



habiter demain des logements désirables pour les habitants d'aujourd'hui

sommaire

La grande oreille, c'est quoi ?	5
Séniors aisés, des mètres carrés en moins, du confort en plus	6
Séniors isolés, mieux loger pour mieux vieillir	8
Parents solos, envies d'espace et de vert	10
Familles intermédiaires en ville, recherche maison avec jardin	12
Familles populaires, et si le vrai luxe c'était l'espace	14
Perspectives	16
Pour aller plus loin	17
Annexes	17

Le partenariat de l'Agence d'urbanisme, en particulier l'Etablissement Public d'Aménagement de Saint-Étienne (EPASE) et SEM, s'interrogent sur les attentes et besoins en logements de potentiels acquéreurs/locataires, afin de proposer des opérations les plus ajustées possibles aux stéphanois.

Vois-tu moi les, les stéphanoi.s.e.s ! Racontez-nous votre chez vous idéal. C'est avec ces deux apostrophes qu'une équipe est allée à la rencontre des habitants pour leur demander comment ils habitent aujourd'hui leur logement, leur quartier et comment ils se projettent dans le futur.

L'enjeu ? Proposer une offre de logements adaptée aux modes de vie et contribuer ainsi à l'évolution du bâti pour s'adapter au mieux au monde à venir.

Cette étude propose une **approche expérimentale** qui s'inscrit dans la lignée du projet d'Agence d'épures, qui vise à accompagner les partenaires dans une **meilleure connaissance** des **modes de vie des habitants** afin de proposer une **action publique plus efficiente**. Autrement dit, il s'agit d'objectiver les attentes des acquéreurs et de définir leur besoin pour que l'offre de logements rencontre la demande : qui souhaite acheter des logements ? De quel logement ont-ils besoin ? Quels sont les habitats désirables de demain ?

L'ambition ? Pouvoir servir l'action publique en proposant des supports sensibles qui pourront être ensuite mobilisés par les partenaires, notamment pour animer des ateliers ou communiquer sur les attentes.

L'étude aborde la **question du logement** désirable en reliant trois espaces : **l'habitation** ou le **logement**, **l'habitat** et le **milieu** afin de comprendre comment s'opèrent les choix résidentiels.

- **L'habitation** correspond à **l'aménagement du logement**, le nombre de mètres carrés, ... Elle est délimitée par des murs et possède une porte d'entrée et des usages d'ordre privé,
- **L'habitat** correspond aux **espaces semi-privés ou espaces collectifs** qui sont **attachés à l'habitation** : les couloirs, les parkings, le local poubelles, ...
- Enfin le **milieu** correspond au **territoire dans lequel se situe l'habitat**, dont la délimitation est plus ou moins extensible selon les relations de voisinage, des commerces que l'on fréquente, de l'hospitalité de l'espace...

Comme l'explique Thierry Paquot¹, ce jeu d'échelles est important. Il est proposé dans cette dynamique de distinguer fortement habitat et milieu pour mieux identifier les enjeux liés au logement et ceux liés à l'espace public.

Ces trois dimensions ont servi à rendre compte des profils rencontrés. A partir de l'analyse et du traitement d'un peu moins d'une centaine de questionnaires recueillis sur trois marchés stéphanois : Albert Thomas, Fauriel et Jacquard, cinq profils ont été construits : les résidents vieillissants aisés, les résidents vieillissants isolés, les parents seuls avec enfants, les familles intermédiaires avec enfants et les familles populaires avec enfants.

¹ Paquot, Thierry, 2005, Demeure terrestre. Enquête vagabonde sur l'« habiter », Les éditions de l'imprimeur, Besançon.

La grande oreille, c'est quoi ?

Ce dispositif a été expérimenté pour la première fois dans le cadre de cette étude.

L'objectif ? Recueillir la parole des habitants en créant un espace d'échanges agréable qui mette en confiance.

Incarné par une oreille orange géante, qui suscite la curiosité, ce dispositif a vocation à être renouvelé dans le cadre de nouvelles études urbaines.



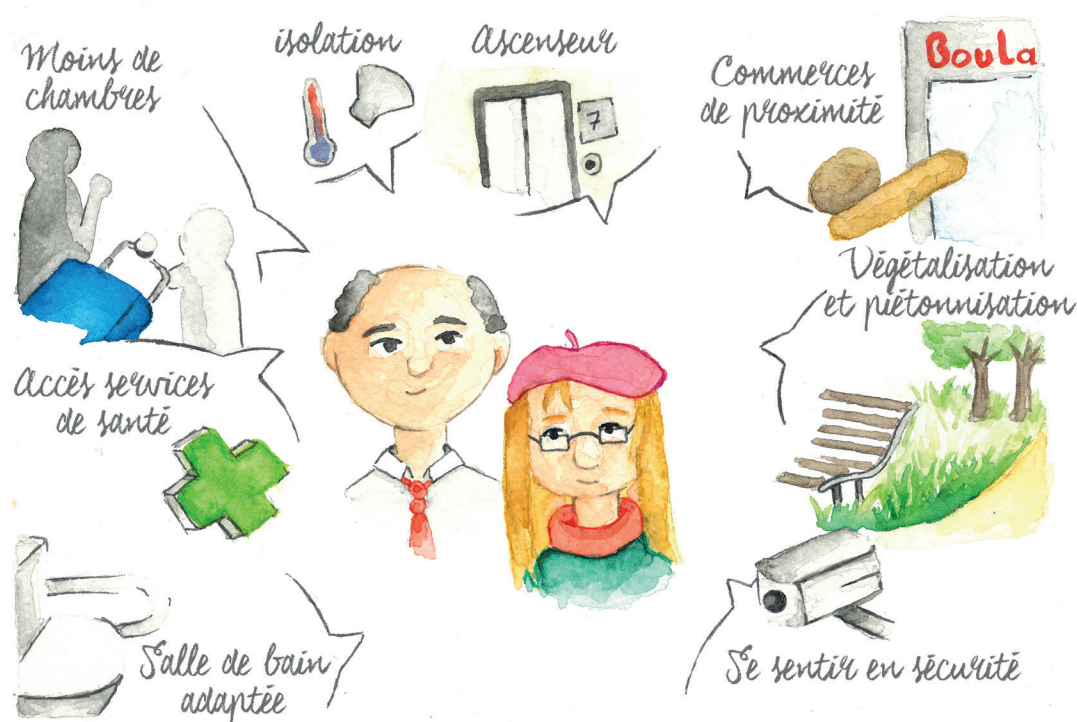
Séniors aisés, des mètres carrés en moins, du confort en plus

