

Etude de marché Ecoquartier Font-Pré



**Bouygues
Immobilier** 
Bien plus pour vous

Avenue Colonel Picot, Toulon (83)

Janvier 2014

Siège :
Espace Eiffel - 18/20, rue Tronchet - 69006 Lyon
tél. 04 72 00 87 87 - fax. 04 78 27 70 72
SAS au capital de 300 000 €

Agence de Montpellier :
133, rue Olof Palme - Tournezy - 34070 Montpellier
tél. 04 67 07 99 00 - fax. 04 67 07 90 91

Agence de Nantes :
1, allée Cassard - 44000 Nantes
tél. 02 40 95 64 64

Agence de Nice :
23, rue Jean Canavèse - 06100 Nice
tél. 04 93 51 01 11 - fax. 04 93 51 01 64

OBSERVATOIRES ET BANQUES DE DONNÉES

A la source des données que nous publions et analysons, nous sommes présents sur tous les segments de marché :

- Logements neufs, libres ou sociaux
- Lots à bâtir
- Logements anciens
- Immobilier d'entreprise et d'activités
- Commerces

Nous collectons périodiquement des données utiles à la compréhension des enjeux de ces différents marchés dans plus de 30 agglomérations pour répondre aux besoins de nos clients.

Nous animons ainsi des observatoires créés selon les souhaits de nos donneurs d'ordre.

Pour créer ces applications spécifiques, le pôle « système d'information » nous permet de développer en parfaite autonomie les outils nécessaires à l'exploitation de ces observatoires immobiliers.

Les informations restituées sont donc adaptées :

- aux attentes de chacun : données brutes ou prétraitées selon le cahier de charges,
- aux usages de chacun : outils de restitution qui vont du rapport papier aux connexions à un site dédié, sécurisé et personnalisé.

ETUDES ET CONSEIL STRATÉGIQUES

Notre démarche est fondée pour l'essentiel sur la découverte des besoins de nos clients car nous savons, après plus de 20 ans d'expérience, que **les attentes de chacun sont uniques.**

Pour chaque mission, notre approche repose donc sur :

- Un cadrage précis des besoins exprimés.
- Une participation de notre pôle « méthode et qualité » pour créer et faire vivre nos outils de travail : études statistiques et abaques, techniques d'analyses des faits et des données, mise en œuvre de nos expertises « métiers ».
- Une attention portée aux étapes clés de la réalisation des missions :
 - Lancement, « points étapes », conclusions, rédaction, et restitution.
 - La contribution de nos meilleures compétences pour formuler nos recommandations.
 - Le management des projets et des équipes basé sur le partage des expériences, le soutien, et le contrôle interne des procédures.

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Ce document est protégé par le © copyright
Il est destiné au seul usage de la société :

BOUYGUES IMMOBILIER COTE D'AZUR

Il ne peut être diffusé auprès de personnes physiques ou morales extérieures à l'entreprise sans notre accord express. Les méthodologies d'intervention, les mises en œuvre qui s'ensuivent et les techniques d'investigation sont la propriété d'Adéquation.

AUTEURS

Cette mission a été conduite par

Simon Chapuy

A collaboré à sa réalisation

Aurélien Chalavon

Pour toute information au sujet de cette mission, nous nous tenons à votre disposition au 04-72-00-86-86

VALEURS

Responsabilité : au regard du rôle que nous jouons dans notre secteur d'activité et dans le respect de l'éthique de notre métier

Anticipation : dans l'exercice de nos activités, comme dans les moyens uniques dont nous disposons

Loyauté : dans la manière dont nous envisageons les rapports humains, au sein de l'entreprise comme à l'extérieur

Exigence : en plaçant nos clients et ce que nous leur recommandons, au centre de nos préoccupations

Engagement : sur la qualité de nos sources d'informations, nos analyses, nos conseils et recommandations

Un projet d'écoquartier sur le site de l'ancien hôpital Font-Pré, à l'Est de Toulon

▪ Rappel du projet – la reconversion de l'ancien hôpital Font-Pré dans l'est toulonnais, un secteur en profondes mutations urbaines

- La société Bouygues Immobilier Provence est en voie de développement d'un écoquartier sous la forme d'un programme mixte (logements, bureaux, commerces, espaces publics et paysagers) sur le site de l'ancien hôpital Font-Pré à Toulon, avenue du Colonel Picot dans le quartier Brunet à l'Est de Toulon. Un quartier à l'urbanisme hétérogène, souffrant de la coupure nord-sud provoquée par l'A57, mais un secteur qui est aujourd'hui en profondes mutations urbaines.
- Ce projet d'ensemble verra le jour au sein d'un périmètre d'une surface de 4.6 hectares offrant une constructibilité importante. Un projet qui s'effectuera en 3 tranches.



Source: doc. Bouygues Immobilier

- Dans cette perspective, la société Bouygues Immobilier a fait appel à la société Adequation pour réaliser une étude de marché sur le volet logements (environ 700 logements à venir) notamment en termes de clientèles cibles pour les logements libres.

▪ Un territoire à la croissance démographique soutenue, mais qui vieillit

- Toulon, commune de 165 000 habitants, est avec la Seyne-sur-Mer, le marché directeur de la communauté d'agglomération Toulon Provence Méditerranée, qui regroupe 423.000 habitants. Une ville et une agglomération, qui sur la période 1999/2010, ont respectivement gagné annuellement 462 et 1651 nouveaux ménages. *Source: INSEE RGP 2010.*
- Un territoire vieillissant (40 % des ménages ont plus de 60 ans), et relativement fragile économiquement, comme l'attestent les revenus médians relevés sur Toulon (23.613€), dont le quartier Brunet, et sur la CA TMP (26.561 €). Des niveaux qui sont inférieurs à la moyenne nationale (29.010 €). *Source: INSEE DGI (RFDM 2011)*
- le quartier Brunet est aujourd'hui un secteur à la notoriété résidentielle moyenne, qui se verra modifiée via de grands projets à moyen terme (cf. pages suivantes).

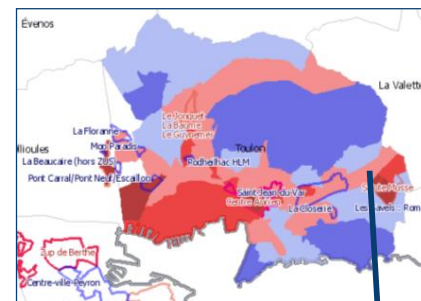
Toulon au sein de l'agglomération Toulon Provence Méditerranée



Source: www.tpm-agglo.fr

Analyse des notoriétés résidentielles par revenu fiscal médian

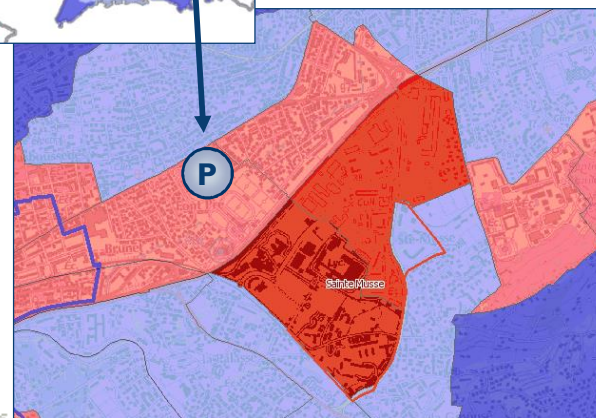
Analyse par quartier (iris) comparé à la France métropolitaine



→ Le projet se situe dans un secteur au revenu fiscal médian compris entre 75% et 100% du revenu fiscal médian des ménages en France métropolitaine

- moins de 50 % (7)
- de 50 à 75 % (8)
- de 75 à 100 % (28)
- de 100 à 125 % (18)
- de 125 à 150 % (7)
- Plus de 150 % (0)

- Quartiers
- Zfu
 - Zus
 - Autres Quartiers du CUCS

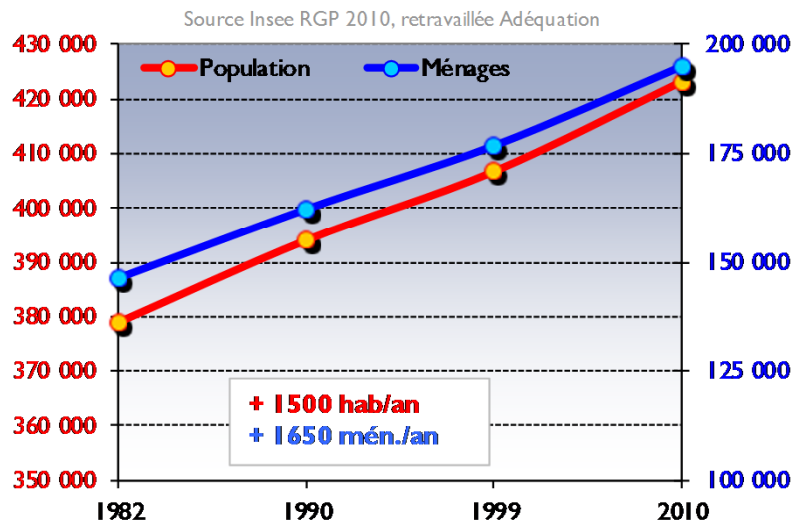


Source: INSEE/DGI – SIG du secrétariat général du CIV. Revenu fiscal médian par unité de consommation 2008

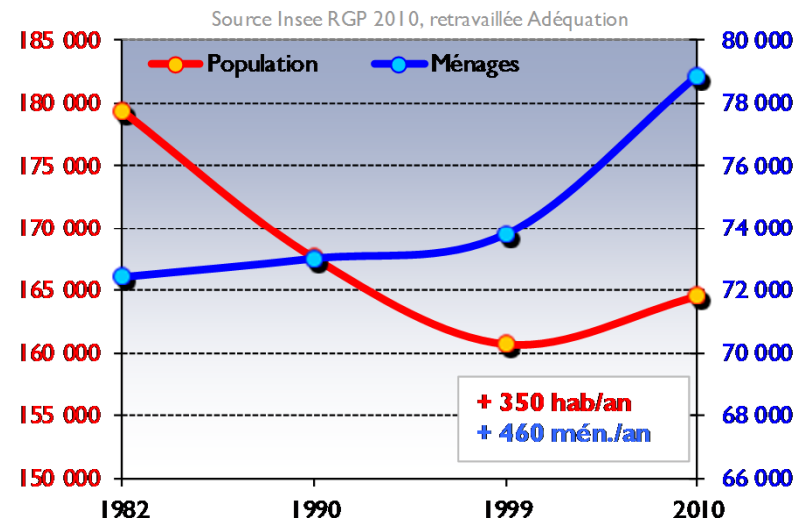
Une croissance démographique retrouvée à Toulon, un dynamisme qui reste inférieur à celui observé au sein de l'agglomération, et du au 2/3 au solde naturel

Cadre démographique

Evolution de la population et des ménages
CA Toulon Provence Mediterranee



Evolution de la population et des ménages
Toulon



Evolution comparative de la population et des ménages – 1982 - 2010

Population	1982	1990	Gain annuel 1982-1990	1999	Gain annuel 1990-1999	2010	Gain annuel 1999-2010	Tx Var 99-10	Dont variation due au solde naturel : taux annuel moyen entre 1999 et 2010, en %	Dont variation due au solde migratoire : taux annuel moyen entre 1999 et 2010, en %
	1982	1990	Gain annuel 1982-1990	1999	Gain annuel 1990-1999	2010	Gain annuel 1999-2010	Tx Var 99-10		
CA Toulon Provence Mediterranee	378 927	394 042	1 889	406 716	1 408	423 190	1 498	0,36%	0,09%	0,27%
Toulon	179 423	167 619	-1 476	160 712	-767	164 532	347	0,21%	0,14%	0,07%
Ménages	1982	1990	Gain annuel 1982-1990	1999	Gain annuel 1990-1999	2010	Gain annuel 1999-2010	Tx Var 99-10		
	1982	1990	Gain annuel 1982-1990	1999	Gain annuel 1990-1999	2010	Gain annuel 1999-2010	Tx Var 99-10		
CA Toulon Provence Mediterranee	146 329	162 236	1 988	176 794	1 618	194 955	1 651	0,89%		
Toulon	72 428	73 021	74	73 807	87	78 887	462	0,61%		

→ Après une baisse de la population entre 1982 et 1999 à Toulon, la ville connaît sur la dernière période de recensement un dynamisme démographique « nouveau ». La part due au solde migratoire représente 1/3 du taux de variation. A l'échelle de l'agglomération, la tendance est inverse, le taux de variation étant davantage du au solde migratoire.

