

Regards croisés sur le logement abordable



EDITION NOVELA



Regards croisés sur le logement abordable

Nous avons eu l'opportunité de répondre en tant que maître d'ouvrage Marignan à un appel d'offres sur le logement abordable. Cela a été pour nous l'occasion de nous investir sur un projet qui nous confirmait le sens de notre métier : loger les gens. Car oui nous pensons qu'être propriétaire c'est conforter ses racines, se laisser la possibilité de transmettre et assurer sa retraite.

Nous avons mis notre savoir faire et nos expériences au profit de ce projet.

C'est en discutant avec Alexandra et Cloé qui commercialisaient le programme et qui nous racontaient les échanges avec les

clients et leur plaisir d'avoir commercialisé ce programme que nous avons eu l'idée de faire ce livre.

Ce travail n'aurait pu être fait sans la passion que nous avons pour notre métier et l'énergie que nous donnent nos jeunes pour faire toujours mieux et réfléchir à de nouveaux modèles économiques.

Merci encore à tous les contributeurs et inspireurs cités en fin de livre.

Frédérique MONICHON

Franck BALESTE

Anthony SERRA

SOMMAIRE

08

S'enraciner

Ollivier Pourriol
Philosophe

12

Renouveler

Chantale Marion
Adjoint à l'Urbanisme
ville de Montpellier

16

Déployer

Christophe Perez
Directeur Général
de la SERM

20

Concevoir

Emmanuelle Cathala
et Olivier Estebe
Architectes

32

Produire

Jean-Philippe Bourgade
Président
de Maignan

38

Vivre

Interviews Clients

8

S'enraciner

Ollivier Pourriol

Philosophe

"L'enracinement est peut-être le besoin le plus important et le plus méconnu de l'âme humaine. C'est un des plus difficiles à définir. Un être humain a une racine par sa participation réelle, active et naturelle à l'existence d'une collectivité qui conserve vivants certains trésors du passé et certains pressentiments d'avenir." écrivait la philosophe Simone Weil. Et elle déduisait: "Le déracinement est de loin la plus dangereuse maladie des sociétés humaines, car il se multiplie lui-même."

Ces mots qui datent de 1943 n'ont pas pris une ride. Le déracinement n'a cessé depuis de se multiplier, et l'enracinement doit donc être le souci majeur d'une collectivité soucieuse d'exister réellement et de se perpétuer. Pour enrayer ce déracinement, et pour garder vivants ces "pressentiments d'avenir" qui font le sens d'une vie humaine, Simone Weil, pourtant peu suspecte de maté-

rialisme, préconisait l'accès à la propriété. Contre le déracinement ouvrier, écrit-elle à une époque où la propriété privée était pourtant dénoncée par les mouvements ouvriers comme capitaliste et bourgeoise, il suffirait, "partout où la technique le permet", que les ouvriers soient à la fois "dispersés et propriétaires chacun d'une maison, d'un coin de terre et d'une machine." Dispersés pour ne pas former une sorte de ghetto ouvrier, mais surtout propriétaires pour pouvoir retrouver le sentiment d'un ancrage, d'un attachement, d'une appartenance, en un mot, d'un enracinement.

Voilà pourquoi la notion même de "logement abordable" est essentielle dans un monde où le déracinement tend à s'universaliser et où la précarité semble devenir la règle.

À la fin, ce qui tisse les liens d'une communauté réelle, et lui permet de se déployer, c'est la satisfaction des besoins essentiels de l'âme humaine.

Offrir la possibilité à ses administrés et concitoyens d'accéder à la propriété, c'est ouvrir un avenir à la fois aux individus et à la communauté.

On ne défend que ce à quoi on appartient. Ce constat doit nous engager à traiter le mal à la racine, ou pour mieux dire, à proposer à chacun la possibilité de satisfaire son besoin fondamental de racines.

Quand l'âme individuelle est satisfaite, alors seulement le corps social peut vivre et s'épanouir ».

Ollivier Pourriol
Philosophe

12

Renouveler

Interviews
Chantale Marion

Adjointe à l'Urbanisme
ville de Montpellier

Pour répondre à la forte croissance démographique que connaît notre territoire, nous avons engagé avec la SERM et la SA3M, depuis 2014, une réflexion avec les acteurs de l'immobilier, la Fédération des bâtiments, des promoteurs et l'ordre des architectes, afin d'offrir aux montpelliérains et aux habitants de la métropole des logements accessibles en adéquation avec la diversité des besoins résidentiels et des attentes des ménages.

Nous avons lancé le dispositif de logement abordable, pour contrer le constat que seuls 30% des ménages peuvent accéder au marché libre. Le choix du Gouvernement de faire de Montpellier Méditerranée Métropole un territoire de mise en œuvre accéléré du Logement d'abord conforte notre choix politique de fournir un toit pour tous.

La révision du SCoT engagée cette année assure une répartition équilibrée et diversifiée de l'offre de logements, une répartition équilibrée des équipements et services de proximité et la protection et la mise en valeur des espaces naturels et agricoles. Nous mettons ainsi en œuvre une politique modérée et équilibrée de l'urbanisme, en harmonie avec les caractéristiques du terrain, et souhaitons proposer des habitations durables correspondant à une offre la plus proche possible des aspirations des habitants. Notre principal objectif est donc d'accroître les nouvelles formes d'habitat en tenant compte des particularités du territoire, des modes de vie de méditerranéens et des spécificités du climat local.

C'est avec cette philosophie que sont guidés nos projets urbains depuis 2014. Ils doivent être une réponse aux enjeux du 21ème siècle qui exigent mobilité, adaptabilité et mixité, tout en conservant les éléments forts de notre territoire et mettant en place un équilibre entre la ville, le territoire et les habitants.

Le projet Novela en est un parfait exemple : créer de nouveaux logements sur notre territoire métropolitain avec une finalité essentielle d'équilibre et de bien-vivre social, proposant un habitat économique, évolutif, attractif et créateur de lien.