Le profil de **résident vieillissant** cherchant un logement plus adapté a été beaucoup rencontré lors de l'étude. Ce sont des couples retraités, appartenant à une **catégorie socioprofessionnelle supérieure** (avocat, architecte, médecin, ...). Ils **résident dans le centre-ville** et sont **propriétaires** de leur logement. Ils **envisagent d'en changer** en raison de leur âge et aussi, suite au départ de leurs enfants de leur foyer, ils n'ont plus besoin d'autant d'espace. Ils ont les finances suffisantes pour changer de bien.

- **Habitation** : ils souhaitent un **appartement plus petit**, adapté à un couple retraité, mais avec assez de **chambres pour accueillir leurs enfants et petits-enfants**. Ils veulent que leur logement ait une bonne **isolation thermique** (envisage d'avoir une climatisation) et **phonique**. Ils sont vigilants à ce que le logement soit facilement **accessible** (ascenseur, pas de marches à l'entrée, ...) et que l'appartement soit **ergonomique** (salle de bain et toilettes adaptées, rangement à la bonne hauteur...).

- **Habitat** : ils souhaitent avoir **plus d'espaces communs dans l'immeuble**, notamment petit jardin partagé dans lequel il serait possible d'accueillir des invités. Ils veulent une **architecture moins minérale** (façade végétalisée) et prête **attention** à l'architecture, à **l'esthétique** et à l'orientation notamment pour le panorama (beauté des collines de Saint-Étienne). Ils émettent parfois une **inquiétude** concernant le sérieux de la **gestion de la copropriété** et le maintien en état des parties communes. Ils peuvent ainsi être intéressés par la présence d'un gardien ou d'un gardiennage et sont favorables à la présence d'un **digicode** et d'une **caméra de surveillance**.

- **Milieu** : ils souhaitent que la **sécurité** soit renforcée, que les **commerces** soient soutenus et que les **services liés à la santé** se trouvent à **proximité** immédiate (pharmacie, opticien, médecin généraliste et spécialiste). Ils souhaitent plus de **végétalisation** dans la ville notamment pour lutter contre les îlots de chaleurs et des rues piétonnisées. Ils aimeraient qu'il y ait **plus d'espaces publics** dans la ville (et un peu moins d'immeubles).





Vigilance

S'ils apprécient le quartier, plutôt hyper-centre, bourgeois, **ils envisagent parfois de partir** dans des villes moyennes (Montbrison), notamment en raison des **nuisances** sonores, des incivilités et de la sécurité. Ils ont peur que « l'équilibre », en termes de **mixité sociale**, soit rompu.



Le regard des professionnels

Ce profil ressemble à la cible des clients de Life Immo qui cherchent des logements de « standing », adapté à leur retraite. Ces seniors, souvent des jeunes retraités, sont déjà souvent propriétaires de leur maison. Le vieillissement les pousse à rechercher un **logement plus adapté à leur âge**². Ils vendent leur grande maison pour des appartements de standing, plus facile à entretenir et plus proche de certains services.

Les typologies les plus demandées sont des **T4 (90 m²) et parfois des T3 (70 m²)**, notamment pour pouvoir accueillir les petits enfants, avec des budgets compris entre **350.000 et 400.000 euros**. Ils cherchent souvent la **proximité des commerces, des transports, l'accessibilité aux soins, des transports en commun**. La **réputation du quartier** joue également dans la manière dont ils opèrent leur choix. Il souhaite également un **environnement calme et sécurisé**. Le contrôle de l'accès à l'entrée est ainsi un dispositif apprécié, notamment le fait d'avoir besoin d'un badge ou d'un code. Cela étant dit, la vidéo surveillance ne cristallise pas leur attention. Ils sont attentifs à l'**architecture** et à la **finition du logement**.



Les questions à explorer pour répondre aux enjeux de l'EPASE

Il serait intéressant de saisir comment les opérations réalisées par l'EPASE pourraient susciter l'intérêt de ce profil. En effet, non seulement ils peuvent apporter le financement à des projets architecturaux de qualité, mais en plus leur présence garantirait la mixité sociale de l'habitat.

On peut également s'interroger sur les logements mis en vente et comment permettre à des foyers aux niveaux de revenus variés d'en devenir propriétaires, avec peut-être des mécanismes sociaux innovants de don/contre-don – qui permettraient des prêts échelonnés pour des ménages moins favorisés et éviterait au propriétaire de logements de faire de nombreuses démarches, souvent onéreuses et laborieuses, liées à la vente de leurs biens.

