orientée vers l'offre locale.
- Le sud, profondément méditerranéen dont l'attractivité est contrainte par les difficultés d'accès et reste limitée à quelques produits individuels très peu chers pour des clientèles modestes en RP qui se déportent du littoral.

**La Trinité, Saint-André-de-la-Roche :**

100% RP locaux et déports de Nice et Nice Est.

**Les collines Niçoises :**

100% RP : locaux, déport de Nice, mutation région Parisienne.

**Sud Pays de Vésubie (limite retenue : la commune de Roquebillière) :**

- 80% RP locaux + déports de Nice travaillant sur place ou sur Carros.
- 20% RS locaux Nice ou Monaco

**Nord Pays Vésubie :**

- 80% RS nationaux exclusivement
- 20% RP locaux de la Vallée travaillant sur place ou venant s'installer pour la retraite.

Saisonniers/thermalisme

RS Monaco/Nice et nationaux ainsi que quelques étrangers.  
RP : locaux ou déport de Nice qui travaillent sur Nice Pasteur/Carros

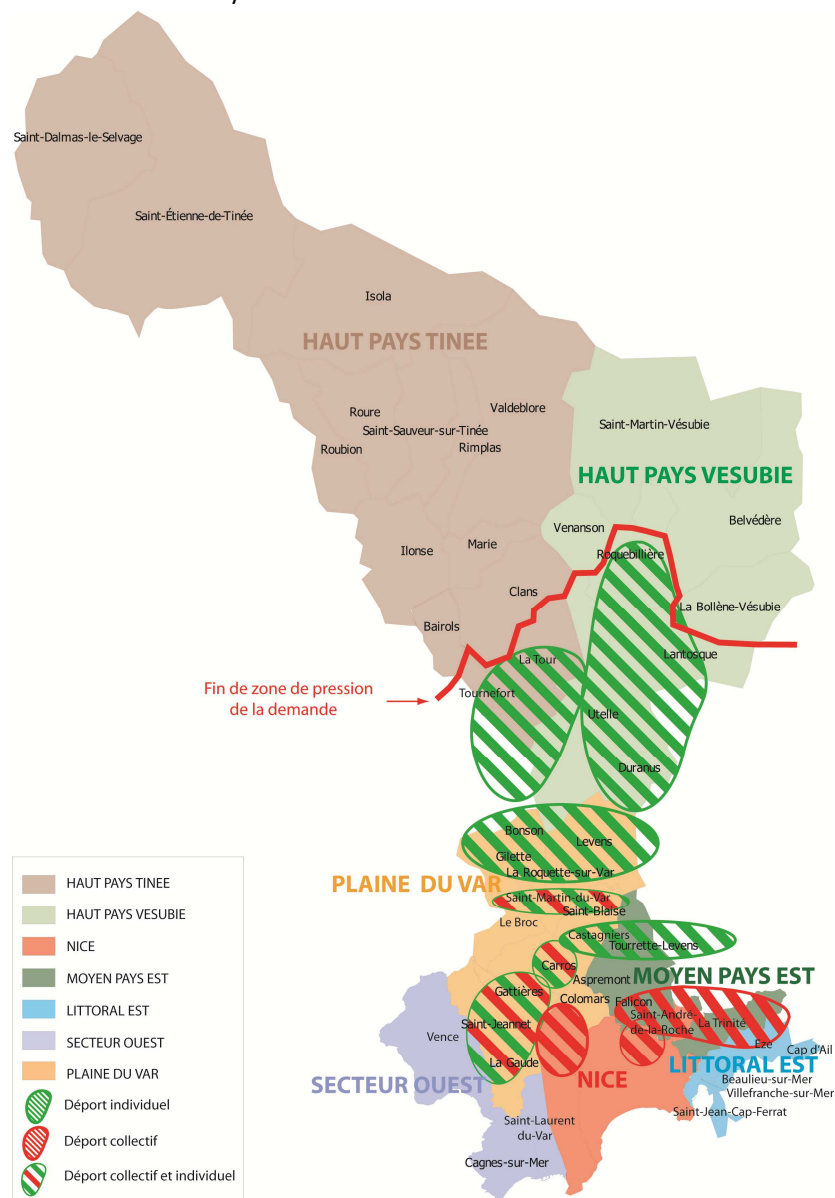
Saisonniers en station

## Des marchés tendus à l'extrême sur lesquels les déports et la pression s'exercent de plus en plus loin vers le Nord

La carte ci-dessous met en avant la partie du territoire sur laquelle s'exprime la pression de la demande et les déports financiers des ménages vers l'arrière Pays, cette zone de déport montant jusqu'à la partie sud du Haut Pays pour les ménages les plus modestes.

On distingue trois types de déport :

- Les déports en collectif qui se font essentiellement sur Nice Est, le sud du moyen Pays Est (la Trinité et Saint-André-de-la-Roche) et Nice Plaine du Var ;
- Sur la Plaine du Var hors Nice, des déports traditionnels en individuel moyen/haut de gamme, auxquels s'ajoutent depuis peu des déports en collectif entrée de gamme avec l'émergence de l'offre en collectif sur le Moyen Pays. Ces derniers étant amenés à se développer avec les projets de l'Eco Vallée ;
- Les déports en individuels moyen/haut de gamme sur le Moyen Pays et entrée de gamme sur le sud du Haut Pays.



***La Métropole Nice Côte d'Azur, mosaïque de marchés diversifiés s'organise en trois grands segments :***

- La zone littorale incluant Nice, le littoral Est et son marché de villégiature proche de Monaco et le Secteur Ouest, marché mixte résidence principale/résidence secondaire mais principalement dédié à la résidence principale ;
- Le Moyen Pays avec la Plaine du Var, secteur en forte mutation et le Moyen Pays Est sur les hauteurs de Nice ;
- Le Haut Pays organisé autour des deux vallées de la Vésubie et de la Tinée associant des zones de pression en matière de logement, des départs du littoral en partie sud, et des secteurs de montagne dont les stations à l'extrémité Nord.

***Sur Nice, le marché se structure en cinq grands secteurs :***

- Nice centre, marché globalement haut de gamme avec une clientèle aujourd'hui centrée à 80/90 % sur la résidence principale d'origine locale et nationale associée à 10/20 % de profils en résidence secondaire ;
- Le micro marché « Nice Mont Boron » confidentiel et de prestige captif à 70 % pour la résidence secondaire dont une très large part d'étrangers ;
- Nice « Ouest et Collines » marché résidentiel dédié à la résidence principale pour les familles locales sur des profils diversifiés en gamme :
  - Marché résidentiel haut de gamme sur Nice Ouest dédié aux familles CSP+ ;
  - Un secteur plus enclavé et un marché davantage dédié aux familles et jeunes familles « classes moyennes » sur Nice Collines ;
  - Un secteur plus hétérogène sur Nice Nord, dont une partie plus populaire.

***Dont deux grands secteurs en mutation***

- Nice Est, marché traditionnellement populaire qui s'est très nettement requalifié de par les actions de restructuration et de rénovation menées sur Saint Roch et Pasteur, l'extension de la ligne de Tram qui relie le quartier au centre ville et le programme de rénovation urbaine à l'Ariane ;  
Organisés selon une graduation du Sud au Nord, les micros marchés qui le constituent voient progressivement s'affirmer leur attractivité :
  - Sur Pasteur et Saint Roch devenus des marchés à part entière, émergent ainsi de nouveaux profils (étudiants, employés travaillant au CHU) au delà du seul fonctionnement par déport ;
  - Le quartier de l'Ariane, constitue le dernier secteur de déport avec une image qui tend à se requalifier portée par le programme du PRU dont la création d'une dynamique de marché sur l'entrée de gamme avec une offre accessible aux ménages modestes locataires du parc social.
- Nice Plaine du Var, frange Ouest du territoire communal le long du Var, partie intégrante du périmètre de l'OIN « Eco Vallée », secteur jusqu'à présent « hors les murs » dont le secteur « Sainte Marguerite/Nice Méridia » est encore associée en termes d'image au quartier des Moulins, mais qui va constituer le principal secteur de développement de la ville autour des projets Méridia et Grand Arénas. L'étape suivante dans la constitution d'un marché à part entière sur cette partie pouvant se faire avec l'arrivée du tram associé à un meilleur niveau de fonctionnalité urbaine sous réserve d'une bonne adéquation entre environnement et prix de marché.

***Sur le secteur de la Plaine du Var « hors Nice », des marchés également guidés par la dynamique de l'OIN :***

- Des marchés qui s'organisent en fonction de plusieurs critères « d'ordre pratique » : proximité du centre de Nice, facilités d'accès aux bassins d'emplois, situation à l'ouest ou à l'est du Var, captant des ménages distincts en termes de lieu de travail ;
- Constituant une série de marchés de déport de Nice dont l'attractivité repose traditionnellement sur l'association entre un environnement naturel préservé et une gamme de produits individuels captifs pour les familles ;
- Qui voient aujourd'hui émerger des marchés de collectif dédiés aux jeunes couples et jeunes familles sur les communes les plus structurées : Carros, Saint-Martin-du-Var... ;
- Tandis que les villages perchés de la rive Gauche, vont se structurer entre marchés traditionnels dédiés à l'individuel en partie haute et marchés à venir dédiés aux actifs sur des produits collectifs et intermédiaires développés dans la vallée.

***Le Moyen Pays Est avec une clientèle locale en résidence principale travaillant sur Nice mais également sur Monaco***

- Les communes de La Trinité et Saint-André-de-la-Roche, constituent des marchés de déport « entrée de gamme » proposant des produits collectifs sur une gamme plus attractive et centrés sur une clientèle locale travaillant sur Nice Est et également sur Monaco ;
- Des villages traditionnellement captifs pour les ménages aisés recherchant des maisons individuelles.

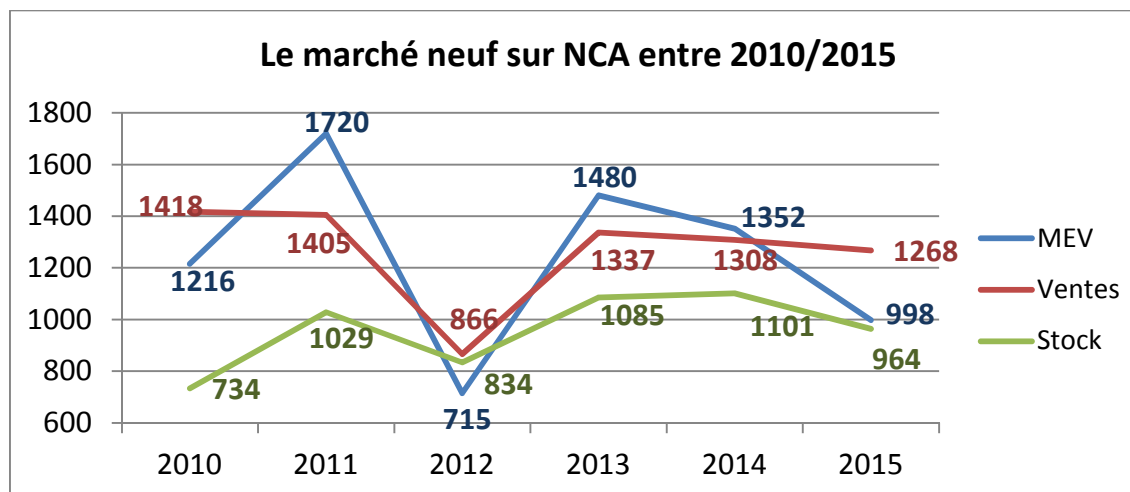
***Les secteurs littoraux, des marchés constitués, haut de gamme à très haut de gamme :***

- Le Littoral Est, marché de villégiature très haut de gamme captant très majoritairement les étrangers en résidence secondaire, quelques séniors nationaux plutôt sur Beaulieu-sur-Mer, et pour 20% environ des actifs relativement aisés travaillant sur Monaco ;
- Le Secteur Ouest avec une frange littorale sur Cagnes-sur-Mer dédiée à la résidence secondaire et aux séniors nationaux, un secteur central sur Saint-Laurent-du-Var et Cagnes-sur-Mer centré sur les actifs aisés et les séniors en résidence principale, sur Vence un marché qui fonctionne davantage avec le bassin d'emplois de Sophia Antipolis.

***Au global des marchés tendus à l'extrême, sur lesquels les déports et la pression s'exercent de plus en plus loin vers le Nord.***

Le marché neuf à l'accession<sup>67</sup>

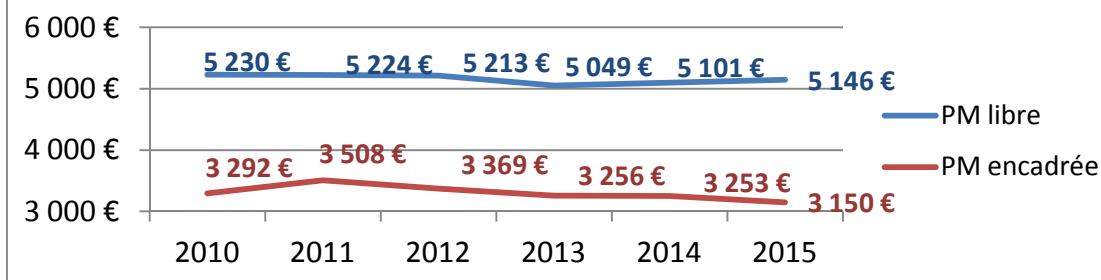
Le marché neuf : un marché en situation de pénurie, des prix encore très inadaptés aux actifs locaux



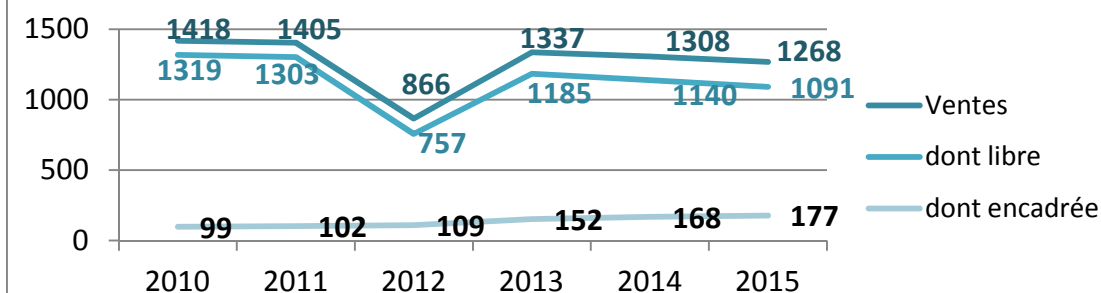
- Une activité relativement limitée sur NCA avec 2,3 ventes/an pour 1 000 habitants sur la période 2010/2015 et une moyenne de 1 247 MEV/an et 1 267 ventes/an, comparable à l'activité du département avec 2,2 ventes/an/1 000 habitants et à l'activité régionale (2,3 ventes/an/1 000 habitants) tandis que sur les Bouches du Rhône, la dynamique est supérieure avec 2,7 ventes /an/1 000 habitants ;
- A titre de comparaison, sur des territoires comparables, on note des dynamiques nettement supérieures : sur Montpellier Métropole avec 6,5 à 6,8 ventes/an/1 000 habitants et sur Bordeaux Métropole autour de 6 ventes/an /1 000 habitants ;
- Un marché dominé par le marché libre représentant en moyenne 89 % des ventes sur la période contre 11% pour le marché encadré ;
- Globalement une bonne dynamique avec des ventes qui suivent la tendance des mises en ventes et des taux d'écoulement relativement bons et stables entre 50/60 %. Cette dynamique qui satisfait principalement les investisseurs pour 40/50 % et les seniors aisés, ne reflète toutefois pas l'absence de réponse aux besoins qui caractérise le marché neuf ;
- Une offre au plus haut sur 2011 profitant de l'impulsion du dispositif de défiscalisation Scellier, année durant laquelle on observe des taux d'investisseurs d'environ 60% sur Nice et 30/40 % sur les autres segments de marché de la Métropole. Tandis que la fin des dispositifs de défiscalisation a un impact sur l'année 2012 durant laquelle l'activité est au plus bas, tant au plan des ventes que des mises en vente.

<sup>6</sup> Source Observatoire CCI Alpes Maritimes – traitements /analyse ASI

<sup>7</sup> MEV : mises en vente- HPK : hors parking- PKI : parking inclus

Evolution des prix de vente en €/m<sup>2</sup> HPK

## Evolution des ventes neuves sur NCA entre 2010/2015

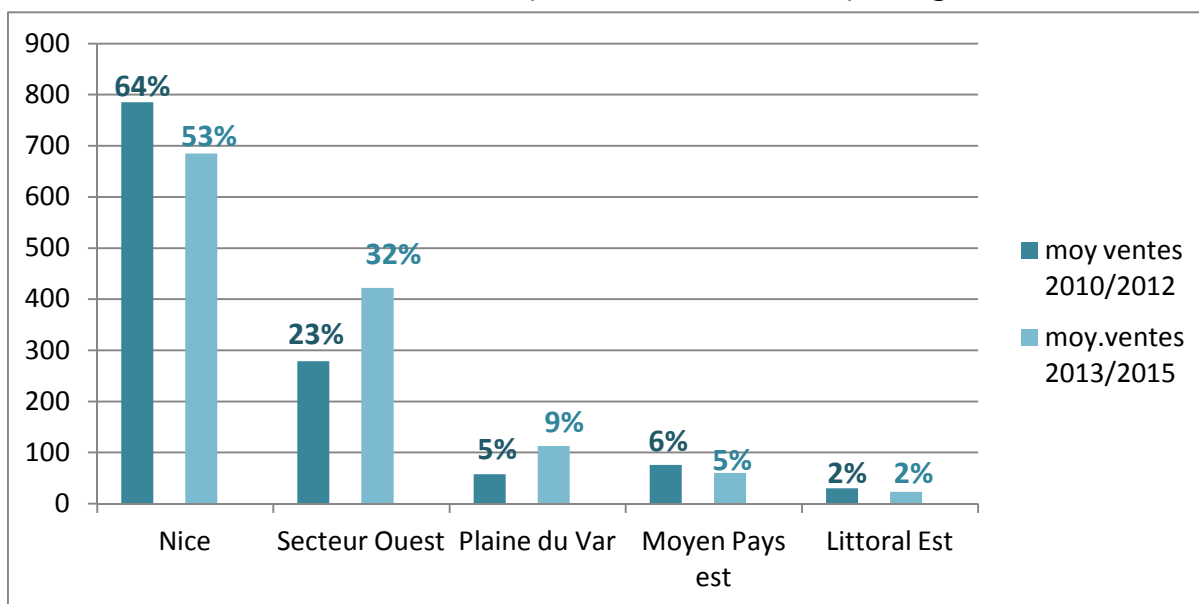


- Des prix de vente très stables entre 5 000/5 200€/m<sup>2</sup> HPK en libre et 3 200/3 500 €/m<sup>2</sup> HPK pour les vente "encadrées" ;
- Si le stock se stabilise depuis plusieurs années, l'offre disponible n'est pas toujours adaptée que ce soit au plan des typologies qu'au plan des prix ;
- Une bonne reprise depuis 2013 toutefois avec un marché "encadré" qui progresse à partir de 2012 pour atteindre 14 % du marché en 2015.
- L'année 2015 montre une nouvelle baisse des MEV, confirmant la situation de pénurie avec un stock de 964 logements en fin d'année, qui s'exprime tout particulièrement sur Nice.

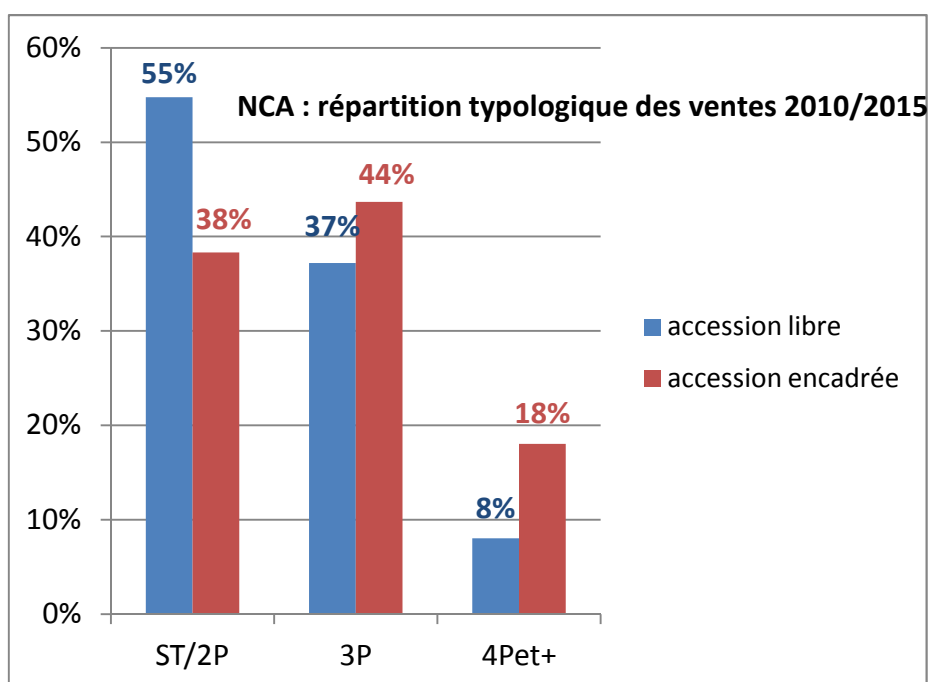
**En accession libre, une offre et des ventes toujours dominées par les petits logements**

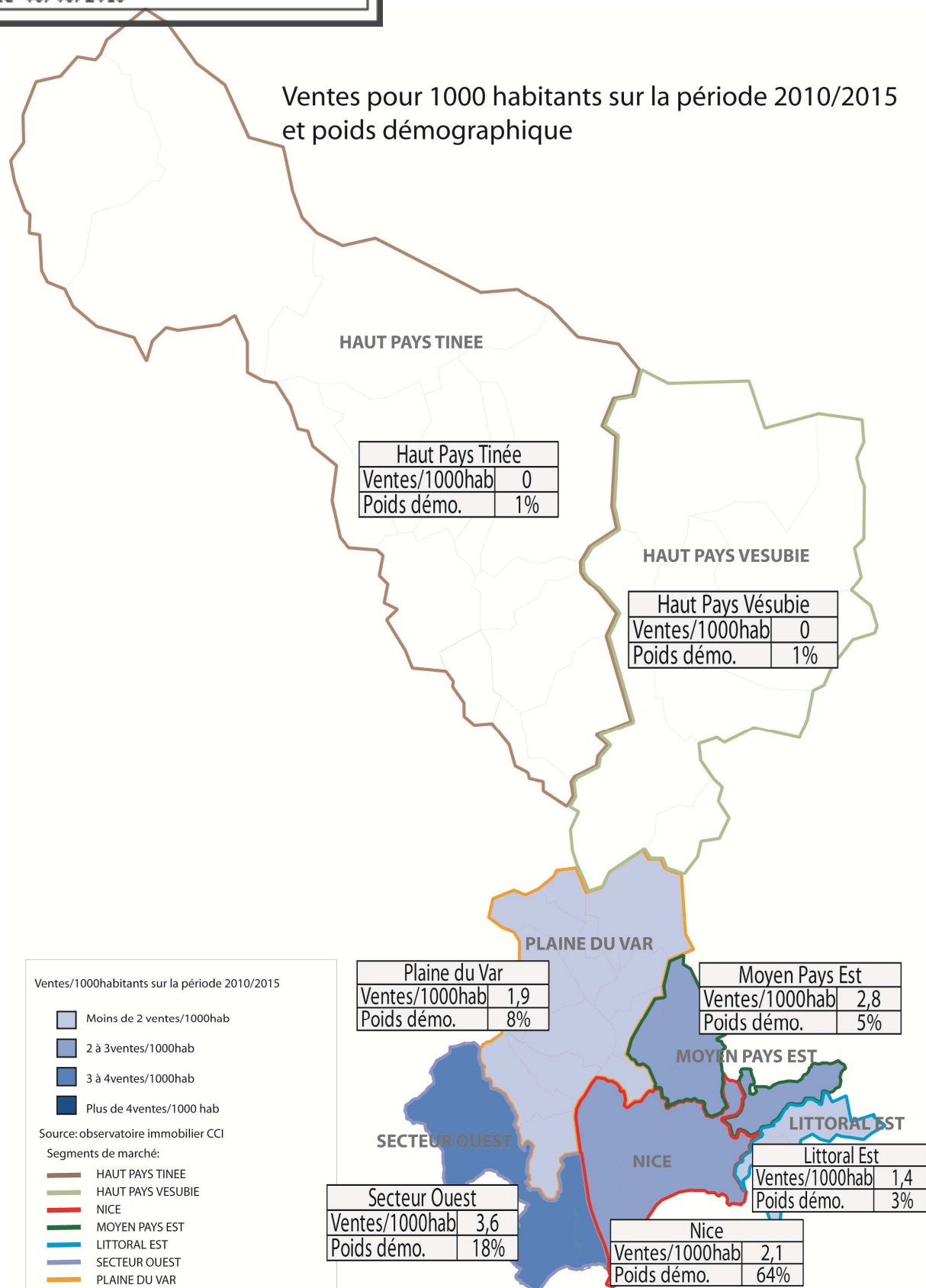
- Les ST et T2 représentent 55 % des ventes 2010/2015, tout particulièrement sur Nice avec 62 % mais moins marqué sur la Plaine du Var et Secteur Ouest avec 48 % ;
- En accession encadrée une typologie de logements plus familiale avec 44 % de T3 et 18 % de T4 et plus et davantage marquée sur Nice avec 47 % de T3 et 19 % de T4.

## Le marché de la Métropole Nice Côte d'Azur par segments

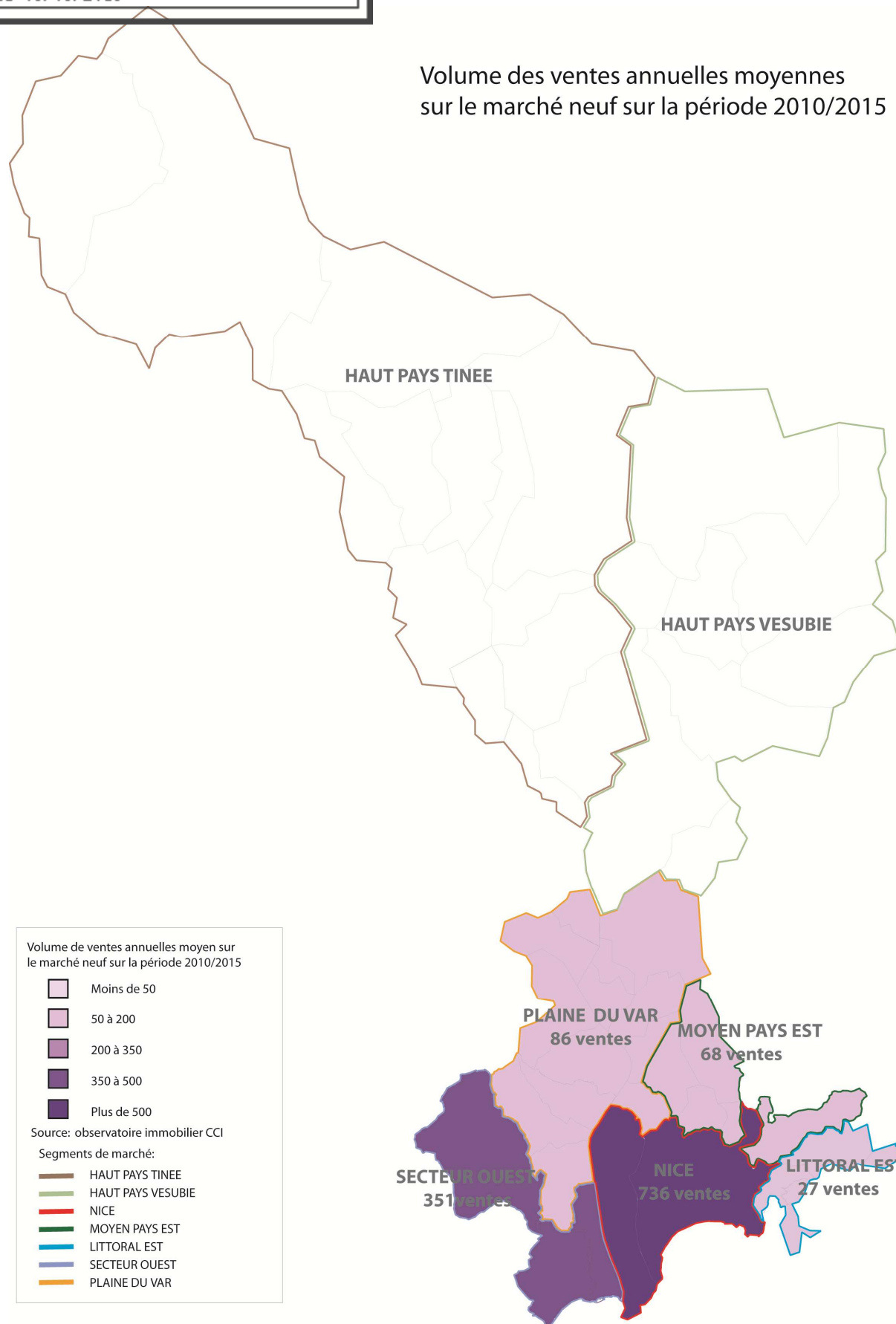


- Un marché 2010/2015 globalement porté par la ville de Nice qui représente 58 % de l'activité (pour 64 % de la population) et le segment Secteur Ouest avec 28 % du marché (pour 18 % de la population) ;
- Mais des évolutions au profit de la Plaine du Var (hors Nice et Saint-Laurent-du-Var) qui progresse de 5 % des ventes en 2010/2012 à 9 % en 2013/2015 conséquence directe de l'ouverture au marché sur Saint-Martin-du-Var puis Carros ;
- Ainsi qu'un renforcement de la prépondérance du secteur Ouest avec 32 % des ventes 2013/2015 lié à une offre volumineuse sur Saint-Laurent-du-Var.

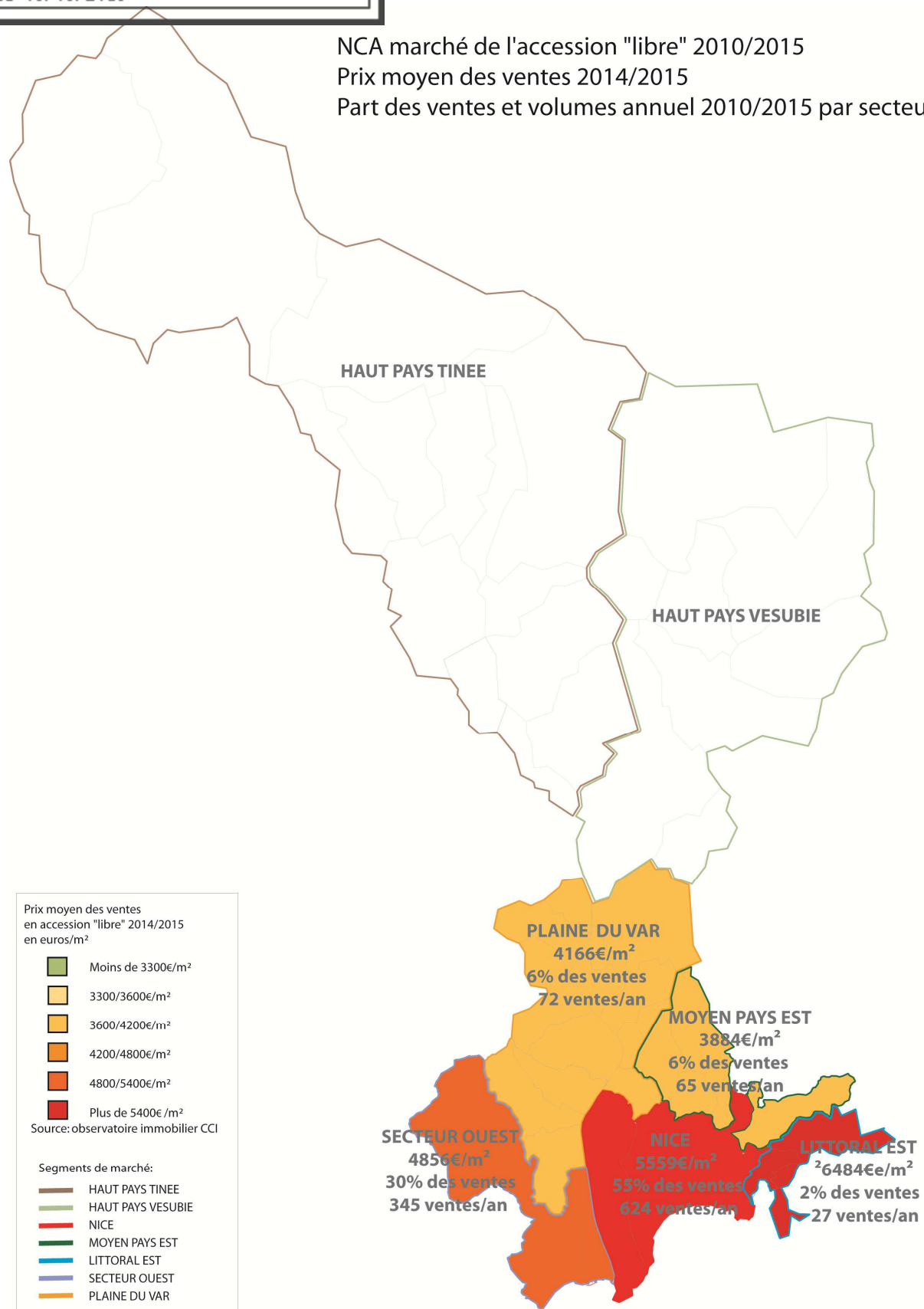


Ventes pour 1000 habitants sur la période 2010/2015  
et poids démographique

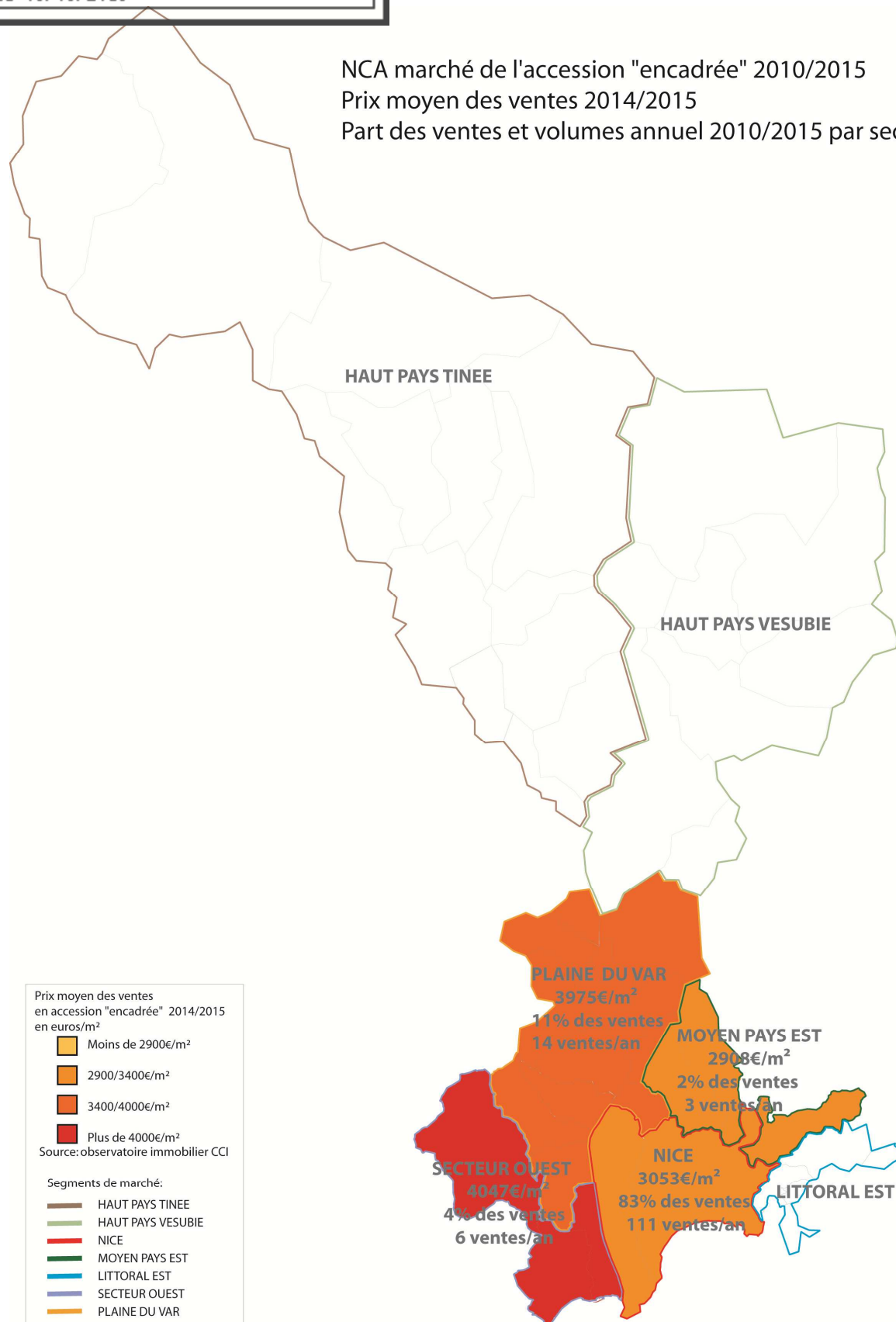


Volume des ventes annuelles moyennes  
sur le marché neuf sur la période 2010/2015

NCA marché de l'accession "libre" 2010/2015  
 Prix moyen des ventes 2014/2015  
 Part des ventes et volumes annuel 2010/2015 par secteur



NCA marché de l'accession "encadrée" 2010/2015  
 Prix moyen des ventes 2014/2015  
 Part des ventes et volumes annuel 2010/2015 par secteur



***La Plaine du Var, une dynamique qui s'installe et monte progressivement en puissance sur un niveau de prix encore attractif pour les actifs locaux***

- Au global, un marché relativement peu actif sur la période 2010/2015 avec une moyenne de 100 MEV et de 86 ventes/an soit 1,9 ventes /1 000 habitants mais une forte progression entre 2010/2012 et 2013/2015 ;
- 2010/2012, le marché collectif émerge sur une gamme 3 500/3 600 €/m<sup>2</sup> PKI sur Saint-Martin-du-Var, jusqu'à 4 200 €/m<sup>2</sup> HPK sur Gilette avec des rythmes encore hétérogènes et des taux d'écoulement très faibles entre 25/30 % du fait d'opérations encore mal adaptées aux budgets ;
- En 2013, l'offre se déplace sur la commune de Carros proposant à la fois une situation géographique et des atouts de centralité plus importants et un produit plus attractif. En effet, le Domaine Saint Pierre de Kaufman and Broad avec 252 logements entre 3 600/4 000 €/m<sup>2</sup> HPK a réalisé un excellent score avec 70 % des produits vendus durant la 1ère année de commercialisation pour 80 % à des acquéreurs utilisateurs en résidence principale ;
- A partir de 2014, une nouvelle offre en accession "encadrée" intègre le marché avec la mise en commercialisation de la première tranche de l'opération Le Park Estelle du Groupe Gambetta à Carros. Ce programme enregistre une bonne dynamique de vente avec environ 4 ventes/mois sur des prix comparables à 3 900/4 200 €/m<sup>2</sup> PKI.

***Secteur Ouest, des volumes conséquents et une bonne dynamique mais limitée à l'accession libre***

- Le Secteur Ouest constitue un marché très actif représentant 28 % de l'activité de NCA pour un poids démographique de 18 %, avec 384 MEV sur 2010/2015 et 351 ventes soit 3,6 ventes/an pour 1 000 habitants et dont la part progresse de façon significative sur 2013/2015 représentant 32 % du marché de NCA ;
- Un prix moyen des ventes élevé, conséquence du positionnement de l'offre sur Saint-Laurent-du-Var et Cagnes-sur-Mer, qui progresse à la hausse jusqu'en 2013 de 4 774 €/m<sup>2</sup> HPK à 5 320 €/m<sup>2</sup> ;
- La montée en puissance de l'offre à partir de 2014 s'accompagne d'un réajustement des prix à la baisse avec des valeurs qui se stabilisent autour de 4 900 €/m<sup>2</sup> HPK, tandis que parallèlement les taux d'écoulement progressent sensiblement ;
- Les ventes "encadrées" sont absentes du marché, ne représentant que 4% de l'activité.

***Moyen Pays Est, un marché dynamique qui s'est recalé à la baisse sur les budgets des actifs et sur lequel accession libre et accession « encadrée » tendent à se confondre en gamme***

- Un marché relativement actif en volume sur la période 2010/2015 avec en moyenne 62 MEV/an et 68 ventes/an soit 2,8 ventes/an pour 1 000 habitants et un fort déploiement de l'offre sur 2014/2015 avec 99 MEV/an ;
- Une assez bonne dynamique de rythme avec un taux d'écoulement entre 50 et 60 % sur 2014/2015 qui s'explique par :
  - un prix moyen des ventes sur le marché libre en baisse passant de 4 039 €/m<sup>2</sup> HPK en 2014 à 3 769 €/m<sup>2</sup> HPK ;
  - le développement d'une offre encadrée sur la Trinité à 2 900 €/m<sup>2</sup> moyen qui représente 17 % des ventes sur 2015 ;
  - Un rythme soutenu de 2,8 ventes/mois sur l'opération de Bouygues à la Trinité avec 48 logements commercialisés en tva réduite autour de 2 900/3 100 €/m<sup>2</sup> PKI.

***Littoral Est, un marché d'exception qui reste très confidentiel***

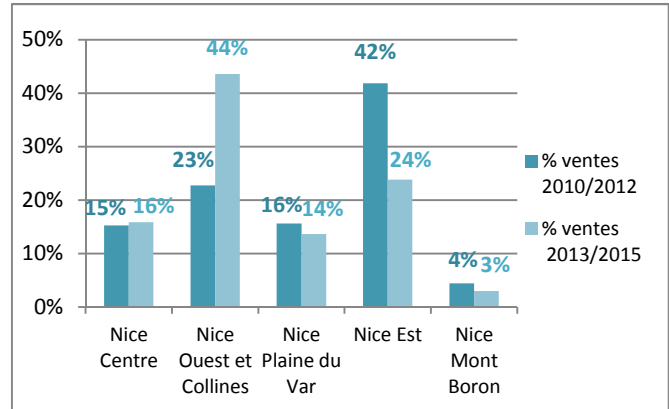
- Un marché confidentiel avec 33 mises en vente par an et 27 ventes/an en moyenne et des taux d'écoulement très contraints entre 25 et 30 % conséquence de l'étroitesse du marché et de l'exigence des clientèles sur ces segments très haut de gamme 6 500/10 500 €/m<sup>2</sup> HPK ;
- La baisse de prix significative observée entre 2012/2013 (10 500 €/m<sup>2</sup> HPK) et 2014/2015 (6 500 €/m<sup>2</sup> HPK) est davantage liée aux spécificités des opérations commercialisées qu'à une évolution significative du marché.

***Nice, un marché toujours sous offreur, qui se rétracte encore davantage depuis 2013***

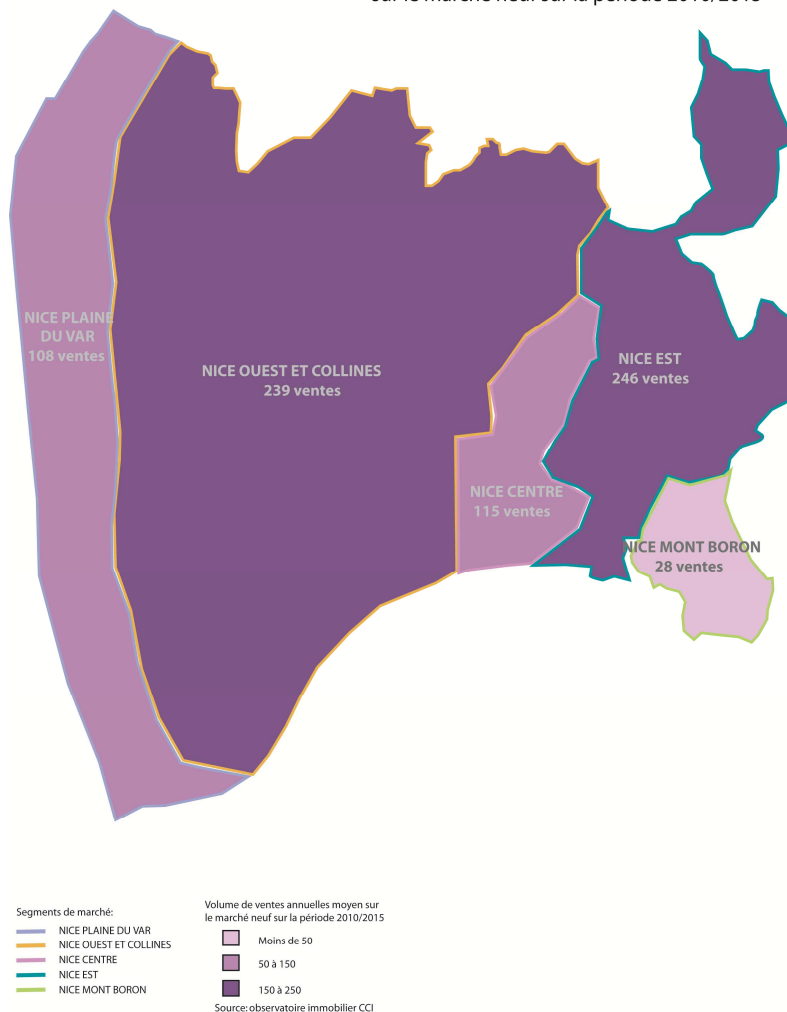
- Un marché assez peu actif sur Nice sur la période 2010/2015 représentant 58 % du marché de NCA pour un poids démographique de 64 % avec 669 MEV/an et 736 ventes soit 2,1ventes/1 000 hab ;
- Un marché qui se rétracte encore davantage sur 2013/2015 avec 621 MEV et 685 ventes /an en moyenne ;
- Un marché encore très largement dominé par les ventes "libres" représentant en moyenne 85 % sur des valeurs entre 5 200/5 600 €/m<sup>2</sup> HPK selon les secteurs ;  
Tandis que les ventes "encadrées" représentent en moyenne 15 % du marché 2010/2015 sur des valeurs moyennes très attractives à 3 200 €/m<sup>2</sup> HPK ;
- Des taux d'écoulement plutôt élevés entre 60 et 65 %, malgré des prix en accession libre qui évoluent à la hausse de 5 190 €/m<sup>2</sup> HPK en 2012/2013 à 5 500/5 600 €/m<sup>2</sup> HPK sur 2014/2015, ce renforcement de la dynamique étant lié à la montée en puissance des investisseurs Pinel.

## Nice, prépondérance de Nice Est et Nice Ouest

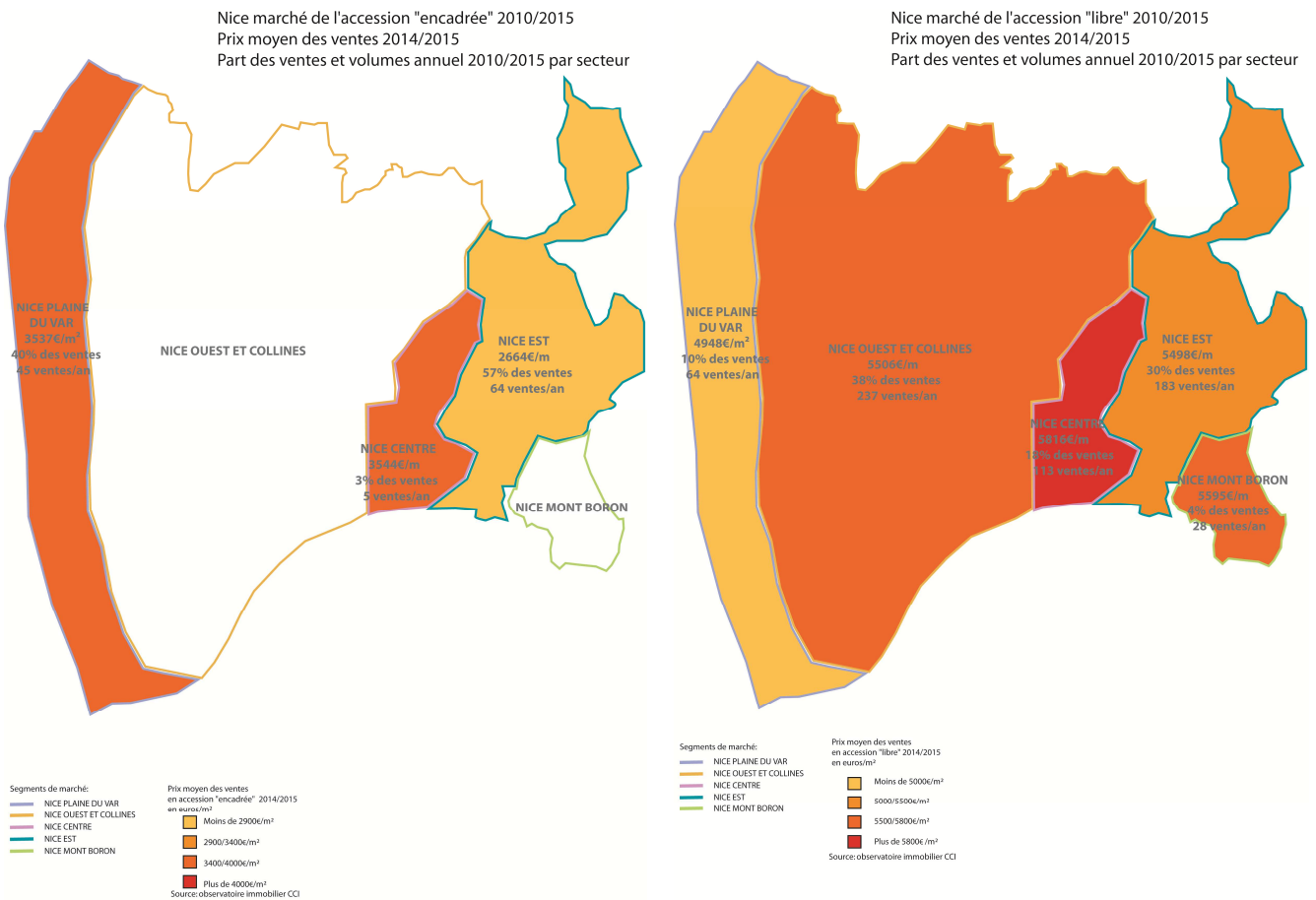
- Nice Est et Nice Ouest et Collines totalisent près de 70 % du marché Niçois sur 2010/2015 avec des évolutions distinctes cependant :
  - Sur Nice Est, une très forte activité sur 2010/2012 soit 42 % du marché porté en partie par les opérations de l'Ariane qui se rétracte sur 2013/2015 à hauteur de 24 % ;
  - Sur Nice Ouest et Collines, à l'inverse l'activité monte en puissance sur 2013/2015 de 23 à 44 % du marché.
- Tandis que la Plaine du Var dont le marché vient de se créer représente une part non négligeable de l'activité à hauteur de 15 %, soit une part équivalente au marché de Nice Centre.



Volume des ventes annuelles moyennes sur le marché neuf sur la période 2010/2015



- En accession libre, l'offre qui se répartie sur l'ensemble des secteurs, se situe sur une fourchette de prix moyen assez étroite :
  - Principalement autour de 5 500 €/m<sup>2</sup> HPK ;
  - Jusqu'à 5 800 €/m<sup>2</sup> HPK sur Nice Centre ;
  - Sur une valeur sensiblement inférieure sur Nice Plaine du Var : 5 000€/m<sup>2</sup> HPK.
- En accession encadrée, le marché se concentre sur Nice Plaine du Var avec 45 ventes/an soit 40% des ventes du secteur pour un prix moyen de 3 537 €/m<sup>2</sup> HPK et sur Nice Est avec 64 ventes /an soit 57% des ventes du secteur pour un prix moyen de 2 664 €/m<sup>2</sup> HPK.



**Nice centre, un marché haut de gamme limité en volume dont la dynamique se maintient**

- Le secteur Nice Centre constitue un marché relativement faible en volume avec 115 MEV/an et 115 ventes/an sur la période 2010/2015 soit 15 % du marché Niçois ;
- Toutefois, il se démarque avec un prix moyen élevé qui évolue à la hausse de 5 400 €/m<sup>2</sup> HPK en 2012 à 6 000 €/m<sup>2</sup> HPK en 2015 ;
- Cependant, malgré des prix de vente élevés, la rareté de l'offre et la dynamique investisseurs prégnante sur le secteur permettent de maintenir une bonne dynamique et d'enregistrer des taux d'écoulements élevés entre 60 et 70 % .

**Nice Plaine du Var, l'accession « intermédiaire » telle que déclinée dans la charte de partenariat public/privé domine le marché, mais sur des rythmes contraints**

- Le secteur Nice Plaine du Var représente 15 % du marché Niçois et se positionne sur des prix de vente "libres" plus attractifs autour de 4 900 €/m<sup>2</sup> HPK moyen, relativement stables sur la période ;
- Sur la période, le marché de l'accession encadrée progresse de façon très significative de 28 % des ventes sur 2010/2012 à 47% sur 2013/2015. L'offre étant constituée par les opérations répondant aux objectifs de la Charte de Nice Méridia en accession "intermédiaire" plafonnées à 3 600€/m<sup>2</sup> HPK, le prix moyen des ventes est stabilisé autour de 3 500 €/m<sup>2</sup> HPK ;
- Sur l'accession " intermédiaire», les rythmes sont restés contraints malgré l'attractivité prix.

**Nice Mont Boron, un marché confidentiel**

- Une activité marginale en collectif reposant sur de petits volumes, toutefois, la rareté de l'offre se traduit par une bonne réceptivité du marché et des taux d'écoulement globalement élevés entre 65/75 % ;
- Des prix de vente qui évoluent à la baisse de 5 900 €/m<sup>2</sup> HPK en 2010 à 5 600 €/m<sup>2</sup> HPK en 2015.

**Nice Ouest et Colline, un marché cher et encore actif mais des résultats hétérogènes selon les gammes**

- Nice Ouest et Collines constitue un marché relativement conséquent qui totalise 32 % des ventes de Nice sur 2010/2015 ;
- Un prix moyen des ventes stable sur la période 2010/2015 autour de 5 300 €/m<sup>2</sup> HPK mais des situations contrastées au plan des rythmes :
  - Sur Nice Ouest/Corniche Fleurie, secteurs les plus cotés, une bonne dynamique à 5 300/5 600 €/m<sup>2</sup> HPK, tandis qu'à 5 800/6 000 €/m<sup>2</sup> HPK les rythmes se tendent ;
  - Sur Saint Pierre de Féric, une offre trop chère sur 2010/2013 à 6 000/6 400 €/m<sup>2</sup> HPK, qui s'écoule très difficilement ;
- La dynamique investisseurs est relativement limité autour de 20/30 % sur les opérations récentes contre 40% sur Nice.



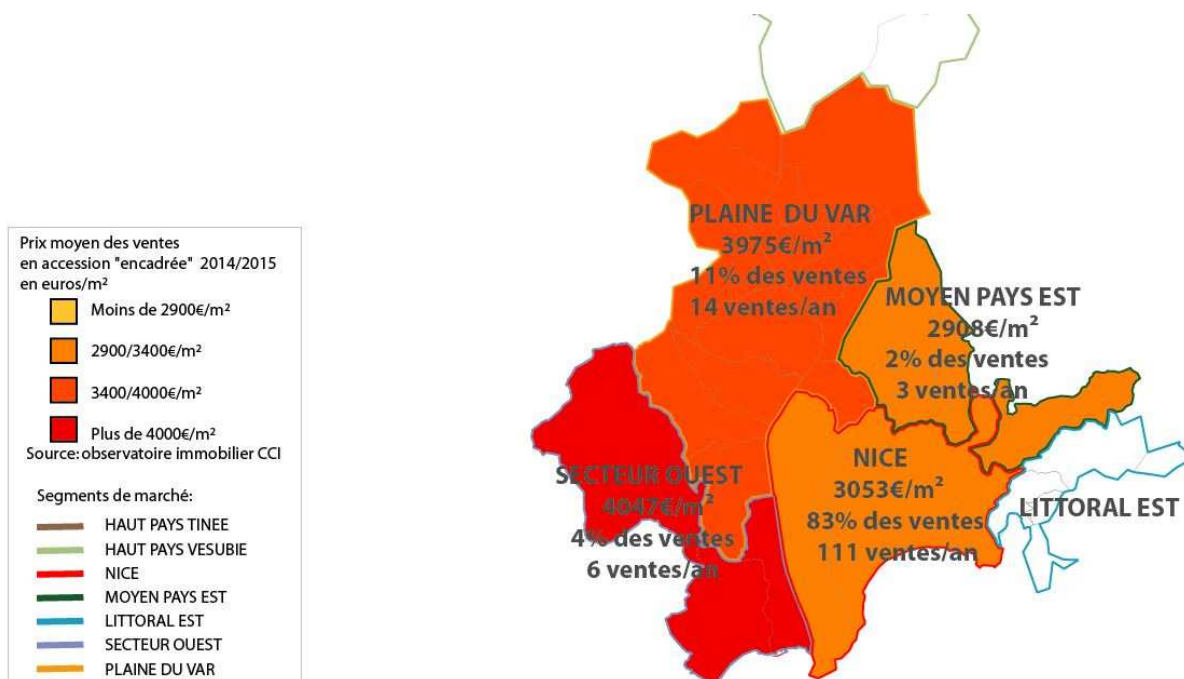
**Nice Est, montée en puissance de l'accession « encadrée » avec d'excellents taux d'écoulement sur des prix de vente qui ont baissé de 3 500 à 2 800 €/m<sup>2</sup> HPK**

- Le secteur Nice Est constitue un marché significatif tant au plan des volumes avec 33 % des ventes Niçoises sur 2010/2015 mais aussi au plan des prix qui évoluent régulièrement à la baisse jusqu'en 2013 ;
- Le marché libre était majoritaire sur le secteur sur la période 2010/2011 représentant 80/100% des ventes reposant essentiellement sur des ventes à investisseurs pour 85/100 % avec une bonne dynamique à 5 000/5 400 €/m<sup>2</sup> sur Riquier et 4 600/4 700 €/m<sup>2</sup> sur Pasteur et Saint Roch. Depuis 2014, on note une forte évolution à la hausse du prix moyen des ventes à 5 400/5 600 €/m<sup>2</sup> HPK conséquence d'une offre nouvelle sur les secteurs cotés du Port de Nice ;
- Depuis 2011, on distingue une forte montée en puissance des ventes "encadrées", essentiellement portées par les opérations en TVA réduite rendues possibles par les périmètres ANRU sur des prix entre 2 400/3 500 €/m<sup>2</sup> HPK moyen sur la période 2011/2015. Ces ventes aidées représentent 20% des ventes en 2011 et 70 % en 2015 soit + 50 % en 4ans. On note également une évolution à la baisse des prix de 3 500 €/m<sup>2</sup> HPK en 2011 à 2 800 €/m<sup>2</sup> HPK en 2015.

### Zoom sur l'accession encadrée

Au regard des tensions exprimées sur le marché de la Métropole Nice Côte d'Azur et des phénomènes de départs consécutifs qui entraînent les ménages à s'éloigner des centres de vie et des bassins d'emplois, la question de l'accession « encadrée » constitue un enjeu majeur pour le développement harmonieux du territoire.

Malgré une nette progression des volumes entre 2010 et 2015 de 103 ventes /an sur 2010/2012 à 166 ventes/an sur 2013/2015, cette production reste encore très insuffisante avec 135 ventes/an soit 810 logements sur 2010/2015.



NCA marché de l'accession « encadrée » 2010/2015  
Prix moyen des ventes 2014/2015  
Part des ventes et volumes annuels 2010/2015 par secteur

Au plan des prix de vente, on observe une évolution à la baisse à partir de 2011 de 3 500 €/m<sup>2</sup> HPK à 3 150 €/m<sup>2</sup>. Pour ces produits, le prix moyen des ventes se situe entre **2 900 et 4 000 €/m<sup>2</sup> Hors Parking**, reflétant ainsi des disparités selon les territoires et les produits et une **prise en compte insuffisante des spécificités des marchés**.

Le rapprochement avec le marché libre, en particulier sur la Plaine du Var – avec des valeurs très proches - incite à s'interroger sur les jeux de concurrence entre marché libre et marché « encadré ».

On notera sur Nice qui totalise 83% des ventes « encadrées » 2014/2015, un prix moyen des ventes à 3 000€/m<sup>2</sup> HPK<sup>8</sup> qui se démarque nettement du marché libre à 5 559 €/m<sup>2</sup> HPK et répond ainsi aux objectifs de ce segment de la production.

Le terme « accession encadrée » regroupe tous les dispositifs correspondant à une offre plus accessible pour les ménages locaux, soit :

- Les produits définis par la Charte NCA : « accession sociale », « PSLA » et « accession intermédiaire » ;
- L'accession en TVA réduite en zone ANRU ;
- L'accession sociale hors PSLA réalisé par les bailleurs ou les coopératives HLM ;
- Le PASS FONCIER.

#### **Le PSLA, défini par la Charte NCA**

La Charte NCA a calibré la production en PSLA en définissant un prix de vente maximum de 2 900 €/m<sup>2</sup> habitables TTC incluant une place de stationnement, ce prix pouvant être porté exceptionnellement à 3 200 €/m<sup>2</sup> TTC PKI sous réserve de justifications de difficultés inhérentes au projet.

Cinq opérations ont été agréées et réalisées sur la Métropole dans ce cadre.

ANNEE	BAILLEUR	COMMUNE	ADRESSE	RESIDENCE	DEVOLUTION	PROMOTEUR	LOGT	PARKIN	DECISION NCA
2014	NLA	NICE	127/131 boulevard de la Madeleine	Carré 131	VEFA		19		18/03/2014
2015	HABITAT 06	NICE	19/25 boulevard de l'Armée des Alpes	Le Val de Blore	VEFA	ICADE	42	24	09/02/2015
2015	HABITAT 06	LEVENS	Route de Duranus	Les Maisons du Rivet	CN		12	21	09/02/2015
2015	LOGIREM	LA TRINITE	143 Route de Laghet	Baccia Dona	CN		17		03/12/2015
2015	LOGIS FAMILIAL	NICE	108 boulevard Virgile Barel		VEFA		11	11	28/12/2015
			TOTAL				101		

Parmi celles-ci, quatre ont été ou sont en cours de commercialisation. Nous avons analysé les résultats commerciaux des quatre opérations qui ont été mises sur le marché.

#### ▪ Des résultats commerciaux inégaux :

- **Le Val de Blore** lancé en mars 2015 sur Nice Est, au nord du quartier Riquier, dans un quartier attractif, bénéficiant de la proximité du centre, du port et d'une desserte tram, réalise un excellent score de 7 ventes par mois. L'effet d'aubaine est ici maximum au regard de l'attractivité du quartier et de l'écart avec le marché libre et permet de passer outre les contraintes du PSLA ;
- **Baccia Dona** lancé en novembre 2015 à la Trinité à 3 000 €/m<sup>2</sup> PKI réalise un rythme correct de 2/mois ; Du fait du faible écart avec le marché libre, la contrainte PSLA devient beaucoup plus prégnante ;

<sup>8</sup> HPK : hors Parking

- **Carré 121** lancé en juin 2014 à 3 200 €/m<sup>2</sup> PKI Bd de la Madeleine dans un quartier excentré et peu côté a rencontré des difficultés de commercialisation liées à plusieurs facteurs :
  - Sur le quartier, des ménages très modestes issus pour une large part du parc social et dont les revenus sont insuffisants, tandis que les profils finançables peuvent être freinés par le PSLA et sa phase locative ;
- A Levens, **les Maisons du Rivet** lancées en mars 2015 propose un produit familial collectif et individuel, à 3 200 €/m<sup>2</sup> PKI. Cette opération est très mal positionnée par rapport au marché en termes de prix et de produits, malgré son prix de 3 200 €/m<sup>2</sup> ;  
En effet les appartements de T3 68 m<sup>2</sup> et T4 entre 215 et 255 K€ ne sont pas adaptés au marché, la demande en collectif est ici marginale et limitée à des surfaces et budgets modestes pour quelques jeunes actifs locaux. Les prix proposés correspondent à des budgets de ménages non éligibles au PSLA, tandis que ceux sous plafond, lorsqu'ils se positionnent n'ont pas le budget.

**L'analyse de ces opérations montre qu'il ne suffit pas de définir un prix plafond unique pour l'ensemble du territoire. Le positionnement prix des produits PSLA et plus généralement de l'accession sociale doit se faire :**

- **A partir des « cibles » de clientèle qui doivent être prises en compte ;**
- **En prenant en compte la hiérarchie des micro-marchés et leur positionnement gamme.**

**On observe en effet :**

- **Sur l'ensemble des opérations, une demande très locale ;**
- **Sur les quartiers populaires, une demande issue en grande part du parc social pour qui le prix de 3 200 €/m<sup>2</sup> PKI est trop élevé ;**
- **Sur les marchés intermédiaires/entrée de gamme offrant peu d'écart entre PSLA et marché libre, une concurrence de l'offre libre, le PSLA étant perçu comme trop contraignant en termes de montage mais également en termes de plafond de revenus ;**
- **Sur les quartiers attractifs offrant un écart significatif entre PSLA et marché libre, une excellente dynamique, l'attractivité prix /environnement prenant le pas sur les contraintes PSLA.**

commune	Adresse	Programme de	Promoteur	Nb	Lct cor.	Stock nb	Stock détail	Rythme	Prix au m2 PKI	Mix et typo PK inclus	Prix au m2 PKI	Profils et demandes	Infos complémentaires		
La Trinité	Rue Laughet	NCA - Moyen Pays Est	Baccia Dona	Logirem	17	nov-15	1	1T3	2,1	3000€/m <sup>2</sup> PKI 2780€/m <sup>2</sup> HPK	4 T2 3 T3 6 T3 4 T4	42/47 52/54 59/68 72	123/136 170/176 179/191 217/248	PSLA 9 Nice 4 La Trinité 1 Beausoleil, 1 Laguet, 1 St André de la Roche 2 entre 51/53ans, 1 acquéreur de 40ans, 13 entre 25/35ans Apport le plus haut 30K€, le plus bas 0, moyen 9K€ Beaucoup entre 500/600€ Il s'agit d'une clientèle avant tout attiré par le programme et non pas par le dispositif en PSLA Il s'agit d'une clientèle qui va très vite lever l'option, ils ne désirent pas rester locataires.	janvier 2016: rythme de vente 2/mois
La trinité	Rue Laughet	NCA Moyen Pays est	Baccia dona	Logirem	17	nov-15	1	1T3	2,1	3000€/m <sup>2</sup> PKI 2780€/m <sup>2</sup> HPK	4T2 3T3 6T3 4T4	42/47 52/54 59/68 72	123/136 170/176 179/191 217/248	PSLA 9 Nice 4 La Trinité 1 Beausoleil, 1 Laguet, 1 St André de la Roche 2 entre 51/53ans, 1 acquéreur de 40ans, 13 entre 25/35ans Apport le plus haut 30K€, le plus bas 0, moyen 9K€ Beaucoup entre 500/600€ Il s'agit d'une clientèle avant tout attiré par le programme et non par le dispositif PSLA Il s'agit d'une clientèle qui va très vite lever l'option, qui en désire pas rester locataire.	
Nice	19/25 Bd de l'Armée des Alpes	NCA NICE EST	Le Val de Blore	Habitat 06	40	mars-15	achvt com sep-15	0	6,7	3200€/m <sup>2</sup> PKI	18 T2 18 T3 4 T4	46/49 64/67 76/77	129/139 200/213 237/246	PSLA 1/3 des ventes pas Habitat 06 + soutien d'une agence pour le reste 100% des lots réservés en 6 mois de commercialisation. T2 célibataires T3 célibataire, famille mono, couple T4 couples sans enf, familles avec 1/2/3 enf CSP: fonctionnaire collectivité, infirmière fonction publique, employés du privé Une clientèle très locale	Nous avons utilisé les outils d'aide aux commercialisations de la métropole: - communication sur site de la ville et de la métropole - envoi de publicité dans les bulletin de salaire des fonctionnaires
Levens	Route de Duranus	NCA Plaine du Var	Les Maisons du Rivet	Habitat 06	12	mars-15	7	6 T4 1 Villa	0,31	3200€/m <sup>2</sup> PKI	3 T3 6 T4 3 VILLAS T4	68 73/82 80/87	215 236/255 268/291	PSLA Ce programme connaît des difficultés de commercialisation reposant sur le fait que l'on ne fait pas venir des gens qui travaillent sur le Littoral à Levens car la route est difficile et il ya environ 45min de trajet. Une clientèle essentiellement constituée de locaux, plutôt jeune et célibataire, 30ans	Nous sommes très contraint sur cette opération par les plafonds de ressources PSLA car les logements proposés sont grands, ils sont donc réservés à une clientèle de famille dont les revenus sont souvent plus élevés que les plafonds. Pour toucher une clientèle aux revenus sous le plafond il faut de gros apports pour passer en financement et c'est rare qu'entre 25/40ans les gens aient beaucoup d'apport
Nice	127/131 Bd de la Madeleine	NCA Nice Ouest Nord Hauteurs	Carré 131	Nouveau Logis d'Azur SNI	19	juin-14	5	5 T3	0,6	3200€/m <sup>2</sup> PKI	5 T2 11 T3 3 T4	44/46 65/66 77	143/147 208/213 246	PSLA Essentiellement des locaux du quartiers de la Madeleine 1 retraité souhaitant revenir dans sa ville natale pour la retraite T2 jeunes célib, divorcés T3 jeunes couples avec enfant T4 familles 40/50ans avec enfants Essentiellement des primo-accédants, locataires du parc privé pour la majorité et quelques un du parc public Obligation de justifier au minima des frais de notaires en apport prix en adéquation avec les budgets mais il s'agit de dossier très fragile qu'il faut vraiment suivre. PSLA pour certain c'est "très social" et cela fait peur à ceux qui ont les ressources suffisantes pour acquérir Mais toutefois le dispositif n'est pas "assez social" pour d'autres qui locataires du parc social voudraient accéder à la propriété sans revenus stables ni apport suffisant Stock: les 4/5 T3 encore en stock sont tous orientés Nord et sont contraints par un vis à vis très pénalisant avec l'immeuble R+5 en face	Des difficultés vis-à-vis du dispositif en PSLA reposant sur: - les ménages dans un dynamique d'acquisition ont du mal à concevoir qu'ils devront être locataires pendant un certain temps avant de lever l'option - le remboursement du différentiel de TVA lors de la revente du logement est un frein malgré le prix d'achat bas - les acquéreurs ne peuvent pas faire de modifications de plan ni de carrelage, peinture...  Lors du lancement de la commercialisation de ce projet en PSLA il s'agissait du premier sur Nice, les médias s'y sont intéressés et ont très mal communiqué dessus en vendant "une solution pour devenir propriétaire sur des prix de ventes très bas et en étant locataires". Beaucoup de personnes "très sociales", vivant de la CAF ou au chômage et non des revenus du travail se sont donc intéressés au projet sans que l'on puisse donner suite car ne rentrant pas dans les critères de solvabilités. Nous avons perdu du temps
METROPOLE NICE COTE D'AZUR - PROJET PLH 2017-2022 - DIAGNOSTIC											Page 84				

*L'accession intermédiaire définie par la Charte NCA, un démarrage difficile car arrivée trop tôt dans le processus d'aménagement de Nice Méridia*

La Charte NCA a également calibré une production en accession intermédiaire en définissant pour celle-ci un prix de vente maximum de 3 600€/m<sup>2</sup> habitables TTC hors PK à destination des ménages d'actifs locaux en résidence principale sous plafond PLI.