Chantal MARION

Adjointe au Maire de Montpellier
Vice-présidente de Montpellier Méditerranée Métropole
déléguée au développement économique, enseignement supérieur et recherche, innovation, French Tech, artisanat, planification urbaine (SCoT, PLUi)

16

Déployer

Interviews
Christophe Perez

Directeur Général
de la SERM et de la SA3

Le Groupe SERM/SA3M s'est engagé aux côtés de la ville de Montpellier et de Montpellier Méditerranée Métropole, à réinventer la manière de produire et les qualités à apporter à chaque logement en déployant cette démarche d'« habitat abordable ». Il s'agit là de trouver des formules duplicables pour proposer des solutions de logements innovantes aux familles qui souhaitent devenir propriétaires en plein cœur de la métropole.

« L'habitat abordable » est un habitat évolutif, un habitat attractif et créateur de lien. L'habitat abordable constitue une offre résidentielle adaptée à la demande du XXIème siècle et aux besoins des ménages. La ville de Montpellier, la métropole et les communes de la métropole se sont engagés à en construire 1 000 par an sur le territoire de la métropole. Le Groupe SERM/SA3M accompagne cette démarche dans les quartiers.

Pour donner vie à un tel projet, l'ensemble des acteurs de la production de logements doit se mobiliser autour de ce même objectif. Pour cela, nous avons lancé un 1^{er} appel à projets spécifique en 2016 sur quatre lots d'expérimentation dont l'un a été attribué au promoteur Marignan pour la résidence Nove'la. Dessinée par les architectes montpelliérains Emmanuelle CATHALA et Olivier ESTÈBE, Nove'la sera un véritable lieu de vie rassemblant dans un immeuble collectif, des logements en accession abordable, évolutifs, pourvus d'espaces partagés et autres spécificités ; autant d'attraits qui font la force innovante de cette nouvelle forme « d'habiter ».

Cette expérimentation nous apportera sans nul doute des enseignements précieux pour étendre ce concept sur l'ensemble du territoire et au-delà.

Christophe Pérez,
Directeur Général de la SERM
et de la SA3M

20

Concevoir Interviews des architectes

Emmanuelle Cathala et Olivier Estebe sont les architectes de la résidence NOVE'LA. Amoureux de Montpellier, ils ont mis leur sensibilité et leur ténacité au service de ce projet pas comme les autres, qui permet d'envisager la vie en ville autrement. Pour eux, l'essentiel dans cette aventure était, au-delà de « l'abordable », d'imaginer des logements beaux, et durables.

Comment en êtes-vous venus à travailler sur ce projet ?

Le promoteur Marignan cherchait des architectes pour un nouveau projet de logement social qui serait accessible à la vente et abordable pour des habitants aux revenus moyens ou modestes. D'emblée, nous y avons vu un vrai défi architectural et l'occasion de participer à la construction du Montpellier de demain. A titre personnel, cette problématique du logement et du « mieux vivre » nous touchait particulièrement. Nous aussi avions désiré habiter cette ville, par le passé, sans trouver un endroit qui correspondait à nos ambitions et à nos moyens. Ce projet résonnait donc en nous de manière unique car il s'agissait de réfléchir à autre chose que la forme ou la fonction d'un bâtiment. L'humain était au cœur de notre démarche. Nous débordions d'idées et avons donc posé notre candidature en espérant être choisis. Habitué des constructions dans le public, nous l'étions moins des commandes privées. Mais pour notre plus grand bonheur, notre dossier a été retenu.

Aviez-vous déjà entendu parler du logement dit « abordable » avant ?

Oui, nous savions que l'idée émanait d'Emmanuelle Cosse, l'ancienne Ministre du logement et de l'habitat durable, et qu'elle avait été relayée à l'époque à l'échelle régionale, notamment par Stéphanie Jannin, l'adjointe à l'urbanisme de la ville de Montpellier. La question posée était la suivante : comment construire à moindre coût tout en proposant des habitations solides et attractives ? Autrement dit, comment faire du logement abordable et désirable, c'est-à-dire dans lequel des individus ou des familles veulent non seulement s'installer mais y rester ? Il s'agit d'un enjeu d'avenir majeur. Aujourd'hui, beaucoup de personnes font le choix de rester en ville plutôt que d'investir dans une maison pavillonnaire en périphérie ou à la campagne. La proximité du travail, des écoles, des transports ou des commerces est un facteur décisif dans le choix d'une habitation qui, si elle se situe en ville, n'en doit pas être moins vivable. Le logement abordable participe donc, à nos yeux, de la construction du patrimoine de demain. Il nous montre à tous qu'il est possible d'habiter la ville autrement, et d'y être heureux.

Comment construit-on du logement abordable ? Quels ont été les atouts ou les contraintes d'un tel projet ?

Des contraintes, il y en a dans tous les projets. La seule que nous avons ici était financière mais dès le départ, elle nous est apparue comme un défi à relever, comme une possibilité d'inventer des choses plutôt qu'un empêchement. Il a fallu évidemment trouver un équilibre global, un point d'entente entre tous les acteurs de ce projet, qu'il s'agisse de la SERM, du promoteur, ou de l'architecte en chef de la ZAC sur laquelle nous allions construire la résidence. Chacun avait des exigences qu'il fallait accorder avec nos envies. Il n'y a pas eu de véritables renoncements de notre part. Au terme de nombreux ateliers et débats, nous avons pu faire exister l'essentiel de nos idées et en sommes aujourd'hui très satisfaits. Concernant la faisabilité même, nous avons opté dès le départ pour une structure en béton, épurée, sculpturale, que nous avons travaillée comme un bloc de marbre, en enlevant ce qui nous semblait superflu. Le choix d'un mono-matériau était important pour nous : il nous permettait d'éviter l'impression de patchwork, et de soigner les finitions. Assumer la matière brute et parier sur elle, cela a été notre obsession. La référence que nous gardions en tête, c'était Alejandro Avarena, cet architecte chilien, vainqueur du prix Pritzker (l'équivalent du

Nobel dans notre domaine), qui a beaucoup réfléchi à la possibilité et l'évolutivité des logements sociaux dans les villes sud-américaines. Tant en termes de démarche, de graphisme ou de système constructif, son travail a été une vraie source d'inspiration pour nous.

Plus précisément, comment avez-vous pensé le volume de ces habitations ?

