

# HITIC

habitat & territoires conseil

**Flora THUILLIER**

Directeur Stratégies de Patrimoine et économique

01 40 75 50 15

[flora.thuillier@habitat-territoires.com](mailto:flora.thuillier@habitat-territoires.com)

**Alice CETTO**

Manager de projet Stratégies de Patrimoine et économique

06 63 07 65 87

[alice.cetto@habitat-territoires.com](mailto:alice.cetto@habitat-territoires.com)

## Nouvelles stratégies patrimoniales

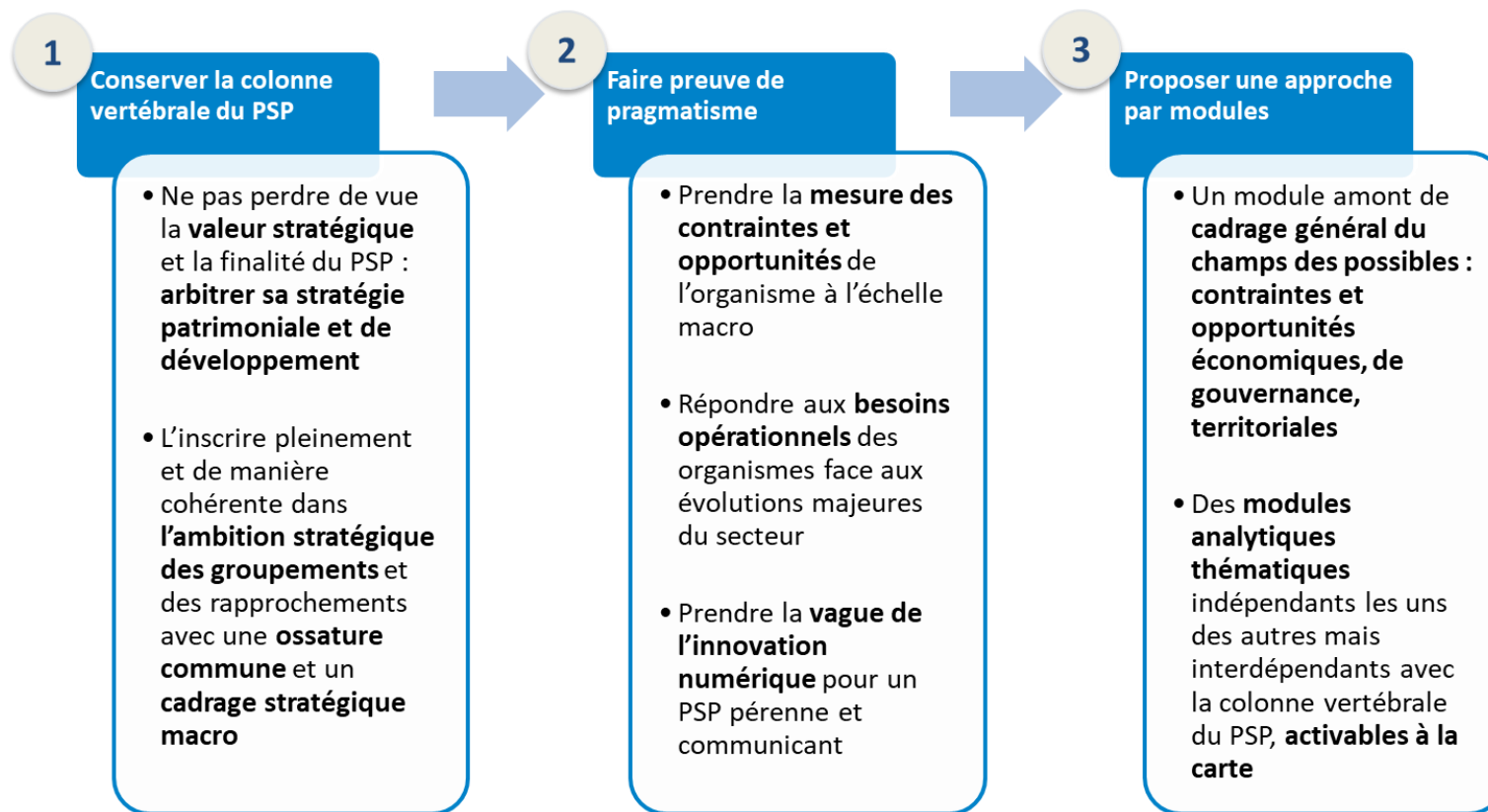
>> Mesurer vos opportunités et vos contraintes

