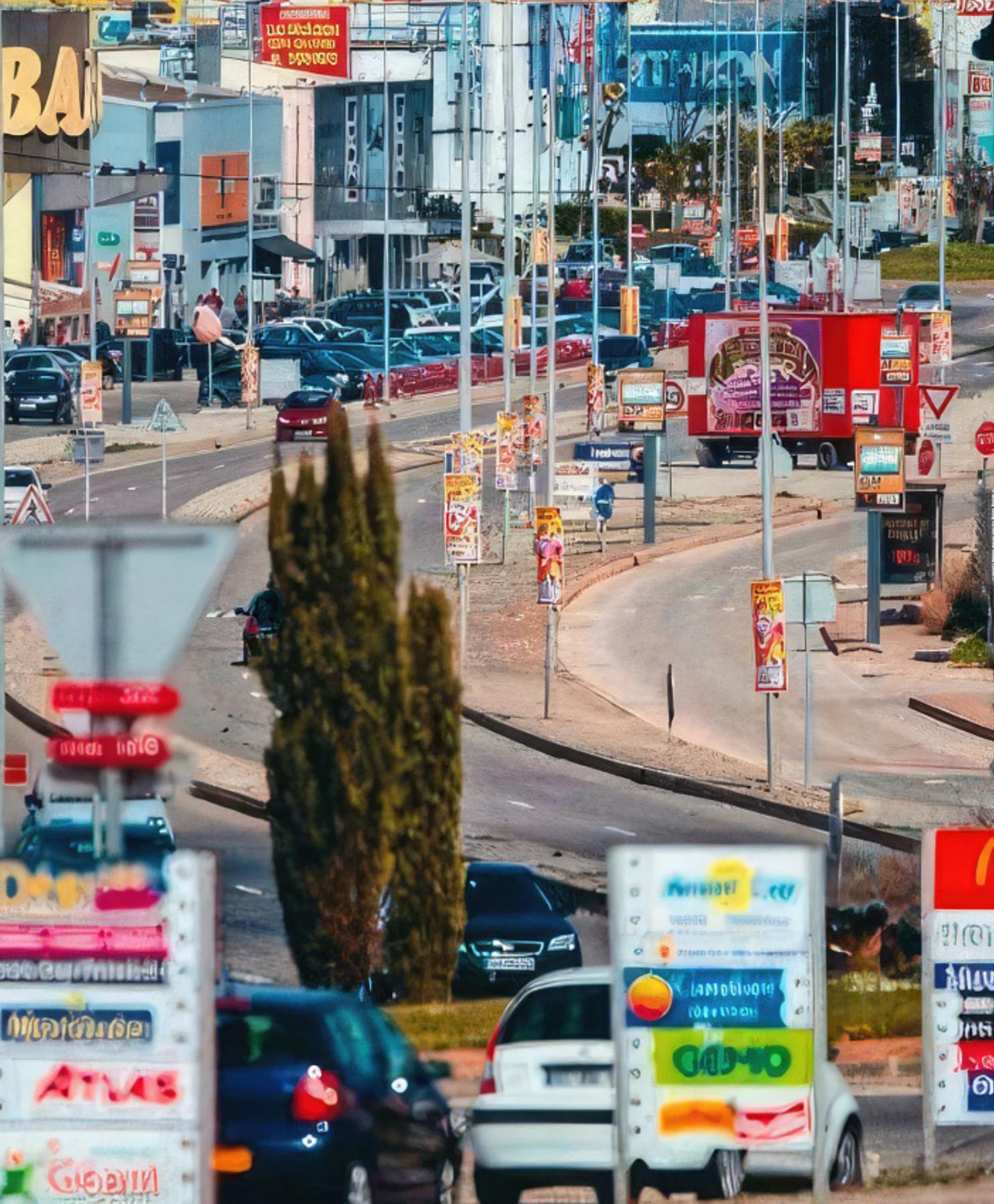


REPENSER LA VILLE

Nous
transformons
les entrées
de ville





Nous transformons les entrées de ville

Édito

« Toutes les grandes agglomérations françaises sont aujourd'hui confrontées au même défi de restructuration de leurs entrées de ville commerciales. Pour ces territoires, l'enjeu est de transformer cette apparente contrainte en une réelle opportunité.