En tant qu'architectes, nous ne sommes pas en lien avec les futurs acquéreurs mais nous dessinons nos plans en imaginant constamment comment ils y vivront. Où vont-ils poser leur peignoir dans la salle de bain ? Dans quel sens voudront-ils ouvrir leur porte ? Comment aimeraient-ils garer leur voiture ? C'est le cœur de notre métier de penser aux petites choses du quotidien, de se mettre à la place de ceux qui investiront les lieux, qu'ils habitent dans un deux pièces ou un appartement plus grand. Humainement, nous ne cessons de nous projeter dans ce que nous voulons créer. Chaque trait tracé sur une feuille a sa raison d'être au-delà de son aspect économique. Nous avons donc beaucoup réfléchi à la typologie de ces habitations, c'est-à-dire à l'optimisation de leur forme, à leur orientation, à leur luminosité. A leur possible évolutivité aussi : que les gens puissent envisager d'agrandir leur surface

sans avoir à déménager. D'autre part, de l'entrée aux toits, du parking à la rue intérieure, nous avons voulu privilégier les perspectives, les lieux de passage et d'échanges. Mettre en avant ce dont les logements classiques sont parfois dépourvus.

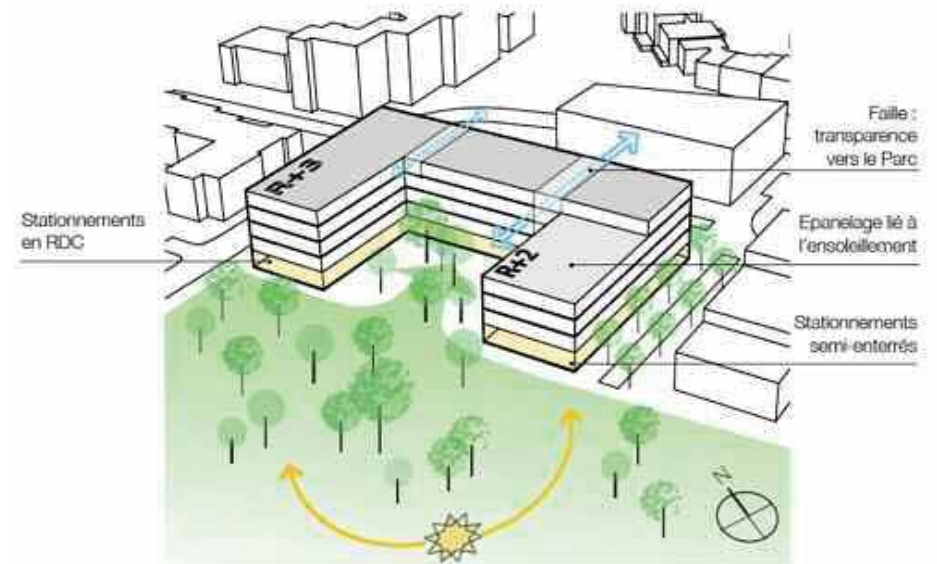
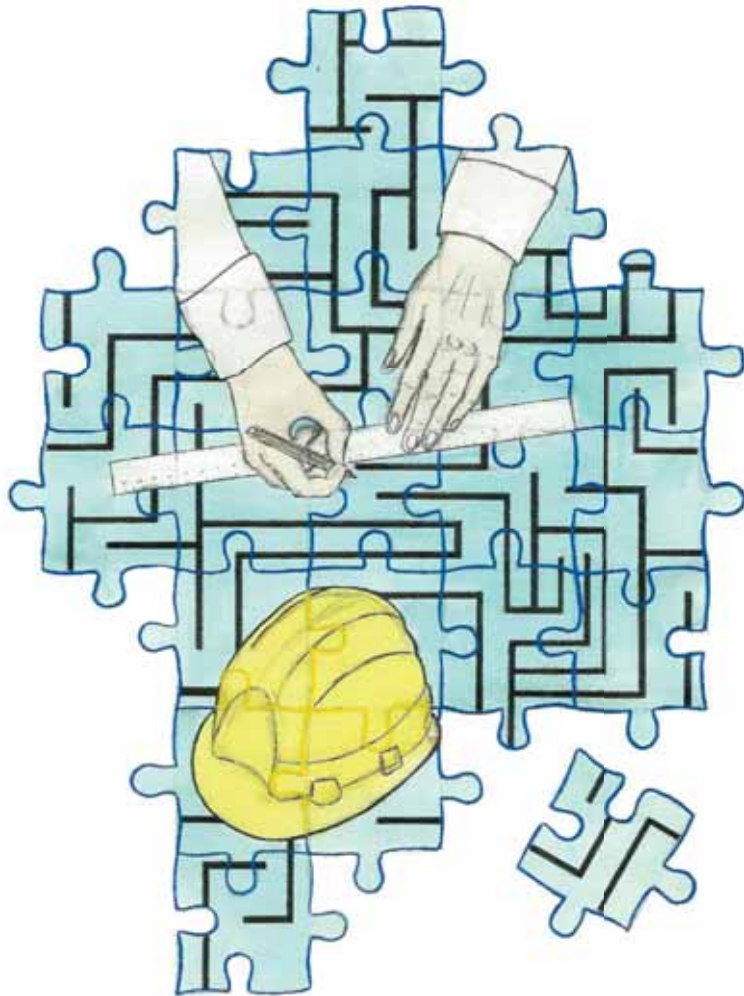
Vous avez donc beaucoup travaillé les ouvertures du bâtiment ?

Oui, notre point de départ était l'écriture méditerranéenne, c'est-à-dire utiliser les matériaux les plus simples et les moins chers que sont l'air et la lumière. Au-delà de la structure de chaque appartement, nous avons pensé à leur distribution par coursives, à leurs prolongements extérieurs, à l'éclairage naturel des parties internes, à des petits sas grillagés où l'on peut mettre son vélo ou des plantes. L'été, chez nous, commence au mois de mai. Il est dans les habitudes des gens du Sud de vivre les fenêtres et les portes grandes ouvertes. Donc nous avons mis ces principes-là en parallèle avec nos ambitions de construction. Cela donne un parking qui, au lieu d'être en sous-terrain, est ouvert et traité comme une entrée à part entière, donnant déjà une vue sur l'habitation. De la même façon, nous avons envisagé une toiture-terrasse accessible à tous. Nous ne

savons pas encore si cet espace partagé sera véritablement investi comme tel. C'est comme un banc dans un jardin public : l'usage fera exister l'idée. Mais nous l'avons pensé comme une possibilité supplémentaire d'agrandir chaque surface habitée. Les résidents peuvent y accueillir leurs proches, organiser des fêtes, se retrouver le soir pour prendre l'apéritif.

