

ATELIERS AMENAGEMENT DURABLE DDT 77

Les stratégies foncières

23 octobre 2012

Thierry Vilmin

1. Rappel sur la formation des prix fonciers

LES OPERATEURS: LES DEUX MARCHES FONCIERS URBAINS

PROPRIETAIRE

Vend du foncier brut (m² de terrain)



MARCHE FONCIER « AMENAGEUR »



AMENAGEUR

- *Acquiert et regroupe les parcelles*
- *Obtient la constructibilité juridique*
- *Equipe les terrains*

Vend des droits à construire (m² de SHON)



MARCHE FONCIER « PROMOTEUR »



PROMOTEUR

- *Demande le permis de construire*
- *Complète la viabilisation*
- *Construit*

Vend de la surface habitable ou utile (m² de surface de plancher)



MARCHE IMMOBILIER



UTILISATEUR FINAL OU INVESTISSEUR

L'EQUILIBRE PREVISIONNEL DE L'AMENAGEUR

DEPENSES

- FONCIER
- **PARTICIPATIONS**
- MARGE BRUTE
- EQUIPEMENTS

(Seules les participations sont ajustables par négociation avec la collectivité)

RECETTES

DROITS A CONSTRUIRE

X

PRIX VENTE / m² SHON

(Les droits à construire sont ajustables: densité et programme)

L'EQUILIBRE PREVISIONNEL DU PROMOTEUR

DEPENSES

- **FONCIER**
- PARTICIPATIONS
- VIABILISATION
- MARGE BRUTE
- CONSTRUCTION

(Seul le foncier est ajustable)

RECETTES

SURFACE UTILE
X
PRIX VENTE / m² SH

(Donné par le marché et le droit des sols)

L'AJUSTEMENT DES BILANS

AMENAGEUR

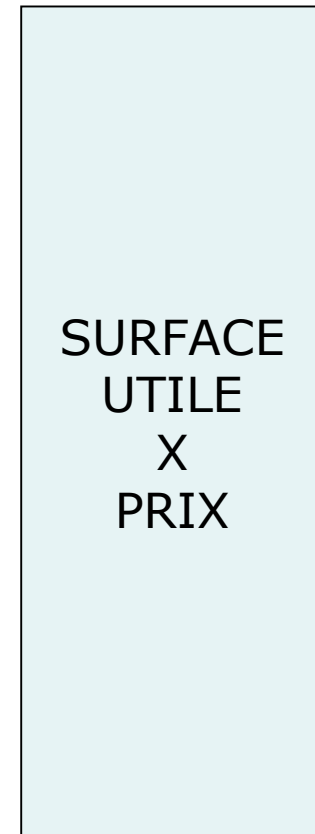
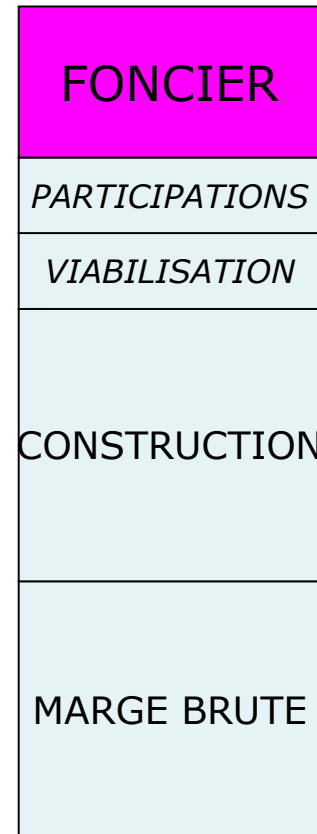
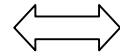
PROMOTEUR