² Selon M Boulgarian la réflexion de la plupart de ces clients est de "prévoir une retraite dans un lieu plus facile" : "le premier critère, c'est qu'on n'en peut plus d'entretenir [...] les 5000 m² de terrain à La Fouillouse. Et même quand ils ont les moyens d'avoir un jardinier, il n'empêche qu'il y a quand même des travaux d'entretien sur une maison [...]. Et puis il y a l'accessibilité, ... On s'aperçoit qu'il va falloir réduire un petit peu la taille, parce que qu'est-ce qu'on fait dans cette grande maison de 400 m², quand on n'est plus que deux ?"

Séniors isolés, mieux loger pour mieux vieillir

Le profil des résidents vieillissants à la recherche d'un habitat digne est également un profil que nous avons beaucoup rencontré lors de l'étude. Il s'agit de **retraités vivant seuls**. Ils ont une **petite retraite** ou des **minima sociaux**. Ils **résident** dans le **centre-ville** dans des **logements apparemment très dégradés**. Ils sont **locataires** de leur appartement, qui est souvent **trop petit** pour eux.

- **Habitation** : ils **souhaitent un appartement plus grand** pour pouvoir accueillir enfants et petits-enfants, mais ne peuvent pas se permettre de changer de logement au regard de leurs niveaux de revenus. Ils apprécieraient avoir **plus de rangements** dans leur appartement.

- **Habitat** : aimeraient avoir un **espace extérieur commun** à la copropriété pour pouvoir y **cultiver un petit lopin de terre** et/ou y **amener leurs petits-enfants**. Les rares espaces communs de leur habitat ne favorisent pas une cohabitation apaisée et même au contraire contribuent aux tensions entre résidents (notamment car certains font face à du squatte et des trafics). Ils regrettent le manque de concertation avec la copropriété.

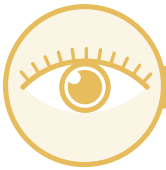
- **Milieu** : **attachés à Saint-Étienne** et à leur **quartier**. Ils apprécient l'**accessibilité piétonne**, les **commerces** et les **équipements à proximité**, qu'ils souhaiteraient toutefois plus développés. Ils constatent à regret la fermeture des petits commerces, du bruit et des incivilités, même s'ils s'en accommodent.





Vigilance

La **faiblesse de leur revenu** ne leur permet **pas d'envisager un autre logement** même si leurs **logements** actuels semblent **peu adaptés au vieillissement**. Si cette dimension est évoquée entre les lignes et de manière éludée, il n'en demeure pas moins que c'est une préoccupation qui a rejaillit lors des échanges. En effet, une partie de ces ménages vivent dans des conditions très difficiles (pas de chauffage, passoires thermiques, taille du logement...). Ils ne veulent pas en changer car la question ne peut pas se poser tant en raison de l'état de leur finance, qu'en raison de leur fatigue et leur crainte liée à un déménagement à leur âge. Il convient sans doute de contextualiser leur propos en le mettant en lien avec les conditions de possibilité d'un déménagement dans un logement plus adapté.



Le regard des professionnels

Ces profils n'apparaissent pas dans les radars ou du moins pas dans la clientèle des professionnels rencontrés. Leur absence est significative, la précarité financière dans laquelle se trouve ces profils semble éloigner ces derniers de l'action des acteurs privés de l'habitat.



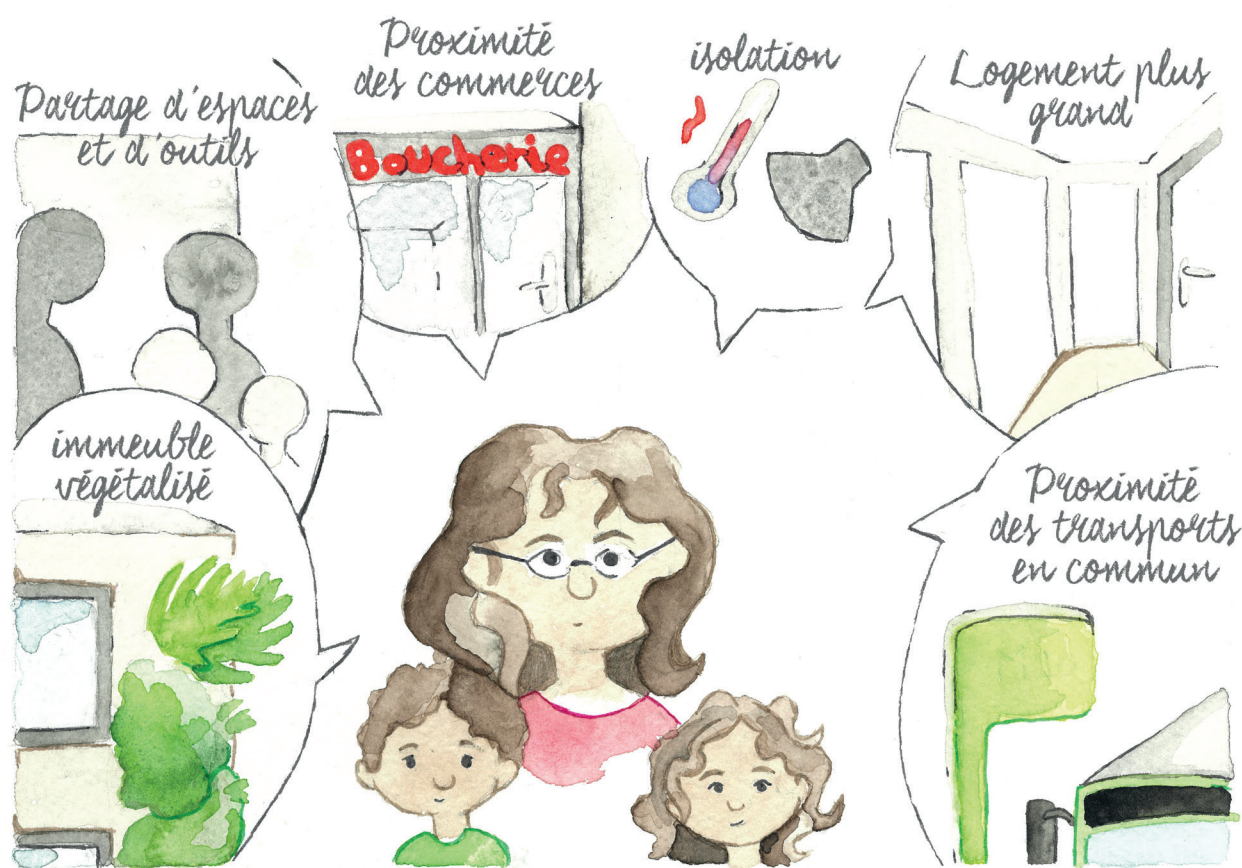
Les questions à explorer pour répondre aux enjeux de l'EPASE