Pour accompagner cette mutation nécessaire, le Groupe Frey, la Banque des Territoires et CDC Habitat ont créé un véhicule de portage et de remembrement foncier : **la SAS Repenser la Ville**. Sa vocation est de contribuer à la transformation de ces zones commerciales périurbaines en nouveaux quartiers à usages mixtes, parfaitement intégrés à leur territoire et répondant aux grands enjeux climatiques. En nouant ce partenariat, nous capitalisons sur des savoir-faire propres pour faire de ce nouveau dispositif de renouvellement urbain des entrées de ville un outil précieux et efficace au service du développement des territoires. »

Antoine Frey, Président Directeur Général de FREY
Anne-Sophie Grave, Présidente du directoire de CDC Habitat
Olivier Sichel, Directeur de la Banque des Territoires

Des modèles urbains qui s'essoufflent à réinventer.

Les zones commerciales situées en entrée de ville se sont développées historiquement autour de locomotives alimentaires (supermarchés, hypermarchés) ou de galeries commerciales en périphérie des agglomérations.

Elles concentrent majoritairement des commerces de moyennes surfaces non alimentaires, très difficiles à implanter en coeur de ville, et ne présentant pas nécessairement d'homogénéité entre elles.

Malgré l'émergence de forme commerciale plus intégrée et plus synergique qu'ont été les Retail Parks, ces zones commerciales monofonctionnelles dans leur très grande majorité continuent à être des zones présentant, une absence :

- de communication physique,
- de stationnements communs,
- d'architecture unifiée,
- de dynamique commerciale,
- de modes doux sécurisés,
- de traitement paysager, etc.

Elles se caractérisent également par une hétérogénéité et une multitude d'acteurs immobiliers : immobilières de la grande distribution, investisseurs institutionnels, SCI familiales, enseignes (succursalistes ou franchisés)...

Les enjeux de la transformation des entrées de ville à l'heure du ZAN et des défis climatiques.

1

Préserver la dynamique économique existante

2

Trouver de nouvelles ressources foncières pour répondre aux besoins de développement des territoires

3

Intégrer une plus grande mixité de fonctions : logement, équipement, mobilité...

4

Accélérer la transition écologique de l'ensemble urbain considéré

Et pourtant, des chiffres* qui indiquent une réelle capacité de résilience.

65%

de la population française vivent autour d'une métropole : la « zone commerciale » est de fait déjà une forme de proximité.

72 %

des dépenses des Français dans le commerce sont réalisées dans ces entrées de ville.

75 %

des Français préfèrent faire leurs achats dans les commerces physiques.

6,6 %

de taux de vacance (le plus bas des différents actifs commerciaux).

Jusqu'à peu, les quelques opérations de renouvellement urbain et commercial ont été réalisées sur la base de densifications commerciales. Ce qui ne correspond plus aux enjeux et besoins des territoires ni aux attentes sociétales.

Avec une véritable exigence en matière d'amélioration de la biodiversité, du développement de la nature en Ville, du traitement des îlots de chaleur et la production de bâtiments à faible impact carbone.

Désormais, seule une densification mixte est la voie programmatique qui répond aux enjeux des territoires.