DEPENSES

RECETTES

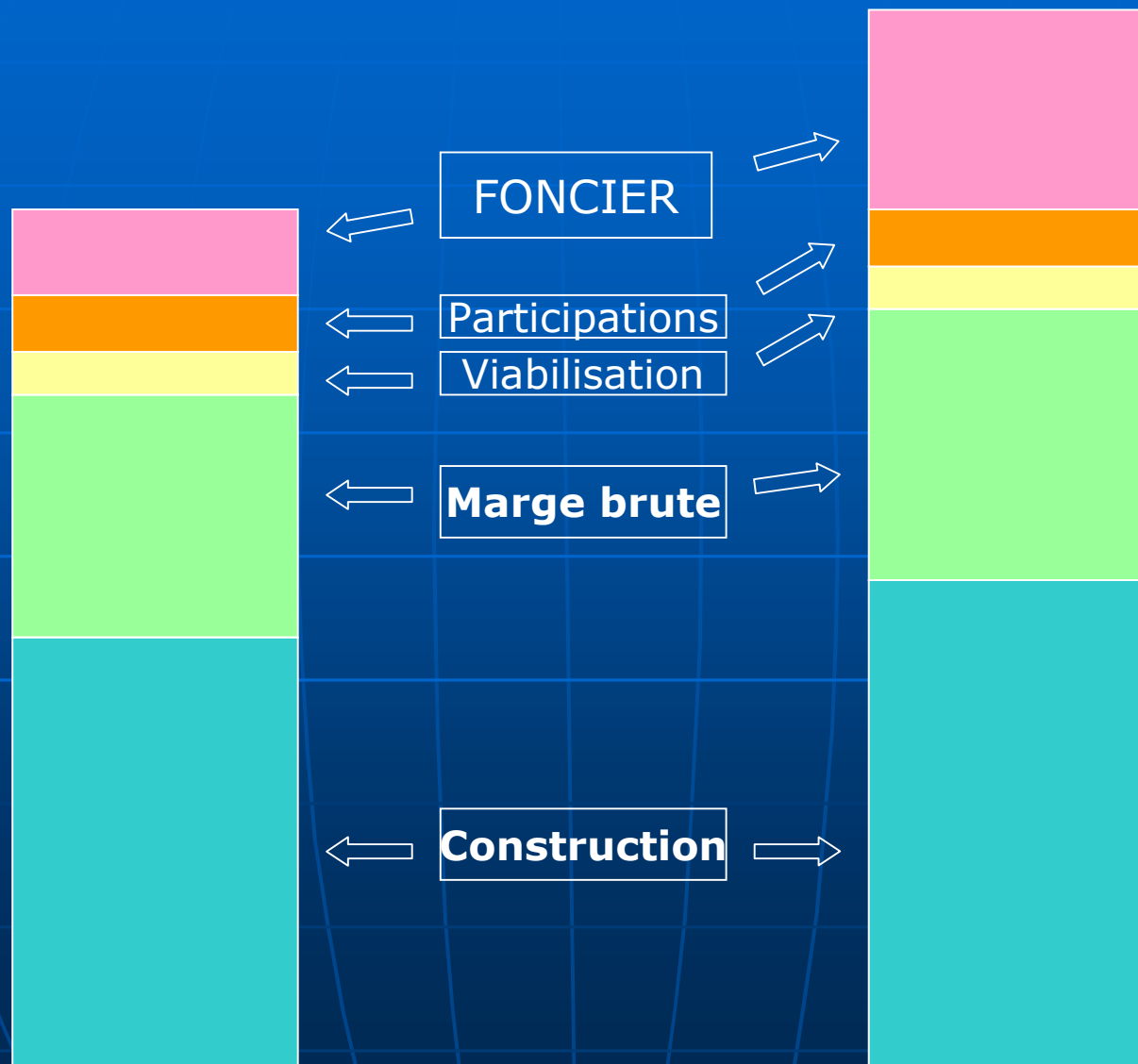
DEPENSES

RECETTES



Postes servant à l'ajustement des bilans

L'EFFET DE LEVIER DE L'IMMOBILIER SUR LE FONCIER



2. La maîtrise d'ouvrage du projet foncier et les stratégies d'aménagement

LES STRATEGIES D'AMENAGEMENT DES COMMUNES

- I. **Laisser faire**: le diffus.
- II. **Encadrer les acteurs**: contraintes juridiques et financières imposées aux acteurs pour inciter à la *mutation* du tissu (« incitation réglementaire »).
- III. **Négocier avec les acteurs** (triangle): contrat (ZAC, PUP) sur finance et programme, parallèlement à la modification du droit des sols.
- IV. **L'aménagement public**: la puissance publique fabrique le foncier équipé.