Ce sont des personnes précaires qui ont des difficultés financières et parfois sociales. Est-ce une cible pour l'EPASE ? Quels espaces d'échanges ? Faut-il approfondir ? le cas échéant, **comment envisager l'accompagnement de ces personnes pour une cohabitation apaisée dans des opérations de l'EPASE ?** Est-il possible d'envisager des formes d'interventions limitées à certains espaces communs de leurs immeubles, en essayent de les rendre plus hospitaliers ?

Parents solos, envies d'espace et de vert

Il s'agit de **parents seuls avec enfants**, ce sont généralement des **classes moyennes**, résidant du **centre-ville** et **locataire** de leur appartement. Les **prix des logements** à Saint-Étienne leur permettent de se loger dans un **habitat digne**, même s'ils **aimeraient** que celui-ci soit **plus grand**. Leur revenu ne leur permet pas de prendre un logement qui correspond tout à fait à leurs attentes

- **Habitation** : ils sont satisfaits de leur logement même s'ils en aimeraient un légèrement plus grand. Un aspect essentiel est l'**isolation phonique et thermique** (de mauvaise qualité dans leur logement actuel).
- **Habitat** : leur habitat est **satisfaisant**, même s'ils aimeraient que celui-ci soit **plus végétalisé** et avec **plus d'espaces communs**.
- **Milieu** : ils sont **attachés** à la présence de **commerces de proximité** et aimeraient **plus de dessertes** dans les **transports en commun**. Ils souhaiteraient des **espaces publics piétonisés, végétalisés** et plus **hospitaliers**. Ils estiment qu'il n'y a **pas assez de parcs de proximité** notamment pour s'y rendre avec leurs enfants.





Vigilance

Un regard plutôt positif sur la dynamique de la ville. Ils la trouvent agréable à vivre. Si un logement plus grand, mieux isolé les attire, ils restent plus intéressés par une amélioration des aménités dans les espaces avoisinants leur habitat.



Le regard des professionnels

C'est un profil peu présent dans les radars des professionnels interrogés. L'agence Delomier peut les considérer comme des clients en tant que locataire intéressé par un logement aux nouvelles normes d'isolation mais sans avoir des exigences élevées en termes de commodité.



Les questions à explorer pour répondre aux enjeux de l'EPASE

Il serait intéressant d'explorer plus longuement comment la question de la gestion collective et les espaces collectifs pourrait avoir du sens car leur manière d'envisager leur logement travaille cet enjeu d'espace privé/espace collectif/espace public.

Il serait également intéressant de saisir leur rapport à la propriété et à quelles conditions une opération EPASE pourrait les embarquer ?