De nombreux élus et acteurs des territoires sont déjà convaincus de la nécessité de réinventer ces entrées de ville pour activer des leviers de développements sociaux, économiques et écologiques. Ces requalifications permettront à la fois de conforter durablement l'activité existante mais aussi de rééquilibrer l'offre, les équipements et les services. À l'heure de l'avènement de la ville du quart d'heure, les citoyens sont en demande de plus de proximité avec de nouvelles polarités urbaines autonomes et des dispositifs de mobilité adaptés. La reconfiguration des zones commerciales en périphérie doit ainsi être réalisée avec l'ambition de faire émerger en un seul lieu une mixité « heureuse » regroupant des logements, des commerces, des bureaux, des équipements culturels et de loisir.

*Sources : Sondage OpinionWay pour Quantaflow et la Fédération des Acteurs du Commerce dans les Territoires, Codata Services SA, Codata Digest

Transformer les entrées de ville doit conforter l'attractivité économique des territoires.

Il est essentiel de définir des stratégies d'évolution adaptées aux entreprises et commerces locaux permettant de conserver des emplois, mais également en accompagnant les grandes enseignes dans la nécessaire évolution de leur offre commerciale.

Anticiper la nécessaire adaptation de ces zones



Intégrer les nouvelles tendances de consommation

Contribuer à la relance économique



Maintenir des emplois





Transformer les entrées de ville c'est aussi répondre à une nouvelle façon de faire émerger de véritables quartiers mixtes.

Des quartiers pluriels où l'on concilie les activités économiques, résidentielles et de services...

Gommer les erreurs du passé... Ces zones ne correspondent plus aux attentes ni de la société, ni des collectivités qui souhaitent voir ces zones mono-fonctionnelles se transformer. A l'heure du ZAN, de la transition écologique, de la crise structurelle du logement et de l'évolution des modes de vie, elles doivent muter pour :

- créer une nouvelle dynamique urbaine par la mixité
- accompagner la transition écologique des territoires
- répondre aux enjeux des territoires

Le quartier doit alors proposer les activités économiques, résidentielles, récréatives au même endroit.

La pratique de la ville évolue, nous sommes dans une logique ville-quartier. Des logements (sociaux, libres, intermédiaires), des commerces, des bureaux, des loisirs, des services qui activeront l'espace public et ce dans un même quartier. Il faut donc REPENSER LA VILLE en proposant d'autres façons de vivre, de faire et de pratiquer la ville pour ainsi concilier densité et qualité de vie.

Faire de ces entrées de ville commerciales des lieux de vie, conviviaux, où la nature a toute sa place avec une mixité de fonctions choisie.

Ce ne seront plus des zones périurbaines mais de véritables quartiers vecteurs de :

- transition environnementale, pour offrir une connexion à la nature et combattre les îlots de chaleur
- lien social et de résilience économique locale, pour offrir l'accès à la culture, amplifier la vie associative, sportive et stimuler la production locale, l'économie circulaire etc...
- mobilité décarbonée, pour offrir des modes doux (vélo ou à pied) dans une ville durable.

Transformer les entrées de ville, c'est l'opportunité d'apporter des réponses efficaces à la crise structurelle du logement.



Le logement aujourd'hui doit s'adapter à l'évolution sociétale avec une diversité des typologies des ménages, nécessitant des formes de logement adaptées, à la diversité des parcours résidentiels ainsi qu'à la crise structurelle du logement.

Faire émerger de nouveaux logements nécessite de repenser le modèle de logements périurbains pour freiner l'artificialisation des sols et anticiper les nouveaux usages.

Construire plus de logements dans les zones tendues

Favoriser la production de logements et lutter contre le mal logement

Répondant aux nouveaux modes de vie (mobilités professionnelles, familles mono-parentales) et offrant un parcours résidentiel diversifié

Développer le «recyclage urbain»

En revalorisant des bâtiments existants

Les entrées de ville : un potentiel chiffré indéniable.