→ Un taux de variation qui reste inférieur à l'échelle de la ville par rapport aux communes périphériques de l'agglomération.

adéquation

Une mutation palpable de la ville, à travers les nombreux projets entamés depuis plusieurs années

Préfecture du département située à un peu moins d'une soixantaine de kilomètres au sud-est de Marseille, bénéficiant d'une bonne desserte, tant par le réseau routier (autoroutes A. 50 et A. 57) que ferroviaire et aéroport international Toulon - Hyères, à une vingtaine de kilomètres.

Divisé en deux bassins, dont le plus petit, très protégé, s'étend entre Toulon et la presqu'île de Saint-Mandrier, le port abrite une bonne partie de la flotte française et son activité constitue avec l'arsenal, l'essentiel de l'économie locale, le reste étant surtout représenté par la grande zone commerciale qui s'étend à l'est sur les communes voisines de la Valette-du-Var et La Garde.

Sur les 50 plus grandes villes françaises, une récente enquête du magazine l'Express classe Toulon au 10e rang pour le dynamisme économique et au 11e rang pour le cadre de vie qui tient compte de la fréquentation des transports en commun. Soit devant des villes comme Antibes, Fréjus-Saint-Raphael, Nice, Avignon...

La ville se forge, depuis maintenant une dizaine d'années, une nouvelle image avec pour corollaire un marché immobilier qui s'est réveillé et une démographie à nouveau orientée à la hausse. Les principales opérations d'urbanisme sont le témoin de la métamorphose de la ville :



EN COURS :

- Réalisation d'un nouvel établissement hospitalier implanté dans le quartier Sainte-Musse, d'une capacité prévisionnelle de 780 lits (d'une superficie d'environ 80.000 m² développés hors oeuvres) ;
 - Après démolition de la vieille prison Saint-Roch, édification à cet emplacement du pôle judiciaire, outre, la requalification de l'entrée ouest de la ville ;
 - Programme de réhabilitation dans la ville basse, secteur situé à proximité du port, qui marque une volonté de la ville de trouver, à travers cette opération ambitieuse, un développement équilibré et d'ensemble de ce secteur.
- Dans ce contexte, notons le classement (pour favoriser l'emploi et les créations d'entreprises) de l'hyper centre-ville en zone franche urbaine, la réhabilitation ou la reconstruction de logements et la requalification des espaces et des rues ;
- Livraison du deuxième "tube", tunnel autoroutier traversant la commune d'ouest en est, ouverture vraisemblable au cours de l'année 2013 et dans la continuité de ce chantier, l'élargissement de l'autoroute en sortie est ;
 - Réhabilitation et construction du complexe sportif "Léo Lagrange";
 - Enfin, sur le campus de Toulon, la construction des locaux de l'institut Ingémédia et de la Maison de la Recherche Euro-Méditerranéenne.

EN PROJET :

- Agrandissement et réaménagement de la gare et de ses abords. Les travaux ont déjà commencé sur le bâtiment historique de la gare et ses accès ;
- Première tranche, au nord du boulevard de la Démocratie, du projet "Centre d'Affaires Métropolitain – Axe des gares", destiné à permettre la réalisation de 12.000 m² de bureaux et 40 logements ;
- Création d'un quartier mixte, au sud de la Valette, qui sera desservi par le futur transport en commun en site propre (T.C.S.P.). Cette opération de 75.000 m² H.O.N., composée de commerces et services (41.000 m²), de logements (20.000 m²), de bureaux (8.000 m²) et d'un hôtel (6.000 m²) ; livraison prévisionnelle annoncée en 2014 ;
- Poursuite du projet du futur transport en commun en site propre (T.C.S.P.) avec travaux d'élargissement routier, de démolition et réalisations effectives de plusieurs ouvrages pour une livraison prévisionnelle autour de 2015 ;
- Implantation d'un complexe sportif dans le secteur nord de la Beaucaire (communes de Toulon et d'Ollioules) ;
- Décision de la communauté d'agglomération, de l'Etat, de la région et du département d'investir dans un projet de reconversion de la Base aéronavale (B.A.N.) de Saint-Mandrier, en pôle de réparation et d'entretien de navires de grande plaisance ;
- Implantation de 30.000 m² de la Direction des Constructions Navales Systèmes et Services – D.C.N.S., dans le cadre du Technopôle de la Mer ;
- Enfin, « Le Grand Projet Rade », visant à accélérer les synergies entre différentes opérations à caractère économique, environnemental, civil, militaire ou universitaire, en liaison avec la mer.

Un projet de reconversion de l'hôpital Font-Pré, qui s'inscrit dans un contexte plus large de « réécriture » de l'Est toulonnais

La reconversion de l'hôpital Font-Pré s'inscrit dans un contexte plus large de restructuration et de redynamisation urbaine de l'Est toulonnais:

- la création du complexe sportif Léo Lagrange, entre l'ancien hôpital Font-Pré et l'A57,
- le nouvel hôpital de Sainte-Musse au sud de l'A57, qui devrait être accessible par des modes doux depuis le site. Une structure de 754 lits sur 150.000 m² de plancher, implantée sur 6,5 ha (ancienne foire de Toulon), qui regroupe les sites de Font-Pré et Chalucet et accueillera sur site 2.500 hospitaliers.
- le quartier de Saint Musse qui a fait l'objet d'une Opération de Renouvellement Urbain (ORU).
- Plus à l'est, le réaménagement du sud de la commune de La Valette du Var: **Grand Sud Passion (2009-2019)** concerne un secteur mixte de 200 hectares, allant de Sainte Musse à l'université avec la restructuration du Campus La Garde/La Valette en passant par le futur écoquartier Entrevert. Sur cette opération l'ambition est de créer environ 20.000 m² de logements (dont des logements dédiés aux étudiants), un pôle commercial non alimentaire, un pôle tertiaire et des équipements de loisirs dont un pôle aquatique.

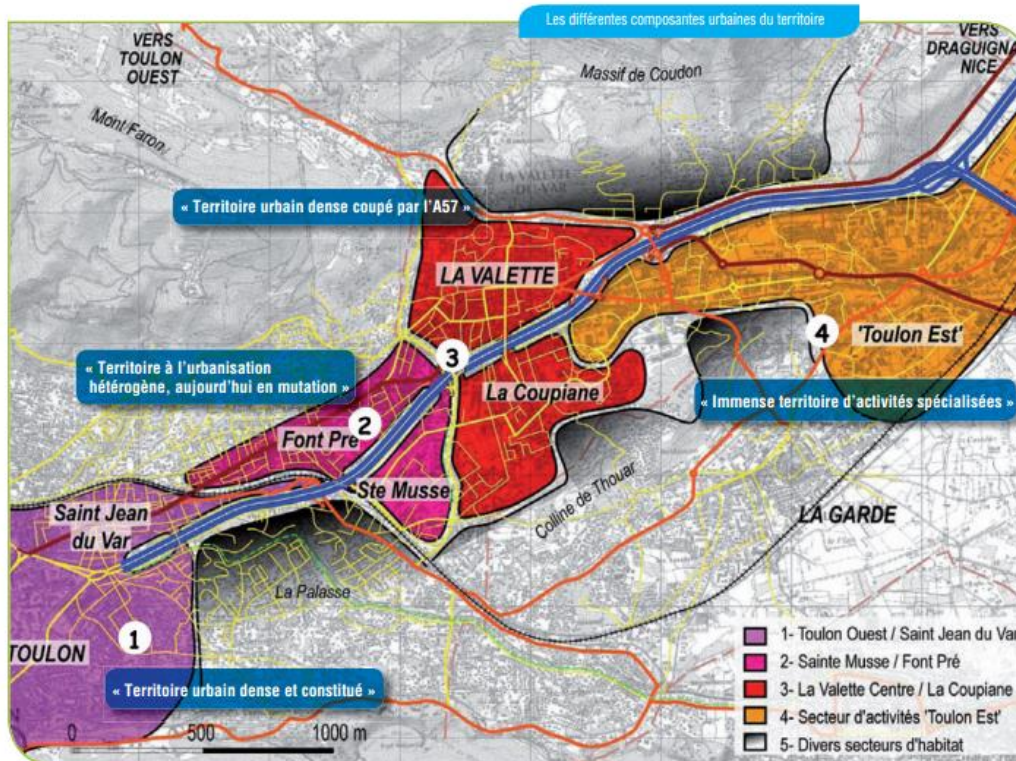


Source: Stade Léo Lagrange (Ville de Toulon)



Source: Hôpital Sainte-Musse (Ville de Toulon)

Un projet au cœur de la requalification de l'Est toulonnais



Source: DREAL PACA



Source : Projet Grand Sud Passion (ville de La Valette du Var)

Une probable ligne de BHNS devrait passer horizon 2018/2020 à proximité du site

▪ Un projet d'envergure de desserte en site propre...

La Communauté d'agglomération Toulon Provence Méditerranée prévoit au plus tôt d'ici 2018 (enquête publique en 2015) la mise en service de la ligne de Transport en Commun en Site Propre (TCSP) qui sera un Bus à Haut Niveau de Service. S'étendant sur environ 10 km, et ponctuée de 20 stations rien que sur la ville de Toulon, ce projet complètera le réseau de bus déjà existant et permettra de connecter davantage les différents territoires de l'agglomération.

A terme, le projet de TCSP de Toulon devrait relier cinq communes : La Seyne-sur-Mer, Ollioules, Toulon, La Valette-du-Var, La Garde.

▪... dont pourrait bénéficier le projet

Ce projet sera également l'occasion d'un réaménagement urbain, et requalifiera certains quartiers comme le quartier Saint-Jean-du-Var, situé à proximité du quartier Brunet.