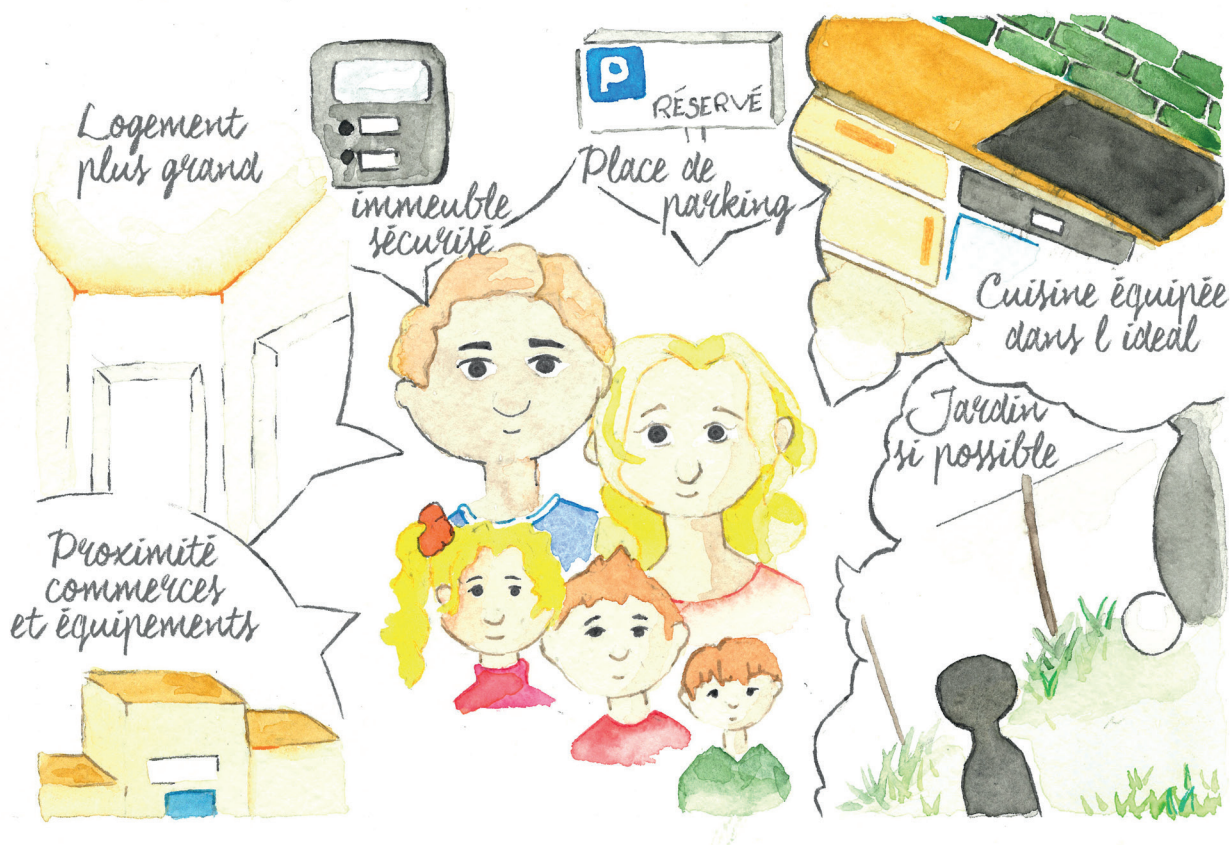
Familles intermédiaires en ville, recherchent maison avec jardin

Il s'agit de **couples avec enfants**, appartenant à la **classe moyenne et classe moyenne supérieure**. Ils **résident dans le centre-ville**. Ils sont déjà **propriétaires** de leur logement mais **aspirent à un logement plus grand**, avec une **accessibilité pour leurs enfants à un espace extérieur**.

- **Habitation** : ils **souhaiteraient résider dans une maison de centre-ville** ou dans un **grand appartement**, avec une **chambre en plus** pour leurs enfants. Ils auraient besoin d'un **extérieur** adapté aux jeux pour enfants. Ils souhaiteraient également être dans un **logement bien insonorisé** et avec une **bonne isolation thermique**. Une cuisine bien équipée et aménagée serait un plus.

- **Habitat** : une **attention soutenue à l'égard des espaces collectifs et de leur entretien**. Ils attendent que ces espaces collectifs soient **lumineux**, ils sont favorables à des **espaces partagés** (jardin, pièce d'outils, garage) mais à condition que les **règles** soient clairement **établies**.

- **Milieu** : ils se trouvent à **proximité immédiate du centre-ville** et profitent des services, commerces à proximité. Attachés à leur quartier, ils sont à la **recherche d'un nouveau bien dans le même quartier**. Ils sont attentifs aux **aménités pour les enfants** : piétonnisation, un parc pour enfants qui proposent des activités adaptées pour différents âges.





Vigilance

Malgré leur attachement à la ville, ils **peuvent envisager de s'éloigner**, s'ils ne trouvent pas de logement adéquat.



Le regard des professionnels

Ce sont des profils qui font partie de la clientèle des professionnels interrogés. Life immo et le cabinet Delomier peuvent s'intéresser à ces profils car leurs opérations répondent assez bien à leurs attentes ; et ils font pleinement partie du cœur de cible de leur clientèle. Ils contribuent au dynamisme du secteur de l'habitat à Saint-Étienne.



Les questions à explorer pour répondre aux enjeux de l'EPASE

Ils semblent avoir un intérêt pour de nouvelles formes d'habitat, qui questionne l'articulation entre espace privé/espace collectif/espace public.

Il serait intéressant de saisir à quelles conditions une opération EPASE pourrait les intéresser et de mieux comprendre quelles formes peuvent prendre ces espaces communs.

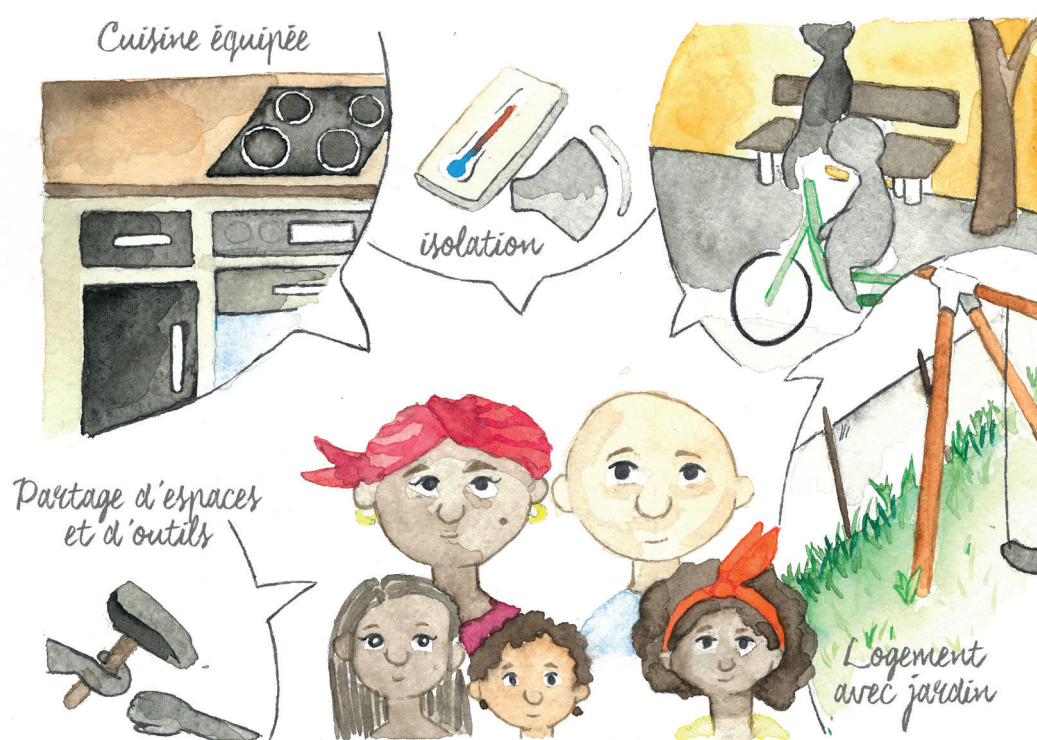
Familles populaires, et si le vrai luxe c'était l'espace