Quatre opérations ont été réalisées sur la Métropole dans ce cadre, toutes commercialisées sur NICE Méridia et représentant 151 logements mis sur le marché entre 2011 et 2014 au titre de la Charte auxquels s'ajoutent 67 logements vendus en TVA réduite au titre de l'ANRU sur les opérations de West Park et Arbora sur un même niveau de prix.

L'offre étant principalement constituée de T2 et T3 pour plus de 70 %.

TOTAL	Nbre de lgt	T2	T3	T4	T5
West Park	75	40	22	11	2
Arbora	69	16	34	19	0
Coté Jardin	46	8	18	17	0
Horizon Méridia	28	8	14	6	0
<b>TOTAL</b>	<b>218</b>	<b>72</b>	<b>88</b>	<b>53</b>	<b>2</b>
	99%	33%	40%	24%	1%
<b>CHARTÉ</b>	<b>151</b>	<b>47</b>	<b>60</b>	<b>40</b>	<b>1</b>
	111%	31%	40%	40%	1%

▪ **Des commercialisations très difficiles sur Nice Méridia**

Ces quatre opérations ont été lancées entre novembre 2011 et mars 2014 sur des prix « chartés » c'est-à-dire entre 3 660 et 3 800 €/m<sup>2</sup> PKI.

Toutes ont réalisé des scores très faibles entre 0,5 et 1,9 ventes/mois malgré ce positionnement prix très nettement inférieur à l'offre sur le marché libre.

En complément de cette offre en accession intermédiaire, une partie des logements, situés en périmètre ANRU, ont été commercialisés en TVA réduite soit à 3 470 €/m<sup>2</sup> PKI, offrant peu d'écart de prix par rapport au plafond de la charte.

L'avis des opérateurs d'une part, l'analyse des profils des ménages d'autre part, montre que ces difficultés sont essentiellement liées à l'image du quartier :

- Appréhendé comme « hors les murs », sans équipements ni services ;
- Et surtout très pénalisé par la proximité immédiate des Moulins.

**Les ménages extérieurs au quartier dont les budgets étaient compatibles avec le prix de vente ont été rebutés par l'emplacement, pénalisant ainsi de façon prégnante les rythmes de commercialisation, tandis que les ménages du quartier, locataires du parc social aux Moulins pour l'essentiel, pour qui l'emplacement ne constituait pas une objection, étaient très peu nombreux à bénéficier d'un budget suffisant.**

Ces ménages locaux originaires des moulins représentent d'ailleurs la majorité des acquéreurs du programme Horizon Méridia.

## AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

## AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

Program me	Promoteur	Nb logts	Date lct com.	Stock nb	Stock détail	Rythme	Prix au m2 hors PK	Mix et typo PK inclus			Profils et demandes
Côté Jardin	ICADE COGEDIM	46	mars-14	12	2 T4	1,5	3700€/m <sup>2</sup> PKI 3400€/m <sup>2</sup> HPK	9 T2 19 T3 18 T4	41 69 82	158/177 242/281 263/323	les budgets de clientèle sont alignés au prix proposés T2 personne seule 160/180K€ PKI T3 jeunes couples avec enfants 240/280K€ PKI T4 familles avec 1/2 enfants 260/320K€ PKI
West Park	ICADE COGEDIM	75 35 TVA réduite 40 interm. charte	nov-11	achvt com debut 2015	nr	1,88	Charte 3680€/m <sup>2</sup> PKI  TVA réduite 3470€/m <sup>2</sup> PKI	Charte 21T2 12 T3 5 T4 1T4 1 T5  ANRU 19 T2 10 T3 4 T4 1 T4 1 T5	Charte 44/48 64/68 75/76 90 100  ANRU 44/48 51 62/66 75/76 90 109	Charte 155/190 210/275 258/278 331 365  ANRU 153/177 215/247 248/280 324 265	78 clients 53% Célibataires 32% de Mariés 7% divorcés 7% PACS  Personne seule T2 180/200K€PKI Jeunes couples avec enfants T3 250/270k€ PKI Familles avec 1 ou 2 enfants T4 300/350
Horizon Méridia	Habitat 06	28	mars-12	3	2T3 1T2	0,46	3800€/m2 pki 3350€/m2 HPK	8T2 14T3 6T4	41/44 58/59 67/69	144/150 193/198 220/224	46% de Célib, dont 45% sur T2 (20% avec enfant, soit 1) 45% sur T3 (dont 60% avec enfant, soit 3) 10% sur T4 (1 vente et sans enfant) 46% de couples mariés dont 55% sur T3 (sont 4 ventes avec enfants soit 66%) 45% sur T4 (dont 5 ventes avec enfants soit 100%) 8% de divorcés sans enfant 1 T2/1T3 la plupart sont originaires de smoulisn issus du parc social, ceux qui étaient finaceables ont achetés, les autres tres nombreux à être intéressés n'ont pas le budget. impossible d'attirer les ménages extérieurs pour qui les Moulins sont réhbitoires.
Arbora	Icade/Cogedim	69 37 Charte 32 ANRU				1,2	Charte 3660€/m <sup>2</sup> PKI  TVA réduite 3460€/m <sup>2</sup> PKI	Charte 10 T2 16 T3 11 T4  ANRU 6 T2 18 T3 8 T4	Charte 48/50 69/74 83/88  ANRU 48/50 62/74 85	Charte 168/186 227/290 240/337  ANRU 186 205/272 253/297	38% 30/40ans / 27% 40/50ans / 33% +50ans 36% de mariés / 29% PACS / 21% Celib / 14% Divorcés  61% de Nice / 16% de St Laurent, Cagnes / 17% Carros, Gattières, la Gaude dont 7 de Carros soit 10%

**L'accession en zone ANRU, des prix adaptés générateurs d'une bonne dynamique au profit des locataires du parc social**

Cinq opérations situées en quartier de contrat de ville ont été agréés par la Métropole Nice Côte d'Azur entre 2012 et 2016 pour un total de 191 logements.

ANNEE	BAILLEUR/ PROMOTTEUR	COMMUNE	ADRESSE	RESIDENCE	LOGTS
2012	NEXITY	NICE	Rue général Saramito	22 Saramito	62
2015	BOUYGUES	LA TRINITE	20,28 Général de Gaulle	Transparence	19
2015	LOGIREM	NICE	38 bld Pasteur	Le Barelli	46
2016	NOUVEAU LOGIS AZUR	NICE	Rue Martin Luther king (Les Yuccas)	Les Terrasses des Jacandaras	34
2016	LOGIREM/ HABITAT 06	NICE	Les MOULINS (C C')		30

L'analyse de ces opérations montre des rythmes de vente tout à fait satisfaisant malgré la situation dans des quartiers encore stigmatisés :

- **Les Terrasses de Jacaranda commercialisées par Nouveau Logis d'Azur** depuis mars 2016, pourtant située **au cœur du quartier des Moulins**, réalise un excellent score de 5 ventes /mois mais sur un niveau de prix très inférieur aux opérations de Nice Méridia, soit 2 500 €/m2 PKI. Sur cette opération la totalité des clients sont issus du quartier et donc pour la plupart locataires du parc social. Le prix proposé est ici en adéquation avec les budgets des ménages locaux ;
- **Saramito, réalisée par NEXITY à l'Ariane**, achève sa commercialisation lancée en 2014 sur un rythme tout à fait honorable de 2 ventes/mois en moyenne avec la encore un prix très attractif de 2 350 €/m2 PKI ;
- **Le Barelli, réalisé sur Nice, quartier Pasteur**, qui propose 46 logements dont 19 en accession sociale réalise un rythme faible de 0.8/mois sur l'accession sociale depuis Novembre 2014. Le prix proposé à 3 145€/m2 PKI est trop élevé pour ce type de produit sur ce secteur et une partie des ménages dont le budget est compatible avec cette gamme sont très certainement au dessus des plafonds de revenus en TVA réduite qui s'appliquent en périmètre ANRU ;
- **Sur les Moulins, l'opération Logirem sera lancée en septembre 2016 à 2 300 €/m2 PKI.**

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018



AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

Adresse	Secteur	Programme	Promoteur	Nb logts	Lct com. Années	Date lct com.	Stock nb	Stock détail	Ryth me	Prix au m2 hors PK	Mix et typo PK inclus			Profils et demandes
22 Bd Général Saramito	Nice Est Ariane	22 Saramito Arc en Ciel	Nexity	62	2014	janv-14	4	1 T2 2 T3 1 T4	2	2500€/m² PKI	7 T2 30 T3 25 T4	40/42 52/68 75	95/110 135/140 165	JC/JF 25/30 et JF 35/50 locaux ou de Nice qui ne peuvent acquérir ailleurs E/O Revenus mensuel du ménage 1500/2500€/mois PLH, sur un échantillon de 88 clients Programme 100% RP réservés au PA CSP: 100% employés environ 25K€ de revenus soit 2000/2100€/mois (célibataire ou en couple) Financement avec 30/40% de PTZ et 0€ d'apport 50% de familles mono Acquisitions, mensualités: T2 450€/mois T3 550€/mois T4 750€/mois
Rue Martin Luther King	Nice Plaine du Var Les Moulins	Les Terrasses de Jacarandas	Nouveau Logis d'Azur SNI	34	2016	mai-16	24	12 T2 12 T3	5	2600€/m² PKI 2300€/m² HPK	15 T2 16 T3 3 T4	42/46 58/67 79	TVA 5,5% 105/122 149/184 207/208	Accession en TVA réduite en zone ANRU  99% de clients habitent déjà le quartiers de Moulins et souvent dans le parc social, seule un client habite à Toulon et souhaite se rapprocher de ses enfants.  T2 couple sans enfant ou personne seule, 35/45ans T3 pers seule avec enfants, couples avec enfants, couples sans enfants à charges 45/50ans T4 jeunes familles avec enfants 1 ou 2 25/30ans  Des situations professionnelles globalement assez stables avec au moins un CDI, mais des apports qui arrivent rarement à financer les frais de notaire
38 Bd Pasteur	Nice Est Pasteur	Le Barelli	Logirem	19 AS (+27 AL)	2014	nov-14	2	ND	0,8	3145€/m2 PKI	12 T2 5 T3 2 T5	39/46 55/87 Dupl 78/99 Dupl	124/141 175/273 249/319	Nicois + 1 Antibes, 1 Maros, 1 Tourette, 1 Menton, 1 Cannes Essentiellement des jeunes PA sur les T2/T3 entre 25/35ans Des familles 35/45ans sur les T5 vue sur le Mont Boron

***Le marché neuf à l'accession, un marché en situation de pénurie et des prix de vente encore très inadaptés aux budgets des actifs locaux***

- Une activité limitée à 2,3 ventes par an pour 1 000 habitants soit 1 267 ventes/an en moyenne sur 2010/2015 ;
- Un marché dominé par le marché libre qui représente près de 90 % des ventes en moyenne sur 2010/2015 et un prix moyen à 5 100 €/M2 HPK en 2014/2015, relativement stable sur la période ;
- Une assez bonne dynamique de rythme mais portée par les investisseurs pour 40/50 % de l'activité et les seniors aisés ;
- En accession libre, une offre et des ventes toujours dominées par les petits logements :
  - ST/T2 qui représentent 55 % des ventes, plus encore sur Nice avec 66 % ;
  - Moins marquées sur la Plaine du Var avec 48 % ;
- Un marché collectif principalement porté par Nice avec 58 % des ventes et le Secteur ouest avec 28 % des ventes pour 18% du poids démographique avec une bonne dynamique mais limitée à l'accession libre ;
- Des évolutions au profit de la Plaine du Var (hors Nice) qui progresse de 5 % des ventes sur 2010/2012 à 9 % sur 2013/2015 avec une dynamique qui s'installe et monte en puissance sur un niveau de prix encore attractif pour les actifs locaux ;
- Sur le Moyen Pays est, un marché dynamique qui s'est recalé à la baisse sur les budgets des actifs et sur lequel accession libre et accession « encadrée » tendent à se confondre en gamme ;
- Sur Nice, une prépondérance de Nice Est et Nice Ouest qui totalisent près de 70 % de l'activité avec des évolutions distinctes :
  - Sur Nice Est, une très forte activité sur 2010/2012 soit 42% du marché porté en partie par les opérations de l'Ariane qui se rétracte sur 2013/2015 à hauteur de 24 %. Ici la montée en puissance de l'accession « encadrée » génère d'excellents taux d'écoulement avec un prix moyen des ventes qui évolue à la baisse de 3 500 à 2 800 €/M2 HPK ;
  - Sur Nice Ouest et Collines, à l'inverse l'activité monte en puissance sur 2013/2015 de 23 à 44 % du marché ;
 Tandis que Nice Plaine du Var dont le marché vient de se créer représente une part non négligeable de l'activité soit 15 %, c'est à dire une part équivalente au marché de Nice Centre. Sur ce secteur d'étude l'accession « Intermédiaire Chartée » domine le marché et progresse de 28 % en 2010/2012 à 47 % sur 2013/2015 avec des rythmes de vente qui restent toutefois contraints.

***L'accession encadrée, une nette progression des volumes, un enjeu majeur pour le développement harmonieux du territoire***

- Malgré une nette progression des volumes de 103 ventes /an sur 2010/2012 à 166 ventes /an sur 2013/2015, une production qui reste insuffisante avec seulement 810 ventes sur la période ;
- Au plan des prix de vente, une évolution à la baisse à partir de 2011 de 3 500 €/M2 HPK à 3 150 €/M2 HPK en 2015 ;
- Mais un prix moyen qui se situe selon les secteurs entre 2 900 et 4 000 €/M2 HPK, reflétant ainsi des disparités selon les territoires mais ne prenant pas suffisamment en compte les spécificités des marchés ;
- Sur Nice qui totalise 83 % des ventes encadrées 2014/2015, un prix moyen des ventes à 3 000 €/M2 HPK qui se démarque très nettement du marché libre à 5 560 €/M2 HPK.

***Le PSLA défini par la Charte***

- 5 opérations agréés et réalisées par NCA ;
- Sur l'ensemble des opérations, une demande très locale ;
- Sur les quartiers populaires, une demande issue en grande part du parc social pour qui le prix de 3 200 €/m2 PKI est trop élevé ;

- Sur les marchés intermédiaires/entrées de gamme offrant peu d'écart entre PSLA et marché libre, une concurrence de l'offre libre, le PSLA étant perçu comme trop contraignant en termes de montage mais également en termes de plafond de revenus ;
- Sur les quartiers attractifs offrant un écart significatif entre PSLA et marché libre, une excellente dynamique, l'attractivité prix /environnement prenant le pas sur les contraintes PSLA ;
- Un positionnement prix qui doit donc être défini à partir des « cibles » de clientèle et en prenant en compte la hiérarchie des micro-marchés et leur positionnement gamme.

*L'accession intermédiaire définie par la Charte, un démarrage difficile lié à une inadéquation prix /quartier*

- Quatre opérations réalisées dans ce cadre sur NCA, toutes situées sur Nice Méridia et représentant 151 logements mis sur le marché au titre de la Charte ainsi que 67 logements vendus en TVA réduite au titre de l'ANRU ;
- Les ménages extérieurs au quartier dont les budgets étaient compatibles avec le prix de vente ont été rebutés par l'emplacement, pénalisant ainsi de façon prégnante les rythmes de commercialisation, tandis que les ménages du quartier, locataires du parc social aux Moulins pour l'essentiel, pour qui l'emplacement ne constituait pas une objection, étaient très peu nombreux à bénéficier d'un budget suffisant ;
- Tandis que les Terrasses de Jacaranda également commercialisée au cœur du quartier des Moulins réalise un excellent score de 5 ventes /mois à 2 600 €/M2 PKI, niveau de prix compatible avec les budgets des ménages locaux.

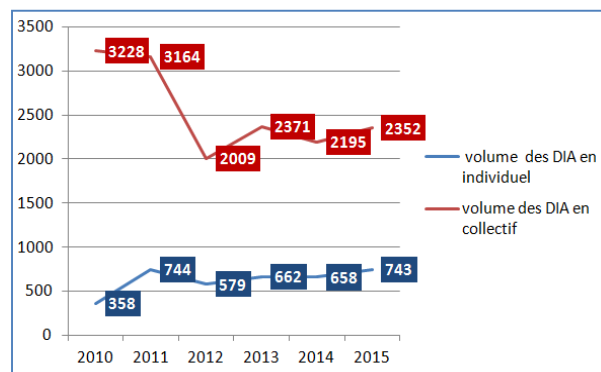
*L'accession en zone ANRU, des prix adaptés, générateurs d'une bonne dynamique au profit des locataires du parc social*

- 5 opérations situées en quartier de contrat de ville ont été agréés par la Métropole entre 2012 et 2015 soit 191 logements ;
- Des rythmes tout à fait satisfaisants lorsque les prix de vente se situent entre 2 300 et 2 600 €/M2 PKI.

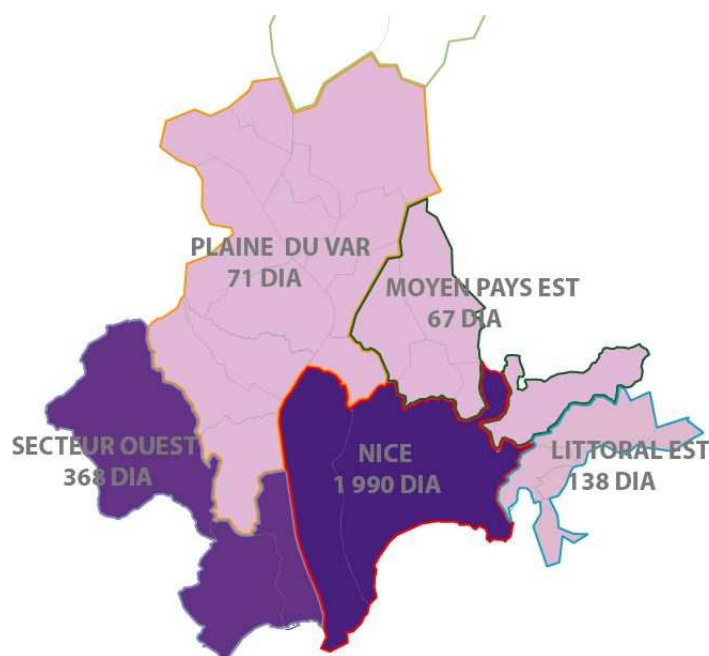
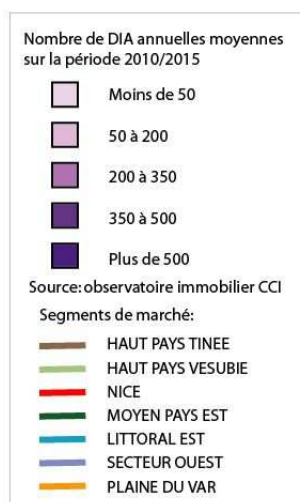
## LE MARCHE DE LA REVENTE

De très faibles volumes de transactions, un décrochage avéré pour les appartements en 2012, conséquence de la fin du prêt à taux zéro (PTZ) dans l'ancien<sup>9</sup>

- Une moyenne de 3 177 déclarations d'intention d'aliéner (DIA) par an sur 2010/2015, dont 624/an en maison soit 20 %, et 2 553/an en appartement soit 80 % ;
- Un décrochage très net des volumes en appartements de 3 228/3 164 en 2010/2011 à 2009 en 2012. Puis un niveau de transactions qui se stabilise autour de 2200/2300/an ;
- Pour les maisons, une progression régulière des volumes qui passent de 358 en 2010 à 743 en 2015 ;
- Nice porte l'essentiel des transactions d'appartements (62 %) et en conséquence le plus fort de la baisse de 2 827 DIA en 2010 à 1 750 en 2015 ;
- Seul un secteur voit son volume de transactions augmenter : Secteur Ouest de 289 en 2010 à 400 en 2015 ;
- De faibles volumes de transactions, révélateurs des tensions de plus en plus avérées sur le marché, tout particulièrement pour les ménages les plus modestes qui bloquent les parcours résidentiels ;
- Un décrochage des transactions d'appartements qui s'explique par la fin du dispositif PTZ dans l'ancien, sur ces produits plus abordables que l'individuel sur lesquels les primo accédants sont davantage représentés.

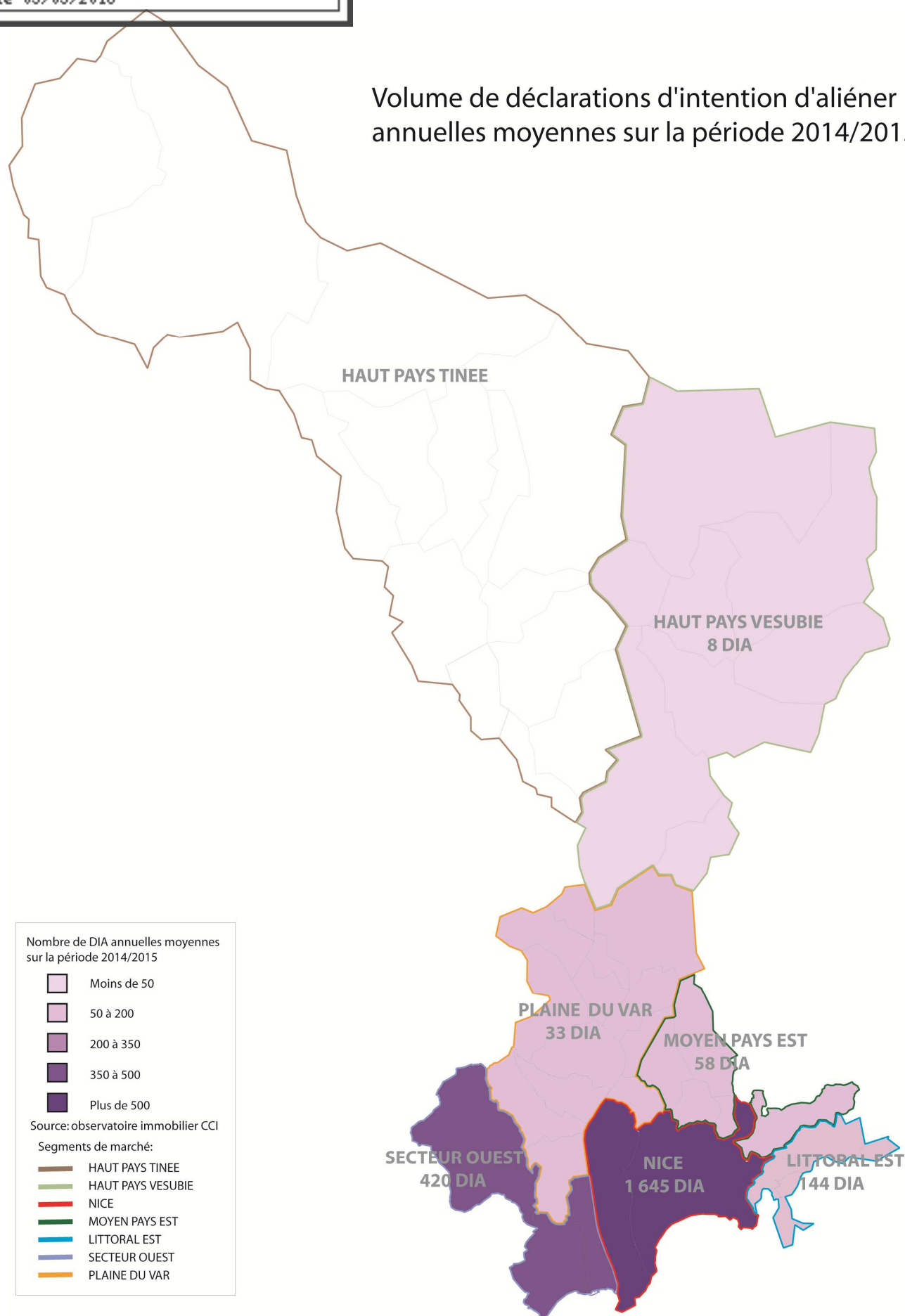


NCA : Evolution 2010/2015 du nombre de DIA en appartements et en maisons Source : DIA Observatoire Immobilier CCI Cote d'Azur



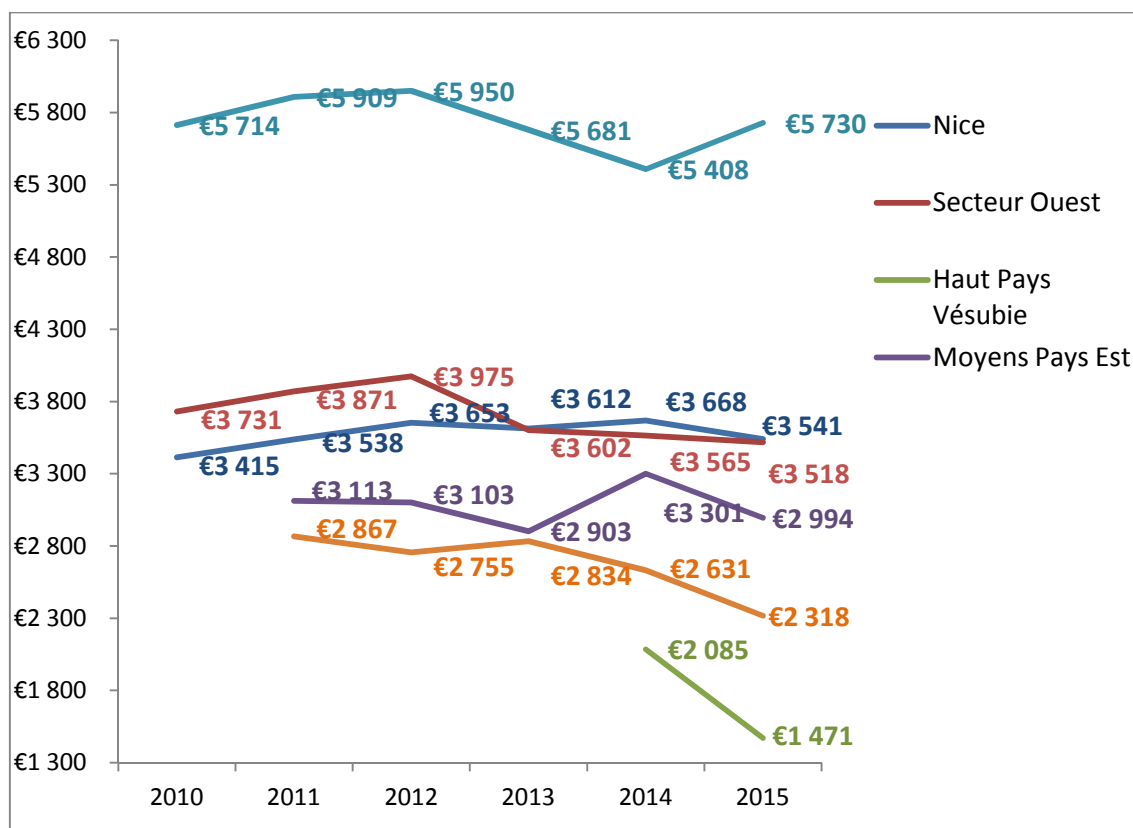
<sup>9</sup> Les volumes de DIA sont également tributaires de l'évolution des périmètres d'aliénation, sur la période d'analyse on note ainsi une augmentation des périmètres sur La Trinité, Carros, Saint-Laurent-du-Var et Cagnes-sur-Mer.

## Volume de déclarations d'intention d'aliéner annuelles moyennes sur la période 2014/2015



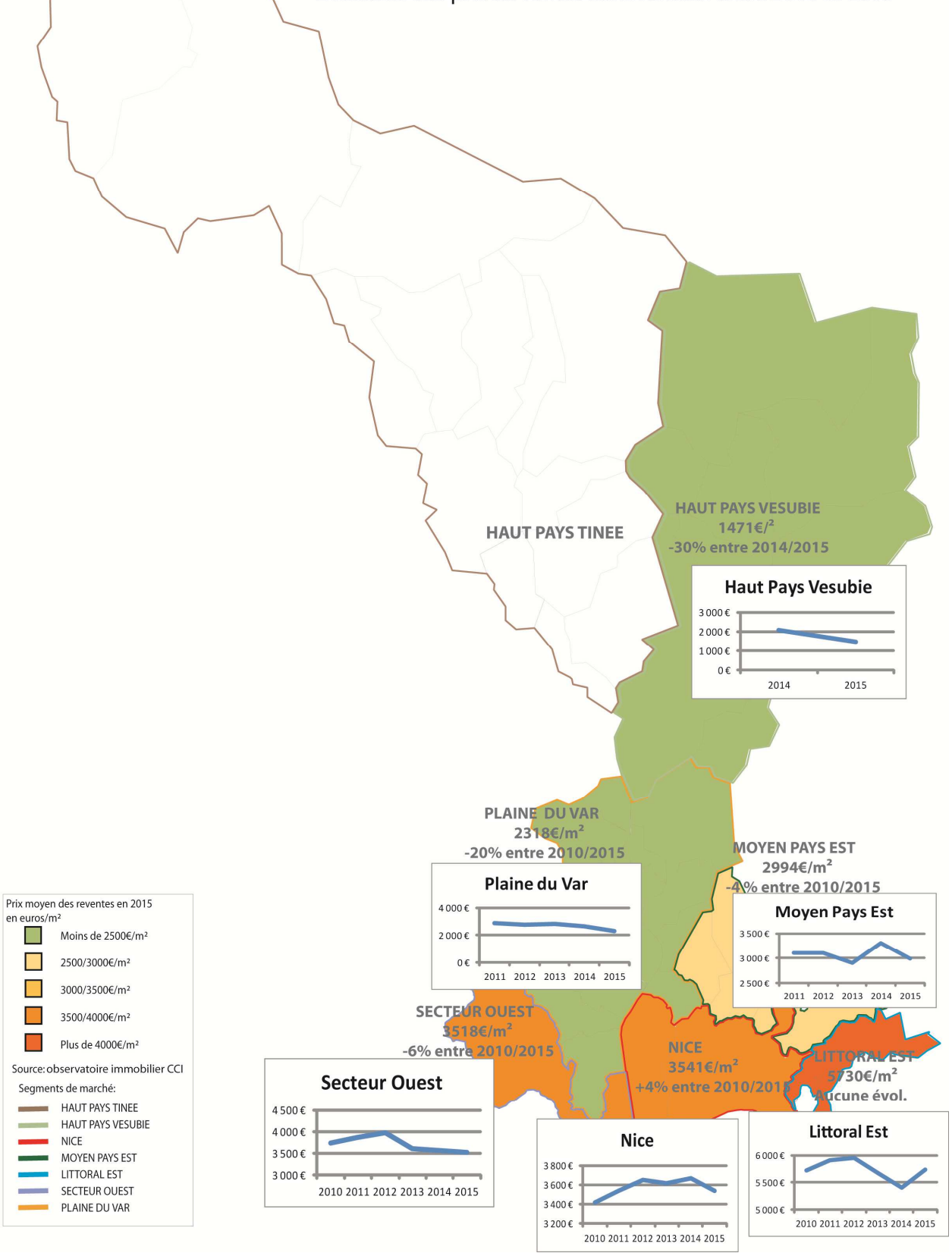
## Des prix de vente qui se stabilisent

- En collectif, une graduation des prix qui s'organise en fonction de la proximité au littoral sur une fourchette très large de 1 500 €/m<sup>2</sup> sur le Haut Pays Vésubie à 5 700 €/m<sup>2</sup> sur le littoral Est qui tient compte également de la diversité de l'offre, de la notoriété des secteurs, de leur qualité résidentielle, de leur localisation, de l'époque des constructions, de l'état général des logements, etc. ;
- Sur Nice et Secteur Ouest qui constituent les deux secteurs les plus représentatifs tant au plan des volumes que de l'attractivité, le prix moyen des reventes d'appartements se situe en 2015 autour de 3 500 €/m<sup>2</sup>, c'est-à-dire sur un niveau de prix directement concurrentiel pour l'accession intermédiaire « Chartée » ;
- On observe dans l'ensemble une tendance à la stabilité des prix sur la période, avec pour la plupart des secteurs une baisse des prix sur la dernière période 2013/2015 :
  - ✓ - 6 % sur le Secteur Ouest ;
  - ✓ - 20 % sur la Plaine du Var, très certainement lié au développement de l'offre en collectif neuf ;
  - ✓ - 4 % sur Moyen Pays Est.
- Sur Nice par contre, hormis l'année 2015, la tendance est plutôt à la hausse de 3 415 €/m<sup>2</sup> en 2010 à 3 668 €/m<sup>2</sup> en 2014, la baisse importante observée entre 2014 et 2015 de - 3 540 €/m<sup>2</sup>, restant à confirmer ;
- Le secteur Littoral Est, qui constitue un marché résidentiel, privilégié et haut de gamme, se démarque très nettement en termes de prix, entre 5 400 et 5 700 €/m<sup>2</sup>, sur des valeurs qui restent stables entre 2010/2015.



Evolution 2010/2015 du prix moyen des ventes dans l'ancien en collectif selon les segments de marché - Source : DIA - Observatoire immobilier CCI Cote d'Azur

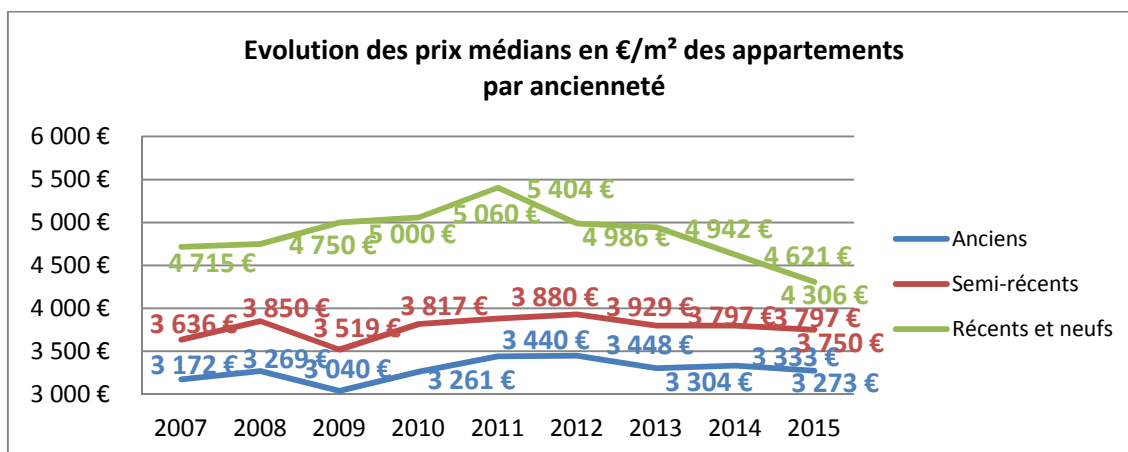
Prix moyen des reventes en collectif 2015  
Evolution des prix de ventes dans l'ancien entre 2010 et 2015



Evolution 2007/2015 des prix de vente selon l'âge des produits<sup>10</sup>

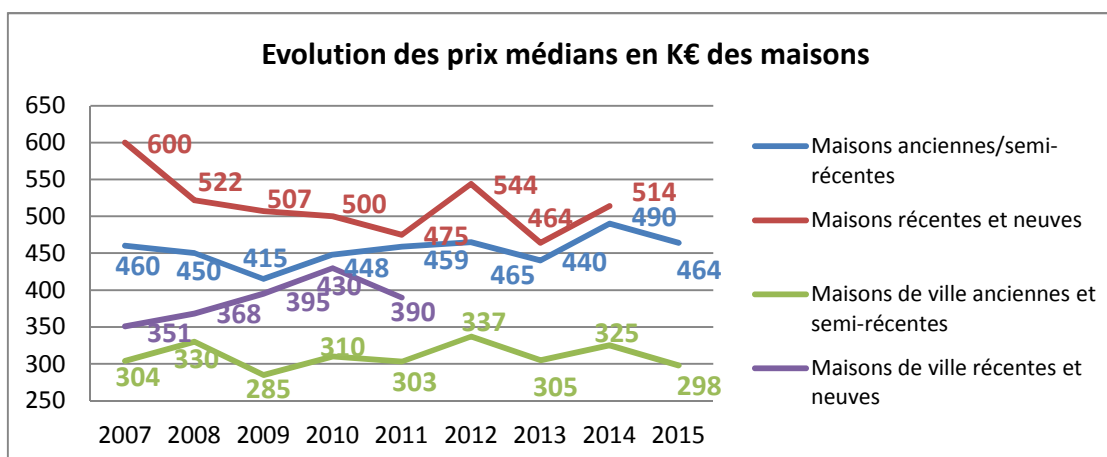
- **En appartement, une tendance générale des prix à la baisse sur le neuf et le récent**

- Fortement marquée sur les produits récents et neufs dont les prix baissent de près de 13% entre 2012 et 2015 de 4 715 €/m<sup>2</sup> à 4 306 €/m<sup>2</sup> ;
- Avec très peu d'écart entre produits anciens et semi-récents, dont les prix sont par ailleurs restés stable sur la période :
  - 3 600/3 750 €/m<sup>2</sup> pour le semi récent ;
  - 3 170/3 270 €/m<sup>2</sup> pour l'ancien.



- **En maison individuelle**

- Une fourchette de prix qui se situe entre 300 et 400 K€ pour les maisons de ville avec de petits extérieurs, entre 450 et 500K€ pour les maisons individuelles traditionnelles offrant un véritable terrain ;
- Une stabilité des pris sur la gamme centrale, la plus attractive (produits individuels avec terrain) tout en restant abordable et adaptée aux budgets des familles aisées, soit autour de 450 K€ ;
- Tandis que les maisons récentes et neuves qui se situaient plutôt autour de 500/600 K€ en 2007/2008, ont vu leur prix se réajuster à la baisse et approcher ainsi les prix des produits plus anciens qui se situent dans la gamme 450/500 K€ ;
- Pour les maisons de ville, le faible volume de références rend l'analyse peu significative, on note toutefois, une stabilité des prix pour les maisons anciennes.



<sup>10</sup> Source DGFIP DVF 2015/3 Réalisation Cérema- Med- BL pour la Région PACA 01/16



***Sur le marché de la revente, de très faibles volumes de transactions et des prix de vente en collectif qui se stabilisent, tendant même à la baisse sur plusieurs secteurs***

- De faibles volumes de transactions, avec 3 177 DIA/an dont 20 % en maison individuelle et 80 % en appartement, révélateurs des tensions de plus en plus avérées sur le marché tout particulièrement pour les ménages les plus modestes qui bloquent les parcours résidentiels ;
- Un décrochage des transactions d'appartements à partir de 2012 qui s'explique par la fin du dispositif PTZ dans l'ancien, sur ces produits plus abordables que l'individuel sur lesquels les primo accédants sont davantage représentés ;
- Sur la plupart des secteurs une baisse des prix sur la dernière période 2013/2015 :
  - – 6 % sur le Secteur Ouest ;
  - – 20 % sur la Plaine du Var, très certainement lié au développement de l'offre en collectif neuf ;
  - – 4 % sur Moyen Pays Est ;
- Sur Nice par contre, hormis l'année 2015, la tendance est plutôt à la hausse de 3 415 €/m<sup>2</sup> en 2010 à 3 668 €/m<sup>2</sup> en 2014, la baisse importante observée entre 2014 et 2015 – 3 540 €/m<sup>2</sup>, restant à confirmer ;
- Sur les appartements, cette baisse de prix touche plutôt le neuf et le récent avec près de 13 % de baisse entre 2012 et 2015 de 4 620 à 4 300 €/m<sup>2</sup> ;
- En maison individuelle, une stabilité des prix sur la gamme centrale, autour de 450 K€, la plus attractive - produits individuels avec terrain – qui reste adaptée aux budgets des familles aisées.

**La demande à l'accession<sup>11</sup>*****La clientèle en résidence secondaire, une demande qui s'essouffle***

Si le marché de la résidence secondaire est de plus en plus étroit sur la Métropole Nice Côte d'Azur, ce n'est pas une spécificité de ce territoire.

En effet on observe sur l'ensemble des marchés littoraux de la Côte d'Azur, ainsi qu'à l'échelle nationale, une désaffection marquée pour le produit « résidence secondaire ».

Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène :

- Les étrangers sont moins présents, conséquence des tensions de la conjoncture économique générale mais aussi du fait des incertitudes et des évolutions en matière fiscale, en particulier pour les italiens qui investissaient massivement sur la Côte d'Azur dans les années 2000. En conséquence seul le segment très haut de gamme se maintient ;
- Les séniors nationaux, qui souvent se positionnaient en première étape sur la résidence secondaire, rencontrent de plus en plus de difficultés pour revendre et sont de ce fait de plus en plus contraints dans leurs acquisitions ;
- Les évolutions des modes de vie, avec des ménages aisés qui préfèrent voyager ou changer de lieu de villégiature pour les vacances plutôt que de se contraindre avec une résidence secondaire.

Sur la Métropole Nice Côte d'Azur, la demande se raréfie et reste très circonscrite :

- Au littoral et à quelques secteurs d'exception :
  - ✓ Pour Nice, à hauteur de 10/20 % des demandes sur la Promenade, le Carré d'Or, le pourtour du Port et la vieille ville, à hauteur de 70/80 % sur Mont Boron et pour 5/10 % sur Nice Ouest sous réserve d'une vue mer d'exception ;
  - ✓ Sur littoral Est pour 70/80 % ;
  - ✓ Sur le Secteur Ouest, dans la partie littorale de Cagnes-sur-Mer en collectif et sur Vence en maisons individuelles.
- Sur le Haut Pays, représentant 100 % des demandes sur les stations de la Tinée sur du collectif mais aussi sur des chalets haut de gamme et 80 % sur Saint-Martin Vésubie.

Au plan de l'origine géographique :

- Une clientèle majoritairement française, d'origine nationale dont une part significative composée de séniors sur Nice Centre et Secteur Ouest, qui s'ils se positionnent en premier lieu en résidence secondaire, évolueront rapidement vers la résidence principale ;
- Des étrangers, majoritaires sur Littoral Est, en plus faible part sur Mont Boron (Russes, Anglais, Scandinaves) ainsi que sur les stations de la Tinée (Italiens, Anglais pour 20 %), et sur Vence sur les maisons (dont une part importante de Scandinaves) ;
- Un segment originaire du département des Alpes Maritimes sur le Haut Pays, bien représenté sur Saint-Martin Vésubie.

Des budgets en collectif qui restent élevés :

- Sur le littoral entre 4 500 et 7 000 € → 12 000 €/m<sup>2</sup> PKI sur Littoral Est ;
- Entre 3 500 et 4 500 €/m<sup>2</sup> PKI pour des petites surfaces dans les stations de la Tinée ;
- De petits budgets sur la Vésubie entre 2 100 et 2 500 €/m<sup>2</sup>.

<sup>11</sup> Pour l'ensemble de ce chapitre : sources et méthodologie ASI - entretiens acteurs agences et opérateurs

***Les séniors, des budgets élevés pour les nationaux sur le littoral mais qui se raréfient, tandis que les locaux sont en attente sur le moyen Pays***

- Une part de plus en plus importante de séniors locaux qui dominent ce segment sur Nice Nord Ouest Hauteurs, Nice est, Secteur Ouest ainsi que sur la plaine du Var (hors Nice) et le moyen Pays Est, tandis que les nationaux sont présents uniquement sur Nice Centre et littoral Est ;
- Aucune demande de séniors sur Nice Plaine du Var ;
- Des budgets élevés en adéquation avec l'offre neuve sur le littoral et Nice, entre 3 600 et 5 500 €/m<sup>2</sup> → jusqu'à 8 000 €/m<sup>2</sup> PKI sur Littoral Est ;
- Des budgets plus modestes et en conséquence des ménages insatisfaits sur le Moyen Pays entre 2 900 et 3 500 €/m<sup>2</sup> PKI.

***Les familles en collectif, une très forte pression de la demande très largement insatisfaite qui s'exprime sur plusieurs gammes sur les T3 et les T4***

- Sur Nice et le littoral, principalement sur Nice Est, Nice Nord Ouest Hauteurs, Nice Plaine du Var et Secteur Ouest :
  - ✓ Une gamme principale 3 000/3 500 €/M<sup>2</sup> PKI ;
  - ✓ Une gamme secondaire 3 700/3 800 €/m<sup>2</sup> PKI sur les secteurs cotés de Nice Plaine du Var et jusqu'à 4 300 €/m<sup>2</sup> PKI sur les secteurs les plus centraux de Nice Est ;
  - ✓ En gamme haute, plus marginalement et circonscrit à Nice Ouest et Secteur Ouest entre 4 500 et 5 500 €/m<sup>2</sup> PKI ;
- Sur le Moyen Pays Est et Plaine du Var (hors Nice) entre 2 900 et 3 600 → 4 000€/m<sup>2</sup> PKI ;
- Des familles très modestes, souvent locataires du parc social dont les budgets se situent entre 2 300 et 2 600 €/m<sup>2</sup> PKI sur les quartiers les moins attractifs dont les QPV : L'Ariane, Les Moulins, le Point du Jour, Nice Est Bon voyage, Moyen Pays Est mais également sur le Haut Pays vers lequel elles se déplacent sur des produits anciens à rénover.

***Parmi les familles, une part significative de familles monoparentales, tout particulièrement parmi les ménages les plus modestes***

- T3 130/160 K€ soit 2 100/2 500 €/m<sup>2</sup> PKI ;
- T3 160/220 K€ jusqu'à 250 K€ soit 3 000/3 500 jusqu'à 3 800 €/m<sup>2</sup> PKI.

***Tandis qu'en maison individuelle, la demande familiale plutôt satisfaite est circonscrite à des profils aisés en gamme haute***

- Principalement sur la Plaine du Var et le Moyen Pays Est entre 300 et 400 k€ ;
- En gamme haute sur Nice Nord Ouest Hauteurs entre 400 et 650k€ et jusqu'à 2 000/3 000 K€ sur Mont boron ;
- Insatisfaite sur le Secteur Ouest entre 300 et 500 k€ ;
- Sauf sur le Haut Pays avec une demande modeste entre 200 et 300 k€.

AR PREFECTURE

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 01/02/2018006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018NCA - NICE CENTRE  
OFFRENCA - NICE CENTRE  
DEMANDE

Offre marché de la revente

Profils de clientèle et budget

Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Profils de clientèle et budget													
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	Age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			10/20% RS				
								type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€		
	0%				100%			++			++			++			+				
Libre 5600/5900					Carré d'Or Les Musiciens Promenade Nice Centre Cimiez	1900 → récent	4000/6000 → 8000€/m <sup>2</sup>	CSP: E/PL/JC locaux			CSP: C/PL/CE locaux			Français Parisiens et locaux 50/60ans suite revente			étrangers et français +50ans parfois RS → RP				
Encadré 3400/3600								budget collectif: 3500/4300€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 4000/5000€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 4500/5500/m <sup>2</sup>			budget collectif: 4500/5500 → 6000/m <sup>2</sup>				
								T2 T3	150 200/250		T3/T4		300/500		T3/T4		300/500		T3/T4		300/400 → 500

NCA - NICE MONT BORON

NCA - NICE MONT BORON

OFFRE

DEMANDE

Offre marché de la revente

Profils de clientèle et budget

Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Profils de clientèle et budget													
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			70% RS				
								type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€		
	20%				80%			+			++						+++				
Libre 5300/5600	+	700/1500 → 5/6000K€	150/200 → 400/500	500/1500	Mont Boron	Maison de ville 1920 découpées 1960/1980 1980/2000	5000/7000 → 12 000€/m <sup>2</sup>	CSP: JC/C/PL locaux /travaillant sur Monaco			CSP: C/PL/CE locaux/travaillant sur Monaco						+++ Français + Etrangers ( Russe, Anglais, Suedois, Norvégiens...)				
								budget collectif: 5000/5500€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 7000/8000€/m <sup>2</sup>						budget collectif: 5000/10 000€/m <sup>2</sup>				
								T2/T3		250/300		T3/T4 MI		500/700 2 00/3 000					T3/T4 MI		300/800 800/4000

***De même une forte pression de la part des jeunes actifs locaux ainsi que des personnes seules sur une large tranche d'âge 35/45 ans***

- De jeunes actifs, jeunes couples originaires de la Métropole Nice Côte d'Azur ;
- Des célibataires, personnes seules décohabitants mais également sur des tranche d'âge supérieures ;
- Une demande centrée sur les T2 et les T3 ;
- Des budgets diversifiés qui s'organise en fonction de la segmentation des marchés :
  - ✓ Une gamme principale entre 3 000 et 3 800 €/m2 PKI qui s'exprime sur Nice et Secteur Ouest ;
  - ✓ Jusqu'à 4 000/4 300 €/m2 PKI sur le centre de Nice et le sud de Nice Est ;
  - ✓ Jusqu'à 4 100 €/m2 PKI sur Nice Ouest Nord Hauteur ;
  - ✓ Une gamme plus contrainte en budget sur le Moyen Pays st et la Plaine du Var, entre 2 800 et 3 300 €/m2 PKI ;
- Quelques ménages aisés, cadres ou jeunes aidés par les parents sur les quartiers haut de gamme entre 4 000 et 5 500 €/m2 PKI sur Littoral Est, Mont Boron, Nice Ouest Nord Hauteur, Secteur Ouest ;
- Des profils très modestes sur le Haut Pays entre 1 000 et 2 500 €/m2 en collectif mais aussi en maison individuelle entre 200 et 250 K€ ;
- Des locataires du parc social, dont une forte proportion de personne seules sur toutes tranche d'âge entre 2 300 et 2 700 €/m2 PKI, sur les quartiers les moins attractifs dont les zones ANRU.

AR PREFECTURE NCA - NICE NORD OUEST HAUTEURS OFFRE 006-210600110-20180301-03-DE Regu le 05/03/2018 Offre marché de la revente											AR PREFECTURE NCA - NICE NORD OUEST HAUTEURS DEMANDE 006-200030195-20180201-22-DE Regu le 01/02/2018										
Profils de clientèle et budget																					
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			5/10% RS				
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m²	Gamme de surface de terrain m²	secteur	age	gamme prix €/m²	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€		
	30%				70%																
Libre 5400/5600	+	350/400	80/90	150/200	Nice Nord Ouest Hauteurs	60/80 -10ans	3000/4000€/m² 4000/5000€/m²	CSP: E/O/F/C/PI/PL/C locaux + locataires parc social			CSP: E/O/F/C/PI/PL/C locaux, mutation+ locataires parc social			locaux			nationaux sous réserve vuer mer d'exception				
								budget 2300/2600€/m2 budget collectif:3000/4000€/m²			budget collectif: 2300/2600€/m2 budget collectif:3100/3300m²			budget collectif:4800/5500m²			budget collectif: 4500/6500€/m2				
								budget collectif:4500/5000€/m²			budget collectif:4500/5500€/m²										
								T2		100/250	T4		170/200 250/450	T2		220/260 290/350	T2/T4		300/700		
	++	400/500	100/120	300/500				T3	120/180 200/350		T3	350/400 400/450									
	+	600/1000	150/300	500/1000+								100/150			500/650 400/650 → 1000						

NCA - NICE EST OFFRE Offre marché de la revente											NCA - NICE EST DEMANDE										
Profils de clientèle et budget																					
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS				
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m²	Gamme de surface de terrain m²	secteur	age	gamme prix €/m²	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€		
	0%				100%																
Libre 5400/5600					Bon Voyage Pasteur St Roch Ariane	Ancien 60/70	2100/3200€/m²	++			+++			+			+				
								CSP: O/E/PI/IC locaux			CSP: O/E/PI/C/PL locaux			locaux			étrangers sur le pourtour du port et vieille ville				
								budget collectif Bon Voyage/Ariane: 2300/2700m²			budget collectif Bon Voyage/Ariane: 1800/2200m²			budget collectif St Roch: 3600/4500m²			budget collectif: 5000/5700€/m²				
								budget collectif St Roch: 3000/3800m²													
								T2		100/120 → 160	T3		120/160	T3		220/300 → 330					
					Riquier/Le Port	années 70/00 standing	3700/4500€/m²	T3		130/160 → 220	T4		150/160								
					secteur pourtour port	ancien	5000/8000€/m²	budget collectif St Roch/Riquier: 3700/4100€/m²			budget collectif St Roch: 3000/3500€/m²			Riquier/Le Port suite revente maison budget coll: 4600/5000€/m²			ST/T2 T3/4		150/250 350/400		
						ancien 80	8000/9000€/m²	T2		160/180			180/300	T3		300/350					
					Vieille ville	ancien	4000/6000€/m²	T3		220/250			250/350	T4		400/450					

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE

Recu le 05/03/2018 NCA - NICE PLAINE DU VAR

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE

Recu le 01/02/2018

OFFRE							DEMANDE													
Offre marché de la revente							Profils de clientèle et budget													
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS			
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	
	%				100%															
Libre 4900/5000					Nice Plaine du Var	80/90 -10/15ans	3300/3500€/m <sup>2</sup> 3700/4000 → 4500€/m <sup>2</sup>	+++ CSP: E/Pl/JC locaux, Nice, Littoral, Plaine du Var +locataires du parc social			++ CSP: E/Pl/C locaux, Nice, Littoral, Plaine du Var + locataires du parc social			NON			NON			
										budget collectif: 2300/2600€/m <sup>2</sup> budget collectif : 3100/3600 → 4100€/m <sup>2</sup>			budget collectif : 2300/2600€/m <sup>2</sup> budget collectif : 3000/3200€/m <sup>2</sup>							
Encadré 3500/3600								T2	100/200 130/270		T4		250/280 280/320							
							T3			Parents pour enfants										
										budget collectif : ST 5200/6000€/m <sup>2</sup>										
										budget collectif : T2 3500/4100€/m <sup>2</sup>										
										ST			110/150							
										T2			130/160							

AR PREFECTURE				AR PREFECTURE															
006-210600110-20180301 NCA - LITTORAL EST				006-200030195-20180201-22-DE															
Regu le 05/03/2018				Reçu le 01/02/2018															
OFFRE				DEMANDE															
Offre marché de la revente								Profils de clientèle et budget											
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			80% RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
	50/20%				50/80%														
Libre 6500	+	500/1 000	95/120	+/- 500	Littoral Est	ancien récent	7000/12 000€/m <sup>2</sup>	+						+			++		
	++	2 000/6 000	150/300	1000/3000				Travaillant sur Monaco CSP PI /CM aidés par les parents						nationaux RS→RP			internationaux		
	+	10 00/15 000	300/500	3000/4000				budget collectif: 4000/5500€/m2						budget collectif : 6000/8000m <sup>2</sup>			budget collectif : 8000/12 000/m <sup>2</sup>		
	+	+ 20 000	+ 500	5000/10 000				T2/T3		200/300				T3/T4		400/700→800	T3/4		500/800

NCA - SECTEUR OUEST				NCA - SECTEUR OUEST															
OFFRE				DEMANDE															
Offre marché de la revente								Profils de clientèle et budget											
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes Célib/JC/JF 25/35ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
	20/40%				80/60%														
Libre 4800/4900	+	200/350	60/100	-	Littoral	"pieds dans l'eau" récent	6000/7000	++			+			+++			++		
							→ 9000/10 000	CSP: PI/JC + locataires parc social			CSP: PL/C/CS + locataires parc social			locaux			Séniors RS → RP nationaux		
								budget collectif: 2300/2600€/m2 budget collectif : 3200/4500/m <sup>2</sup>			budget collectif : 4400/5300/m <sup>2</sup> dont mutations Lycée international sur Vence			budget collectif : 5000/6000/m <sup>2</sup>			budget collectif : 5500/7000/m <sup>2</sup>		
								budget collectif : 4500/5500/m <sup>2</sup>			budget collectif : 2300/2600/m <sup>2</sup>								
Encadré 4000	+	1500/3 000	250/400	4000/10 000	Saint Laurent Vence	ancien 60/70	3200/4200	T2		100/250	T3		130/180	T3		350/400	T3		400/500
						standing +	4500/5500	T3		130/300	T4 ou MI		170/200	T4		450/500	MI		500/550
													Familles internationales et nationales Vence			MI			800/1 000



AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE

Reçu le 05/03/2018

NCA - PLAINE DU VAR

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE

Reçu le 01/02/2018

NCA - PLAINE DU VAR

OFFRE							DEMANDE												
Offre marché de la revente							Profils de clientèle et budget												
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
	80%				20%														
Libre 4100/4200	+	150/250	70/90	200/1000															
	++	350/450	90/120	1000/2000															
Encadré 3900/4000	+	450/700	150/250	1000/2000		ancien années 60/70	2200/3000€/m <sup>2</sup>												
								+++			+++			+					
								CSP: E/PI/JC locaux + départs			CSP: E/PI/C/F locaux + départs			locaux					
								budget collectif: 3200/4000€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 2900/3800 → 4000€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 3100/3500€/m <sup>2</sup>					
								T2 T3		130/200 180/270	T4 ou MDV		230/300 → 350	T3/4		210/250			
								MI		800/1000	MI		300/400	MI PP		350/400			

NCA - MOYEN PAYS EST

OFFRE							DEMANDE												
Offre marché de la revente							Profils de clientèle et budget												
Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel				collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
	50/80%				20/50%														
Libre 3800/4000	+	300/350	80/90	300/500	Saint André de la Roche	récent 10/15ans	3200/3300€/m <sup>2</sup> PKI												
	++	350/500	90/120	500/1000															
	+++	500/650	150/200	1500/2000															
Encadré 2900	+	800/1 500	200/300+	5000/10 000															
								+++			++			+/-					
								CSP: E/PI+ locataires parc social			CSP: E/PI/F/C/CE+locataires parc social			locaux suite à la revente d'une maison sur la Vallée					
								budget collectif: 2300/2600€/m <sup>2</sup>			budget collectif 2300/2600€/m <sup>2</sup>			budget: 2900/3100€/m <sup>2</sup>					
								budget collectif: 2800/3300€/m <sup>2</sup>			budget collectif : 3200/3600€/m <sup>2</sup>								
								budget collectif: 3400/3700€/m <sup>2</sup>											
								T2 T3		100/160 130/220	T4 T4/5		170/250 250/300	T2 T3		130/150 180/200			
								MI		300/500	MI		500/700 500/1500 1500/2000	MI		300/350 350/600 700/1 000			

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

NCA - HAUT PAYS VESUBIE

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

NCA - HAUT PAYS VESUBIE

OFFRE

DEMANDE

Offre marché de la revente

Profils de clientèle et budget

Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel							collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
	40/50%				50/60%																	
NR	++	150/190	60/70	1500/3000	Vallée de la Vesubie	Ancien non réno	1000/1500€/m <sup>2</sup>	+			++			80% (St Martin de Vésubie)								
	++	200/250	80/90	1500/3000			CSP: E/O locaux			CSP: E/O/PI locaux, Vallée de la Vesubie, Nice			CSP: PI/C Nice, Monaco									
	+	350/450	100/150	3000/5000		budget collectif: 1000€/m <sup>2</sup> à rénover			budget collectif: 2100/2500€/m <sup>2</sup>			budget collectif: 2100/2500€/m <sup>2</sup>										
						Ancien réno	2000/2500€/m <sup>2</sup> → 3000€/m <sup>2</sup> (St Martin)	budget collectif: 2300/2500€/m <sup>2</sup> rénové budgets adaptés mais produits peu attractifs			T2 T3 MI			T4 MI			T3 MI					
								40/60 70/150 200			150/180									130/150		
											MI	1500/3000	200/250							MI	1000/1500	200/350

NCA - HAUT PAYS TINEE

NCA - HAUT PAYS TINEE

OFFRE

DEMANDE

Offre marché de la revente

Profils de clientèle et budget

Gamme marché collectif neuf 2014/2015	individuel							collectif			Jeunes J. couples, J. Familles 25/35ans Célibataires 25/45ans			Familles 35/50ans			Séniors			RS		
	%	Gamme prix en K€	Gamme de surface habitable en m <sup>2</sup>	Gamme de surface de terrain m <sup>2</sup>	secteur	age	gamme prix €/m <sup>2</sup>	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€	type	Surf terr.	Budget K€
Station 30%	450/500 600/700 1 000/ 2 000	80/100 150/200 180/250		Station 70%	ancien 70/80	front de pistes 3800/4000 → 5000 vallée 2500/3500€/m <sup>2</sup>	++			++			100% en station									
							CSP: E/PI/C			CSP: PI/JC/C/CE/CS			Familles CSP ++ 80% Français / 10% Italiens / 10% anglais									
Bas de la Vallée 70%	250/300 350/450 500/700	80/110 120/150 150/200+	1000 1000/2000 +2000	Bas de la Vallée 30%	Ancien MDV divisées	1000€/m <sup>2</sup> à rénover 1200/1500€/m <sup>2</sup> rénové	MI 80/90	+/- 1000	200/250	MI 90/110 MI +/- 150	1000 1000/2000	250/300 350/450	budget collectif: 3500/4500€/m <sup>2</sup>									
													ST/T2	budgets adaptés/ volume insuffisants	60/150					Chalets	450/500 → 700K€	

***La clientèle en résidence secondaire, une demande qui s'essouffle et reste très circonscrite au littoral et à quelques secteurs d'exception.***

- Au plan de l'origine géographique, une clientèle majoritairement française dont une part significative de séniors sur Nice centre et Secteur Ouest qui évoluent rapidement vers la résidence principale ;
- Des budgets en collectifs qui restent élevés.

***Les séniors, des budgets élevés pour les nationaux sur le littoral mais qui se raréfient tandis que les locaux sont en attente sur le Moyen Pays***

- Des budgets élevés en adéquation avec l'offre neuve sur le littoral et Nice, entre 3 600 et 5 500 → jusqu'à 8 000 €/m<sup>2</sup> PKI sur Littoral Est ;
- Des budgets plus modestes et en conséquence des ménages insatisfaits sur le moyen Pays entre 2 900 et 3 500 €/m<sup>2</sup> PKI.

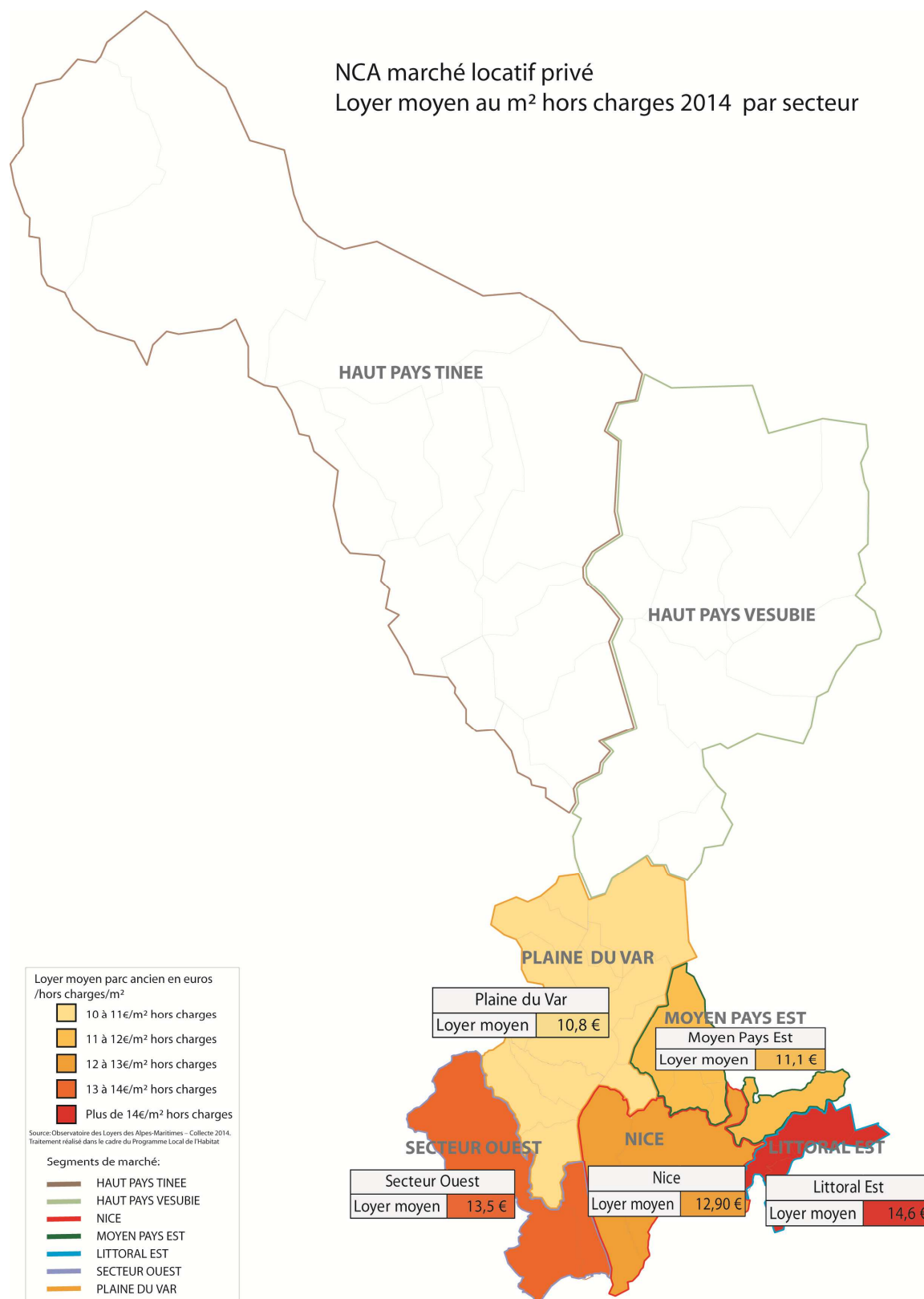
***Les familles en collectif, une très forte pression de la demande très largement insatisfaite qui s'exprime sur plusieurs gammes sur les T3 et les T4***

- Sur Nice et le littoral, principalement sur Nice Est, Nice Nord Ouest Hauteurs, Nice Plaine du Var et Secteur Ouest ;
- Une gamme principale 2 900/3 600 €/M<sup>2</sup> PKI jusqu'à 4 000 €/M<sup>2</sup> ;
- Des familles très modestes, souvent locataires du parc social dont les budgets se situent entre 2 300 et 2 600 €/m<sup>2</sup> PKI sur les quartiers les moins attractifs dont les QPV : L'Ariane, Les Moulins, le Point du Jour, Nice Est Bon voyage, Moyen Pays Est mais également sur le Haut Pays vers lequel elles se déplacent sur des produits anciens à rénover ;
- Parmi les familles, une part significative de familles monoparentales, tout particulièrement parmi les ménages les plus modestes sur des T3 en gamme 2 100/3 500 jusqu'à 3 800 €/m<sup>2</sup> PKI soit entre 130 et 220 jusqu'à 250 k€.

***Tandis qu'en maison individuelle, la demande familiale plutôt satisfaite est circonscrite à des profils aisés en gamme haute***

***De même une forte pression de la part des jeunes actifs locaux ainsi que des personnes seules sur une large tranche d'âge 35/45 ans***

- De jeunes actifs, jeunes couples originaires de la Métropole Nice Côte d'Azur ;
- Des célibataires, personnes seules décohabitants mais également sur des tranche d'âge supérieures ;
- Une demande centrée sur les T2 et les T3 ;
- Des budgets diversifiés qui s'organise en fonction de la segmentation des marchés :
  - Une gamme principale entre 3 000 et 3 800 €/m<sup>2</sup> PKI sur Nice et Secteur Ouest ;
  - Une gamme plus contrainte en budget sur le Moyen Pays Est et la Plaine du Var, entre 2 800 et 3 300 €/m<sup>2</sup> PKI ;
- Des profils très modestes sur le Haut Pays entre 1 000 et 2 500 €/m<sup>2</sup> en collectif mais aussi en maison individuelle entre 200 et 250 K€ ;
- Des locataires du parc social, dont une forte proportion de personne seules sur toutes tranche d'âge entre 2 300 et 2 700 €/m<sup>2</sup> PKI, sur les quartiers les moins attractifs dont les zones ANRU.

Le marché locatif privé<sup>12</sup><sup>12</sup> Source : ADIL Observatoire des loyers - Entretiens professionnels de l’immobiliers

Dans le parc ancien des valeurs élevées, proches des plafonds Pinel pour le neuf sur le littoral

L'analyse du loyer moyen Hors Charge (HC) par secteur montre :

- Une gamme de prix moyen qui se situe entre 10,8 et 14,6 €/m<sup>2</sup> HC selon les territoires ;
- Des valeurs très proches pour :
  - Nice et Ouest entre 12,9 €/m<sup>2</sup> HC et 13,5 €/m<sup>2</sup> HC ;
  - Moyen pays est et Plaine du Var entre 10,8 €/m<sup>2</sup> HC et 11,1 €/m<sup>2</sup> HC ;
- Un niveau de prix supérieur sur Littoral est : 14,6 €/m<sup>2</sup> HC.