PSP nouvelle génération : Habitat et Territoires Conseil vous accompagne, avec une offre à la carte, adaptée à vos besoins

[www.habitat-territoires.com](http://www.habitat-territoires.com)

2 rue Lord Byron – 75008 Paris  
Tél. 01 40 75 78 40  
[contact@habitat-territoires.com](mailto:contact@habitat-territoires.com)

# PSP : nouveaux enjeux, nouvelles méthodes, nouveaux outils



- Face aux profondes mutations du secteur, HTC a développé une **méthodologie innovante d'élaboration des PSP** travaillée avec une vingtaine d'organismes, l'USH et les Fédérations pour répondre au mieux aux besoins et attentes des organismes dans ce nouveau contexte.
- En ne remettant pas en cause les objectifs et la finalité du PSP - arbitrer au mieux ses investissements sur l'existant et sur le développement de l'offre pour allouer ses ressources financières au plus juste - **en étant souple et agile par une approche modulaire**, cette méthodologie s'adapte au mieux à chaque organisme selon ses enjeux propres.

# PSP : nouveaux enjeux, nouvelles méthodes, nouveaux outils

HTC vous propose de vous accompagner sur vos nouveaux PSP, ou la mise à jour de vos PSP existants, suivant une méthode qui reprend la trame historique d'élaboration des PSP, enrichie de modules mobilisables à la carte en fonction de vos enjeux.

Nous vous présentons dans une série de publications ces modules, regroupées par thématiques. Dans cette publication, vous trouverez une présentation des modules liées à l'enjeu : « Mesurer vos opportunités et vos contraintes.

#1 – Mesurer vos opportunités et vos contraintes

#2 – Optimiser vos arbitrages patrimoniaux, techniques et énergétiques

#3 – Améliorer votre stratégie d'accueil, d'adaptation et de loyer

#4 – Diversifier vos activités, générer des ressources

#5 – Vous doter vous d'un outil PSP numérique agile et communiquant

## Module Enjeux économiques

Mesurer le champ de vos contraintes et opportunités

Revisiter sa stratégie patrimoniale et de développement

Diversifier ses activités, générer des ressources

Valider la faisabilité, mesurer les impacts

### Pourquoi ce module



La mesure des enjeux économiques comme préalable à l'élaboration du PSP doit permettre d'identifier :

- les marges de manœuvre de votre organisme
- le champ de vos contraintes financières
- les points de vigilance

Ceci permettra de guider la définition de vos arbitrages patrimoniaux et de votre stratégie de développement.

Une attention particulière est à porter à vos investissements programmés dans le NPRU : peu de marge de manœuvre sur ces derniers.

Pour les rapprochements, nous vous outillons pour la mise à plat des situations économiques de chaque membre potentiel du groupement sur la base de la stratégie d'investissement et de financement propre à chacun.

Ce travail préalable n'exonère pas l'élaboration de votre prévisionnel financier après actualisation des arbitrages patrimoniaux et de développement pour itération de ces derniers pour une projection financière équilibrée du PSP.

### Notre accompagnement méthodologique

Nous vous aidons à prendre la mesure de vos contraintes et de vos opportunités économiques pour élaborer votre PSP.

