



promoteur
citoyen

propria

DOSSIER DE PRESSE

// JEUDI 1^{er} AVRIL 2010

SOMMAIRE

Le concept Propria :	
Accéder autrement à la propriété	(3)
Propria, une idée née il y a plus de 20 ans.....	3
L'alliance Constructa / Crédit Foncier	4
Les 5 piliers de Propria	5
▶ Proposer des appartements confortables à la clientèle locale	
▶ Offrir une architecture de qualité avec une maîtrise des coûts de construction	
▶ Une démarche partenariale renforcée avec les collectivités territoriales	
▶ Une démarche citoyenne avec le financement d'actions à caractère social	
▶ Un accompagnement des acquéreurs dans leur parcours de financement	
Propria en chiffres.....	13
Entretiens avec Marc Pietri, Président du Groupe Constructa et François Blancard, Directeur Général du Crédit Foncier	(14)
Quelques exemples de programmes signés Propria	(16)
Propria, une implantation nationale	(18)
Présentation de Constructa et du Crédit Foncier	(19)

Le concept Propria : Accéder autrement à la propriété

Propria, une idée née il y a plus de 20 ans

L'accession sociale à la propriété et la production de logements à prix accessibles à tous est une préoccupation et une conviction du Groupe Constructa depuis plus de 20 ans. C'est, en effet, en 1988 (il y a 22 ans) que Constructa a déposé la marque Propria. **Le concept originel recouvrait une méthode de commercialisation et d'accompagnement à l'accession à la propriété de locataires de logements sociaux, pour le compte des bailleurs sociaux.**

Au cours des années 2000 et avec la hausse progressive des prix de vente, Constructa décide de franchir une nouvelle étape fondée sur la conviction que la meilleure manière de proposer une offre de logements accessible au plus grand nombre, est de la créer soi-même.

En 2005, alors que les dispositifs publics d'aide à l'accession sociale à la propriété sont quasi-inexistants, **Constructa conclut un partenariat - sous marque Propria - avec Morgan Stanley destiné à produire une offre de logements à prix maîtrisés**, en adéquation avec les pouvoirs d'achat locaux. Cette offre de logements est orientée, dans un premier temps, vers l'accession et la primo-accession, qui recouvrent - selon les territoires - des réalités différentes en termes de niveau de prix.

Ce partenariat permet à Constructa de commencer à développer, en tant que promoteur, **le concept Propria, qui revêt 4 composantes structurantes :**

- ▶ **Proposer**, en accession à la propriété, **des appartements à des prix accessibles** au plus grand nombre et, en particulier, **à la clientèle locale ;**
- ▶ Offrir une **qualité architecturale tout en maîtrisant les coûts de construction** grâce à une conception et des principes constructifs simples ;
- ▶ Adopter une **démarche partenariale** renforcée avec les **Collectivités Territoriales** concernées et un **ancrage local fort ;**
- ▶ Respecter une **démarche citoyenne** et responsable avec le financement systématique d'actions à caractère social, culturel, éducatif, artistique ou environnemental.

En juillet 2006, l'adoption de la **Loi** portant Engagement National pour le Logement (ENL) intègre un volet fort en faveur du renouvellement urbain et de l'accession sociale à la propriété, notamment à travers son article 28 qui permet la vente, à des clients à revenus modestes, de **logements neufs en TVA réduite (5.5%)** dans les secteurs en Rénovation Urbaine (**secteurs ANRU**).

Dés lors, dans le prolongement de son concept originel, **Propria renforce son engagement vers l'accession sociale** à la propriété en renforçant son **développement sur les territoires sous convention ANRU**. L'année **2008**, avec la **crise financière généralisée**, marque un temps de repli sur la stratégie de développement.