Il desservira le quartier Brunet avec une station du même nom. Cette station pourrait être située à environ 400 mètres du site de l'hôpital Font Pré, sur l'avenue du Colonel Picot. **Attention : tracé non définitif – manque de données récente de la part de la collectivité à ce sujet**

Tracé du projet de ligne de TCSP (ci-dessous, le segment traversant Toulon)



Source: www.tpm-agglo.fr



Infrastructures de transport structurantes et projets économiques

1 **Projet de traversée souterraine de Toulon – Acte II**

Objectifs de continuité autoroutière entre l'A50 (de Marseille) et l'A57 (vers Nice), sous le centre-ville de Toulon (Tube Sud) permettant de retirer le trafic de transit de l'agglomération toulonnaise et libérer les rues du centre-ville. – *Mise en service estimée en Mars 2014*

2 **Projet de Transport en Commun en Site Propre (BHNS) finalement reporté horizon 2018**

3 **Projet de ligne SNCF Marseille Toulon Nice reportée après 2030**

4 **A57 à l'Est de Toulon / Elargissement à 2x3 voies**

Le périmètre de l'opération est situé entre « l'échangeur le carrefour des Oliviers » et « l'échangeur de Pierre Ronde ». Le projet prévoit également de réaménager les échangeurs et d'améliorer les liaisons entre les quartiers qui bordent l'autoroute. Au-delà de l'aspect strictement routier, l'opération doit contribuer à la recomposition urbaine de l'Est de l'agglomération toulonnaise. Le projet s'inscrit dans un milieu urbain, aux emprises limitées et aux enjeux économiques forts (la zone Grand Var). Une fois réalisé, le projet contribuera également à l'amélioration de la desserte des équipements collectifs de l'Est toulonnais (hôpital Sainte-Musse, complexe sportif Léo Lagrange, Université....) – *Mise en service estimée horizon 2018*

5 **L'Axe des gares**

Centre métropolitain de 42 ha (bureaux, équipements publics et logements) qui a pour vocation d'équilibrer le développement économique de l'aire urbaine entre l'ouest, le centre et l'est de l'agglomération TPM. Un projet qui est lié à la réalisation du Pôle d'échanges multimodal (PEM) de Toulon et qui complètera les rénovations en cours de la gare SNCF et de son parvis. *Echéance 2014 et plus longue pour le reste.*

6 **Maison de la Recherche Euro-méditerranéenne et l'Institut Ingémédia/Toulon**

Un projet qui totalise 11 500 m² de SHON pour une *livraison septembre 2014*

Surfaces d'enseignement : 5 840 m² / Laboratoires de recherche : 1 970 m² / Surfaces mutualisées, locaux administratifs : 3 690 m²

7 **Technopôle de la mer: une base "terrestre" à Ollioules et une base "marine" à La Seyne-sur-Mer qui s'articule autour des axes suivants : Recherche et Développement, formation et aide à la création d'entreprises.**

- Une surface totale de 32 hectares sur la commune d'Ollioules. L'objectif est d'accueillir 210.000 m² de plancher d'activités technologiques, de recherche, d'enseignement et de services dédiés (soit 5000 salariés et 1000 étudiants).

- Une première phase de 94.000 m² comprend un ensemble tertiaire de 30.000 m² (un incubateur-pépinière-hôtel d'entreprises, des espaces dédiés à la recherche et la mise en production, locaux de recherche et d'enseignement d'Euromed management).

- *La première phase devrait être achevée début 2015.*

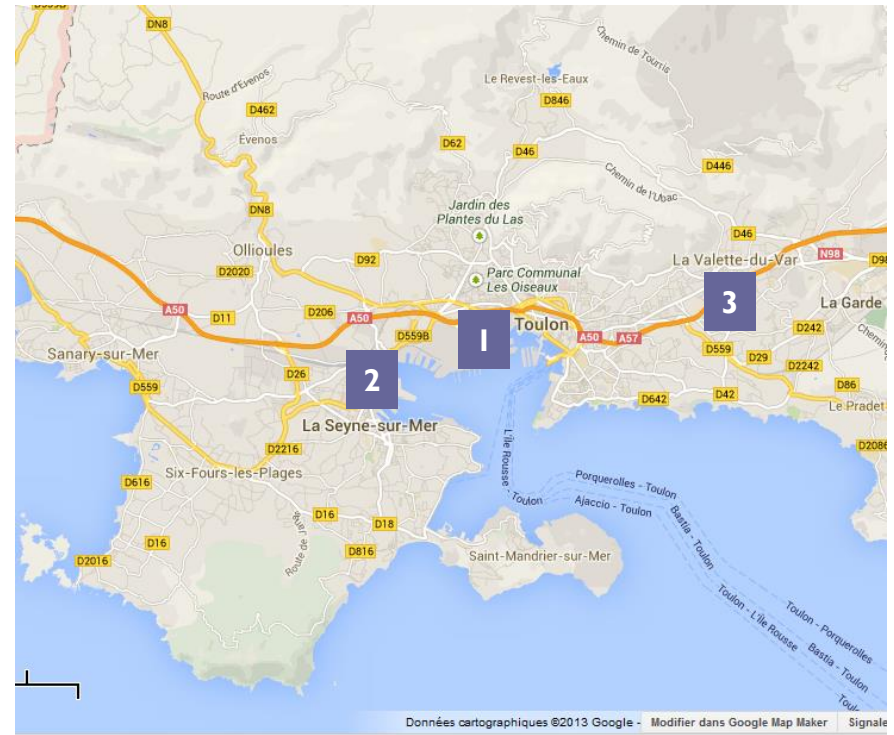


Principaux projets de logements

1 Programme de rénovation urbaine de Toulon, centre ancien

Le programme de Rénovation Urbaine (PRU) du centre ancien de Toulon a engendré une démarche de renouvellement urbain sur un ensemble d'îlots à restructurer. Au total, près de 11 îlots sont à rénover : 88 immeubles, 354 logements dont 137 logements sociaux. Un programme qui prévoit également la réhabilitation de 14 immeubles (84 logements sociaux) et la construction de 14 programmes (293 logements sociaux) en dehors du centre ancien. De nombreux équipements publics sont également prévus: maison de la vie associative, locaux associatifs, deux micro-crèches, équipements sportifs, etc.

Exemple de l'îlot Baudin : 106 logements, étudiants, 42 logements sociaux et familiaux, près de 400m² de commerces et une micro-crèche. Un projet qui sera livré courant 2014



2 Projet de rénovation urbaine de la Seyne-sur-Mer, quartier de Berthe

Un projet qui prévoit la construction de 900 logements sociaux après la démolition de 800 logements, la réhabilitation de 2 400 logements, l'aménagement des équipements et services publics, etc. Un quartier qui est donc aujourd'hui en cours de mutation et qui offre à ses habitants « un cadre de vie amélioré et contribuant à le valoriser ».



3 Projet Grand Sud Passion (2009-2019) – Commune de La Valette-du-Var

Il correspond à un secteur mixte de 200 hectares, allant de Sainte Musse à l'université. Il comprend trois volets : un volet logement avec près de 300 logements dont 20 % sociaux sur la friche industrielle Barnéoud (2013-2018 – Altarea Cogedim et SPL Méditerranée). Un deuxième avec Famille Passion et l'aménagement commercial de l'avenue de l'Université et des Espaluns à l'horizon 2014 ; le troisième concerne Grand Sud Coupiane autour du TCSP (Transport en commun en site propre) avec le projet Coupiane-Coudon, aménagement urbain intégrant l'ancienne clinique jusqu'au pont Auzende.



Un objectif ambitieux de production de 1832 résidences principales par an à l'échelle de la CA Toulon-Provence-Méditerranée dont 27% à Toulon

Périodicité	2010-2016
Objectifs	<p>L'agglomération TPM se fixe un objectif ambitieux de production de 2.155 logements par an, dont 1832 résidences principales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 30 % des logements neufs devront être réservés au logement social dont 20 % maximum en PLAI, 20 % maximum en PLS, (hors opérations spécifiques) - 10 % au minimum en accession sociale

Territorialisation des objectifs

Communes	Production neuve de logements/an	Part du logement social
Carqueiranne	58	30 %
Hyères	303	36 %
La Garde	97	14 %
Le Pradet	83	64 %
La Revest-les-Eaux	24	60 %
La Seyne-sur-Mer	243	32 %
La Valette-du-Var	169	34 %
Ollioules	77	40 %
Saint Mandrier	72	41 %
Six Fours	211	50 %
Toulon	495	43 %
TOTAL TPM	1832	39 %

Source: Programme d'action / PLH CA TPM

Territorialisation des objectifs propre à la Ville de Toulon

Toulon	
Secteur	Production neuve de résidences principales sur 6 ans
Secteur Faron-Axe des Gares	580
Secteur Sud-Centre-ville jusqu'à la Rade	719
Secteur Est	550
Secteur Ouest	430
Autre	190
Diffus	500
Total	2969
Objectifs de logements sociaux	1054 en production neuve 210 en acquisition amélioration 120 en logements conventionnés

Source: Programme d'action / PLH CA TPM / Commune de Toulon

Un objectif de production annuelle de 495 logements à Toulon, dont 91 logements/an au sein du secteur Est, qui représente ainsi 18% de la production.

Une part importante de logements sociaux qui devrait représenter 43% de la production de logements sur Toulon.



Le site et les cibles de clientèle

Un projet qui s'inscrit à l'Est de la ville, au cœur d'un périmètre en mutation

Localisation du site : 14/20

Critères	Valorisation	Éléments remarquables
Commerces, services & équipements	3 / 5	Un supermarché est accessible en 5 minutes en voiture, et une petite polarité commerciale se situe à proximité de la place du Professeur Calmette, à 100 mètres. A proximité immédiate du projet, le nouveau complexe sportif Léo Lagrange et le nouvel hôpital Sainte-Musse constituent de nouveaux équipements à l'échelle du quartier. Les écoles élémentaires et collèges sont situés à plus d'un kilomètre.
Accès/Transport	4 / 5	L'autoroute A57 est accessible via la sortie La Palasse, située à 800 mètres. Un arrêt de bus du réseau Mistral est situé à 50 mètres et la gare SNCF est accessible en moins de 10 minutes en voiture. Accès routier facile depuis l'avenue du colonel Picot. L'arrêt Brunet de la future ligne de TCSP (qui a de grandes chances d'aboutir) se situera à 400 mètres du projet.
Dynamisme économique et pôles d'emplois	4 / 5	La zone d'emploi de Toulon compte 217 000 emplois. Hôpital : +/-4.000 emplois. Université de Toulon : 10.000 étudiants. Les grands projets de la communauté d'agglomération Toulon Provence Méditerranée (TPM) dont le Technopôle de la Mer (entreprises de haute technologie), la création d'un centre d'activités et d'affaires à vocation métropolitaine à Toulon. Proximité du futur centre métropolitain.
Notoriété/Image résidentielle	3 / 5	Secteur à l'est du centre-ville de Toulon, et dont l'image correspond à la « gamme moyenne » pour certaines poches accueillant des villas avec des jardins arborés au cœur de ruelles préservées des nuisances sonores.