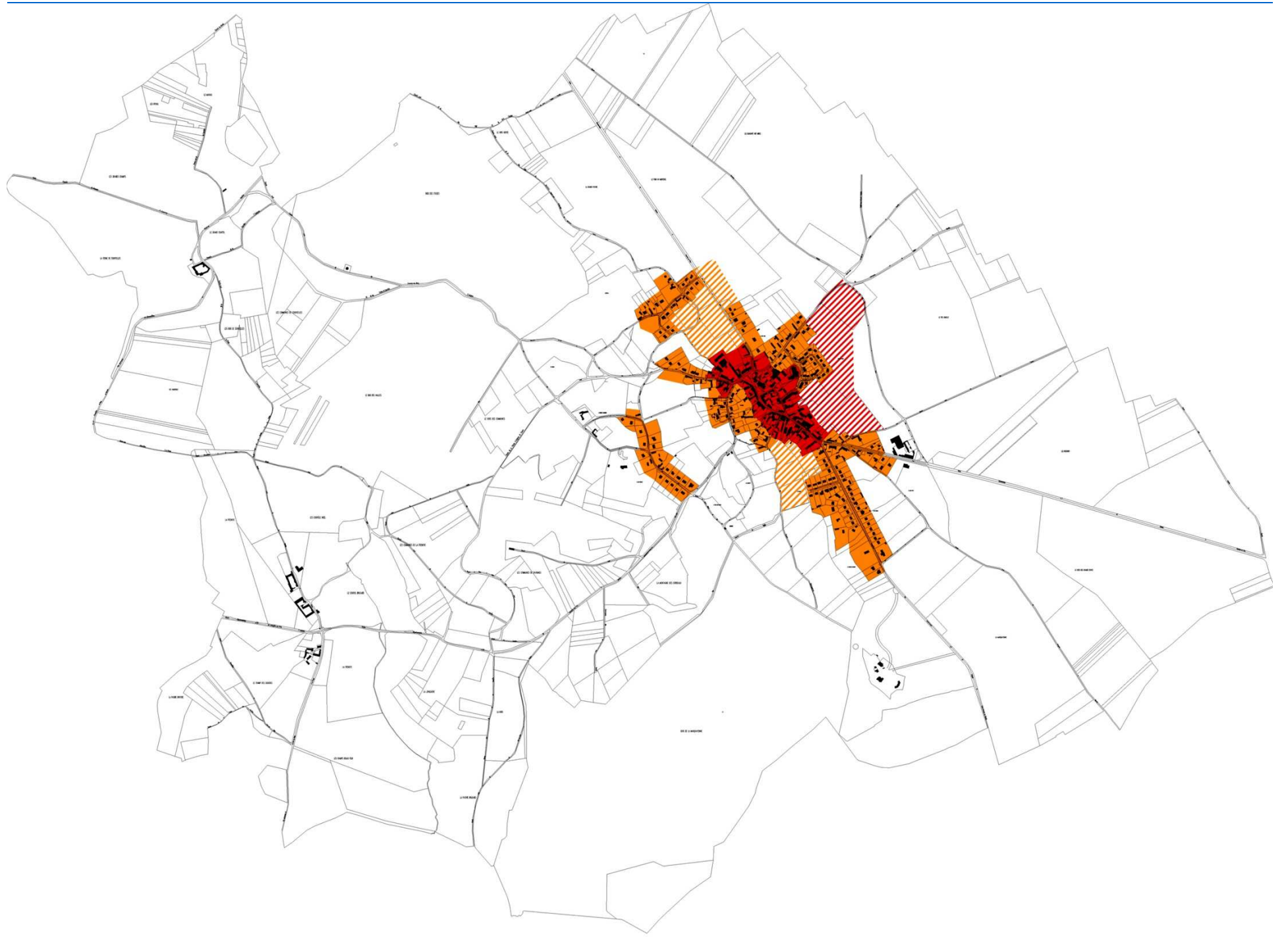
Les outils du code de l'urbanisme ont un impact sur le marché foncier

- **Outils fonciers**: préemption, expropriation, réserves foncières;
- **Droit des sols**: zonages PLU, zones AU « strictes » et « à règlement »;
- **Outils financiers**: Taxe aménagement, PUP, ZAC;
- **Outils de mixité sociale**: acquisitions publiques, articles L123-2 et L123-1 16/, péréquation en ZAC, négociations informelles;
- **Outils opérationnels**: ZAC, lotissement, permis de construire groupés, AFU.