Les communes du littoral et du moyen Pays (sauf Gilette et Bonson) sont situées en Zone A du dispositif Pinel avec un plafond de loyer à 12,5 €/m<sup>2</sup> HC. Au regard des valeurs de l'offre sur le parc ancien, l'offre neuve sera très concurrentielle pour le parc ancien sur les trois secteurs du littoral, tandis qu'elle pourra garder une attractivité prix sur la Plaine du Var et le Moyen Pays Est.

## Evaluation des loyers « charges comprises par secteurs

Pour rapprocher l'offre de la demande et des budgets de ménages, il convient de travailler sur des valeurs de loyers charges comprises. Ces valeurs n'étant pas identifiées par l'observatoire des loyers des Alpes-Maritimes, nous avons travaillé comme suit :

Sur la base de loyers moyens hors charges observés par l'observatoire des loyers nous avons appliqué des charges locatives en fonction de l'âge des biens :

- 0,5 €/m<sup>2</sup> pour les logements avant 1946 ;
- 2 €/m<sup>2</sup> pour les logements entre 1946/1970 ;
- 1,5 €/m<sup>2</sup> pour les logements 1971/1990 1991/2005 et après 2015.

Cette approche permet de positionner les loyers charges comprises selon le type de produit pour chacun des secteurs soit pour les secteurs sur lesquels le nombre de références est suffisant :

	T2	T3	T4	Age des biens	
Nice centre	43/48 m2 605/701 €/mois CC	66/67m2 869/877 €/mois CC	85 m2 937 €/mois CC	<1990	
Nice est	39/43 m2 598/668 €/mois CC	63/66 m2 798/879 €/mois CC	Ns	<1946 >2005	jusqu'à
Nice nord ouest hauteurs	40/46 m2 617/749 €/mois CC	66/68 m2 824/924 €/mois CC	84/88 m2 1010/1166 €/mois CC	<1946 >2005	jusqu'à
Secteur Ouest	45/46 m2 639/789 €/mois CC	65/68 m2 872/1103 €/mois CC	ns	<1946 >2005	jusqu'à

Sur les secteurs offrant suffisamment de références soit Nice et Ouest sur lesquels se concentre le marché :

- Des T2 qui se situent entre 600 et 790 €/mois CC pour 39/48m<sup>2</sup> ;
- Des T3 qui se situent entre 800 et 924 jusqu'à 1 100 €/mois CC pour 63 à 68 m<sup>2</sup> ;
- Sur Nice est, des surfaces plus compactes mais proposées au même prix :
  - T2 39 m<sup>2</sup> à 600 €/mois CC ;
  - T3 63m<sup>2</sup> à 800 €/mois CC ;
- Une offre récente (post 2005) dont les prix sont inférieurs en valeur unitaire à ceux de l'offre de la période 1971/1990, conséquence du niveau élevé des charges sur cette période :
  - Nice Est : T2 récents post 2005 39m<sup>2</sup> à 650 €/Mois CC pour 668 €/Mois CC pour les T2 de 44 m<sup>2</sup> datant de 1971 à 1990 ;
  - Nice Ouest Hauteurs : T2 récents post 2005 40 m<sup>2</sup> à 654 €/Mois CC pour 749 €/Mois CC pour les T2 de 46 m<sup>2</sup> datant de 1971 à 1990.

pas assez de références (min 50)

Nice Centre	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005	
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy
T2	43	605 €	43	664 €	48		701 €			
T3	66	869 €	65	910 €	67		877 €			
T4	85	937 €								

Loyers charges comprises											
Nice est	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005		
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	
T2	43	598 €	44	637 €	44		668 €	41	648	39	652
T3	63	798 €	66	908 €	66		879 €				
T4											

Loyers charges comprises											
Nice Plaine du Var	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005		
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	
T2			41	657 €	45		655 €			43	752
T3											
T4											

Loyers charges comprises											
Ouest Littoral Ouest	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005		
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	
T2	46	639 €	44	679 €	45		680 €	45	706	45	789
T3	65	872 €	66	909 €	68		962 €	67	950,5	68	1103
T4											

Loyers charges comprises											
Moyen Pays Est	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005		
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	
T2											
T3			66	793 €							
T4											

Loyers charges comprises											
Plaine du Var	Avant 1946		1946-1970		1971-1990		1991-2005		Après 2005		
	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	surf moy m <sup>2</sup>	loyer CC moy	
T2											
T3					64		850 €				
T4											

Source : Observatoire des Loyers des Alpes-Maritimes – Collecte 2014. Traitement réalisé dans le cadre du Programme Local de l'Habitat.

## Le marché et l'offre locative sur NCA

L'analyse qualitative du marché sur la Métropole met en avant les éléments suivants :

- Aucune évolution de prix relevée sur le marché locatif Niçois, les valeurs locatives sont en « stagnation ». En effet, la production d'appartements neufs est insuffisante sur la commune pour venir interférer ou perturber le marché et les loyers du marché ancien ;
- Sur le secteur de la Plaine du Var, la production de logements neufs sur Carros a permis au parc « vieillissant » de se renouveler et de proposer des logements plus modernes avec des prestations de qualités. Mais l'impact est peu significatif car le nombre de logements proposés en location est très faible.

## L'offre locative en ancien, une offre dans des copropriétés des années 60/70, plutôt bien rénovée mais avec des charges très élevées

- L'offre locative sur NCA est essentiellement constituée de produits anciens mais ayant globalement fait l'objet de travaux de rénovation. En effet, la loi impose un certains nombres d'obligation concernant les logements locatifs auxquels les propriétaires doivent répondre afin de pouvoir louer leur logement.

De plus, les locataires ayant du « choix » sur le marché, les logements non modernisés se louent beaucoup plus difficilement sauf sur les secteurs particulièrement prisés tels le centre ville de Nice sur lequel les biens mêmes en mauvais état sont très prisés.

- Au plan des prix, la gamme au m<sup>2</sup> se situe entre :
  - 10/12 €/m<sup>2</sup> HC sur les produits des années 60/70 ;
  - 12/13 €/m<sup>2</sup> HC sur les produits anciens et semi récents ;
  - 20/21 €/m<sup>2</sup> sur les ST toute date de construction confondu.

Ce qui donne :

Typologie	Surf.	Ancien/semi récent			Années 60/70		
		Loyer CC	charges	Loyer/m <sup>2</sup> HC	Loyer CC	charges	Loyer/m <sup>2</sup> HC
++ ST	20/25 m <sup>2</sup>	450/550 €/mois	20/25 €/mois	21/21.5 €/m <sup>2</sup>	450/550 €/mois	40/50 €/mois	20/20,5 €/m <sup>2</sup>
+++ T2	45/50 m <sup>2</sup>	550/700 €/mois	45/50 €/mois	11.5/13 €/m <sup>2</sup>	550/700 €/mois	80/100 €/mois	10,5/12 €/m <sup>2</sup>
++ T3	55/65 → 80 m <sup>2</sup>	750/850 € → 1100 €/mois	55/65 € → 80/mois	12/13 € → 12.5/m <sup>2</sup>	800/850 € → 1100 €/mois	100/130 € → 150 €/mois	11/12 € → 12,5/m <sup>2</sup>

- Sur le marché locatif de NCA, une part importante de l'offre locative est constituée d'appartements dans des copropriétés des années 60/70 au sein desquelles les charges mensuelles sont très élevées : 40/50€/mois sur les ST, 80/100 € pour les T2, 100/150 €/mois sur les T3.

Les estimations de valeurs locatives hors charges sont donc calculées à rebours en partant des budgets de la demande identifiée auxquels on soustrait le montant des charges locatives afin d'être en adéquation avec les budgets des demandeurs.

Cet ajustement est aujourd'hui indispensable car d'une part les candidats locataires ont aujourd'hui le choix et d'autre part sont de plus en plus exigeants face au bien qu'ils vont louer.

**A typologie équivalente le candidat privilégiera un logement peu énergivore et récent au détriment de quelques m<sup>2</sup> sur un logement plus ancien pour un même montant de loyer.**



## L'offre locative neuve, un impact faible sur le marché locatif pour l'instant

L'offre locative neuve sur NCA reste faible en volume au regard du parc locatif ancien et les prix moyens observés sont relativement homogènes puisqu'ils sont majoritairement calculés en fonction des dispositifs de défiscalisation Besson, Robien et Scellier pour lesquels les livraisons ont eu lieu ces dix dernières années.

Ce qui donne une gamme principale de loyer au m<sup>2</sup> sur les produits neufs entre 14/15 €/m<sup>2</sup> HC

Typologie	Surf.	Ancien/semi récent		
		Loyer CC	charges	Loyer/m <sup>2</sup> HC
+ ST	20/28 m <sup>2</sup>	530/550 €/mois	40/ €/mois	17/18 €/m <sup>2</sup>
+++ T2	38/45 m <sup>2</sup>	630/800 €/mois	60/70 €/mois	15/16 €/m <sup>2</sup>
+ T3	48/55 → 60 m <sup>2</sup>	740/850 € → 900 €/mois	70/75 € → 80/mois	13/13,5 € → 14/m <sup>2</sup>

Le nouveau dispositif Pinel en vigueur depuis octobre 2014 et qui instaure un plafond de loyer nettement inférieur, n'a pas pour l'instant d'effet sur le marché locatif puisque les livraisons sont peu nombreuses pour le moment.

Sur NCA, la production de logement locatif neuve étant relativement faible, elle n'a pas eu d'impact fort sur le marché locatif.

On observe toutefois quelques « épiphénomènes » tels que :

- Des difficultés signalées par certains professionnels de l'immobilier à relouer des logements anciens dans des quartiers bénéficiant de logements neufs sur lesquels il a fallu réaliser de légères baisses de loyers, de l'ordre de 50 €/mois sur un T2 ;
- L'exigence des locataires concernant l'état général du produit, ses performances énergétiques, etc. Les locataires privilégieront donc un logement neuf à un logement ancien malgré quelques m<sup>2</sup> supplémentaire et ce sur une même base de loyer.

## La demande sur le marché locatif

**L'analyse de la demande met en avant trois grands segments de « couples produits/cibles de clientèle » :**

- **Une demande de ménages d'actifs globalement aisés dont les budgets sont compatibles avec l'offre :**
  - ++ Jeunes actifs 25/35ans, célibataires, ingénieurs, professions intermédiaires avec une situation professionnelle stable, locaux ou nationaux voire étrangers qui viennent travailler sur Nice : ST/T2 600/800 €/mois charges comprises (CC) ;
  - +++ Jeunes familles d'actifs 30/35, avec ou sans enfants, ingénieurs, professions intermédiaires, jeunes cadres : T3 800/1 000 €/mois CC ;
  - ++ Familles 35/45ans avec enfants :
    - Sur Nice : cadres, cadres supérieurs, qui souvent travaillent sur Monaco et veulent être proches des accès autoroutiers : T4/T5 1 200/2 000 → 2 500 €/mois CC.
    - Sur la Plaine du Var et le Moyen Pays Est : locaux ou mutés, fonctionnaires, mutés...
      - maisons 90/120 m<sup>2</sup> 500/800 m<sup>2</sup> de parcelle 1 200/1 500
      - maison 150/200 m<sup>2</sup> grand terrain entre 1 800/2 000€/mois

⇒ Il est à noter que ces budgets sont compatibles avec l'offre mais toutefois celle-ci est très faible et ne permet pas de satisfaire toutes les demandes sur de tels logements.

- **++ Une demande importante d'étudiants sur la période scolaire** sur de petits appartements ST/T2 meublés si possible, à proximité des transports et/ou du lieu d'étude. Il s'agit d'une clientèle dont le budget n'est pas un frein car ce sont majoritairement les parents qui assument la location du logement : ST /T2 500/600 € → 800 €CC ;
- **Une demande importante de ménages modestes qui rencontrent de plus en plus de difficultés à se loger car :**
  - Il s'agit pour la plupart de ménages en situations de précarité par rapport à l'emploi : CDD/intérimaires ;
  - Avec des revenus faibles ne permettant pas de justifier 3 fois le montant du loyer ;
  - Par ailleurs des contraintes importantes causées par la loi ALUR interdisant le cumul d'une Garantie Loyer Impayé et Garant.

En effet, dans certain cas les locataires n'arrivent pas à justifier 3 fois le montant du loyer mais y sont très proches. Auparavant, les agents permettaient donc au candidat locataire de louer le logement en apportant la garantie d'un garant. Toutefois aujourd'hui la loi interdit le cumul Garant et Garantie Loyer Impayé. Hors, la conjoncture de plus en plus risqué du marché locatif incite fortement les propriétaires bailleurs de se couvrir les risques d'impayés par une GLI ce qui rend très difficile la recherche de locataires.

  - Sur Nice :
    - Jeunes célibataires qui entre dans la vie active : ST/T2 400/600 €/mois CC ;
    - Jeunes familles d'actifs avec enfants/familles monoparentales : T3 700/800 € CC.
  - Sur la Plaine du Var :
    - Familles locales ou déports sur des appartements familiaux environ 1 000 €/mois CC.
- **Marginalement, quelques séniors qui ne souhaitent plus être propriétaires** qui recherchent des environnements agréables proposant services et commerces de proximité et se positionnent essentiellement sur des produits récents/neufs afin de bénéficier de logements adaptés : ascenseur, terrasse, stationnement, garage T2/T3 700/850 → 900 € CC.

Ce premier niveau d'analyse qualitative de la demande sera complété par l'analyse des besoins qui permettra en particulier d'appréhender les budgets des ménages sur le segment intermédiaire qui ne se positionnent pas forcément sur le marché.

*Sur le marché locatif privé, une offre locative majoritairement constituée de produits anciens dans des copropriétés des années 60/70, plutôt bien rénovées mais avec des charges élevées*

- Des estimations de valeurs locatives faites à rebours, en partant des budgets ;
- A typologie équivalente, des candidats à la location qui privilégieront les logements les moins énergivores et les plus récents au détriment de quelques m<sup>2</sup> supplémentaires ;
- Des valeurs élevées, une gamme de prix moyen HC qui se situe entre 10,8 et 14,6 €/M2 HC selon les territoires mais dont les prix sont « en stagnation », la production neuve étant insuffisante pour venir interférer avec le marché de l'ancien ;
- Sur Nice et Secteur Ouest sur lesquels se concentre le marché, des valeurs locatives qui se situent pour un T2 entre 600 et 790 €/mois CC pour 39/48 m2 et pour un T3 entre 800 et 924 €/mois CC pour 63 à 68 m2 ;
- Une offre récente post 2005 dont les prix sont inférieurs en valeur unitaire à l'offre 1971/1990, conséquence de l'impact des charges sur le loyer ;
- Le rapprochement entre le zonage Pinel et l'offre en ancien montre que l'offre neuve sera très concurrentielle pour le parc ancien sur les trois secteurs littoraux, tandis qu'elle pourra garder une attractivité prix sur la Plaine du Var et le Moyen Pays Est.

*L'offre neuve, un impact faible sur le marché pour l'instant*

- Des valeurs homogènes, calculées sur les plafonds de défiscalisation successifs ;
- Une gamme principale entre 14 et 15 €/m2 HC, soit des T2 entre 630 et 800 €/Mois CC pour 38/45 m2 et des T3 entre 740 et 850 €/mois pour 48/55 jusqu'à 60 m2 ;
- L'offre Pinel, avec un plafond inférieur est encore marginale sur le marché au regard du faible volume de livraisons.

*Trois grands segments de demande identifiés*

- Une demande de ménages d'actifs globalement aisés dont les budgets sont compatibles avec l'offre :
  - ++ Jeunes actifs 25/35ans, célibataires, ingénieurs, professions intermédiaires avec une situation professionnelle stable, locaux ou nationaux voir étrangers qui viennent travailler sur Nice : ST/T2 600/800 €/mois CC ;
  - +++ Jeunes familles d'actifs 30/35, avec ou sans enfants, ingénieurs, professions intermédiaires, jeunes cadres : T3 800/1 000 €/mois CC ;
  - ++ Familles 35/45ans avec enfants en collectif sur Nice sur des T4/T5 1 200/2 000 → 2 500 €/mois CC, en maison individuelle sur la Plaine du Var et le Moyen Pays Est principalement sur des maisons 90/120 m<sup>2</sup> 500/800 m<sup>2</sup> de parcelle 1 200/1 500 m2.
- ++ Une demande importante d'étudiants aisés sur la période scolaire sur des ST /T2 500/600 €→800 €CC ;
- Une demande importante de ménages modestes qui rencontrent de plus en plus de difficultés à se loger car en situations de précarité par rapport à l'emploi et /ou avec de faibles revenus ne permettant pas de justifier 3 fois le montant du loyer :
  - Sur Nice : Jeunes célibataires qui entre dans la vie active : ST/T2 400/600 €/mois CC et jeunes familles d'actifs avec enfants/familles monoparentales : T3 700/800 € CC ;
  - Sur la Plaine du Var : Familles locales ou départs sur des appartements familiaux environ 1 000 €/mois CC ;
- Marginalement, quelques seniors qui ne souhaitent plus être propriétaires qui recherchent des environnements agréables proposant services et commerces de proximité et se positionnent essentiellement sur des produits récents/neufs afin de bénéficier de logements adaptés : ascenseur, terrasse, stationnement, garage T2/T3 700/850 → 900 € CC.

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

Ce premier niveau d'analyse qualitative de la demande sera complété par l'analyse des besoins qui permettra en particulier d'appréhender les budgets des ménages sur le segment intermédiaire qui ne se positionnent pas forcément sur le marché.

## J LE MARCHE LOCATIF SOCIAL

### Le contexte et les évolutions récentes

Les entretiens et ateliers réalisés avec les acteurs du logement social ont permis de mettre en avant un certain nombre d'éléments significatifs et d'évolutions quant à la production du logement social sur le territoire de la Métropole.

- **Le dynamisme des élus et des techniciens quant à la mobilisation sur la production**, pour laquelle la loi SRU a servi de déclencheur au début des années 2000 pour ensuite créer une réelle dynamique et a permis d'engager une nouvelle étape dans la réponse aux besoins sociaux.
- **Une diversité du territoire, encore plus prégnante aujourd'hui avec le passage à 49 communes** dont l'intégration de communes du Moyen et du Haut Pays :
  - Des tensions très différentes entre littoral et moyen et haut Pays mais une pauvreté avérée sur certaines communes de l'intérieur avec une extrême polarisation de la pauvreté, des situations plus dures conséquence de l'éloignement des bassins d'emplois et des dispositifs sociaux, plus préoccupantes, bien que moins représentatives en nombre ;
  - Une stratégie différente dans les secteurs défavorisés avec une forte proportion de logements sociaux, des noyaux de pauvreté clairement identifiés mais des quartiers qui font l'objet d'interventions conséquentes de la part de la puissance publique tels Pasteur, l'Ariane, les Moulins à Nice et bientôt le Point du Jour à Saint-Laurent-du-Var, objets de toutes les attentions et de projets de renouvellement urbain portés par la Métropole avec le soutien l'Agence Nationale de Renouvellement Urbain et des partenaires institutionnels ;
  - Un début de report de la demande vers le haut et le moyen pays, du fait des difficultés à accéder à un logement en zone littorale.
- **Des évolutions lourdes sur les typologies de logements produits, vers les petits logements**, avec une réelle inversion de la production au fil du temps des T4/T5 vers les T2/T3, conditionnée par :
  - Les difficultés de solvabilité ;
  - Les évolutions socio démographiques.

Qui nécessitent un rééquilibrage typologique du parc, une adaptation des logements à la composition familiale T1 bis/T2 bis vers plus de « modularité », une recherche d'innovation dans la configuration des logements.

Tandis que la production de petits logements augmente les coûts de production et pose la question de l'évolution de la famille qui ne peut pas être prise en compte dans cette production de petites typologies.

Mais peu de concession faite sur les surfaces par type de logements par les bailleurs, afin d'éviter les « risques sociaux » à terme.

- **Une évolution dans la qualité des logements.** Les produits livrés aujourd'hui sont qualifiés « *de bons produits* » en cela qu'ils proposent des innovations en termes techniques, d'abord dans un objectif de

performance énergétique (panneaux solaires, VMC double-flux...). Mais les acteurs rencontrés mettent en évidence un impact « paradoxal » en matière de charge. Si la performance énergétique devrait se traduire par des diminutions de charges, elle joue également de manière négative du fait des surcoûts liés au contrat d'entretiens de ces équipements. Cette « technicisation » des logements interroge les acteurs du logement social : finalement, l'attente est-elle vraiment là ? En regard de la demande, l'enjeu n'est-il pas de maintenir des loyers – et donc des coûts de production – réduits ?

- **Une évolution prégnante dans les modes de production avec la montée en puissance de la VEFA** dont la part devient de plus en plus prépondérante jusqu'à une inversion de la répartition de la production produite par les bailleurs de 50/60 % à 10/15 %. Au regard des outils mobilisés par les PLU la production en VEFA est devenue inéluctable. En revanche les conditions de financement du logement locatif social, nettement moins favorables ces dernières années, compliquent les équilibres d'opérations malgré un prix de cession plafonné à 2 500 € TTC le m<sup>2</sup> SHAB PKI. En effet la diminution des aides publiques, sauf celles des communes et de la Métropole, conduit parfois les bailleurs à prévoir quelques PLS pour équilibrer certaines opérations, au détriment du PLAI dont le besoin est évident.
- **Une approche nouvelle, la prise en compte de la notion de « commercialité » des logements** qui interroge sur :
  - La double approche du bailleur entre demande présente à court terme et commercialité à long terme au regard de la gestion à 50 ans ;
  - La double vision : une vision localisée liée aux besoins locaux et une vision plus « macro » liée aux contingents « état et département ».
- **A mettre en parallèle avec une « contradiction entre demande massive et exigence des demandeurs » allant jusqu'aux refus d'offre**, liés à l'environnement, le demandeur choisissant davantage l'environnement, la proximité de l'offre de services et de transports plutôt que le logement. Une évolution à relever : le locataire social devient un locataire comme les autres, il devient un peu transgressif et c'est un peu une « révolution culturelle », il n'est plus un locataire « captif », il peut dire « ça ne me convient pas », il faut en tirer les conséquences. Il est par ailleurs d'autant plus exigeant qu'il sait qu'il va rester longtemps dans son logement. Ces refus peuvent également dans certains cas s'expliquer par les niveaux de loyers. Ceci pose comme enjeu la nécessité d'un travail sur une définition plus globale des besoins : c'est la question du couple entre logement (typologie / coût) et dimension qualitative (équipements du logement / environnement / services).
- **Des loyers systématiquement au plafond de par la difficulté à équilibrer les opérations**, alors que l'adéquation aux besoins nécessiterait des loyers inférieurs dans certains cas.
- **Le PLS, une demande réelle mais qui ne s'exprime pas au sein du SNE**, un enjeu de communication mais une concurrence nouvelle du Pinel sur les T3 en particulier dont les surfaces sont beaucoup plus compactes qu'en locatif social et dont les loyers deviennent de ce fait concurrentiels. Par ailleurs un enjeu d'adaptation aux besoins en ne se positionnant pas systématiquement au plafond.
- **Le parc existant et sa réhabilitation posent la question de la stratégie du bailleur**, des arbitrages sont à mener entre entretien, politiques sociales et priorisations territoriales. C'est ici la question de la difficile adéquation entre des interventions massives s'inscrivant dans des projets majeurs (ANRU

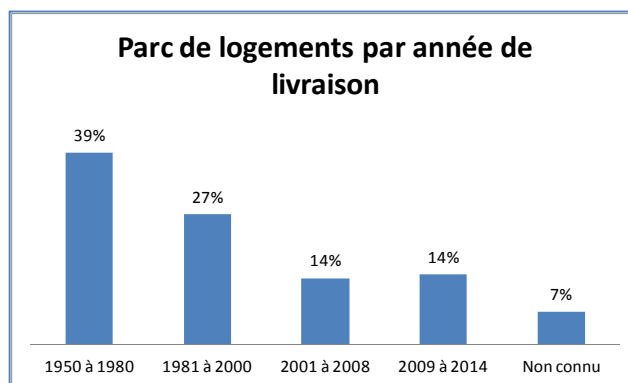
notamment) qui concentrent les investissements et des besoins en « rattrapage » sur le reste du parc. Et pose également la question des fonds propres du bailleur et donc du choix entre offre nouvelle et patrimoine.

- **La stratégie de peuplement est difficile à mettre en place du fait du système de réservation.** Toutefois, certains bailleurs engagent une réflexion sur les modes de vie, les pratiques, la commercialité des logements avec un début de développement de résidences multi générationnelle. Le vieillissement des locataires est aussi lié au fait que les gens ne se reconnaissent pas dans le logement social, cela pose la question également de la commercialité des produits (colocation, revisite du logt) mais également le problème du timing, des modes de vie qui sont différents. On note que de plus en plus d'actifs recherchent plutôt des systèmes de colocation avec des exigences d'emplacement, de qualité, de surfaces partagées.  
D'autres engagent plutôt une démarche de publics cibles que de stratégie globale de peuplement. Les produits spécifiques permettent de maîtriser la production et cela répond également à une demande des élus mais le bailleur est ensuite confronté à la réalité des contingents.
- **Une montée des impayés de la part des nouveaux entrants** avec des retard d'impayés de plus en plus fréquents et un accompagnement supplémentaire de la part du bailleur, générateur de surcout. Tous travaillent dessus avec des assistantes sociales en agence et davantage de proximité.

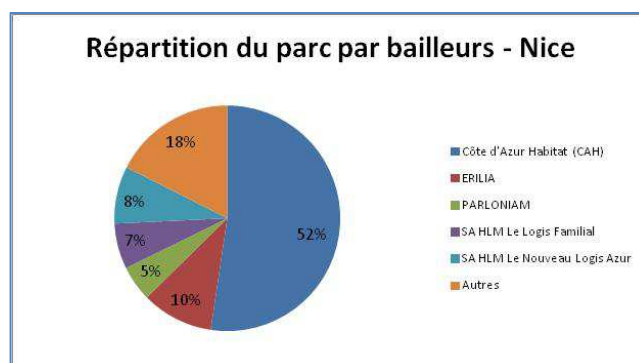
Le parc de logements sociaux<sup>13</sup>

Sur la Métropole Nice Côte d'Azur, un parc majoritairement ancien mais un effort de production soutenu depuis 2001

- Un parc majoritairement ancien, 39 % des logements datant d'avant 1980 ;
- Une production récente 2009/2014 qui représente 14 % du parc ;
- Et un effort important depuis 2001, 28 % du parc ayant été livré après 2001 ;



- Un bailleur principal historique, Côte d'Azur Habitat qui totalise 52 % du parc et 16 424 logements sur un total de 31 364 logements, majoritaire sur Nice (58 %), la Plaine du Var (64 %) et le Haut Pays (93 % sur la Tinée et 83 % sur la Vésubie) ;
- 4 bailleurs importants qui avec Côte d'Azur Habitat totalisent 82 % du parc :

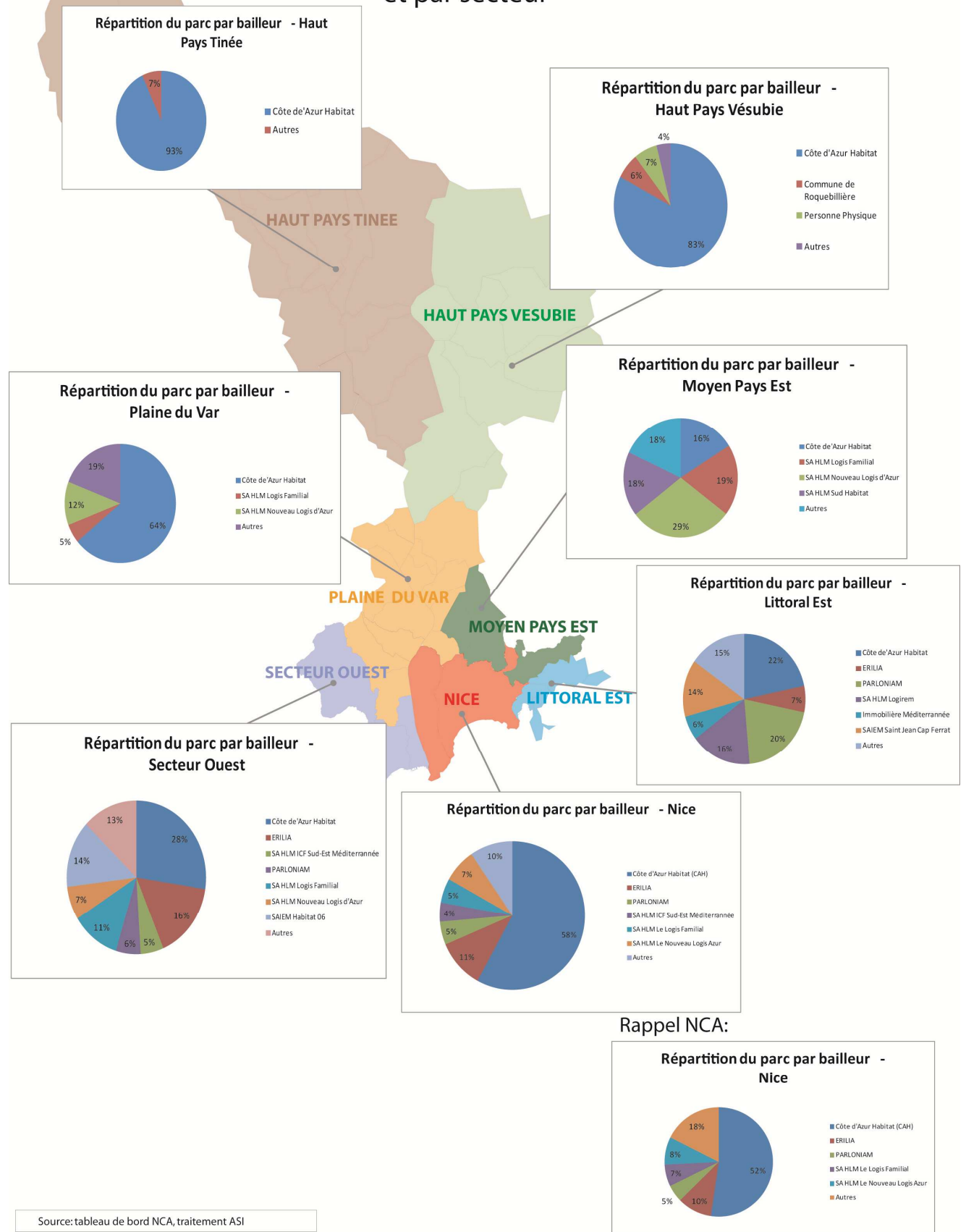


- Erilia avec 3 228 logements soit 10,3 % du parc ;
- SA HLM Le Nouveau Logis d'Azur avec 2 562 logements soit 8,2 % du parc ;
- SA HLM Le Logis Familial avec 2 036 logements soit 6,5 % du parc ;
- Parloniam avec 1 601 logements soit 5,1 % du parc.
- Tandis que 18 % des logements soit 5 645 logements sont répartis entre une trentaine d'organismes dont :
  - SA HLM ICF Sud Est Méditerranée avec 1 254 logements soit 4 % du parc ;
  - 514 logements appartenant à des associations dont 409 à ADOMA (SEM) ;
  - 172 logements communaux répartis sur différentes communes ;
  - 71 logements appartenant au CCAS de Nice.
- Une plus grande diversité de bailleurs sur NCA hors Nice :
  - Sur le Secteur Ouest, Erilia totalise 16 % du parc pour 10,3% sur NCA et Habitat 06, 14 % du parc du secteur et 93 % de son parc sur NCA pour 0,5% du parc NCA.
  - SA HLM Sud Habitat avec 18 % du parc sur Moyen Pays Est (soit 100 % de son parc sur NCA).

<sup>13</sup> Source Direction Habitat NCA

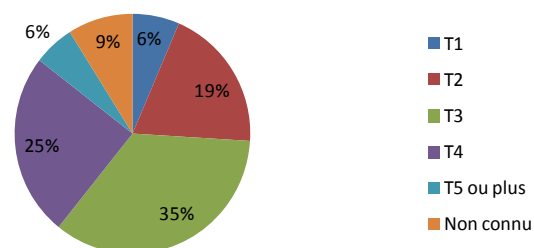


## Répartition du parc par bailleur et par secteur



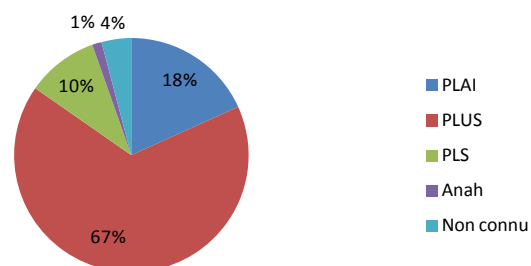
- Une répartition typologique relativement équilibrée avec :
  - 25 % de T1/T2 ;
  - 35 % de T3 ;
  - 31 % de T4/T5 ;
  - 9 % non identifiés.

**Composition du parc social par typologie**



- Un parc dominé par les financements PLUS qui totalisent 67 % ;
- Tandis que le PLA-I ne représente que 18 % des logements.

**Composition du parc social par type de financement**



AR PREFECTURE

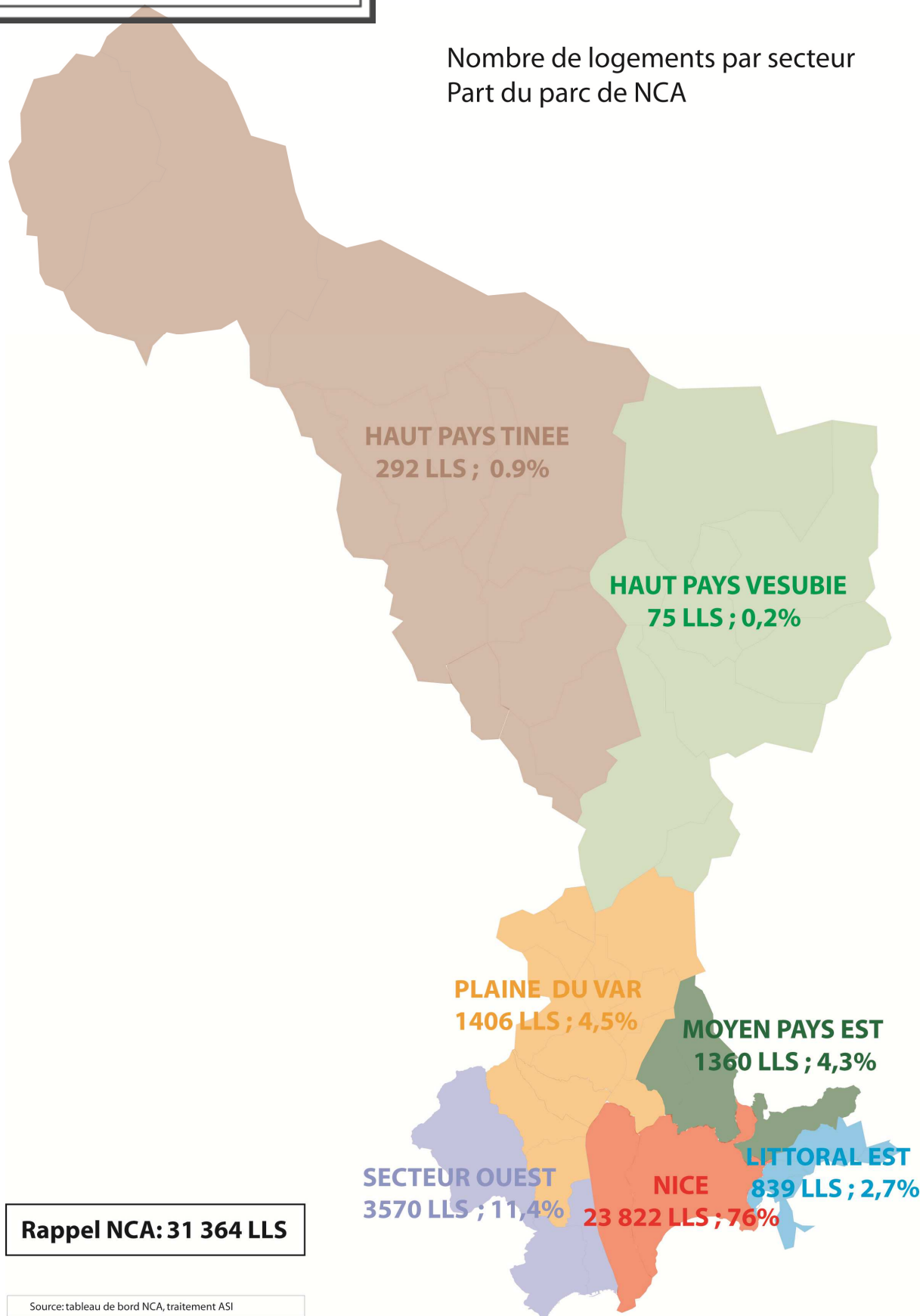
006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

Le parc de logements par secteur

### Nombre de logements par secteur Part du parc de NCA



***Un parc concentré à 76 % sur Nice pour un poids démographique de 64 %***

- Au détriment du Secteur Ouest qui ne totalise que 11 % du parc pour 18 % de la population et de la Plaine du Var avec 4 % du parc pour 8 % de la population ;
- Une part équilibrée au regard du poids démographique sur Moyen Pays Est et Littoral Est ;
- 367 logements sociaux sur le Haut Pays représentant 1 % du parc.

***Mais en 2009/2014, une progression du parc concentrée sur les pôles urbains : Saint-Laurent-du-Var et Cagnes-sur-Mer***

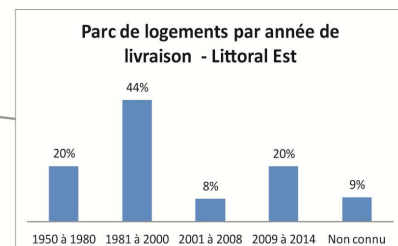
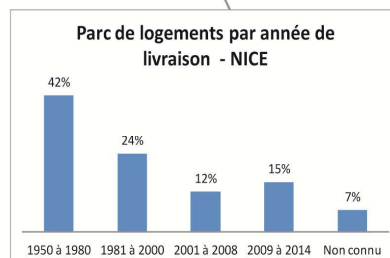
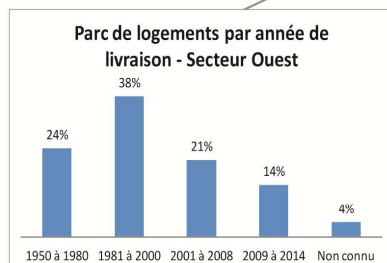
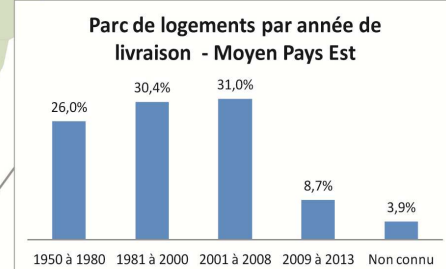
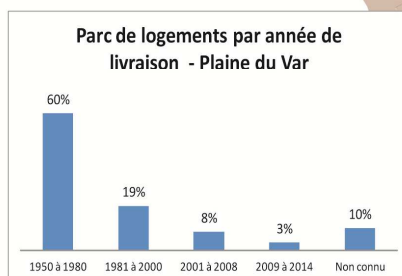
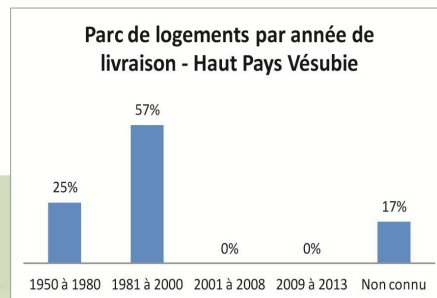
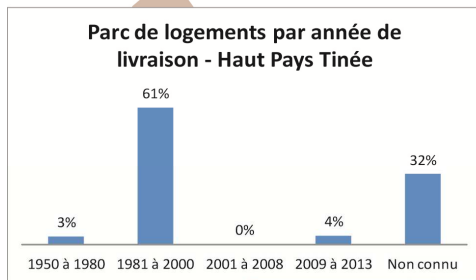
- Sur le Secteur Ouest, une part significative de la production récente 2009/2014 et une production, assez bien répartie sur les trois premières périodes entre 1950 et 2008 ;
- Tandis que sur Nice, le poids du parc historique est davantage marqué avec 42 % datant d'avant 1980, pour 39 % au global sur NCA ;
- Sur la Plaine du Var, 60 % du parc date également d'avant 1980, correspondant à la réalisation de la ville nouvelle de Carros dans les années 70 ;
- Un parc récent sur le Moyen Pays Est avec 61 % construit entre 1980 et 2008, dont 30 % entre 2000 et 2008, correspondant en particulier au fort développement de St André de la Roche ;
- Sur Littoral Est, deux principales époques de construction : 1980/2000 pour 40 % mais également sur les dernières années 2009/2014 avec 20 % du parc ;
- Sur le Haut Pays, l'essentiel du parc a été construit entre 1980 et 2000, correspondant à la volonté d'éviter la désertification qui a conduit à produire des logements sociaux.

***Des logements familiaux T4/T5 concentrés sur le moyen Pays Est et la Plaine du Var***

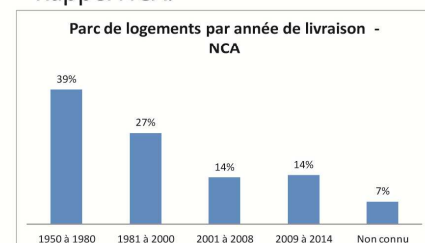
- Sur Nice, une répartition, reflétant l'ensemble du parc de la Métropole, conséquence du poids de celui-ci ;
- Sur Plaine du Var et Moyen Pays Est, une plus forte proportion de logements familiaux :
  - 50 % de T4/T5 sur La Plaine du Var – 39 % de T4 et 11 % de T5 ;
  - 42 % de T4/T5 sur Moyen Pays Est – 29 % de T4 et 13 % de T5 ;
- Le Secteur Ouest, une part importante de T3 qui totalise 43 % pour 36 % en moyenne sur NCA ;
- De même sur le Haut Pays avec 23 % de T3 sur la Tinée et 27 % sur la Vésubie.

***Une plus forte proportion de PLS sur le littoral hors Nice, davantage de financements PLUS sur le Moyen Pays, tandis que le PLA-I domine sur le Haut Pays***

- Sur Nice, 68 % du parc a été financés en PLUS ;
- Sur Secteur Ouest et Littoral Est, la part de PLS est importante avec 18/19 % du parc ;
- Deux secteurs sur lesquels le PLUS domine très nettement : Plaine du Var avec 83 % au détriment du PLA-I et Moyen Pays Est avec 71 %, sur lequel le PLA-I est également bien représenté pour 22 % ;
- Sur Littoral Est, une forte proportion de PLA-i qui représente 36 % du parc, conséquence de la part importante de production récente ;
- Une production presque exclusivement PLA-I sur le Haut Pays avec 83 % en Vésubie et 61 % en Tinée.

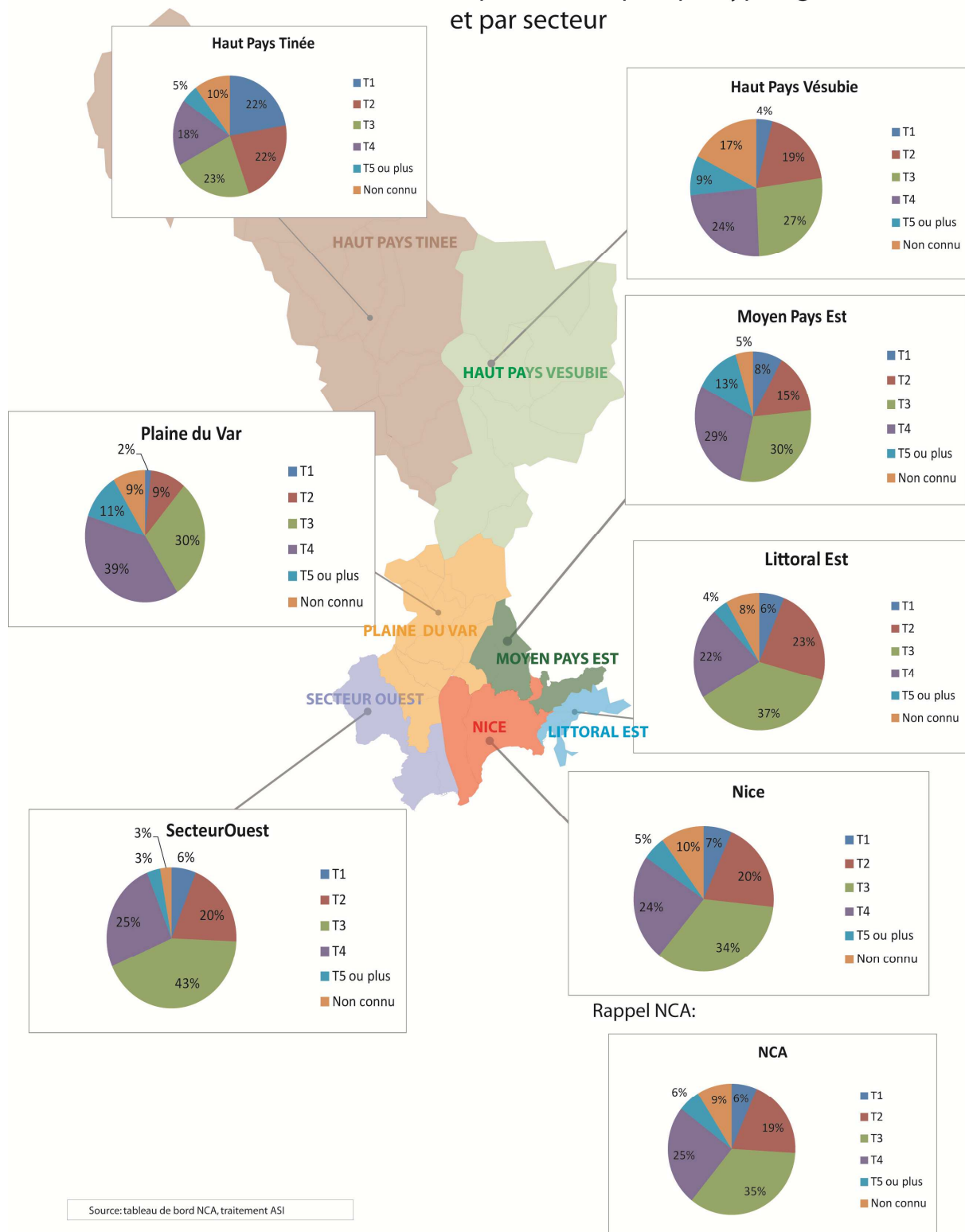
Répartition du parc par année de livraisons  
et par secteur

## Rappel NCA:

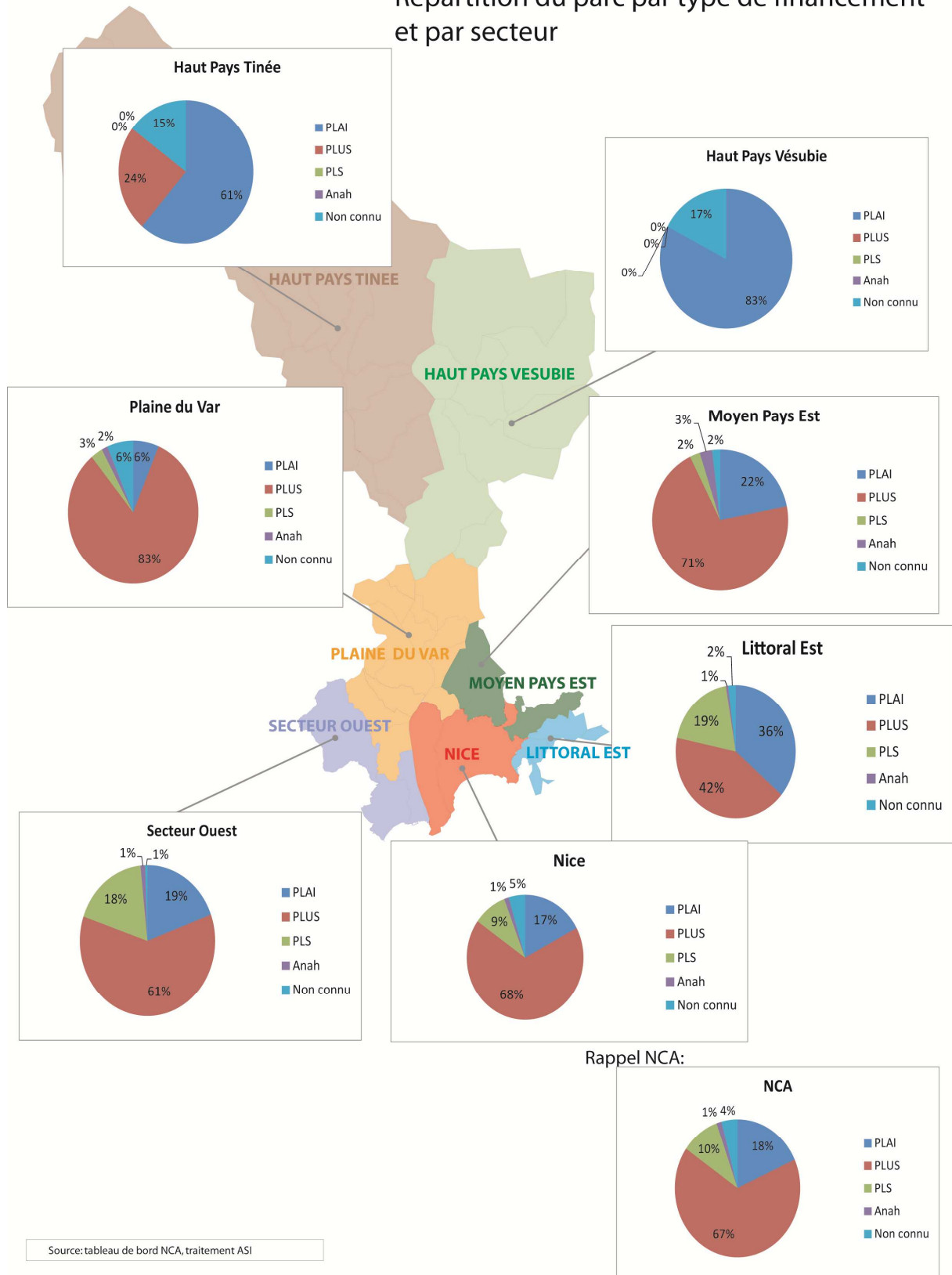


Source: tableau de bord NCA, traitement ASI

### Répartition du parc par typologie et par secteur



### Répartition du parc par type de financement et par secteur





## Synthèse

***Sur la Métropole Nice Côte d'Azur, un parc majoritairement ancien mais un effort de production soutenu depuis 2001***

- Un parc dont 39 % des logements datent d'avant 1980 ;
- Une production récente 2009/2014 qui représente 14 % du parc ;
- Et un effort important depuis 2001, 28 % du parc ayant été livré après 2001 ;
- Un parc concentré à 76 % sur Nice pour un poids démographique de 64 % ;
- Mais sur 2009/2014, une progression du parc concentrée sur les pôles urbains : Saint-Laurent-du-Var et Cagnes-sur-Mer.

***Un bailleur principal historique, Côte d'Azur Habitat qui totalise 52 % du parc et 16 424 logements sur un total de 31 364 logements***

- Majoritaire sur Nice (58 %), la Plaine du Var (64 %) et le Haut Pays (93 % sur la Tinée et 83 % sur la Vésubie) ;
- 4 bailleurs importants, Erilia, Le Nouveau Logis d'Azur, Le Logis Familial et Parloniam, qui avec Côte d'Azur Habitat totalisent 82 % du parc.

***Une répartition typologique relativement équilibrée mais des logements familiaux T4/T5 concentrés sur le moyen Pays Est et la Plaine du Var***

- Sur Plaine du Var : 50 % de T4/T5 sur La Plaine du Var – 39 % de T4 et 11 % de T5 ;
- Sur Moyen Pays Est : 42 % de T4/T5 sur Moyen Pays Est – 29 % de T4 et 13 % de T5 ;
- Sur le Secteur Ouest, une part importante de T3 qui totalise 43 % pour 36 % en moyenne sur NCA.

***Un parc dominé par les financements PLUS qui totalisent 67 % du parc, tandis que le PLA-I ne représente que 18 % avec des spécificités selon les secteurs***

- Une plus forte proportion de PLS sur le littoral hors Nice ;
- Davantage de financements PLUS sur le Moyen Pays : Plaine du Var avec 83 % au détriment du PLA-I et Moyen Pays Est avec 71 %, sur lequel le PLA-I est également bien représenté pour 22 % ;
- Sur Littoral Est, une forte proportion de PLA-i qui représente 36 % du parc, conséquence de la part importante de production récente ;
- Une production presque exclusivement PLA-I sur le Haut Pays avec 83 % en Vésubie et 61 % en Tinée.

---

## L'effort de PRODUCTION depuis 2011<sup>14</sup>

### ***Répartition et évolution de l'offre locative sociale entre le 01/01/2011 et le 01/02/2015***

15 communes de la Métropole sont assujetties à la Loi SRU et parmi celles-ci :

- 6 communes sont carencées au titre de l'objectif triennal 2011/2013 ;
- une commune a un taux supérieur à 20 % : Carros (22,49 %) ;
- une commune a un taux supérieur à 25 % : Saint-André-de-la-Roche avec 30,14 %.

Sur les 15 communes SRU on comptabilise 27 974 logements sociaux au 01/01/2011 et 30 571 au 01/01/2015 soit un taux qui évolue de 10,74 % à 11,53 %.

Tandis qu'au 01/01/2015, la Métropole comptabilise un total de 31 364 sociaux sur ses 49 communes soit 11,21 % du parc des résidences principales.

Au 01/01/2016 :

- les 15 communes SRU comptabilisent 31 168 LLS, représentant 11,71 % des résidences principales ;
- à l'échelle des 49 communes de NCA, ce sont 32 046 LLS soit 11,41 % des résidences principales.

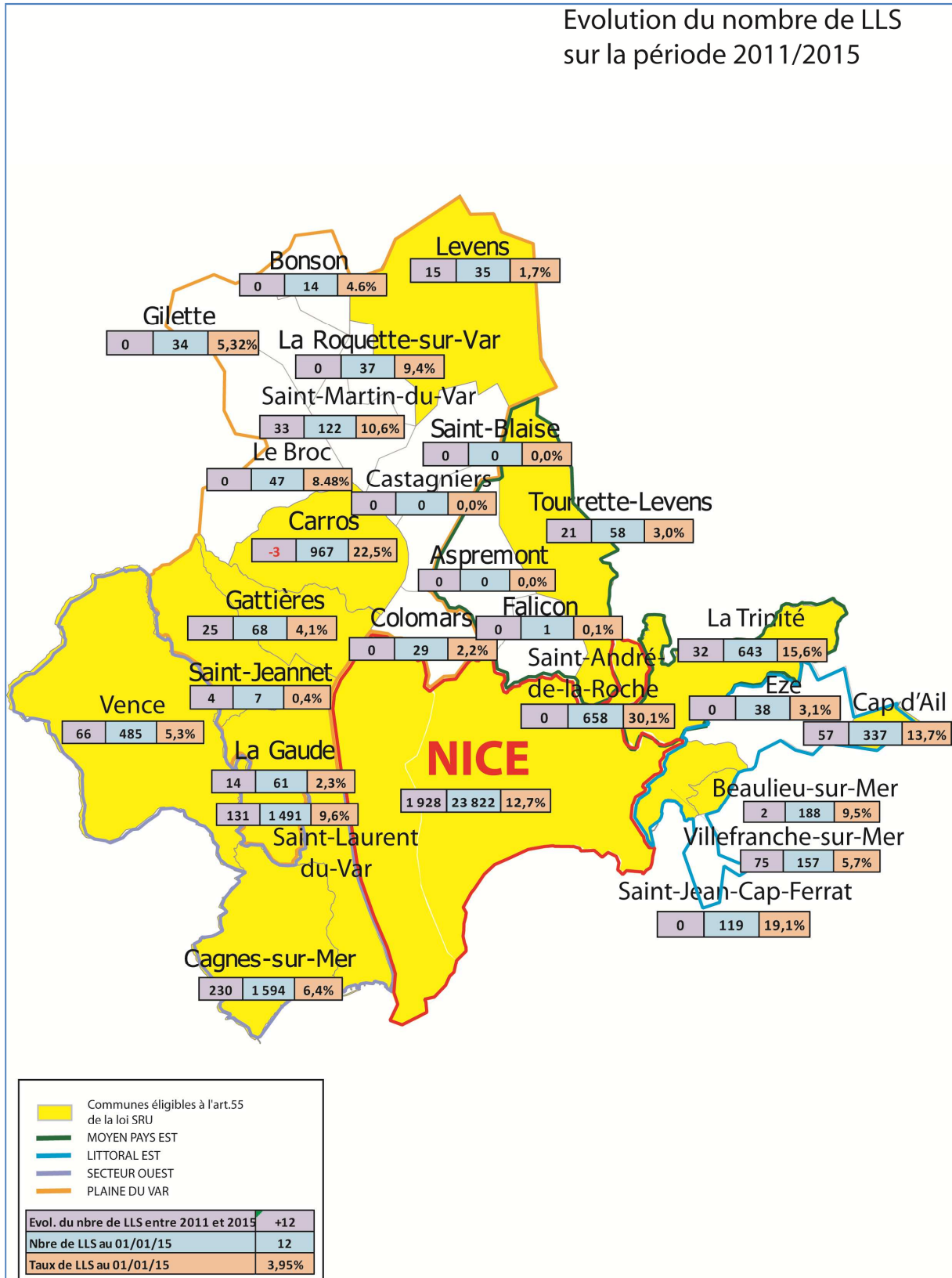
---

<sup>14</sup> L'ensemble des données ci-dessous concernant la production de logements sociaux sur la Métropole Nice Côte d'Azur sont issues des tableaux de bord du service Habitat élaborés à partir des données de l'outil informatisé SAP INFO.

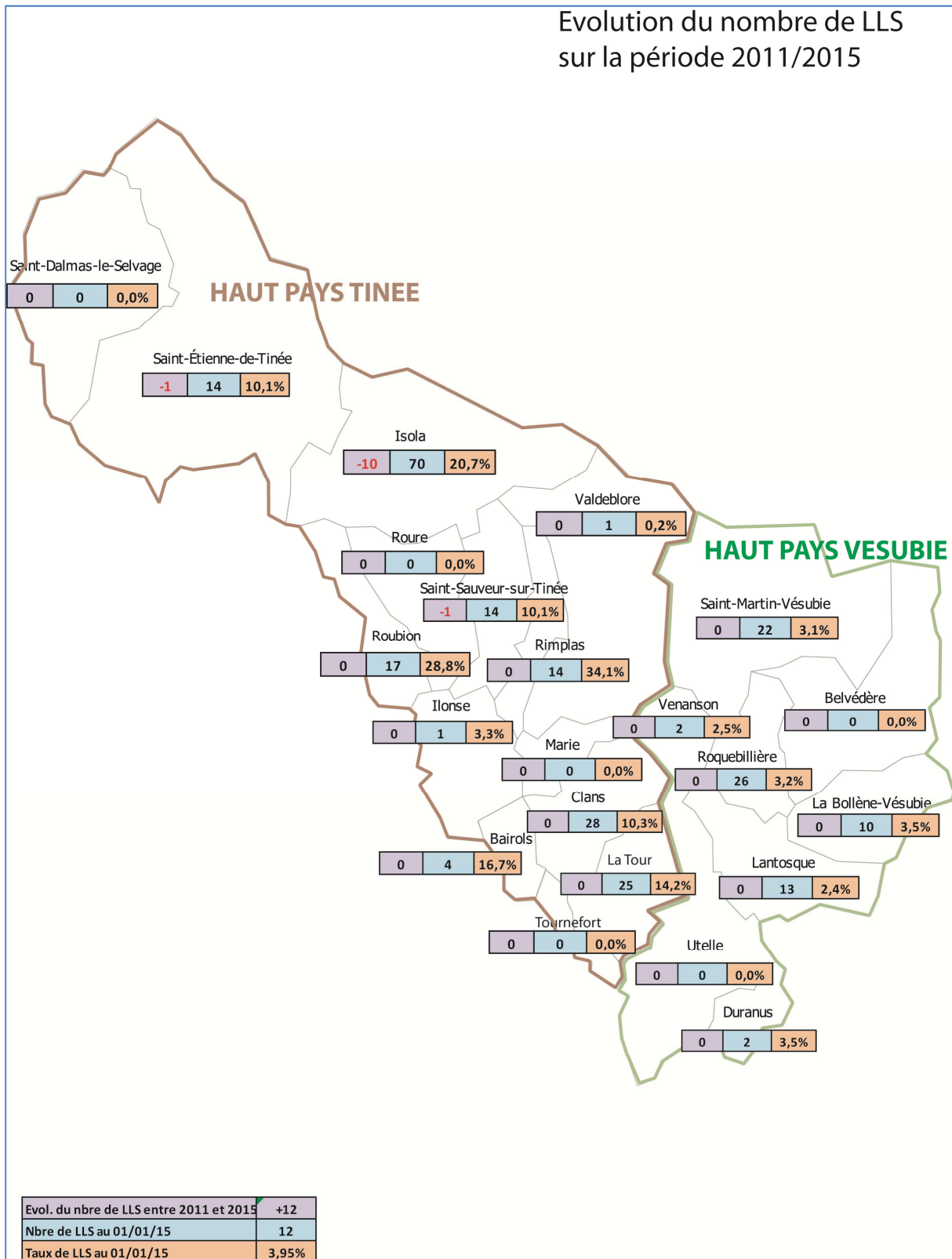
## Tableau récapitulatif de l'évolution des logements sociaux par communes entre le 01/01/2011 et le 01/01/2015

Commune	Communes SRU		LOGEMENT LOCATIF SOCIAL AU 1er JANVIER 2011			LOGEMENT LOCATIF SOCIAL AU 1er JANVIER 2013			LOGEMENT LOCATIF SOCIAL AU 1er JANVIER 2015			EVOLUTION DES LOGEMENTS SOCIAUX ENTRE 2010 ET 2015
	OUI	NON	Résidences Principales au 01/01/11	Nb LLS au 01/01/11	Taux de LLS au 01/01/11	Résidences Principales au 01/01/13	Nb LLS au 01/01/13	Taux de LLS au 01/01/13	Résidences Principales au 01/01/15	Nb LLS au 01/01/15	Taux de LLS au 01/01/15	
Aspremont		X	856	0	0,0%	891	0	0%	907	0	0,00%	0
Bairols		X	52	4	7,7%	27	4	14,81%	24	4	16,67%	0
Beaulieu-sur-Mer	X		1 868	186	10,0%	1 917	188	9,8%	1 973	188	9,53%	2
Belvédère		X	338	0	0,0%	376	0	0,00%	388	0	0,00%	0
Bonson		X	270	0	0,0%		12	0,00%	304	12	3,95%	12
Cagnes-sur-Mer	X		24 264	1 364	5,6%	24 823	1 519	6,1%	24 959	1 594	6,39%	230
Cap d'Ail	X		2 267	280	12,4%	2 364	282	11,9%	2 452	337	13,74%	57
Carros	X		4 190	970	23,2%	4 225	947	22,4%	4 299	967	22,49%	-3
Castagniers		X	616	0	0,0%	622	0	0,00%	641	0	0,00%	0
Clans		X	249	28	11,2%	277	28	10,11%	272	28	10,29%	0
Colomars		X	1 259	29	2,3%	1 266	29	2,29%	1 300	29	2,23%	0
Duranus		X	56	2	3,6%	55	2	3,64%	57	2	3,51%	0
Eze		X	1 216	38	3,1%	1 224	38	3,10%	1 222	38	3,11%	0
Falicon		X	739	1	0,1%	754	1	0,13%	770	1	0,13%	0
Gattières	X		1 618	43	2,7%	1 658	60	3,6%	1 677	68	4,05%	25
Gilette		X	620	0	0,0%		34	0,00%	639	34	5,32%	34
Ilonse		X	28	1	3,6%	28	1	3,57%	30	1	3,33%	0
Isola		X	377	80	21,2%	309	70	22,65%	338	70	20,71%	-10
La Bollène-Vésubie		X	286	10	3,5%	286	10	3,50%	285	10	3,51%	0
La Gaude	X		2 638	47	1,8%	2 677	58	2,2%	2 645	61	2,31%	14
La Tour		X	188	25	13,3%	188	25	13,30%	176	25	14,20%	0
La Trinité (exonérée car +15%)	X		3 982	611	15,3%	4 112	623	15,2%	4 133	643	15,56%	32
Lantosque		X	530	13	2,5%	545	13	2,39%	550	13	2,36%	0
La-Roquette-sur-Var		X	378	37	9,8%	386	37	9,59%	395	37	9,37%	0
Le Broc		X	515	0	0,0%		40	0,00%	554	40	7,22%	40
Levens (pénalité à partir de 2014)	X		1 943	20	1,0%	1 994	30	1,5%	2 042	35	1,71%	15
Marie		X	38	0	0,0%	27	0	0,00%	27	0	0,00%	0
Nice	X		185 329	21 894	11,8%	185 926	22 794	12,3%	188 052	23 822	12,67%	1928
Rimplas		X	69	14	20,3%	43	14	32,56%	41	14	34,15%	0
Roquebillère		X	718	26	3,6%	789	26	3,30%	803	26	3,24%	0
Roubion		X	65	17	26,2%	55	17	30,91%	59	17	28,81%	0
Roure		X	115	0	0,0%	54	0	0,00%	52	0	0,00%	0
Saint-André de la Roche	X		1 828	658	36,0%	2 048	658	32,1%	2 183	658	30,14%	0
Saint-Blaise		X	362	0	0,0%	379	0	0,00%	391	0	0,00%	0
Saint-Dalmas-le-Selvage		X	63	0	0,0%	49	0	0,00%	42	0	0,00%	0
Saint-Etienne de Tinée		X	617	113	18,3%	686	112	16,33%	706	112	15,86%	-1
Saint-Jean-Cap-Ferrat		X	636	119	18,7%	619	119	19,22%	624	119	19,07%	0
Saint-Jeannet	X		1 567	3	0,2%	1 588	4	0,3%	1 625	7	0,43%	4
Saint-Laurent-du-Var	X		15 015	1 360	9,1%	15 538	1 445	9,3%	15 472	1 491	9,64%	131
Saint-Martin Vésubie		X	667	22	3,3%	679	22	3,24%	719	22	3,06%	0
Saint-Martin-du-Var		X	1 037	89	8,6%	1 101	89	8,08%	1 153	122	10,58%	33
Saint-Sauveur-sur-Tinée		X	160	15	9,4%	146	14	9,59%	138	14	10,14%	-1
Tournefort		X	56	0	0,0%	58	0	0,00%	60	0	0,00%	0
Tourrette-Levens	X		1 801	37	2,1%	1 876	47	2,5%	1 903	58	3,05%	21
Utelle		X	379	0	0,0%	396	0	0,00%	397	0	0,00%	0
Valdeblore		X	405	1	0,2%	440	1	0,23%	460	1	0,22%	0
Venanson		X	84	2	2,4%	84	2	2,38%	80	2	2,50%	0
Vence	X		8 927	419	4,7%	8 881	447	5,0%	9 067	485	5,35%	66
Villefranche-sur-Mer	X		2 657	82	3,1%	2 726	118	4,3%	2 745	157	5,72%	75
Total NCA			273 938	28 660	10,5%	275 192	29 980	10,9%	279 831	31 364	11,21%	2 704

## Littoral et Moyen Pays : communes SRU et évolution du nombre de logements sociaux sur 2011/2015



## Haut Pays : évolution du nombre de logements sociaux sur 2011/2015



Rappel du bilan SRU au 01/01/2015

	Résidences principales 01/01/2015	Nombre de LLS au 01/01/2015	Taux de logements sociaux	Nbre de LLS théorique à 25%	Nbre de LLS manquants	Objectifs SRU 2014-2016	Bilan prévisionnel
NICE	188 052	23 822	12,67%	47 013	23 191	5 922	2 363
Beaulieu-sur-Mer	1 973	188	9,53%	493	305	73	3
Cagnes-sur-Mer	24 959	1 594	6,39%	6 240	4 646	1 172	683
Cap d'Ail	2 452	337	13,74%	613	276	78	3
Carros	4 299	967	22,49%	1 075	108	28	96
Gattières	1 677	68	4,05%	419	351	89	30
La Gaude	2 645	61	2,31%	661	600	153	56
La Trinité	4 133	643	15,56%	1 033	390	102	84
Levens	2 042	35	1,71%	511	476	117	7
Saint André de la Roche	2 183	658	30,14%	546	0	0	2
Saint Jeannet	1 625	24	1,48%	406	382	99	26
Saint Laurent du Var	15 472	1 491	9,64%	3 868	2 377	610	270
Tourrette Levens	1 903	58	3,05%	476	418	106	12
Vence	9 067	485	5,35%	2 267	1 782	444	131
Villefranche-sur-Mer sur Mer	2 745	157	5,72%	686	529	141	99
<b>TOTAL Métropole</b>	<b>265 227</b>	<b>30 588</b>	<b>11,53%</b>	<b>66 307</b>	<b>35 831</b>	<b>9 134</b>	<b>3 865</b>

**Communes Carentées** (au titre du bilan triennal 2011-2013)

L'objectif de rattrapage SRU pour la période 2014/2016 est fixé à 9 134 logements, soit une production de 3 045 logements/an.