Environnement du site : 12/20 → 13/20 à terme

Critères	Valorisation	Éléments remarquables
Bâti environnant	3 / 5	Bâti mixte composé à la fois de maisons de ville et de logements collectifs de qualité moyenne.
Espaces Verts/ Environnement paysager	3 / 5	Peu d'espaces verts sont à proximité immédiate du site, mais la forêt de Font Blanche est visible sur les hauteurs de Toulon. Le cœur d'îlot devrait être agréable.
Nuisances (sonores, pollution...)	3 / 5 → 4/5	A57 à 300 mètres du site. Un environnement résidentiel, offrant une qualité de vie agréable. Un « label » éco-quartier vient renforcer l'attractivité du projet.
Dégagement/vis-à-vis	3 / 5	La déclivité du quartier permet d'obtenir des dégagements sur les hauteurs de Toulon.

Analyse de site

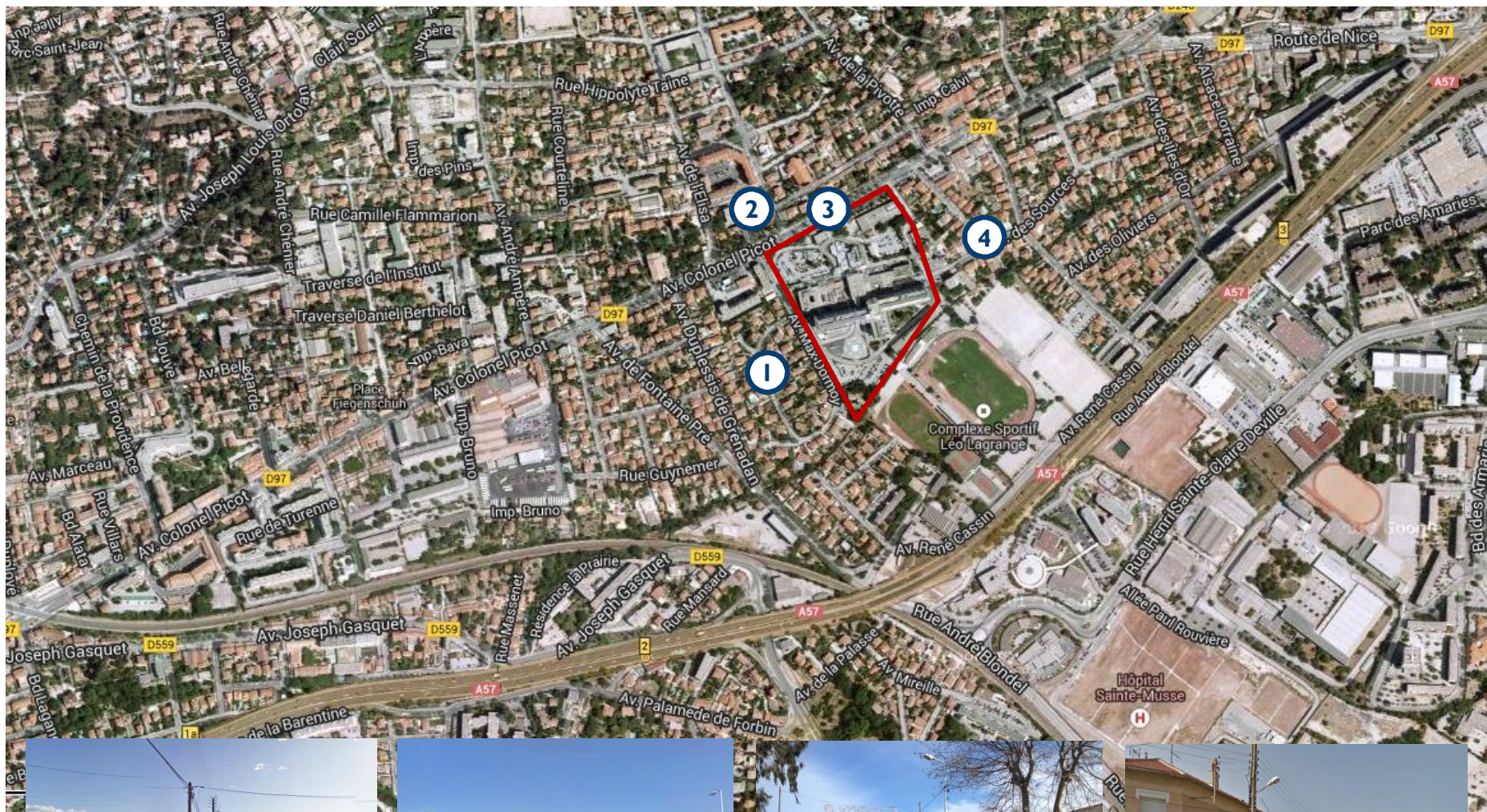
Conclusion

- Un projet qui s'inscrit dans le quartier Brunet, un secteur de « gamme moyenne » bénéficiant d'un réseau de transport permettant d'accéder rapidement aux principales zones d'emploi de l'agglomération. Le quartier devrait encore être mieux desservi à terme, grâce au projet de transports en commun en site propre.
- Un environnement résidentiel, offrant une qualité de vie agréable. Un « label » éco-quartier vient renforcer l'attractivité du projet.
- Ainsi au regard des caractéristiques du site, ce dernier est susceptible d'attirer une clientèle en accession composée de primo-accédants et de ménages intermédiaires. En complément, une clientèle de seniors et envisageable. Une clientèle locative est également envisageable, séduite par la localisation « fonctionnelle ».



Source: Google Maps

Un site prenant place dans un secteur très résidentiel à dominante pavillonnaire



Analyse de site



Vue – Rue du Commissaire Becker



Vue – Bâti environnant au Nord



Vue – Avenue Colonel Picot



Vue – Avenue des Sources

adéquation

Quelles sont les cibles de clientèles potentielles?

Capacités financières des ménages locaux : note méthodologique :

Pour la grande majorité des communes de plus de 2.000 habitants, la statistique INSEE DGI actualise régulièrement le revenu mensuel net par déciles de population des ménages. La population des ménages est ainsi répartie en tranches de 10% (les déciles). Le revenu médian (soit le 5ème décile) est le revenu qui scinde l'échantillon en 2 parts égales, de telle façon que 50% des ménages ont un revenu net plus élevé à ce seuil et 50% un revenu net plus faible.

On regroupe communément ces déciles de revenus en 3 classes :

Revenus « modestes », du 1er au 3ème décile de population des ménages, soit 30%

Revenus « intermédiaires », du 4ème au 7ème décile de population des ménages, soit 40%

Revenus « aisés », du 8ème au 10ème décile de population des ménages, soit 30%

→ Pour chaque catégorie de revenus, on peut calculer le budget maximum d'acquisition des ménages sur la base de 33% de taux d'endettement, permettant d'assurer le remboursement des mensualités d'un prêt amortissable à taux fixe, assurances comprises, sur une durée de 20 ans ici, avec 10% d'apport.

→ Ces apports correspondent aux minimums actuellement exigés par les établissements bancaires. En effet, si les taux d'intérêt connaissent actuellement des niveaux historiquement bas, les acquéreurs doivent apporter a minima 10% du montant de l'acquisition pour pouvoir prétendre à un emprunt immobilier.

TOULON		Fourchette de revenus*		Location Loyer maximum	Accession Budget moyen**	Accession Budget plafond**
Ménages modestes	1er décile	< 500 €		120 €	Catégories de ménages non éligibles à l'accession libre neuve	
	2ème décile	500 €	1 000 €	240 €		
	3ème décile	1 000 €	1 300 €	330 €		
Ménages intermédiaires	4ème décile	1 300 €	1 600 €	410 €	80 000 €	98 000 €
	Médiane	1 600 €	2 000 €	490 €	98 000 €	122 000 €
	6ème décile	2 000 €	2 400 €	600 €	122 000 €	147 000 €
Ménages aisés	7ème décile	2 400 €	2 900 €	730 €	147 000 €	177 000 €
	8ème décile	2 900 €	3 600 €	900 €	177 000 €	220 000 €
	9ème décile	3 600 €	4 800 €	1 190 €	220 000 €	294 000 €
	10ème décile	> 4800 €		> 1190€	> 294000 €	

* Revenu fiscal net mensuel : revenu déclaré par le contribuable sur la « déclaration des revenus », avant tout abattement.

** Les budgets d'acquisition sont calculés avec un taux d'intérêt de 3,91% assurance comprise, sur 20 ans, avec un taux d'endettement de 33% et un apport de 10%

A Toulon, le revenu médian des ménages est de 1.970 € /mois, inférieur au revenu médian des ménages de la communauté d'agglomération : 2.215 €.

Ainsi, les ménages de la « classe moyenne supérieure » (cibles de clientèle) ont un budget généralement compris entre 120 et 180K€ à Toulon en primo-accession (entre 135 et 195 K€ si l'on observe au périmètre des ménages de l'agglomération).

La frange inférieure des ménages « aisés » (soit parmi les 30% des ménages gagnant le plus) disposent en primo-accession de budgets pouvant aller jusqu'à 220K€ à Toulon (240K€ à l'échelle de l'agglomération).

En location, le budget des ménages toulonnais est compris entre 410 et 730 € /mois HC.

Ce qu'il faut retenir :

→ Compte tenu des prix de sortie envisageables, un projet en mesure de « capter » les ménages de la classe « moyenne supérieure » en T2/T3, disposant de budget généralement compris entre 120.000 et 180.000 €.

→ Les ménages de la frange basse des classes « aisées », notamment les ménages de structure familiale plus avancée disposent de budget d'acquisition plus élevés, compris entre 180.000 et 220.000 €.

Zoom sur les jeunes ménages actifs, cœur de cible pour le projet étudié

La clientèle de jeunes ménages actifs

Qui sont-ils ?

Age / caractéristique	<p>Dans le cas du projet étudié :</p> <p>Une clientèle composée principalement de jeunes couples et de jeunes ménages d'actifs avec enfant, désirant habiter dans un nouveau quartier de ville dans l'Est toulonnais.</p> <p>Une clientèle pouvant s'inscrire dans une démarche en accession ou en location.</p>
Provenance	<p>Une clientèle essentiellement locale (toulonnaise ou de la CA Toulon Provence Méditerranée) et régionale.</p>
Budgets	<ul style="list-style-type: none">- Pour les primo accedants des budgets allant de 80 à 120K€- Pour les ménages avec enfant, on est sur des budgets plus élevés: 130 - 180 K€- Les ménages de structure familiale plus avancées disposent de budget d'acquisition plus élevés, compris entre 180 et 220 K€.
Contexte de la demande / contexte concurrentiel	<p>Une offre importante de produits neufs (à l'achat et à la location) sur la ville de Toulon.</p> <p>Un contexte concurrentiel fort pour le projet puisque de nombreux programmes sont en commercialisation et en projet sur Toulon.</p> <p>Prudence aussi quant au volume important à écouler.</p>

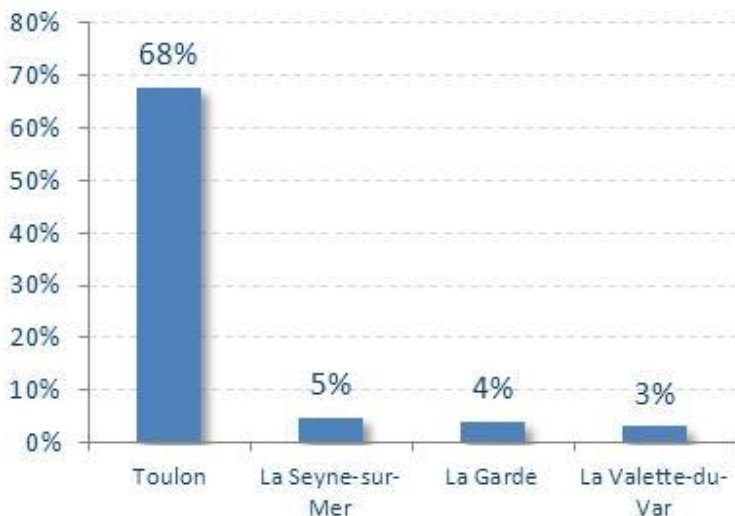
Que cherchent-ils ?