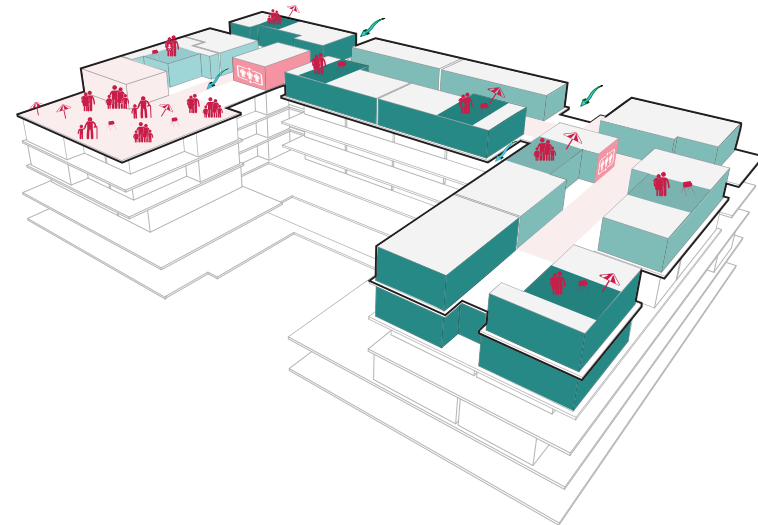
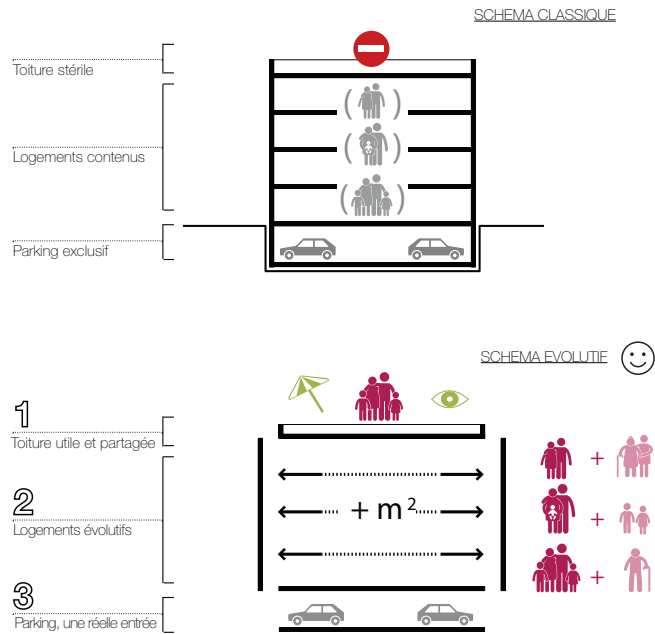
Le projet NOVE'LA a-t-il fait évoluer votre rapport à l'architecture et à l'urbanisme ?

Construire du logement abordable a été une formidable expérience professionnelle et humaine. Car cela touche forcément à l'intime, au chez soi, à la famille. Des gens vont vivre dans des pièces que l'on a dessinées pour eux, ils vont s'aimer, y voir naître et grandir leurs enfants. Nous sommes très heureux d'avoir pris part à cette aventure et d'avoir permis, à travers cette résidence, non seulement la capacité d'achat mais aussi la possibilité de projection à long terme. C'est pour cela que nous exerçons ce métier, pour répondre aux besoins des gens et vivre l'exaltation toujours renouvelée de la conception.



Contexte

Tel un hôtel particulier, la déclivité du terrain permet un travail sur l'encrage du bâtiment dans le sol et privilégie le rapport du parking à l'espace public et au cœur d'îlot afin de surélever les logements et de proposer une réelle entrée véhiculaire. La parcelle est cernée d'espaces publics remarquables majoritairement piétons donc le travail du socle est le rapport aux espaces extérieurs privatifs est sensible. L'ensoleillement au regard de la forme urbaine proposée ainsi que les vues sur le parc offrent un cadre privilégié et permettent d'étendre le parc jusqu'au cœur de la résidence.



Terrasse partagée

Qui ne rêve pas d'une terrasse sur les toits, d'un espace généreux pour recevoir, se rassembler, se rencontrer...

A l'image d'autres villes méditerranéennes souvent porteuses de rêves et d'exotisme, nous proposons un traitement du dernier niveau qui tire parti d'une face négligée du bâtiment.

La toiture est encore un champs d'expérimentations, une surface immense à exploiter. Notre proposition sur l'accès à la toiture ne se limite pas à l'usage privatif. Afin d'offrir une réponse la plus complète possible sur la toiture nous proposons de créer à la fois des terrasses privatives sur les toitures des logements et une terrasse collective bien exposée, face au parc, utilisable en toute saison car partiellement protégée.

Évolutivité

Comment permettre aux famille de rester ? ...en leur faisant de la place

Actions sur :

Le parc de stationnement au regard du cout des infrastructures, de son rapport au bâtiment et au domaine public et de l'évolutivité des usages.

Les typologies de logements évolutives permettant, avec des interventions maîtrisées, de moduler son logement.

Les toitures comme un espace utile, privilégié, partagé...

32

Produire

Interview

Jean-Philippe Bourgade

Président de Marignan

Depuis bientôt dix ans, Jean-Philippe Bourgade, à la tête de Marignan, imagine les logements de demain et réfléchit avec ses équipes aux nouveaux espaces de vie possibles. Pour lui, le projet Nove'la est un pari sur l'avenir, le premier peut-être d'une véritable révolution immobilière en France.

Vous avez accepté de développer quelque chose qui n'avait jamais été réalisé sur la ville de Montpellier. Quelle était votre motivation ?