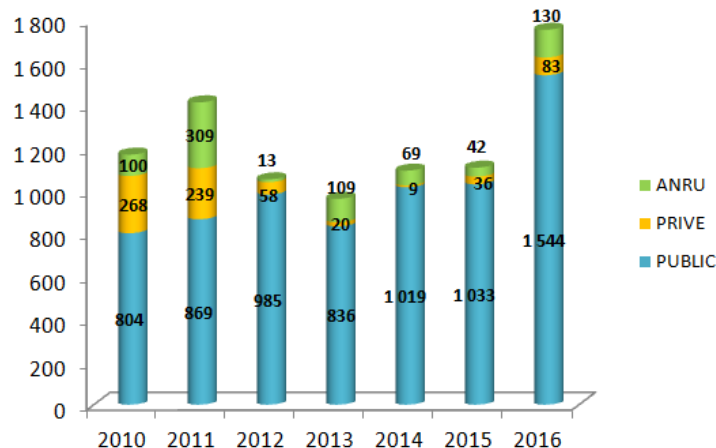
A titre indicatif et provisoire, le bilan triennal 2014/2016, fait état au 01/02/2017, de 3 865 logements agréés, soit en moyenne 1 288 logements par an. Ainsi, le taux de réalisation prévisionnel pour le bilan triennal 2014/2016 serait d'environ 42 %.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2015, l'inventaire pour les 15 communes SRU fait état de 35 736 logements sociaux manquants pour atteindre l'objectif des 25%.

**Les agréments SRU sur la période 2010-2015 et sur l'année 2016**

**Les agréments au titre de la loi « SRU » sur la période 2010-2015, et sur l'année 2016, 1<sup>ère</sup> année de prorogation du PLH :**

- 6 816 logements agréés au titre de la Loi SRU soit en moyenne 1 136 logements par an ;
- et 1 757 logements agréés au titre de l'année 2016, année de prorogation du PLH ;
- Sur la période 2010-2016 ce sont 8 575 logements agréés soit en moyenne 1 225 par an.



**Les agréments « PLH » :**

- **Sur la période du PLH 2010-2015 : 6 176 logements agréés pour l'ensemble de la Métropole, soit en moyenne 1 029 logements par an, correspondant à un taux de réalisation par rapport aux objectifs PLH de 81 % ;**

En effet, en 2010, le territoire de NCA comptait **25 communes dont 14 « SRU »** ;

La particularité de ce PLH a été d'engager les dix communes « non SRU » à produire des logements sociaux, par solidarité territoriale.

Sur ces dix communes l'objectif de 124 logements sociaux a été atteint à 89 % avec 146 logements sociaux agréés sur 2010/2015 ;

Pour les 24 nouvelles communes qui ont intégré NCA, 34 logements (à vérifier) sociaux ont été agréés sur cette même période ;

- **Sur 2010-2016: 7 803 logements agréés, soit en moyenne 1 114 logements par an représentant un taux de réalisation de 88% ;**
- Les 15 communes SRU totalisent près de 98% de l'ensemble des agréments.

Sources : NCA-DH DU-Service Logement - Tableaux de Bord

AGREMENTS "SRU" SUR LA PERIODE 2010-2016							
	PUBLIC	PRIVE	ANRU	TOTAL Agréments SRU	soit par an	Total Agréments PLH	soit par an
2010	804	268	100	1 172		1 072	
2011	869	239	309	1 417		1 108	
2012	985	58	13	1 056		1 043	
2013	836	20	109	965		856	
2014	1 019	9	69	1 097		1 028	
2015	1 033	36	42	1 111		1 069	
2010-2015	5 546	630	642	6 818	1 136	6 176	1 029
2016	1 544	83	130	1 757		1 627	
2010-2016	7 090	713	772	8 575	1 225	7 803	1 115

A titre indicatif, l'objectif de rattrapage SRU pour la nouvelle période du PLH 2017/2022 est fixé à **11 829 logements** soit une production moyenne de **3 943 logements/an**.

AR PREFECTURE  
006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018  
Objectif PLH  
2010-2015

BILAN PLH 2010-2016  
AR PREFECTURE  
006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018  
Bilan PLH 2010-2015

	PARCEN	BILAN 2010-2015 PLH ET COMPENSATION ANRU		Objectifs PLH2 atteints %	HORS ANRU		Objectifs PLH2 atteints %	ANNEE 2016 Année Prorogation PLH	BILAN 2010-2016 PLH ET COMPENSATION ANRU		Objectifs PLH2 atteints %	BILAN PLH 2010-2016 HORS ANRU		Objectifs PLH2 atteints %
		TOTAL SUR 6 ANS	soit par an		Total sur 6 ans	soit par an			Total sur 7 ans	soit par an		Total sur 7 ans	soit par an	
		NICE	779		4209	702			90%	3 598		600	77%	
Beaulieu-sur-Mer	14	27	5	32%	27	5	32%	0	27	4	28%	27	4	28%
Cagnes-sur-Mer	169	1147	191	113%	1 116	186	110%	123	1 270	181	107%	1 239	177	105%
Cap d'Ail	10	85	14	142%	85	14	142%	0	85	12	121%	85	12	121%
Carros	18	86	14	80%	86	14	80%	87	173	25	137%	173	25	137%
Gattières		6	1		5	1		25	30	4		30	4	
La Gaude	24	28	5	19%	28	5	19%	43	71	10	42%	71	10	42%
La Trinité	7	86	14	205%	86	14	205%	30	116	17	237%	116	17	237%
Levens	17	80	13	78%	80	13	78%	7	87	12	73%	87	12	73%
Saint-André-de-la-Roche	0	8	1		8	1		0	8	1		8	1	
Saint-Jeannet	15	63	11	70%	63	11	70%	4	67	10	64%	67	10	64%
Saint-Laurent-du-Var	78	411	69	88%	411	69	88%	108	519	74	95%	519	74	95%
Tourrette-Levens	15	37	6	41%	37	6	41%	8	45	6	43%	45	6	43%
Vence	66	323	54	82%	323	54	82%	42	365	52	79%	365	52	79%
Villefranche-sur-Mer	24	75	13	52%	75	13		97	172	25	102%	172	25	102%
<b>Total communes "SRU"</b>	<b>1 236</b>	<b>6 670</b>	<b>1 112</b>	<b>90%</b>	<b>6 028</b>	<b>1 005</b>	<b>81%</b>	<b>1 716</b>	<b>8 386</b>	<b>1 198</b>	<b>97%</b>	<b>7 614</b>	<b>1 088</b>	<b>88%</b>
Aspremont	2				0	0	0%	14				14	2	
Bairols	0				0	0		0				0	0	
Belvédère	0				1	0		0				1	0	
Bonson	0				0	0		0				0	0	
Castagniers	2				5	1	0%	0				5	1	
Clans	0				0	0		0				0	0	
Colomars	5				20	3	67%	0				20	3	
Duranus	1				0	0	0%	0				0	0	



Eze	8				18	3	AR PREFECTURE	30%	0				18	3	
-----	---	--	--	--	----	---	---------------	-----	---	--	--	--	----	---	--

AR PREFECTURE  
006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

Commune	Objectifs PLH 2010-2015	BILAN 2010-2015		Objectifs PLH2 atteints %	Bilan PLH 2010-2015			BILAN 2010-2016		Objectifs PLH2 atteints %	BILAN PLH 2010-2016		Objectifs PLH2 atteints %
		PLH et compensation ANRU			TOTAL		PLH et compensation ANRU		HORS ANRU				
		TOTAL SUR 6 ANS	soit par an		HORS ANRU	soit par an	Total sur 7 ans	soit par an	HORS ANRU		soit par an		
006-210600110-20180301-03-DE Regu le 05/03/2018	2				0	0	0%	0			0	0	
Falicon	2				0	0	0%	0			0	0	
Gillette	0				3	1		1			4	1	
Ilonse	0				0	0		0			0	0	
Isola	0				0	0		0			0	0	
La-Bollène Vésubie	0				2	0		1			3	0	
La-Roquette-sur-Var	1				7	1	117%	0			7	1	
La-Tour-sur-Tinée	0				0	0		0			0	0	
Lantosque	0				0	0		0			0	0	
Le Broc	0				0	0		0			0	0	
Marie	0				0	0		0			0	0	
Rimplas	0				0	0		0			0	0	
Roquebillière	0				2	0		0			2	0	
Roubion	0				0	0		0			0	0	
Roure	0				0	0		0			0	0	
Saint-Blaise	2				0	0	0%	21			21	3	
Saint-Jean-Cap-Ferrat	3				0	0	0%	0			0	0	
Saint-Martin-du-Var	4				61	10	254 %	4			65	9	
Saint-Dalmas-le-Selvage	0				0	0		0			0	0	
Saint-Etienne-de-Tinée	0				0	0		0			0	0	
Saint-Martin Vésubie	0				1	0		0			1	0	
Saint-Sauveur-sur-Tinée	0				0	0		0			0	0	
Tournefort	0				0	0		0			0	0	
Utelle	0				0	0		0			0	0	
Valdeblore	0				26	4		0			26	4	
Venanson	0				0	0		0			0	0	

Total communes Hors SRU	31	146	24		146	24	AR PREFECTURE	41			187	27	86%	
Total 49 communes*	4 267	6 816	1 136	90%	8 474	1 011	AR PREFECTURE	1 757	8 573	1 225	97%	7 801	1 114	88%

006-210600110-20180301-03-DE

Recu le 05/03/2018

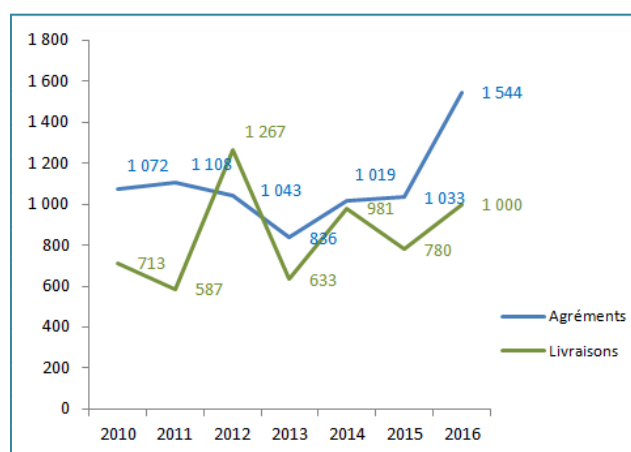
\* Ne sont pas comptabilisés dans le Total des communes les logements SRU de Coaraze et 6 logements de Gattières avant entrée dans la Métropole

- sur 2010/2015 : **6 176** logements sociaux agréés (LLS) et 4 961 logements livrés.

	Agréments PLH			Livraisons PLH		
	Parc Public	Parc Privé	Total	Parc Public	Parc Privé	Total
<b>2010</b>	804	268	1 072	657	56	713
<b>2011</b>	869	239	1 108	518	69	587
<b>2012</b>	985	58	1 043	1198	69	1 267
<b>2013</b>	836	20	856	588	45	633
<b>2014</b>	1 019	9	1 028	955	26	981
<b>2015</b>	1 033	36	1 069	745	35	780
<b>Bilan 2010-2015</b>	<b>5 546</b>	<b>630</b>	<b>6 176</b>	<b>4 661</b>	<b>300</b>	<b>4 961</b>
2016 : 1 <sup>ère</sup> année de prorogation du PLH	1 544	83	1 627	953	47	1 000
<b>Bilan 2010-2016</b>	<b>7 090</b>	<b>713</b>	<b>7 803</b>	<b>5 614</b>	<b>347</b>	<b>5 961</b>

Source : NCA/DH DU - Service Logement

- 2010-2015 : 827 Logements sociaux livrés par an sur 2010/2015 pour **1 029 agréés/an** ;
  - dont 777 livrés/an au titre du parc public pour 924 agréés/an ;
  - dont 50 livrés/an au titre du parc privé pour 105 agréés/an ;
- En 2016, année de prorogation du PLH2, 1 000 logements livrés pour 1 627 LLS agréés.



Evolution comparée des agréments et des livraisons de logements sociaux sur la période 2010/2016

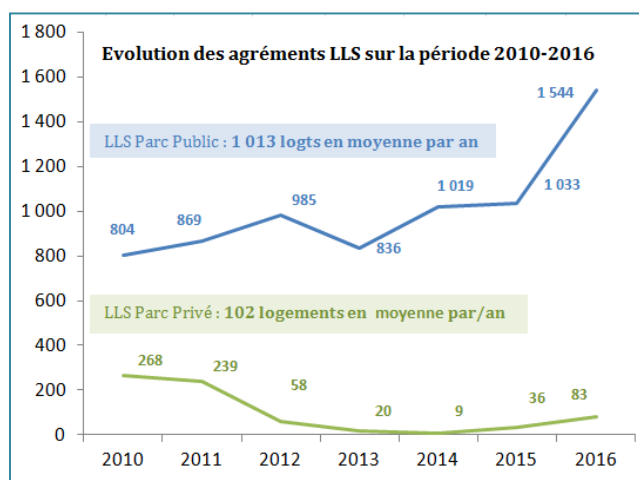
Source : NCA/DH DU - Service Logement

### 2010/2015, Une progression des agréments de logements sociaux du parc public

A l'exception de l'année 2013 (856 agréments), la production s'est maintenue entre 1 000 et 1 100 logements par an sur la période.

Avec toutefois une progression nette des agréments dans le parc public de 886 logements/an sur 2010/2012 à 963 logements/an sur 2013/2015.

A noter également l'année 2016 avec 1 627 agréments dont 1 544 logements agréés dans le parc public et 83 dans le parc privé.



Source : NCA/DH DU - Service Logement

Les logements sociaux conventionnés du parc privé qui participaient pour 30 % à la production sur 2010/2011 avec 250 logements par an, ne représentent plus que 30 logements par an sur les 3 dernières années du PLH. Ces volumes conséquents sur 2010/2011 étaient exceptionnels, et correspondent aux conventionnements pendant 18 ans des logements de PARLONIAM dans le cadre de l'ANAH.

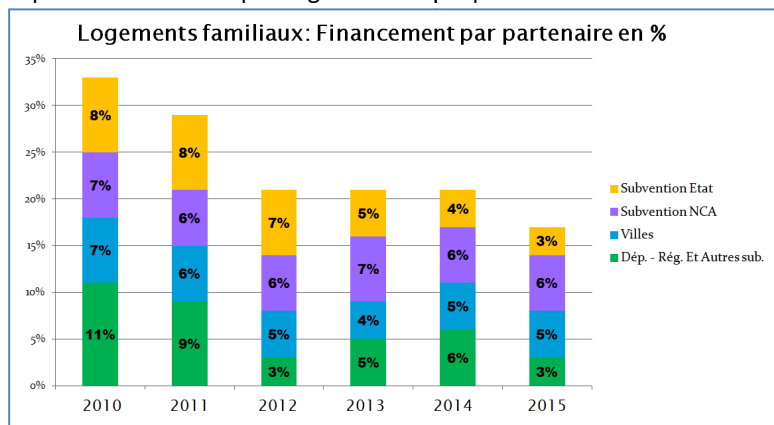
En fin de période, on observe les premiers effets du PIG mis en place en 2014 avec un volume de conventionnements qui augmente de 9 logements en 2014 à 36 logements en 2015.

On note toutefois des difficultés à mobiliser les propriétaires bailleurs au regard de la réglementation ANAH avec une nécessité d'une part à faire évoluer cette réglementation, d'autre part à sécuriser les bailleurs.

### Des subventions divisées par deux depuis 2010 de 33 % à 17 %

Cette montée en puissance des agréments du parc public est d'autant plus significative que parallèlement on observe une baisse marquée des subventions de l'Etat sur la période qui diminuent de 8 % sur 2010/2011 à 3 % sur 2014/2015.

A l'inverse la part subventionnée par NCA reste constante, à hauteur de 6 et 7 %.



Source : Tableaux de Bord Direction Habitat  
NCA

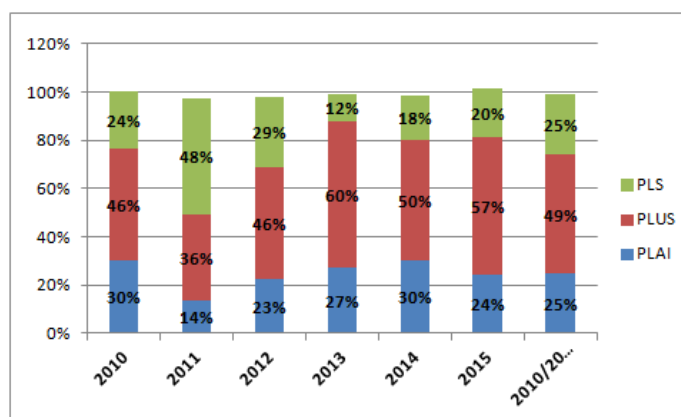
### Des agréments PLA-I qui progressent

La production PLA-I tous produits confondus progresse de façon significative sur la durée du PLH, elle représente en effet **22 % des agréments 2010/2012 et 27 % des agréments 2013/2015.**

- Tandis qu'à l'inverse, la production en PLS tous produits confondus qui représente en moyenne 25 % des agréments sur 2010/2015 évolue nettement à la baisse avec :

- 35 % des agréments sur 2010/2012 ;
- 17 % des agréments sur 2013/2015.

Cette évolution de la production est également à rapprocher de l'analyse des profils des demandeurs dont 77 % relèvent du PLA-I.



2010/2015

Evolution des agréments de logements sociaux du parc public selon le type de financement  
Source : Tableau de bord Direction Habitat FICA

Le zoom de la répartition par types de financement sur les produits familiaux montre une répartition identique avec 24 % de PLS en moyenne sur la période PLH 2010/2015.

Logements familiaux				
	Total	PLAI	PLUS	PLS
2010/2015	4 119	948	2 290	881
	100 %	23 %	56 %	21 %

### Logements étudiants, une production importante

Sur la période PLH,

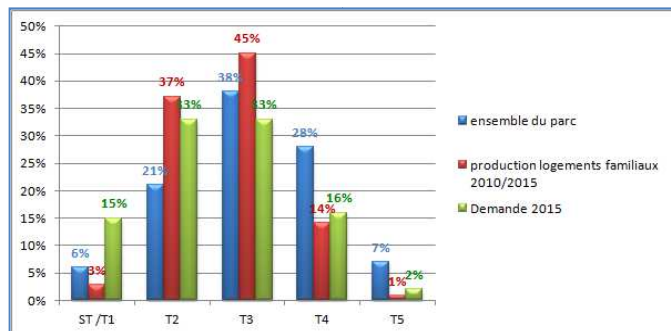
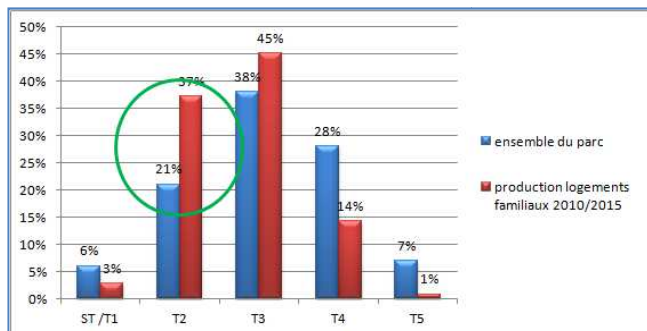
- 859 logements étudiants neufs ont été agréés soit 143 logements par an en moyenne ;
- et 946 logements étudiants ont été réhabilités ;
- Les agréments se répartissent entre 52 % de PLUS et 48 % de PLS.

Logements étudiants en agréments							
	Production neuve 2010-2015						Réhabilitations
	Total	PLUS	PLS	CN	AA	VEFA	
2010	33	24	9		24	9	594
2011	347	68	279	136	91	120	
2012	5	5	0		5		352
2013	247	196	51	247			
2014	227	150	77	200	27		
2015	0	0	0				
<b>2010/2015</b>	<b>859</b>	<b>443</b>	<b>416</b>	<b>583</b>	<b>147</b>	<b>129</b>	<b>946</b>
	100 %	52 %	48 %	68 %	17 %	15 %	

Parmi les résidences étudiantes agréées on notera en particulier :

- Campus Prometteur 247 logements dont 51 PLS et 196 PLUS en 2013 ;
- SKY Valley 120 logements dont 60 PLS et 60 PLUS en 2011 ;
- Valrose 200 logements dont 50 PLS et 150 PLUS en 2014 ;
- Le Scribe 91 logements dont 83 PLS et 8 PLUS en 2011 en AA.

**Logements Familiaux, Au plan des typologies, 82 % des agréments réalisés en T2/T3 pour 59 % du parc**



Analyse comparative entre typologie du parc social, production de logements familiaux 2010/2015 et répartition de la demande par type. Source Tableaux de bords direction Habitat NCA et SNE au 31/12/2015

L'écart entre répartition typologique de la production 2010/2015 et du parc social est particulièrement sensible sur les T2 qui représentent 21 % du parc pour 37 % de la production 2010/2015.

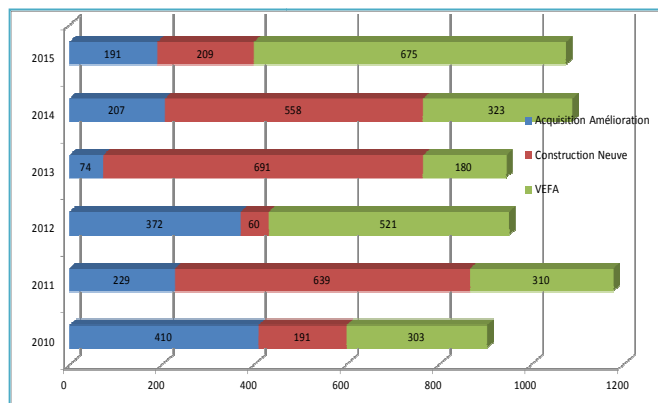
Cet écart est également à rapprocher de la répartition de la demande qui est en 2015 centrée à

- 33 % sur les T2 ;
- 33 % sur les T3.

Ces premiers éléments seront à confirmer par l'analyse des besoins qui sera établie lors du diagnostic.

### La VEFA, un mode de production en forte progression

- Depuis 2010, 2 179 logements ont été agréés en VEFA, soit :
  - 37 % de la production 2010/2015 en moyenne ;
  - 62 % de la production 2015 ;
  - et cette tendance semble se poursuivre sur 2016.
- Tandis qu'on note une part importante en maîtrise d'ouvrage directe/construction neuve en :
  - 2011, liée à la production sur le PRU qui totalise 272 agréments sur 639 soit 42 % de la « construction neuve » ;
  - 2013, liée à la production en résidence étudiants qui représente 247 logements sur 691 soit 36 % de la « construction neuve » ;

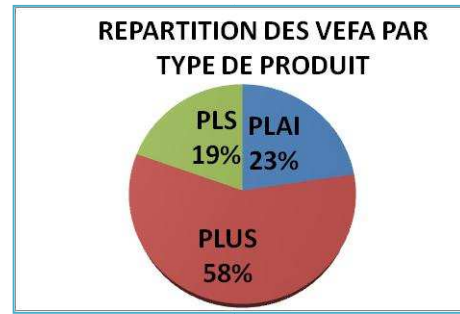


2010/2015 Répartition de la production de logements sociaux du parc public selon la nature de la production (hors PRU)  
source tableaux de bord Direction Habitat NCA

- L'augmentation de la VEFA peut s'expliquer notamment par la mobilisation des outils « SMS » et « secteurs à pourcentage de logements » dans les PLU qui impliquent le développement d'opérations mixtes plus favorables à la VEFA ;



- La répartition par type de financement sur 2012/2015 est équivalente à l'ensemble de la production ;

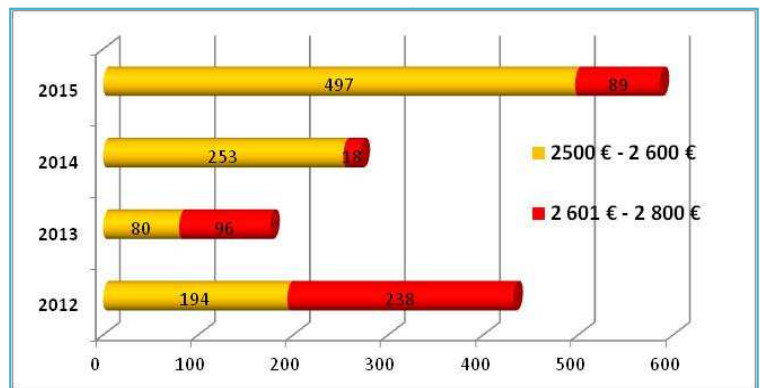


2012/2015  
Répartition de la production en VEFA selon le type de financement  
Source Tableau de bord Direction Habitat IICA

- La Charte de Partenariat public/privé mise en place en 2012 qui définit un encadrement du prix d'acquisition en VEFA (à 2 500 €/m<sup>2</sup> habitable TTC en zone 2 et 2 300 €/m<sup>2</sup> habitable TTC en zone 3) a produit ses effets ;

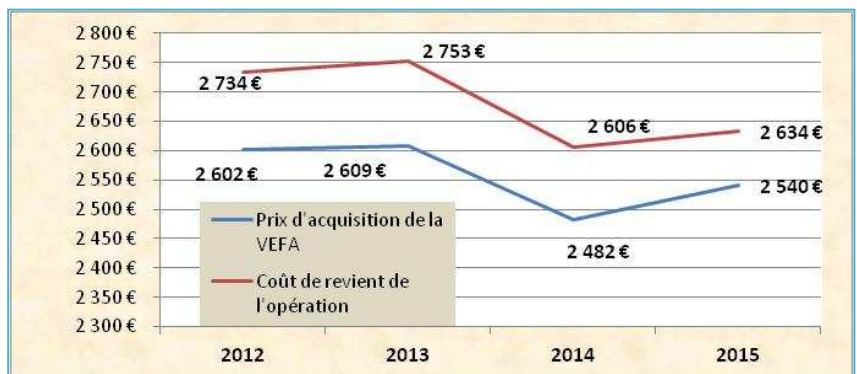
Aujourd'hui les VEFA sont en majorité achetées dans la fourchette de la Charte et non au-delà : 85% d'entre elles sont acquises entre 2 500 et 2 600€/m<sup>2</sup> TTC ;

2012/2015  
Evolution de la répartition du prix d'acquisition en VEFA  
Source Tableau de bord Direction Habitat IICA



- Le prix moyen d'acquisition et le prix de revient évoluent parallèlement entre 2012 et 2015 avec un niveau de prix d'acquisition qui reste toujours inférieur au prix de revient ;

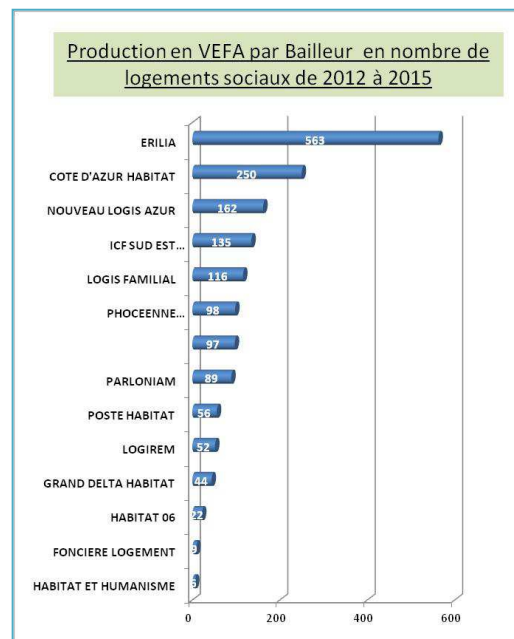
La différence entre le prix de la VEFA et le prix de revient total € TTC de l'opération (environ 5 à 6 %) correspond aux frais supplémentaires à la charge directe du bailleur, notamment les frais d'acte notarié ainsi qu'une provision pour aléas.



2012/2015  
Evolution comparée du prix moyen et du prix de revient au m<sup>2</sup> en VEFA  
Source Tableau de bord Direction Habitat IICA

Erilia et Côte d'Azur Habitat, ont réalisé près de 50 % de la production de la Métropole Nice Côte d'Azur en VEFA sur 2012/2015 :

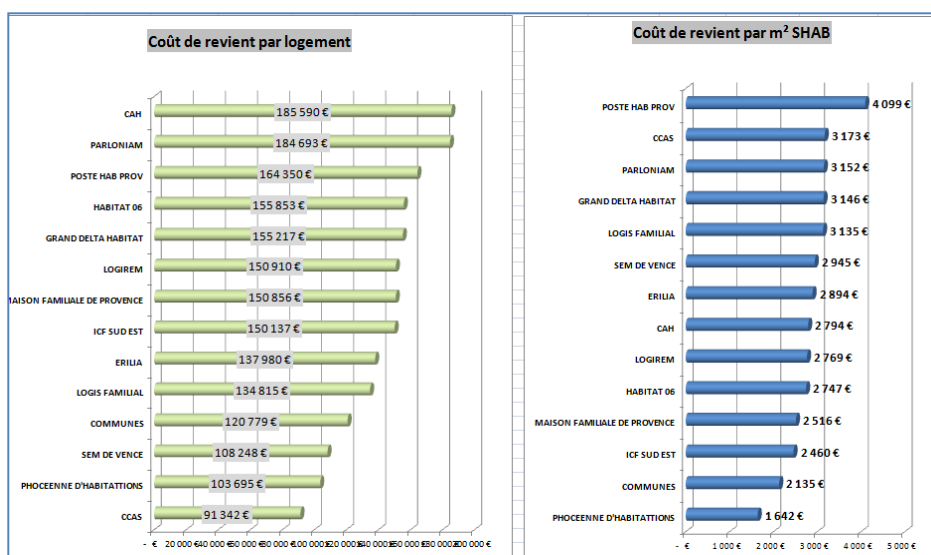
- Erilia avec 33 % de la production en VEFA soit 563 logements ;
- Côte d'Azur Habitat avec 15 % de la production en VEFA soit 250 logements.



*L'Acquisition Amélioration, des volumes importants mais un coût élevé de plus en plus difficile à financer*

- L'Acquisition Amélioration représente 24 % de la production 2010/2015, soit 247 logements par an (y compris PRU). Cette production a permis de réaliser des opérations de grande qualité et d'intervenir sur certains immeubles dont les propriétaires s'apparentaient à des « marchands de sommeil »

Toutefois le prix de revient de ce type de production est très élevé : il se situe en moyenne à 3 000/3 200 € HT/m<sup>2</sup> (sur une fourchette large selon les opérateurs et les opérations qui varie entre 1 600 et 4 100 € HT/m<sup>2</sup>). A noter : la fourchette basse à 1 600 € semble correspondre à des opérations où la collective applique une moins value ;

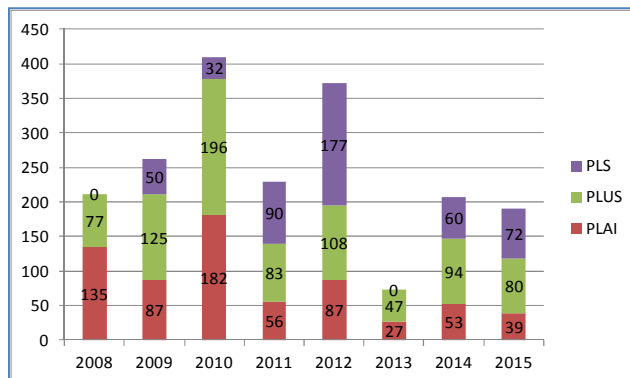


NCA : prix de revient au logement et au m<sup>2</sup> selon les bailleurs sur 2008/2015 v compris PLS et PRU - Source Tableaux de bord NCA-DH DU

### Répartition par type de financement en Acquisition Amélioration (AA)

Sur 2008/2015, une production plus favorable au PLA-I que sur la VEFA et la construction neuve avec 34 % des agréments mais qui diminue sur la période de 47 % sur 2007/2008 à 25 % sur 2013/2015.

Les agréments PLUS et PLS représentent respectivement 41 % et 25 % en moyenne sur 2008/2015.



Acquisition Amélioration: répartition de la production 2008/2015 hors PRU selon le type de financement  
Source tableaux de bord NCA

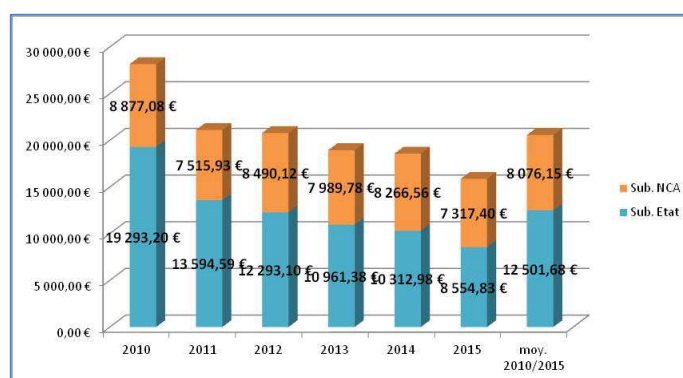
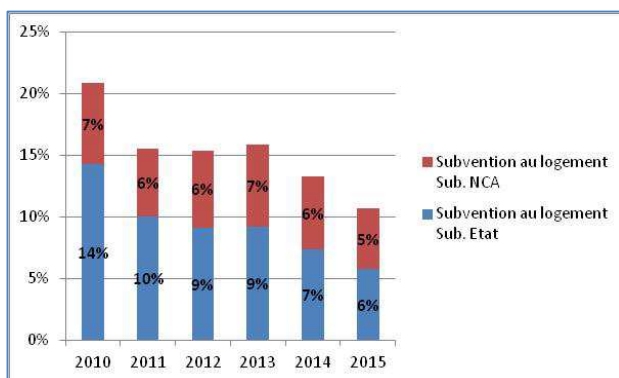
### L'Acquisition Amélioration est par ailleurs de plus en plus pénalisée par la baisse des subventions

Sur 102 opérations étudiées sur la Métropole Nice Côte d'Azur, le montant des subventions qui représente en moyenne sur 2010/2015 17 % du prix de revient, se répartit entre :

- 11 % pour la subvention de l'Etat soit 12,5 K€/logement ;
- 6 % pour la subvention de la Métropole soit 8 K€/logement.

Ces subventions ont diminué, évoluant de 21 % à 11 % du prix de revient entre 2010 et 2015, cette baisse étant en particulier consécutive à la baisse de la subvention de l'Etat qui diminue de 14 à 6 %.

De plus, parmi les financeurs, le Conseil Départemental finance aujourd'hui uniquement les opérations de renouvellement urbain et ne finance plus les opérations de logement social.



NCA : évolution de la part et du montant des subventions sur 2010/2015 - source tableaux de bord NCA-DH DU

***Les spécificités de la production selon les secteurs géographiques***

- La production de logements destinés aux personnes âgées a été concentrée sur la Plaine du Var (18 % des agréments) et le littoral Est (14 % des agréments) ;
- Tandis que les logements étudiants ont été agréés sur Nice (18 % des agréments) et dans une moindre part sur le Secteur Ouest (7,5 % des agréments).

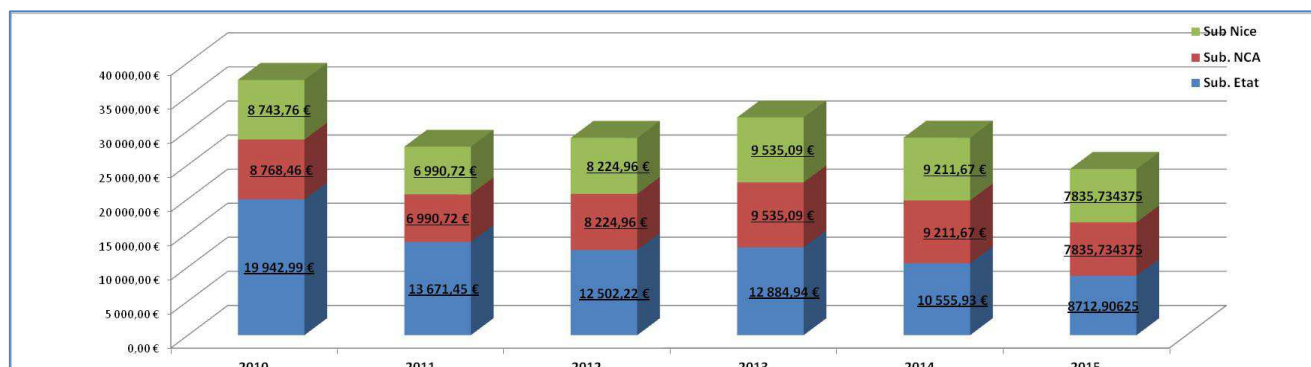
***Au plan des typologies***

- Au global sur NCA 30 % des agréments ont été faits en ST/T1, correspondant à la production de logements spécifiques (personnes âgées et étudiants) qui représentent ainsi 30 % des agréments sur Nice et 23 % sur le Secteur Ouest ;
- On note une plus forte proportion d'agréments en T2 sur le littoral Est (41 %) ;
- Tandis que sur le Haut Pays les agréments sont concentrés à 96 % sur les petits logements ST/T1/T2 ;
- Une plus forte proportion de T3 sur le Moyen Pays (43 %) et le Littoral Est (46 %) pour 30 % en moyenne sur NCA ;
- Tandis que les grands logements T4 et T5 sont surtout représentés sur la Plaine du var (14 %) et Nice (16 %).

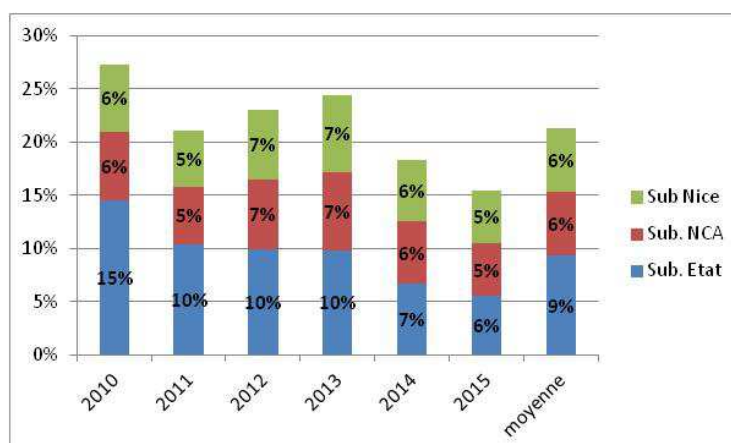
▪ **Sur Nice, une part subventionnée qui se maintient du fait de la participation de la Ville de Nice**

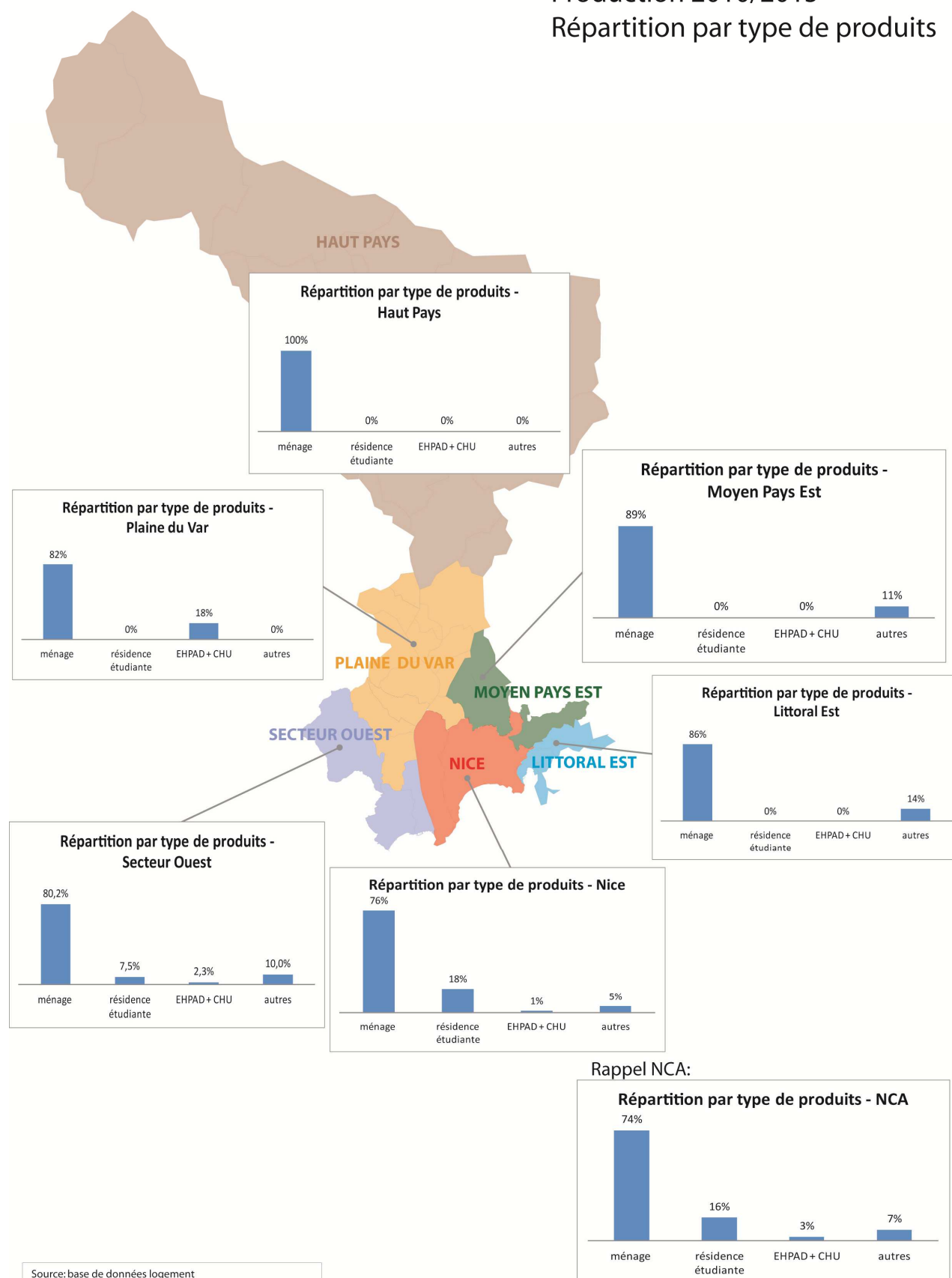
Les subventions représentent en moyenne 21 % du prix de revient des opérations.

Si la part de l'Etat diminue de façon significative de 15 % en 2010 à 9 % en 2015, soit de 1 9942 €/logement à 8 712 €/logement, les subventions de la Métropole NCA et de la Ville de Nice restent constantes autour de 6 à 7 %.



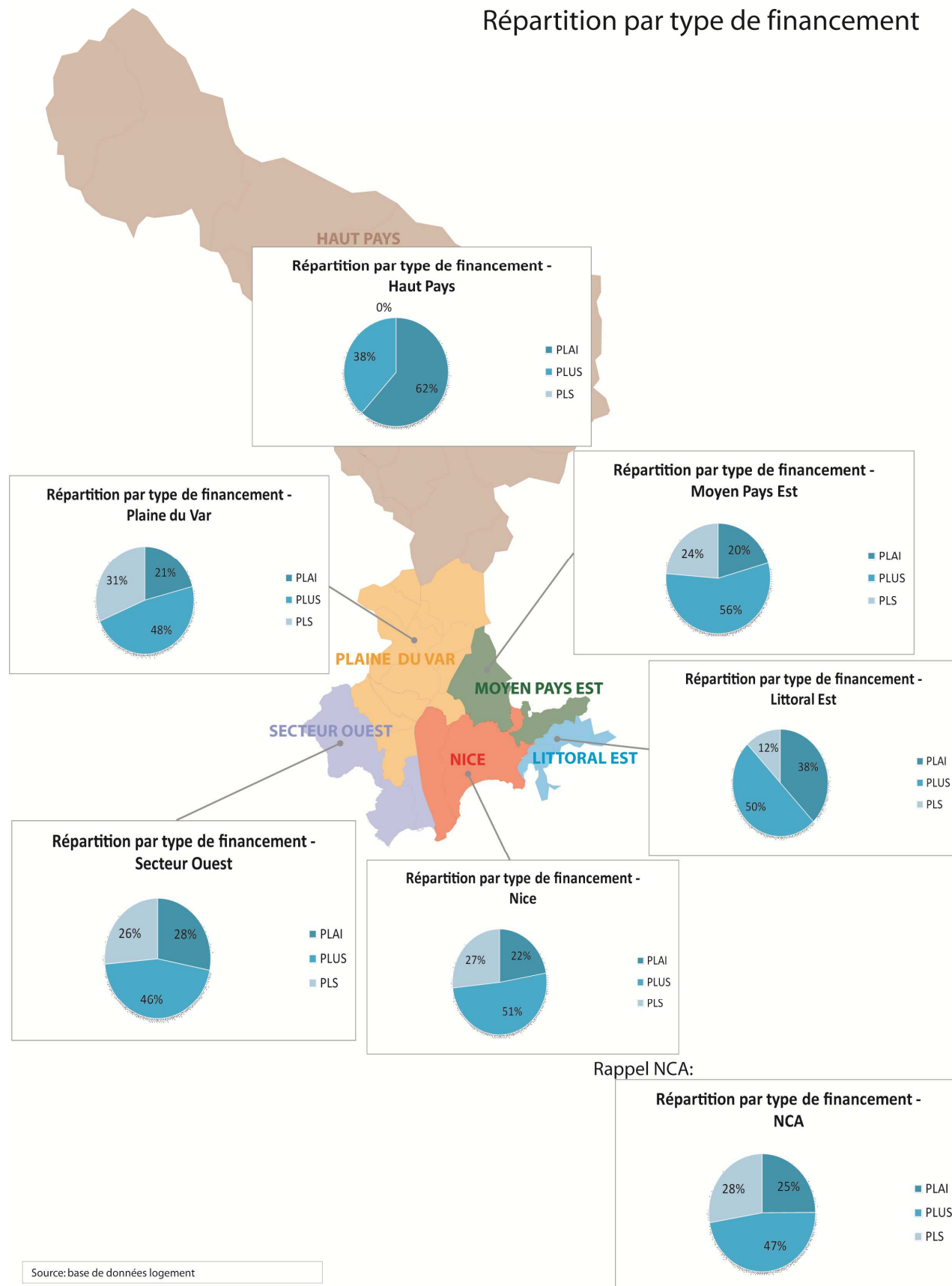
*NICE : évolution de la part et du montant des subventions sur 2010/2015 - Source tableaux de bord NCA-DH DU*

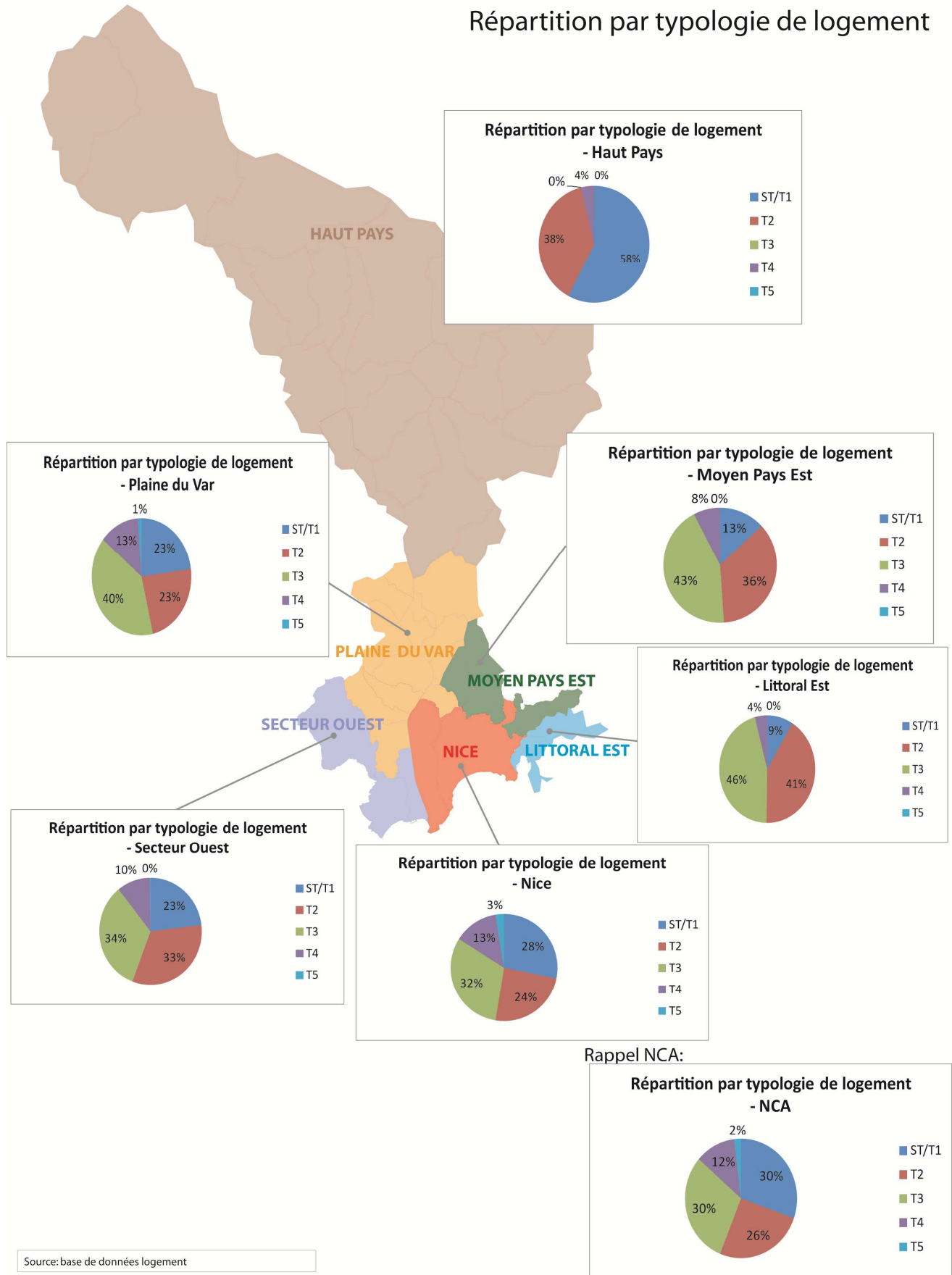


Production 2010/2015  
Répartition par type de produits

## Production 2010/2015

## Répartition par type de financement



Production 2010/2015  
Répartition par typologie de logement



**Synthèse**

**Au 01/01/2015, la Métropole comptabilise un total de 31 364 sociaux sur ses 49 communes soit 11,21% du parc des résidences principales ;**

- 15 communes de la Métropole sont assujetties à la Loi SRU, et parmi celles-ci :
- 6 communes sont carencées au titre de l'objectif triennal 2011/2013 ;
- une commune a un taux supérieur à 20% : Carros (22,49%) ;
- une commune a un taux supérieur à 25% : Saint-André-de-la-Roche avec 30,14 %.

**Au 01/01/2016 NCA comptabilise 32 046 logements représentant, soit 11,41 % de la part des résidences principales ;**

**Sur 2010/2015, un accroissement significatif de l'offre locative sociale avec une progression des agréments de logements sociaux du parc public ;**

- 6 176 logements sociaux agréés sur 2010/2015 et 4 961 logements livrés ;
- 886 logements agréés /an sur 2010/2012 pour 963 logements agréés/an sur 2013/2015 ;
- 827 logements livrés/an sur 2010/2015 dont 777 au titre du parc public et 50 au titre du parc privé ;
- Tandis qu'en fin de période on observe les premiers effets du PIG mis en place en 2014 avec un volume de conventionnements qui augmente de 9 logements/an en 2014 à 36 en 2015 ;
- Mais des difficultés à mobiliser les propriétaires bailleurs au regard de la réglementation ANAH ;

**Un accroissement d'autant plus significatif que les subventions ont été divisées par 2 entre 2010 et 2015, ne représentant plus que 17 % du coût de l'opération en 2015 contre 33 % en 2010 ;**

- Par contre la part subventionnée par NCA reste constante à hauteur de 6 à 7 % ;

**Des agréments PLA-I qui progressent, évoluant de 22 % des agréments 2010/2012 à 27 % des agréments 2013/2015 ;**

**Au plan des typologies de logements familiaux, une évolution significative de la production vers les T2/T3 : 82 % des agréments en T2 et T3 pour 59 % du parc ;**

**Tandis que la production de logements spécifiques n'est pas homogène sur l'ensemble du territoire :**

- La production de logements destinés aux personnes âgées a été concentrée sur la Plaine du Var (18 % des agréments) et le littoral Est (14 % des agréments) ;
- Tandis que les logements étudiants ont été agréés sur Nice (18 % des agréments) et dans une moindre part sur Littoral Ouest (7,5 % des agréments) ;

**Au plan des typologies, des spécificités selon les territoires ;**

- Davantage de grands logements T4/T5 sur Nice et la Plaine du Var ;
- 96 % de la production en ST/T1/T2 sur le Haut Pays ;
- Une part plus importante de T3 sur le Moyen Pays est (43 %) et Littoral Est (46 %) pour 30% en moyenne sur NCA.

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

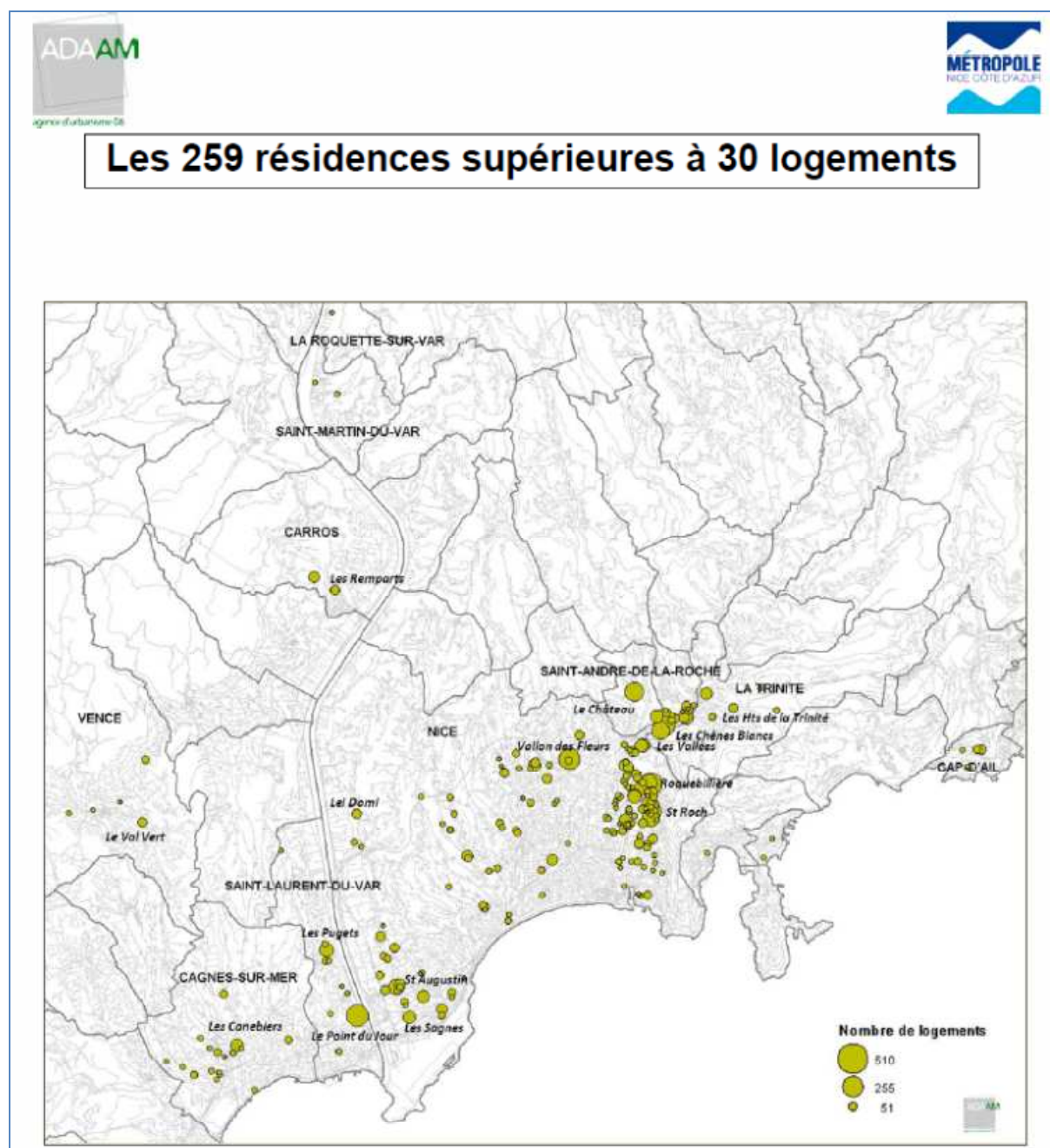
*La VEFA, un mode de production en forte progression : la Charte de Partenariat public/privé a produit ses effets :*

- 37 % de la production agréée en VEFA depuis 2010 ;
- 62 % de la production 2015 et cette tendance semble se poursuivre sur 2016 ;
- L'encadrement du prix de la VEFA prévu par la Charte est respecté avec 85 % des VEFA acquises entre 2 500 et 2 600 €/m<sup>2</sup> TTC.

*L'Acquisition Amélioration, des volumes importants, mais un coût élevé de plus en plus difficile à financer ;*

L'occupation du parc social<sup>15</sup>

Le parc locatif social de la Métropole Nice Côte d'Azur totalise **25 582 logements** et **59 452 occupants** sur les **250 résidences de plus de 30 logements** qui ont fait l'objet de l'enquête OPS menée par l'ADAAM auprès des bailleurs pour la direction de l'Habitat de la Métropole Nice Côte d'Azur en 2012/2013.



<sup>15</sup> Les données de ce chapitre sont issues de l'étude réalisée par l'ADAAM sur l'occupation du parc social et en particulier de l'atlas des résidences de la Métropole Nice Côte d'Azur

**Une durée d'occupation élevée, un taux de vacance très faible**

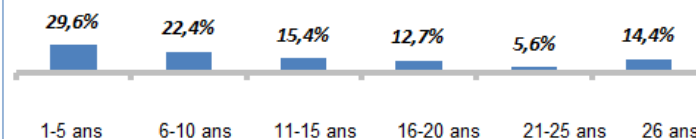
Les tensions sur le marché locatif s'expriment au travers de la durée d'occupation des ménages dans le parc social qui est élevée avec une moyenne de 13,3 ans et de la très faible vacance avec 842 logements inoccupés<sup>16</sup> soit 3,2% du parc dont 90 % constitués par une vacance organisée :

- 453 logements vacants pour démolition ou vente ;
- 303 logements vacants en vue d'une relocation supérieure à 3 mois ;
- 82 logements au titre d'une vacance technique de moins de 3 mois ;
- 4 logements avec une vacance subie de plus de 3 mois ;
- 52 % des logements sont occupés par un même ménage depuis moins de 10 ans dont 30 % depuis moins de 5 ans ;
- 28,1 % des logements sont occupés par un même ménage depuis 11 à 20 ans ;
- 14,4 % des logements sont occupés par un même ménage depuis plus de 26 ans.

**Durée d'occupation des ménages**

logements renseignés : 83%

1-5 ans	6-10 ans	11-15 ans	16-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
6297	4766	3274	2697	1196	3061

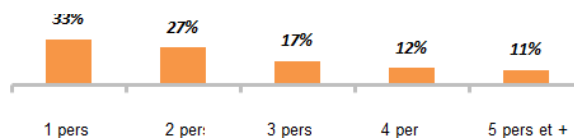
**Une sur représentation des petits ménages et des personnes seules**

- **Une sur représentation des petits ménages et des personnes seules ;**
  - 33 % de ménages d'une personne ;
  - 27 % de ménages de 2 personnes ;
- **Tandis que les familles mono parentales représentent 19% des occupants ;**
- **Des familles avec enfants ;**
  - 2,3 personnes /ménage ;
  - 23 % des occupants ont moins de 17 ans ;
- **52 % d'actifs, dont 76 % ont un emploi stable ;**
  - Tandis que les sans emplois représentent 16 % ;
- **Le revenu médian se situe à 16 220 € et seuls 4 % des ménages sont en situation de sur loyer ;**
- **Le loyer moyen se situe à 388 € HC /mois.**

**Taille des ménages**

logements renseignés : 99,8 %

1 pers	2 pers	3 pers	4 pers	5 pers et +
7912	6446	4103	2962	2593

**Composition familiale**

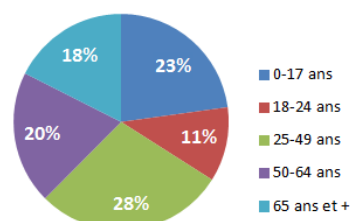
logements renseignés : 49 %

Couple	Couple & Enfant	Famille Mono	Personne seule	Autre
1426	2311	2114	5031	59
13%	21%	19%	46%	1%

**Age des occupants**

logements renseignés : 54 % occupants renseignés : 54 %

0-17 ans	18-24 ans	25-49 ans	50-64 ans	65 ans et +
7 377	3 631	9 194	6 474	5 676



<sup>16</sup> Sur 78% de logements renseignés

Une sous-occupation avérée pour 23 % des logements soit 5 559 logements

- Qui touche les T4 et T5 mais également les T3 ;
- Tandis que la sur occupation est marginale ;
  - Concernant 5 % des logements soit 1 208 logements ;
  - Et principalement sur les grands logements T3 et T4.

Sur/Sous occupation :

→ Une sous-occupation avérée de 23% soit 5559 logements

	Studio	T2	T3	T4	T5 et +
1 occupant	1024	3330	2391	1011	171
2 occupants	113	1323	3251	1488	274
3 occupants	10	287	2168	1414	224
4 occupants	17	99	1088	1489	276
5 occupants	7	34	357	906	289
6 occu et +	1	5	130	552	317

→ Une sur-occupation avérée de 5% soit 1208 logements

### L'occupation du parc social par secteurs

- **Nice, des profils modestes et diversifiés**
  - Un taux de vacance supérieur à la moyenne de NCA à 4 % pour 3,2 % sur NCA ;  
(à noter cependant que la vacance est de la vacance « organisée » (soit pour démolition, travaux, vente ou relocation) et que la vacance « subie » ou réelle est quasiment inexistante à l'échelle de NCA comme de Nice ;
  - Une forte représentation des plus de 65 ans qui totalisent 18 % des occupants ;
  - Une part de personnes seules relativement importante (34,2 %) mais aussi une sur représentation des familles nombreuses (11,5 % de familles de 5 personnes et + ), tandis que les familles mono parentales représentent 19 % des occupants ;
  - Un profil modeste : 69,5% ont des revenus inférieurs à 20 K€/an dont 29,3 % en dessous de 10 k€/an, tandis que les inactifs sont majoritaires (53 %) ;
  - Un loyer moyen à 6 €/m<sup>2</sup> et seulement 19,8 % des loyers inférieurs à 300 €/Mois, tandis que 43,5 % des loyers se situent entre 300 et 400 €/mois.
  - Seulement 3,3 % des ménages en situation de sur loyer dont 54,7% avec une sur loyer inférieur à 50 €/mois.
- **Littoral Ouest, un profil plus âgé et plus aisé, une forte proportion de ménages de 2 et 3 personnes, mais aussi 21 % de familles monoparentales**
  - Un taux de vacance extrêmement faible à 1,7 % ;
  - Un profil sensiblement plus âgé : les plus de 50 ans représentent 50 % des occupants contre 38 % sur NCA tandis que les moins de 25 ans totalisent 30 % contre 34 % sur NCA ;
  - Une sur représentation des ménages de 2 personnes (35,1 % contre 26,8 % sur NCA) et de 3 personnes (20,9 % contre 17,1 %) ;
  - Tandis que les familles monoparentales sont en proportion importantes à 21 % contre 16 % en moyenne sur la Métropole ;
  - Des revenus un peu plus élevés avec 15,4 % de revenus inférieurs à 10 K€/an pour 25,8 % sur NCA et une part plus importante de revenus supérieurs à 30 K€/an soit 17,9 % contre 13,3 % sur NCA ;
  - Un niveau de loyer moyen également élevé à 5,9 €/m<sup>2</sup> avec seulement 8,6 % des loyers inférieurs à 300 €/mois ;
  - Une part importante de ménages en sur loyer : 7 % dont 14,5 % ont un sur loyer de 100 à 200 €/mois.
- **Plaine du Var, un profil plus jeune et familial**
  - Un taux de vacance très faible à 1 % ;
  - Un profil jeune et familial avec 68 % de personnes de moins de 50 ans, 53,3 % de ménages de 3 et 4 personnes (29,4 % sur NCA) et 53,3% de ménages de 1 et 2 personnes (59,7 % sur NCA), 25 % de couples avec enfants (18 % sur NCA) ;

- Une situation intermédiaire au plan des revenus avec une moindre part de revenus très faibles : 22,4 % ont des revenus inférieurs à 10 K€ /an pour 25,8 % au global sur NCA ;
- Des loyers relativement élevés, pour 54,1 % entre 350 et 500 € /mois, en moyenne à 5,5 €/m<sup>2</sup> ;
- 4,3 % des occupants en situation de sur loyer dont 79,6 % avec un sur loyer inférieur à 100 €/mois.

▪ **Moyen Pays Est, un profil plus jeune dont une forte proportion de ménages de 2 personnes**

- Le taux de vacance le plus faible : 0,4 % ;
- Un profil davantage centré sur les 25/49 ans qui représentent 31 % contre 28 % sur NCA ;
- Davantage de ménages de 2 et 3 personnes dont une part importante de ménages de 2 personnes (48,8 % contre 43,9 % sur NCA), 24 % de couples avec enfants (pour 18 % sur NCA) ;
- Mais aussi 20 % de familles mono parentales ;
- Des revenus, un peu supérieurs à la moyenne des occupants avec 16,6 % de revenus supérieurs à 30 K€ /an pour 13,3 % sur NCA ;
- Un niveau de loyer moyen à 5,3 €/m<sup>2</sup> et des gammes de loyers plus diversifiées avec 27,3 % des loyers inférieurs à 300 €/mois – 44 % des loyers entre 300 et 400 €/mois – 13,3 % des loyers entre 400 et 450 €/mois ;
- Une part plus importante de ménages en sur loyer : 6,8 % dont 31,3 % entre 50 et 100 €/mois et 18,8 % entre 100 et 200 €/mois.

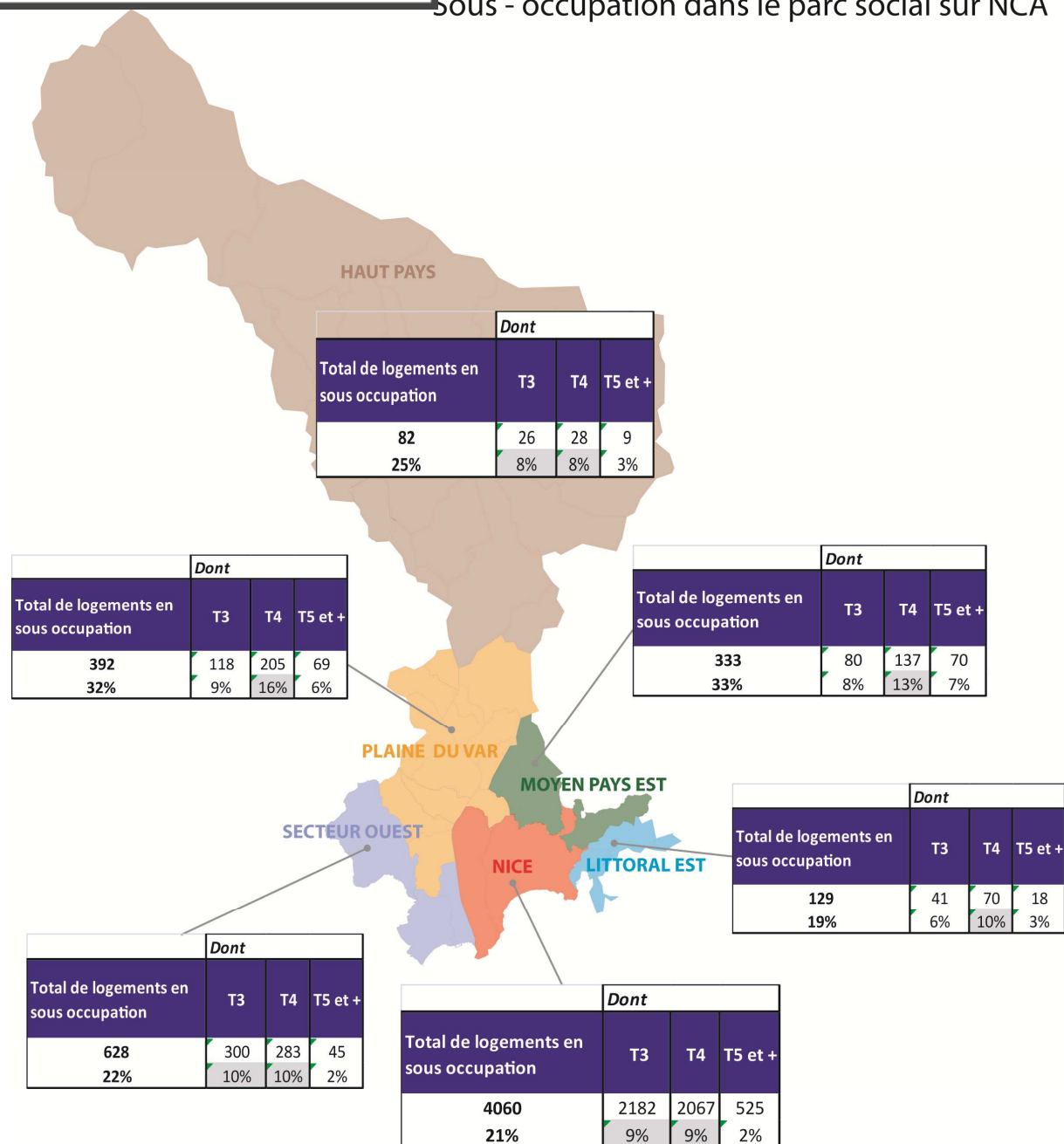
▪ **Littoral Est, un profil plus âgé, une part importante de couples sans enfants, des revenus plus élevés**

- Le taux de vacance le plus faible : 0,4 % ;
- Un profil plus âgé : 24 % de plus de 65 ans (pour 18 % sur NCA) et 14 % de moins de 18 ans (pour 23 % sur NCA) ;
- Une très forte proportion de ménages de 2 personnes (35,2 % contre 26,8 % sur NCA) et de couples sans enfants (19 % contre 11 % sur NCA) ;
- Une part importante de revenus supérieurs à 30 K€/an (29 % contre 13,3 % sur NCA) et à l'inverse la part des occupants ayant des revenus inférieurs à 10k€/an est très inférieure (10,4 %) à la moyenne de NCA (25,8 %) ;
- Un taux d'emploi stable élevé : 47 % ;
- Le loyer moyen le plus élevé : 7,2 €/m<sup>2</sup> ;
- Une faible part de ménages en sur loyer : 3,3 %.