Le profil de résidents en **couple avec enfants**, appartenant aux **classes populaires**, à la recherche d'un logement adaptée a moins été rencontré. Cela est sans doute dû aux conditions de réalisation de l'enquête. Ils **résident dans le centre-ville** ou dans des **quartiers excentrés** et sont **locataires** d'un **appartement** beaucoup **trop petit** pour leur famille.

- **Habitation** : ils **souhaiteraient** résider dans un **appartement plus grand**, avec une ou deux chambres en plus pour leurs enfants. Ils apprécieraient qu'il y ait un **jardin collectif** dans lequel ils pourraient avoir un potager et un espace de jeu pour leurs enfants. Ils apprécieraient que leur **logement** ait des **rangements** dans les chambres et une **cuisine équipée**.

- **Habitat** : ils apprécient de vivre dans un immeuble mais souhaiteraient qu'il y ait **plus d'espaces**, dédiés au **collectif**, qui permettent d'**améliorer le vivre ensemble**, notamment un jardin. Le plus important étant que ces espaces soient **bien entretenus**. Ils ont eu de mauvaises expériences dans des habitats collectifs. Ils tiennent à ce que leur boîte aux lettres se trouve à l'intérieur de l'immeuble, pour éviter les vols et les dégradations. Ils aimeraient avoir une place de parking pour que leur voiture ne soit pas dans la rue. Souhaitent que l'accès à l'immeuble soit **sécurisé** avec un digicode et une caméra, notamment pour éviter le deal. Ils ont longtemps logé chez un bailleur public mais l'entretien laissait à désirer. Ils ont préféré louer plus cher dans un plus petit appartement pour éviter les incivilités (dégradation, squatte...)

- **Milieu** : ils apprécient la vie dans le quartier, estiment qu'il y a de nombreux commerces, services et que les établissements publics sont de qualité (notamment l'école). Ils se déplacent principalement à pied ou en transport en commun.





Vigilance

Ils n'ont pas vraiment d'attachement à un quartier particulier de Saint-Étienne. Ils souhaitent surtout habiter dans un territoire tranquille et apaisé pour les membres de leur famille.



Le regard des professionnels

Ces profils sont absents des cibles clientèles des trois profils interrogés.



Les questions à explorer pour répondre aux enjeux de l'EPASE

Ce public en précarité financière peut-il être accompagné par l'EPASE ?

Perspectives

Ces cinq profils construits grâce aux réponses d'un peu moins d'une centaine de personnes permettent d'une part d'avoir un premier panorama des potentiels acquéreurs de logement à Saint-Étienne, et d'autre part, d'identifier des enjeux et des pistes à explorer plus finement pour concevoir des opérations immobilières ajustées aux attentes des résidents de Saint-Étienne.

Cette étude invite à poursuivre l'enquête, nous avons identifié quelques enjeux qui permettraient de mieux définir les attentes partenariales liées au logement. Il serait ainsi intéressant de :

- Affiner ce travail en le confrontant avec les données de l'EPASE. Celui-ci propose de compléter ce travail avec les données de commercialisation dont dispose l'EPASE sur les opérations en cours (Coeur Vert au Soleil et Factory à Manufacture). Ce travail permettrait d'identifier avec précision le public cible de l'EPASE pour le confronter aux 5 profils identifiés. L'enjeu est double : il s'agit tout à la fois de réfléchir à l'ouverture éventuelle du portefeuille client pour renforcer le déploiement des opérations et dans le même temps de réfléchir à une ingénierie financière qui permette de produire de l'habitat pour des profils aisés qui viendraient soutenir des opérations de l'EPASE. L'intérêt étant de permettre à des clients moins solvables d'acquérir un logement en garantissant à l'opérateur une sécurité financière, tout en favorisant la réalisation d'opération d'habitat mixte.

- Approfondir la compréhension des profils. Certains profils mériteraient d'explorer les pratiques et usages liés à leur logement (notamment en explorer les possibilités liées à la création d'espace commun, dans les habitats, auprès des publics qui ont semblé intéressés par le sujet) et il pourrait être intéressant de saisir les arbitrages liés au parcours résidentiel d'autres profils. Il s'agirait de faire des entretiens semi-directifs avec les différents profils identifiés pour mieux appréhender leurs attentes, les conditions de passage à l'acte d'achat ou de location (freins et leviers). Un tel projet doit également questionner le mode de restitution de l'enquête. En effet, il serait intéressant de mener ces enquêtes en saisissant l'habiter, de manière sensible pour permettre de recueillir des données originales tout en facilitant la future circulation de ces savoirs par le son et/ou l'image (audio, vidéo, photo, ...).