Dans les 21 plus grandes aires urbaines françaises

243 zones étudiées

139 en zone tendue en logement, 167 en tissu urbain, 132 dans des villes concernées par les objectifs de la loi SRU

55 000 ha de foncier, 1 500 000 m² de bâtiments commerciaux

4.000 hectares de foncier mobilisable rapidement

Maintien à iso-surface des surfaces commerciales

70M m²

Densification R+4/R+5. Logement, tertiaire, immobilier géré

Étude réalisée par Frey

Soit un potentiel de 1 million de logements

Calcul sur la base d'une surface moyenne d'un logement de 70 m².

Pourquoi ces zones commerciales sont-elles si spécifiques à traiter ?

1 Parce que ce ne sont pas des friches commerciales.

Nous intervenons sur des secteurs qui ne sont pas des friches et donc par définition complexes à traiter car elles sont toujours en exploitation et génératrices de chiffre d'affaires.

2 Parce qu'il faut conserver ces zones qui ont un modèle économique résilient.

Ces zones ont un modèle économique frugal (loyer et charges) qu'il faut réussir à préserver pour les commerçants et pour les territoires car ces zones sont génératrices d'emplois. Ces zones présentent également une ergonomie pour les usagers.

3 Parce qu'elles ont une valeur économique allant au-delà de la valeur immobilière.

La valeur du commerce est double : fond et mur. Si on reste sur des modes d'intervention traditionnels qui consistent à l'éviction, ces modalités ne sont économiquement pas viables.

Les facteurs clés du succès.

Gestion des périodes de conception

grâce à la maîtrise foncière pendant laquelle l'activité continue, ce qui est fondamental afin de conserver des zones à forte commercialité.

Association des commerçants

aux projets envisagés afin qu'ils puissent s'y intégrer.

Anticipation des nouvelles formes de commerce

et donc de concept afin de les intégrer en amont des conceptions.

Gestion spécifique des phasages

permettant de limiter au maximum les ruptures d'exploitation.

Les valeurs d'un local commercial



Valeur immobilière

composée de l'ensemble des loyers nets perçus et de la plus-value de revente à terme des murs.



Valeur commerciale

FONDS DE COMMERCE
l'ensemble des éléments corporels (matériel, outillage, marchandises) et incorporels (**droit au bail**, nom enseigne, brevets et marques, clientèle et achalandage) attachés à l'activité.

Exemple pour un bâtiment de 1 000m²

Valeur immobilière : 1 846 000 €
Valeur commerciale : 1 040 000 €

Droit au bail *

renvoie à la faculté pour le commerçant de pouvoir bénéficier d'un renouvellement infini de son bail. Ce droit est cessible entre un commerçant cédant et un commerçant repreneur d'un même local.

* Le bail commercial relève du régime commercial défini par le «décret de 1953» sur la propriété commerciale qui implique un savoir faire spécifique.

Le nouvel outil qui rend possible la transformation des entrées de ville.

Un outil efficace de transformation

Changer les formes urbaines de ces espaces commerciaux d'entrée de ville encore en activité **nécessite une ingénierie opérationnelle très fine**. À la fois pour imaginer et concevoir les nouveaux quartiers mixtes mais également préserver au maximum l'attractivité commerciale pendant et après les travaux lourds qui sont réalisés. Dans cette optique et pour accompagner les acteurs de cette transformation, le Groupe Frey, la Banque des Territoires et CDC Habitat mettent en place un véhicule de portage d'actifs commerciaux et de remembrement foncier dont la vocation est de contribuer à la transformation de ces zones commerciales périurbaines en nouveaux quartiers à usages mixtes, parfaitement intégrés à leur territoire et répondant aux grands enjeux climatiques d'aujourd'hui. **Ce nouvel outil proposera aux collectivités des solutions concrètes permettant la transformation de leurs zones commerciales périurbaines.**

Création d'un véhicule de portage foncier d'une capacité initiale de

200 M€*

Partenariat** d'une durée de

20 ans



* Investissement total après application d'un effet de levier de 50%

** Partenariat soumis aux obtentions des autorisations nécessaires : obtention de l'accord de l'Autorité de la concurrence.