▪ **Le Haut Pays, des personnes seules, plutôt actives**

- Un taux de vacance relativement élevé à 5,7 % contre 4 % en moyenne sur NCA ;
- Un profil centré sur les personnes seules (43,8 % contre 33 % sur NCA) et une sous représentation des familles nombreuses de 5 et 6 personnes (6,4 % contre 16,5 % sur NCA) ;
- Davantage d'actifs, tandis que les plus de 65 ans ne représentent que 11 % des occupants contre 18 % sur NCA ;
- Une assez forte disparité dans les revenus, dont une part significative de revenus « élevés » - 19,4 % - supérieurs à 30 K€/an (pour 13,3 % sur NCA), au détriment des revenus intermédiaires et une sur représentation des emplois stables (49 % contre 36 % sur NCA) ;
- Des loyers sensiblement plus bas avec 67 % des loyers inférieurs à 300 €/mois pour 18,8 % sur NCA et une valeur moyenne de 4,8 €/m<sup>2</sup> contre 6 €/m<sup>2</sup> pour NCA ;
- Une très faible part de ménages en situation de sur loyer : 3,3 % contre 9 % sur NCA, dont 67 % avec un surloyer inférieur à 50 €/mois.

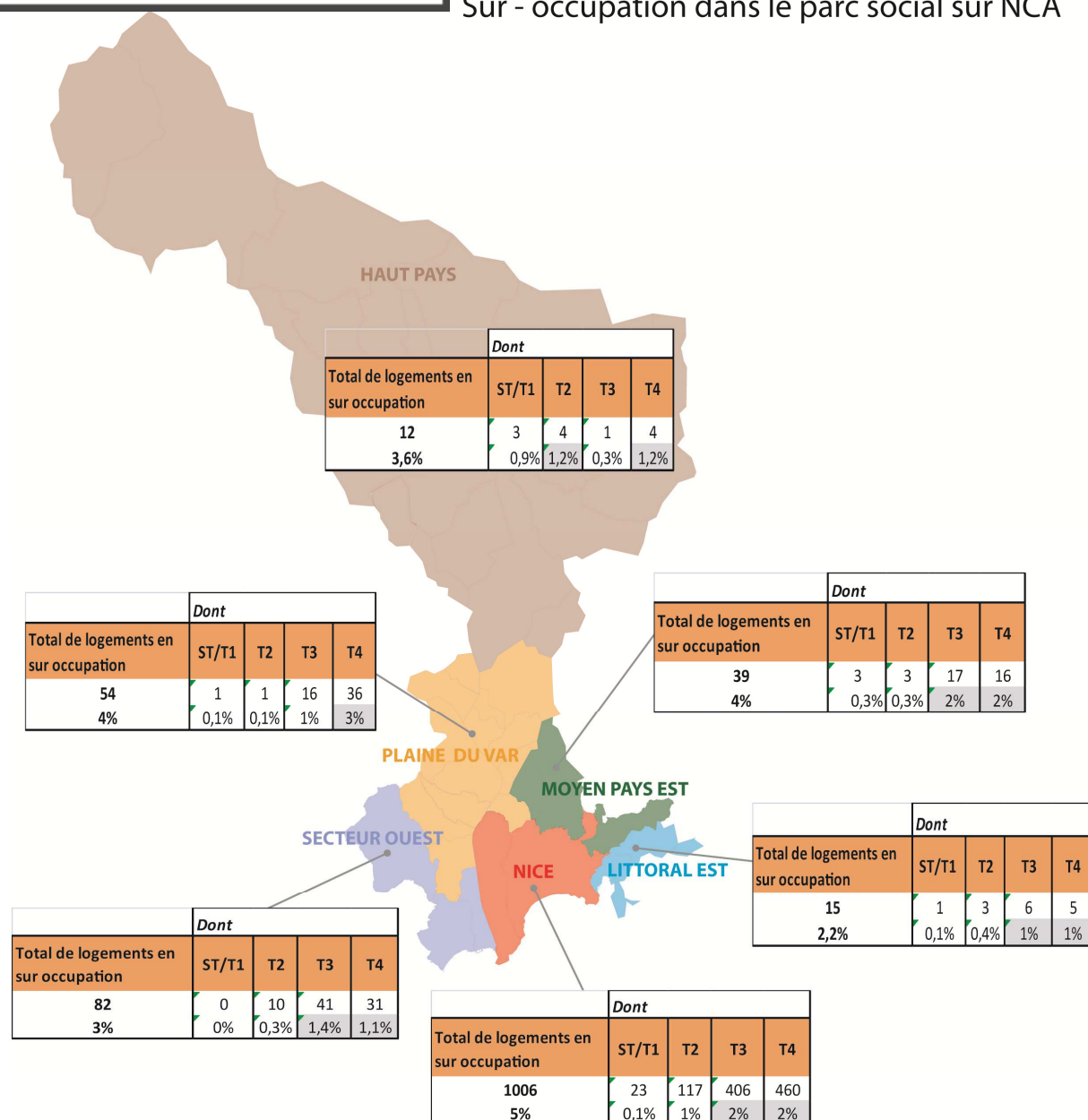
## Sous - occupation dans le parc social sur NCA



Rappel NCA :

Dont			
Total de logements en sous occupation	T3	T4	T5 et +
5559	2391	2499	669
22%	9%	10%	3%

## Sur - occupation dans le parc social sur NCA

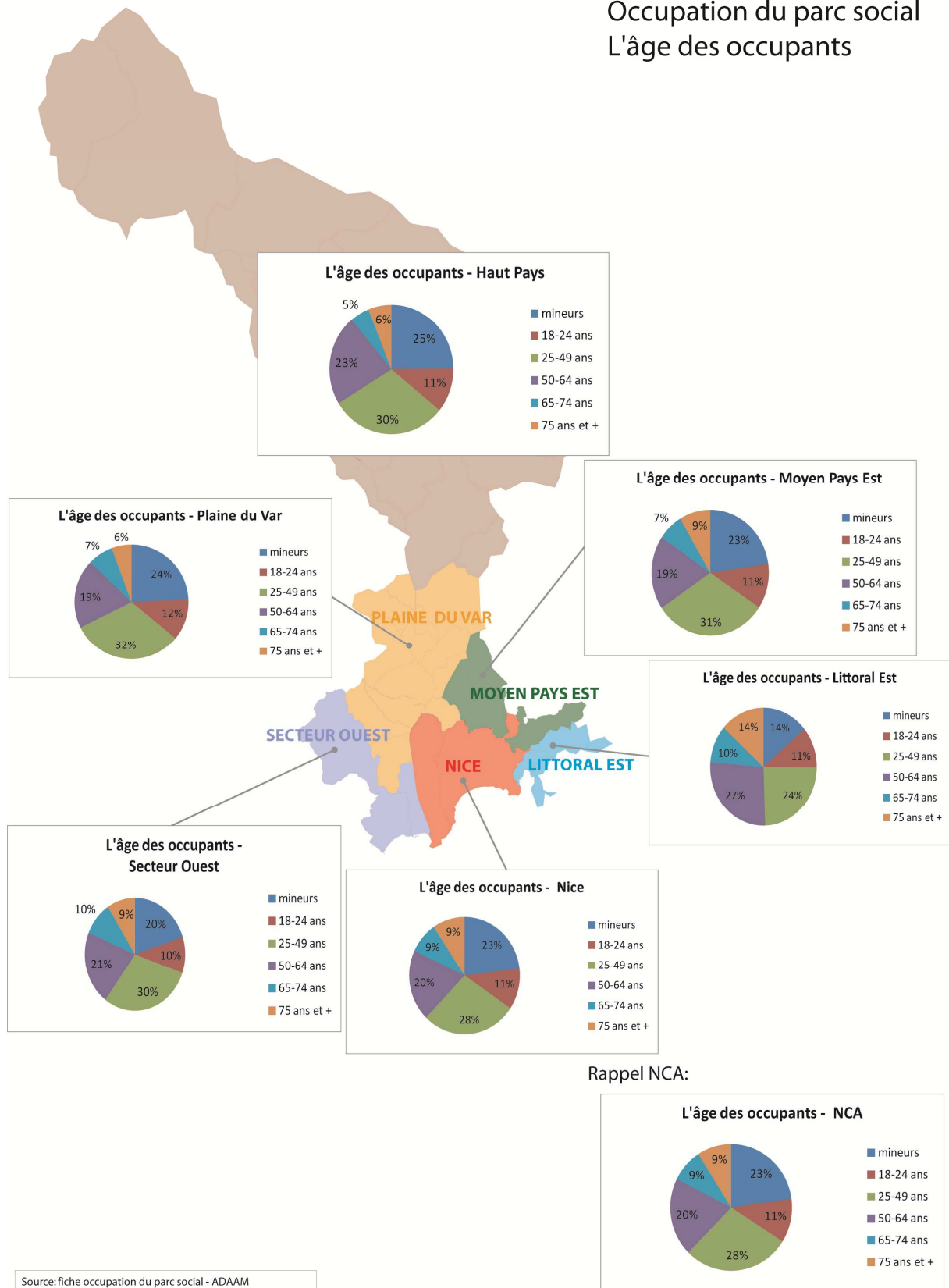


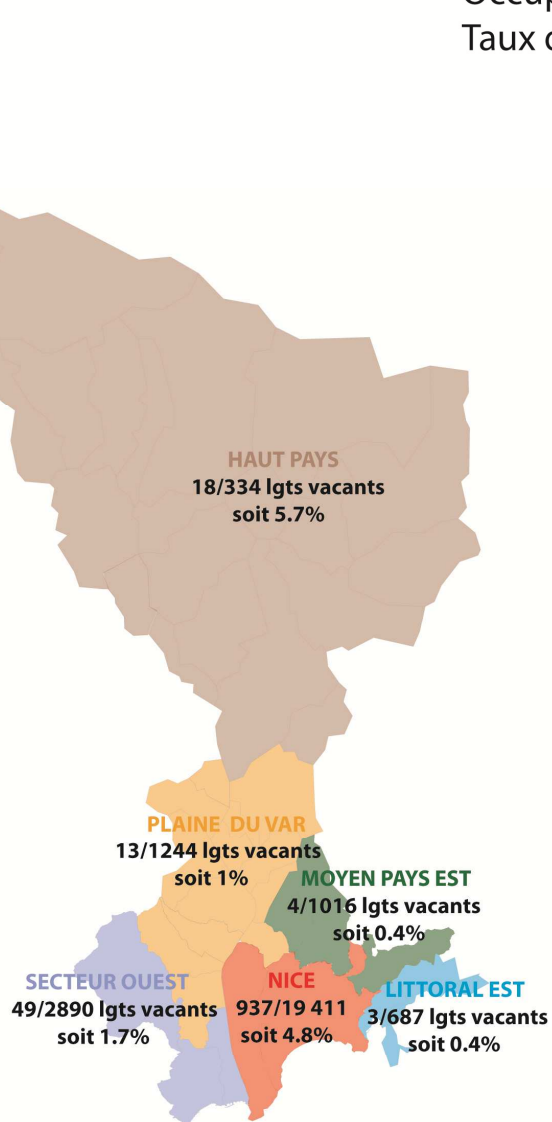
Rappel NCA :

Total de logements en sur occupation	Dont			
	ST/T1	T2	T3	T4
1208	31	138	487	552
4,7%	0,1%	1%	2%	2%



## Occupation du parc social L'âge des occupants

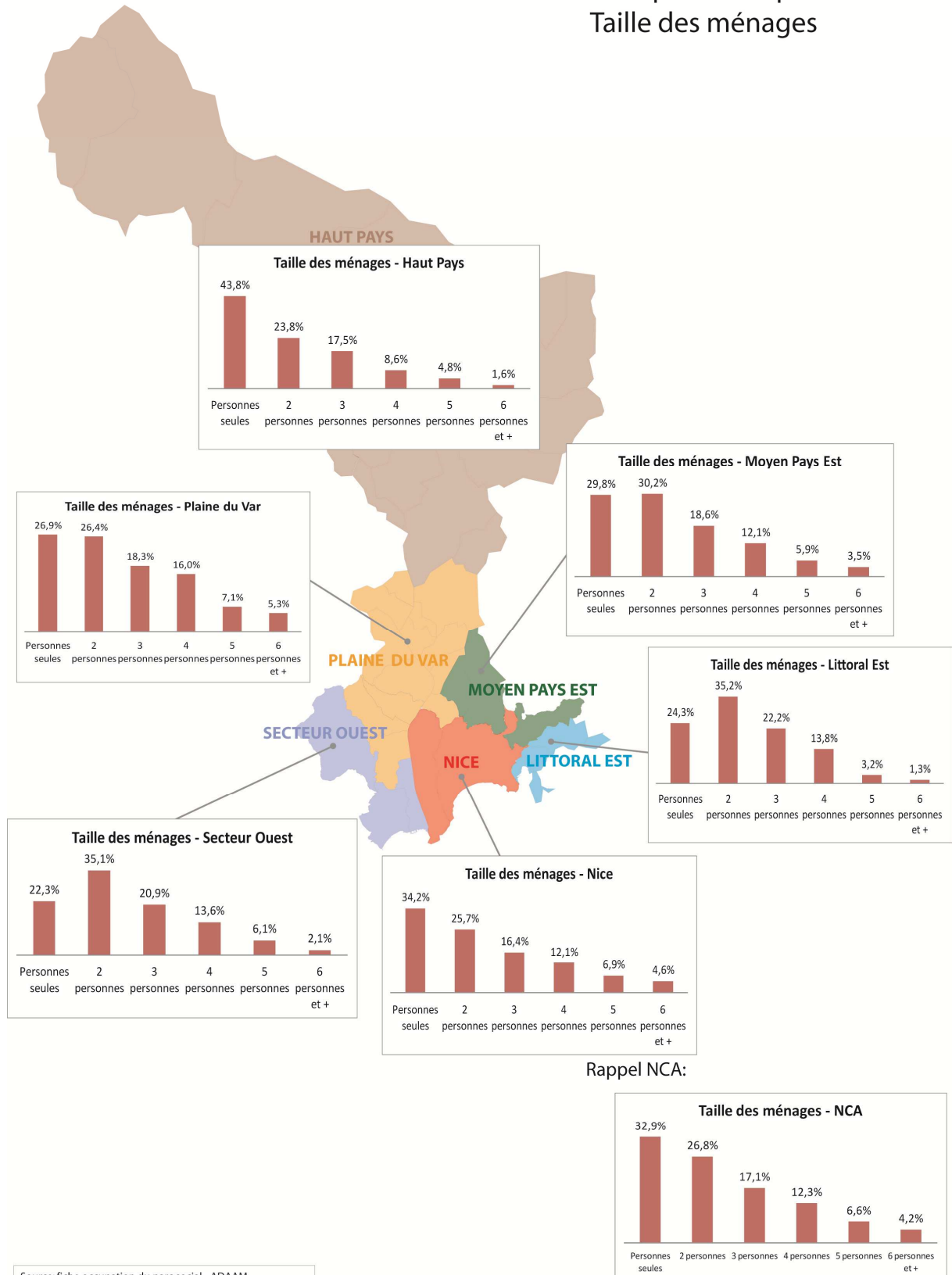


Occupation du parc social  
Taux de logements vacants

Rappel NCA:

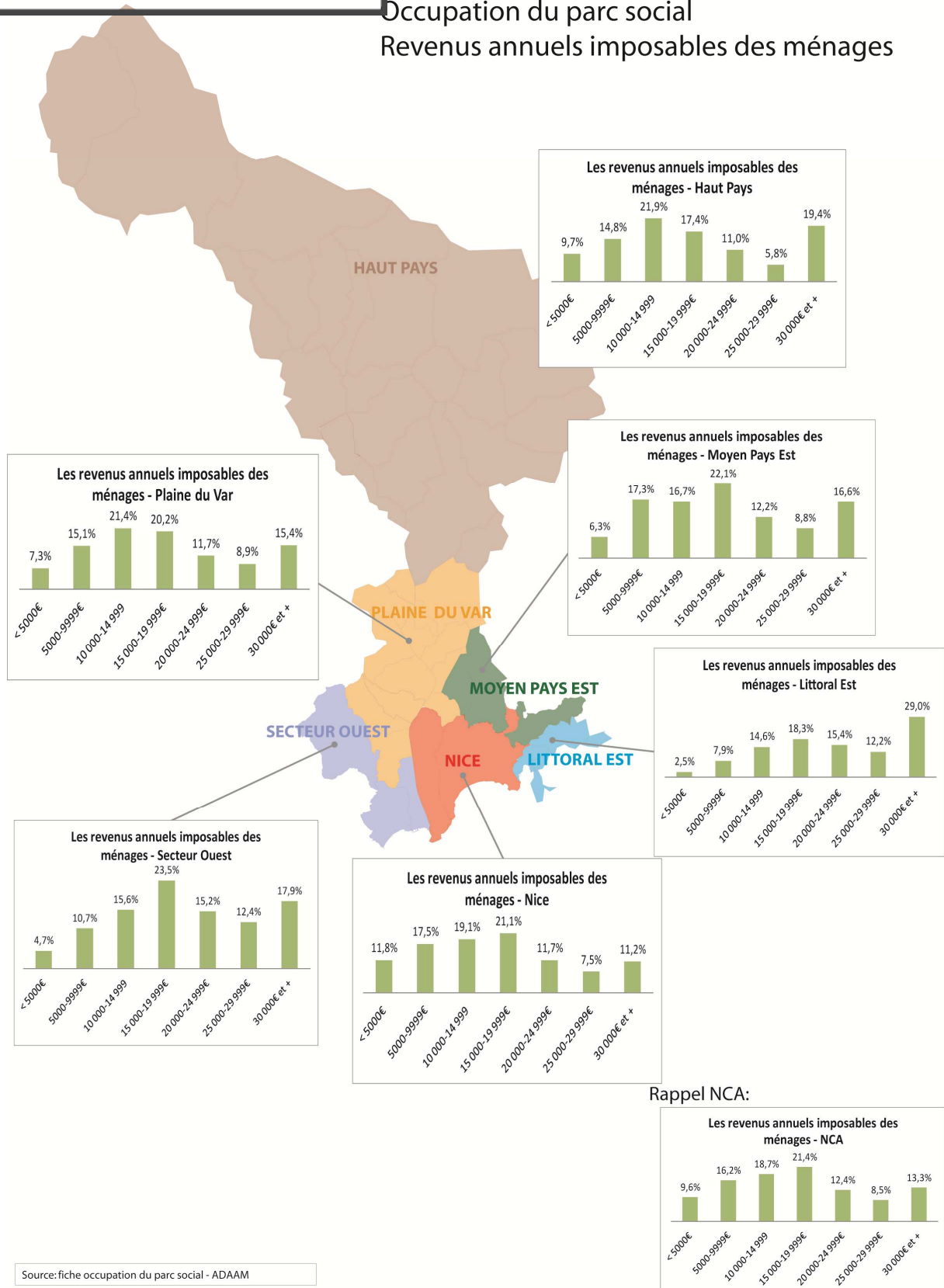
1028/25582 logements soit 4%

Source: fiche occupation du parc social - ADAAM

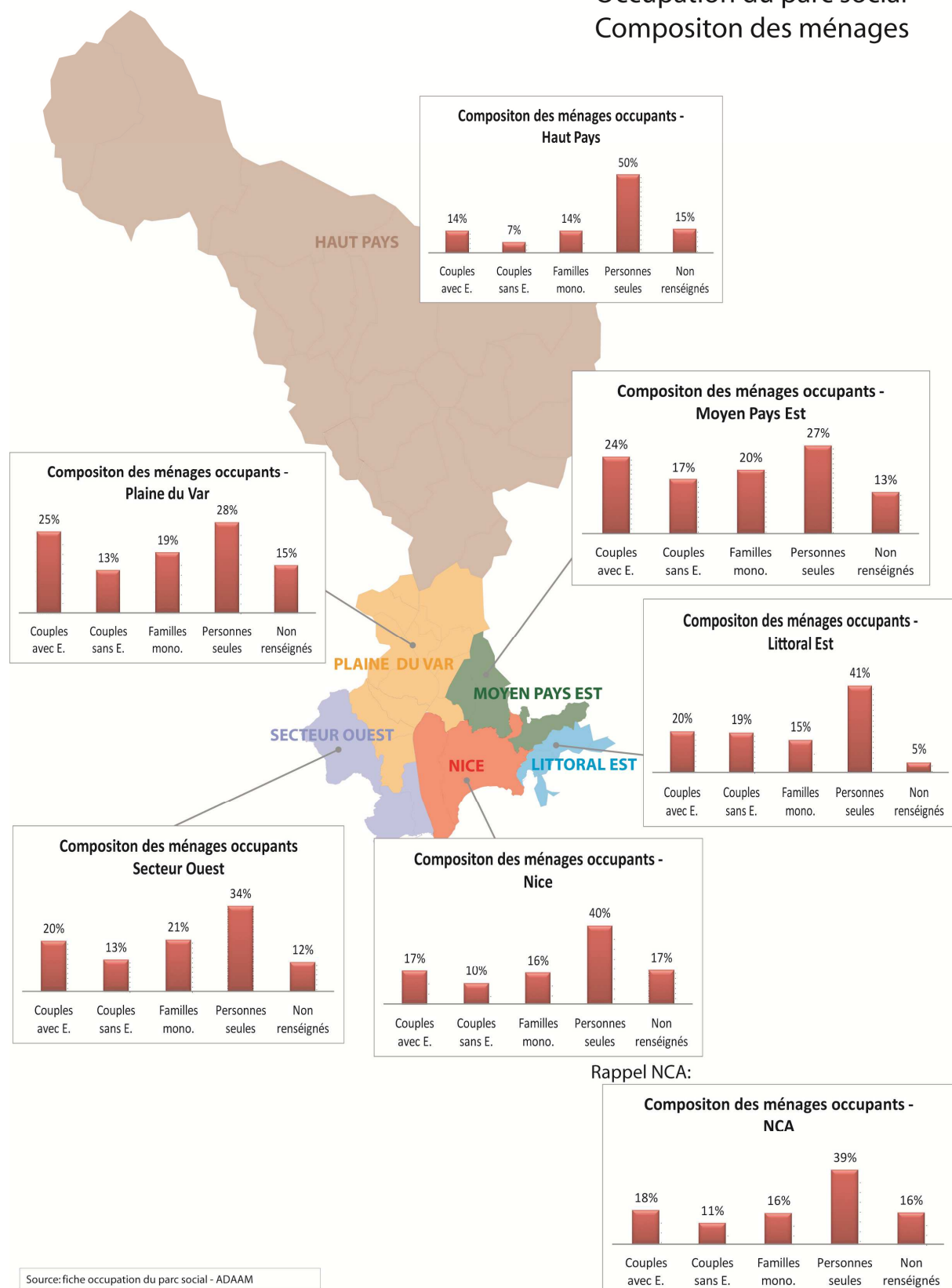
Occupation du parc social  
Taille des ménages

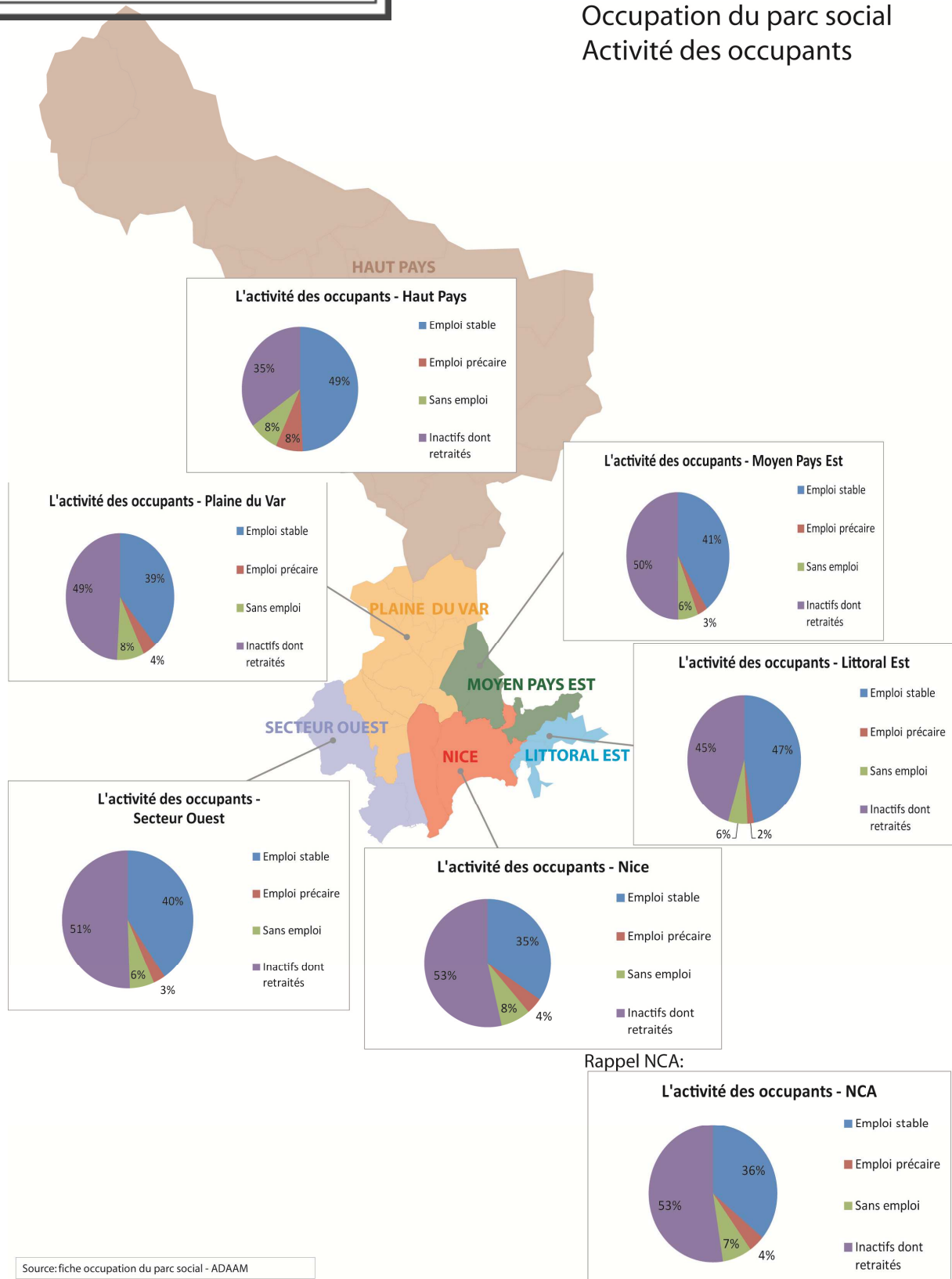
Rappel NCA:

## Occupation du parc social Revenus annuels imposables des ménages

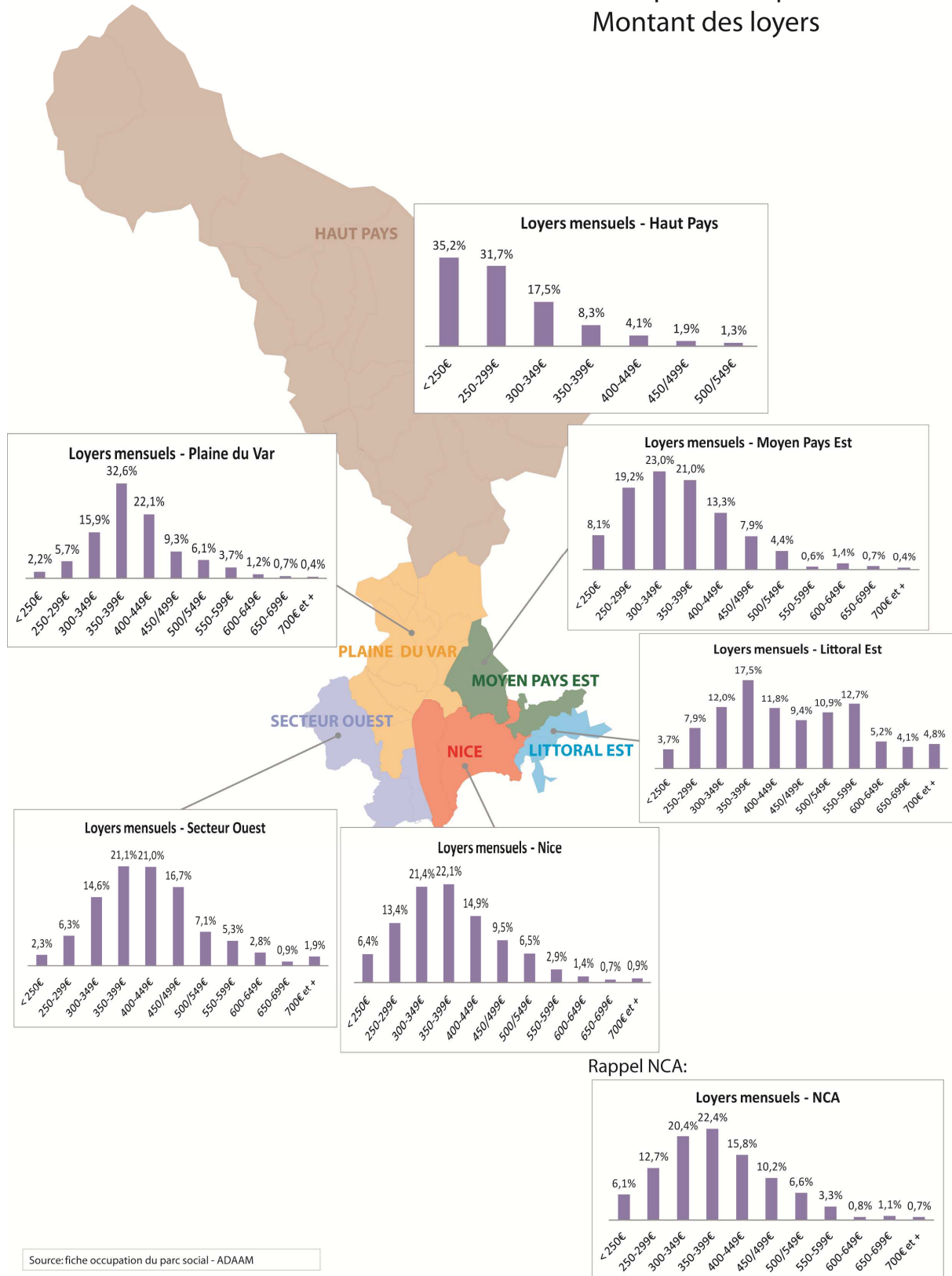


Rappel NCA:

Occupation du parc social  
Composition des ménages

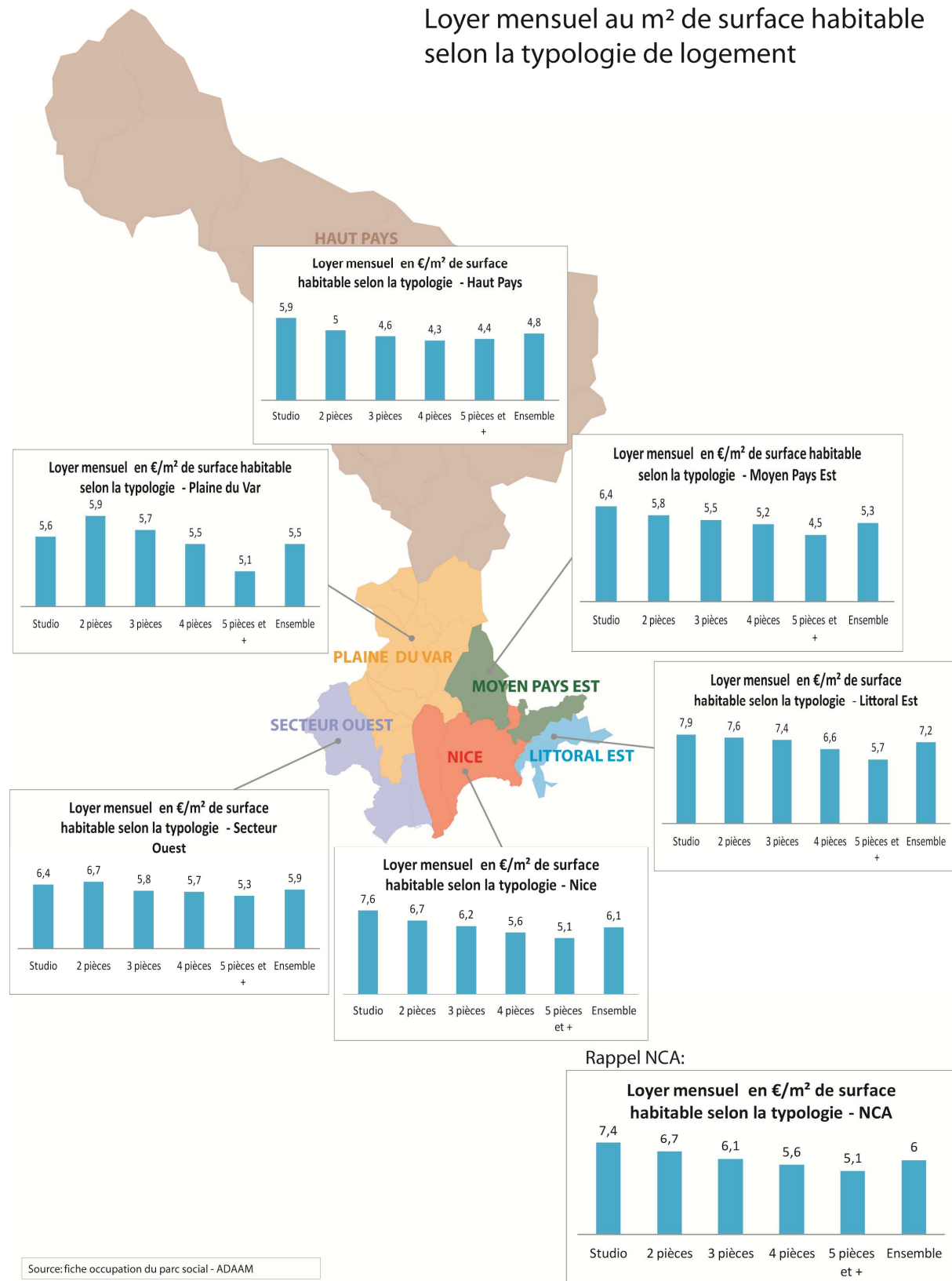
Occupation du parc social  
Activité des occupants

Occupation du parc social  
Montant des loyers



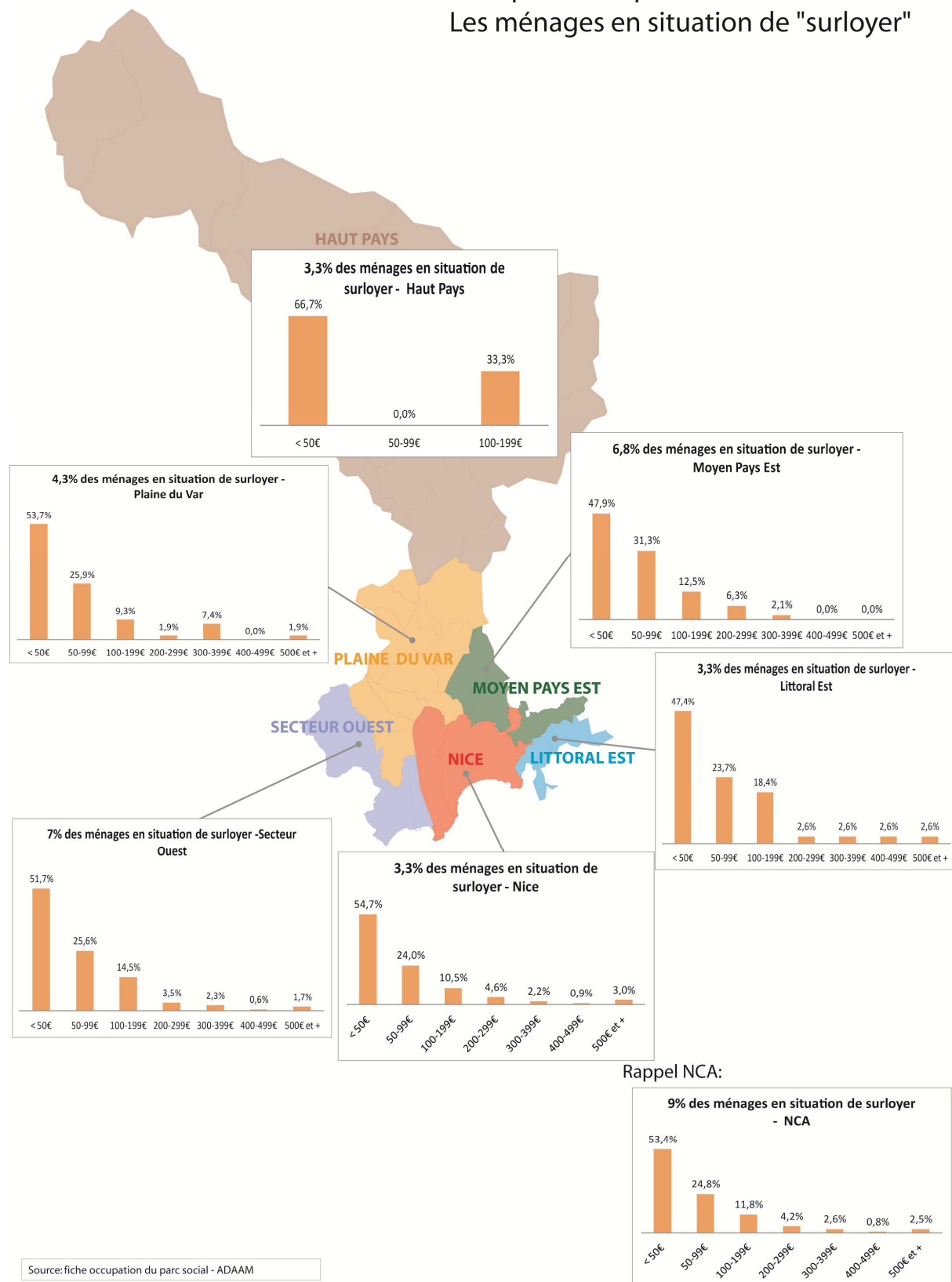
## Occupation du parc social

### Loyer mensuel au m<sup>2</sup> de surface habitable selon la typologie de logement





## Occupation du parc social Les ménages en situation de "surloyer"



4 grands sujets sont considérés par les acteurs du logement social comme devant être pris en compte dans le cadre du PLH :

- **Le premier est le sujet de la mobilité résidentielle au sein du parc.** Elle apparaît comme un enjeu majeur en regard des tensions du parc, les mutations étant identifiées comme un levier fort. Pour autant, c'est un sujet difficile du fait notamment de la très faible rotation dans le parc et de l'organisation et la gestion des contingents par chacun des réservataires. La question de la mutualisation de ce contingent réservé pourrait constituer un levier. L'élaboration du PPGDID semble constituer une opportunité pour accompagner les efforts et avancer sur ces sujets ;
- **Le second est la précarisation des ménages logés dans le parc social.** Elle se traduit notamment par une augmentation des impayés et des retards de loyer, aussi bien concernant les emménagés récents que les ménages présents depuis longtemps. Cette précarisation est perçue comme particulièrement territorialisée, avec des poches de pauvreté qui se pérennisent et marquent les quartiers les plus difficiles, en secteurs ANRU ainsi que dans les zones les plus éloignées ;
- **Le troisième est celui des « comportements » des locataires.** Pour les acteurs, les interventions ne peuvent être uniquement ciblées sur les enjeux de production, patrimoniaux et de peuplement. Les pratiques des habitants sont identifiées comme parfois génératrices de surcoûts, qu'il s'agisse de dégradations et d'incivilités, de mauvais usages du logement (aération...) ou de « bricolage » des installations. Deux registres d'intervention sont identifiés : celui de la sensibilisation, de l'accompagnement, et celui de la répression. Le point particulier des problématiques de santé mentale est également soulevé : si elles restent limitées en nombre, leur impact est très fort, aussi bien sur le patrimoine que sur la vie de quartier et le voisinage. Sur ce sujet est posé le constat d'un manque de moyens et de méthode ;
- **Le quatrième sujet est celui du vieillissement, de la perte d'autonomie.** À l'image de l'ensemble du territoire, la population logée dans le parc social vieillit, ce qui pose comme un enjeu majeur la question de l'adaptation des logements pour la période à venir, mais également les réflexions sur le couple logement/services.

***Une durée d'occupation élevée avec une moyenne de 13,3 ans, un taux de vacance très faible ;***

- 842 logements inoccupés dont 90 % constitués par une vacance organisée ;

***Une sur représentation des petits ménages et des personnes seules ;***

- 33 % de ménages d'une personne ;
- Tandis que les familles mono parentales représentent 19 % des occupants ;

***Une sous occupation avérée pour 23 % des logements soit 5 559 logements ;***

- Qui touche les T4 et T5, mais également les T3 ;
- Tandis que la sous-occupation est marginale ;

***Des spécificités dans les profils selon les territoires ;***

- Nice, des profils modestes et diversifiés :
  - Un taux de vacance supérieur à la moyenne de NCA à 4% pour 3,2 % sur NCA (à noter cependant pour rappel que la vacance est essentiellement de la vacance « organisée » (soit pour démolition, travaux, vente ou relocation) et que la vacance « subie » ou réelle est quasiment inexistante à l'échelle de NCA comme de Nice ;
  - Un profil modeste : 69,5 % ont des revenus inférieurs à 20 K€/an dont 29,3 % en dessous de 10 k€/an ;
  - Un loyer moyen à 6 €/m<sup>2</sup> et seulement 19,8 % des loyers inférieurs à 300 €/Mois ;
- Secteur Ouest, un profil plus âgé et plus aisé, une forte proportion de ménages de 2 et 3 personnes, mais aussi 21 % de familles monoparentales :
  - Une sur représentation des ménages de 2 personnes (35,1 % contre 26,8 % sur NCA) et de 3 personnes (20,9 % contre 17,1%) ;
  - Une part importante de ménages en sur loyer : 7 % dont 14,5 % ont un sur loyer de 100 à 200 €/mois.
- Plaine du Var, un profil plus jeune et familial :
  - Une situation intermédiaire au plan des revenus avec une moindre part de revenus très faibles ;
  - 4,3 % des occupants en situation de sur loyer dont 79,6 % avec un sur loyer inférieur à 100 € /mois.
- Moyen Pays Est, un profil plutôt jeune dont une forte proportion de ménages de 2 personnes :
  - Un niveau de loyer moyen à 5,3 €/m<sup>2</sup> et des gammes de loyers plus diversifiées ;
  - Une part plus importante de ménages en sur loyer : 6,8 % dont 31,3 % entre 50 et 100 €/mois et 18,8 % entre 100 et 200 € /mois.
- Littoral Est, un profil plus âgé, une part importante de couples sans enfants, des revenus plus élevés :
  - Une part importante de revenus supérieurs à 30 K€/an ;
  - Une faible part de ménages en sur loyer : 3,3 %.
- Le Haut Pays, des personnes seules, plutôt actives :
  - Un taux de vacance relativement élevé à 5,7 % ; ;

- Davantage d'actifs, tandis que les plus de 65 ans ne représentent que 11 % des occupants contre 18 % sur NCA ;
- Une assez forte disparité dans les revenus ;
- Des loyers sensiblement plus bas avec 67 % des loyers inférieurs à 300 €/Mois.

### La demande<sup>17</sup>

*Sur NCA, une plus forte pression de la demande mais une meilleure résorption qu'à l'échelle régionale ou nationale*

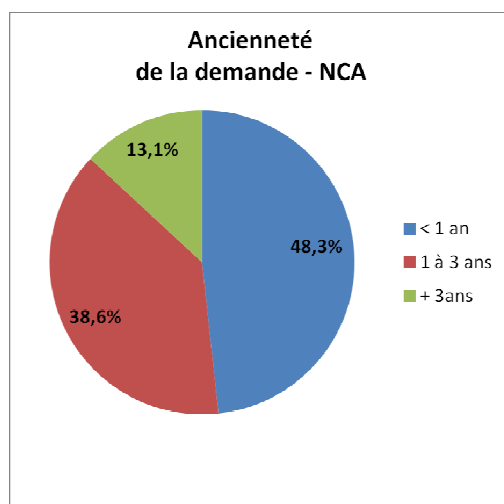
Le fichier SNE recense pour le territoire de la Métropole Nice Côte d'Azur **17 084 demandes au 31/12/2015** soit **31,4 demandes pour 1 000 habitants** avec :

- Une ancienneté moyenne de **19 mois** pour **20 mois** à l'échelon nationale ;
- **13 %** des demandes supérieures à **3 ans** pour **16 %** à l'échelon national.

	France	Paca	Alpes Maritimes	NCA
Demande pour 1000 habitants	28,7	30,5	28,8	<b>31,4</b>
Ancienneté moyenne de la demande en mois	20	20	21	<b>19</b>
Part de la demande de plus de 3 ans	16 %	15 %	16 %	<b>13 %</b>

**Ce volume de demandes a davantage progressé sur NCA qu'en PACA et à l'échelon national :**

- De 15 168 demandes en 2013 à 17 084 en 2015 soit une progression de 12,6 % ;
- Contre une progression de 8,76 % en PACA et de 6,47 % à l'échelle de la France.



- **48,3 %** des demandes sont inférieures à **1 an** ;
- 38,6 % des demandes sont comprises entre 1 et 2 ans d'ancienneté.

<sup>17</sup> Source DDTM 06 SNE au 31/12/2015

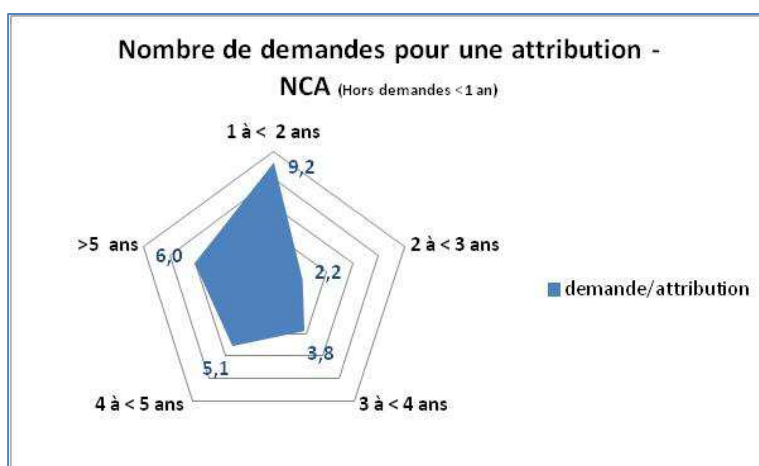
AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

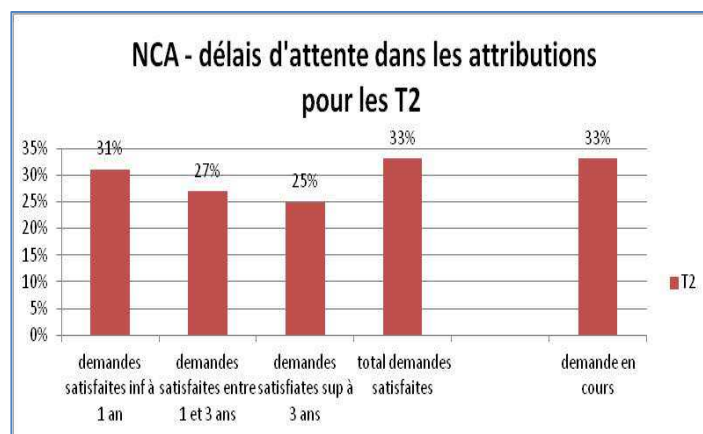
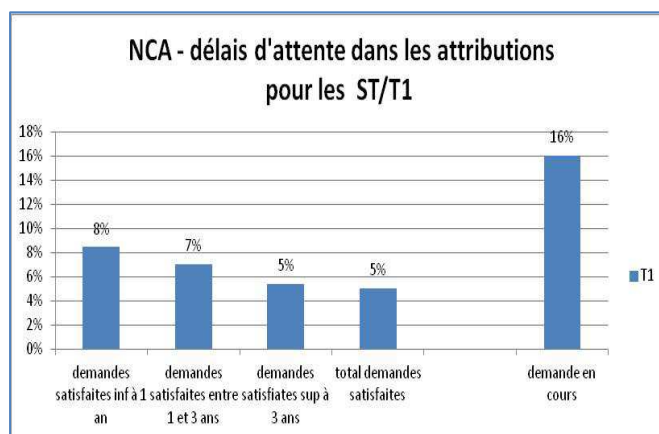
AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

- Au global avec 2 161 attributions en 2015 pour 17 084 demandes le ratio est de 7,9 demandes pour une attribution ;
- L'analyse du rapport demande/attributions en fonction de l'ancienneté de la demande montre que la satisfaction de la demande est maximale entre 2 et 4 ans avec respectivement :
  - 2,2 demandes pour une attribution pour les demandes entre 2 et 3 ans ;
  - 3,8 demandes pour une attribution pour les demandes entre 3 et 4 ans ;
- Au delà sur les demandes plus anciennes, supérieures à 4 ans le ratio augmente de nouveau :
  - 5,1 demandes pour une attribution pour les demandes entre 4 et 5 ans ;
  - 6,04 demandes pour une attribution pour les demandes supérieures à 5 ans ;
- Enfin les demandes inférieures à 1 an (hors graphique ci-dessous) ne sont que très rarement satisfaites avec un ratio de 634 demandes pour une attribution.

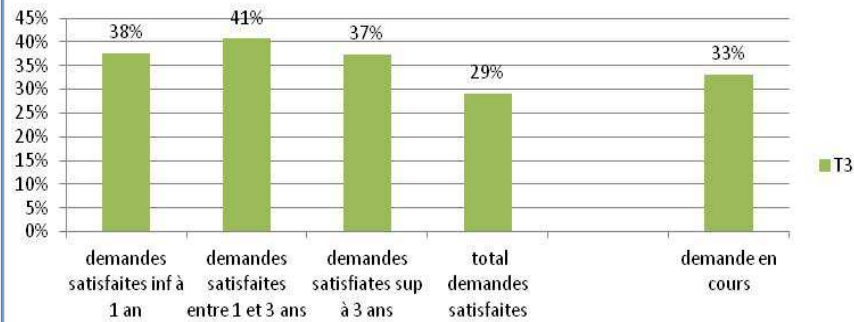


### Délais d'attente dans les attributions selon le type de logement

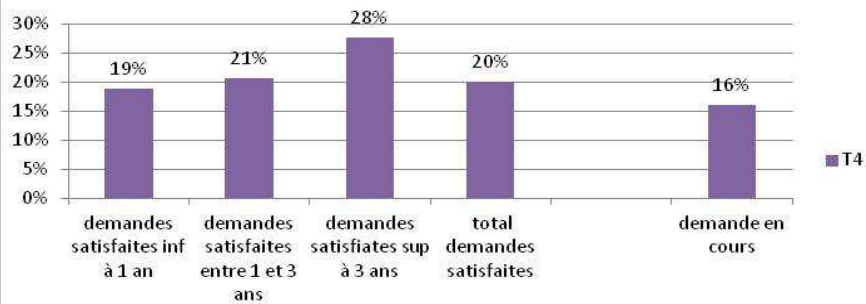


Indication de lecture : 8% de ST/T1 parmi les demandes satisfaites de moins d'1 an"

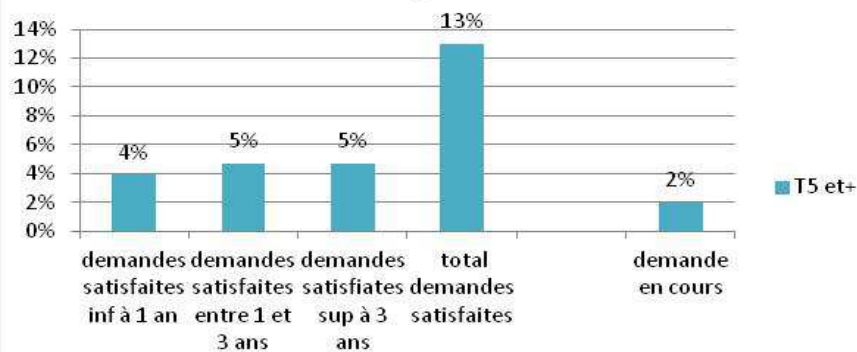
### NCA - délais d'attente dans les attributions pour les T3



### NCA - délais d'attente dans les attributions pour les T4

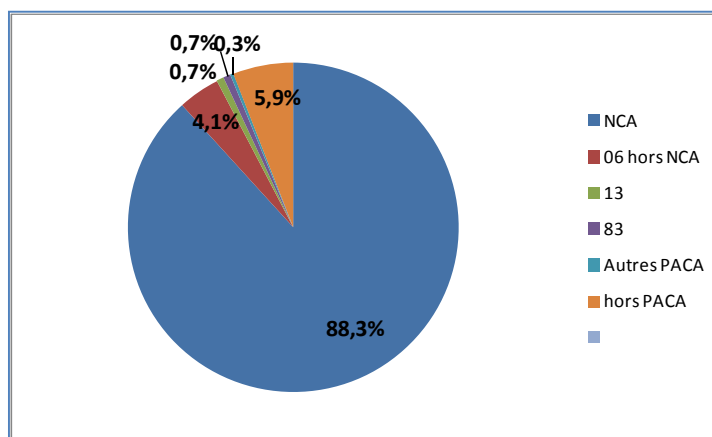


### NCA - délais d'attente dans les attributions pour les T5 et+

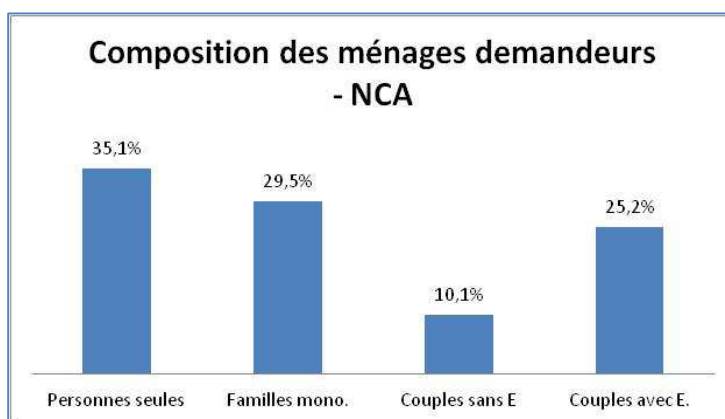


**Origine géographique, une demande à 88 % locale**

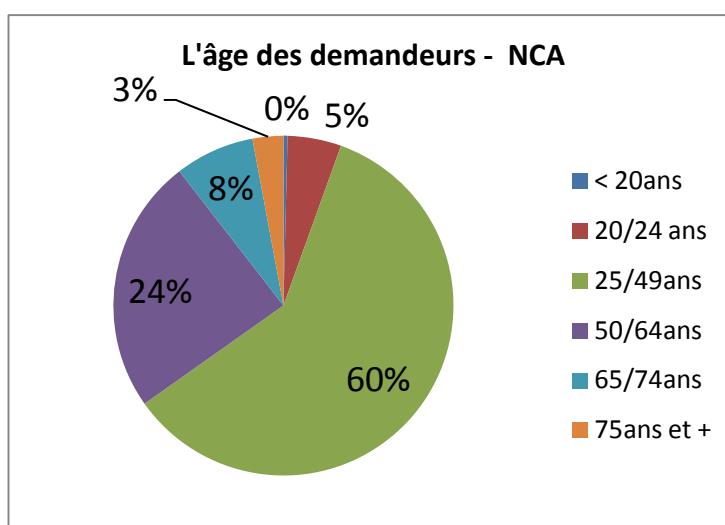
- 88,3 % des demandeurs sont originaires de NCA ;
- Et 4,1 % proviennent des autres communes du Département AM ;
- 5,9 % des demandeurs ne sont pas originaires de PACA.

**Profils des ménages, une forte proportion de personnes seules et de familles monoparentales, des ménages en âge de travailler mais très modestes**

- **Les personnes seules** représentent **35,1 %** des demandeurs pour 39,6 % de la population ;
- **Les familles mono parentales** représentent **29,5 %** des demandeurs pour 9,6 % de la population.



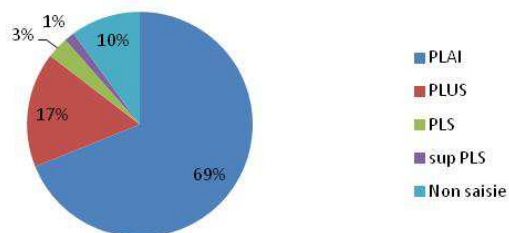
- **Au plan de l'âge**, une demande dominée par les actifs entre 25 et 49 ans qui totalisent 60 % des demandeurs ;
- Tandis que les plus de 65 ans ne représentent que 11 % des demandeurs.



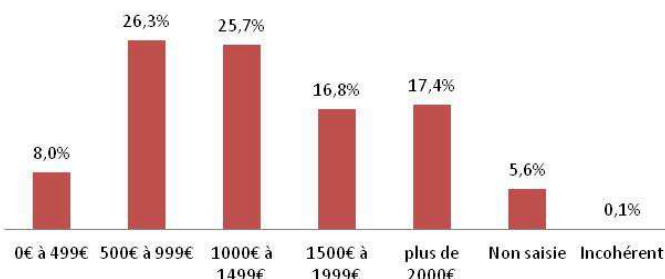


- Une demande modeste, 70 % des ménages éligibles au PLAI ;
- Tandis que les ménages éligibles au PLUS ne représentent que 18 % des demandeurs ;
- Au plan des revenus 60 % des demandeurs ont des revenus inférieurs à 1 500 €/mois ;
- Et 34,3% ont des revenus inférieurs à 1 000 € /mois (seuil de pauvreté 900 €/mois) ;
- Enfin les demandeurs éligibles au PLS (3 %) et ceux dont les revenus sont supérieurs (1 %) restent très marginaux parmi les demandeurs de logements sociaux référencés au SNE.

### Répartition des demandes par rapport aux plafonds HLM - NCA



### Revenus mensuels des demandeurs - NCA



**Trois principaux motifs de demande, révélateurs de la pression sur le logement, totalisant 62 % des motifs**

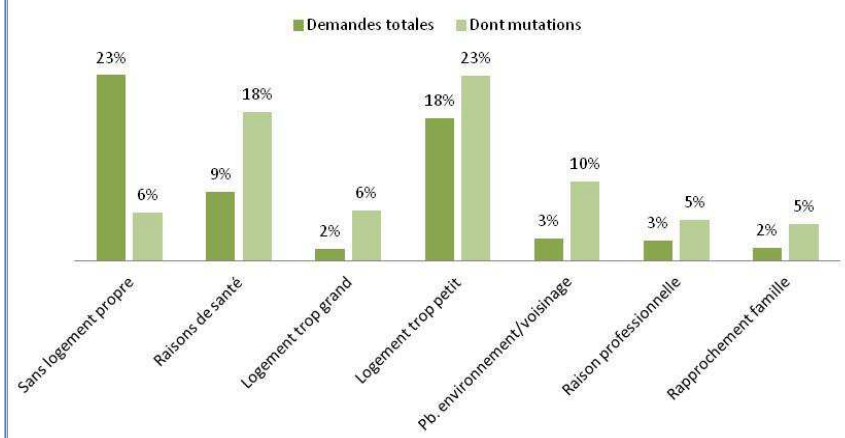
- L'absence de logement propre pour 23 % des demandes ;
- Le logement trop cher pour 21 % des demandes ;
- Le logement trop petit pour 18 % des demandes ;
- Viennent ensuite les raisons de santé et handicap pour 9 %, proche de la part de demandeurs de plus de 65 ans et la perte/reprise du logement et expulsion pour 7 % ;
- Tandis que les raisons familiales tous confondus<sup>18</sup> ne représentent que 7 % des demandes ;
- De même les mutations professionnelles et le rapprochement au lieu de travail ne représentent que 3% des motifs, exprimant ainsi le caractère endogène de la demande.

**Mutations dans le parc : 21 % des demandeurs sont déjà locataires du parc social,**

**Des motifs qui se distinguent assez nettement de ceux de l'ensemble des demandeurs**

- Motif principal pour 23 % des mutations (contre 18 % sur l'ensemble des demandeurs) : un logement trop petit, exprimant la fidélité des locataires au parc social, qui n'est plus seulement une première étape dans le parcours résidentiel ;
- Les raisons de santé nettement plus

### Motifs des demandes - NCA



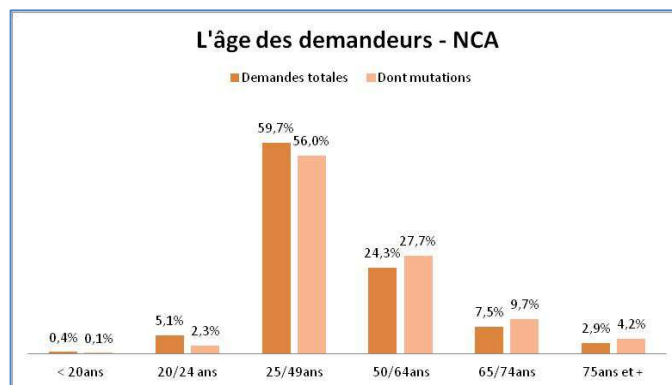
<sup>18</sup> Divorce/séparation/décohabitation/ futur couple/ regroupement familial

prépondérantes que pour l'ensemble des demandes avec 18 % des motifs contre 9 % ;

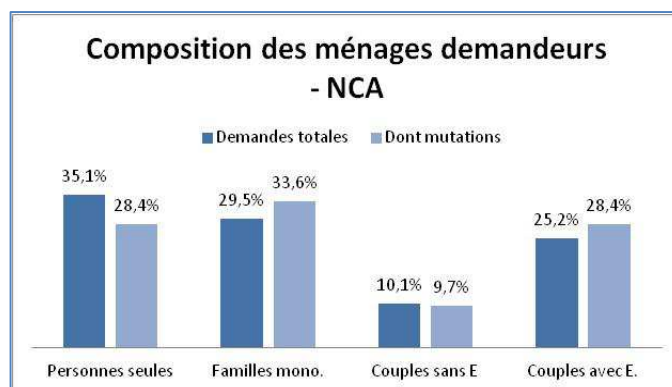
- A l'inverse, « l'absence de logement propre » ne représente que 6 % des motifs pour 23 % de l'ensemble des demandes, exprimant la faible part que représente la sur-occupation dans le parc social.

*Les mutations, au plan des profils, une demande un peu plus âgée, plus familiale*

- Une pyramide des âges assez proche mais un profil un peu plus âgé avec 37,4 % de demandeurs de plus de 50 ans pour 31,8 % sur l'ensemble du parc.



- **Un profil nettement plus familial**
- 33,6 % de familles monoparentales pour 29,5 % sur l'ensemble des demandes ;
- 28,4 % de couples avec enfants pour 25,2 % sur l'ensemble des demandes.

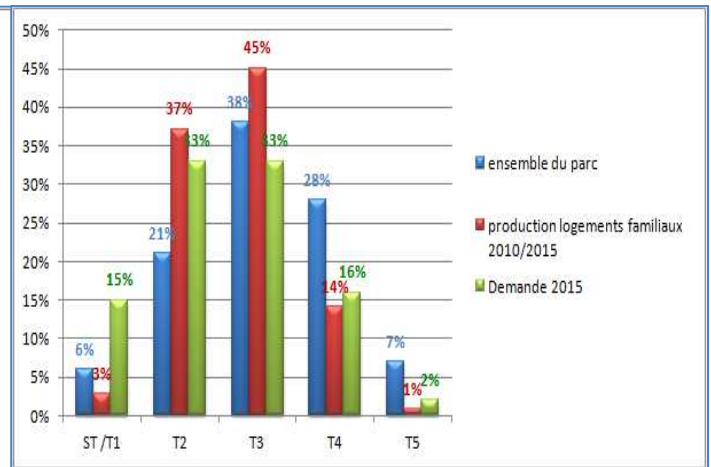
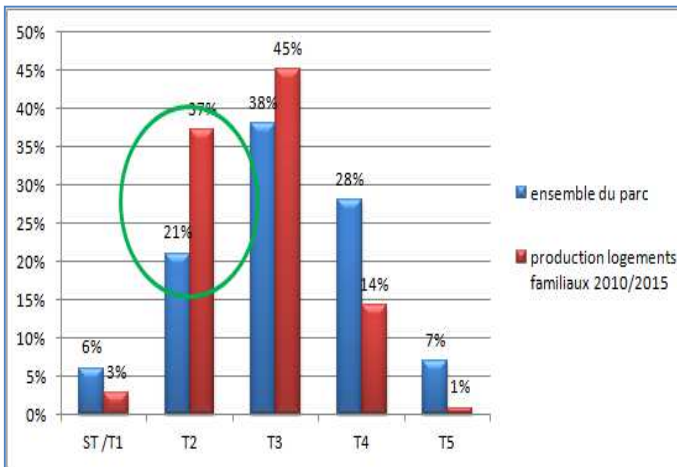
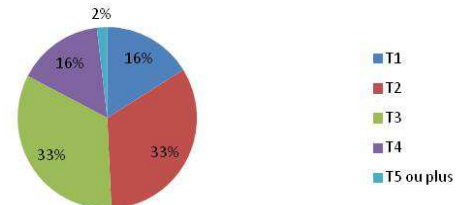


- **Des revenus équivalents à l'ensemble des demandeurs**
- une majorité de ménages éligibles au PLA-I (68 %), soit un taux équivalent à l'ensemble des demandes (69 %).

Une demande centrée sur les T2 et T3 à part égale, des réponses qui se recentrent sur les demandes

- 33 % T2 et 33 % de T3 ;
- Une demande de grands logements limitée à 18 % dont 16 % en T4 ;
- Une demande de T1 relativement significative avec 16 %.

### Répartition de la demande selon le type de logement recherché - NCA



2010/2015

Analyse comparative entre typologie de la production 2010/2015 et typologie du parc social

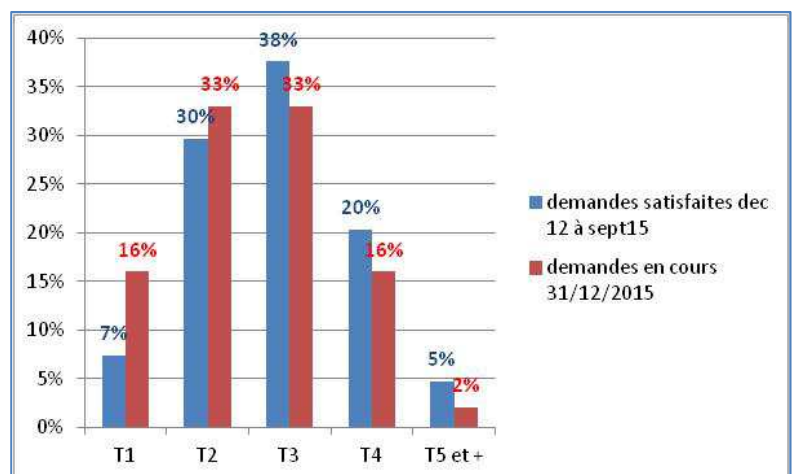
Source Tableau de bord Direction Habitat NCA

2010/2015

Analyse comparative entre typologie de la production 2010/2015, typologie du parc social et demande

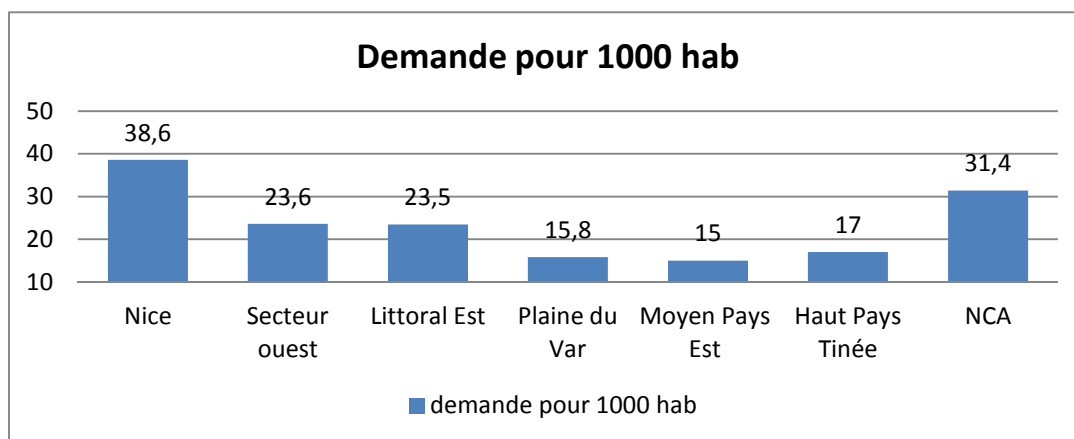
Source Tableau de bord Direction Habitat NCA-SNE31/12/15

- Le rapprochement entre le parc, la production récente et la demande, montre un réajustement de la production récente vers la demande avec un renforcement de la production T2/T3 qui représente 82 % des agréments de logements familiaux sur 2010/2015 ;
- De même, le rapprochement entre les demandes en cours et les demandes satisfaites entre décembre 2012 et septembre 2015 montre un bon niveau de réponse en terme de typologies de logements pour les demandes récemment satisfaites sur les T2 et T3.