Type /surface	<p>T2 / T3 en location ou en accession suivant l'avancée du ménage dans son parcours résidentiel, en collectif, en intermédiaire et en individuel groupé</p> <ul style="list-style-type: none">- T2 en location : en début de parcours résidentiel- T2 en acquisition : primo-accédant- T3 compact en acquisition : à l'arrivée du 1^{er} enfant- T3 en location: en vue de l'achat d'une maison...- Voir 3P en maison groupée <p>En termes de surfaces, la clientèle recherche des produits T2 de 45-50m² et des produits T3 de 65-70m².</p>
Les prestations	<p>Les ménages recherchent des surfaces standards à spacieuses, privilégiant les terrasses et un parking extérieur ou garage en sous-sol. Les surfaces devront être néanmoins ajuster afin de ne pas gonfler les enveloppes de prix unitaires.</p> <p>Une cible de clientèle qui désire accéder à la maison individuelle un jour. Si les prestations et forme urbaine offertes par le logement se rapprochent de la maison individuelle, comme une forme de type intermédiaire par exemple, la clientèle sera séduite.</p>
Localisation / Environnement	<p>La localisation constitue un critère important pour la clientèle cible. Le site est très bien desservi et permet de rejoindre rapidement les zones d'emplois. Cette localisation fonctionnelle participe à son attractivité.</p> <p>En termes d'environnement, il offre un cadre de vie agréable. Le fait de créer un éco-quartier est également très attractif pour une clientèle de jeunes ménages actifs.</p>
Le prix	<p>Question prix, la clientèle n'a pas un budget extensible et dans le cadre d'une 1^{ère} acquisition, elle veillera à ce que le logement réponde à ses attentes et besoins du moment.</p>

Une zone de chalandise du projet polarisée largement par Toulon

Où vont travailler les actifs habitant à Toulon ?

Source : INSEE



Origine des nouveaux arrivants à Toulon

En complément de l'analyse des migrations quotidiennes alternantes évoquées ci-dessus, en termes de migrations résidentielles (= les nouveaux arrivants), notons qu'en 2008, 83% de la population locale habitait déjà la ville de Toulon 5 ans auparavant. Parmi les emménagements, les ménages proviennent des communes du littoral (Six fours les plages, Bandol et St Cyr sur Mer) et de la ville de Toulon.

Ce qu'il faut retenir :

→ Le projet, compte tenu de ses caractéristiques (desserte A57) et des migrations domicile-travail et migrations résidentielles observées sur le territoire, est en mesure de capter une clientèle de jeunes actifs locaux travaillant localement et dans une zone couvrant un périmètre de +/-30km (communes de la CA Toulon Provence Méditerranée) et potentiellement jusqu'à 60km (l'Est Marseillais).

Où vont travailler les actifs habitant la commune de Toulon ?

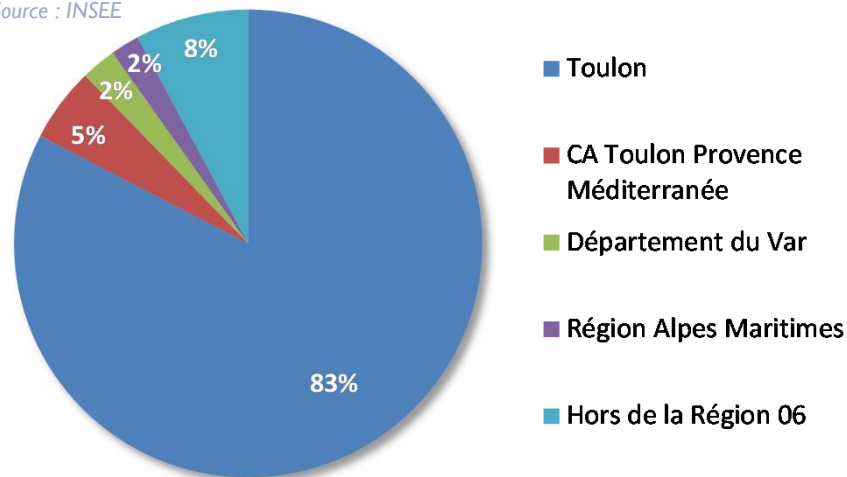
Ils travaillent principalement à Toulon (68% soit 41 000 flux), puis ensuite dans les communes limitrophes faisant parties de la CA Toulon Provence Méditerranée, à savoir: la Seyne-sur-Mer (5% soit 3 000 flux), la Garde (4% soit environ 2 500 flux) et La Valette-du-Var (3% soit 1 900 flux).

Ensuite, par ordre décroissant (communes présentant moins de 1 800 flux) : Hyères, Ollioules, Six Four les Plages, Saint Mandrier...

L'analyse des déplacements domicile-travail montre que la commune et donc le projet sont en mesure de « capter » principalement une clientèle de ménages locaux : 68% des toulonnais habitant et travaillant à Toulon.

D'où viennent les nouveaux arrivants à Toulon ?

Source : INSEE



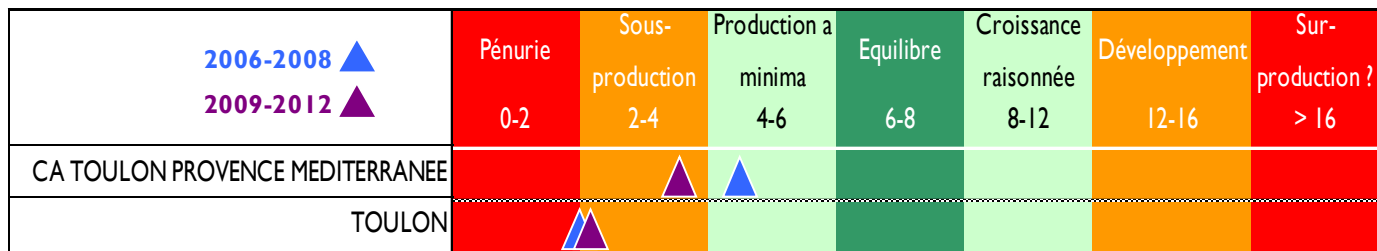


Le marché de la promotion

Des volumes de production de logements neufs insuffisants pour répondre aux besoins des ménages de l'agglomération

Production de logements neufs pour 1000 habitants - CA Toulon Provence Méditerranée et Toulon

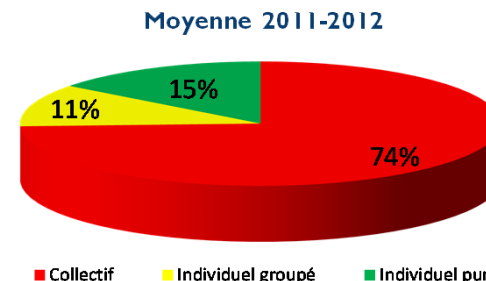
Source : Données Sitadel retravaillées Adéquation



Répartition de la production neuve annuelle

CA Toulon Provence Méditerranée

Source : Données Sitadel retravaillées Adéquation



Production de logements neufs

NOTE METHODOLOGIQUE :

On peut résumer le rapport **production de logts neufs/ évolution démographique** de la manière suivante :

→ **En-dessous de 4 logts/1.000 hab./an** = La production de logements ne permet pas de répondre aux besoins liés au desserrement des ménages (réduction de la taille des ménages), à l'évolution de la vacance et au renouvellement diffus du parc de logements. Cela signifie que la production de logements n'est pas suffisante pour assurer la stabilité démographique. En cas de politique volontariste en matière de renouvellement urbain (projet ANRU par exemple), ce seuil peut être relevé à 5 voire 6 logts/1.000 hab./an.

→ **Entre 4 et 8 logts/1.000 hab./ an** = La production permet a minima une stabilité démographique voire au-delà de 6 logts/1.000 hab. /an une légère croissance assurant un équilibre.

→ **Entre 8 et 16 logts/1.000 hab./an** = La croissance démographique est plus dynamique, généralement liée à une politique volontariste. Cet accompagnement peut autoriser des rythmes de production jusqu'à environ 16 logts/1.000 hab. /an.

→ **Au-delà de 16 logts/1.000 hab./an** = Il y a un risque de surproduction. La collectivité doit s'interroger sur la nécessité réelle de cette forte production et être attentive à la destination et à l'usage de ces nouveaux logements.

Production annuelle moyenne en volumes de logements neufs

CA Toulon Provence Méditerranée et Toulon

Source : Adéquation

	Production annuelle moyenne	
	2006-2008	2009-2012
CA TOULON PROVENCE MEDITERRANEE	1 933	1 574
TOULON	357	368

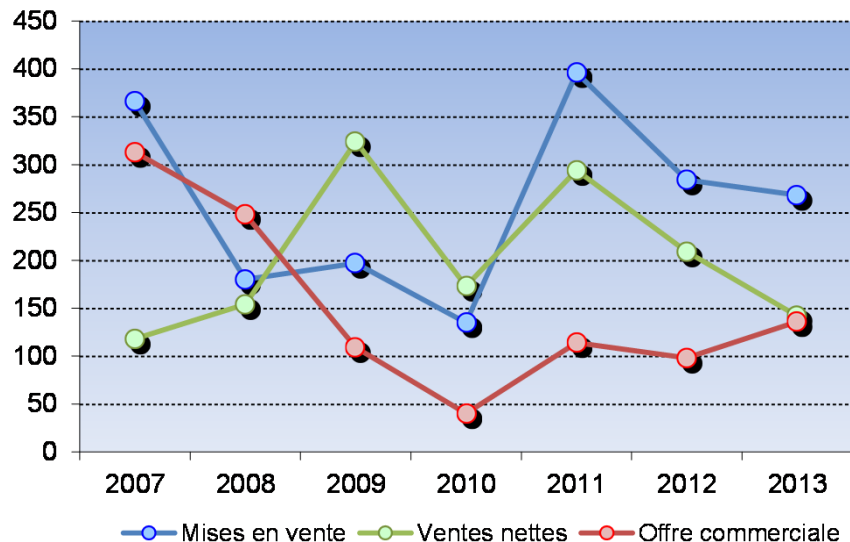
→ Des volumes de production insuffisants pour répondre aux besoins en logement des ménages locaux

- Pour la CA Toulon Provence Méditerranée : une situation de production a minima sur la période 2006-2008. On note une baisse de la construction sur la période plus récente (2009-2012).
- A l'échelle de Toulon, la production est a minima, à la limite d'une situation de pénurie : une production de logements neufs qui ne couvre pas les besoins liés au dynamisme démographique, au desserrement de ménages, aux besoins des population spécifiques, etc....
- **La production de logements neuf « équilibré » permettant d'accompagner pleinement la croissance démographique du territoire, serait comprise entre 1000 et 1300 logements neufs par an, tous segments confondus.**
- Par ailleurs, sur les années 2011-2012, près des ¾ de la production neuve s'est réalisée en collectif, à l'échelle de la CA dont seulement 42% à Toulon même.