L'opération Nove'la est d'abord une initiative publique, nous avons voulu d'emblée nous y inscrire car le logement abordable et la primo-accession sont pour nous des sujets sociétaux majeurs qui ont toujours fait partie de nos préoccupations. Depuis quelques années maintenant, il est devenu nécessaire de proposer aux habitants de Montpellier une alternative à la location et d'apporter une réponse claire au désir, souvent contrarié, de l'accès à la propriété. Le projet Novela s'inscrit dans cette volonté.

Quelle a été votre ligne de conduite ?

Le défi était de taille : proposer des logements attractifs tout en optimisant leurs coûts. Grâce à la politique de la ville, qui a mis en place une stratégie foncière solide et inédite, nous sommes partis sur des bases financières raisonnables et avons poursuivi cette démarche d'optimisation en réduisant nos frais et nos aléas. La commercialisation, par exemple, s'est faite entièrement en interne, et la publicité a été en partie remplacée par une communication gratuite. D'autre part, nous avons constitué une équipe bien en amont – architectes, bureau d'études technique, maître d'œuvre – ce qui nous a permis d'anticiper et d'adapter le projet à nos ambitions et de tenir nos engagements.

A votre avis, comment cette opération peut-elle faire évoluer la ville de Montpellier ?

Le logement abordable a pour but d'inciter les habitants aux revenus moyens à rester en ville. C'est là tout l'intérêt de la ville et de sa politique que de permettre au plus grand nombre de s'installer dans la ville, d'y faire leur

vie, et non pas de s'en éloigner. Je pense effectivement que cela va bénéficier à la ville de Montpellier, en favorisant notamment une mixité dans les centres, mais aussi une vie citoyenne plus intense ou plus équilibrée dans certains quartiers.

Y a-t-il d'autres villes en France qui pourraient bénéficier du logement abordable ? A votre connaissance, y a-t-il d'autres exemples en France ?

Je crois qu'il est primordial aujourd'hui que les villes se dotent d'une politique sur le logement abordable. A Nantes, cette nouvelle stratégie se développe mais pas aussi fortement qu'à Montpellier. Je remarque que, partout dans le pays, il y a des volontés de développer le logement abordable, et que les villes entament doucement leur transformation. Montpellier est à ce titre précurseuse en la matière car elle propose, avec le projet Novela, du 100% abordable qui suppose, je le rappelle, une importante maîtrise des coûts fonciers.

Êtes-vous satisfait de l'avancement du projet et du chantier ? Comment envisagez-vous l'avenir ?

Je suis très fier de ce projet qui se réalise petit à petit et qui va changer la vie des gens. Et je suis fier que la ville nous ait fait confiance. La confiance que nous avons mis les uns dans les autres a été le moteur de ce projet de grande envergure qui nous porte aujourd'hui et donne à Marignan une certaine légitimité sur ce type d'opération.

Jean-Philippe Bourgade,
Président de Marignan



38

Vivre
Interviews
clients

Ils sont une soixantaine : célibataires, en couple, parents ou retraités. Ils aiment Montpellier et comptent y vivre encore longtemps.

L'accession à la propriété, ils en ont rêvé sans penser que cela était possible.

Grâce au logement abordable, le rêve sera pour eux, bientôt, réalité. Rencontre avec ces futurs propriétaires qui attendent patiemment d'être enfin chez eux.



Quelque chose à soi

« Je fais
tout ça
pour
ma fille. »

AMÉLIE

Amélie a 38 ans et la joie au cœur. Elle a trouvé le T3 de ses rêves grâce au projet NOVE'LA et a encore du mal à y croire. C'est son deuxième achat immobilier, mais le premier qu'elle mène à bien toute seule, en tant que mère célibataire. Une belle revanche pour cette assistante de notaire qui ne pensait pas être éligible à la propriété. Joggeuse chevronnée, elle aperçoit un matin sur sa route un grand panneau publicitaire qui présente la résidence. Tout lui plaît : le quartier d'Ovalie dans lequel sa fille est déjà scolarisée, l'espace vert à deux pas qui fait se sentir comme à la campagne, et la proximité du centre-ville qui promet des déplacements courts et facilités. Et qui sait ? Le tramway viendra peut-être un jour jusqu'ici. Elle se rend le jour même en agence et se renseigne sur les appartements à vendre. Première surprise : les biens proposés sont plus abordables que dans l'ancien. Et puis elle découvre les avantages proposés par la résidence NOVE'LA : l'évolutivité de certains appartements, qui lui permettrait d'agrandir son logement sans avoir à déménager, la terrasse partagée, qui pourrait être un lieu de convivialité unique pour elle et sa fille, et le prix imbattable, qui a accéléré sa décision. Elle est aujourd'hui pleinement engagée dans ce projet et se réjouit d'avoir pu l'accomplir dans les meilleures conditions. Cet appartement, qui va lui permettre de prendre un nouveau départ, est aussi un cadeau qu'elle fait à sa fille. Un bien qu'elle lui transmettra.

« C'est
le premier
engagement
de ma vie. »

LAUREEN

D'abord, Laureen est allée voir un courtier, juste pour se renseigner, savoir à quoi elle pouvait prétendre pour un achat immobilier dans la région de Montpellier. On lui dit de ne surtout pas rêver, que dans sa situation, elle pourra investir dans un petit studio et le louer à quelqu'un d'autre, rien de plus. Mais Laureen continue de rêver, et elle rêve grand. Sa mère, qui a acheté un appartement en tant que primo-accédant il y a cinq ans, la met sur la piste du logement abordable. Travaillant elle-même dans le BTP, en tant qu'assistante de direction, Laureen guette tous les projets immobiliers en cours, envoie des courriers aux promoteurs, les appelle régulièrement. Quand elle a une idée en tête, rien ne peut l'arrêter. Et sa ténacité paie. Elle entend parler de NOVE'LA avant même que le projet soit rendu public, obtient l'accord d'un courtier et d'un banquier enthousiastes, et met la première une option sur un appartement, un T3 avec une grande terrasse, au dernier étage de la résidence, ce qui donne à l'ensemble l'allure d'une petite maison. A 33 ans, elle est heureuse d'investir son argent dans un endroit plus grand et moins cher que son logement actuel. Elle s'est engagée pour vingt-cinq ans, et ça ne lui fait pas peur. Elle a déjà réfléchi à la décoration et surtout à l'aménagement de sa cuisine, la pièce la plus importante pour elle, celle qui promet de futurs bons moments entre amis.