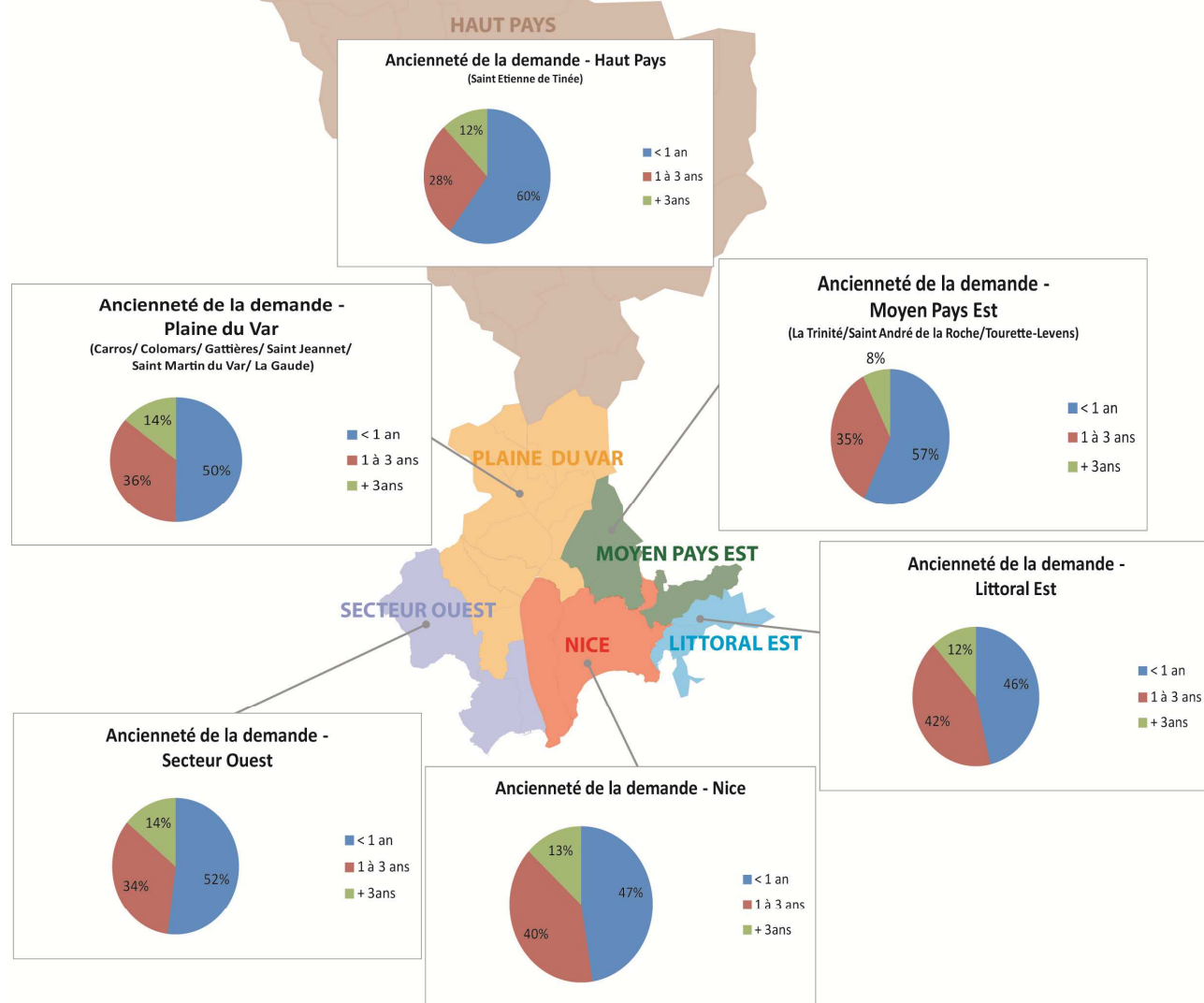
**La demande selon la segmentation du territoire**

- **Une pression de la demande concentrée sur Nice avec 38,6 demandes pour 1 000 habitants ;**
- **Sur le reste du littoral, la pression est beaucoup moins forte autour de 23,5 demandes pour 1 000 habitants, malgré une situation aussi centrale pour Littoral Ouest ;**
- La pression diminue très nettement au fur et à mesure que l'on monte vers-dans le Moyen et le Haut Pays avec entre 15 et 18 demandes pour 1 000 habitants ;



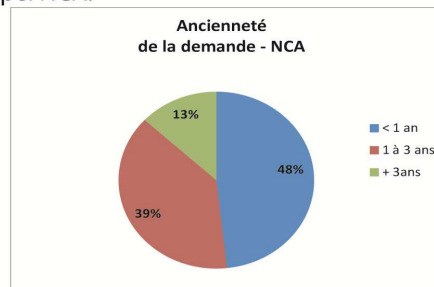
- **Pour les demandeurs, au delà de la localisation de l'offre, la situation géographique et la centralité du territoire constituent également des critères de choix ;**
- **Une part plus importante de demandes récentes – inférieures à 1 an - sur le Moyen et Haut Pays ;**
  - 57 % sur Moyen Pays Est ;
  - 50 % sur Plaine du Var ;
  - 60 % sur le Haut Pays (Saint Etienne de Tinée) ;
  - Tandis que la part de demandes supérieures à 3 ans est assez homogène selon les secteurs, variant entre 12 et 14 % sauf sur Moyen Pays Est ou elle limitée à 8%.

## Ancienneté de la demande



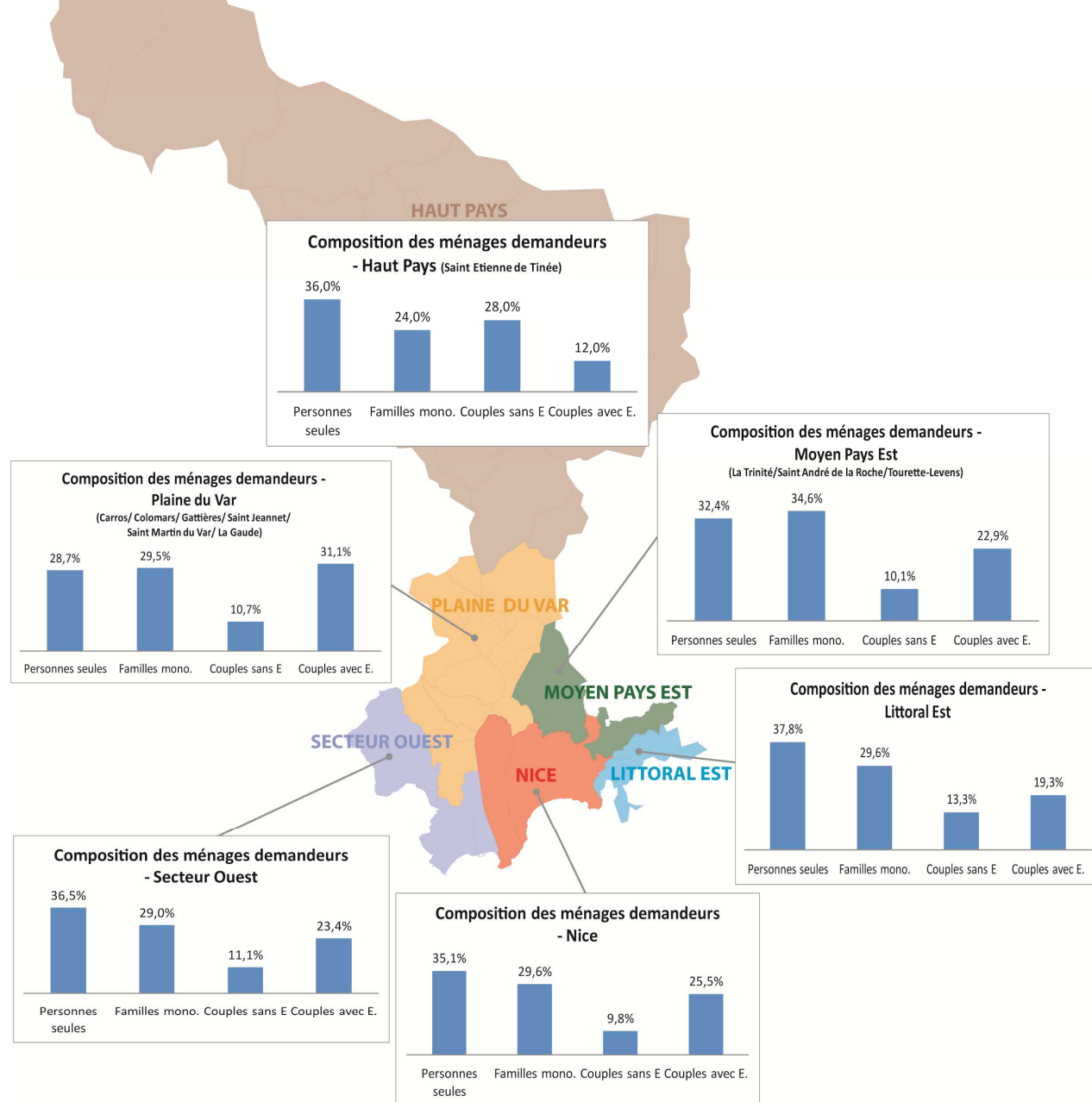
Source: fichier SNE au 31/12/2015

## Rappel NCA:



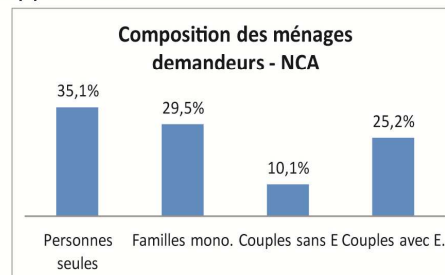
- **Composition des ménages, sur Nice et Secteur Ouest une répartition des demandeurs homogène avec NCA, conséquence du poids démographique mais des spécificités :**
  - Plaine du Var, davantage de couples avec enfants : 31,1 % pour 25,2 % sur NCA ;
  - Moyen Pays Est, une sur représentation des familles mono parentales : 34,6 % pour 29,5 % sur NCA ;
  - Littoral Est et Haut Pays, une plus grande part de personnes seules : 37,8 % sur Littoral Est et 36 % sur Le Haut Pays pour 35,1 % sur NCA ;
  
- Des demandeurs un peu plus jeunes sur Plaine du Var avec 65 % entre 25 et 49ans pour 60 % sur NCA ;
- Tandis que les très jeunes, moins de 25 ans qui ne représentent que 5 % des demandes, sont bien représentés sur Le Haut pays Tinée à 16%, reflet de la demande sur les stations ;
- Davantage de personnes âgées sur le littoral hors Nice avec 15 % sur Littoral Est et 13 % sur le Secteur ouest pour 11 % sur NCA ;
  
- **Nice, des demandeurs beaucoup plus modestes : 71 % sont éligibles au PLA-I pour :**
  - 66 % sur Moyen Pays est ;
  - 64 % sur Secteur Ouest ;
  - 57 % sur Plaine du Var ;
  - 52 % sur le Haut Pays Tinée ;
  
- **Et sur la ville centre près de 54% des revenus entre 500 et 1 500 €/mois tandis que la part de revenus supérieurs à 2 000 € reste la plus faible (15,8 %) :**
  - Sur le littoral hors Nice, une plus grande diversité de revenus dont 21,6 % (Ouest) et 29,4 % (Est) de revenus supérieurs à 2 000 €/mois ;
  - Une répartition des revenus par tranche plus homogène sur le moyen pays.

## Compositions des ménages demandeurs

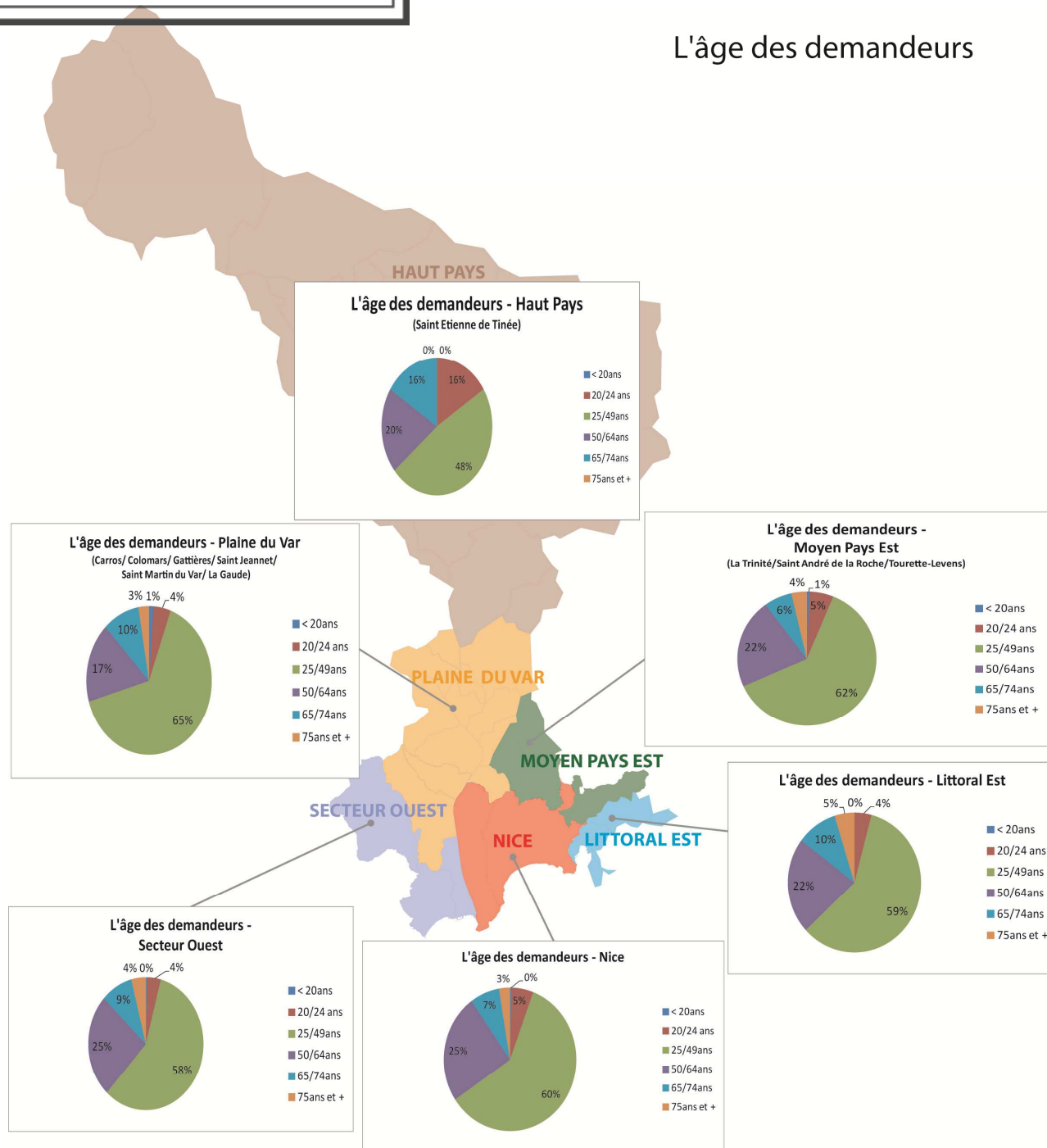


Source: fichier SNE au 31/12/2015

Rappel NCA:

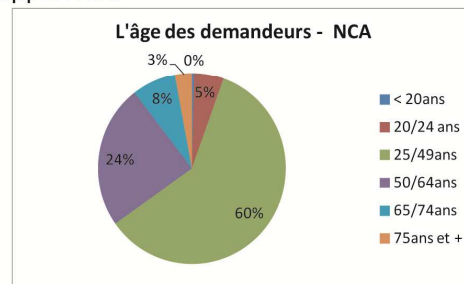


# L'âge des demandeurs



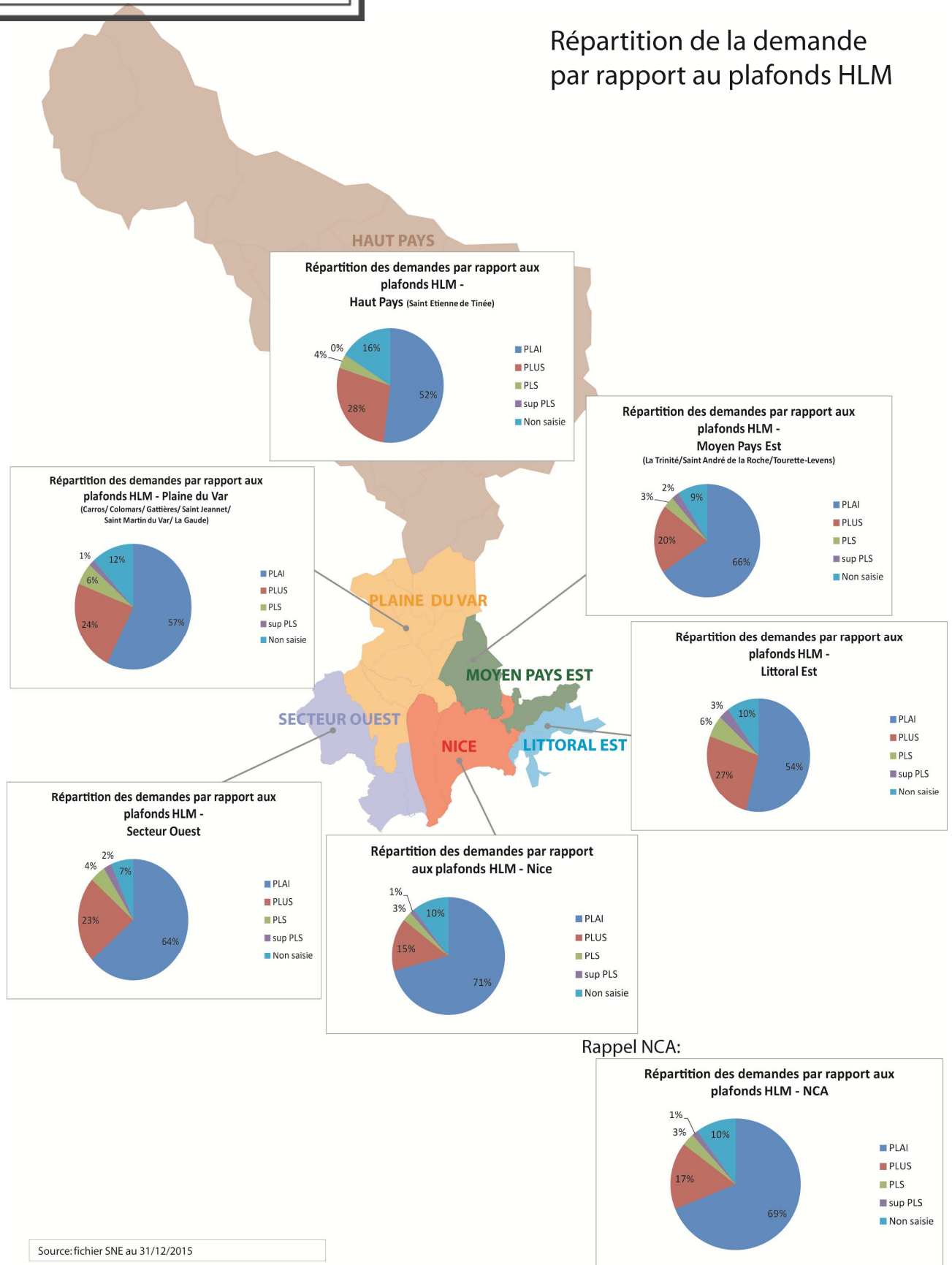
Source: fichier SNE au 31/12/2015

## Rappel NCA:

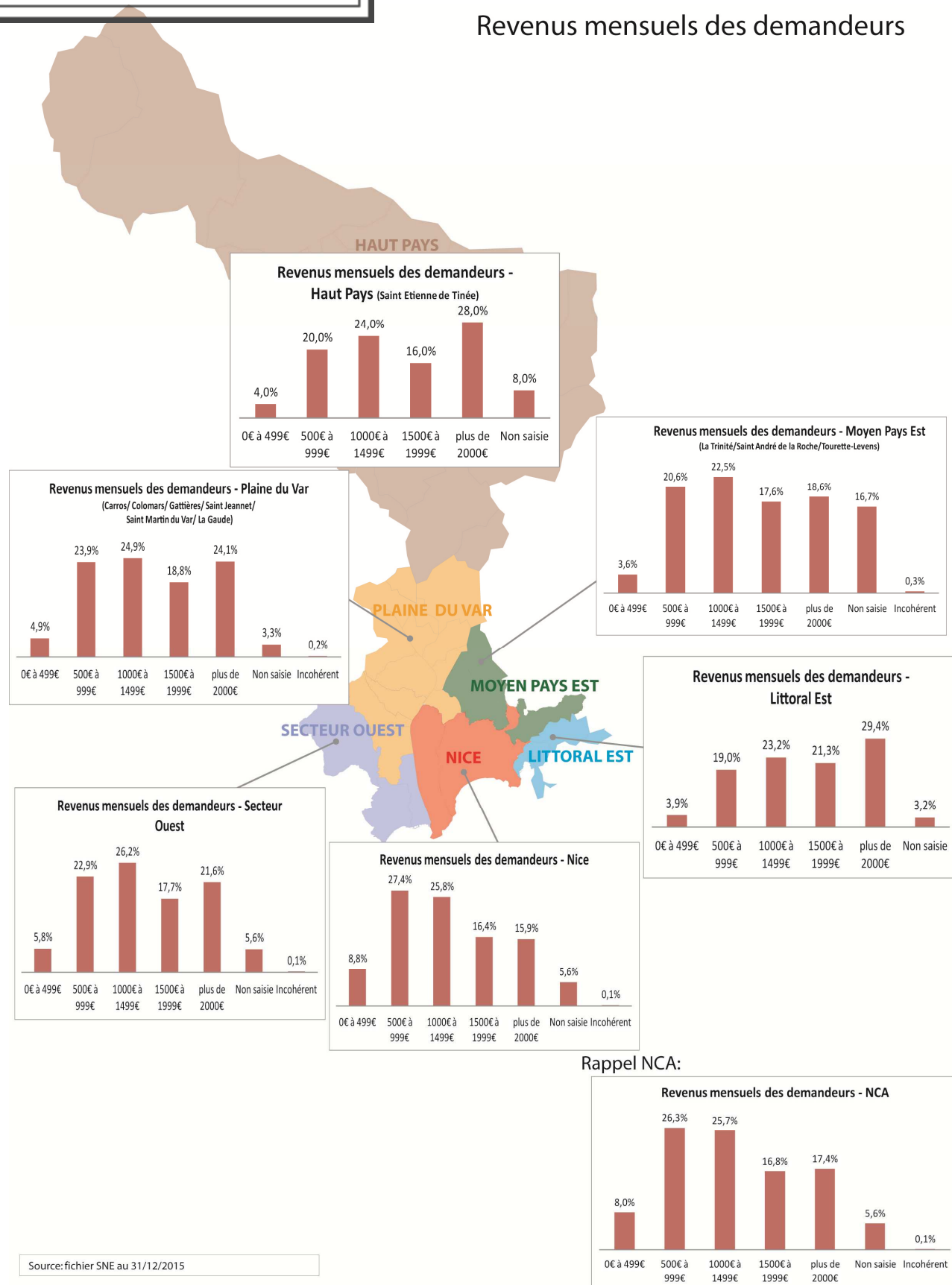




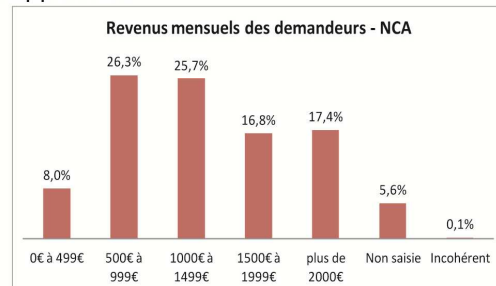
## Répartition de la demande par rapport au plafonds HLM

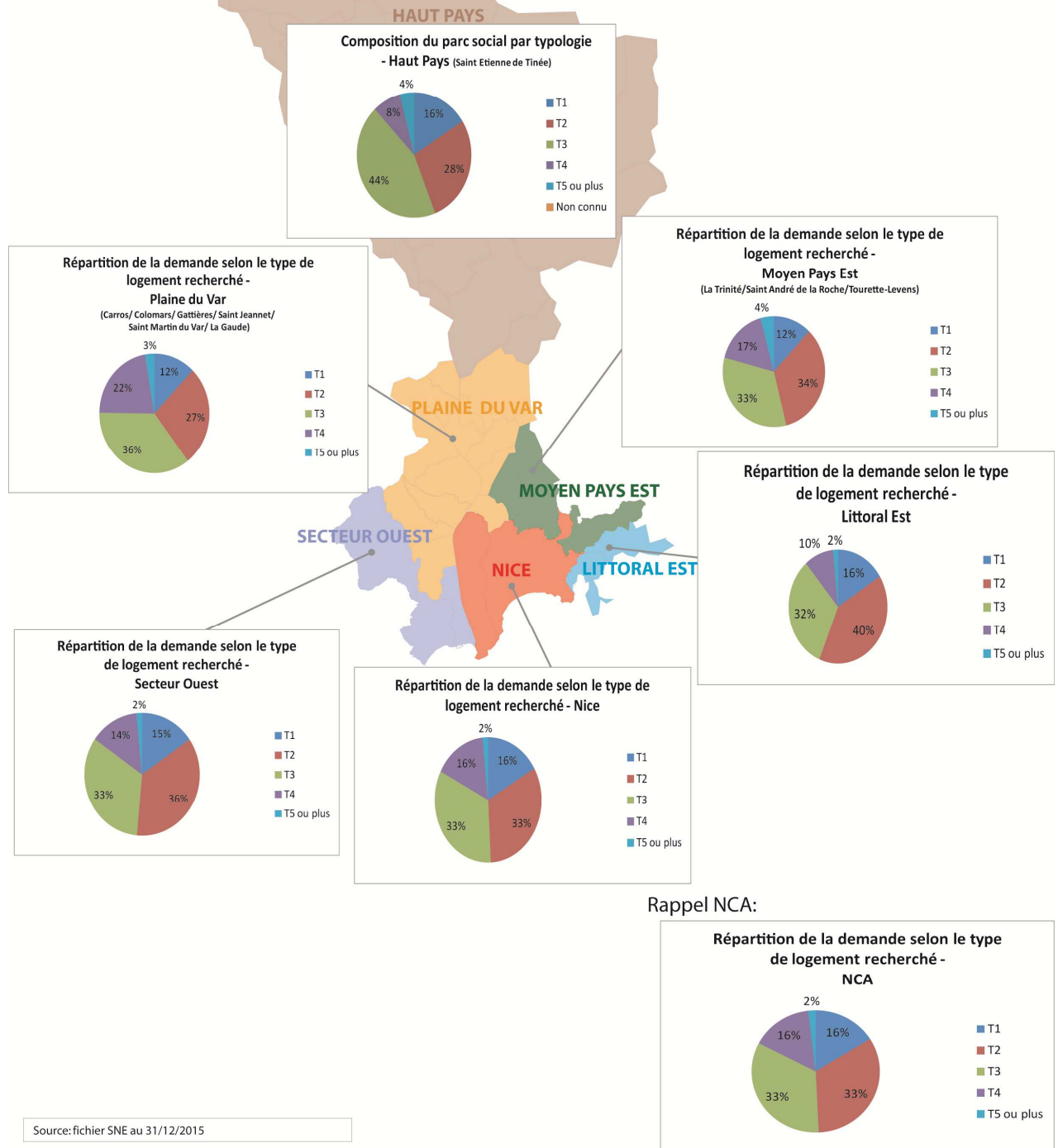


## Revenus mensuels des demandeurs



## Rappel NCA:



Répartition de la demande selon  
le type de logement recherché

***Sur NCA, une plus forte pression de la demande mais une meilleure résorption qu'à l'échelle régionale ou nationale***

- 17 084 demandes au 31/12/2015 soit 31,4 demandes pour 1 000 habitants ;
- Une ancienneté moyenne de 19 mois pour 20 mois à l'échelon nationale ;
- 13 % des demandes supérieures à 3 ans pour 16 % à l'échelon national ;
- Un volume de demandes qui a davantage progressé sur NCA (+12,5 % entre 2013 et 2015) qu'en PACA et à l'échelon national ;
- Si globalement on note 7,9 demandes pour une attribution, la satisfaction de la demande est maximale entre 2 et 4 ans avec 2,2 demandes pour une attribution entre 2 et 3 ans et 3,8 demandes pour une attribution entre 3 et 4 ans.

***Profil des ménages : une demande locale à 88 %, une forte proportion de personnes seules et de familles monoparentales, des ménages en âge de travailler mais très modestes***

- 35,1 % de personnes seules ;
- 29,5 % de familles monoparentales ;
- 70 % des ménages éligibles au PLA-I.

***Trois principaux motifs de demande, révélateurs de la pression sur le logement, totalisant 62 % des motifs***

- L'absence de logement propre pour 23 % ;
- Le logement trop cher pour 21 % ;
- Le logement trop petit pour 18 % ;
- Tandis que les mutations professionnelles ne représentent que 3 %, exprimant le caractère endogène de la demande.

***Mutations dans le parc : 21 % des demandeurs, des motifs qui se distinguent, une demande plus âgée, plus familiale***

- Motif principal pour 23 % : un logement trop petit ;
- Les raisons de santé pour 18 % contre 9 % pour l'ensemble des demandeurs ;
- Un profil plus âgé 37,4 % ont plus de 50 ans contre 31,8 % pour l'ensemble des demandeurs ;
- 33,6 % de familles mono parentales (pour 29,5 % sur l'ensemble des demandeurs) et 28,4 % de couples avec enfants (pour 25,2 %) ;
- 68 % de ménages éligibles au PLA-I ;
- Une demande centrée sur les T2 et T3 à part égale, des réponses qui se recentrent sur les demandes ;
- Un réajustement de la production récente vers la demande avec un renforcement de la production T2/T3 qui représente 82 % des agréments de logements familiaux sur 2010/2015.

***Une pression de la demande concentrée sur Nice qui diminue très nettement au fur et à mesure que l'on s'éloigne du littoral***

- 38,6 demandes pour 1 000 habitants sur Nice ;
- 23,5 demandes pour 1 000 habitants sur le reste du littoral ;
- 15 à 17 demandes pour 1 000 habitants sur Plaine du Var et Haut Pays ;
- Au delà de la localisation de l'offre, la situation géographique et la centralité du territoire constituent également des critères de choix ;
- Une part plus importante de demandes récentes – inférieures à 1 an - sur le Moyen et Haut Pays.

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

*Des spécificités selon les territoires*

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

- Plaine du Var, davantage de couples avec enfants ;
- Moyen Pays Est, une sur représentation des familles mono parentales ;
- Nice, des demandeurs, beaucoup plus modestes : 71 % éligibles au PLA-I pour 64 % sur Secteur Ouest.

## K LES SITUATIONS DE PRECARITE ET LES DIFFICULTES FACE AU LOGEMENT/ LES PUBLICS SPECIFIQUES

### Les jeunes et les étudiants face au logement

*Malgré les indicateurs de vieillissement de la population, la métropole – et en son sein plus encore la ville de Nice – conserve une proportion relativement élevée de jeunes : avec 63 522 personnes âgées de 15 à 24 ans (RGP INSEE), c'est près d'un cinquième de la population qui se situe dans cette classe d'âge.*

*Comme le souligne le « Porter à Connaissance » de l'État, l'intégration complète dans l'âge adulte avec autonomie passe par l'accès au logement. Cet accès au logement n'est ainsi pas uniquement un « service », lié à une perspective d'emploi ou d'études, mais apparaît comme un déterminant psychosocial de l'autonomie. Quels que soient les « profils » des publics jeunes, on retrouve des caractéristiques communes. Ce sont notamment celle de revenus très faibles et le plus souvent intermittents, et celle d'une moindre stabilité comparée aux autres types de ménages. Mobilité physique, et donc mobilité résidentielle, sont en lien avec une période de la vie où – quel que soit le milieu social – dominant les incertitudes, les changements : changement d'orientation, rupture amoureuse, période de stage, mission d'intérim ou saisonnière construisent des parcours résidentiels qui peuvent paraître chaotiques, mais qui pourtant constituent un « passage obligé » vers l'âge adulte. Et l'offre de logement doit permettre de répondre à ces parcours résidentiels chaotiques...*

*Les besoins convergent donc vers une offre très accessible financièrement et géographiquement, mais aussi très souple en termes de durée. Le constat est ici sévère : le coût des logements du parc locatif privé est trop élevé sur le territoire, comme sur le département, et permet difficilement l'accès au logement des « jeunes ». Cela révèle également une difficulté à attirer de nouveaux jeunes actifs alors que le tissu économique semble particulièrement adapté (tourisme, nouvelles technologies, événementiel...).*

Cette population « jeune » présente une grande diversité :

#### **Le premier prisme d'appréhension de cette population est celui des étudiants.**

Fort de l'attractivité, notamment internationale, de l'Université de Nice, le territoire accueille plus de 35 000 étudiants. Au sens de l'INSEE, 11 % de la population active est « élèves, stagiaires, étudiants ».

Malgré cette attractivité, plusieurs études dressent le constat de « départs » vers d'autres territoires, notamment après 21 ans. Il s'agit soit d'étudiants qui poursuivent ailleurs un cursus engagé à Nice, soit d'étudiants qui migrent vers des territoires proches (CASA, Pays du Paillon), et dans ce cas la question de l'offre en logement sur le territoire est posée.

#### **Une offre conséquente et une dynamique de construction et de rénovation soutenue**

Le territoire accueille 2.769 logements du CROUS et 1.814 logements étudiants privés. API Provence dispose également d'une résidence « étudiants et saisonniers » de 84 logements (studios / 392 €), où son accueillis beaucoup d'étudiants étrangers. Les différents partenaires se sont fortement mobilisés sur le champ du logement étudiant et la **production a été particulièrement dynamique** sur la dernière période : plus de 1.000 logements ont été livrés depuis 2008, et près de 400 logements sociaux étudiants sont en cours de travaux. Deux résidences vont ainsi ouvrir : Valrose et Olivier Chénaux (196 T1 / loyer 325 € + 50 logements pour jeunes chercheurs). **Toutes les résidences du CROUS ont été réhabilitées**, avec la mise en place de « cabines tri-

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Regu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Regu le 01/02/2018

fonction » (cuisine, douche et WC) afin d'individualiser les sanitaires. Seule la résidence Jean Médecin (900 logements) reste à rénover, les WC étant encore collectifs.

60 % de l'offre du CROUS est constituée de logement étudiants « traditionnels », c'est à dire de chambres (9 m<sup>2</sup> / 248 €), studettes (13 m<sup>2</sup>) ou studios (392 €) pouvant aller jusqu'à 24 m<sup>2</sup>. Le reste de l'offre est constituée de studios (exemple de loyer : 329 €), T1 et T2 dans des résidences conventionnées, propriétés de bailleurs sociaux. Afin d'adapter son offre au rythme de la vie étudiante, le CROUS a adapté son mode de fonctionnement, en offrant un contrat de bail calqué sur la durée des cycles L/M/D, et à innové avec le bail à reconduction.

## REALISES AVANT 2008

LOGEMENTS LIVRES						
BAILLEURS	COMMUNE	GESTIONNAIRE	ADRESSE	Total logements	Année d'agrément	Livraison
CROUS	NICE	CROUS	« Montebello » 96 avenue Valrose	337		1964
	NICE	CROUS	« Baie des anges » 55 chemin Saint Antoine Ginestière	506		1967
	NICE	CROUS	« Les Colinettes » 3 avenue Robert Schumann	253		1967
	NICE	CROUS	« Saint Antoine » 69 route Saint Antoine Ginestière	358		1970
	NICE	CROUS	"Les Fleurs" 18 avenue des Fleurs	14		1968
	NICE	CROUS	"Jean Medecin" Rue robert Latouche	900		1966
			<b>Sous total CROUS</b>	<b>2 368</b>		
ERILIA	NICE	FAC HABITAT	« Le Van Gogh » 11 rue Pégurier	101	avant 2008	
ERILIA	NICE	FAC HABITAT	« Le Velasquez » rue de Fontan	37	avant 2008	
ICF Sud Est Méd	NICE	FAC HABITAT	« Le Malausséna » 24 avenue Malausséna	24	avant 2008	2003
NLA	NICE	CROUS	"Les Fusains" 167 bld Napoléon III	11	avant 2008	2007
CAH	NICE	CROUS	"La madeleine" 150 bld de la Madeleine	200	avant 2008	1996
NLA	NICE	API PROVENCE	"Les Orangettes" 45 bld Pape Jean XXIII	31	avant 2008	2005
			<b>Sous total hors CROUS</b>	<b>404</b>		
				<b>TOTAL AVANT 2008</b>	<b>2 772</b>	

## DEPUIS 2008

LOGEMENTS LIVRES						
BAILLEURS	COMMUNE	GESTIONNAIRE	ADRESSE	Nb logts	Année d'agrément	Livraison
ICF Sud Est Méd	NICE	FAC HABITAT	3 bis rue Pertinax (livrés sept 2011)	9	2009	2011
ERILIA	NICE		Saint Jean d'Angely	170	2005/2009	2012
LOGIREM/SAMOPOR	NICE	FAC HABITAT	24 rue Reine Jeanne	29	2010/2012	2014
ERILIA	NICE	FAC HABITAT	12 av. Georges Clémenceau (Hotel Scribe)	91	2011	2014
ERILIA	NICE	EASY STUDENT	angle rue du Colonel Gassin/rue Lesueur	9	2010	2013
HABITAT 06	NICE	CROUS	59 avenue de Valrose	200	2014	2016
			<b>Sous total Bailleurs sociaux</b>	<b>508</b>		
				<b>Total Logements Livrés depuis 2008 (1)</b>	<b>508</b>	

Total Parc existant 3280

## Logements en cours de réalisation NCA

BAILLEURS	COMMUNE	GESTIONNAIRE	ADRESSE	Nb logts	Année d'agrément	Livraison
HABITAT 06	NICE	API PROVENCE	Nice Méridia - Sky Valley	120	2011	2017
HABITAT 06	NICE	CROUS	Saint Jean d'Angely	197	2013	2016
HABITAT 06	NICE	CROUS	Saint Jean d'Angely (Faculty Club)	50	2013	2016
ERILIA	CAGNES/MER	NC	Avenue Germaine - Les Grands Plans	136	2011	2016
SCI Humaniser la dépendance	NICE	SCI Humaniser la dépendance	30 rue des Lilas	27	2014	2016
				<b>Total Logements en cours de réalisation 2016 (2)</b>	<b>530</b>	
				<b>Dont à Nice</b>	<b>394</b>	
				<b>LOGEMENTS LIVRES DEPUIS 2008 ou EN COURS</b>	<b>1 038</b>	

TOTAL LIVRES OU EN COURS 3 810

sources : NCA 2016

On note également des premières tentatives dans le registre de l'innovation, avec par exemple le dispositif « Aparté » en partenariat entre l'association « Face » et la Métropole, ayant conduit à la production de 6 logements étudiants, loués à 7 € le m<sup>2</sup>, pour lesquels la Société Générale se porte garante, les logements étant attribués sur critères sociaux et méritocratiques. Selon les responsables de l'association Face, « des centaines de demandes » auraient été reçues, témoignant des difficultés à se loger en raison des coûts. La LOGIREM porte quant à elle un projet de développement de la colocation étudiante avec échanges de services (personnes âgées, aide aux devoirs...) dans des quartiers peu attractifs, afin de permettre un premier accès au logement social à des étudiants tout en essayant d'agir pour renforcer la mixité sociale de ces quartiers.

L'offre en résidences étudiantes privées est apparaît moins attractive que l'offre publique, du fait de loyers et conditions de locations beaucoup moins accessibles. Il est à noter qu'une partie de l'offre privée est



« cachée » : au delà des « petits logements » du parc privé ancien, sont ici identifiés les sujets de la sous-location et de l'hébergement en hôtels meublés.

### ***Une demande qui reste soutenue... et croissante***

La demande en logements étudiants enregistrée par le CROUS est importante, mais surtout **continue à croître malgré le développement de l'offre** : elle est passée de 9.780 demandes en 2011 à 11.347 demandes en 2015, soit une **augmentation de 16 %**.

La caractéristique de la demande étudiante est d'abord celle du coût. Pour les gestionnaires, quantifier le besoin et les capacités de paiement des étudiants apparaît comme une réelle difficulté : quel reste à charge les étudiants peuvent-ils assumer ? Le fait que les financements du logement étudiant soient en PLS permet difficilement de proposer des résidences à bas coût. L'absence de garant est identifiée comme un frein considérable, notamment pour les étudiants étrangers.

Se pose également la question de l'adaptation du gestionnaire au « rythme étudiant » : comment anticiper les années de césures, les périodes de stages,... L'offre « classique » ne répond pas forcément aux besoins, même si des évolutions ont été proposées : contrat de bail calqué sur la durée des cycles L/M/D et bail à reconduction pour le CROUS, contrats de 4 mois avec 3 rotations dans l'année pour API.

### **Le second prisme d'appréhension, très proche, est celui des apprentis, de jeunes en formation.**

Le sujet est ici sensiblement plus compliqué, car les apprentis sont seulement  $\frac{1}{4}$  du temps en formation, étant en entreprise  $\frac{3}{4}$  du temps. Ainsi, concernant le CFA de Carros, le plus important de la région et ayant un recrutement allant de Perpignan à Menton, le logement a « nécessairement » dû être internalisé. Aujourd'hui, c'est pour le CFA un important point de tension, cet hébergement étant en internat « de type caserne », dans le même bâtiment que le centre de formation. Le souhait est de pouvoir « externaliser » l'hébergement, en l'ouvrant à d'autres publics sur les périodes où les apprentis ne sont pas présents. L'on retrouve ici la caractéristique de durées « intermittentes », de manière très marquée.

### **Le troisième prisme est celui des saisonniers, des stagiaires.**

La question des saisonniers et des stagiaires est très proche des autres points soulevés, si ce n'est que l'enjeu de localisation est sensiblement différent : là où la localisation à proximité des infrastructures universitaires ou d'enseignement est priorisée pour les étudiants, c'est la question de l'accès à la mobilité qui est posée pour les stagiaires et saisonniers : proximité des transports en commun pour accéder aux emplois, qui dans le domaine saisonnier sont souvent en horaires décalés.

Comme souligné sur la question du logement étudiant, API met en place des logements avec des contrats de 4 mois avec 3 rotations dans l'année : cela génère des coûts de gestion importants mais fonctionne bien.

Lors d'un échange a également été soulevé un exemple à Cannes (une autre devant ouvrir à Juan les Pins) de résidence avec un système d'entreprises réservataires.

~~Le dernier prisme est celui de jeunes « hors parcours de formation », avec une grande diversité.~~

Les caractéristiques communes se rapprochent des profils vus précédemment, sauf que ces personnes ne sont pas en situation d'études, de formation ou de stage. Selon l'Observatoire de la Jeunesse Solidaire, 25 % des jeunes du département n'ont pas accès à un logement du fait de l'absence d'emploi. ¼ des jeunes consacrent l'essentiel de leur budget au logement, au détriment d'autres domaines, la santé notamment. 20 % des jeunes autonomes, c'est-à-dire ne vivant plus au domicile parental et étant financièrement émancipés, a traversé une période sans logement. Pour les partenaires mobilisés, l'accès à un premier logement constitue un enjeu majeur.

On observe une grande diversité de profils, que l'on peut différencier ainsi :

1. **les jeunes ménages** (jeunes couples, parfois avec enfants) qui se constituent. Si la frange la plus aisée de ces ménages peut accéder au parc privé, l'on retrouve la caractéristique de revenus faibles du fait d'un début de parcours professionnel pour la majeure partie d'entre eux. La demande va être sensiblement différente, la « mise en ménage » se traduisant le plus souvent par la recherche de logement de plus grande taille (T2/T3). Les difficultés d'accès au logement social constituent ici un frein majeur dans le début du parcours résidentiel : pour la majorité des jeunes ménages, le parc social n'est même pas envisagé comme un « possible ».
2. **les jeunes dit « décohabitants »**, c'est-à-dire en recherche d'un premier logement pour quitter le logement parental. On y trouve ici la "diversité" de la société, avec des situations tout à fait différentes selon les origines sociales. Si nous avons peu d'éléments sur les besoins en décohabitation dans le parc privé, l'importance de la demande est significativement remontée de la part des bailleurs sociaux rencontrés. Malgré la diversité de ces décohabitants (en termes de qualification, de situation professionnelle, et donc de revenus), c'est un public qui reste caractérisé par un pouvoir d'achat faible, lié au début de parcours professionnels. En regard des niveaux de loyer sur le territoire, l'accès à un premier logement apparaît donc extrêmement compliqué, dès lors que les parents ne peuvent intervenir en appui financier. Aujourd'hui, la difficulté à trouver un logement les invite à s'éloigner dans l'arrière-pays, voire à quitter le territoire de la Métropole.

L'absence de CLAJ sur le territoire de la métropole est identifiée comme une difficulté par les partenaires.

3. **Les jeunes (filles notamment) en rupture familiale, en errance, en grande précarité.** C'est ici un public très spécifique, nécessitant un accompagnement social renforcé, ainsi que des structures d'accueil adaptées, mobilisables dans l'urgence (Centres d'hébergement) mais également mobilisables sur du plus long terme (FJT, résidences sociales, hôtel social, sous-location...). API, notamment gestionnaire d'un FJT à Nice, souligne l'accroissement de la précarité de ces publics, constatant particulièrement le fait que de moins en moins de jeunes sont en situation d'emploi.

Un frein particulier est identifié – nous le retrouverons de manière globale sur la question de l'hébergement et du logement accompagné ; voir ci-après – c'est celui de la faiblesse de la rotation, due notamment aux difficultés de sortie des structures. Au-delà, le fonctionnement de la commission d'attribution du SIAO contribue, pour les acteurs rencontrés, à complexifier et alourdir l'accueil. L'assouplissement de la question des attributions en hébergement et logement accompagné apparaît ainsi comme un enjeu pour les gestionnaires de structures.

Se pose également le principe d'équilibre budgétaire des structures, qui devient tendu : le montage financier des opérations peut apparaître bloquant, posant, de manière encore plus sensible que pour le logement social, la question des mécanismes « fonciers ».

## Synthèse des enjeux

Pour les partenaires associés à la démarche, 4 grands enjeux se dégagent :

- Le premier concerne les durées de séjours, et il apparaît central quels que soient les types de publics jeunes ;
- Le second relève de l'amélioration de l'accès à l'information. Malgré une offre qui se structure, des dispositifs et acteurs d'accompagnement présents, de nombreuses personnes restent « en dehors », n'identifient pas l'offre disponible ;
- Le troisième relève de la « commercialité » des produits : entre coûts fonciers, modalités de financement, types de produits, adaptation des logements, l'équation est difficile ;
- Enfin, le dernier concerne les modalités de gestion, tout particulièrement lorsqu'il s'agit de publics en précarité.

## Des premières pistes pour élargir les approches

Les partenaires ont, lors des ateliers, identifié un certain nombre de leviers pour élargir le spectre des possible en matière de logement des jeunes : logement intergénérationnel, mobilisation du logement social, renforcement de l'accès à l'information, produits « de niche » de part de gestionnaires qui travaillent en même temps sur les enjeux de mobilité avec des dispositifs hôteliers « low cost ».

## LE LOGEMENT DES SENIORS

Les éléments d'analyse démographique mettent en évidence la part importante des personnes âgées sur le territoire, soulevant la prise en compte de la question du vieillissement dans la politique de l'habitat. 21,8 % de la population était âgée de plus de 65 ans en 2010, contre seulement 14,6 % dans les territoires comparables définis par l'étude INSEE sur NCA (Bordeaux, Toulouse Métropole, Nantes Métropole, Strasbourg et de la communauté d'agglomération de Grenoble Alpes Métropole). La part importante de personnes âgées s'accompagne d'une proportion élevée de retraités : en 2011, 29 % de la population du territoire métropolitain était retraitée, contre environ 19 % en France.

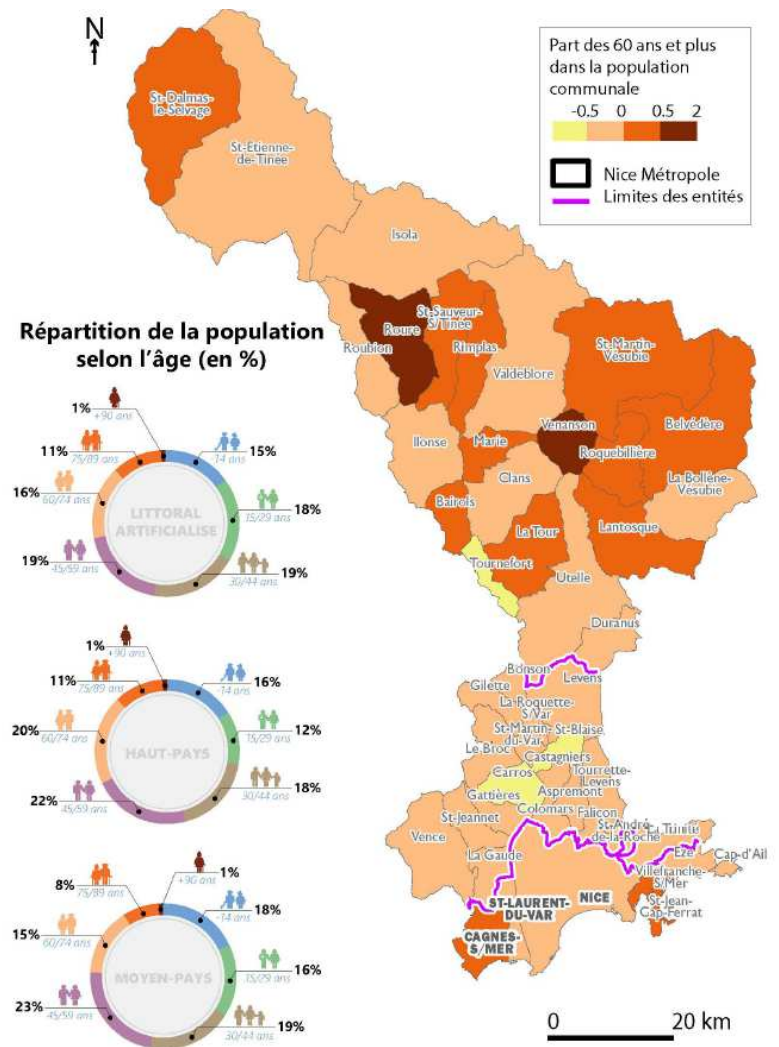
Date	Population totale	Pop 0-14 ans	Pop 15-29 ans	Pop 30-44 ans	Pop 45-59 ans	Pop 60-74 ans	Pop 75-89 ans	Pop 90 ans ou plus
2011	538 643	85 018	95 112	102 165	104 333	88 092	57 013	6 910
2006	541 413	86 931	97 668	106 312	105 452	83 665	54 668	6 717
Evolution 2006-2011		-2.2%	-2.6%	-3.9%	-1.1%	5.3%	4.3%	2.9%

Source : INSEE RGP 2011

S'il touche toute la Métropole, certains territoires, notamment le moyen pays, apparaissent plus marqués que d'autres par ce phénomène de vieillissement. Il engendre des besoins de services et d'accompagnement, et offre une opportunité de développement pour le secteur des services à la personne.

Paradoxalement, NCA perd des retraités ou préretraités, ce qui remet en question son caractère de territoire d'accueil privilégié pour ces populations, et interroge sur les services mis à leur disposition par le territoire et plus encore sur l'offre en logement au-delà des ménages très aisés.

Offre et demande sont paradoxalement très diversifiées. Derrière l'image d'une population à haut revenus se cache une réalité beaucoup plus hétérogène, qui concerne le parc privé comme le parc social et les structures d'hébergement, avec des besoins multiples, qu'il s'agisse de l'accompagnement, de la proximité des services jusqu'à la



Source : Fond relief © les contributeurs d'OpenStreetMap sous licence ODbL. Données INSEE, RP2011

### **Une offre qui reste insuffisante pour les acteurs, concentrée sur la ville centre**

L'essentiel de l'offre apparaît concentrée sur la ville centre, où l'on trouve EHPAD publics et privés, foyers logements publics et privés, pensions de famille... L'on voit ici apparaître, en regard de l'évolution de la structure par âge de la population sur l'ensemble de la métropole, l'enjeu de la prise en compte du vieillissement dans le logement sur les autres territoires, notamment le moyen et le haut pays, particulièrement touchés par le processus.

Le déficit d'offre adaptée conduit à orientations « par défaut » : ainsi, un acteur témoigne « *orienter les gens en EHPAD alors qu'il n'y a pas de perte d'autonomie, mais il n'y a pas d'autre offre* »

### **Un regard spécifique sur les personnes âgées précaires**

Les partenaires ayant participé à l'élaboration du diagnostic (bailleurs sociaux, CCAS, gestionnaires d'EHPAD) ont largement fait remonter le phénomène de précarisation qui touche les personnes âgées.

Ainsi, les situations sociales nécessitant de l'hébergement temporaires deviennent plus courantes.

Des collectivités proposent une offre pour répondre à ce besoin (4 studios par exemple à Cagnes-sur-Mer, 13 places réservées par l'aide sociale dans une maison de retraite à Saint-Laurent-du-Var), gérées par leur CCAS, avec un suivi assuré par le service social. Mais cette demande apparaît croissante, avec une offre limitée pour y répondre.

La question des ménages âgés à faibles ressources est ainsi prégnante aujourd'hui sur le territoire, avec des risques accrus liés à l'isolement. Les personnes se replient sur elles-mêmes, sans oser « appeler à l'aide » car elles ont toujours travaillé et estiment ne pas relever de l'aide sociale. Plusieurs exemples ont ainsi été présentés par des CCAS de personnes âgées se retrouvant très rapidement en situation d'exclusion du fait de la perte de leur logement ou d'un loyer trop élevé. La problématique du décès du conjoint est identifiée comme un facteur de risque important, pouvant conduire à une précarisation très rapide, dans un contexte où les réponses urgentes sont extrêmement compliquées à mobiliser. Tous les acteurs ont insisté sur la vitesse à laquelle surviennent les difficultés sociales et économiques, avec un point commun : celui de l'incapacité des publics à se mobiliser pour faire face à ces problèmes, n'y ayant le plus souvent jamais été confronté.

### ***Des aides à domicile qui deviennent trop onéreuses, et freinent les possibilités de maintien à domicile.***

Plusieurs acteurs, CCAS comme bailleurs, ont soulevé l'impact de l'accroissement de la précarité sur le recours à l'aide à domicile. Le « reste à charge » est considéré comme trop important, ce qui conduit les publics à demander moins d'heures, à diminuer les prestations (un repas sur deux), et le cas échéant à avoir recours au travail non déclaré. Le fait que l'APA soit calculé sur les ressources et non sur les charges apparaît ici comme une des causes de ce problème.

Le maintien à domicile est néanmoins considéré comme un levier fort pour répondre à cette problématique du vieillissement. Se pose dès lors la nécessité d'adaptation des logements. Un travail avec la CARSAT est engagé pour adapter les logements est engagé, mais il apparaît la nécessité de renforcer le partenariat entre les différents acteurs sur ce sujet.

Pour les acteurs, la question de l'autonomie doit se poser « quoi qu'il arrive » : on constate que l'âge moyen d'entrée en résidence seniors privée est aujourd'hui de 81 ans, ce qui montre bien que la question de l'autonomie ne doit pas de limiter à la seule réponse « EHPAD » (dont l'âge moyen d'entrée en EHPAD est de 85 ans).

**Les personnes âgées dans le parc social*****Une demande importante d'accès au logement social de personnes « qui ne s'en sortent plus » lors du passage à la retraite ou du décès du conjoint.***

Nous l'avons vu, le passage à la retraite ou le décès d'un conjoint se traduit souvent par une forte précarisation sociale et économique. Le parc social peut constituer une réponse adaptée, mais elle reste difficile à mettre en œuvre. A Cagnes par exemple, 1/3 des demandes en logement social adressées au CCAS concerne des personnes retraitées, avec un délai d'attente supérieur à 36 mois. La grande difficulté est de trouver une offre qui corresponde au besoin, avec des capacités financières parfois très faibles. La demande converge plutôt vers des typologies de type T2/T3, afin de répondre à la préoccupation exprimée par un acteur des « *gros meubles et petits enfants* ».

API témoigne de la difficulté à produire une offre adaptée, en prenant en exemple leur expérience sur Antibes : la réalisation de T2 financés en PLS dans le cadre de l'appel à projet du Conseil Départemental a contraint à des niveaux de loyers supérieurs à 940 €, inaccessibles pour beaucoup de ménages. La mise en location est très difficile.

Le constat est également posé de difficultés à répondre réglementairement sur des produits de type « résidences avec services », financées en PLAi. Un décret devant sortir sur le sujet est attendu par les acteurs. API développe le projet de résidences services « low-cost », sur les mêmes logiques que les résidences services proposées en produits de défiscalisation. Celles-ci permettraient d'arriver à des niveaux de loyer aux alentours de 700 €.

***Une inadéquation entre typologie des logements et taille des ménages***

Les bailleurs sociaux constatent, dans la population qu'ils logent, un triple phénomène : la croissance du nombre de personnes âgées, l'augmentation de l'âge de ces personnes âgées, et l'intensification de la pauvreté de ces personnes âgées.

Un des points récurrents soulevé par les acteurs est la difficulté de mobilité résidentielle des personnes âgées. Au-delà de l'attachement au logement « *dans lequel elles ont parfois vécu toute une vie* », se pose la question des perspectives : les personnes n'ont économiquement pas la possibilité de quitter un grand logement qui reste moins cher... qu'un petit logement.

La sortie du parc social est par ailleurs, nous l'avons vu, extrêmement compliquée : le marché des EHPAD est parfois qualifié de « bloqué », tandis que l'offre en logements foyers reste confidentielle.

***Entre volonté de quitter ou de rester dans le parc social...***

Plusieurs types de situations qui peuvent sembler contradictoires se dessinent :

- Des personnes logées dans le parc social qui souhaitent le quitter pour des raisons de proximité des services. La demande converge alors vers des logements de type T2/T3, qu'il leur est difficile de trouver dans le parc privé avec des ressources inférieures à 1.000 € par mois ;
- Des ménages qui, bien que leurs ressources soient relativement élevées (> 2.000 €), souhaitent déménager et font une demande de mutation. Malgré des ressources qui leur permettraient d'accéder à un logement dans le parc privé, elles souhaitent rester dans le logement social, qui revêt pour elles, dans une situation de fragilité due à la vieillesse, un caractère sécurisant.

***...une réflexion à avoir sur les parcours***

On le voit particulièrement dans le logement social, mais c'est vrai de manière plus large, la question des parcours résidentiels est particulièrement sensible pour les séniors, d'autant plus lorsqu'ils sont en situation de précarité et que le champ des possible est restreint. Ainsi, pour les personnes âgées en foyers logement ou en résidences sociales se pose la question de la dépendance. Pour API, il est fondamental de « préparer la suite », de proposer un accompagnement, de la personne mais également de la famille, en anticipant la question des coûts.

Les possibilités d'échanges de logement au sein du parc social constituent une piste (échange pour un logement adapté, pour un logement en rez-de-chaussée...), mais celle-ci reste perçue comme complexe pour les bailleurs sociaux, qui sont réticents à s'engager dans des logiques de mutations importantes.

Quoiqu'il en soit, API insiste sur le fait que le changement doit forcément être « positif » : « *les personnes ne peuvent accepter de changer que pour du "mieux" à un moment de leur vie où ils sont déjà fragilisés* » : un logement plus confortable, mieux adapté, avec plus de services, de proximité, et un loyer moins élevé...

### **La nécessité d'anticiper sur « le logement de demain pour les séniors »**

Les partenaires convergent vers la nécessité d'anticiper cette question du logement des personnes âgées à tous les points de vue, en engageant des démarches d'innovation : comment peut-on concevoir des logements adaptés « au delà des normes techniques » ? en développant de « petites unités » en partenariat avec les CCAS pour apporter un service qu'on peut apporter à cette échelle ? cette adaptation peut-elle permettre d'anticiper l'entrée en EHPAD ? Comment peut-on concevoir des logements « adaptables » dès la première mise en location pour envisager un vieillissement confortable dans le logement ? Comment peut-on concevoir des produits intergénérationnels avec des logements « mieux adaptés » mais dans un cadre de logement social classique ?

### **Les SITUATIONS DE GRANDE Précarité sociale relevant de l'hébergement et du logement accompagné.**

*Le territoire de la métropole dispose d'un nombre considérable de structures d'hébergement et de logement accompagné. Pourtant, et le diagnostic 360° mené à l'échelle départementale le confirme, les dispositifs apparaissent saturés. Les taux d'occupation flirtent avec les 100 %, près de 1.500 personnes ont été accueillies dans les centre d'hébergement d'urgence hivernaux, plus de 8.200 dans les centres d'hébergement d'urgence à l'année, près de 900 personnes dans les CHRS (urgence, insertions, stabilisation), plus de 2.100 personnes ont été accueillies en résidences sociales, FJT, pensions de famille en 2015... Un acteur témoigne : « sur près de 350 places en insertion, on a 1.000 familles en attentes, sur 75 places en CHRS d'urgence, on en a 256 en attente... comment fait on pour gérer des situations « d'urgence » avec de telles listes d'attente ! »*

*Dès lors, deux grands enjeux apparaissent pour les acteurs : celui de la mobilité dans ces structures, de la fluidité des parcours, et, en corollaire, celui de la sortie de ces structures, et donc de l'accès au logement autonome, particulièrement au logement social.*

Hébergement d'Urgence Hivernale		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Places d'urgence hivernale	ACCUEIL DE NUIT (CCAS ST LAURENT DU VAR) 475 contre-allée Pempidou 06700-SAINT-LAURENT DU VAR	10	4	79
Places d'urgence hivernale	CCAS CAGNES-SUR-MER 37, Avenue de la Gare 06800-CAGNES-SUR-MER	8	4	88
Places d'urgence hivernale	CCAS CAUS / ABBÉ PIERRE 35, Rue Trachel 06100-NICE	12	5	108
Places d'urgence hivernale	FONDATION PATRONAGE ST PIERRE ACTES 6 Avenue de l'Olivetto 06300-NICE	35	7	104
<b>Sous-total de Places d'urgence hivernale</b>		<b>65</b>		<b>94,75</b>

Hébergement d'Urgence à l'Année		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Places d'urgence à l'année	ACCUEIL TRAVAIL EMPLOI 10 Rue Mayer 06300-NICE	15	5	81
Places d'urgence à l'année	ALC PÔLE URGENCE INSERTION PARENTALITÉ 06100-NICE	140	12	152
Places d'urgence à l'année	CCAS CAUS / ABBÉ PIERRE 35, Rue Trachel 06100-NICE	99	12	103
<b>Sous-total de Places d'urgence à l'année</b>		<b>254</b>		<b>112</b>

CHRS urgence		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Places de CHRS urgence	ALC PÔLE URGENCE INSERTION PARENTALITÉ 06100-NICE	54	12	94
Places de CHRS urgence	FONDATION PATRONAGE ST PIERRE ACTES 6 Avenue de l'Olivetto 06300-NICE	21	12	96
<b>Sous-total de Places CHRS d'urgence à l'année</b>		<b>75</b>		<b>95</b>

CHRS insertion & stabilisation		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Places de CHRS insertion	ALC PÔLE URGENCE INSERTION PARENTALITÉ 06100-NICE	127	12	97
Places de CHRS insertion	CCAS NICE (LOGEMENT POUR FEMMES VICTIMES DE VIOLENCE) 06000-NICE	47	12	90
Places de CHRS insertion	FONDATION PATRONAGE ST PIERRE ACTES 6 Avenue de l'Olivetto 06300-NICE	150	12	104
<b>Sous-total de Places de CHRS insertion</b>		<b>324</b>		<b>97</b>
Places de CHRS stabilisation	ALC PÔLE URGENCE INSERTION PARENTALITÉ 06100-NICE	12	12	92
Places de CHRS stabilisation	CCAS NICE (LOGEMENT POUR FEMMES VICTIMES DE VIOLENCE) 06000-NICE	14	12	85
Places de CHRS stabilisation	FONDATION PATRONAGE ST PIERRE ACTES 6 Avenue de l'Olivetto 06300-NICE	36	12	69
Places de CHRS stabilisation	LES LUCIOLES 15 Bd du Parc Imperial 06100-NICE	34	12	11507
<b>Sous-total de Places de CHRS stabilisation</b>		<b>96</b>		<b>82</b>

Résidence sociale ex-FTM		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
<i>dont public victime de violence(h)</i>		0		
<b>Sous-total de dont public victime de violence(h)</b>				
Résidence sociale ex-FTM	ADOMA CARABACEL 3, Rue de la Gendarmerie 06000-NICE	111	12	100
Résidence sociale ex-FTM	ADOMA LES EUCALYPTUS 90, Chemin des Arnauds 06730-SAINT-ANDRÉ DE LA ROCHE	186		100
Résidence sociale ex-FTM	ADOMA NICÉA 273 Boulevard du Mercantour 06200-NICE	1013	12	100
<b>Sous-total de Résidence sociale ex-FTM</b>		<b>1310</b>		<b>100</b>



FJT et Résidence : Sociales		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
FJT	API PROVENCE LES NATIONS 25, Avenue Durante 06000-NICE	47	12	89
FJT	MONTJOYE - ESPACE SOLEIL 55, Boulevard Louis Braille 06300-NICE	205	12	92
<b>Sous-total de FJT</b>		<b>252</b>		<b>90,5</b>
Résidence sociale autres publics	ACCUEIL TRAVAIL EMPLOI 10 Rue Mayer 06300-NICE	146	12	82
Résidence sociale autres publics	ADOMA STELLA 8 Avenue Emmanuel Bridault 06000-NICE	79	100	100
Résidence sociale autres publics	API PROVENCE (ORANGETTES, BEAUMONT) 45 Boulevard Pape Jean XXIII 06000-NICE	83	12	93
Résidence sociale autres publics	HARJES 31-33 rue Marcel Journet 06130-GRASSE	51	12	58
Résidence sociale autres publics	LYMPIA 26, Avenue Gustavin 06300-NICE	49	12	96
<b>Sous-total de Résidence sociale autres publics</b>		<b>408</b>		<b>85,8</b>

Pensions de Famille & résidences d'accueil		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Pension de Familles	ASTORIA 6, Boulevard François Grosso 06000-NICE	25	12	100
Pension de Familles	LA CABRAIRE 5, Rue de la Cabraire 06140-VENCE	18	12	98
Pension de Familles	LA FORÊT HABITAT ET HUMANISME 149 bd de l'Observatoire 06340-LA TRINITÉ	20	12	97
Pension de Familles	LA GOUTTE DE LAIT - CCAS DE NICE 2, Rue Abbé Grégoire 06100-NICE	14	12	80
Pension de Familles	LES GABIANS - CCAS DE NICE 320, route de Turin 06300-NICE	11	12	98
Pension de Familles	VIROU SOULEOU 624 Avenue Francis Gag 06510-LE BROC	22	12	93
<b>Sous-total de Pension de Familles</b>		<b>110</b>		<b>94,3</b>
Résidence accueil	LORENZI 1 avenue Lorenzi 06100-NICE	18	12	100
Résidence accueil	UDAF 06 15 RUE ALBERTI 06000-NICE	21	12	98
<b>Sous-total de Résidence accueil</b>		<b>39</b>		<b>99</b>
<b>Sous-total de dont public victime de violence</b>		<b>0</b>		

Logement ALT		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
Logement ALT	ADEPAP 8, Avenue Notre-Dame 06000-NICE	10	12	100
Logement ALT	ALC INTERMEDES 60 bd Paul Montel 06200-NICE	4	12	100
Logement ALT	ALC MOSAIQUE 60, Boulevard Paul Montel 06200-NICE	75	12	
Logement ALT	CCAS CAGNES-SUR-MER 37, Avenue de la Gare 06800-CAGNES-SUR-MER	4	12	96
Logement ALT	CCAS NICE (LOGEMENT POUR FEMMES VICTIMES DE VIOLENCE) 06000-NICE	9	12	81
Logement ALT	ENTRAIDE ET PARTAGE 31 Rue du Docteur Fighiera 06300-NICE	2	12	100
Logement ALT	ENTRAIDE PROTESTANTE 6 Rue de la Paix 06140-VENCE	6	12	83
Logement ALT	SAINT-VINCENT-DE-PAUL 2, Rue Badat 06300-NICE	7	12	2452
Logement ALT	TOIT POUR TOI 22 Rue de France 06000-NICE	8	12	100
<b>Sous-total de Logement ALT</b>		<b>125</b>		<b>94,3</b>

CADA et CPH		Capacité financée	Nombre de mois d'ouverture	Taux d'occupation
CADA	ACCUEIL MEDIATION INTEGRATION 60 Boulevard Paul Montel 06000-NICE	226	12	97
CADA	ACCUEIL TRAVAIL EMPLOI 10 Rue Mayer 06300-NICE	120	12	98
<b>Sous-total de CADA</b>		<b>346</b>		<b>97,5</b>
Autres D.asile (CPH, ex-AUDA)	ACCUEIL TRAVAIL EMPLOI 10 Rue Mayer 06300-NICE	16	12	95
<b>Sous-total de Autres D.asile (CPH, ex-AUDA)</b>		<b>16</b>		<b>95</b>

## Un processus de précarisation des ménages qui se renforce sur le territoire

De manière générale, au-delà des publics « jeunes » ou « seniors », l'ensemble des acteurs rencontrés font état d'un accroissement des difficultés sociales et économiques de la population : augmentation du nombre de bénéficiaires des minima sociaux, souvent sans garants, croissance du nombre de personnes en emploi mais qui ne trouvent pas de logement, augmentation des recours DALO, récurrence des situations de grande fragilité sociale, forte précarisation des occupants et des demandeurs dans le parc social, empreinte marquée des troubles psychosociaux...

## Une offre conséquente à l'échelle de la métropole, mais concentrée sur la ville centre

*L'offre sur le territoire métropolitain apparaît relativement importante et diversifiée.*

*Pour autant, elle apparaît très largement concentrée sur la ville de Nice : cette dernière accueille 100 % des places d'hébergement d'urgence, des places en CHRS, des places en CADA, et plus de 80 % des places en résidences sociales, Foyers des jeunes travailleurs, et ALT.*

*Seules les pensions de familles apparaissent mieux réparties avec, en dehors de Nice, des structures dans les communes de Vence, La Trinité et Le Broc.*

*Une précarisation qui tend à s'étendre aux autres territoires.*

Pour autant, et c'est un défi à relever, les analyses des partenaires convergent vers le fait que cette précarisation tend à s'étendre, à se diluer sur le territoire métropolitain, touchant notamment le moyen et le haut pays. Néanmoins, il s'agit ici de publics spécifiques, souvent « en dehors » des dispositifs, ou des « radars » des acteurs sociaux. Ces ménages touchés par la précarité ne font pas appel aux dispositifs d'aides, et s'éloignent des communes du littoral à la recherche de conditions de vie (et notamment de logement) moins onéreuses. Mais ces territoires ne sont bien souvent pas outillés pour accueillir et suivre ces « nouvelles populations pauvres ». L'accompagnement des publics sur ces territoires est identifié comme un enjeu : le foncier y est moins cher, donc le logement aussi. Mais ceci implique de mettre en place des dispositifs de suivi important, pour éviter le décrochage dans la grande précarité et l'isolement.