Dans le même temps, **les aides à l'accession sociale sont renforcées** (doublement du prêt à taux zéro, Pass Foncier collectif, plafonnement des prix de vente dans le cadre des dispositifs aidés : TVA 5.5%, Pass Foncier, etc.). **Propria voit** dans ces évolutions législatives **une nouvelle confirmation de son concept**

L'alliance Constructa / Crédit Foncier

Une nouvelle composante vient donc s'intégrer au concept Propria : la méconnaissance et le **manque de lisibilité**, pour les acquéreurs concernés, de l'ensemble **des dispositifs d'aides** à l'accession sociale, ce qui constitue un frein important à leur accès à la propriété.

Le développement des différents dispositifs d'aide à l'accession a effectivement eu pour corollaire une difficulté de compréhension et d'utilisation accrue pour les acquéreurs. C'est pourquoi très logiquement, **Constructa - Propria** a souhaité **se rapprocher** dès janvier 2009 du spécialiste du financement et notamment des prêts réglementés, qu'est le **Crédit Foncier** par la **signature** d'une **convention de partenariat** opérationnelle portant sur l'accompagnement des clients Propria dans leur démarche de financement par le Crédit Foncier.

Considérant leur **convergence** de philosophie s'agissant de la promotion immobilière, **les deux acteurs** décident fin 2009 de transformer leur partenariat en un contrat cadre **faisant de Propria une copropriété Crédit Foncier/Constructa**.

Le 5^{ème} pilier de Propria voit alors le jour : aider les populations qui peuvent y avoir accès à utiliser au mieux les subventions publiques mises en place pour aider les primo-accédants, grâce à l'expertise des conseillers experts du Crédit Foncier.

« **Construire autrement, à des coûts maîtrisés et à des prix accessibles à tous, c'est possible et c'est la raison d'être de Propria**, rappelle **Marc Pietri, Président du Groupe Constructa**. Si nos clients peuvent s'acheter un logement alors qu'ils croyaient cette opération impossible, c'est parce que nos programmes sont moins chers à la base, mais aussi parce qu'ils offrent à leurs acquéreurs la possibilité - grâce un travail réalisé en amont avec les collectivités locales - de profiter des dispositifs publics d'aides à l'accession qui font baisser la facture finale. Et sur ce dernier volet, les compétences du Crédit Foncier représentent un moteur indispensable. »

« Notre volonté de permettre à une clientèle à revenus moyens d'accéder à la propriété trouve ici une excellente illustration. Avec Propria, qui réalise des logements de qualité à moindre coût destinés en priorité aux primo-accédants, nous sommes dans une logique en parfaite adéquation avec nos fondamentaux poursuit **François Blancard, Directeur Général du Crédit Foncier**. Avec les programmes Propria, le plus souvent réalisés en zone ANRU et permettant donc une TVA à 5,5%, **nous pouvons réellement optimiser les aides publiques comme le PTZ ou le Pass Foncier, souvent indispensables aux nouveaux primo-accédants à revenus intermédiaires.** »

Les 5 piliers de Propria

1 Proposer, en accession à la propriété, des appartements confortables et familiaux, à des prix adaptés à la clientèle locale.

Propria construit en priorité pour les résidents, même si les investisseurs s'intéressent logiquement à ses produits de qualité. Le montage de ses opérations démarre toujours par l'étude du pouvoir d'achat de la clientèle locale et se poursuit ensuite par des méthodes de commercialisation de proximité, orientées vers les populations locales (réunions publiques, lien avec les comités de quartier, les associations...). Cette volonté de servir les locaux, s'est trouvée naturellement renforcée dernièrement, par la mise en place de subventions publiques locales conditionnant l'obtention d'aides financières nationales comme le Pass Foncier.

2 Offrir une architecture de qualité à coûts maîtrisés grâce à une conception et des principes constructifs simples.

Des prix tels qu'il devient impossible pour la majorité de la population d'avoir la chance de pouvoir s'acheter un logement neuf, ce n'est pas une fatalité. Propria le prouve en proposant des logements dont le prix au m² démarre le plus souvent aux alentours de 2.000 €, en adéquation avec les ressources financières des accédants locaux à la propriété et en particulier des primo-accédants.

