

**Le Conseil,**

Vu le rapport du 29 avril 1997, par lequel monsieur le président :

**A - Expose ce qui suit :**

L'inadaptation de l'offre de logements neufs à la solvabilité des ménages constitue l'une des causes de la dépression de l'activité immobilière. La communauté urbaine de Lyon peut, en respectant les orientations du programme local de l'habitat, inciter les opérateurs à offrir des logements moins coûteux pour leurs utilisateurs, grâce notamment à une limitation des coûts des terrains.

Cette action et ses objectifs concernent trois types de produits immobiliers :

- le logement locatif social, avec pour objectif une baisse des prix de location de l'ordre de 10 à 15 % pour des ménages relevant de plafonds de ressources prêt locatif aidé (PLA),
- le logement locatif intermédiaire, avec pour objectif une baisse des prix de location de l'ordre de 10 à 15 % pour des ménages dont les ressources n'excèdent pas les plafonds du prêt locatif intermédiaire (PLI),
- l'accession à la propriété sociale, avec pour objectif une limitation du prix de vente entre 7 000 F et 7 500 F par mètre carré pour des ménages relevant des prêts à l'accession sociale (PAS) et des prêts à 0 %.

Pour aboutir à cet objectif, la Communauté urbaine pourrait inciter les opérateurs de logements à s'engager dans cette voie en constituant avec eux un partenariat, chacun contribuant pour moitié à la diminution du prix pour l'occupant :

- l'opérateur serait porteur d'un projet novateur dans lequel les sources d'économie seraient clairement identifiées. Celles-ci porteraient sur les systèmes de production, de commercialisation ou de gestion des logements,
- la communauté urbaine de Lyon apporterait une offre foncière comportant un rabais.

Le rabais serait consenti par la communauté urbaine de Lyon en contrepartie d'engagements précis de l'opérateur, engagements qui feraient l'objet d'une convention liant les deux parties. Si les conditions stipulées dans la convention n'étaient pas respectées par l'opérateur, celui-ci serait contraint de rembourser l'avantage financier.

Cette recherche de logements moins onéreux pour leurs utilisateurs peut être menée dans le cadre de n'importe quelle opération de construction. Mais la communauté urbaine de Lyon ne pourra apporter d'aide financière à l'opérateur que pour des terrains qu'elle maîtrise.

C'est pourquoi l'offre foncière proviendrait soit de terrains communautaires, soit de ZAC dont elle a la maîtrise (ZAC concédées ou en régie directe). Elle prendrait en général la forme d'une vente foncière ou d'un bail de longue durée lorsque cette solution s'avérerait globalement plus avantageuse pour la Communauté urbaine.

Dans le cas des ZAC en régie, la communauté urbaine de Lyon, étant propriétaire, passerait une convention par opération avec l'opérateur de logements concerné.

Dans le cas de ZAC concédées, l'aménageur est propriétaire des terrains et non la communauté urbaine de Lyon. Le dispositif serait le suivant :

- pour les ventes de terrain, l'aménageur signerait deux conventions, l'une avec la communauté urbaine de Lyon prévoyant les conditions et la participation financière de la Communauté urbaine au bilan de la ZAC, l'autre avec l'opérateur de logements concerné pour qu'il précise ses engagements ;

- pour les locations de longue durée, la communauté urbaine de Lyon achèterait le terrain à l'aménageur et le louerait à l'opérateur de logements en passant une convention spécifique.

Les conventions avec les aménageurs et les opérateurs seraient signées opération par opération avec une référence à la délibération communautaire. Dans le cas de terrains communautaires, après délibération spécifique ; dans le cas de ZAC, après décision du groupe de direction de ZAC.

La communauté urbaine de Lyon serait assistée d'un expert chargé d'analyser les propositions des opérateurs, d'apporter d'éventuelles adaptations, de calibrer l'effort communautaire et d'évaluer l'efficacité du dispositif.

Le contrôle des opérations porterait ainsi sur :

- la qualité de l'opération,
- l'impact des dispositions novatrices proposées par l'opérateur sur le coût final du logement pour l'utilisateur (loyer + charges ou prix de vente),
- les ressources des utilisateurs (locataires ou acquéreurs).

Le coût de la mission d'accompagnement est évalué à 300 000 F pour une dizaine d'opérations, soit 200 à 300 logements, et pour une durée de trois années.

Le budget à prévoir concernant le rabais foncier est évalué à un montant qui varie de 1 à 3 MF en 1998 et de 2 à 6 MF pour les deux exercices suivants en fonction de la part de terrains faisant l'objet de vente ou de location de longue durée.

Ainsi, cette action expérimentale pourrait permettre, d'une part, d'habituer les opérateurs de logements à produire une offre plus compatible avec la solvabilité d'une certaine catégorie de clientèle, ce qui permettrait de mieux couvrir l'ensemble des besoins du marché et, d'autre part, de faciliter la commercialisation de certains terrains situés en ZAC et donc d'en alléger les frais de portage financier ;

**B - Propose** de l'autoriser à engager cette démarche expérimentale, à signer les conventions indiquées ci-dessus avec les aménageurs et les opérateurs et de fixer l'imputation des dépenses ;

Vu le présent dossier ;

Où l'avis de ses commissions urbanisme, habitat et développement social et finances et programmation ;

#### DELIBERE

**1° - Autorise** monsieur le président à engager cette démarche expérimentale et à signer les conventions indiquées ci-dessus avec les aménageurs et les opérateurs.

**2° - Les dépenses** afférentes à la mission d'accompagnement seront prélevées sur les crédits ouverts au budget de la Communauté urbaine - exercices 1997 et suivants - section de fonctionnement - compte 622 800 - fonction 653.

**3° - Les dépenses** à engager en matière foncière seront prélevées sur les crédits à inscrire spécifiquement au budget de la Communauté urbaine - exercices 1998 et suivants - section de fonctionnement - fonction 653.

Et ont signé les membres présents,  
pour extrait conforme,  
le président,  
pour le président,