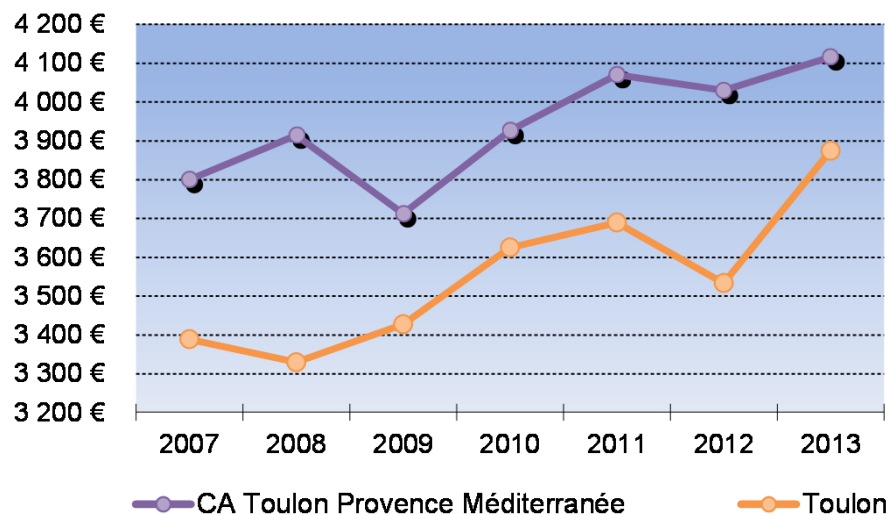
Une tendance baissière des volumes de ventes à Toulon, malgré la bonne alimentation du marché en 2012-2013

Zoom sur la promotion immobilière

Évolution de l'activité de la promotion immobilière -
Ville de Toulon - logements collectifs et individuels
groupés - Source : Adéquation FIL 83 – 4T2013



Evolution annuelle des prix/m² des ventes
CA Toulon Provence Méditerranée et Ville de Toulon
Logements collectifs et individuels groupés - Source : Adéquation



Une tendance baissière des volumes de ventes à Toulon, malgré la bonne alimentation du marché

- Une année 2009 connaissant un volume de ventes particulièrement élevé (325), avec 77 % de ventes à investisseurs (contre +/- 58% en moyenne depuis 2005) sous l'impulsion du dispositif Scellier. Une tendance qui se poursuit jusqu'en 2011, après une année 2010 baissière (par manque d'offre commerciale suffisante).
- **Depuis 2012, les volumes de ventes sont en baisse, malgré une « bonne » alimentation du marché.** Le marché s'est dégradé, avec une forte chute des ventes, qui peut s'expliquer notamment par un dispositif Scellier moins attractif et une conjoncture « difficile ».
- Un marché qui a suivi la même dynamique en 2013, malgré la mise en place du dispositif Dufflot. **Un marché équilibré en volume en fin d'année 2013**, l'offre commerciale représentant un peu plus d'une année de ventes « théorique », sur la base des volumes d'activité depuis 2012.
- A noter, Toulon « pèse » uniquement 22% des ventes en 2013 au sein du marché de l'agglomération, bien que ville centre du territoire (forte activité à la Seyne-sur-Mer). **Des capacités d'absorption estimées à +/-150 à 200 ventes annuelles en promotion sur la ville de Toulon à moyen terme, sous condition d'une offre adaptée (prix/produits).**

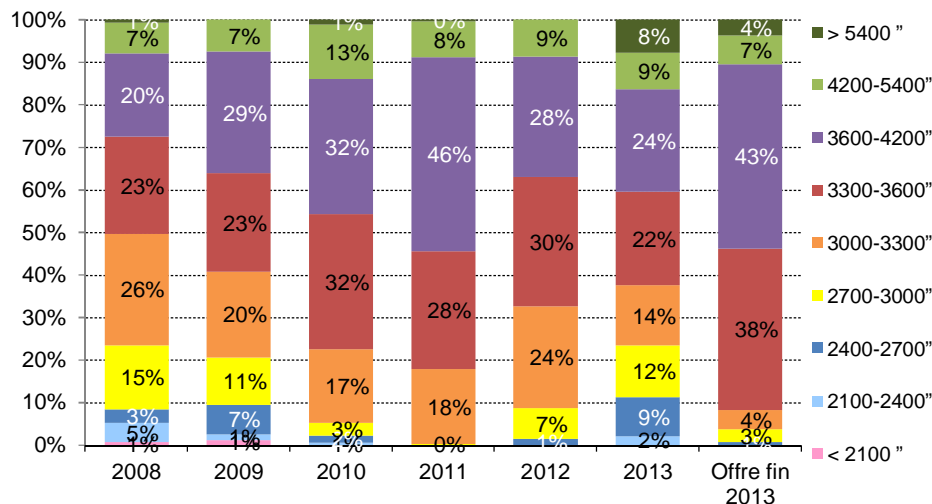
Des prix de ventes ayant fortement augmenté à Toulon en 2013

- Historiquement, un prix/m² des ventes plus élevé à l'échelle de l'Agglomération Toulon Provence Méditerranée que sur la ville centre de Toulon.
- Des prix qui n'ont fait qu'augmenter depuis 2009 (hors 2012) pour les deux territoires. **Un prix moyen de 4.070€/m² en 2012-2013 sur la CA et de 3.700€/m² à Toulon sur cette même période.**

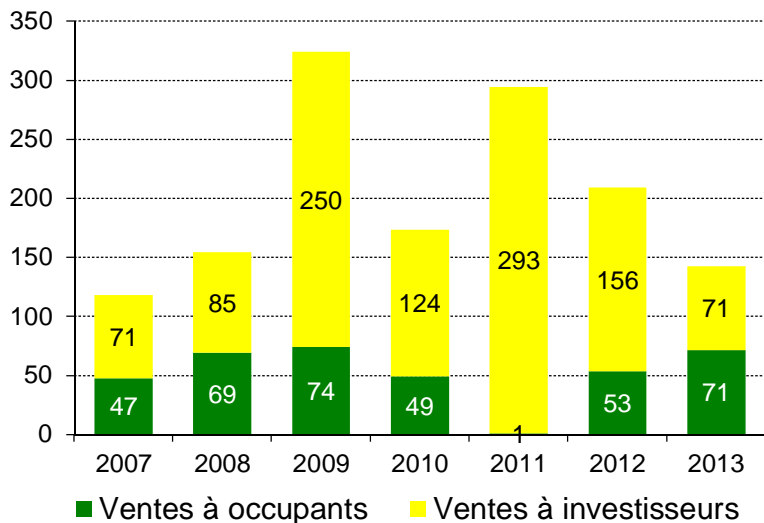
Un marché caractérisé par une montée des gammes de prix supérieures en 2013 et impacté par les dispositifs de défiscalisation

Zoom sur la promotion immobilière

Évolution des ventes et offre par gammes de prix - Ville De Toulon - logements collectifs
Source : Adéquation – FIL 83 – 4T2013



Répartition annuelle des ventes entre occupants et investisseurs Ville de Toulon
Logements collectifs et individuels groupés - Source : Adéquation



Répartition typologique des ventes en 2013

Ville de Toulon

Logements collectifs et individuels groupés - Source : Adéquation



■ Une montée des gammes supérieures dans l'offre commerciale

- En 2009, +/-30% des ventes se sont réalisées à moins de 3.000€/m² hab. contre seulement 8% en 2012 et 23% en 2013.
- Une offre commerciale disponible en fin d'année 2013 constituée à 55% de produits valorisés à plus de 3.600€/m² hab.
- Un phénomène qui contribue à fragiliser la solvabilité des ménages locaux, dont les niveaux de revenus sont vite limités (Pour rappel, les ménages de la classe moyenne ont un budget d'acquisition compris entre 80 et 180 K€).
- Concernant les typologies de logement vendus (à Toulon), les ménages occupants et investisseurs se destinent au même typologies à savoir les T2 et T3.

■ Un marché historiquement porté par la clientèle d'investisseurs, même si elle montre un intérêt moindre en 2013

- Sur TPM, les ventes à investisseurs représentaient en moyenne 60 % des ventes sur la période 2009-2011 contre plus que 40% en 2012-2013. Une tendance qui s'explique principalement par l'impact des dispositif de défiscalisation (fort impact du Scellier / faible ressenti du Duflot).
- Ce phénomène apparait encore plus prégnant sur la ville de Toulon avec un marché porté exclusivement par les investisseurs en 2011 (100% des ventes), à hauteur de 75% en 2012 (Scellier moins attractif) contre 50% en 2013 sous l'ère Duflot.



Des produits « compacts » à « standards » en T2 et T3, offrant des enveloppes de prix compétitives « fonctionnent » bien

Couples surface/prix et rythmes de vente associés des logements vendus à l'échelle de Toulon

logements libres (hors dispositifs d'aide à l'accession) Ventes 2012-2013

Total Propriétaires occupants et investisseurs

Source : Observatoire Adéquation - *Écoulement par type et surface par rapport à l'écoulement moyen de l'ensemble des logements sur le périmètre d'étude.

Type	Surface	Ventes		Prix moyen		Écoulement *	Nb moy de mois de ventes par type
		Nb	%	hors pkg	avec pkg		
T1	moy. 31,0 m ²	20	5,5%	120 145 "	135 270 "	+	7,4 mois
T2	< 40 m ²	69	19,1%	134 605 "	149 830 "	+	8,9 mois
	40 - 44 m ²	98	27,1%	149 750 "	165 480 "	=	9,8 mois
	45 - 49 m ²	6	1,7%	185 550 "	203 050 "	--	16,0 mois
	~ 50 m ²	16	4,4%	196 265 "	211 500 "	-	14,4 mois
	moy. 41,5 m ²	189	52,4%	149 295 "	164 855 "	=	10,0 mois
T3	< 60 m ²	60	16,6%	190 915 "	211 235 "	=	12,2 mois
	60 - 64 m ²	52	14,4%	203 615 "	220 520 "	-	13,4 mois
	65 - 69 m ²	17	4,7%	231 065 "	249 740 "	=	9,6 mois
	~ 70 m ²	8	2,2%	427 425 "	452 625 "	--	18,9 mois
	moy. 59,7 m ²	137	38,0%	214 530 "	233 630 "	=	12,7 mois
T4	< 85 m ²	5	1,4%	328 940 "	336 200 "	--	23,5 mois
	85 - 89 m ²						
	~ 90 m ²	9	2,5%	716 110 "	742 780 "	+	7,1 mois
	moy. 106,5 m ²	14	3,9%	577 835 "	597 570 "	=	12,9 mois
T5+	< 110 m ²						
	~ 110 m ²	1	0,3%	530 000 "	530 000 "	++	4,0 mois
	moy. 124,0 m ²	1	0,3%	530 000 "	530 000 "	++	4,0 mois
							11,0 mois

Source : Observatoire Adéquation

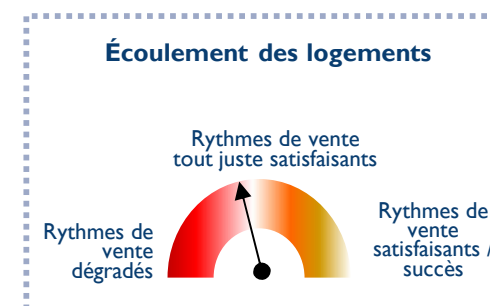
□ Ligne sans code couleur : durée de commercialisation dans la moyenne ou taille de l'échantillon peu représentative (volume de vente égal à un ou deux logements)

→ On observe de « bons » rythmes de vente sur les logements T2 et T3 compacts / standards.