L'analyse proposée permet de :

- Dresser le portrait économique de votre organisme du point de vue de son exploitation et de sa structure financière
- Proposer un état financier comparatif sur la base de ratios clés avec les valeurs de références du secteur et / ou, en cas d'opportunité de rapprochement, avec d'autres membres du groupement
- Identifier le champ des possibles des arbitrages de votre PSP en fonction de la situation économique initiale et projetée de votre organisme

Etape 1

Mise à plat des conditions d'exercice de l'organisme

Etape 2

Dresser le portrait économique de l'organisme

Etape 3

Analyser et mettre en perspective les principaux ratios

## Module Enjeux économiques

Mesurer le champ de vos contraintes et opportunités

Revisiter sa stratégie patrimoniale et de développement

Diversifier ses activités, générer des ressources

Valider la faisabilité, mesurer les impacts

### Pourquoi ce module



Les évolutions récentes des marchés immobiliers (territoires en perte de croissance, métropolisation, quartiers en perte d'attractivité,...), la précarisation des ménages, et les évolutions du tissu des organismes Hlm (rapprochements, vente de patrimoines, ...), donnent une importance particulière au volet marché du PSP car elles interrogent la programmation du développement de l'offre mais aussi le devenir de l'offre HLM existante.

L'analyse marché est donc mobilisée dans un triple objectif :

- Le développement de l'offre, locative et accession (volumes, gammes, produits, prix et territoires cibles)
- Le développement d'offres ciblées (personnes âgées, étudiants,...)
- Le devenir du parc existant (arbitrage patrimonial : réhabilitation, restructuration morphologique ou typologique, vente en bloc, Hlm, adaptation,...)

Sur chacun de ces points, l'expertise « marché » peut être développée à l'échelle communautaire (EPCI), communale (notamment pour les villes centres) et infra communale (Iris).

### Les outils mis à disposition



Une grille et des fiches d'analyse marché et des préconisations de développement et de positionnement patrimonial

### Notre accompagnement méthodologique

Nous vous accompagnons, selon vos besoins, à guider votre stratégie de développement (locative, accession, offres ciblées) et de positionnement de votre parc existant :

**Le développement de l'offre**

Nous proposons une grille d'analyse marché (locative et accession), construite à partir d'indicateurs sociodémographiques, économiques et immobiliers (marché du logement locatif et à la vente), à l'échelle communautaire et communale (voire à l'échelle infra-quartier). Elle permet d'apprécier le niveau d'attractivité « marché » des territoires et de signaler un niveau de vigilance à adopter pour certains d'entre eux. Elle intègre également les éléments de programmation des PLH, bien qu'une analyse critique puisse parfois être posée.