- Mobiliser les représentations graphiques des attentes des potentiels acquéreurs pour susciter la parole et le débat afin d'approfondir et de mieux représenter l'habitat souhaité et réalisable. Ce support de restitution peut être mobilisé tant dans des stands à l'écoute des résidents via le dispositif de la Grande Oreille dans d'autres espaces publics (place du Peuple, place Jean Jaurès, gare, stade Geoffroy Guichard,...) qu'avec des professionnels du logement notamment interne à l'EPASE pour faire débattre et réagir les salariés sur les attentes identifiées et voir comment les services de l'EPASE peuvent s'y ajuster.

Poursuivre cette enquête est finalement l'occasion d'identifier des mécanismes et rouages qui ont pour ambition de mieux appréhender des enjeux globaux : Comment l'accessibilité à la propriété pourrait devenir un élément d'attractivité du territoire stéphanois ? Quelles sont les conditions de cette accessibilité ? Comment ouvrir l'accession à la propriété à un public qui peut difficilement accéder à des prêts bancaires traditionnels ?

Pour aller plus loin

Bugeja-Bloch, Fanny, Lambert, Anne et Noûs, Camille (2021). Les conditions de logement en France Une approche multidimensionnelle des inégalités de logement selon les classes sociales. *Revue des politiques sociales et familiales*, n° 141(4), 91-105. <https://doi.org/10.3917/rpsf.141.0091>

Fijalkow Yankel, « Sociologie du logement, sociologie des villes, des complémentarités à refonder. Réflexions fondées sur la transformation sociale du quartier de la Goutte d'Or à Paris (1982-2010) », *Sociologies et sociétés*, no 2, automne 2013, p. 177-194

Paquot, Thierry, 2005, *Demeure terrestre. Enquête vagabonde sur l'« habiter »*, Les éditions de l'imprimeur, Besançon.

(de) Radkowski, Georges-Hubert, 2002, *Anthropologie de l'habiter. Vers le nomadisme*, Paris, PUF

Berque, Augustin, 2009 [2000], *Ecumène. Introduction à l'étude des milieux humains*, Paris, Belin

Annexe 1

Résumé et analyse des entretiens avec les professionnels

Life Immo – M.Boulagarian DG

Le directeur de Life Immo considère que l'accession à la propriété est plus facile pour des seniors, plutôt des jeunes retraités, car "ils ont une capacité de financement et un pouvoir d'achat". C'est en effet beaucoup plus difficile avec les taux actuels, pour un jeune couple, de se porter acquéreur d'un logement, "parce que les prix des logements, dans le neuf en tout cas, n'ont pas baissé, au contraire".

M Boulagarian estime que sa clientèle réside dans un logement situé dans un périmètre proche de leur opération, se répartit ainsi :

- Principalement, 70 %, des seniors et des cadres supérieurs disposant d'un pouvoir d'achat élevé.
- Environ 10 % de jeunes couples, cadres, primo-accédants.
- 20% d'investisseurs immobiliers.

Life Immo conduit des opérations de construction de "logements de standing"⁵ : le "prix du mètre carré est supérieur au logement classique d'accession". Ce type de logement répond à la demande d'une cible de clientèles aisées, qui a "un pouvoir d'achat supérieur". Cela s'adresse donc plus à des cadres supérieurs, souvent des seniors, comme cela a déjà été évoqué dans le cas du **premier profil « Un logement adapté au vieillissement »**.

Leurs clients primo-accédants, jeunes couples, sont également des cadres qui reçoivent un "petit coup de pouce" de leurs parents. On le voit, ce sont des clients qui possèdent un capital de départ ou une aide familiale qui vient le compenser.

Le promoteur regrette le manque de dispositifs d'aide à l'accession à la propriété dans la région stéphanoise, comme les lois de défiscalisation (Saint-Étienne ne peut profiter du dispositif de la Loi Pinel, car en zone B2) ou le prêt à taux zéro élargi (le prêt à taux zéro dans les zones tendues se fait sur le neuf, à Saint-Étienne cela concerne l'ancien). Il déplore également l'absence de TVA à 5,5% pour les résidences principales, contrairement à d'autres régions. Cette situation est perçue comme un frein à l'accession à la propriété dans le territoire.

⁵ Le directeur insiste sur la qualité des prestations proposées par son entreprise : "on propose, en base, de la menuiserie aluminium, des volets roulants motorisés, du carrelage grand format, de la faïence mi-hauteur, des parois de douche vitrées, du plancher chauffant, des grandes terrasses, des grandes surfaces, etc..."

Frank Athalis Immoinvest42

Immoinvest42 fait de la gestion de patrimoine (promoteur et gestionnaire). Il ne propose pas de bien à la découpe mais un ensemble de logements (entre 12 à 15 appartements). L'entreprise propose des stratégies patrimoniales à ces clients, de gros investisseurs, généralement du département de la Loire mais aussi de Lyon et Marseille, puis devient gestionnaire. Finalement l'habitat est destiné à des locataires qui sont généralement des étudiants ou des jeunes actifs (ce sont les deux profils qui louent ces appartements pour moitié chacun).

Les logements proposés sont des « petits habitats », style studio ou T2. Les immeubles ont souvent des extérieurs, balcons et jardins. Les logements proposent des matériaux de qualité avec de la domotique, mais cette dimension reste raisonnable car « il faut garder le rendement ». En effet, les investisseurs se positionnent sur le marché stéphanois pour le rendement qu'il peut générer.