« Je remercie
les petits
génies
qui ont pensé
aux personnes
seules,
comme moi. »

VÉRONIQUE

Pour Véronique, vendeuse, 47 ans, on lui aurait dit il y a dix ans où elle en serait aujourd'hui, elle ne l'aurait pas cru. L'avenir peut être plein de surprises. Le sien se fera à NOVE'LA, et pour longtemps. L'appartement qu'elle s'est acheté, elle compte y vivre jusqu'à la fin de ses jours, profiter de la vue des arbres et du soleil sur la terrasse. Cela fait longtemps qu'elle cherchait à investir dans le neuf, mais les habitations qu'elle visitait étaient déjà un peu abîmées, pas à son goût, elle renonçait toujours. Quand Véronique découvre le projet NOVE'LA, elle en parle d'abord à ses proches qui, tous, la mettent en confiance et lui disent qu'il s'agit d'une opportunité rare. Après, tout s'enchaîne. Elle obtient l'appartement qu'elle convoite, avec une disposition optimale, et un prêt immobilier confortable. Aujourd'hui, elle pense déjà aux soirées qu'elle va passer sur la terrasse partagée qui représente à ses yeux un espace unique de tranquillité et de rencontres. Elle sait ce qu'elle doit à la région et au promoteur qui sont à l'origine de ce projet qu'elle qualifie de grandiose. L'idée que chacun puisse faire un jour le rêve de devenir propriétaire, sans que sa situation familiale, professionnelle ou même son âge ne soit un obstacle, est une avancée remarquable. Véronique passe souvent devant le chantier, à pied, pour contempler l'évolution de la construction. Ça pousse un peu tous les jours. Bientôt, elle aura les clefs.



Un investissement unique

« J'ai pu acheter plus grand que je ne pensais. »

NICOLAS

Nicolas habite à Montpellier depuis deux ans. Stable professionnellement, il s'est dit qu'il était temps, à 30 ans, d'acheter un endroit pour lui, plutôt que de donner chaque mois l'équivalent d'un crédit en loyer à une personne qu'il n'avait jamais rencontrée. Il découvre NOVE'LA sur Le Bon Coin et se rend en agence, alors même qu'il envisageait plutôt acheter dans l'ancien. Première surprise : il peut prétendre à un trois-pièces. Deuxième surprise : la vue dégagée depuis le balcon d'un appartement qui lui plaît, et qui donne sur les arbres. L'idée de ne pas avoir de vis-à-vis en pleine ville est trop rare pour ne pas en profiter. Sa décision est prise, il signe. Reste toute la partie administrative dont il faut s'occuper et ça, Nicolas, comme tout primo-accédant, n'y est pas préparé. Dans un premier temps, il fait face à la complexité des procédures de financement, à la réalité des actions à mettre en place pour devenir propriétaire. Mais rapidement, il est aidé par l'agence BPD Marignan, qui fluidifie les démarches et l'accompagne dans cette aventure. Pour les espaces partagés de la résidence, il attend de voir comment les choses se mettront en place, mais a bon espoir que tous les propriétaires en prennent soin. Quant à l'avenir, il n'y pense pas. Il préfère se concentrer sur les 53m carrés qui l'attendent et seront bientôt à lui.

« J'ai pu acheter 30% moins cher que les prix du marché. »

SOPHIE

Sophie a toujours su ce qu'elle voulait : un T2 à Montpellier, pas en rez-de-chaussée et en dessous de 140.000 euros. Après un an de recherches et une dizaine de visites, elle s'est dit que son projet était impossible : dans le neuf, c'était trop cher, et dans l'ancien, il fallait prévoir beaucoup de travaux. A chaque fois, elle n'avait pas le budget suffisant. Puis elle découvre NOVE'LA sur un site internet et passe en agence avec son père juste pour prendre des renseignements. D'habitude, elle prend du temps pour réfléchir et se décider, mais là, c'était une occasion à ne pas laisser passer. Avoir un salon, une chambre, une cuisine et un balcon, tout près de la ville, dans un quartier qu'elle connaît bien et où elle se voit vivre, c'est inespéré. Elle est heureuse de n'avoir pas eu à faire de concessions sur ses envies et ses attentes, heureuse aussi que des personnes aient pensé à construire des bâtiments pour les primo-accédant, pour les jeunes comme elle qui n'ont pas de gros budget mais qui cherchent un confort de vie. Pour l'instant, elle va y vivre seule, mais sa vie va peut-être changer, et il faudra peut-être déménager. D'ici là, elle veut profiter de la vie, sans trop se poser de questions.

« Un coup
de cœur ! »

DÉBORAH ET FLORIAN

Déborah et Florian se sont toujours dits qu'un jour, ils achèteraient. Originaires du Var, ils n'ont pas trente ans et n'ont que des bons souvenirs à Montpellier, une ville qu'ils habitent depuis plusieurs années et qu'ils ont découvert en faisant leurs études. Une chose est sûre, leur avenir se fera ici, tant ils se sentent à leur place. Après quelques recherches infructueuses, Déborah tombe par hasard, sur son fil d'actualités Facebook, sur une annonce pour la résidence NOVE'LA. Florian, qui travaille tout près de l'agence immobilière, s'y rend un jour pendant sa pause déjeuner. Il récolte beaucoup de détails sur la résidence en elle-même et des conseils sur leurs capacités d'achat. Conforté dans son projet, et malgré une situation professionnelle encore fragile, le couple repère un appartement de 66 mètres carré en rez-de-chaussée avec une grande terrasse, et loin du bruit de la circulation. Sans tarder, ils constituent un dossier solide et signent, tout ça en moins de deux semaines. Les maquettes visibles à l'agence leur donnent un premier aperçu de leur futur habitat, complété par un plan 3D que Florian réalise à l'aide d'un logiciel. Il modélise ainsi chaque pièce de l'appartement, et se fait une idée assez claire de l'espace qu'ils vont bientôt habiter. Florian était présent à la pose de la première pierre et se réjouit déjà des liens qui se sont créés avec les autres propriétaires. C'est cela qu'il voulait : connaître ses voisins, faire partie d'une communauté. Et il n'en revient toujours pas : parmi tous les appartements qu'il a pu visiter à Montpellier, celui-ci demeure en haut de la liste en termes de lumière et de fonctionnalité. Le temps lui paraît long, il aimerait déjà y être avec Déborah, poser leurs meubles, se dire qu'ils sont enfin chez eux.