**Le devenir du parc existant**

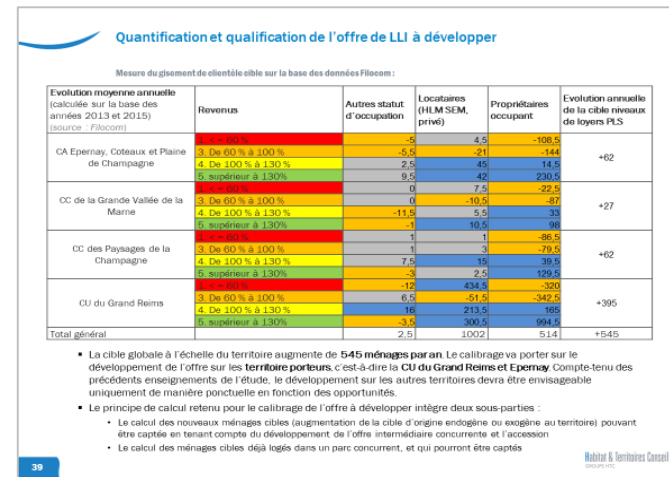
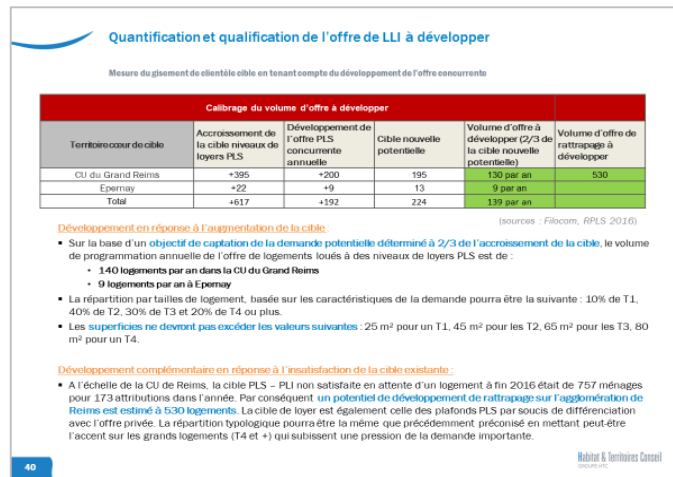
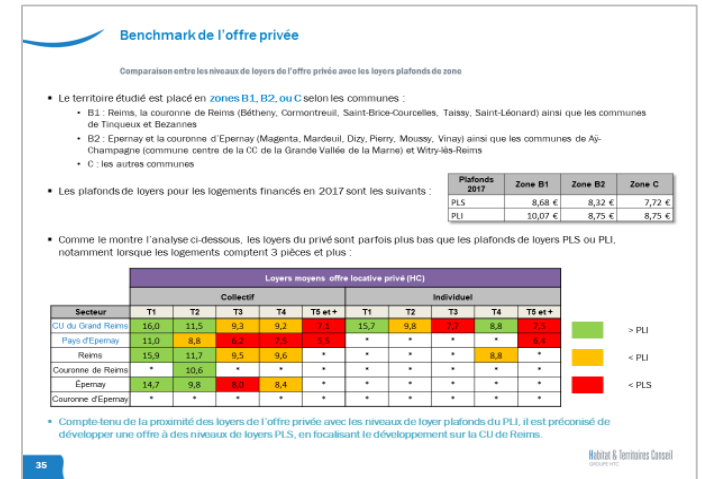
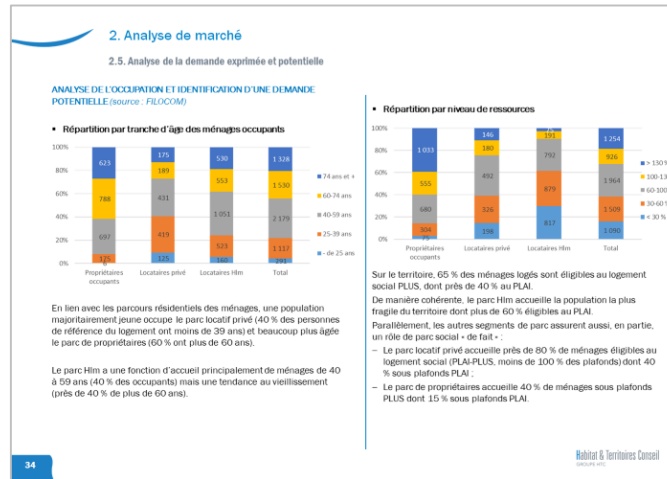
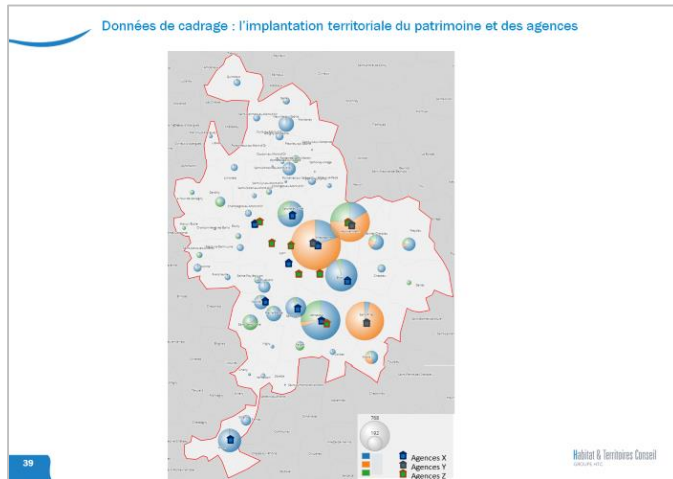
Nous proposons une analyse du positionnement marché des groupes immobiliers et leur adéquation aux besoins, pour une aide à la décision dans les choix d'arbitrage patrimonial et de positionnement territorial : analyse de demande existante, interne et externe, potentielle, effets de spécialisations typologiques, surfaces, loyers, ...