Il propose une prestation clef en main, d'opérateur patrimonial, en proposant des logements « pratiques », de « belles qualités », « tout meublé ». Ce sont des biens immobiliers qui sont dans une logique de résidence, un peu sur le modèle des résidences étudiantes. Les prix du loyer sont un peu plus élevés que celui du marché (15-18 €/m²)⁶ car il propose en plus des prestations : lavomatique (lavage/séchage avec jetons), wifi collectif, local vélo. La garantie visale permet d'avoir une certaine mixité sociale tout en maintenant l'enjeu d'une cohabitation apaisée entre locataires.

Il a parfois rencontré des difficultés dans les projets qu'il a mené avec l'EPASE car les gens qui prennent les logements ne paient pas toujours et ce malgré le fait que les loyers sont très faibles (6€/m²). Cela rend difficile la participation des investisseurs. Il estime en effet qu'il y a deux logiques différentes qui sont à l'œuvre, celle de l'EPASE, qui a une vision urbanistique et sociale, et celle des investisseurs qui cherchent le rendement. Les opérations sont belles et contribuent à ce que les quartiers évoluent mais la mise en œuvre des projets est trop lente. Le fait de porter des ambitions urbaines et sociales font qu'ils doivent porter les projets par eux-mêmes car ils ne trouvent pas les opérateurs pour le faire à leur place et cela entraîne une certaine lenteur car ils ont moins la capacité de sortir les projets en temps et en heure.

François Soulier directeur de l'agence Delomier

François Soulier distingue plusieurs profils d'acquéreurs : les jeunes retraités, qui reviennent en ville après avoir vécu en périphérie et qui souhaitent des logements de hautes qualités et sécurisés ; les travailleurs lyonnais qui s'installent à Saint-Étienne pour bénéficier de prix plus abordables, les primo-accédants qui achètent de petits logements abordables.

Les principaux critères de choix d'un logement sont, l'emplacement, la taille, l'étiquette énergétique, la présence d'un balcon ou d'un extérieur et la rénovation récente. L'isolation et la consommation d'énergie sont devenues des préoccupations majeures en raison de l'augmentation des coûts énergétiques. Les acquéreurs recherchent également des logements lumineux, bien disposés, proches des commerces, des écoles et des transports en commun.

⁶ La moyenne est de 10,1 €/m² pour un T2 construit après 2005 dans le parc locatif privé et de 12 €/m² pour un T1, construit après 2005 dans le parc locatif privé.

Les logements désirables des stéphanois.es

Phrase d'accroche : L'agence d'urbanisme des territoires ligériens, epures, réalise une étude enquête concernant les attentes et besoins de logements des potentiels acquéreurs/locataires stéphanois. L'enjeu est d'éclairer nos partenaires sur une offre de logements adaptée aux modes de vie des Stéphanois.

Essayez au maximum de noter les mots exacts des interlocuteurs quand cela vous paraît particulièrement intéressant

Où habitez-vous ? Et quel serait votre chez-vous idéal ?

Où habitez-vous ? et votre chez-vous idéal ça serait quoi ? _____

Que pensez-vous de votre logement ? Qu'est-ce que vous aimeriez voir changer (nombre de pièces ; superficie ; espace annexe – cave, cellier extérieur, garage, box, stationnement vélo ; aménagement du logement – placard, Fenêtre dans la salle de bains, Revêtements de sol, Cuisine ouverte/fermée, Taille du séjour) : _____

Que pensez-vous de votre logement en terme architectural ? Qu'est-ce que vous aimeriez voir changer

(esthétique, qualité des parties communes, espaces extérieurs, qualité environnementale) : _____

Quartier actuel /où aimeriez-vous vivre ? Pourquoi ? : _____

Comment vous vous déplacez ? Quel aménagement améliorerait vos mobilités ? (Proximité train, tramway, autres, voiture, vélo) : _____

Que pensez-vous des équipement/service à proximité de chez vous ? Qu'est-ce que vous aimeriez voir améliorer ? (Espaces verts, Écoles / collèges / lycées (choix dicté) / Commerces / Grands équipements) : _____

Siva Sebati Pascal (03) 77 92 84 00 / 04 77 92 84 09 / 04 77 92 84 09

tel : 04 77 92 84 00 fax: 04 77 92 84 09 web : www.epures.com
45 rue de la télématique CS 40801 42952 Saint-Étienne cedex 1

Que pensez-vous de votre cadre de vie immédiat ? Qu'est-ce qui pourrait être amélioré (Vis-à-vis, Calme, Environnement végétalisé / arboré, Qualité des espaces publics à proximité) : _____

Et si on faisait ça ?

Espaces collectifs (Ascenseur, Jardin collectif) et **Présence d'espaces partagés** (Buanderie, Atelier, Salle commune, Chambre supplémentaire partagée, Jardin potager partagé, Jardin d'agrément partagé) _____

Sécurité (Accès sécurisé (renforcé), Prestations de gardiennage / surveillance, Entrée privative) _____

Pourquoi n'habitez-vous pas dans un tel endroit (prix/type de logement qui n'existe pas/...) ? _____

Profil de l'enquêté :

Genre :	Âge :
Profession :	Composition du foyer :
Lieu de résidence actuel :	
Part du revenu dédié au loyer :	
Parcours résidentiel :	
.....	

Si profil qui vous paraît intéressant, pensez à prendre mail et numéro de téléphone
Mail : tel :

Annexe 2

Grille d'entretien



46 rue de la télématique
CS 40801
42952 Saint-Etienne cedex 1
tél : 04 77 92 84 00
mail : epures@epures.com
web : www.epures.com