« Un projet
qui inspire
confiance. »

ABDELMAJID

Tout a commencé avec un prospectus reçu dans sa boîte aux lettres. D'habitude, Abdelmajid n'y prête pas vraiment attention. Mais là, quelque chose attire son regard : les mensualités de remboursement proposées pour des appartements bientôt construits dans une nouvelle résidence à Montpellier. Son projet à lui était plutôt de faire construire une maison, cela faisait trois ans qu'il y pensait, qu'il regardait les terrains. Mais NOVE'LA offrait beaucoup d'avantages. Et il connaissait le promoteur qui était à l'origine d'autres constructions à Montpellier. Il s'est senti en confiance et a écouté son instinct. A 33 ans, il envisage cet achat comme une grande étape pour lui, sa compagne et leurs deux enfants. Il reconnaît que les démarches financières ont été complexes et qu'il faut s'accrocher quand on s'engage dans un projet immobilier. Plusieurs fois, il a failli abandonner tant le dossier était difficile à constituer. Cette expérience l'a fait grandir. Son futur T4 en duplex avec terrasse, il essaie de l'imaginer, comme la vie dans ce quartier d'Ovalie dont on lui a dit beaucoup de bien. Il est heureux d'assister à l'extension de Montpellier qui continue son renouvellement urbain. C'est pour cette raison qu'il est revenu s'installer dans le Sud, lui le natif de Nîmes passé par Lyon. Pour retrouver la douceur du quotidien, et goûter aussi au dynamisme unique de cette ville.



Un pied dans la nature

« L'avantage
d'habiter
entre la ville
et la nature. »

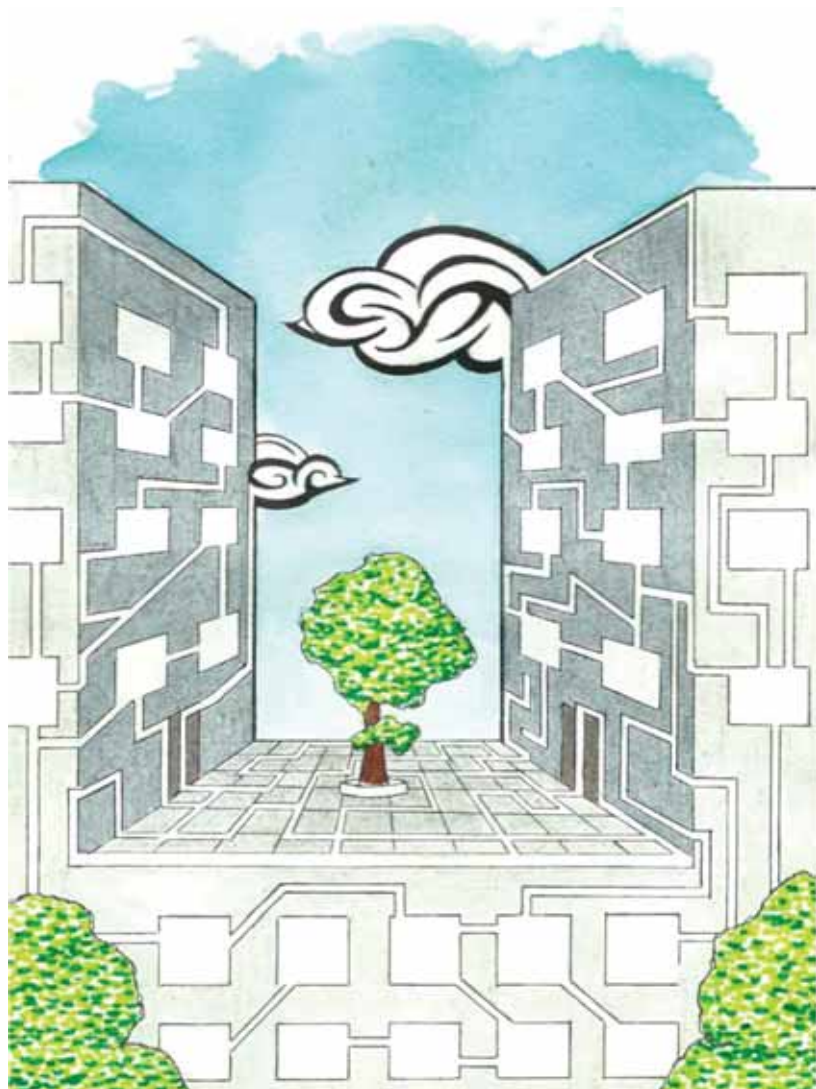
MARIE ET PIERRE

Depuis quelques temps, Marie et Pierre habitent dans un appartement dont la terrasse donne sur l'autoroute A9. Alors, quand ils ont entamé des recherches pour acheter un bien immobilier sur Montpellier, leur principal critère était : trouver un lieu calme, où l'on n'entendrait pas le bruit des voitures. Au départ, ils ne regardent que les maisons. Mais au bout de quelques semaines d'enquête, au détour d'un site internet spécifiquement consacré au logement neuf, ils découvrent le projet NOVE'LA et n'en croient pas leurs yeux. L'orientation de la résidence, la proximité du parc boisé, l'étonnante terrasse partagée et la structure des appartements, pratique et modulable : le projet leur plaît. Il a d'abord fallu réfléchir : acheter sans visiter empêchait Marianne de vraiment se projeter dans le lieu. Paul-Franck, en revanche, n'a eu aucun mal à s'imaginer vivre là-bas. Peu à peu, ils ont trouvé un avantage à pouvoir modifier l'intérieur de leur appartement directement sur plan. Et ils ont signé. Bientôt propriétaires et pacés, Marianne et Paul-Franck, la petite trentaine heureuse, ont hâte d'emménager et de vadrouiller, comme ils en ont l'habitude, dans les alentours du quartier d'Ovalie. En attendant d'agrandir la famille et, pourquoi pas, de revendre pour investir ailleurs.