Places Urgence hivernale	65
dont Nice	72,31%
Places Urgence à l'année	254
dont Nice	100,00%
CHRS d'urgence	75
dont Nice	100,00%
CHRS insertion et stabilisation	420
dont Nice	100,00%
Résidences sociales ex-FTM	1 310
dont Nice	85,80%
Résidences sociales et FJT	660
dont Nice	92,27%
Logements ALT	125
dont Nice	92,00%
Pensions de famille	149
dont Nice	59,73%
CADA et CPH	362
	100,00%

## Une problématique qui ne relève pas (que) de la faiblesse de l'offre, mais davantage du blocage de la chaîne de l'hébergement au logement

L'offre sur le territoire métropolitain, si elle apparaît concentrée sur la ville centre, demeure conséquente. Si certains segments sont identifiés comme déficitaires (notamment concernant la prise en charge médicalisée pour les personnes non stabilisées), l'offre dans son ensemble est cohérente avec les besoins. Le principal facteur bloquant est davantage la « sortie » des dispositifs que le manque de places. Un gestionnaire témoigne ainsi : « *Le problème, ce n'est pas le manque de structures d'accueil... Le vrai problème, c'est la fluidité des*

parcours : si on multiplie les places, on les remplira, mais l'enjeu, c'est de permettre au gens de sortir, et ça aujourd'hui c'est le plus compliqué. Si on remplit mais qu'on ne vide jamais, ça sature ! » L'accès au logement apparaît donc comme le principal frein, lui même double : d'une part le déficit d'offre en logement social, d'autre part la question des niveaux de loyers. Pour les acteurs « même le PLAI, normalement spécifiquement fait pour ces publics, est compliqué... on reste sur des niveaux loyers plus chargés beaucoup trop élevé ». Les points de vue convergent vers le besoin d'une offre 20 % inférieure à l'offre existante en PLAI.

### **Un accès des plus démunis au logement social qui ne se fait plus**

Alors que la demande converge vers une offre très accessible, ce type de produits logements apparaît de plus en plus compliqué à produire. Pour les bailleurs sociaux, les modes de financement ne sont plus adaptés à la production d'une offre très sociale. La rencontre entre acteurs de l'urgence social et acteurs HLM a fait apparaître une contradiction : « On s'aperçoit qu'il faudrait que l'essentiel de notre offre sorte en PLAI, voire moins cher, et nous on fait tout pour réduire cette part pour équilibrer nos opérations ». La question de la maîtrise des coûts (foncier et travaux) est ici un enjeu considérable.

### **Le parc privé comme levier ?**

Face à ces constats, le parc privé apparaît comme un levier mobilisable.

Aujourd'hui, les dispositifs d'intermédiation locative (IML) sont identifiés comme une vraie ressource pour les structures d'hébergement dans leurs recherches de solutions de sorties. Le conventionnement ANAH (à Nice, l'observatoire des loyers met en évidence le potentiel de logements "conventionnables", à relativiser toutefois, et plus encore dans la perspective du conventionnement sans travaux, est identifié comme un gisement qu'il va falloir mobiliser de manière encore plus efficace, malgré une priorité encadrée par l'ANAH concernant les propriétaires bailleurs.

Pour autant, l'engorgement des dispositifs constitue ici aussi un point de vigilance. Certains acteurs font en effet le constat que des propriétaires privés reprennent leur bien en gestion directe du fait de l'absence de réponse des acteurs sociaux, sur-mobilisés et ne pouvant faire face à l'afflux de problématiques.

### **Des procédures qui s'alourdissent et constituent un frein supplémentaire**

Le dimension administrative et la lourdeur des procédures sont identifiés comme des freins supplémentaires : la complexification des dossiers, et paradoxalement leur dématérialisation, censée accélérer les démarches, sont perçus comme des difficultés d'une part pour les publics (« risque d'en perdre certains en route, les procédures sont longues, en décalage complet avec les situations d'urgences des ménages que l'on suit »), mais également pour les travailleurs sociaux (« même pour nous, ça devient extrêmement complexe »).

### **Le handicap et les troubles psycho-sociaux : deux enjeux à inscrire dans la politique de habitat**

Si l'offre en termes de structures et de dispositifs apparaît adaptée aux besoins, deux sujets ont été soulevés par les partenaires comme devant faire l'objet d'une action renforcée.

Le premier est la question du handicap. Malgré la dynamique initiée par NCA, manque parfois de dialogue entre la MDPH et les bailleurs. Des dossiers sont parfois montés sans que les bailleurs soient informés. Et la question des ressources des occupants reste une préoccupation majeure.

Le second sujet est celui de l'absence de structure de réhabilitation médico-sociale. Accueillant spécifiquement les personnes non stabilisées dans un cadre médicalisé, leur absence reporte les publics vers des structures qui ne disposent pas des bons outils, du personnel médical permettant une prise en charge optimale.

## L'accueil et l'habitat des gens du voyage

*Les populations appelées « gens du voyage » ne forment pas un ensemble homogène tant au niveau des modes de vie que des conditions sociales. Elles s'inscrivent différemment sur les territoires où elles peuvent n'être que de passage, y passer la majeure partie de l'année ou encore y être installées de façon sédentaire. L'appellation « gens du voyage » demeure ambiguë dans la mesure où un nombre de plus en plus important de familles qui revendiquent leur appartenance à un groupe social identifié par son mode de vie et/ou ses origines, ne voyagent plus ou de façon très limitée. La limite entre les populations qui relèvent du schéma départemental d'accueil des gens du voyage et celles qui ne relèvent « que » de dispositifs de droit commun (PDALPD, PLH) peut être ainsi difficile à déterminer. Le principal critère permettant d'établir la distinction ne peut pas être un critère d'appartenance ethnique ou communautaire, aussi doit-il principalement être lié au mode d'habiter.*

### Ce que dit le schéma départemental à l'échelle du territoire métropolitain

La loi du 5 juillet 2000 relative à l'accueil des gens du voyage institue deux types d'obligations pour les communes en matière d'accueil des gens du voyage :

- Une obligation générale, concernant toutes les communes, de mise à disposition des aires de passage désignées comme telles et disposant d'un équipement minimum qui convient à une halte de courte durée (15 jours) durant l'été, plusieurs groupes se succédant ;
- Une obligation spécifique pour les communes de plus de 5.000 habitants d'aménager une aire d'accueil pérenne et gérée pour les gens du voyage.

Le schéma départemental actualisé a été adopté le 1<sup>er</sup> juin 2015. Il s'agit davantage d'une prorogation du précédent schéma mis à jour plutôt que d'une révision. On peut souligner que cette actualisation étant antérieure à la Loi MAPTAM du 1<sup>er</sup> janvier 2016, il ne prend pas en considération le fait que la compétence « gens du voyage » ait été transférée à la Métropole.

Le schéma départemental, valide 6 ans, définit le nombre d'aires d'accueil pérennes et le nombre d'emplacements à réaliser pour chaque commune concernée.

Il précise également les compétences de chacun en matière d'accueil des stationnements estivaux ponctuels sur des aires de grands passages (200 caravanes) de compétence EPCI. Sur le territoire de la métropole, seule la ville de Nice dispose aujourd'hui d'une aire d'accueil pérenne et se trouve donc en conformité avec la loi.

Ainsi, 9 aires d'accueil pérennes sont prescrites par le schéma, 8 doivent donc être créées sur le territoire de la métropole :

Communes	Nb de places inscrites au schéma	
Nice	50 emplacements	ouverte en 2008
Cagnes-sur-Mer	30 à 80 emplacements	
La Gaude	30 à 40 emplacements	
Saint-Laurent-du-Var	40 à 50 emplacements	avec la possibilité de mettre en place un terrain familial en regard de la problématique de sédentarisation
La Trinité	30 à 40 emplacements	
Vence	30 à 40 emplacements	
Villefranche-sur-Mer	30 à 40 emplacements	
Carros	40 emplacements	
Saint-André-de-la-Roche	À définir (vient de passer 5.000 habitants)	

Le schéma départemental décline des objectifs théoriques, dans le cadre des travaux du PLUM, la Métropole propose de définir des aires intercommunales en regroupant certaines communes par secteur géographique de manière cohérente.

Concernant les grands passages et grands rassemblements, le schéma rappelle les principes et les critères que doivent réunir les terrains : surface d'au moins 4 ha, terrain plat et sol suffisamment portant, arrivée d'eau courante, bonne accessibilité pour les caravanes, terrains non soumis à des protections paysagères, patrimoniales ou naturelles trop fortes. Il rappelle également les conditions d'équipement : accès à l'eau, dispositif de collecte des WC chimiques, collecte des ordures ménagères, possibilité de branchements électriques forains.

Les Grands rassemblements (religieux généralement) supérieurs à 200 caravanes sont de compétence État. Il sont très rares sur le territoire, plus concernés par les grands passages (jusqu'à 200 caravanes).

Suite au groupe de travail mis en place, le Préfet a proposé la mise à disposition de 4 terrains « tournants » de 4 ha, (2 chaque année) à l'échelle départementale, dont un sur NCA, assouplie à 2 ha (80 caravanes).

**Quelle est la situation sur le territoire de la Métropole ?****Concernant l'accueil :**

Seule l'aire de Nice permet d'accueillir les gens du voyage. Gérée par Véolia dans le cadre d'un contrat de prestation de service, son fonctionnement donne aujourd'hui plutôt satisfaction. La gestion et l'animation sociale de l'aire reposent sur une mission de services aux usagers afin de répondre à leurs besoins, tout en s'assurant du respect des règles avec l'équilibre des droits et des devoirs de chacun pour garantir la pérennité des installations et des investissements réalisés par la Ville de Nice.

**Descriptif de l'aire :**

- 50 emplacements de 120 m<sup>2</sup> (dont 2 réservés aux personnes à mobilité réduite) délimités par un marquage au sol, numérotés de 1 à 28 côté sud et de 29 à 50 côté nord, équipés d'une borne « eau-électricité », d'une vasque pour l'évacuation des eaux usées, d'étendoirs à linge ;
- 25 bornes sont partagées entre 2 emplacements et comprennent au total 100 prises d'électricité et 50 d'eau avec un système de dessertes ;
- 9 blocs sanitaires avec 12 douches et 24 WC numérotés répartis sur le site en 2 groupes l'un côté sud et l'autre côté nord ;
- un local vide-ordures à l'entrée pour le stockage des bacs des ordures ménagères ;
- des conteneurs à ordures ménagères dispersés dans les niches sur le terrain ;
- une clôture entourant l'enceinte de l'aire doublée côté Est d'une haie végétale de protection visuelle,
- à l'extrémité nord, une aire de retournement ;
- à l'entrée principale, un portillon avec un portail permettant la régulation des mouvements de caravanes tout en laissant une libre circulation aux véhicules ;
- 5 places de parking visiteurs dont une pour les personnes à mobilité réduite ;
- 2 bouches à incendie complètent l'équipement ;
- 1 réseau de communication informatique permettant le rapatriement de l'ensemble des informations sur un PC serveur et PC client ;

A l'entrée de l'aire se trouve un bâtiment d'accueil et de gestion comprenant :

- Au rez-de-chaussée : un hall d'accueil, un bureau de gestion, un coffre-fort, des sanitaires, un local technique, un bureau destiné à l'animatrice sociale et une salle de réunion et d'activité réservée aux ateliers socio-éducatifs, animations diverses, groupes de parole, soutien, scolaire et autres activités variées ;
- Un logement de fonction T3 à l'étage avec un terrain clôturé et un portail indépendant pour l'agent de permanence permettant à ce dernier d'assurer une présence continue à disposition des usagers (entrées, sorties, pannes diverses, urgences médicales ou sociales etc.).

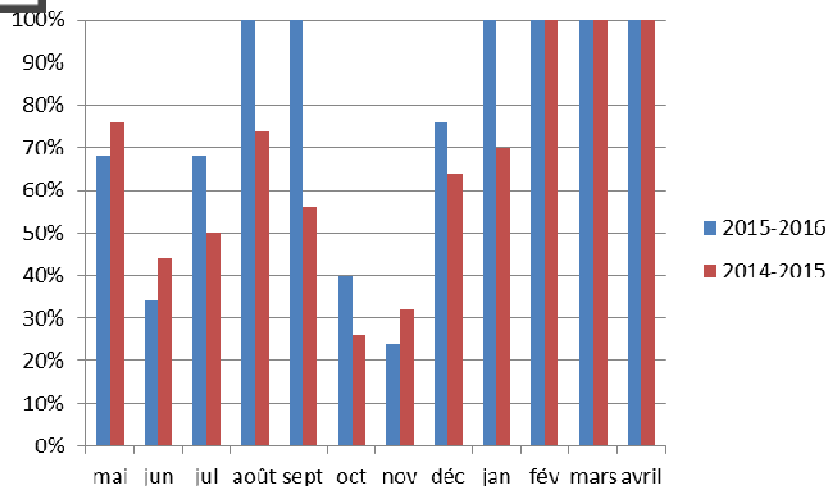
**Modalités de gestion :**

- prépaiement des fluides, facturés au réel, avec système de télégestion ;
- prépaiement d'une redevance de séjour fixée à 3 euros par caravane par jour, une seconde caravane plus petite appartenant à la même personne ou au conjoint étant autorisée à stationner sur le même emplacement moyennant un forfait de 1,5 € par jour ;
- temps de séjour maximum de deux fois 60 jours par année civile avec 30 jours d'interruption entre les deux périodes ;

au delà de la gestion administrative et technique, des actions d'accompagnement social sont mises en œuvre, avec des interventions des associations Arbre, Page Ouverte et API Provence.

#### Fréquentation :

Avec un pourcentage moyen global de 76 % sur la période 2015-2016 (66 % période précédente) le remplissage des places s'est accentué durant cet exercice.



Taux d'occupation mensuels de l'Aire d'Accueil de Nice pour les saisons 2014-2015 et 2015-2016  
Source: Véolia / bilan 2015

Le gestionnaire fait part d'une assez forte attractivité de l'équipement, comme en témoigne le taux de remplissage. Pour autant, il souligne les faiblesses de l'aire, qui relèvent principalement de l'absence d'individualisation des sanitaires, et d'autre part de tarifs qui sont relativement élevés comparativement à d'autres équipements.

Pour lui, cela soulève un enjeu en regard des obligations inscrites au schéma : si l'ensemble des aires sont réalisées risque de se poser un problème de « concurrence » des équipements. D'autre part, le nombre de places préconisées est parfois important : au-delà de 40 places, les équipements deviennent difficiles à gérer.

Un autre problème identifié est celui de la « cohabitation » avec les populations rom nomades. Leur présence dissuade le plus souvent les ménages de voyageurs traditionnels.

#### **En regard des préconisations du schéma, on identifie l'enjeu d'une coordination et d'une mutualisation des équipements à l'échelle de la métropole :**

L'objectif est celui d'affiner et d'actualiser le diagnostic pour répondre à des besoins précis, en apportant des éléments partagés pour la future révision du schéma, le diagnostic du schéma datant de 1992. La métropole devra ainsi pouvoir faire des propositions, ciblées et localisées, répondant à ces besoins. Un cadre général, par exemple par le biais d'une charte, devra être posé à l'échelle de NCA, définissant notamment les conditions de gestion, la qualité des équipements, et les tarifs, afin d'éviter les phénomènes de concurrence entre équipements.

#### **La question financière constitue également un enjeu fort, et peut constituer un frein à la réalisation des équipements.**

Les coûts d'investissement sont conséquents, et le dépassement des délais pour la réalisation des obligations inscrites au Schéma départemental<sup>19</sup> fait que les réalisations n'ouvrent plus droit aux subventions de l'État (70 %). Les coûts de gestion constituent également un frein pour la collectivité, d'autant plus que « l'aide au logement

<sup>19</sup> Délai de deux ans à compter de l'approbation du Schéma, prorogé de deux ans, à compter de la date d'expiration de ce délai lorsque la commune ou l'établissement public de coopération intercommunale a manifesté, dans ce délai, la volonté de se conformer à ses obligations.

temporaire » (ALT?) a depuis 2015 été modifiée et est aujourd'hui calculée en partie en fonction du taux d'occupation<sup>20</sup> et est directement versée aux gestionnaires.

**Concernant les grands passages :**

Comme dit en introduction, le Préfet a proposé la mise à disposition de 4 terrains « tournants » de 4 ha, (2 chaque année) à l'échelle départementale, dont un sur NCA, assouplie à 2 ha (80 caravanes). Une étude de l'ADAAM identifie 11 sites potentiels sur NCA, mais aucun n'est évalué positivement suite à la concertation avec les représentants des gens du voyage, sauf Nice (stade Charles ERHMANN) pour lequel le Maire avait exprimé son opposition.

Le nombre de demandes, la taille des groupes, montrent une pression finalement pas si forte en regard d'autres territoires (Hérault, Vaucluse...). Mais l'absence de terrain rend la situation extrêmement problématique et tendue, entre positions des élus et oppositions des riverains. Suite au manque de propositions de terrains, l'État réquisitionne donc des terrains, comme cela a été le cas au Grand Pré de Levens il y a deux ans. Pour l'État, le bilan de la présence au Grand Pré du Levens est plutôt positif, même si cela a été fait « dans la douleur ».

**Concernant les grands passages, l'enjeu sur le territoire métropolitain est d'abord celui d'un changement de regard, pour accompagner l'ensemble des acteurs à « sortir du tabou ». la propositions de terrains tournants est perçue favorablement, mais demeure l'enjeu d'identifier des terrains, en regard de l'inadaptation des terrains proposés dans l'étude ADAAM.**

---

20 L'aide mensuelle est égale à l'addition des montants suivants : un montant fixe déterminé en fonction du nombre de places effectivement disponibles et conformes aux normes techniques applicables aux aires d'accueil des gens du voyage et un montant variable déterminé en fonction de l'occupation effective de ces places. Décret du 30 décembre 2014 (J.O. du 31 décembre).



On observe sur le territoire plusieurs sites de sédentarisation, relativement différents :

- des situations « institutionnelles », comme c'est le cas aux « Chênes Blancs » à Nice. Bidonville résorbé dans les années 80, c'est aujourd'hui une cité d'habitat adapté d'abord gérée par Logirem, mais dont le bail a été cédé à Adoma. Une convention avec la ville de Nice met à disposition du gestionnaire deux agents de médiation qui « font ce qu'ils peuvent ». Le bailleur constate peu d'impayés de loyers. Le local associatif est fermé, mais est « squatté ». Sa démolition pourrait permettre la construction de 2 à 3 maisons supplémentaires. Malgré l'interdiction de présence de caravanes, on constate une présence importante ;
- Des situations (plus ou moins...) informelles ;
  - À Nice, entre la pénétrante et la route de Turin, 5 à 6 groupes familiaux sont installés dans des cabanons de bois depuis au moins 20 ans ;
  - Un terrain du même type existe à Cagnes-sur-Mer depuis de nombreuses années, à proximité du collège. Le Maire ne voudrait pas officialiser la situation en y réalisant une opération d'habitat adapté. Sur la même commune, un autre terrain, en zone agricole, accueille également des sédentaires ;
  - À Saint-Laurent-du-Var, le site dit « du camp de La Baronne », au hameau de Sainte Pétronille accueille également des familles sédentaires.

Ces différentes situations, bien que bien identifiées, n'ont pas encore donné lieu à des interventions publiques permettant d'améliorer la situation des personnes qui y vivent dans des conditions souvent indignes.

**Concernant la présence de ménages issus de la communauté des gens du voyage dans le logement social :**

Certains quartiers d'habitat social de la métropole accueillent une part importante de populations « gitanes ». C'est notamment le cas de quartiers prioritaires, tout particulièrement à l'Ariane à Nice ou au Point du Jour à Saint-Laurent-du-Var.

Deux sujets sont ici posés : d'une part l'adaptation des logements aux modes de vie des familles, avec un habitat « vertical » qui correspond peu aux modes de vie, avec des pratiques et des usages des espaces extérieurs particuliers, etc. D'autre part, une question sociale forte, ici aussi particulière du fait du poids très fort du groupe familial. Ceci se traduit par des difficultés pour les travailleurs sociaux à maintenir le lien, à engager un travail de fond.

**L'enjeu est donc double :** d'une part l'adaptation des modalités d'accompagnement et de gestion. L'exemple de la démolition reconstruction du St Pierre à l'Ariane a montré – avec la mission relogement confiée à ALC – qu'il était possible de faire un travail de qualité engagé sur du long terme. Au-delà des relogements, c'est bien la question de la gestion adaptée qui est posée, le territoire accueillant qui plus est des acteurs aguerris sur ce sujet.

D'autre part, c'est la question de la production d'une offre adaptée qui est posée. Celle-ci devrait être en mesure de répondre aussi bien à la résorption des sites de sédentarisation qu'aux besoins des familles dans le parc social traditionnel. Néanmoins, des difficultés sont identifiées : difficultés de « coexistence » de certains groupes familiaux, « jalousie » de famille et attente d'un logement social en individuel, vigilance sur la constitution « d'enclaves », etc.

## LES BESOINS DES MENAGES

### A ESTIMATION DES BESOINS QUANTITATIFS PROSPECTIFS EN LOGEMENTS

#### Préambule :

- Il s'agit à ce stade de proposer une estimation des besoins quantitatifs prospectifs de production de logement, pour la période du futur PLH (2017/2022), approche quantitative qui sera ensuite déclinée en fonction des besoins qualitatifs recensés (et notamment pour tenir compte du degré d'adéquation ou d'inadéquation de la structure du parc de résidences principales par rapport à la structure des ménages locaux) ;
- Plus que les valeurs absolues (nombre de ménages, taux de vacance et de résidences secondaires au sein du parc total de logements), ce sont ici surtout les évolutions et les dynamiques entre deux dates qui permettent formuler des hypothèses pour l'estimation future des besoins en logements sur le territoire local. C'est d'autant plus vrai dans le cas de NCA que les deux sources utilisées (Insee et Filocom) indiquent des différences importantes entre les valeurs absolues affichées.

#### Analyse de la structure des besoins et des évolutions de l'offre sur la période récente

Il a été privilégié l'analyse des évolutions sur les périodes récentes, avec des durées comparables entre les deux sources mobilisées (d'une part sur la période 2007/2012 pour l'Insee, d'autre part pour la période 2007/2013 pour Filocom).

#### Les points communs dans les tendances observables entre les deux sources (Insee et Filocom) :

- Le rythme de croissance du nombre total de logements (intégrant aussi bien résidences principales, résidences secondaires, que vacants) sur l'ensemble du territoire NCA est très similaire : environ 2 150 logements / an supplémentaires pour Filocom, 2 250 logements / an selon l'Insee ;
  - Cet ordre de grandeur est de plus tout à fait cohérent avec celui du nombre de logements commencés selon la source Sitadel (cf. analyse de la construction neuve) ;
- entre 2007 et 2012/2013, les deux sources indiquent une progression du nombre de logements vacants et des résidences secondaires/occasionnels ; cette progression est cependant sensiblement plus forte dans les données Insee par rapport à Filocom ;
- Toujours sur cette période, les deux sources indiquent la poursuite d'une baisse de la taille moyenne des ménages (de 2,15 à 2,11 habitants / ménage moyen selon l'Insee, de 2,13 à 2,08 habitants / ménage moyen selon Filocom), correspondant à un rythme de desserrement de ménages relativement similaire ;

*Les différences dans les tendances observables entre les deux sources Insee et Filocom :*

- Selon l'Insee, le développement quantitatif du parc de logements entre 2007 et 2012 occasionné par le différentiel « production neuve / disparition de logements existants en 2007 » se serait traduit essentiellement par une progression quantitative forte des logements vacants et des résidences secondaires. Les besoins démographiques satisfaits tiendraient une place limitée (avec sur la période une progression du nombre de ménages supplémentaires de l'ordre de seulement 325 / an) ;
- Selon Filocom, au contraire, le développement quantitatif du parc de logements entre 2007 et 2013 occasionné par le différentiel « production neuve / disparition de logements existants en 2007 » serait corrélé essentiellement à une forte progression des ménages (de l'ordre de 1900 ménages supplémentaires / an), beaucoup plus que dans la progression des vacants et résidences secondaires.

### Hypothèses retenues pour estimer les besoins prospectifs

Compte tenu des tendances rétrospectives observées, mais aussi du scénario démographique retenu dans le PLUM de NCA, ce sont les hypothèses suivantes qui sont retenues pour l'estimation des besoins quantitatifs à horizon 2022 (fin du futur PLH) :

- **Besoins liés aux évolutions démographiques prospectives :**
  - Croissance de la population : taux de +0,15 % / an (scénario retenu dans le cadre du PLUM ; il marque une inflexion relativement forte par rapport aux données de l'Insee sur la période 2007/2012) ;
  - Desserrement des ménages : c'est l'hypothèse d'une poursuite de la réduction de la taille moyenne des ménages qui est retenu ; elle reflète la réalité des tendances sociodémographiques (décohabitations, vieillissement de la population...) encore à l'œuvre sur la plupart des grandes métropoles françaises. L'hypothèse d'un taux de réduction de 0,3%/an (correspondant à celui de la période 2007/2013 (Filocom) est retenu.
- **Besoins liés aux évolutions prospectives de la structure du parc de logements :** trois composantes interviennent ici :
  - Le renouvellement du parc existant : 300 logements / an, soit un volume correspondant à l'estimation du renouvellement sur la période 2007/2013 ;
  - Pour les résidences secondaires et occasionnels : hypothèse d'une stabilisation de la proportion de ces résidences secondaires et occasionnels au sein du parc total de logements ;
  - Pour les logements vacants : hypothèse également d'une stabilisation de leur proportion au sein du parc total de logements.

### Résultats en retenant ce jeu d'hypothèses (moyenne annuelle sur la période 2013/2022)

	Besoins /an (2013/2022)	% du total des besoins
Croissance population (a)	420	18%
Desserrement ménages (b)	1149	50%
<b>Total des besoins démographiques (c=a+b)</b>	<b>1570</b>	<b>68%</b>
Hausse de la vacance (d)	167	7%
Hausse des RS (e)	278	12%
Renouvellement du parc existant (f)	300	13%
<b>Total des besoins liés aux évolutions de la structure du parc (g=d+e+f)</b>	<b>744</b>	<b>32%</b>
<b>TOTAL BESOINS PROSPECTIFS (c+g)</b>	<b>2314</b>	<b>100%</b>

Pour répondre à ces besoins prospectifs, le nombre minimal de logements à développer s'établirait à une moyenne annuelle d'environ 2 300 logements / an.

#### Observations :

- L'hypothèse retenue pour la croissance de population, correspondant à l'objectif visé dans le cadre du PLUM, contribue évidemment à ce besoin global de production, mais dans une proportion somme toute restreinte (moins de 20% du besoin de construction, par rapport à une population qui resterait stable). *La poursuite du desserrement démographique continuera à tenir une place déterminante dans la structure des besoins quantitatifs à satisfaire, et donc des réponses à apporter ;*
- Il est retenu l'hypothèse de garder stable les proportions des résidences considérées comme secondaires et vacants, c'est-à-dire de retenir l'hypothèse que ces parcs ne sont pas appelés à constituer des gisements majeurs de réponses aux besoins de développements en résidence principales par changements de statuts. Ceci semble l'hypothèse la plus réaliste, en considérant différents aspects ;
  - Les difficultés opérationnelles de conduire une politique publique « massive » de réorientation entre statuts résidentiels, notamment des résidences secondaires vers le statut principal, avec des produits logements souvent différenciés ;
  - Est aussi intégrée une hypothèse prudente sur la réalité de la capacité à mobiliser du gisement de vacants remis sur le marché ; le taux de logements vacants atteint en 2012/2013 peut apparaître élevé, mais vue l'évolution en parallèle sur la période des prix du marché immobilier local, ce taux ne reflète clairement pas une situation de marché local détendu. Si ces dispositifs publics d'incitation à la mobilisation des logements vacants dans un contexte de marché tendu pourront évidemment être envisagés dans le PLH, il convient de ne pas surestimer leurs effets quantitatifs.

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

## B SEGMENTATIONS DES BESOINS PAR SECTEURS

Dans un premier temps il sera établi une approche quantitative des besoins tant sociaux qu'à l'accession ou sur le segment du locatif intermédiaire croisant les méthodologies ASI NOVASCOPIA.

Ce premier niveau sera complété par une approche qualitative sous forme d'une synthèse pour chaque segment du territoire qui mettra en perspective :

- Les principales dynamiques socio démographiques et socio économiques ;
- Les indicateurs permettant de calibrer qualitativement les besoins en logements sociaux sur la base du tableau synthétique proposé.

## Les besoins qualitatifs en locatif social par secteur

Les besoins en logement sociaux ont fait l'objet d'une analyse fine par secteur afin de mettre en évidence les spécificités de chaque territoire avec pour objectif une territorialisation de l'offre locative sociale qui permettra de répondre plus finement aux besoins.

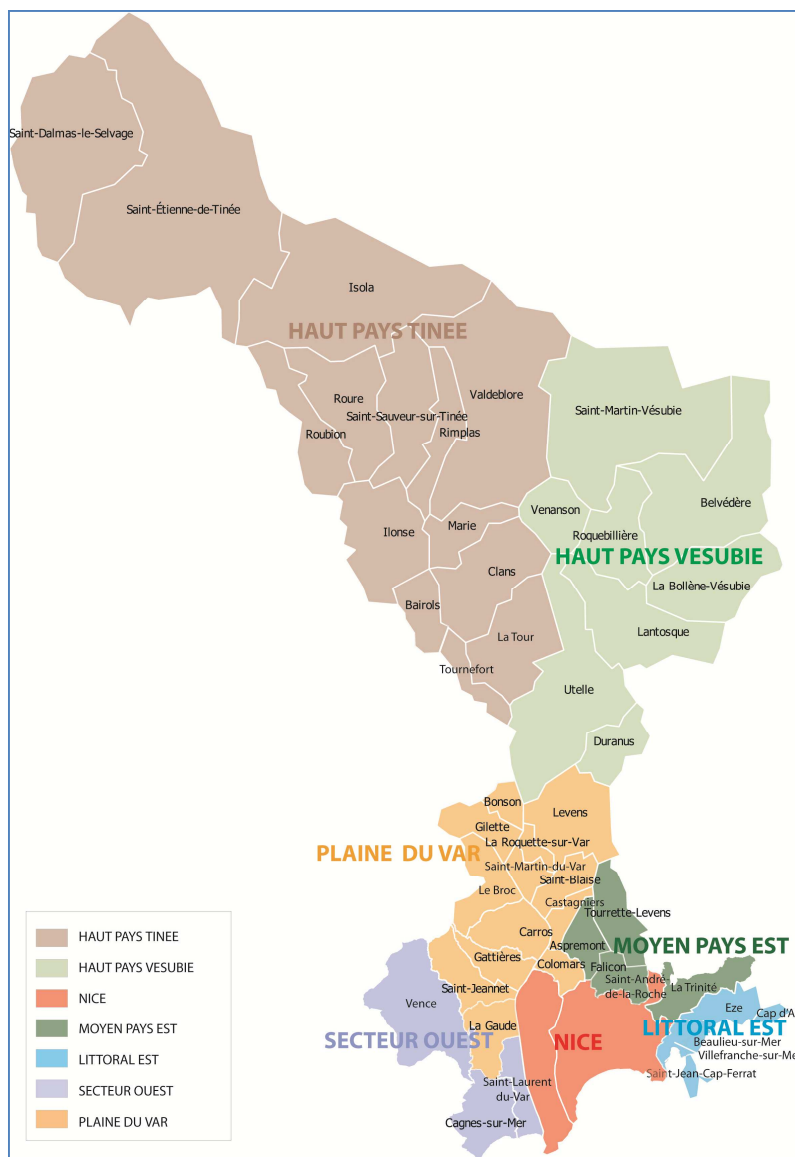
Cette approche qualitative repose sur une mise en perspective des principaux indicateurs de la dynamique du logement social :

- Parc social ;
- Attributions ;
- Agréments ;
- Demande ;
- Demande potentielle.

Croisés pour chacun de ces indicateurs avec les indicateurs de profils des ménages.

A ce titre nous avons par exemple mis en évidence deux segments de demandeurs potentiels pour le logement social, correspondant aux ménages **locataires du parc privé** :

- Dont les **revenus sont inférieurs au plafond PLAI** : ces ménages représentent **49 % des ménages locataires du parc privé** ;
- Ayant **plus de 60ans** : ces ménages représentent **44 % des locataires du parc privé**.



## Ménages locataires du parc privé - revenus inférieurs au plafond PLAI- plus de 60 ans

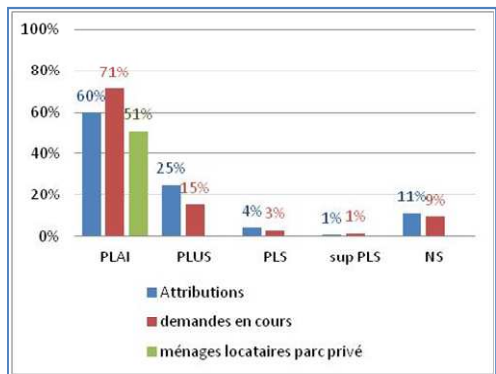
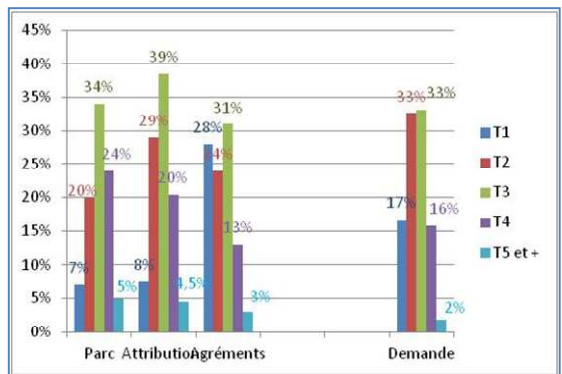
Ménages locataires du parc privé		Haut Pays Tinée	Haut Pays Vésubie	Littoral Est	Moyen Pays est	Nice	Plaine du Var	Secteur Ouest	Total NCA
Sous plafond PLAI	Nbre	217	307	904	660	28618	1333	5803	37842
	%	27%	28%	46%	32%	51%	40%	49%	49%
> 60ans		46%	52%	52%	43%	43%	43%	47%	44%

NICE

LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL											
Parc et dynamique de production	Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60% plafond		Commentaires
	Parc Social	23822	total	5111		4000	Demandes	13811		28618	
	68LLS/1000 hab.		Nbre de dem/attr.	4,5	total par an	667		40 dem/1000hab			
	Parc 2009/2014	3620	dont dem <1 an	60%	par an pour 1000 hab	1,9	dont dem <1 an	44%		ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM	51%
		15,0%	dont dem de 1 à 3 ans	29%			dont dem de 1 à 3 ans	39%			
	vacance	4,80%	dont dem > 3 ans	11%			dont dem > 3 ans	17%			
Profil des ménages	OCCUPANTS		25/49 ans	67%			25/49 ans	60%	moins de 40ans	24%	un bon équilibre entre attributions et demande , Au regard de la demande potentielle, un enjeu de production pour les seniors modestes et les personnes seules
	sur occup.	5,0%	50/64 ans	18%			50/64 ans	25%	40/59 ans	33%	
	sous occup.	21% T3/T4	>64 ans	6%			>64 ans	10%	>60ans	43%	
	28% 25-49 ans 34% pers seules et 25% 2 pers 17% couples avec enfants et 40% personnes seules		1pers	34%			1pers	36%	1 pers	50%	
			2 pers	23%			2 pers	23%	2 pers	23%	
			3 pers	20%			3 pers	17%	3 pers	11%	
			4 pers	13%			4 pers	13%	4 pers	8%	
	loyer moy.	3,3€/m <sup>2</sup>	5 pers et +	11%			5 pers et +	12%	5 pers et+	9%	
sur loyers	6,10%	% familles Monop.	29%			% familles Monop.	30%				



Indicateurs de tendance pour le PLH 3	
Niveau de priorité	+++
Enjeux et	
Un enjeu de développement de la production au regard des besoins endogènes et de l'accueil des nouveaux arrivants	
actifs	++
séniors	+++
familles monop.	++
1	+++
2	++
3	+
4	+
5+	+



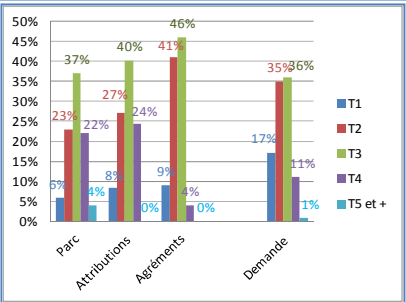
T1	→↘
T2	→
T3	→
T4+	→

PLA-I	↗↗
PLUS	→
PLS/LI	↗↗

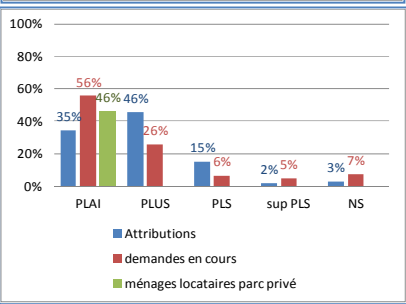
**LITTORAL EST**

Population 18577 **LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL**

Parc et dynamique de production	Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60% plafond		Commentaires	
			total		total		Demandes					
Parc Social	839		total	107	total	222	Demandes	476	ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM	904	un parc social relativement conséquent par rapport à la moyenne de NCA liée à une production 2009/2014 importante. Mais un volume d'attributions faible et une pression de la demande relativement soutenue dont une part significative de demandes entre 1 et 3 ans.	
	45LLS/1000 hab.		Nbre de dem/attr.	7,7								par an
	167		dont dem <1 an	58%	par an pour 1000 hab	2,0	dont dem <1 an	47%				
	20,0%		dont dem de 1 à 3 ans	35%			dont dem de 1 à 3 ans	38%				
vacance	0,4%	dont dem > 3 ans	7%			dont dem > 3 ans	15%					
Profil des ménages	OCUPANTS		25/49 ans	72%		25/49 ans	59%	25/49 ans	59%	moins de 40ans	16%	un rééquilibrage au profit des ménages de 2 pers , tandis que pour les ménages de 4 pers , les attributions ont permis de répondre aux attentes Un enjeu important vis-à-vis des séniors modestes:52% des ménages éligibles au PLAI
	sur occup.	2,0%	50/64 ans	19%		50/64 ans	22%	40/59 ans	32%			
	sous occup.	19% T4	>64 ans	7%		>64 ans	15%	>60ans	52%			
	25% 25-49 ans		1pers	32%		1pers	34%	1 pers	56%			
	27% 50-64 ans		2 pers	21%		2 pers	29%	2 pers	24%			
	35% 2 pers		3 pers	21%		3 pers	21%	3 pers	9%			
	20% couples avec enfants		4 pers	21%		4 pers	12%	4 pers	5%			
	loyer moy.	7,2€/m²	5 pers et +	5%		5 pers et +	4%	5 pers et +	5%			
	sur loyers	3,30%	% familles Monop.	34%		% familles Monop.	30%					



T1	→ ↗
T2	→
T3	→
T4+	→
autres	



PLA-I	→ ↗
PLUS	→
PLS	↘



Indicateurs de tendance pour le PLH 3	
Niveau de priorité	++
<p><b>une priorité à donner aux séniors par le maintien dans le logement avec le développement d'actions spécifiques ainsi que des besoins en PLAI</b></p>	
jeunes	+
actifs	++
séniors	+++
familles monop.	++
1	++
2	+++
3	++
4	+
5+	+





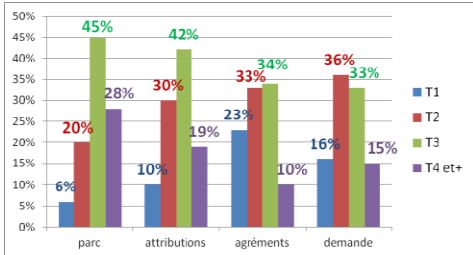
SECTEUR OUEST												
LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL												
Population	96211											
Parc et dynamique de production	Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60% plafond	Commentaires		
	Parc Social	3570	total	947	total	1817	Demandes	2450	ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM		5803	
		37LLS/1000 hab.	Par an	199							par an pour 1000 hab	3,1
	Parc 2009/2014	502	dont dem <1 an	65%			dont dem <1 an	50%				Un parc social très en dessous de la moyenne NCA au regard du poids démographique.une sousoccupation relativement importante sur les T3/T4 Une dynamique d'attributions proche de la moyenne de NCA qui va se maintenir au regard du volume d'agréments Une pression de la demande sur un niveau intermédiaire au regard de la situation sur le littoral mais dont une part significative est entre 1 et 3 ans: une demande plus ancienne à satisfaire, un effort de production à soutenir voir à intensifier
		14,0%	dont dem de 1 à 3 ans	15%			dont dem de 1 à 3 ans	34%				
vacance	1,70%	dont dem > 3 ans	0%			dont dem > 3 ans	16%					
OCCUPANTS		25/49 ans	73%			25/49 ans	59%	moins de 40ans	21%			
sur occup.		3,0%	50/64 ans	4%			50/64 ans	10%	40/59 ans	32%		
sous occup.		22% T3/T4	> 64 ans	8%			> 64 ans	12%	>60ans	47%		
Profil des ménages	30% 25-49 ans		1pers	24%			1pers	37%	1 pers	50%		
	35% 2pers		2 pers	24%			2 pers	26%	2 pers	26%		
	34% pers seules et 20% de couples avec enfants		3 pers	22%			3 pers	17%	3 pers	10%		
			4 pers	14%			4 pers	12%	4 pers	7%		
	loyer moy.		5,9€/m²	5 pers et +	15%			5 pers et +	8%	5 pers et+	6%	
	sur loyers		7%	% familles Monop.	23%			% familles Monop.	29%			
											Un effort à faire en direction des familles mono parentales et des petits ménages de 1 et 2 pers	

**Indicateurs de tendance pour le PLH 3**

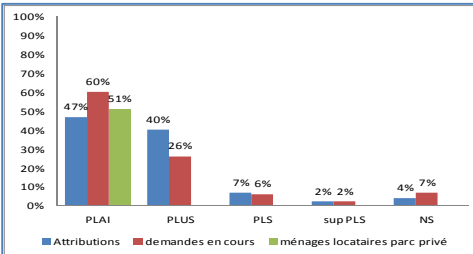
Niveau de priorité	+++
--------------------	-----

**Enjeux et problématiques**

**Un secteur prioritaire: situation sur le littoral, parc peu conséquent, demande entre 1 et 3 ans importante**



T1	↔↘
T2	↔↗
T3	→
T4+	↔↘



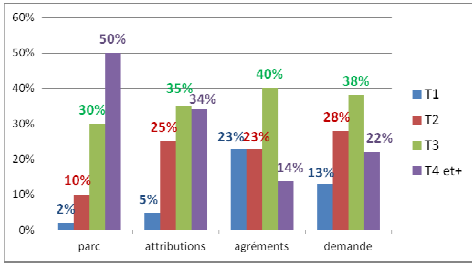
PLA-I	↗↗
PLUS	→
PLS	↗

PLAINE DU VAR

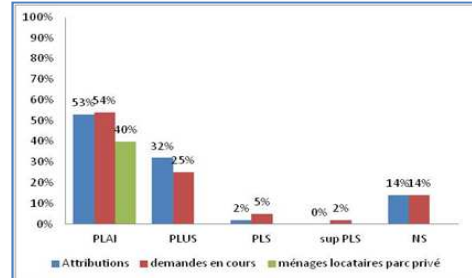
Population		LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL										
44616		Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60% plafond		Commentaires
Parc et dynamique de production	Parc Social	1406	total	259	total	306	Demandes	589	13demandes/1000hab.	ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM	1333	un parc social très en dessous de la moyenne NCA au regard du poids démographique dont un parc récent limité à 3% du parc. Une sous occupation extrêmement prononcée : 32% sur les T4 Une dynamique d'attributions dans la moyenne de NCA, qui va décroître fortement au regard du volume d'agréments une pression de la demande faible mais qui doit être mise en perspective avec le développement de l'OIN et les projets de logements à horizon 6 ans.
			Par an	55								
		31LLS/1000 hab.	Nbre de dem/attr.	4,5	par an	51						
	Parc 2009/2014	46	dont dem <1 an	51%	par an pour 1000 hab	1,1	dont dem <1 an	55%				
	vacance	3,0%	dont dem de 1 à 3 ans	17%			dont dem de 1 à 3 ans	32%				
		1,00%	dont dem > 3 ans	18%			dont dem > 3 ans	13%				
Profil des ménages	OCCUPANTS		25/49 ans	73%		25/49 ans	66%	moins de 40ans	21%	Un effort à soutenir vis-à-vis des ménages de 1 pers, des familles monoparentales et des séniors		
	sur occup.	4,0%	50/64 ans	4%		50/64 ans	8%	40/59 ans	36%			
	sous occup.	32% T4	>64 ans	8%		>64 ans	10%	>60ans	43%			
	32% 25-49 ans		1pers	24%		1pers	29%	1 pers	39%			
	26% 2 pers		2 pers	24%		2 pers	24%	2 pers	26%			
	25% couples avec enfants et 28% pers seules		3 pers	22%		3 pers	23%	3 pers	13%			
			4 pers	14%		4 pers	15%	4 pers	10%			
	loyer moy.	5,5€/m <sup>2</sup>	5 pers et +	15%		5 pers et +	9%	5 pers et+	11%			
	sur loyers	4,30%	% familles Monop.	23%		% familles Monop.	31%					



Indicateurs de tendance pour le PLH 3	
Intensité de production	++
Une faible pression de la demande, à mettre en perspective avec le développement de l'OIN, des besoins identifiés pour les plus modestes	
jeunes	++
actifs	++
séniors	+++
familles monop.	++
1	+++
2	++
3	+
4	+
5+	+



T1	→
T2	→
T3	→
T4+	→↗
autres	

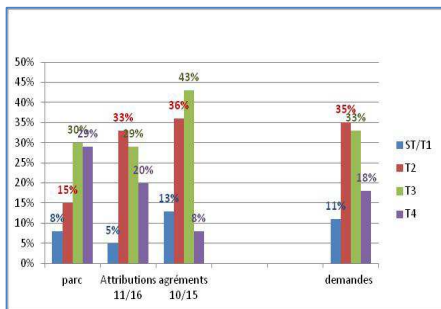


PLA-I	→↗
PLUS	→
PLS	

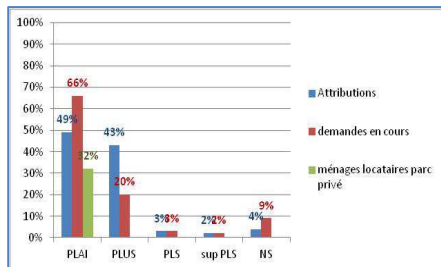


MOYEN PAYS EST											
LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL											
Population	24564										
Parc et dynamique de production	Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60%		Commentaires
	Parc Social	1360	total	177	total	104	Demandes	341	ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM	660	
		55LLS/1000 hab.	Nbre de dem/attr.	3,0							
	Parc 2009/2014	118	dont dem < 1 an	65%	par an pour 1000 hab	0,7	dont dem < 1 an	53%	32%	32%	
8,7%		dont dem de 1 à 3 ans	26%	dont dem de 1 à 3 a			35%				
vacance	0,40%	dont dem > 3 ans	14%			dont dem > 3 ans	13%				
Profil des ménages	OCCUPANTS		25/49 ans	69%		25/49 ans	62%	moins de 40ans	22%	Une sous occupation importante qui porte principalement sur les T4 et un taux de sur loyer élevé. Les plus de 65 ans ne sont que 6% parmi les attributions pour 10% de la demande et 43% de la demande potentielle. Une part importante de familles mono parentales à satisfaire parmi les demandes, tandis que les attributions ont déjà en partie répondu à cette attente. une forte représentation des familles de 4 personnes et plus parmi les attributions soit 29% pour 21% des demandes et 21 % des demandes potentielles	
	sur occup.	4,00%	50/64 ans	15%		50/64 ans	22%	40/59 ans	35%		
	sous occup.	28% T4	>64 ans	6%		> 64 ans	10%	>60ans	43%		
	31% 25/49 ans 49% 2Pers 24% couples avec enfants	1pers	35%	1pers		35%	1pers	33%	1 pers		41%
		2 pers	19%	2 pers		19%	2 pers	25%	2 pers		27%
		3 pers	18%	3 pers		18%	3 pers	21%	3 pers		13%
		4 pers	18%	4 pers		18%	4 pers	13%	4 pers		8%
	loyer moy.	5,3€/m2	5 pers et +	11%		5 pers et +	9%	5 pers et+	11%		
	sur loyers	6,80%	% familles Monop.	27%		% familles Monop.	35%				

Indicateurs de tendance pour le PLH 3	
Niveau de priorité	++
Enjeux et problématiques	
Une pression de la demande moins soutenue mais un enjeu à répondre aux besoins des séniors, des besoins en PLAI pour les familles mais également en PLUS/PLS pour les petits ménages	
jeunes	+
actifs	++
séniors	+++
familles monop.	++
1	++
2	+++
3	+
4	+
5 +	+



T1	→
T2	→
T3	→↓
T4+	→↓



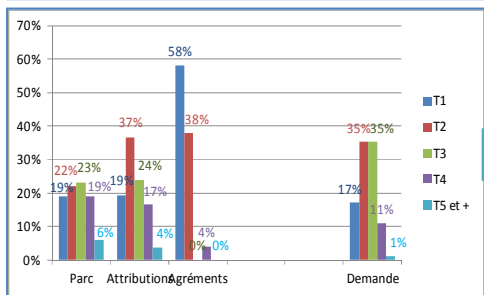
PLA-I	→
PLUS	→↗
PLS/LI	↗



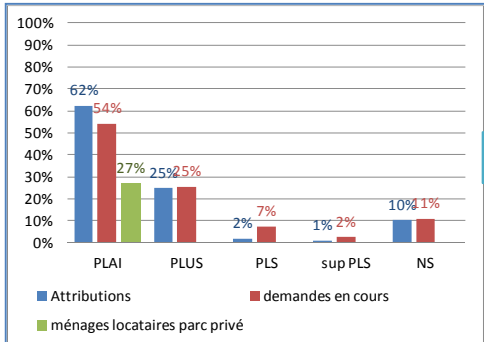
HAUT PAYS

Population		LA DYNAMIQUE DU LOGEMENT SOCIAL										
12867		Parc social		Attributions 10/2011 à 06/2016		Agréments 2010/2015		Demandes en cours à 06/2016		demande potentielle filocom 2013, ménages avec revenus inférieurs 60% plafond		Commentaires
Parc et dynamique de production	Parc Social	367	total	109	total	26	Demandes	83	ménages locataires parc privé <60% plafonds HLM	Vésubie	Tinée	
			Par an	23						307	217	
	28LLS/1000 hab.	Nbre de dem/attr.	0,9	par an	4	6 dem/1000hab	28%	27%				
	Parc 2009/2014	11	88%	par an pour 1000 hab	0,3	dont dem < 1 an				70%		
vacance	5,70%	dont dem < 1 an	88%	dont dem de 1 à 3 ans	10%	dont dem > 3 ans	8%					
Profil des ménages	OCCUPANTS		25/49 ans	67%		25/49 ans	48%	moins de 40ans	16%	22%	un rééquilibrage au profit des séniors et des ménages d'1 et 3 pers	
	sur occup.	3,6%	50/64 ans	10%		50/64 ans	20%	40/59 ans	32%	32%		
	sous occup.	19% T3/T4	>64 ans	3%		>64 ans	16%	>60ans	52%	46%		
	30% 25-49 ans		1pers	39%		1pers	43%	1 pers	51%	47%		
	23% 2 pers et 43% pers seules		2 pers	28%		2 pers	20%	2 pers	24%	21%		
	25% couples avec enfants		3 pers	14%		3 pers	20%	3 pers	9%	11%		
			4 pers	17%		4 pers	11%	4 pers	6%	8%		
	loyer moy.	4,8€/m <sup>2</sup>	5 pers et +	3%		5 pers et +	5%	5 pers et+	9%	13%		
	sur loyers	3,30%	% familles Monop.	30%		% familles Monop.	24%					

Indicateurs de tendance pour le PLH 3	
Niveau de priorité	faible 1 à 2
Enjeux et problématiques	
développer l'offre dans le parc existant en prenant en compte la vacance, un enjeu de prise en compte de la précarité d'une partie de la population, des besoins spécifiques ( saisonniers..)	
jeunes	+
actifs	+
séniors	++
familles monop.	+
1	++
2	+
3	++
4	+
5 +	+



T1	→ ↘
T2	→
T3	↗
T4+	→ ↘



PLA-I	→
PLUS	→
PLS	

Composition	Nb de ménages fiscaux		1er décile (€)	2ème décile (€)	3ème décile (€)	4ème décile (€)	Médiane (€)	5ème décile (€)	7ème décile (€)	8ème décile (€)	9ème décile (€)
1 pers	104634	revenus annuels	5208	9851	13034	15587	17963	20620	23899	28508	38865
		revenus mensuels	434	821	1086	1299	1497	1718	1992	2376	3260
		budget loyer	146	274	362	433	499	573	664	792	1027
		max mensuel									

Segmentation des budgets locatifs CC en fonction des revenus et de la composition des ménages selon les plafonds de loyer.

NCA	Nbre de ménages	Part des ménages	1er décile	2ème décile	3ème décile	4ème décile	5ème décile	6ème décile	7ème décile	8ème décile	9ème décile
1 pers	104634	40%	145 €	274 €	362 €	433 €	499 €	573 €	664 €	792 €	1 027 €
2 pers	78564	30%	334 €	527 €	650 €	777 €	907 €	1 048 €	1 211 €	1 440 €	1 868 €
3 pers	35789	14%	350 €	587 €	779 €	955 €	1 115 €	1 279 €	1 478 €	1 751 €	2 260 €
4 pers	26312	10%	412 €	683 €	902 €	1 089 €	1 260 €	1 445 €	1 673 €	1 987 €	2 604 €
5 pers	13716	5%	236 €	468 €	644 €	820 €	1 023 €	1 250 €	1 549 €	1 949 €	2 682 €
Nombre total	259 015	100%									

## Approche des besoins qualitatifs en locatif intermédiaire

### ***Au-delà des besoins PLUS/PLAI, des besoins en locatif entre 7 et 10 €/m<sup>2</sup>***

L'analyse des revenus des ménages par décile en fonction de la composition familiale permet de définir une segmentation des budgets des ménages en fonction des revenus.

Par exemple (tableaux ci –contre), 1 ménage d'une personne appartenant au 3<sup>ème</sup> décile a des revenus qui se situent entre 9 851€ et 13 034 €/an soit entre 821 et 1086€/Mois, ce qui détermine un budget théorique de 274 à 362 €/mois sur la base d'1/3 du revenus mensuel.

Nous avons appliqué cette approche des budgets aux besoins et à la demande potentielle en location en croisant ces valeurs de budgets théoriques avec les différents plafonds de loyers qui sont formalisés dans le tableau ci-dessous avec l'exemple d'un T3, soit :

- Les Plafonds PLAI et PLUS ;
- Le plafond PLS ;
- Le plafond Pinel correspondant au marché libre ;
- Et le nouveau plafond « locatif intermédiaire » qui se situe au même niveau que le plafond Pinel.

Exemple d'un T3 de 60m <sup>2</sup> Hab. soit 64 m <sup>2</sup> utiles						
	Plafond de loyer					
	base		avec majoration	Loyer HC	Loyer HC €/m <sup>2</sup> hab.	loyer CC
PLAI	m <sup>2</sup> utiles	4,92	5,5	352	5,86	506
PLUS	m <sup>2</sup> utiles	5,54	6,5 et < 7	416 et < 448	6,93 et < 7,48	506 et < 538
PLS	m <sup>2</sup> utiles	10,50	10,6	678	11,3	768
Pinel	m <sup>2</sup> hab.	12,50	12,7	762	12,7	852
Locatif intermédiaire	m <sup>2</sup> utiles	12,50	12,7	813	13,5	903

Cette analyse qui associe un type de logement adapté au nombre de personnes par ménages, est synthétisée dans le tableau ci-dessous.

**Elle met en évidence, des besoins « intermédiaires entre le plus/PLAI et le Pinel », pour des budgets qui se situent sous les plafonds PLS, soit :**

- Ménages du 3<sup>ème</sup> décile pour les ménages d'1 personne ;
- Ménages du 2<sup>ème</sup> décile pour les ménages de 2 personnes ;
- Ménages du 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> décile pour les ménages de 3 personnes ;
- Ménages du 4<sup>ème</sup> décile pour les ménages de 4 personnes ;
- Ménages du 4<sup>ème</sup> et 5<sup>ème</sup> décile pour les ménages de 5 personnes.

## Segmentation des budgets locatifs CC en fonction des revenus et de la composition des ménages selon les plafonds de loyer.

NCA	Nbre de ménages	Part des ménages	1er décile	2ème décile	3ème décile	4ème décile	5ème décile	6ème décile	7ème décile	8ème décile	9ème décile
1 pers	104634	40%	145 €	274 €	362 €	433 €	499 €	573 €	664 €	792 €	1 027 €
2 pers	78564	30%	334 €	522 €	650 €	777 €	907 €	1 048 €	1 211 €	1 440 €	1 868 €
3 pers	35789	14%	350 €	587 €	779 €	955 €	1 115 €	1 279 €	1 478 €	1 751 €	2 260 €
4 pers	26312	10%	412 €	683 €	902 €	1 089 €	1 260 €	1 445 €	1 673 €	1 987 €	2 604 €
5 pers	13716	5%	236 €	468 €	644 €	820 €	1 023 €	1 250 €	1 549 €	1 949 €	2 682 €
Nombre total	259 015	100%									

PLAI
PLUS
PLS
Pinel

Ce qui donne les loyers budgets par type de logements définis dans le tableau ci-dessous, soit des valeurs autour de :

- 10 €/m2 HC en moyenne pour les ST/2P ;
- 9 €/m2 HC en moyenne pour les 3P ;
- 7 €/m2 HC en moyenne pour les 4P/5P.

Le tableau ci-contre permet également de montrer l'écart entre ces budgets théoriques et l'offre sur le marché locatif libre et définit la gamme de budgets à respecter selon le type de logement pour répondre aux besoins.

type	%	surf Hab	Gamme Loyers -budgets €/Mois CC		val locatives HC /m2 moy	Rappel de l'offre €/Mois CC
ST	+	25	230	350	10	450/550
2P	+	42	350	650	10	550/700
3P	++	60	500	850	9	750/850 →1100
4P	++	85	590	900	7	1000/1200
5P	++	95	650	1000	7	NR

## Approche des besoins qualitatifs à l'accession

Pour identifier les besoins à l'accession, nous avons également travaillé sur la base des revenus des ménages par décile en fonction du nombre de personnes par ménages.

**L'objectif étant de mettre en évidence les budgets des « classes moyennes » correspondant aux ménages en capacité d'acquérir un logement mais dont le budget est insuffisant pour se positionner sur le marché libre.** (Déciles en rouge dans le tableau ci-dessous).

Une simulation de financement a ainsi été établie par décile et pour chaque composition de ménages en prenant l'hypothèse suivante :

- Ménages primo accédants ;
- Apport limité aux frais de notaire ;
- Eligibles au PTZ ;
- Simulateur Crédit Foncier.

Cette simulation a également été corrélée avec les plafonds de revenus PLUS et PSLA qui pourront servir de critères pour segmenter les ménages cibles et définir les priorités.

méthodologie ASI		ESTIMATIONS DES BESOINS A L'ACCESSION										27/10/2016		
		simulateur crédit foncier lissage PTZ 2016										total ménages	259015	
		Base endettement = 30 %										100%		
part des ménages		Nb de ménages fiscaux	1er décile (€)	2ème décile (€)	3ème décile (€)	4ème décile (€)	Médiane (€)	6ème décile (€)	7ème décile (€)	8ème décile (€)	9ème décile (€)			
5 pers	5%	13716	rev annuel	8499	16830	23180	29523	36840	45027	55770	70173	96548		
			rev mensuel	708	1403	1932	2460	3070	3752	4648	5848	8046		
budget en K€ PKI				< 55K€	55/110K€	110/150K€	150/190K€	190/240K€	240/290K€	290/360K€	360/415K€	non elig. Ptz		
budget en €/m2 PKI								2200/2800	2800/3200	3200/3600	ACC LIBRE MI/COLL			
plafond revenus PLUS		45867	ACCESSION MAITRISEE											
plafond revenus PSLA		65161	4115 ménages											
plafond revenus PLS		59627	30% des ménages de 5 pers											
			1,6% des ménages de NCA											
4 pers	10%	26312	rev annuel	14842	24593	32474	39189	45376	52034	60219	71543	93729		
			rev mensuel	1237	2049	2706	3266	3781	4336	5018	5962	7811		
Budget en K€ PKI				< 95K€	95/160K€	160/210K€	210/250K€	250/290K€	290/320K€	320/355K€	355/415K€	non elig. Ptz		
budget en €/m2 PKI						2100/2800	2800/3100	3100/3600	3600/3800	ACC LIBRE MI/COLL A LA REVENTE/COLL NEUF				
plafond revenus PLUS		38990	ACCESSION MAITRISEE											
plafond revenus PSLA		57125	10525 ménages											
plafond revenus PLS		50687	40% des ménages de 4 pers											
			4% des ménages de NCA											
3 pers	14%	35789	rev annuel	12590	21127	28030	34381	40140	46061	53209	63035	81374		
			rev mensuel	1049	1761	2336	2865	3345	3838	4434	5253	6781		
Budget en K€				< 80K€	80/135K€	135/180K€	180/220K€	220/260K€	260/280K€	280/315K€	315/365K€	non elig. Ptz		
plafond revenus PLUS		32297	ACCESSION MAITRISEE											
plafond revenus PSLA		50220	2200/2800											
plafond revenus PLS		41986	2800/3400											
			3400/3700											
			10737 ménages											
			30% des ménages de 3 pers											
			4% des ménages de NCA											
2 pers	30%	78564	rev annuel	12012	18776	23397	27974	32641	37730	43603	51824	67257		
			rev mensuel	1001	1565	1950	2331	2720	3144	3634	4319	5605		
Budget en K€				< 75K€	75/120K€	120/150K€	150/180K€	180/210K€	210/230K€	230/260K€	260/300K€	non elig. Ptz		
plafond revenus PLUS		26856	ACCESSION MAITRISEE											
plafond revenus PSLA		43942	2000/2700											
plafond revenus PLS		34913	2700/3300											
			3300/3600											
			3600/4200											
			27497 ménages											
			35% des ménages de 2 pers											
			11% des ménages de NCA											
1 pers	40%	104634	rev annuel	5208	9851	13034	15587	17963	20620	23899	28508	36965		
			rev mensuel	434	821	1086	1299	1497	1718	1992	2376	3080		
Budget en K€				< 35K€	35/65K€	65/85K€	85/100K€	100/115K€	115/135K€	135/155K€	155/170K€	170/215K€		
plafond revenus PLUS		20111	ACCESSION MAITRISEE											
plafond revenus PSLA		31388	2100/2200											
plafond revenus PLS		26144	2200/2500											
			2800/3000											
			3000/3400											
			3400/3700											
			47085 ménages											
			45% des ménages de 2 pers											
			18% des ménages de NCA											



La synthèse des besoins met en évidence des gammes de prix de vente correspondant aux budgets/capacité de financement des ménages qui ne peuvent aujourd'hui se positionner sur le marché libre, soit :

**Les ménages finançables à l'accession et dont les revenus sont inférieurs ou égaux au plafond PLUS :**

**59 980 ménages soit 23 % des ménages de NCA ;**

**Cette gamme concerne principalement les ménages de 1 et 2 personnes ;**

1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes	5 personnes +
50 %	30/35 %	5/10 %	5 %	5 %

1 pers	2200/3000€/m2 PKI	90/135K€ PKI	ST/2P
2 pers	2500/3600€/m2 PKI	100/180K€ PKI	2P
3 pers	2200/2800€/m2 PKI	135/180K€ PKI	3P
4 pers	2100/2800€/m2 PKI	160/210K€ PKI	4P
5 pers et +	2200/3200€/m2 PKI	190/290K€ PKI	5P

**Les ménages finançables à l'accession et dont les revenus sont entre les plafonds PLUS et les plafonds PSLA :**

**45 200 ménages soit 17 % des ménages de NCA ;**

**Cette gamme concerne principalement les familles de 5 personnes.**

1 personne	2 personnes	3 personnes	4 personnes	5 personnes +
5%	15/20%	15/20 %	15/20%	40/45%

1 pers	3000/3700€/m2 PKI	135/170K€ PKI	ST/2P
2 pers	3600/4200€/m2 PKI	180/210K€ PKI	2P
3 pers	2800/3700€/m2 PKI	180/260K€ PKI	3P
4 pers	2800/3800€/m2 PKI	210/320K€ PKI	4P
5 pers et +	3200/3600€/m2 PKI	20/360K€ PKI	5P

## SYNTHESE ET PREMIERS ENJEUX

### *Marché locatif social,*

#### *Une production à calibrer sur les besoins pour tendre vers les objectifs réglementaires*

- Soutenir et prolonger l'effort de production important engagé sur le PLH2 sur la base d'objectifs réalistes et pragmatiques ;
- Adapter le niveau de production aux besoins quantitatifs prospectifs en fonction du scénario d'accueil de population retenu sur la période 2017/2022 ;
- Calibrer et territorialiser « finement » la production au plan qualitatif en fonction des spécificités des territoires :
  - Des tensions différentes entre littoral et Moyen/Haut pays ;
  - Une stratégie différente à mettre en place sur les secteurs les plus défavorisés ;
  - Un outil majeur pour appréhender les besoins : la CIL ;
- Intégrer la question des mobilités résidentielles, enjeu majeur au regard des tensions du parc :
  - Les mutations, un levier fort mais complexe à mettre en lien avec l'élaboration du PPGDID ;
  - La sous occupation.

#### *Le PLA-I, un double enjeu quantitatif, mais aussi qualitatif*

- Un déficit d'offre PLA-I qui apparaît aujourd'hui comme le premier facteur bloquant pour l'ensemble de la chaîne de l'hébergement au logement ;
- Une offre qui en plus d'être trop rare reste... trop chère dans la production neuve : besoin identifié d'une offre 20 % en dessous des loyers PLA-I ;
- Une production resserrée sur les T2/T3 qui restera à confirmer dans le cadre de la Conférence Intercommunale du Logement et de la territorialisation des besoins.

### *Marché privé*

#### *Recréer une fluidité dans les parcours résidentiels en travaillant sur les jeux de concurrence entre segments : accession neuve, marché de la revente/parc privé, locatif privé et intermédiaire*

- A l'accession, s'appuyer sur les marchés émergents et les dispositifs « Chartés » pour rééquilibrer la production neuve :
  - En volume :
    - en montant en puissance sur la part d'offre en accession sociale et intermédiaire dans la production globale ;
  - En gamme :
    - Gamme 1 : 2 200/3 200 → 3 600 €/m<sup>2</sup> PKI ;
    - Gamme 2 : 2 800/3 800 → 4 200 €/m<sup>2</sup> PKI ;
  - En prenant en compte la hiérarchie des marchés dans le calibrage des plafonds de prix de vente.
- Calibrer l'offre locative intermédiaire en fonction des besoins en PLS en travaillant sur des plafonds de loyer CC définis pour chaque type de logement ;

## → Redonner sa place au parc ancien :

- En location et à la revente, en maintenant une offre abordable et de qualité ;
- En engageant une dynamique globale d'amélioration.

**Parc privé existant un enjeu persistant**

- Reconduire une procédure d'aides à la requalification du parc privé, cf. PIG actuel qui arrive à échéance en septembre 2017 ;
- Apporter une réponse plus adaptée aux spécificités des besoins du Haut Pays en tablant sur le maintien à domicile des séniors.

**Poursuivre les réflexions engagées sur les publics spécifiques :**

- Les jeunes : une intervention volontariste de NCA sur le logement étudiant, une réflexion à élargir à l'ensemble des publics jeunes ;
- Les seniors : une offre spécifique (5 RS, 2 EHPAD soit 244 logements depuis 2008, dont 36 % en PLA-I) développée, près de 10 projets en cours, mais une demande toujours forte ;
- Les personnes en situation de handicap : un volet adaptation à poursuivre : Un travail partenarial engagé, une systématisation de l'intégration de ce volet dans les dispositifs d'aides, mais qui reste à élargir pour renforcer son efficacité ;
- Les gens du voyage : des enjeux multiples, Accueil, Grands-Passages, sédentarisation.

**La Gestion Urbaine de Proximité**

- Des démarches d'amélioration de la qualité du cadre de vie, partenariales et inter-acteurs, d'abord engagées sur les quartiers ANRU dans un souci de « pérennisation » ;
- Une systématisation de ces démarches y compris en PNRQAD, avec la rédaction de conventions formalisées, de plans d'actions, d'indicateurs ;
- Des démarches qui ont été l'occasion d'engager un processus participatif ;
- Une dynamique à poursuivre et élargir hors périmètres ANRU, et à articuler aux conventions d'exonération de TFPB.

**En conclusion**

- Les ambitions du 3ème PLH se déploieront au travers du PLUM qui va développer les outils proposés par le PLH sur la question du logement mais également en complémentarité avec les autres thématiques dont les transports ;
- La Charte de Partenariat, de nouvelles perspectives :
  - Délibération le 18/11/2016 pour la signature de l'avenant associant les communes et davantage de promoteurs ;
  - Un partenariat renforcé pour poursuivre la réflexion engagée sur la conception et la qualité des logements et le vivre ensemble dans les opérations mixtes.
- La Conférence Intercommunale du Logement, installée le 7 Avril 2016 constitue un outil majeur pour :
  - Appréhender finement les besoins ;
  - Poursuivre le travail de partenariat transversal engagé en renforçant les liens entre politiques sociales et politiques du logement et en intégrant en particulier la question des difficultés de production de l'offre très sociale.