Faire baisser les coûts de construction n'est donc pas une mission impossible, si tenté que chacun des acteurs concernés en ait la volonté, car « *cela ne se décrète pas* ». **La maîtrise des coûts globaux est, en effet, le fruit d'un travail commun du promoteur, de l'architecte, de l'aménageur, de l'entreprise de construction, de la collectivité locale, du banquier et du commercialisateur.**

Elle est la résultante d'une démarche globale et commune, à livre ouvert :

► **Le foncier**, tout d'abord, est généralement acquis auprès de collectivités locales et d'aménageurs, avec lesquels Propria travaille à « bilan ouvert ». Impliquées dans la démarche d'aider leurs administrés à accéder à la propriété, ces partenariats participent à la limitation de la facture foncière.

► **Les principes de construction** sont simples même si l'architecture est travaillée. Un travail de fond est réalisé très en amont avec les architectes, les équipes de commercialisation, les bureaux d'études et les entreprises de construction pour limiter l'ensemble des coûts de construction :

- La conception des logements repose le plus souvent sur un principe d'organisation des typologies sur une même trame dont la base est le 2 pièces - trame étudiée pour accueillir une cellule de logement optimale -. Le concept consiste à jouer sur la différence, dans la répétition, d'un même module (une trame plus une demi-trame avec des chambres, des cuisines, des pièces à vivre ajoutées latéralement pour les 3 et 4 pièces) et d'arriver à une harmonie architecturale, tout en laissant à chaque bâtiment sa propre identité ;
- La solution d'un parking sous terrain nécessitant des travaux en infrastructures coûteux est écarté à chaque fois que c'est possible, au profit de parkings situés au RDC des résidences ou de places de parkings extérieures sécurisées.
- Les résidences sont organisées en bâtiments de taille limitée pour permettre également une organisation de chantier moins onéreuse.

Construire à moindre coût ne signifie pas rogner sur la qualité. Le cahier des charges de Propria est clair : l'architecture doit être de qualité et les parties communes particulièrement bien soignées. En réalité, si les logements privatifs correspondent effectivement à leur gamme commerciale de base, les parties communes, elles, correspondent, dès le départ, à une gamme supérieure. **L'idée novatrice de Propria est de laisser la possibilité aux propriétaires de faire monter en gamme leur logement.**

« *Compte tenu du prix de vente, les appartements ou les maisons sont logiquement équipés de prestations de base, explique-t-on chez Propria. L'idée est de laisser les propriétaires qui le souhaitent rehausser à terme le standing de leur logement en améliorant les revêtements utilisés ou les installations de cuisine ou de salle de bains. Le logement se valorisera d'autant mieux que les parties communes ont été réalisées, dès le départ, à un niveau de gamme supérieur. Très souvent, nos acquéreurs souhaitent d'abord accéder à la propriété. L'amélioration de leur logement vient pour eux dans un second temps, et au fur et à mesure de l'évolution de leurs revenus, de leur parcours de vie.* »

La qualité de construction et d'architecture des programmes Propria est reconnue, comme le prouvent les récompenses régionales et nationales décernées à plusieurs reprises à des programmes de la marque.

Récompenses nationales



« **Les Terrasses Saint-Martin** » à Montélimar
Trophée du Logement
« LBO Presse »
(2006) catégorie
« Initiatives et Projets »



« **Les Rives du Lac** »
à Aix-les-Bains
Pyramide de Vermeil (2009)
Prix développement durable
et gaz naturel (FPC)

Récompenses régionales



« **L'Escale** » à La Seyne-sur-Mer
Pyramide d'Argent (2007)
Prix de l'esthétique immobilière (FPC)



« **Le Village** » à Marseille
Pyramide d'Argent (2009)
Grand prix régional
(FPC)

3 Une démarche partenariale renforcée avec les collectivités territoriales et un ancrage local fort.

Sans la volonté de tous, le concept Propria ne pourrait pas se concrétiser. C'est pourquoi Propria travaille, très en amont des projets, en collaboration étroite avec les collectivités locales qui souhaitent, elles aussi, repenser leur urbanisme et offrir à leurs administrés la possibilité d'acheter leur résidence principale. Contribuer aux plans d'aménagement, penser l'espace public, créer la Ville, équilibrer le prix du foncier en lien avec les acteurs locaux, font partie des missions de Propria. Partager ces missions, c'est avoir une attitude responsable, à l'heure où la résidence principale est souvent le seul patrimoine des ménages. Propria s'efforce également d'ancrer son action localement par le développement de l'économie locale, en travaillant de préférence avec les acteurs économiques locaux.