Un outil qui garantit la bonne fin des opérations

Pour relever ce défi complexe de reconstruire la ville sur la ville ce partenariat s'appuie sur la complémentarité et la synergie du Groupe Frey, CDC Habitat et la Banque des Territoires. **Bien plus qu'un véhicule de portage foncier c'est un partenariat qui couvre l'ensemble de la chaîne de valeur, du remembrement à l'investissement.** La présence des trois acteurs tout le long de la chaîne garantit aux élus le respect des engagements pris du début à la fin des projets. **Il s'agit d'une intervention globale garantissant la bonne fin des projets.**

« Associer nos compétences sur le long terme pour garantir la bonne fin des projets pour les territoires. »

Un outil mis à la disposition des élus

SAS Repenser La Ville est un outil efficace mis à la disposition des élus. Le partenariat vise l'accompagnement et l'accélération des projets urbains portés et soutenus par les collectivités. **Une concertation et une collaboration avec les élus est indispensable pour la réussite des projets.** Un certain nombre de territoires ont déjà établi ce constat mais se retrouvent dépourvus d'outil opérationnel répondant aux enjeux de ces requalifications. **L'enjeu ici est d'apporter aux élus un accompagnement et une réponse concrète à leur besoin** de proposer de nouveaux logements et des quartiers attractifs tout en évitant d'artificialiser davantage les sols.





Les missions de Repenser la Ville.

1

Investir dans la maîtrise foncière

par l'acquisition d'actifs stratégiques au sein de la zone commerciale définie et sur laquelle des transformations urbaines sont envisagées à 4-10 ans.

2

Accompagner dans la durée

le territoire dans l'élaboration de son projet urbain et sa mise en œuvre réglementaire.

3

Négocier, contractualiser et acheter l'ensemble des prestations

nécessaires aux acquisitions et phases de gestion.

4

Gérer les phases transitoires et les baux en place

en particulier en optimisant les recettes locatives à travers une occupation efficiente des locaux.

5

Préparer les phases de transfert

en privilégiant au sein du projet urbain des relocalisations permettant ainsi de transférer les propriétés commerciales et ainsi optimiser le coût final du remboursement foncier.

6

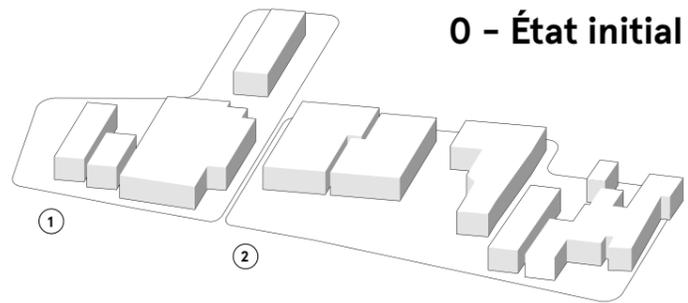
Déconstruire et rappeler

avant cession à des sociétés civiles immobilières de construction-vente (SCCV) tiers en charge de la mise en œuvre du projet urbain.

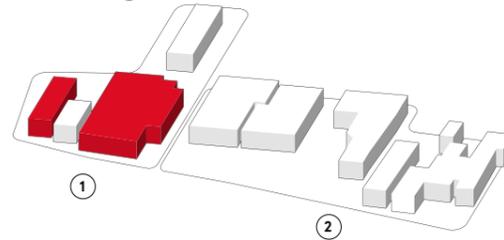
7

Céder les fonciers à des SCCV

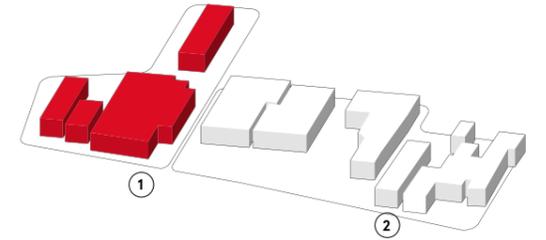
Trois phases pour transformer les entrées de villes.