## DIAGNOSTIC - VOLET FONCIER DU PLH

### Sommaire

A.1	INTRODUCTION.....	229
A.2	LES ENJEUX DU TERRITOIRE URBAIN.....	230
A.3	DIAGNOSTIC CARTOGRAPHIQUE.....	230
A.4	DIAGNOSTIC DES TERRITOIRES DE LA METROPOLE.....	238
A.5	CARTOGRAPHIE DES PREMIERS ELEMENTS DE STRATEGIE URBANISTIQUE ET FONCIERE 245	
A.6	SYNTHESE DES CARTOGRAPHIES DE STRATEGIE FONCIERE .....	248
A.7	LA SUITE : SUR LE FONCIER REPERE PAR LES COMMUNES .....	254

## A.1 INTRODUCTION

L'approche développée dans le cadre de la mission de définition d'une stratégie foncière de l'habitat, repose sur un croisement de compétences. Elle correspond aux métiers et savoirs associant des techniques en matière d'ingénierie de l'espace et des compétences d'expert en matière de géographie urbaine et d'analyse socio-économique.

L'interactivité que procurent les technologies contemporaines de l'information renforce la pénétration de la géographie urbaine dans nos systèmes décisionnels. Dans une certaine mesure, les technologies de l'information géographique permettent de construire notre environnement et de comprendre notre interaction avec l'espace qui nous entoure.

La connaissance des sociétés, leur observation systémique sont les fondations de l'aménagement du territoire dans le cadre d'une vision anticipative.

Le diagnostic urbanistique du PLH doit permettre de développer sur les territoires de la Métropole Nice Côte d'Azur une stratégie foncière en matière d'habitat dans le cadre opérationnel et temporel du PLH (6 ans).

La stratégie mise en place a pour objectifs d'anticiper le développement urbain pour conduire et programmer des actions ciblées, opérationnelles, et réalistes dans le cadre du PLH.

Les potentiels fonciers ne peuvent résulter du seul recensement des parcelles non bâties en secteur U et AU des PLU. La stratégie construite ici met en œuvre des analyses qui participent à définir une vision d'aménagement et de gestion de la ressource.

En effet, les méthodes de travail mises en œuvre aident:

- à regarder la ville comme une structure systémique ;
- à comprendre ses dynamiques pour réduire l'impact de l'homme sur son environnement.

Le territoire de NCA est analysé dans sa globalité et dans sa complexité pour :

- qualifier son espace ;
- comparer des situations ;
- évaluer une évolution.

La conception de la stratégie foncière et la définition du gisement foncier se font dans une organisation de co-construction avec les communes de NCA, pour qualifier un gisement cohérent par rapports aux enjeux locaux et communautaires, enjeux partagés et confirmés par la connaissance intime du quotidien et des dynamiques des territoires par ses acteurs.

## A.2 LES ENJEUX DU TERRITOIRE URBAIN

La définition de la stratégie foncière du PLH en matière d'habitat sur le territoire de NCA se construit en fonction des retours d'expériences du PLH précédent, et intègre les dynamiques en cours. Elle s'exprime sur des territoires non homogènes, que ce soit en termes de gouvernance, de géographie ou d'urbanisme. Aussi, les enjeux sous-jacents du PLH doivent s'exprimer de façon à pouvoir construire les termes d'un équilibre urbanistique, économique, social, technique ou réglementaire.

La définition de grands enjeux permet alors de comprendre le territoire de manière dynamique et de définir un état des lieux exhaustif et opérationnel. Ces enjeux partagés par les communes et les acteurs des territoires construisent les bases de la stratégie foncière du nouveau PLH de NCA.

## A.3 DIAGNOSTIC CARTOGRAPHIQUE

### A.3.1 Les enjeux transversaux pour définir les potentiels fonciers du PLH 2017-2023

Le PLH en cours d'élaboration diffère du PLH précédent par l'échelle d'intervention.

En effet, alors que le PLH précédent intervenait sur 27 communes de la Communauté Urbaine (dont 15 communes SRU), le nouveau PLH couvrira les 49 communes (dont 15 communes SRU) de la Métropole NCA.

Les logiques urbaines et les problématiques de l'habitat qui apparaissent au niveau de NCA imposent de mettre en place une approche transversale, pour assurer une proposition cohérente sur toutes les questions posées par la mise en place du PLH. Aussi, les enjeux des territoires vont être définis de façon thématique pour intervenir de façon homogène sur toutes les communes de NCA.

Dans ce contexte, les enjeux locaux sont intégrés dans des ensembles problématiques communs.

Dans un premier temps, les enjeux thématiques homogènes et globaux sont nuancés en fonction des différenciations des fonctionnalités urbaines (habitat, services, communications...). Dans un deuxième temps, la définition des potentiels fonciers se fait en fonction des grands ensembles urbains basés sur des éléments d'analyse typo-morphologiques des tissus urbanisés.

La programmation des potentiels d'habitats futurs dans le cadre du PLH et de la stratégie foncière associée, se base alors sur l'analyse croisée des données territoriales avec des données quantitatives et urbanistiques.

A l'issue des premières tables rondes rassemblant les acteurs des territoires **de chaque commune, les enjeux du territoire de NCA en matière d'habitat** sont mis en évidence. Ces tables rondes ont regroupées :

- Elus et techniciens des collectivités en charge de l'urbanisme et de l'habitat ;
- Les services de NCA ;
- L'équipe d'étude en charge de l'élaboration PLH.

Dans ce cadre, les acteurs des territoires ont présenté leurs problématiques d'aménagement et d'habitat, ils ont fixé les priorités et ciblé les secteurs géographiques préférentiels que choisissent les collectivités pour construire leur futur développement d'habitat.

Par ailleurs, l'approche physique du terrain et du territoire a permis d'appréhender les enjeux et potentiels (dynamiques) crédibles pour qualifier les différents secteurs urbanistiques, en particulier en lien avec l'attractivité des territoires et du foncier. Cela intègre une notion d'équilibre financier susceptible de réduire ou non le **potentiel opérationnel des prospects fonciers** présentés par les communes.

**Aussi il se dégage 5 enjeux principaux et transversaux :**

- des enjeux urbanistiques ;
- des enjeux économiques ;
- des enjeux sociaux ;
- des enjeux techniques ;
- des enjeux réglementaires.

Ils sont les fils conducteurs de l'analyse cartographique, géographique et urbaine des territoires de NCA. Ce sont les éléments initiaux permettant de fixer la stratégie foncière du PLH 3.

**A.3.1.1 Les enjeux urbanistiques**

- **Recherche et renforcement de la centralité** : privilégier les opérations en continuité des espaces de centralité des communes, les centres anciens, mais aussi les nouveaux quartiers pouvant constituer des espaces de centralité à renforcer ;
- **Densification des zones urbaines** : des zones urbaines qui connaissent des densités de bâti assez faibles (moins de 30 logt/ha) pour limiter l'extension de l'urbanisation sur du foncier non aménagé et pour renforcer l'urbanité des espaces constitués ;
- **Préservation de l'environnement et des espaces naturels** : les espaces urbanisables sur le territoire de NCA sont limités, la géographique entraînant des contraintes hydrauliques, les infrastructures industrielles ou de transport induisent des zones de protection ou de sécurité, les espaces naturels peuvent aussi être concernés par des dispositifs de protections réglementaires ;

QUELS SONT LES ENJEUX POUR IMPLANTER :	UN HABITAT DE CENTRE VILIE	UN HABITAT EN ZONE RESIDENTIELLE	UN HABITAT EN ZONE DE RENOUVELLEMENT URBAIN	UN HABITAT DANS LES QUARTIERS DE DEMAIN
<b>Les enjeux urbanistiques</b>				
Rechercher et renforcer la centralité				?
Densifier les zones urbaines				
Préserver l'environnement et les espaces naturels				?

La recherche et le renforcement de la centralité représente un enjeu important pour l'habitat de centre-ville et en zone de renouvellement urbain.

La recherche de densification des zones urbaines concernera davantage l'habitat en zone résidentielle, en zone de renouvellement urbain et dans une moindre mesure l'habitat de centre-ville.

La préservation de l'environnement, des espaces naturels représente un enjeu majeur pour l'ensemble des zones d'habitat.

#### A.3.1.2 Les enjeux économiques:

- **Cadre de vie et lieu de vie qualitatif :** l'urbanisation des communes de la Métropole est hétérogène et de nombreux quartiers définissent des zones résidentielles dont les occupations peuvent être saisonnières. Ces zones très détendues d'un point de vue résidentiel développent rarement des services de proximité nécessaire à la constitution de zones d'habitat. Ceci est inhérent au caractère présentiel\* de certains secteurs littoraux ou de montagne de l'économie locale ;
- **Travail sur le bassin de vie :** l'économie particulière du territoire de NCA, économie de type présentielle et résidentielle favorise les activités de services de biens et des personnes. Les zones d'habitats sont contraintes par la pression foncière et l'occupation sociologique des territoires ;
- **Communications et connectivité du territoire:** si le territoire de la Métropole est bien desservi par des infrastructures majeures, il reste très contraint par sa géographie, son relief et ses bassins versants ainsi que par son histoire urbaine contemporaine concentrant le développement sur les littoraux. Aussi les zones urbaines du littoral connaissent dans ce contexte des contraintes de déplacement liées à la qualité des infrastructures et aux contraintes de la géographie qui latéralisent les espaces bâtis. La communication et les connexions des territoires communaux entre eux est un enjeu de développement. La plaine du var a dans ce contexte une contrainte géographique importante.

\*Note : L'expression économie présentielle est un néologisme utilisé comme concept pour décrire une économie basée sur la population réellement présente sur un territoire qui peut varier rapidement, et qui à la fois produit et



consomme. Elle se distingue de l'analyse économique classique qui est basée sur les lieux de production traditionnels (usines, services, etc.). Le terme est également utilisé par l'Insee.

QUELS SONT LES ENJEUX POUR IMPLANTER	UN HABITAT DE CENTRE VILLE	UN HABITAT EN ZONE RESIDENTIELLE	UN HABITAT EN ZONE DE RENOUVELLEMENT URBAIN	UN HABITAT DANS LES QUARTIERS DE DEMAIN
<b>Les enjeux économiques:</b>				
Construire un cadre de vie qualitatif :				
Assurer des bonnes communications et connectivités sur le territoire:				

Il apparaîtra comme enjeu économique prioritaire de construire un cadre de vie qualitatif pour l'habitat situé en centre-ville, en zone résidentielle ou en zone de renouvellement urbain. Dans une perspective de limitation de l'étalement urbain, nous avons diminué le niveau d'enjeu pour les quartiers de demain.

De plus, il apparaît prioritaire d'assurer de bonnes communications et connectivités sur le territoire des zones en renouvellement urbain. Les zones résidentielles et nouveaux quartiers sont moins concernées par cet enjeu qui sera forcément pris en compte lors des projets de développement..

- **accès aux services publics et d'aide à la personne** : les territoires de la Métropole développent des zones d'habitats résidentiels importants et le corolaire, un étalement urbain s'organisant souvent sur des espaces marqués par la topographie. Ce contexte géographique et urbain peut rendre difficile l'accès ou l'implantation des services, qu'ils soient commerciaux ou administratifs. Les quartiers du moyen pays les plus éloignés des zones de centralité peuvent être concernés par ces enjeux ;
- **équité territoriale sur l'ensemble de la Métropole**: les zones d'habitat de la Métropole s'étendent sur des territoires aux caractéristiques foncières et sociologiques présentant des écarts typologiques forts. Ces territoires connaissent en parallèle des disparités d'accès et de services qui pourraient constituer des secteurs sous équipés et stigmatiser des situations sociales ;
- **amélioration des conditions de déplacements**: la spécialisation des zones économiques et productives des territoires de NCA génère des déplacements quotidiens importants. Les infrastructures et les services sont structurés en fonctions de critères et d'enjeux (environnementaux, géographiques) qui ne permettent pas toujours d'envisager des évolutions rapides des infrastructures (connexion Est Ouest de part et d'autre du Var, ou d'une vallée à l'autre). L'organisation de l'habitat doit tenir compte de ces contraintes pour assurer des conditions de vie et de travail meilleures aux actifs ;
- **assurer l'accès au logement - ressources** : le foncier sur le territoire de la Métropole est un enjeu pour l'accession au logement. Les contraintes géographiques et l'attractivité résidentielle de certains secteurs constituent des freins à la mixité sociale ;
- **modes de vie, vision prospective** : les dynamiques des territoires en termes démographiques, sociaux, économiques sont des indicateurs sur les besoins futurs et les attentes des habitants, soucieux d'un niveau de service public important et attentifs aux conditions environnementales et financières qui président à leurs implantations sur le territoire de la Métropole.

QUELS SONT LES ENJEUX POUR IMPLANTER	UN HABITAT DE CENTRE VILLE	UN HABITAT EN ZONE RESIDENTIELLE	UN HABITAT EN ZONE DE RENOUVELLEMENT URBAIN	UN HABITAT DANS LES QUARTIERS DE DEMAIN
<b>Les enjeux sociaux:</b>				
Accéder aux services publics et d'aide à la personne				
Assurer une équité territoriale sur l'ensemble de NCA				
Améliorer les conditions de déplacements				
Anticiper les nouveaux modes de vie, avoir vision prospective				

L'enjeu sera moindre en zone résidentielle, ces zones étant caractérisée par une densité de population moins importante, entraînant de facto une moindre demande d'accès à ces services publics et d'aide à la personne.

En revanche, il y a un fort besoin d'assurer une équité territoriale sur l'ensemble des zones d'habitat, d'améliorer les conditions de déplacement pour les futurs quartiers.

L'anticipation des nouveaux modes de vie représentera un enjeu important pour les zones d'habitat situées en centre-ville, en zone de renouvellement urbain et dans les futurs quartiers à urbaniser. Les zones résidentielles sont moins concernées par cet enjeu, les modes de vies ne connaissant pas de mutations majeures.

#### A.3.1.4 Les enjeux techniques :

- **capacité des infrastructures existantes :** l'histoire de l'urbanisation des communes et particulièrement des quartiers résidentiels du littoral et du moyen-pays induit la constitution d'une urbanisation arborescente foisonnante. Aujourd'hui les problématiques foncières, de bouclage et de dimensionnement des réseaux, liées aux techniques et procédures de production de l'urbanisme dans le secteur, limitent les potentiels de développement urbain. Certains quartiers sont desservis par des voies dont la largeur est trop faible, où les réseaux sont sous dimensionnés pour envisager une augmentation de la population résidente ;
- **robustesse de la proposition-concertation multipartite :** les zones de potentiels urbains destinées à la réalisation d'opérations d'habitat dans le cadre du PLH nécessitent de gérer une problématique temporelle sur une période de 6 ans. Aussi, certaines zones urbaines constituées ou à développer présentent des difficultés techniques ou juridiques qui repoussent leur opérationnalité au-delà de la temporalité de ce PLH. La concertation et l'écoute des acteurs de la construction comme les promoteurs par exemple, doivent permettre d'améliorer la définition de la ressource foncière en fonction des contraintes de ceux-ci ;
- **économie de la construction :** les contraintes géographiques sont particulièrement prégnantes sur le coût de la construction. Les enjeux pour produire du logement dans le contexte du coût du foncier actuel sont importants et entraînent des surcoûts liés à l'adaptation de la construction aux conditions géographiques (pente/topographie) ou géotechniques défavorables (inondabilité, sismicité...). Par exemple il existe des risques sismiques à intégrer dans les modes constructifs ;

QUELS SONT LES ENJEUX POUR IMPLANTER	UN HABITAT DE CENTRE VILLE	UN HABITAT EN ZONE RESIDENTIELLE	UN HABITAT EN ZONE DE RENOUVELLEMENT URBAIN	UN HABITAT DANS LES QUARTIERS DE DEMAIN
<b>Les enjeux techniques :</b>				
Correspondre aux capacités des infrastructures existantes :				
Assurer une robustesse de la proposition par concertation multipartite				
Prendre en compte l'économie de la construction :				

Les zones d'habitat de centre-ville ou en renouvellement urbain sont principalement concernées par l'enjeu technique : correspondre aux capacités infrastructurelles existantes existante de bon niveau, à l'inverse, en zone résidentielle, où les contraintes sont plus prégnantes (topographie, réseau moins bien dimensionné, géométrie des routes moins

AR PREFECTURE

006-210600110-20180301-03-DE  
Reçu le 05/03/2018

AR PREFECTURE

006-200030195-20180201-22-DE  
Reçu le 01/02/2018

adaptée ), notamment en raison d'une densité de population moindre en zones d'habitat résidentiel.

Les zones d'habitat à caractère résidentiel, à l'instar des zones d'habitat en développement sont plus contraintes par leur environnement technique ou juridique. La concertation entre l'ensemble de parties prenantes représente un fort enjeu pour assurer des propositions viables.

Ces zones d'habitat sont plus contraintes géographiquement et géotechniquement que celles situées en centre-ville. Par conséquent il apparaîtra important d'optimiser les coûts de constructions.

- respect des documents cadres :** Les documents d’urbanisme applicables sur les territoires de Métropole sont nombreux : 43 communes sont couvertes par un document d’urbanisme (27 PLU, 8 POS et 8 cartes communales). 6 communes appliquent le Règlement National d’Urbanisme (RNU). Depuis les contraintes réglementaires environnementales destinées à préserver l’environnement et à limiter l’exposition des populations aux risques naturels (notamment les lois Montagne, Littoral, les plans de prévention des risques), jusqu’aux PLU des communes, les documents cadres orientent à chaque niveau les termes de l’urbanisation des territoires, leur organisation et aménagement des villes. L’habitat est un enjeu transversal, les éléments cadrant à des échelles macros-urbaines les différentes stratégies doivent pouvoir être synthétisés dans le cadre d’une stratégie foncière urbaine du PLH.

QUELS SONT LES ENJEUX POUR IMPLANTER	UN HABITAT DE CENTRE VILLE	UN HABITAT EN ZONE RESIDENTIELLE	UN HABITAT EN ZONE DE RENOUVELLEMENT URBAIN	UN HABITAT DANS LES QUARTIERS DE DEMAIN
<b>Les enjeux réglementaires:</b>				
Respecter des documents cadres :				

Le respect des documents réglementaires pour l’implantation de zones d’habitats est un enjeu primordial et transversal à l’ensemble des zones d’habitat.

## A.4 DIAGNOSTIC des territoires de la METROPOLE (NCA)

### A.4.1 Les facteurs d'échelle de gouvernance

Le PLH de NCA se construit sur un territoire géographiquement et urbanistiquement non homogène. Aussi, l'observation du terrain et l'écoute des acteurs fait apparaître des problématiques d'échelles aussi bien dans les hiérarchisations des niveaux d'interventions que dans les questions liées à la gouvernance. De plus, les problématiques liées aux caractéristiques géographiques des territoires ajoutent de la complexité à l'analyse.

Les facteurs d'échelles apparaissent alors jouer un rôle important dans les dynamiques du territoire et dans la construction des enjeux du PLH.

Les facteurs d'échelle s'identifient et s'établissent synthétiquement de la manière suivante :

#### Enjeux :

- **l'échelle du territoire de la Métropole** : il s'agit de proposer à l'échelle du territoire de NCA, un PLH équilibré, répondant aux besoins en cours ou programmés, respectueux des identités et des projets locaux de chacun des membres ;
- **l'échelle des communes** : les communes connaissent des situations hétérogènes en matière d'habitat, en partie en termes de besoins théoriques et de rattrapage nécessaire permettant de répondre aux exigences réglementaires en matière de logement locatifs social (art. 55 de la loi SRU) ;
- **l'échelle de l'ETAT et de ses services** : Les enjeux de l'habitat à l'échelle de la nation imposent aux acteurs des collectivités la mise en place de procédure et la prise de décision qui apparaissent souvent difficilement applicables à l'échelle locale au regard des qualités intrinsèques du territoire physique et de ses particularités socio-économique et culturelles ;
- **l'échelle des dynamiques urbaines, économiques et sociales** : les situations urbanistiques, historiques de la construction des territoires définissent des spécialisations et des orientations de développement qui ne permettent pas de penser l'habitat de manière homogène. De plus, les niveaux d'équipements et d'infrastructures des territoires apparaissent comme une contrainte forte au développement futur en termes d'habitat et d'économie.

#### Contraintes :

- **l'échelle des réglementations urbanistiques, patrimoniales et environnementales** : les territoires de NCA sont très contraints par de multiples superpositions de réglementation environnementale, littorales, risques, restreignant les orientations et les capacités d'urbanisation des communes.

Aussi, les facteurs d'échelles (en particulier de gouvernance) font apparaître des intérêts contradictoires forts. Ils nécessitent la mise en place d'une approche permettant de construire une stratégie foncière intégrant l'ensemble des contraintes et des potentiels des territoires. C'est le rôle du diagnostic cartographique par thématiques croisées, basé sur les enjeux développés pour définir de cadre urbanistique du PLH (chapitre

précédent) Il prend la forme d'une cartographie détaillée qui révèle sur le territoire de la Métropole NCA, des éléments d'état des lieux et d'analyse qui seront à la base de la construction de la stratégie foncière du PLH.

#### A.4.2 Synthèse cartographique du diagnostic du territoire de NCA:

Ce chapitre précise les éléments et critères retenus pour construire le diagnostic cartographique thématique des territoires de NCA.

Il s'agit d'une analyse « multicritère » ayant pour objectifs de faire apparaître les éléments (ou critères) liés aux enjeux et contraintes développés. Cette analyse permet ensuite de définir une stratégie foncière pour le PLH sur les territoires urbanisés et destinés à l'habitat de NCA. Cette analyse est donc guidée par les enjeux développés par les acteurs du territoire de chaque commune (voir chapitre supra).

Cette cartographie développe donc une analyse multicritères qui traite de 5 thématiques transversales aux territoires des communes:

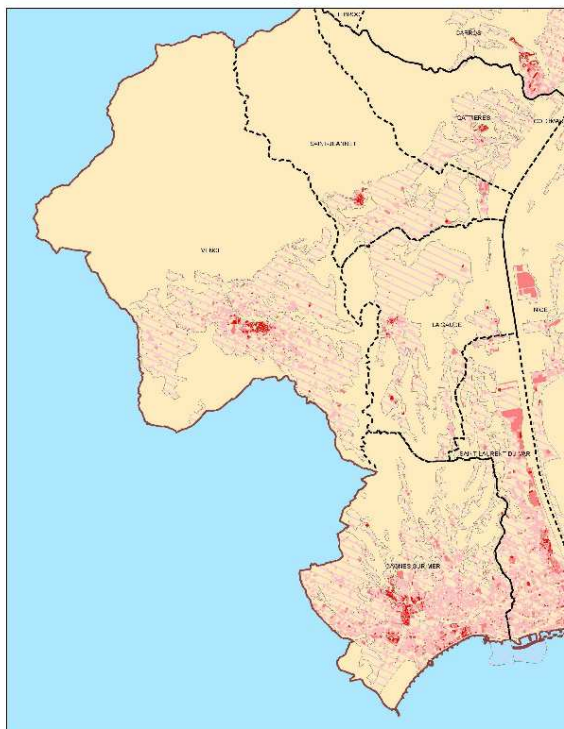
- 1/ Thématique « **urbanistique** » : regroupe les éléments qui caractérisent l'urbanisme et l'urbanité des villes et des sites étudiés ;
- 2/ Thématique « **technique** » : regroupe les éléments qui caractérisent les capacités structurelles, géométriques et opérationnelles des infrastructures de la ville (routes, réseaux...) ;
- 3/ Thématique « **fonctionnelle** » : regroupe les éléments qui caractérisent le niveau de service des territoires, leur attractivité en termes de proximité. (commerces, services publics...);
- 4/ Thématique de « **Transport** » : regroupe les éléments qui caractérisent les facilités d'échange et de communications du territoire, ce qui rapproche physiquement les habitants ;
- 5/ Thématique « **environnement** » regroupe les éléments qui définissent les espaces de préservation du cadre de vie et les contraintes liées aux phénomènes physiques et climatique du territoire.

##### A.4.2.1 Thématiques urbanistiques :

Les critères retenus pour constituer l'analyse urbanistique sont les suivants:

- les zones U habitat des PLU (Plan Local d'Urbanisme) et des cartes communales existantes qui représentent les zones opérationnelles pour le PLH à court terme. S'ajoute un périmètre de 50 m autour des hameaux constitués en zone sous RNU, afin d'intégrer les éléments relatifs à la loi Montagne du 09-01-1985 et 28-12-2016 ;
- les zones 1AU et les 2AU des PLU pourraient constituer des réserves foncières à long termes pour le PLH ;
- Les densités de bâti en zone urbaine « habitat » ; ce critère permet de faire apparaître dans un tissu urbain homogène, les éléments en rupture qui présentent des potentiels urbanistiques pour la construction.

Carte de densité d'occupation du sol  
 15

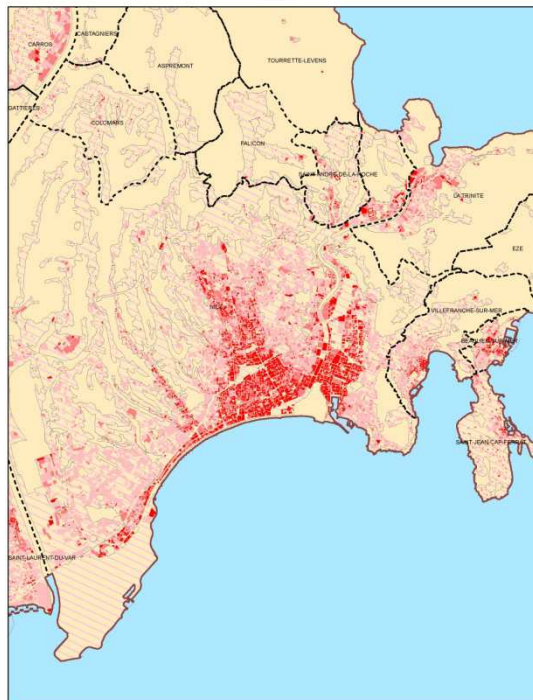


Limites administratives  
 METROPOLE NICE COTE D'AZUR  
 Communes

Zone constructible  
 Zone constructible

Densité d'occupation du sol  
 Faible  
 Moyen  
 Important

Carte de densité d'occupation du sol  
 16



Limites administratives  
 METROPOLE NICE COTE D'AZUR  
 Communes

Zone constructible  
 Zone constructible

Densité d'occupation du sol  
 Faible  
 Moyen  
 Important



Les critères retenus pour constituer l'analyse technique des territoires sont les suivants:

- la présence de réseaux publics d'assainissement (réseau EU) dans les zones U des PLU des communes, la cartographie fait apparaître les secteurs situés à moins de 80 mètres du réseau public ;
- Les caractéristiques géométriques des voies publiques et en particulier des voies communales ; les voies dont l'emprise publique est supérieure à 5 mètres sont concernées.

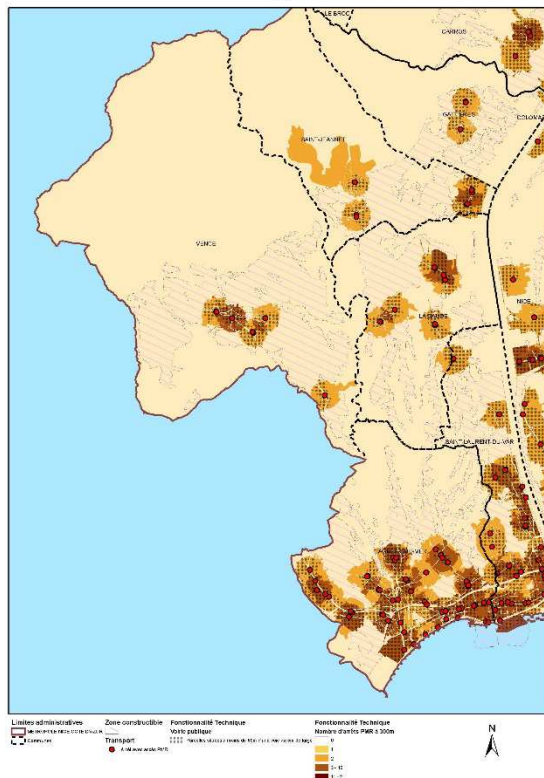
Cette cartographie fait apparaître que des zones urbanisées, souvent des zones d'habitat résidentiel peu denses, et/ou souvent des zones implantées sur des terrains présentant une déclivité prononcée, ne sont pas desservies par un réseau public d'assainissement. Ces zones d'habitat peuvent présenter des potentiels d'urbanisation mais ne seront pas retenues dans le cadre de l'établissement de la stratégie foncière du PLH pour des questions de stabilité de l'opérationnalité.

L'exemple ci-dessous met en évidence, en fonctions des informations issues du SIG (système d'information géographique) des communes, les zones urbanisées (parcelles en couleurs) desservies par l'assainissement collectif public (ou situées à 80m).

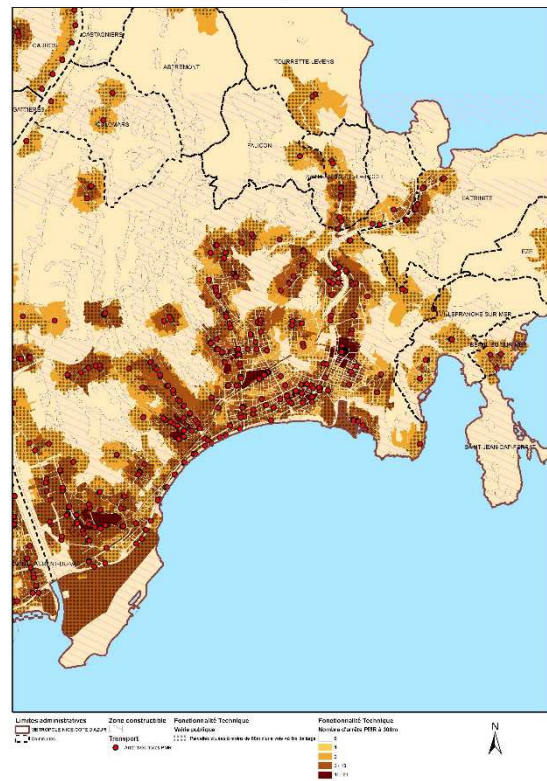
Cette cartographie donne aussi une indication sur la nature géométrique du réseau viaire.

(nota : information non homogène sur NCA)

Carte des fonctionnalités techniques  
15



Carte des fonctionnalités techniques  
16



Les critères retenus pour constituer l'analyse fonctionnelle concentrent la notion de centralité urbaine. Les secteurs contenus dans un périmètre de 800m autour des éléments de centralité sont retenus, on distingue :

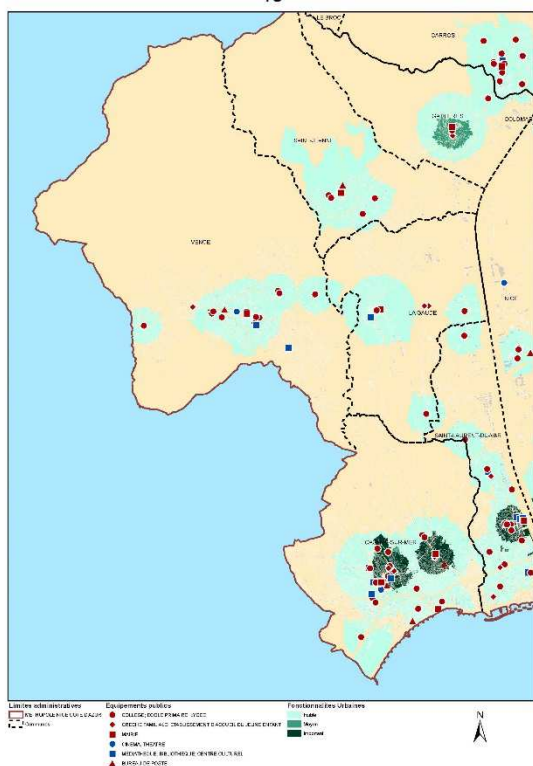
- La présence de services publics : sont retenus comme indicateurs de service public, les écoles primaires et les crèches (avec un périmètre de 400m) et les mairies ou annexes (avec un périmètre 800m) ;
- Les commerces de proximités : sont retenus comme indicateurs (marqueurs de la densité des commerces de proximité) sur le territoire de NCA, les boulangeries et les pharmacies (avec un périmètre de 400m). En effet, la boulangerie est un marqueur minimum qui augmente son attractivité en agrégeant des commerces complémentaires ;
- Les infrastructures de loisirs : sont retenus comme indicateur les cinémas théâtres (dans un périmètre de 2000m).

Les cartographies mettent en évidence les dynamiques de service des territoires, les variations des polarités fonctionnelles des ensembles urbanisés, et le caractère résidentiel du foncier. Par ailleurs, la densité de service est un indicateur de la densité démographique des zones étudiées pouvant être sélectionnées dans le cadre de l'élaboration d'une stratégie foncière.

L'analyse peut tendre vers la mise en évidence du besoin de densifier certains secteurs en implantant prioritairement des logements neufs en redensification urbaine pour permettre de rééquilibrer les services sur cette zone géographique.

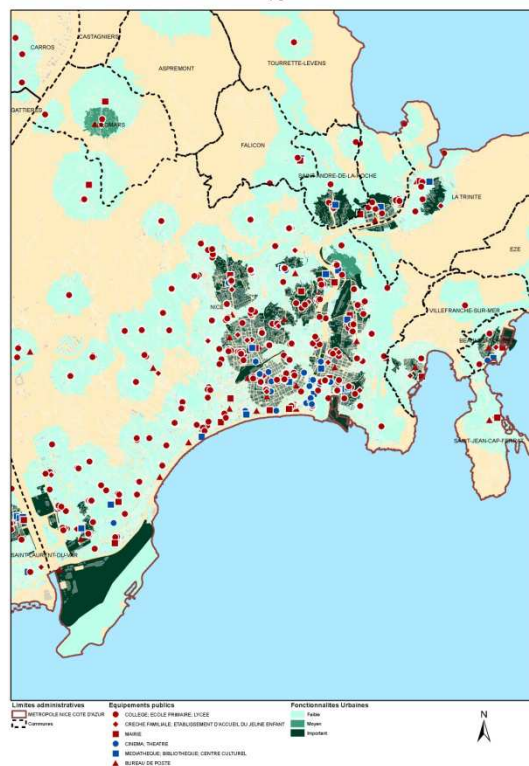
Carte des fonctionnalités urbaines

15



Carte des fonctionnalités urbaines

16



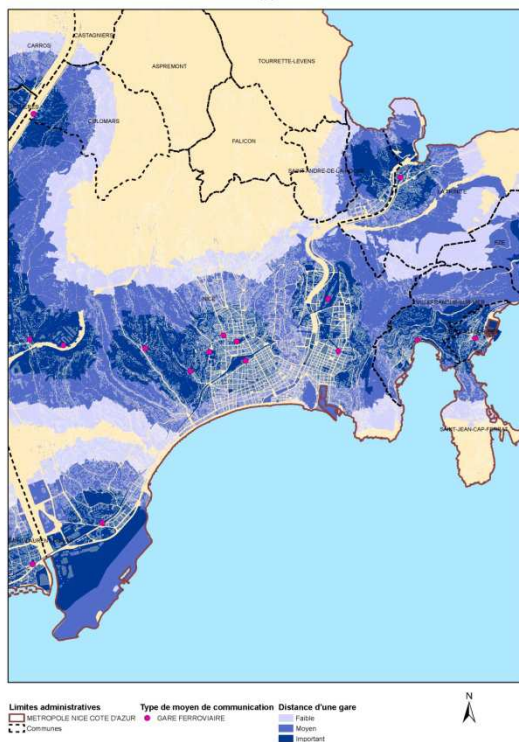
Les critères retenus pour constituer l'analyse de la thématique « Transport » des territoires sont les suivants:

- Zone d'influence des structures d'échange et de communication des territoires ; les gares ferroviaires, Tram, ou maritimes (500m) ;
- Les infrastructures structurantes, les entrées et sorties des voies autoroutières ;
- Les transports urbains collectifs ; l'accessibilité aux bus est retenue.

Cette cartographie thématique fait apparaître la densité d'équipement et met en évidence les territoires moins bien connectés aux infrastructures de communication. Ces critères jouent un rôle important pour spécifier les zones d'habitat et en particulier assurer en fonction des publics concernés des produits « logement » adaptés aux besoins actuels et futurs. Parmi les éléments qui peuvent impacter favorablement un territoire en terme de déplacement, la question des P+R peut jouer un rôle différenciant.

Les cartographies mettent en évidence la proximité de certains des territoires par rapport aux accès autoroutier, et la desserte du réseau de bus à travers les arrêts. Cette cartographie à l'échelle de la NCA donne une indication sur les atouts de certains territoires par rapport à d'autres. La prise en compte de la qualité des territoires va orienter la stratégie foncière du PLH en fonctions des publics concernés et de leurs besoins spécifiques.

Carte de mobilité accès à une gare  
16



Carte de mobilité transport en commun  
15



Les critères retenus pour constituer l'analyse environnementale sont les suivants:

- les zones inondables des PPRI (rouge et bleue), les zones à autres risques ; le territoire de NCA est très contraint par la topographie et les bassins versants qui dessinent la géographie de son territoire. Une partie importante des secteurs urbanisables inscrits en zone U (et plus généralement en zone constructible) sont concernés par ces aléas. Ils entraînent dans la plupart des cas des contraintes techniques de conception des constructions des opérations immobilières ;
- Zone de protection des incendies de forêt : elles sont particulièrement impactantes en zone péri-urbaine et dans les zones qui pourraient être classées comme secteurs de développement à long terme du PLH ;
- les zones de bruits : elles sont définies parallèlement aux voies de circulation automobile. Règlementairement elles peuvent induire des dispositifs constructifs particuliers mais surtout elles agissent sur la qualité de vie des résidents ;
- les zones naturelles et protégées: sont prises en compte les zones naturelles classées N aux PLU et les zones agricoles classées A aux PLU ainsi que les EBC (espaces boisés classés) des PLU.

L'importance surfacique (nombre d'hectares important) des éléments de contraintes environnementales sur le territoire de NCA impacte très fortement les potentiels de gisement foncier. Le cas particulier des zones inondables des PPRI impacte les zones urbaines et réduit très fortement les potentiels de développement urbains, même sur des tissus déjà constitués. Les critères de recherche de discrimination du foncier suivant le critère PPRI pourront être minorés pour permettre la mise en valeur de foncier potentiel. Il est à noter que le caractère inondable d'un terrain peut ne pas interdire la construction, mais en augmente le coût.

Par ailleurs il serait sans doute intéressant de concevoir des habitats adaptés à la gestion du risque.

Carte environnementale  
15Carte environnementale  
16

Les résultats mis en évidence à travers l'analyse cartographique du diagnostic sont intégrés et sélectionnés pour caractériser un premier gisement foncier.

Aussi, les potentiels fonciers seront sélectionnés en fonction des contraintes environnementales, réglementaires, les transports, les infrastructures, ... les dynamiques en cours.

La cartographie des éléments de stratégie foncière fera apparaître un potentiel opérationnel assez important qu'il sera nécessaire de sélectionner de manière concertée pour qu'il soit précisé.

Les cartographies présentées à ce stade sont donc à analyser au regard de la stratégie foncière construite à l'issue des conclusions partagées du diagnostic, c'est-à-dire à l'issue des retours des communes sur les orientations du PLH. De plus, elles intégreront les conclusions démographiques, sociales et immobilières mises en évidence dans le diagnostic de l'élaboration du nouveau PLH.

## A.5 CARTOGRAPHIE DES PREMIERS ELEMENTS DE STRATEGIE URBANISTIQUE ET FONCIERE

La caractérisation du gisement foncier est réalisée sur la base d'un travail effectué par chaque commune afin de recenser ses potentiels mobilisés dans le cadre de la Stratégie Foncière du PLH de NCA. Elle a été mise en œuvre spécifiquement pour ce PLH 3 en fonction des retours d'expériences du PLH précédent et la définition des enjeux stratégiques du territoire de la Métropole niçoise défini en phase diagnostic de ce PLH.

Ainsi les communes ont été invitées à transmettre une liste exhaustive de sites de projets, d'en évaluer la faisabilité et les contraintes afin qu'une analyse du potentiel foncier constructible en terme de logement soit proposée.

Aussi la stratégie foncière de NCA dans le cadre de la réalisation du PLH3 répond aux enjeux suivants définis comme « stratégie foncière de NCA ».

- Enjeux urbanistiques
  - **Renforcement de la centralité** en privilégiant les opérations en continuité des espaces de centralité des communes, les centres anciens, mais aussi les nouveaux quartiers pouvant constituer des espaces de centralité à renforcer ;
  - **Densification des zones urbaines qui connaissent des densités de bâti assez faibles** pour limiter l'extension de l'urbanisation sur du foncier non aménagé et pour renforcer l'urbanité des espaces constitués ;
  - **Préservation de l'environnement** en sélectionnant le foncier qui impacte le moins les espaces naturels sur le territoire de NCA et dont l'aménagement entraîne le moins de contraintes techniques notamment vis à vis de l'hydraulique.
  
- Enjeux économiques :
  - **Développement d'un cadre de vie et de lieux de vie qualitatifs** en favorisant les opérations proches des services et commerces de proximité ;
  - **Sélection des territoires présentant une bonne connectivité** en favorisant les sites disposant d'offres diversifiées ;

- Enjeux sociaux
  - **Sélection des territoires offrant un bon accès aux services publics** en favorisant le développement des zones d'habitats résidentiels proche des centralités constituées et **favorisant l'équité territoriale sur l'ensemble de la NCA** ;
  - **Sélection des fonciers qui profitent d'infrastructures et les services existants structurés** pour assurer des conditions de vie et de travail meilleures aux actifs en particulier en termes d'accès aux transports collectif ;
  - **Assurer un accès au logement en limitant les freins à la mixité sociale** (enclavement, inexistence de services de proximité, environnement défavorable...);
- Des enjeux techniques
  - **Intégration capacitaire des infrastructures existantes** dans la définition du foncier (géométrie, nature des réseaux...);
  - **Assurer la robustesse de la proposition par une concertation multipartite** assurant de l'opérationnalité des propositions foncière dans la temporalité du PLH (contrainte foncière, mutations, cessions);
  - **Intégration de la notion d'économie de la construction** pour limiter l'impact des surcoûts liés à l'adaptation de la construction aux conditions géographiques par exemple (adaptation au terrain, à la topographie, à la sismicité);
- Enjeux réglementaires
  - **Respects des documents urbanistiques cadres applicables** sur les territoires de la Métropole niçoise et compatibilité avec les PLU et Cartes Communales existants.

Les éléments de stratégie urbanistique et foncière sont présentés sous forme cartographique. Cette cartographie présente le territoire de NCA en fonction d'une analyse effectuée sur la base du diagnostic cartographique. Cette cartographie constitue la base de la stratégie foncière du PLH de NCA.

Cette stratégie:

- Répond aux problématiques développées au travers des enjeux du PLH3 issus des rencontres avec les communes ;

Le territoire est informé par l'analyse et intègre précisément chacun des enjeux. Seules les zones qui répondent positivement à ces enjeux sont sélectionnées et classées de 1 à 5 (zones 1 = fort > zone 4= faible ; zone 5= hors stratégie) en fonction de l'intensité des enjeux réunis ;

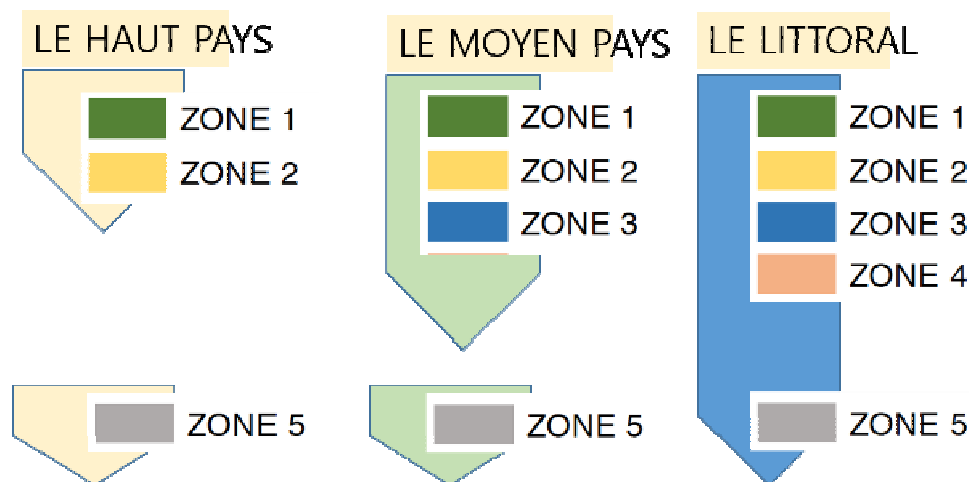
- Est une approche qui permet une différenciation du foncier afin de gérer et de programmer qualitativement et quantitativement dans le temps du PLH les opérations.

- Peut donner des indications sur les modes opératoires à mettre en œuvre ; l'acquisition et la réalisation sur des terrains partiellement bâti est moins aisée que la réalisation d'opération en terrain vierge ;
- Est caractérisée par des niveaux de services et d'infrastructures de leur environnement ; cette notion permet de cibler les typologies de marchés immobiliers ;
- Est qualifiées en termes de risque hydraulique (zone 1 hors risque, zone 2 faible risque = zone bleue PPRI) ;
- Est issue de l'analyse cartographique et prospecte de manière homogène les territoires de NCA pour construire une démarche globale, transversale ;

La démarche est néanmoins différente en fonction des secteurs du territoire, secteurs à la fois géographique et économiques, identifiés sous la notion de LITTORAL, MOYEN PAYS, HAUT PAYS.

Le nombre de zones a été réduit progressivement de la manière suivante selon les secteurs de territoires. En effet tous les territoires, de par leur caractère géographique, urbain ou historique, ne sont pas concernés par les mêmes attentes, ne disposent pas des mêmes atouts.

Illustration ci-dessous :



**A.6 SYNTHÈSE DES CARTOGRAPHIES DE STRATÉGIE FONCIÈRE**

Cette cartographie de synthèse foncière s'applique aux seules zones constructibles destinées à l'habitat définies dans les documents d'urbanisme actuels des communes.

Il s'agit d'une analyse multicritère mettant en valeur la plurifonctionnalité des territoires, leur attractivité, ainsi que leurs caractéristiques de fonctionnalités urbaines (commerces, services publics et loisirs).

Ces critères jouent un rôle déterminant pour spécifier les zones d'habitat : il s'agit d'assurer en fonction des publics concernés des produits « logement » adaptés aux besoins actuels et futurs des populations.

Cette classification est une manière de qualifier un territoire pour y adapter la programmation de projets d'habitat. Elle permet de compléter éventuellement les offres de transport ou de commerces afin de rééquilibrer des ensembles urbains.

De plus, la stratégie intègre une adaptation aux caractéristiques culturelles et géographiques des communes du territoire. C'est-à-dire que le contenu fonctionnel de ces zones est variable en fonction des secteurs, à la fois géographiques et économiques, identifiés en Littoral, Moyen- Pays, Haut Pays. Le niveau d'attente en termes d'infrastructures urbaines sera moins important selon qu'une commune soit qualifiée en Littoral ou en Haut-Pays.

En fonction de l'intensité des enjeux réunis, les zones répondant positivement à ces enjeux sont sélectionnées et classées de 1 à 5 :

- Les secteurs de stratégie foncière identifiés en zone 1 disposent d'une attraction de centralité très forte dans un cadre de vie optimal ;
- Les secteurs de stratégie foncière identifiés en zone 2 disposent de potentiels de mobilités diversifiés dans un contexte environnemental favorable ;
- Les secteurs de stratégie foncière identifiés en zone 3 disposent de caractéristiques urbaines dynamiques offrant des potentiels de projets urbains novateurs ;
- Les secteurs de stratégie foncière identifiés en zone 4 disposent d'atouts liés aux zones périurbaines proposant une offre complémentaire ;
- Les secteurs de stratégie foncière identifiés en zone 5 disposent de caractéristiques polyvalentes aux fonctionnalités urbaines moins affirmées.



**Zone 1 : L'UNE ATTRACTION DE CENTRALITE TRÈS FORTE DANS UN CADRE DE VIE OPTIMAL**

Les secteurs de stratégie foncière qualifiés en zone 1 reposent sur un environnement particulièrement attractif, plurifonctionnel et favorable à l'implantation d'habitat.

Ils sont notamment caractérisés par une très bonne densité de services de transport présentant de nombreuses alternatives de mobilité.

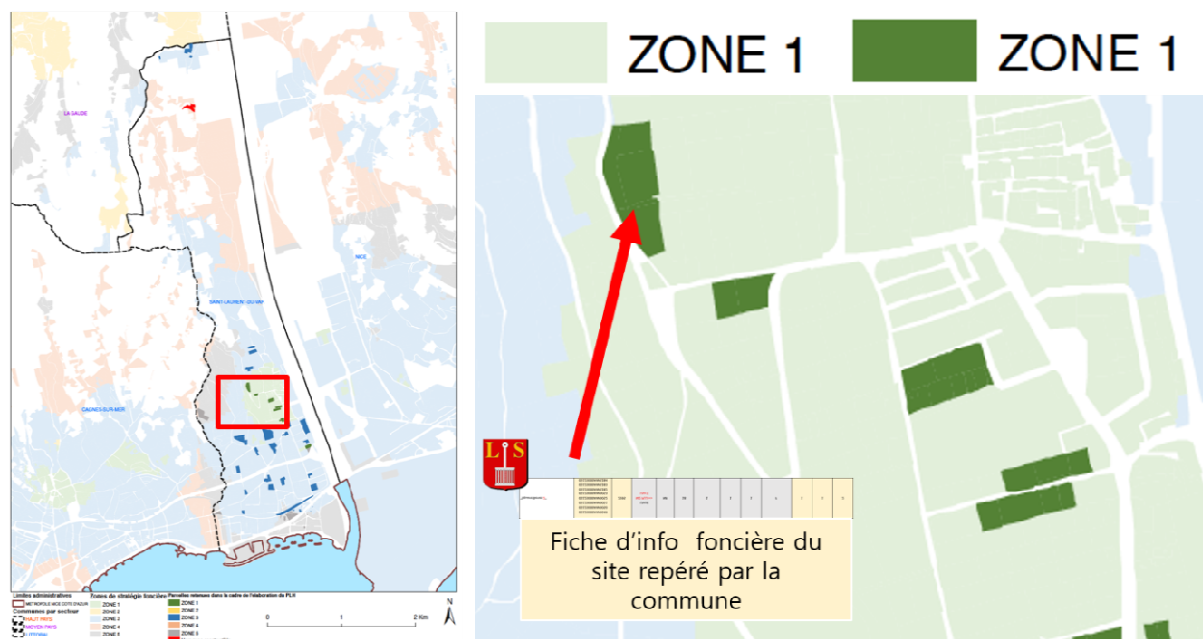
Les critères qualifiant la zone 1 sont en particulier :

- La présence dans un rayon de 800m d'au moins une gare SNCF adaptée aux personnes à mobilité réduite ;
- Une desserte de Tram, de bus également adaptés aux Personnes à mobilité réduite.

Ces secteurs de stratégie foncière répondent à un très bon niveau de fonctionnalités urbaines, c'est-à-dire qu'ils présentent une forte concentration, diversité de bâtiments de services publics (école, crèche, mairie de secteur...), de commerces (boulangerie, pharmacie...) ou encore de loisirs (cinéma, théâtre).

Les secteurs apparaissant en zone 1 ne sont pas contraints par des risques liés à l'environnement naturel. Dans ces secteurs ne s'applique aucun risque recensé dans les PPR.

Exemple à Saint-Laurent-du-Var :



**Zone 2 : DES POTENTIELS DE MOBILITES DIVERSIFIES DANS CONTEXTE ENVIRONNEMENTAL FAVORABLE**

Les secteurs de stratégie foncière qualifiés en zone 2 bénéficient d'un contexte environnemental propice, et d'une grande connectivité avec son environnement.

Ils présentent une offre assez diversifiée en matière de transports.

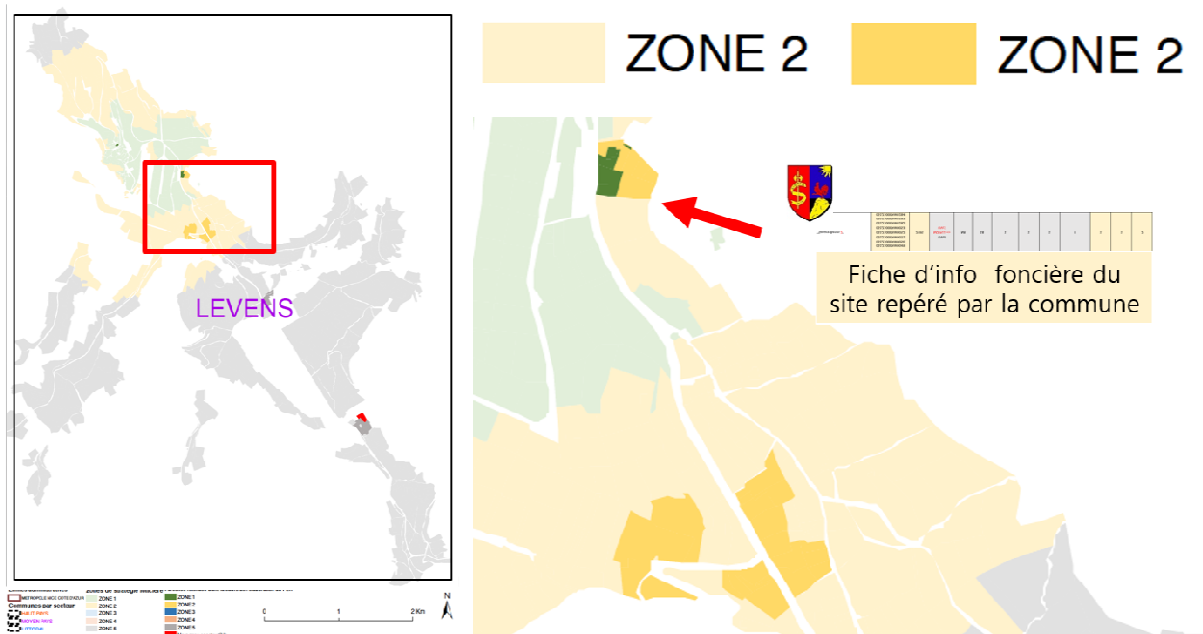
Les critères qualifiants sont :

- Dans un rayon de 300m la présence de stations de TRAM, de bus adaptées aux personnes à mobilité réduite.

Ces zones de stratégie foncière répondent à un très bon niveau de fonctionnalités urbaines. Elles bénéficient d'une bonne représentation, diversité d'équipements de service public, de commerces ou encore de loisirs.

A l'instar de la zone 1, la stratégie n'est pas, ou très peu contrainte par l'environnement naturel. On peut considérer une absence quasi-totale de risque PPR, n'impactant pas les potentiels fonciers.

Exemple à Levens :



**Zone 3 : DES CARACTERISTIQUES URBAINES DYNAMIQUES OFFRANT DES POTENTIELS DE PROJETS URBAINS NOVATEURS**

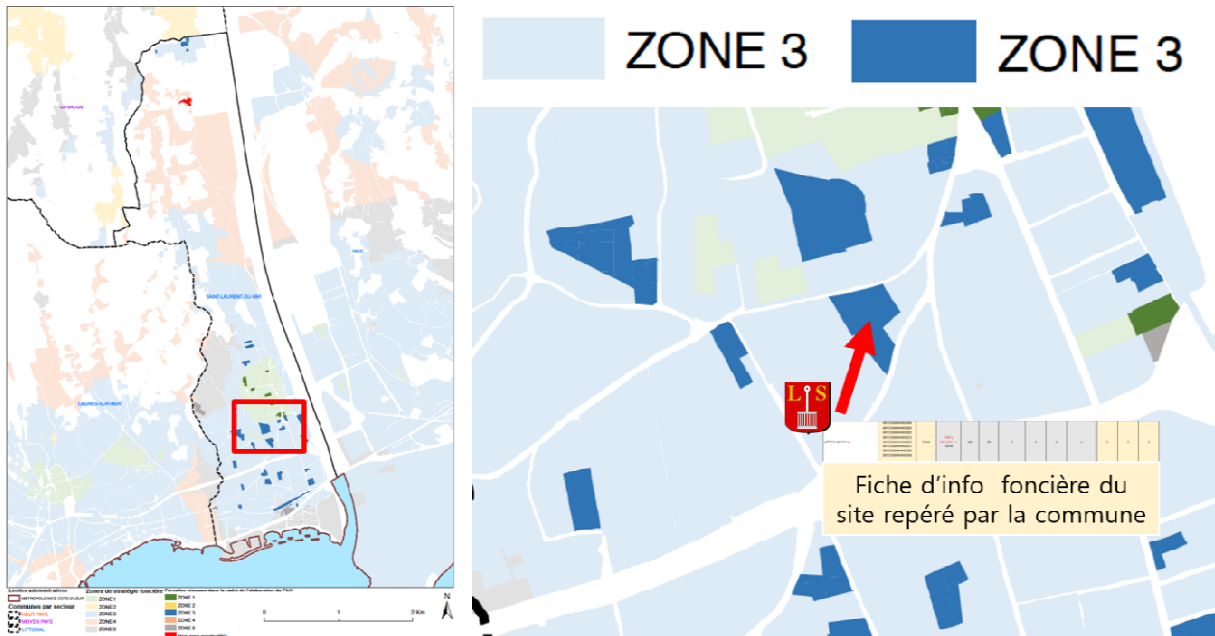
Les secteurs de stratégies foncières qualifiés en zone 3 bénéficient d'un environnement urbain favorable au renouvellement des quartiers pour construire un cadre de vie adapté aux exigences contemporaines.

Ils se distinguent par une desserte de transports publics essentiellement assurée par le bus.

Ces secteurs répondent à un bon niveau de fonctionnalités urbaines. Ils offrent de bonnes potentialités pour développer ou diversifier les d'infrastructures de service public, loisirs ou commerces existants.

La stratégie foncière peut-être contrainte par la présence des zones à risques PPR mais aussi par des zones de bruits, des zones de protection des incendies de forêt ou encore des zones naturelles et protégées.

Exemple à Saint-Laurent-du-Var :



**Zone 4 : DES ATOUTS LIÉS AUX ZONES PÉRIURBAINES PROPOSANT UNE OFFRE COMPLÉMENTAIRE**

Les secteurs de stratégies foncières qualifiés en zone 3 concentrent les atouts caractéristiques des formes périurbaines permettant des renforcements de la plurifonctionnalité des quartiers existants.

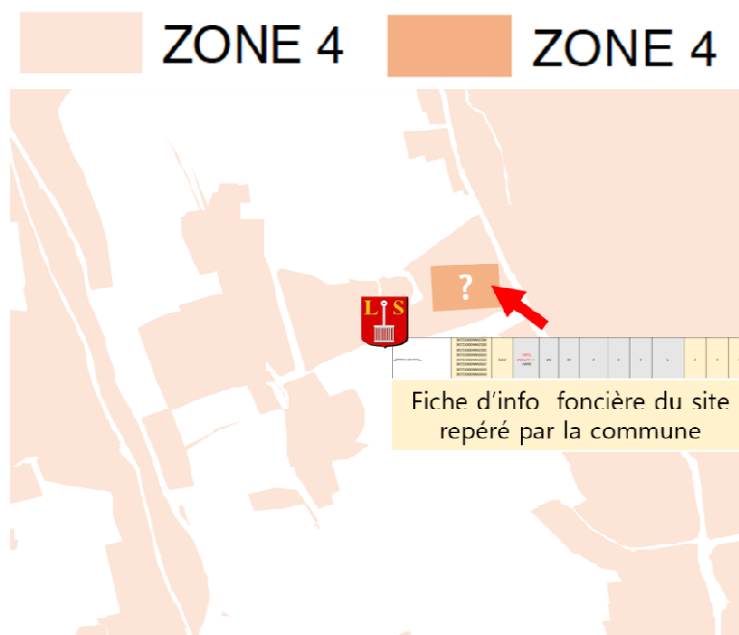
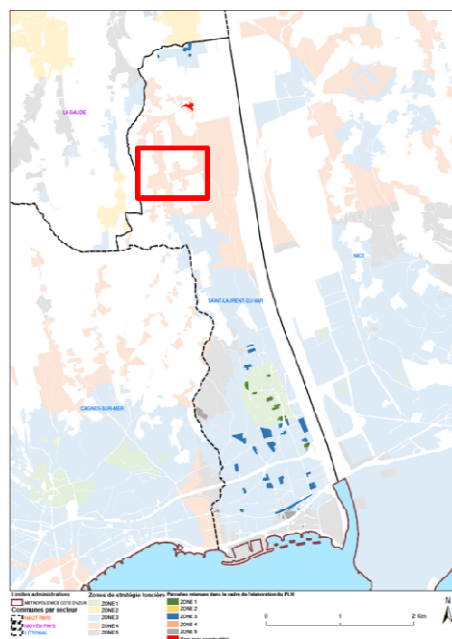
En termes de transport, les critères retenus pour une qualification en zone 4 sont au moins la présence d'un parking relais dont la distance à la ligne est comprise entre 3000 et 6000 m.

Cette implantation joue un rôle différenciant en comparaison d'une zone moins connectée.

On trouvera une présence de services publics élémentaires sur ces territoires quelque peu éloignés des centralités. On retrouve les caractéristiques des zones périurbaines avec la présence à minima d'une école et une densité plutôt faible de commerces et de d'infrastructures dédiées aux loisirs.

La stratégie foncière peut-être contrainte par la présence des zones à risques PPR mais aussi par des zones de bruits, conditionnées par une distance à 70m d'autoroutes, voies SNCF et 1000m d'aéroports. Des zones de protection des incendies de forêt ou encore des zones naturelles et protégées peuvent également en affecter la stratégie foncière.

Exemple à St Laurent du Var :



**Zone 5 : DES CARACTERISTIQUES POLYVALENTES AUX FONCTIONNALITES URBAINES MOINS AFFIRMEES DANS UN CONTEXTE URBAIN A QUALIFIER.**

Les secteurs de stratégie foncière qualifiés en zone 5 offrent des potentiels de développement importants susceptibles de s'adapter à des besoins au spectre plus étendu.

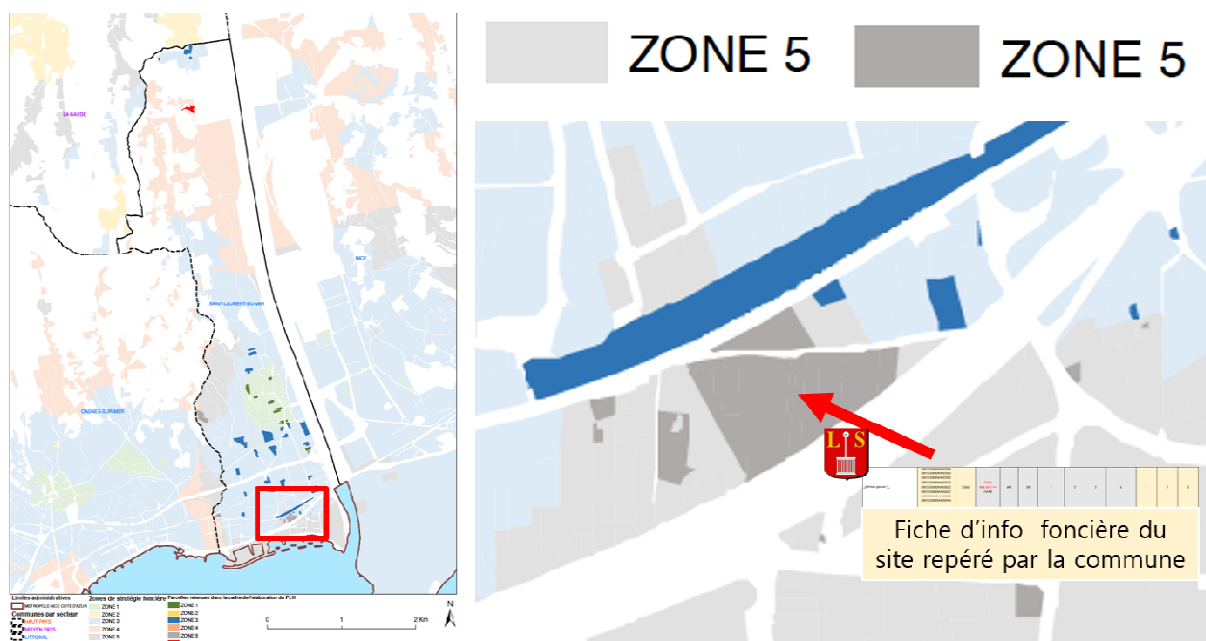
Ils ne disposent pas d'une grande diversité de solutions de mobilités, souvent conditionnée à une accessibilité limitée aux transports urbains collectifs.

Des aménagements peuvent être prescrits dans le cadre d'une urbanisation de ces zones.

Les secteurs situés en zone 5 nécessitent une structuration de leur offre de fonctionnalités urbaines. Il faudra souvent parcourir une certaine distance avant de pouvoir accéder aux commodités propres aux zones plus urbaines.

La stratégie foncière peut-être contrainte par la présence des zones à risques PPR mais aussi par des zones de bruits, conditionnées par une distance à 70m d'autoroutes, voies SNCF et 1000m d'aéroports. Des zones de protection des incendies de forêt ou encore des zones naturelles et protégées peuvent également en affecter la stratégie foncière.

Exemple à St Laurent du Var :



**Hors Zone** : Le foncier qui n'est pas repéré dans les zones de la stratégie foncière est classé **hors-zone**. Ces zones apparaissent en rouge sur la cartographie

## A.7 LA SUITE : SUR LE FONCIER REPERE PAR LES COMMUNES

Les fonciers sélectionnés par les communes ont été identifiés spatialement et qualifié au travers de la stratégie foncière.

Ils ont ensuite été qualifiés au travers d'une analyse se traduisant par des critères qualitatifs et des coefficients quantitatifs qui permettent d'évaluer objectivement le volume potentiel des constructions et le nombre de logement à réaliser à partir du gisement foncier sélectionné.

Le potentiel foncier est présenté sous forme de tableau indiquant :

- LOT = N° de site (pouvant être constitué de plusieurs parcelles) ;
- Lieudit : appellation vernaculaire donnée par la collectivité ;
- Surface : = surface du site sélectionné, = somme des parcelles cadastrées qui constituent le site.

A été estimé conjointement sous le contrôle des communes :

- Le Coefficient d'aménagement :

Il mesure l'opérationnalité technique de l'opération et varie de 0 à 1 en fonction de la constructibilité de la parcelle. Il est défini en accord avec les services de des communes.

Il prend en compte :

- La taille du terrain,
- Les contraintes liées aux environs et/ou les contraintes présentes sur la parcelle (techniques, viabilisation, topographie...).
- L'aménagement VRD, espaces publics

Le coefficient est variable en fonction de la taille de la parcelle, plus la parcelle est petite, moins le coefficient est grand. Plus la parcelle est grande, plus elle va devoir être aménagée pour permettre de construire des voies, infrastructures hydrauliques, des espaces publics, des stationnements....

Définition :

Surface parcelle:	Coefficient d'aménagement pris en compte:	
○ entre 100 et 1 000 m <sup>2</sup>	100% de la parcelle	coef : 1
○ entre 1 000 et 5 000 m <sup>2</sup>	80% de la parcelle	coef : 0,2
○ entre 5 000 et 1 0000 m <sup>2</sup>	70% de la parcelle	coef : 0,35
○ plus de 10 000m <sup>2</sup>	50% de la parcelle	coef : 0,5 voir plus.

- La complexité de réalisation/ dureté foncière (taux) :

Il a été sélectionné 5 critères pour établir une note de complexité qualifiant les parcelles ou les sites de projet (ensemble de parcelles) :

- Une complexité de 1. Elle correspond à des difficultés d'ordre géographique entraînant des complexités de conception et d'adaptation du projet au terrain (ex: terrain en pente) ;
- Une complexité de 2. Elle correspond à des difficultés de dureté foncière (ex: vendeur exigeant, financement difficile, voisinage procédurier) ;

- Une complexité de 3. Elle correspond à des difficultés liées aux servitudes s'appliquant au foncier (ex: des canalisations existantes dans le sous terrain, passage privatifs...) qui réduisent les potentiels de réalisation du projet, principalement pour des questions techniques et/ou financières ;
- Une complexité de 4. Elle correspond à des difficultés liées aux risques recensés sur le terrain (PPRI, IF, MT..., plans de prévention des risques dans les zones limites) ;
- Une complexité de 5 dès lors que plusieurs critères se cumulent sur une même parcelle.

Trois éléments permettent de définir les hypothèses de constructibilité du foncier en fonction des enjeux :

- Un coefficient « d'aléa » ;
  - Une proportion de surface d'emprise ;
  - Un nombre de niveaux.
- Le Coefficient « d'aléa » :  
  
Le coefficient « d'aléa » constitue une marge de sécurité méthodologique et quantitative. En effet les parcelles prises en compte sont celles du cadastre, elles ne correspondent pas toujours à une réalité physique ou juridique contradictoire. On appréhende donc un aléa de recul ou de positionnement par rapport à ses limites, c'est à dire limites avec l'espace public (ex: la rue), limites séparative (ex: limite qui la distingue d'une autre parcelle) et limites de fond de lot. Il peut y avoir des variations importantes que nous appréhendons de manière arbitraire par une marge de sécurité comprise entre 10% et 20%.
  - La surface d'emprise :  
  
Elle correspond au bâti qui sera implanté sur la parcelle. Elle définit la surface d'emprise / ensemble foncier = % d'emprise.
  - Le Nombre de niveaux :  
  
Il correspond au nombre de niveaux qui seront réalisés et attribué à du logement. Exemple. 2 niveaux de logement = 1 rch de commerces, 1er étage de service, 2 et 3ème étages de logements soit un immeuble R+ 3. Donc, le nombre de niveau pris en compte est différent du nombre d'étages de l'immeuble, mais s'apparente plus aux surfaces de plancher (SP brute) à réaliser en logement.