« Continuer
à vivre dans
un quartier
que j'aime. »

ANTHONY

Anthony habite dans le quartier d'Ovalie depuis cinq ans et il y est très attaché. Le parc, le bassin de rétention, les ruelles, les commerces de Montpellier Village à deux pas : pour lui, c'est le quartier idéal pour vivre au calme et se balader. Acheter, il y pensait sans vraiment passer à l'action. Il tombe un jour sur l'annonce de la résidence NOVE'LA et se rend compte que la construction du bâtiment va avoir lieu juste derrière chez lui, à 5 mètres exactement de son parking actuel. C'est trop beau pour être vrai, se dit-il aussitôt. Il prend rendez-vous en agence et découvre tout en même temps : les équipements de la résidence, les avantages de la primo-accession, et surtout cet appartement au dernier étage avec vue sur le ciel, orienté Nord, que personne ne voulait. Lui, au contraire, le trouve parfait. Il cherche justement à fuir le soleil. Quinze jours plus tard, il signe. Ce qu'il fera plus tard de son T2, il n'en sait rien. Il se peut qu'il rencontre quelqu'un, qu'il ait des enfants, et qu'il doive déménager. Mais pour l'instant, il attend d'avoir les clés pour faire la fête avec ses proches. Et tous les jours, il observe l'avancement du chantier depuis sa fenêtre. La résidence pousse un peu plus chaque jour. Bientôt, il verra apparaître son futur chez lui.



Une philosophie de vie

« Résidence
moderne et
ouverte :
terrasse
partagée
et solarium. »

MARION

Marion mesure sa chance de faire partie de l'aventure NOVE'LA. Acheter un endroit pour elle, après dix ans passés en location, était une envie forte mais encore abstraite. Entre les obligations professionnelles et le quotidien, elle ne prenait pas le temps de chercher, de passer à l'acte. Et puis un jour, l'une de ses collègues lui parle de NOVE'LA. Marion contacte l'agence, il reste des lots, peut-être trouvera-t-elle son bonheur. Elle y va sans trop y croire. Quelques jours plus tard, elle signe. Ce qui lui a plu d'emblée, ce sont tous les équipements proposés par le promoteur, qui rendent cette résidence moderne et ouverte. La terrasse partagée, le solarium et la rue intérieure sont des lieux qui correspondent à sa vision de la vie, en lien avec les autres, ouverte sur le monde. L'idée de pouvoir faire un barbecue ou prendre un verre avec les voisins en toute simplicité, la réjouit. Et elle se demande encore par quel miracle le promoteur et la ville de Montpellier ont pu parvenir à proposer des prix aussi attractifs. Avec cet achat, elle va doubler la superficie de son logement actuel pour des mensualités inférieures à ce qu'elle paie depuis des années. A 27 ans, elle est heureuse et fière d'acheter quelque chose pour le garder. Pour l'avenir.

« La résidence a été pensée pour la convivialité mais aussi le respect de chacun. »

PASCAL

Le jour où Pascal et sa compagne ont décroché leur crédit immobilier, ils ont débouché le champagne. Des années qu'ils cherchaient à investir dans un endroit pour eux, mais les conditions n'étaient jamais pleinement réunies et le projet toujours remis à plus tard. Quand ils obtiennent chacun un CDI, ils reprennent les recherches et tombent par hasard sur la résidence NOVE'LA. Le design, les équipements : NOVE'LA est à part, ça leur saute aux yeux. Pascal se renseigne sur le quartier et les environs de l'immeuble. C'est calme, familial, et il y a même un grand parc juste en face, idéal pour se balader avec leur enfant et jouer avec leur chien. Quand on leur propose les appartements disponibles, ils n'hésitent pas longtemps et choisissent celui avec vue sur le parc, pour voir les arbres tous les jours depuis leur terrasse qu'ils veulent aménager comme un véritable espace de vie, pour recevoir du monde. L'objectif, avec cet appartement, c'est de le garder le plus longtemps possible, tant la résidence lui semble avantageuse et agréable à vivre. Les choses ont été pensées pour que les propriétaires ne fassent pas que se croiser, mais pour qu'ils puissent échanger et se connaître vraiment. Cette philosophie est aussi la sienne.

Contributeurs

Jean-Philippe Bourgade et son équipe de la Région Méditerranée

Laura el Makki, Journaliste et Ecrivain

Corentin Rouge - CO2labyrinths, Illustrations

Ollivier Pourriol, Philosophe et Ecrivain

Paul Boulant, Branddesigner

Antilope, Imprimeur

Emmanuelle Cathala et Olivier Estebe, Architectes

Maître Capela, Notaire

Chantale Marion, Adjoint à l'Urbanisme ville de Montpellier

Christophe Perez, Directeur Général de la SERM

Amélie, Laureen, Véronique, Nicolas, Sophie, Déborah et Florian,

Abdelmajid, Anthony, Marion, Pascal, les Clients

Et bien sûr nos inspirateurs qui nous ont accompagnés dans
cette aventure :

Elisa, Carmen, Anne, François, Jacques et les autres



**Le logement abordable est un oxymore à lui tout seul.
Car le logement est en soi contraint, inabordable.**

Le logement représente 30 à 40 pour cent du budget des ménages. Pourtant il est essentiel et nécessaire.

Ce livre a pour objet de faire un tour d'horizon sur la fabrication d'un logement accessible à des citoyens qui dans un schéma classique, ne pourraient accéder à ce type de logement. Cela résulte de la volonté d'un maire qui, accompagné par son aménageur, fabrique un foncier à prix maîtrisé et réalise un cahier des charges qui décrit son souhait.

Cette aventure n'est rendue possible que grâce aux compétences croisées de ce formidable travail d'équipe et à la synergie des expertises à travers lesquelles celui qui va fabriquer, le promoteur, va s'appuyer sur une équipe d'architecte, de notaire, géomètre, bureaux d'étude, entreprises et association.

Et parce que le client est au cœur de notre métier, c'est d'abord lui que nous allons lire à travers les interviews de plusieurs acquéreurs qui nous racontent cette aventure de leur point de vue.