**Le développement d'offres ciblées**

Nous proposons des analyses spécifiques sur un ou des segments d'offres existants ou susceptibles d'être développés par l'organisme (offre étudiante, logement senior, saisonniers,...).

# Des outils et modules développés sur mesure

## Analyses marchés : Exemples d'analyse et préconisations développement



# Une expertise et des références solides

Une expertise et des références solides sur l'ensemble des dimensions transversales nécessaires à la définition des politiques stratégiques et à leur mise en œuvre

## Définition des politiques stratégiques

- Plus de 150 références PSP auprès d'ESH, d'OPH et d'EPL
- Analyse financière et impacts loi de finances - opérateurs Ville de Paris et OPH de la Métropole de Lyon
- Estimation des valeurs vénales du patrimoine pour vente en bloc - département 93, Malakoff Habitat, Habitat de l'III, Val Paris Habitat...
- Arbitrage patrimonial et mesure des impacts financiers dans les protocoles ANRU - Habitat Drouais, Erilia, Osica, La Sablière...
- Plus de 100 références CUS auprès d'ESH, OPH, EPL comprenant au-delà des engagements réglementaires, un accompagnement dans la définition des politiques de peuplement et de loyer : objectivation des équilibres de peuplement, état des lieux des niveaux de loyers, conditions de mise en œuvre d'une politique en faveur de l'accueil des plus démunis
- Accompagnement à la création de CIL et à la rédaction de CIA - Flers Agglomération, Chambéry...

Stratégie patrimoniale et financière

Protocole ANRU - arbitrage patrimonial d'opérations complexes en renouvellement urbain

Conventions d'utilité sociale et politique de loyer

Politique de peuplement et attributions / mixité sociale

## Définition de l'organisation et des conditions de mise en œuvre des politiques

- USH - dispositif de coopération de la maîtrise d'ouvrage
- FOPH - mettre en œuvre une SAC
- AORIF - remembrement patrimonial
- Plus de 20 projets de rapprochement - Habitat Saint Quentin, Immobilière Podeliha, HDSH, Elogie - Siemp, XL Habitat, SIA Habitat, Val d'Oise Habitat, Malakoff Habitat...
- Projet d'organisation générale - Paris Habitat, OPHIS, Maisons et Cités
- Organisation de la maîtrise d'ouvrage - Archipel Habitat, Partelios...
- Dispositifs de gestion territoriale et évolution du métier de gardiens - Efidis, Alliade, Aquitanis
- Performances de l'exploitation locative et optimisation des processus de récupération des charges - Logéo, Ophéor, Résidences de l'Orléannais
- Qualité résidentielle et gestion de la relation client - auditeurs quali'Hlm
- Réflexions stratégiques sur les SI et accompagnements projets numériques notamment AMO BIM - OPUS 67, Logéo promotion, ELH...

Dispositifs de coopération et projets de rapprochement

Projet d'entreprise et organisation des métiers

Expertise métiers - performance opérationnelle

Digitalisation et système d'information

Sur les 3 dernières années, 90 PSP et 70 CUS réalisés par HTC lui conférant une expertise et une hauteur de vue sur les démarches actuelles, leurs avantages et leurs limites

Accompagnement PSP  
réalisé dans le cadre d'un  
rapprochement



### Quelques références récentes en PSP

# Nos références récentes en matière de PSP

Un accompagnement de l'USH à l'élaboration d'un cahier repère sur les PSP

Des interventions dans plusieurs instances professionnelles : associations régionales

Hlm, journées professionnelles sur les PSP, la vente, les CUS