→ Des durées de commercialisation moyennes égales à 7 mois pour les studios, 10 mois pour les T2, 13 mois pour les T3 et T4.

→ Les typologies qui se vendent difficilement:

- La typologie T4 <85 m² semble ne pas correspondre en termes de surfaces.
- La typologie T3 > 70 m² semble elle trop chère pour une clientèle de primo-accédants, ou ne pas correspondre aux attentes des secundo-accédants extra-locaux en terme de typologie.
- Aussi, la typologie T2 de 45 à 49 m² proposant une surface standard semble ne pas correspondre au cœur de la demande chez la clientèle d'investisseurs (enveloppe de prix trop élevée).



Un cœur des ventes en T2/T3 chez la clientèle d'occupants et en T2 chez l'investisseur

Couples surface/prix et rythmes de vente associés des logements vendus à l'échelle de Toulon

Logements libres (hors dispositifs d'aide à l'accession) – Ventes 2012-2013

Source : Observatoire Adéquation - *Écoulement par type et surface par rapport à l'écoulement moyen de l'ensemble des logements sur le périmètre d'étude.

Propriétaires occupants

Type	Surface	Ventes		Prix moyen		Écoulement *	Nb moy de mois de ventes par type
		Nb	%	hors pkg	avec pkg		
T1	moy. 30,7 m ²	3	2,5%	124 035 "	139 035 "	+	7,7 mois
T2	< 40 m ²	18	14,9%	136 065 "	148 910 "	=	9,4 mois
	40 - 44 m ²	30	24,8%	152 995 "	169 320 "	=	9,1 mois
	45 - 49 m ²						
	- 50 m ²	5	4,1%	222 440 "	237 800 "	--	15,2 mois
	moy. 42,3 m ²	53	43,8%	153 795 "	168 850 "	=	9,8 mois
T3	< 60 m ²	20	16,5%	196 670 "	219 445 "	=	10,5 mois
	60 - 64 m ²	14	11,6%	216 595 "	233 915 "	-	13,4 mois
	65 - 69 m ²	9	7,4%	270 945 "	290 390 "	++	5,9 mois
	- 70 m ²	8	6,6%	427 425 "	452 625 "	--	18,9 mois
	moy. 61,9 m ²	51	42,1%	251 440 "	272 515 "	=	11,8 mois
T4	< 85 m ²	4	3,3%	327 425 "	336 500 "	--	25,6 mois
	85 - 89 m ²						
	- 90 m ²	9	7,4%	716 110 "	742 780 "	+	7,1 mois
		moy. 108,4 m ²	13	10,7%	596 515 "	617 770 "	=
T5+	< 110 m ²						
	- 110 m ²	1	0,8%	530 000 "	530 000 "	++	4,0 mois
		moy. 124,0 m ²	1	0,8%	530 000 "	530 000 "	++
							10,9 mois

Source : Observatoire Adéquation

Investisseurs

Type	Surface	Ventes		Prix moyen		Écoulement *	Nb moy de mois de ventes par type
		Nb	%	hors pkg	avec pkg		
T1	moy. 31,1 m ²	17	7,1%	119 455 "	134 605 "	+	7,4 mois
T2	< 40 m ²	51	21,3%	134 085 "	150 155 "	+	8,7 mois
	40 - 44 m ²	68	28,3%	148 320 "	163 785 "	=	10,1 mois
	45 - 49 m ²	6	2,5%	185 550 "	203 050 "	--	16,0 mois
	- 50 m ²	11	4,6%	184 365 "	199 545 "		
	moy. 41,3 m ²	136	56,7%	147 540 "	163 300 "	=	10,2 mois
T3	< 60 m ²	40	16,7%	188 040 "	207 130 "	=	13,0 mois
	60 - 64 m ²	38	15,8%	198 835 "	215 585 "	-	13,4 mois
	65 - 69 m ²	8	3,3%	186 200 "	204 015 "	-	13,8 mois
	- 70 m ²						
	moy. 58,5 m ²	86	35,8%	192 640 "	210 575 "	-	13,2 mois
T4	< 85 m ²	1	0,4%	335 000 "	335 000 "	--	15,2 mois
	85 - 89 m ²						
	- 90 m ²						
	moy. 82,0 m ²	1	0,4%	335 000 "	335 000 "	--	15,2 mois
T5+	< 110 m ²						
	- 110 m ²						
	moy.						11,1 mois

Source : Observatoire Adéquation

Les couples surfaces/prix

Écoulement des logements



T3 de 65 à 69m² :
9 ventes réparties au sein des opérations : **LES AMANDIERS** de SEGEPRIM (3), **CARRE SUD** de KAUFMAN & BROAD PROVENCE (1), **LE FEMINA** de BMI (1), **LE MOGADOR** de CASTET - GERIM IMMOBILIER (1) et **PARC SAINT LOUIS** d'URBAT PROMOTION (3)

Ligne sans code couleur : durée de commercialisation dans la moyenne ou taille de l'échantillon peu représentative (volume de vente égal à un ou deux logements)

➔ Un cœur des ventes en T2/T3 auprès de la clientèle d'occupants, avec un produit T3 « standard » (65-69m²) autour de 290K€ (stationnement inclus) qui « fonctionne » le mieux. Aussi, fonctionne bien, les T2 jusqu'à +/-44m² et jusqu'à 170K€ (stationnement inclus).

➔ Une clientèle d'investisseurs qui généralement se positionne sur les petites typologies T2, avec des rythmes « satisfaisants » sur les T2 aux surfaces compactes (<40m²), valorisés à 150K€ (stationnement inclus). A noter, un volume de ventes limité en ST auprès de la clientèle d'investisseurs, sur un territoire comprenant pourtant de nombreux étudiants.

Un cœur d'offre en promotion compris entre 3.400 et 3.800 €/m² hab. hors parking dans l'Est toulonnais

→ Opérations de logements de référence en cours de commercialisation sur le secteur d'étude: non exhaustif

Programmes individuels

LIVR = date de livraison

SI = stock initial

V/M = ventes par mois du programme

MEV = date de mise en vente

FINANCT = financement du programme

Te = Taux d'écoulement

% invest = % d'investisseurs sur les ventes réalisées

N°	Promoteur	Nom programme	Adresse	Mev	Mec	Livr	SI	Offre	V/M	Te	% invest.	Financement	Prix m ² hors PKG	Prix m ² avec PKG
													TVA pleine	TVA pleine
TOULON - OUEST														
1	SEGEPRIM	LE JARDIN DE LUC	80 boulevard alphand	août-12	janv.-13	juin-14	28	3	1.47	5,0%	52%	Libre	3 395 €	3 647 €
2	BOUYGUES IMMOBILIER COTE D'AZUR	L'ETOILE	45 boulevard michel de bourges	févr.-13	sept.-13	déc.-14	36	9	2.45	6,4%	81%	Libre	3 108 €	3 468 €
3	SEGEPRIM	LES AMANDIERS	7 avenue de provence	mars-13	nov.-13	juin-15	41	11	3	6,8%	60%	Libre	3 088 €	3 250 €
TOULON - CENTRE														
4	BOUWFONDS MARIGNAN IMMOBILIER	LE FEMINA	20 rue victor clappier	janv.-12	août-12	juin-14	47	4	1.79	3,7%	49%	Libre	4 009 €	4 557 €
TOULON - EST														
5	AKERYS PROMOTION	HARMONIA	96 rue amiral nomy	févr.-12	mars-12	mars-15	76	7	3	4,0%	88%	Libre	3 426 €	3 748 €
6	BOUYGUES IMMOBILIER COTE D'AZUR	VILLA MARIE	4 avenue dussap	mars-12	déc.-12	mars-14	22	0	1	4,5%	100%	Libre	2 954 €	3 285 €
7	MO CONSULT	LE CLOS DE COURTELINE	231 rue courteline	déc.-12	févr.-13	avr.-14	8	2	0.46	6,1%	17%	Libre	4 169 €	4 497 €
8	URBAT PROMOTION	PARC SAINT LOUIS	681 rue marceau	déc.-12	juin-13	déc.-14	29	3	2	6,7%	46%	Libre	3 775 €	4 067 €
9	CASTET - GERIM IMMOBILIER	LE MOGADOR	chemin de mogador	avr.-13	sept.-12	sept.-14	16	5	1.22	8,2%	0%	Libre	7 101 €	7 169 €
10	GROUPE ARCADE	PATIO SAINT JEAN	40 boulevard léon bourgeois	juin-13	juin-14	août-15	30	28	0.29	1,0%	0%	Prix maîtrisés	3 431 €	3 575 €
11	SPL MEDITERRANEE	245 HALL	243 avenue francois cuzin	déc.-13	sept.-14	juin-16	57	56	NS	NS	NS	Libre	3 793 €	4 337 €
A	ASRC IMMO	LA MOCOTTE	669 boulevard jean baptiste abel	mars-12	juin-12	avr.-14	5	2	0.14	2,8%	0%	Libre		4 106 €
LA VALETTE DU VAR														
12	SEGEPRIM	RESIDENCE MARGOT	impasse des chaumes	mars-13	oct.-13	mars-15	24	9	2.14	9,1%	40%	Libre	3 966 €	4 222 €
13	SPL MEDITERRANEE	LA BASTIDE DE LA BAUME	avenue de la condamine	juil.-13	juin-14	déc.-15	9	9	0	0,0%	0%	Libre	5 098 €	5 319 €
14	SPL MEDITERRANEE	LES LOFTS DE LA BAUME	avenue andré malraux	juil.-13	juin-14	déc.-15	21	21	0	0,0%	0%	Libre	4 363 €	4 484 €
15	BOUYGUES IMMOBILIER COTE D'AZUR	TERRA NOVA	425 vieux chemin de ste musse	juil.-13	août-13	sept.-15	65	45	6.67	9,9%	30%	Libre	3 574 €	3 849 €
B	SEMEXVAL	ENTREVERT	avenue de l'université	mai-11	juin-11	juin-13	15	2	0.45	3,0%	0%	Libre		3 944 €

Source : Observatoire Adéquation – 4T2013

Zoom sur l'univers concurrentiel présent et à venir

- A l'étude, une quinzaine de programmes en collectif en cours de commercialisation, localisés sur les communes de Toulon et de la-Valette-du-Var. Des programmes généralement valorisés entre 3.400 et 3.800€/m² hors parking (hors programme exceptionnel) à Toulon et un peu plus cher à la-Valette-du-Var, suivant leurs localisations.
- A noter, une dichotomie Est/Ouest sur Toulon, en termes de valeurs en neuf : le secteur Ouest renferme des valeurs plus faibles (3.100-3.400€/m²) que celles pratiquées à l'Est (la plupart des programmes sont valorisés entre 3.400-3.800€/m² hors Villa Marie et Le Mogador).
- Les taux d'écoulements recensés sur les opérations de nouvelle génération (lancés en 2013) sont fluides.
- Concernant l'intérêt des investisseurs pour ce marché, ils sont davantage présents à Toulon (secteur Ouest) qu'à La-Valette-du-Var.
- A noter, les prémisses du projet du quartier Barnéoud (300 logements à venir), à la Valette-du-Var, avec la commercialisation des projets.
- Il existe deux programmes individuels, une offre plutôt rare sur le secteur avec de petits volumes (20 logements) correspondant à des opérations déjà anciennes (2011-2012) valorisées autour de 4000€/m² parking compris.
- En termes de projets, un volume de près de 415 logements collectifs actuellement en projet en diffus à Toulon et La Valette-du-Var, dont 70% sur le seul secteur Ouest de Toulon, qui peuvent potentiellement être lancés à la commercialisation à court terme.