1 - Portage

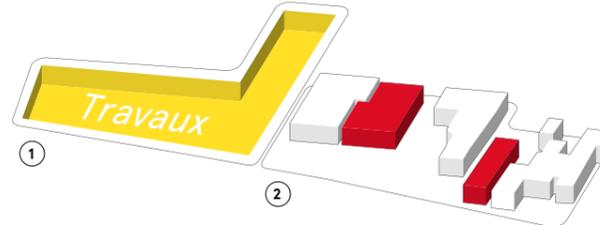


Maîtrise foncière progressive de la phase 1.

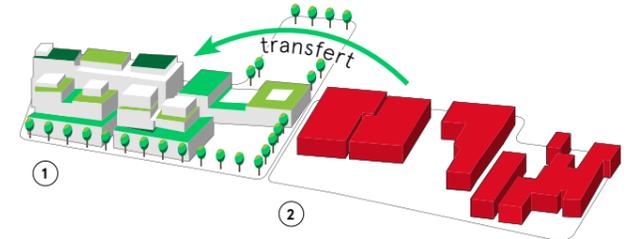


Maîtrise foncière à 100% de la phase 1.

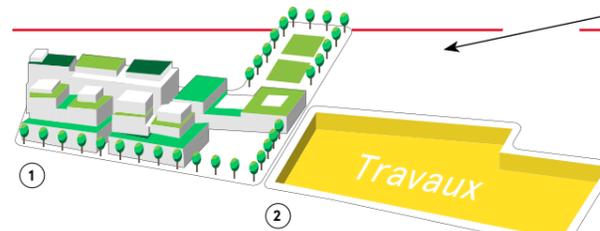
2- Développement



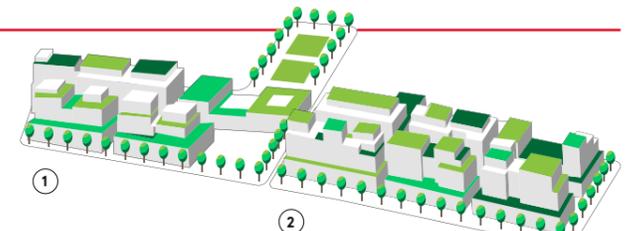
Phase 1 en travaux et maîtrise foncière progressive de la phase 2.



Phase 1 achevée et transfert des commerces vers la phase 1. Poursuite de la maîtrise foncière en phase 2.



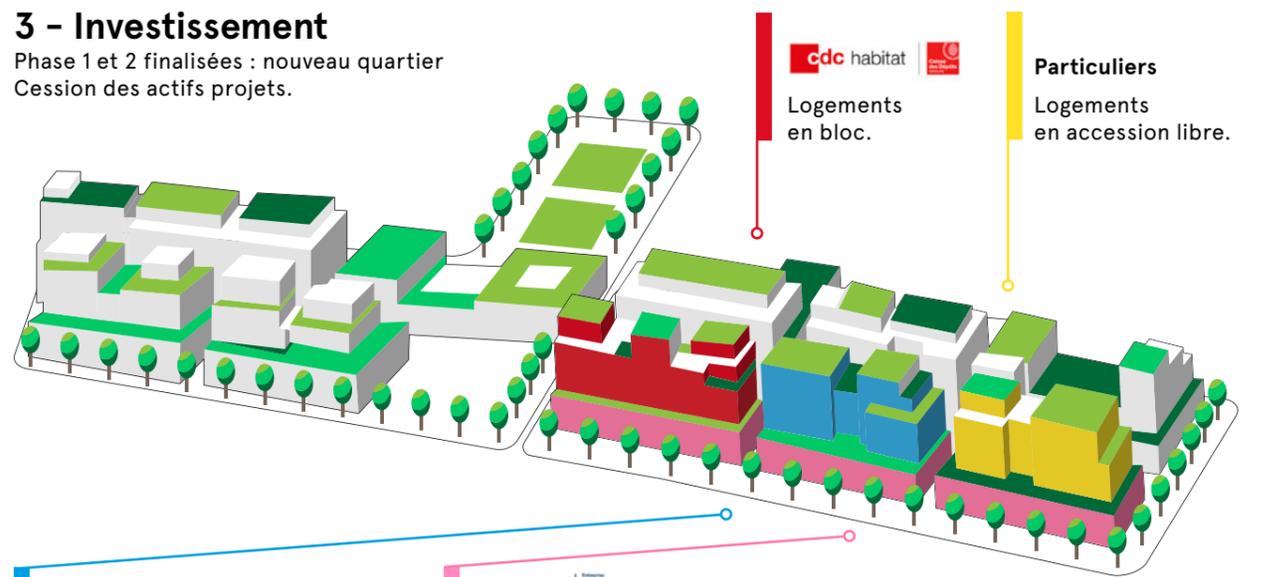
Maîtrise foncière de la phase 2 à 100% et début des travaux. Sécurisation du projet de la SCCV.