STRATEGIES, OUTILS

	DIFFUS	ENCADRE	NEGOCIE	PUBLIC
PRINCIPE	Règles générales, non intervention	Règles précises pour inciter à la mutation	Négociation avec acteurs privés	Aménagement par la collectivité ou SEM ou EPA
PLU extension	Zone U, COS	AU règlement OAP	AU strict,	AU strict,
PLU tissus existants	Zone U, COS	PLU incitatif à densification (morphologique)	U ancien, servitude 5 ans (L.123-2 a)	U ancien, servitude 5 ans (L.123-2 a)
FONCIER	DPU ponctuel	DPU ponctuel, emplacement réservé voirie	Positions foncières ponctuelles	Réserves fonc. expropriation, ZAD, DPUR
FINANCIER	Taxe am. 5%, PAC, TFPNB	Taxe am. 5 à 20 %	Bilan ZAC PUP	Bilan ZAC
DIVERSITE HABITAT	Périmètre L.123-1-5 16/ Sur COS 50% Empl. réservé	Périmètre L.123-1-5 16/ Sur COS 50%	Péréquation en ZAC et en PUP	Péréquation en ZAC
OPERATION.	PC	PA, PC, AFU	ZAC, PVD, PA	ZAC

3. Articulation avec les documents d'urbanisme



COEUR DE BOURG



LA PLANQUETTE



4. Veille foncière et contrôle des prix

LES DROITS DE PREEMPTION

- DPU: institution non motivée mais chaque préemption motivée
- DPU renforcé et ZAD: institution motivée et chaque préemption peut renvoyer à motivation générale
- DPUR et ZAD: lots de copropriété, biens de moins de 10 ans, parts de SCI
- ZAD: 6 ans renouvelables; mais aussi zones agricoles et naturelles (DPU et DPUR en U et AU); création par l'Etat; droit de délaissement
- Possibilité de pré ZAD (2 ans)
- Dates de référence: création de la ZAD, acte définissant le zonage dans le PLU pour le DPU (L.213-4)

MECANISMES DE LA PREEMPTION

- Possibilité de préempter à prix inférieur à DIA;
- Le vendeur peut se retirer ou accepter;
- Il peut aussi saisir le juge de l'expropriation;
- Sur le jugement, titulaire et propriétaire peuvent se retirer;
- Vente au prix du juge pendant 5 ans.

5. Mobilisation des acteurs du foncier

Le portage foncier : de quoi parle-t-on ?

Type de portage	Objet	Durée	Porteur temporaire	Porteur définitif
<i>Patrimonial</i>	Domaine public ou privé d'une collectivité	Indéfinie	Sans objet	Collectivité
<i>Réserve foncière</i>	Anticiper un projet non défini	Moyen et long terme	EPF, collectivité	Aménageur puis utilisateur final
<i>Pré opérationnel</i>	Projet en élaboration	Court et moyen terme	EPF, collectivité	Aménageur puis utilisateur final
<i>Opérationnel</i>	Projet engagé	Court terme	Aménageur	Utilisateur final

LES SUBVENTIONS AUX PROJETS FONCIERS

- Subventions en « entrée de portage » ou de « minoration foncière »
- Subventions en « sortie de portage » en fonction du bilan de l'opération et de critères (mixité, environnement, densité...)
- Aides au portage: prêts bonifiés, portage par EPF, intercommunalité, etc.

LES PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT D'UN ETABLISSEMENT PUBLIC FONCIER

- Objectif: prendre en charge le portage foncier; conseil et AMO;
- Moyen: Constituer un « volant » de capitaux propres;
- Financement: Taxe Spéciale d'Équipement et/ou subventions;
- Accord et engagement de reprise par les collectivités (risque);
- L'EPF ne fait pas d'aménagement.

Fin de la présentation