→ **Opérations de logements en projet – au stade du Permis de Construire** (Source: Mairie de Toulon – DRE – Janvier 2014)
Recensement des PC de plus de 15 logements

N°	Promoteur	Nbre de log.	Nature	Adresse	Date d'autorisation du PC
TOULON					
P1	SNC TOULON LES ROUTES	43	collectif	Avenue des routes	Octobre 2012
P2	KAUFMAN & BROAD PROVENCE	95	collectif	85, avenue Aristide Briand	Décembre 2012
P3	NEXITY	30	collectif	491, avenue Joseph Gasquet	Janvier 2013
P4	ICADE PROMOTION	46	collectif	39, avenue Claude Farreire	Janvier 2013
P5	COGEDIM	52	collectif	70, boulevard Bauchièrre	Avril 2013
P6	EURL REYNOLD	42	collectif	Avenue du Général Gouraud	Avril 2013
P7	ASSETS ARCHITECTURE	62	collectif	290, rue Reine Jeanne	Octobre 2013
P8	FONCIERE MH	17	collectif	241, avenue République	Novembre 2013
LA VALETTE DU VAR					
P9	SARL ARCHITECTURE A CRIADO	25	collectif	Avenue Aristide Briand	Février 2012

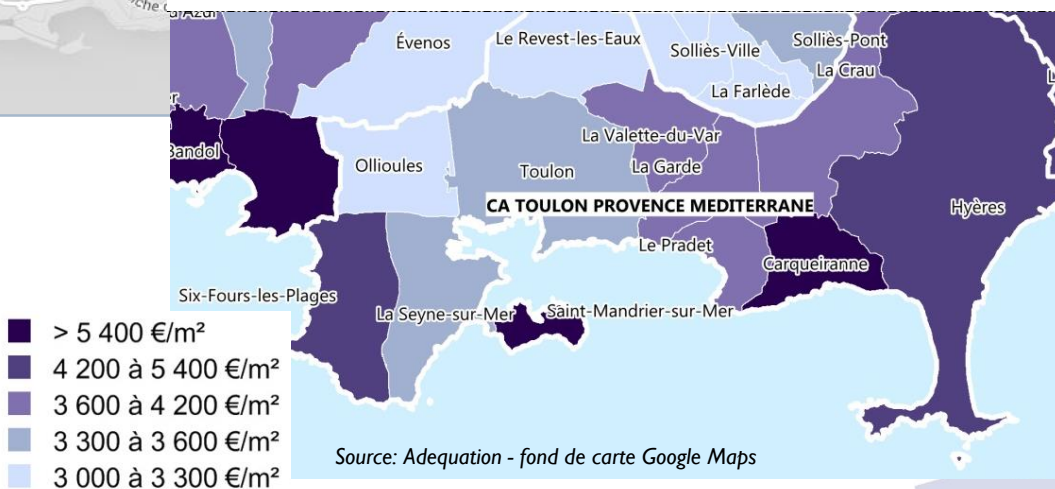
Localisation des programmes réferents en cours de commercialisation à l'échelle de Toulon et La Valette-du-Var



Source: fond de carte Google Maps



Synthèse des prix moyens des logements vendus en promotion en libre depuis 2012 par commune





Les marchés connexes

Le marché locatif neuf :

Valeurs locatives moyennes en neuf sur la ville de Toulon (zone BI avec plafond Duflot à 9,88 €) :

Sources : entretiens à dire d'experts et annonces locatives internet

→ Collectif

Types	Surface	Enveloppes de Loyers HC - Hors Parking	Prix €/m ²
T1	20 – 30 m ²	360 – 450 €	15 - 18 €/m ²
T2	40 – 50 m ²	510 – 590 €	11,5 – 12,5 €/m ²
T3	60 – 70 m ²	680 – 810 €	+/- 11 €/m ²

Une demande locative avérée en appartements neufs, au détriment des logements anciens, qui connaissent des baisses de loyers particulièrement marquées pour les logements anciens de taille relativement importante.

Une offre très faible de maisons à la location sur Toulon. Ce type de produit reste en effet fortement lié à une clientèle de propriétaires occupants.

Le marché de la revente :

Le marché de la revente :

Sources : entretiens à dire d'experts et annonces locatives internet

→ Collectif

Types	Surfaces	Prix unitaires moyens	Prix moyen/m ²
T2	40 – 50 m ²	110 – 130 K€	+/-2.600€/m ²
T3	60 – 70 m ²	140 – 170 K€	+/-2.400€/m ²
T4	75 – 85 m ²	170 – 200 K€	+/-2.200-2.300€/m ²

Sur le marché de l'ancien, une offre de plus en plus fournie.

Des valeurs de transaction dans l'ancien relativement basses, comprises généralement entre 2.200 et 2.600€/m²...

On constate qu'au-delà de 200 K€, l'offre en collectif devient marginale

→ Individuel groupé

Types	Surfaces	Prix unitaire	Prix €/m ²
3 pièces	65 – 75 m ²	200 – 240 K€	+/- 3.100 €/m ²
4 pièces	85 – 95 m ²	270 – 320 K€	+/- 3.200 €/m ²

L'offre proposée débute à partir de 200 K€, et s'achève sur des valeurs de +/- 300 K€. Elle reste rare sur le secteur.

Sur des secteurs identiques au projet à l'étude, seul le marché de la revente propose ce type de produit.

La maison de lotissement reste un produit standard recherché par notre cible de clientèle. Il faut compter entre 320-350 K€ pour une maison 3P de 90 m² et 370-400 K€ pour une maison 4P de 110 m².



Synthèse et recommandations

Un site de gamme moyenne localisé dans un secteur en mutation, en mesure de cibler un spectre large de clientèles, dont les jeunes ménages actifs

Notoriété résidentielle et site

- Un projet qui s'inscrit dans un quartier de « gamme moyenne », à 300 mètres de l'A57 qui permet de profiter d'un accès facile au centre-ville, comme aux principales zones d'emplois de l'agglomération.
- Un quartier au cœur du secteur Est toulonnais, en pleines mutations (ORU Sainte Musse, nouvel hôpital, futur TCSP qui pourrait desservir le site à l'horizon 2018, projets sur La Valette du Var...).

Contexte de marché

- Un contexte de marché qui se dégrade depuis 2012, avec une forte chute des ventes qui peut s'expliquer notamment par le retrait de la clientèle d'investisseurs, alors même qu'historiquement ce marché est porté par cette clientèle.
- Un marché aujourd'hui équilibré en volumes, ses capacités d'absorption sont estimées à +/-150 à 200 ventes annuelles en promotion sur la ville de Toulon à moyen terme, sous condition d'une offre adaptée (prix/produits).
- Une montée des gammes supérieures (> à 3.600€/m² hab.) à l'échelle de Toulon, en total décalage avec les budgets des ménages locaux.
- Un univers concurrentiel qui devrait se densifier à court et moyen terme, en diffus mais aussi en secteurs aménagés.

Clientèle ciblée

- Sur le marché de l'accession, plusieurs cibles de clientèle principales peuvent être visées par le projet – les jeunes primo-actifs, les jeunes ménages intermédiaires, et à la marge sur les produits appelant les plus fortes valorisations, des ménages familiaux plus avancés dans leur parcours résidentiel, ainsi qu'une clientèle de seniors.
- Une clientèle locative est également susceptible de se positionner sur ce site fonctionnel, et proche des principales zones d'emploi et du campus La Garde/ la Valette. La proximité de l'hôpital Sainte Musse et de ce campus sont d'ailleurs de vrais atouts pour le projet, notamment sur ce segment.

Plan masse et visuel de l'opération



Un projet qui joue la carte de la diversité et de la complémentarité des cibles de clientèle et des formes urbaines

Des gammes de produits sur le segment libre devant donner un équilibre et une mixité de projet

- Une offre diversifiée qui doit permettre une réponse appropriée aux cibles de clientèle visées sur le projet : les primo-actifs, les investisseurs et les ménages familiaux.
- La possibilité de développer plusieurs formes urbaines, afin de diversifier l'offre et le spectre des cibles de clientèles :

- Une offre en logements collectifs, à destination de la clientèle d'investisseurs, des primo-actifs et jeunes ménages familiaux 35-45 ans

- Un projet bien connecté via la future ligne de Bus à Haut Niveau de Service, et globalement d'accessibilité aisée, avec une clientèle locative à proximité grâce notamment à l'hôpital Sainte Musse et au site universitaire de l'est toulonnais qui devrait être relié au TCSP (le site de Font Pré constituant alors une bonne alternative entre le campus et le centre-ville).

- Une offre en logements intermédiaires urbain, à destination de la clientèle de primo-actifs et jeunes ménages familiaux 35-45 ans en accession

- L'attractivité d'un logement pour une clientèle de propriétaires occupants passe par la réalisation de logements aux surfaces plus confortables, tout en maintenant les logements sur des prix unitaires conformes à la solvabilité des jeunes ménages familiaux.
- La forme urbaine intermédiaire, offre une attractivité supplémentaire pour ce type de clientèle, car se positionnant sur une forme urbaine « alternative » à la maison traditionnelle en proposant des prestations proches (entrée individuelles, surfaces annexes généralement plus spacieuses en collectif), tout en se positionnant sur des enveloppes de prix plus contenues en raison des surfaces plus compactes.



- et également une offre complémentaire dans la mesure du possible en maisons individuelles groupées, à destination des ménages familiaux 45-55 ans ou des ménages plus jeunes de type CSP+

- La forme urbaine individuelle groupée permet d'attirer une clientèle de propriétaires occupants complémentaire à celle ciblée ci-dessus.
- Il s'agit en effet d'une cible de clientèle familiale souvent plus avancée dans son parcours résidentiel, et dont les capacités de financement sont plus élevées.
- Ainsi, il sera nécessaire de proposer des enveloppes de produits permettant de rester en cohérence avec le marché de la maison individuelle groupée située sur des secteurs plus recherchés que Toulon (en particulier sur les communes de l'ère couronne de l'agglomération).