Cession foncier remembré.

3 - Investissement

Phase 1 et 2 finalisées : nouveau quartier
Cession des actifs projets.



Investisseurs ou



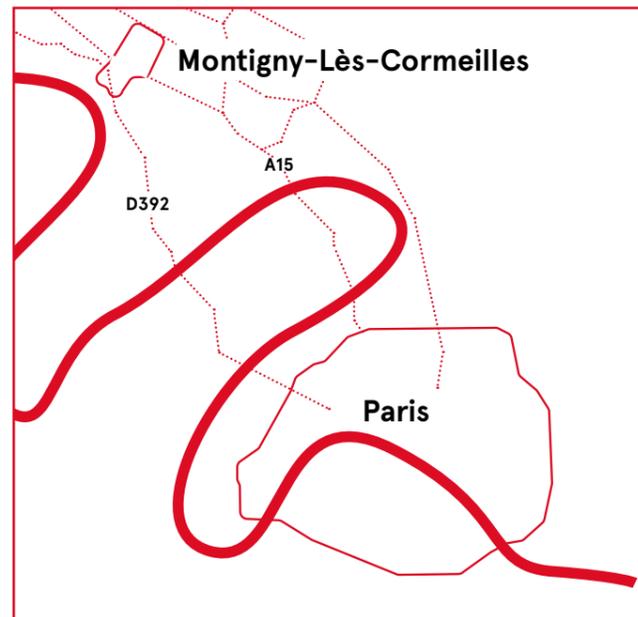
Bureaux, résidences gérées, services, activités économiques.

FREY



Commerces.

1^{er} démonstrateur, Montigny-lès-Cormeilles (95) : au sein d'un pôle commercial structurant.



5 km
de linéaire commercial

205 000 m²
de surface de vente

750 M€
de chiffre d'affaires

55 millions
de visiteurs par an

Créer un centre-ville aujourd'hui absent.

- apaiser la RD14 des flux de transit
- développer une mixité urbaine commerces, services et logements
- valoriser et connecter les espaces verts et boisés de la ville
- développer des équipements publics : école primaire et maternelle, etc...

Le projet : une promenade connectée aux espaces publics environnants.

- des commerces de petites et moyennes surfaces
- des restaurants, des services
- un parc urbain, des loisirs
- 900 logements à horizon 2030



Phase 1 : Relocalisation des commerces existants et création du quartier mixte.



Phase 2 : Prolongement du quartier mixte.



Phase 3 : Prolongement du quartier mixte.



**REPENSER
LA VILLE**

Nous
transformons
les entrées
de ville

Crédits

Images : ©L35 Architectes
Création : Charlemagne