4 Une démarche citoyenne volontariste, avec le financement systématique d'actions à caractère social, culturel, éducatif, artistique ou environnemental.

Chaque fois que Propria réalise un programme dans une ville, une enveloppe financière est dégagée sur les bénéfices réalisés sur la vente des logements du programme, pour être réservée à un projet « citoyen ». Quelques exemples :

À Mantes-la-Jolie, Propria a participé au financement de stages, au Sénégal, d'étudiants de l'Institut de formation en soins infirmiers. Ce stage a permis à des étudiants de 2^{ème} année d'entreprendre des actions humanitaires et de mettre en pratique leur nouveau savoir-faire. Le soutien de Propria (10.000 €) a participé au financement du matériel de soins et à la mise en place de dispensaires.



Sur le site « Le Village », situé dans le périmètre d'Euroméditerranée à Marseille, s'est déroulé, entre septembre 2006 et mai 2007, un important chantier de fouilles archéologiques financé par Constructa Promotion.



Parallèlement, Propria a soutenu diverses actions, en coopération avec l'INRAP, pour que ces découvertes (le plus ancien village habité de la cité phocéenne daté de -6000 ans avant JC) profite au plus grand nombre :

présentation du thème archéologique aux écoliers du quartier, à travers des visites du site et des échanges avec les professionnels, publication d'un livret et d'un encart dans la presse régionale démontrant l'intérêt de ces fouilles retraçant l'histoire du lieu jusqu'à l'époque néolithique, Bourses d'études Propria accordées à deux étudiants ayant participé aux fouilles.



À Nancy, Propria a décidé de soutenir le projet « Vers le bloc du futur » développé par la Clinique de chirurgie pédiatrique du pôle enfants du CHU de Nancy. Marc Pietri, Président du Groupe Constructa, a remis un chèque de 68.250 € au CHU de Nancy pour ce projet visant à améliorer l'imagerie médicale au sein de l'Hôpital d'Enfants.

Dans le cadre des microchirurgies effectuées sur les nourrissons, ce nouveau matériel vise l'amélioration du suivi des patients. Il est destiné, par ailleurs, aux formations dispensées à la Faculté de médecine.

5 Un accompagnement de nos acquéreurs dans leur parcours de financement pour optimisation de la facture finale.

Si le prix du logement constitue évidemment un élément important dans la possibilité ou pas d'accéder à la propriété, le coût du financement constitue la deuxième condition clé.

Informé, conseillé et accompagné les futurs propriétaires dans le montage de leur plan de financement est le deuxième atout de Propria, fort des compétences du Crédit Foncier en la matière.

La complexité des différents dispositifs d'aides publiques rend, en effet, nécessaire le recours à un expert rompu à l'exploitation des différents outils existants (Pass Foncier, Prêt à Taux Zéro, Prêt à l'Accession Sociale, lissage de ces prêts...), permettant de considérablement optimiser le financement de chaque acquéreur.

A chaque fois qu'un programme est lancé et qu'un bureau de vente ouvre ses portes, un conseiller Crédit Foncier aide les potentiels accédants à mettre au point le financement le plus intéressant. Pour se faire, un savant mélange de prêt classique, de prêts aidés et d'aides publiques (exemples plus bas) est concocté, afin d'arriver à un coût global du logement - prix de vente + financement - le plus bas possible.

Comment le Crédit Foncier optimise l'enveloppe budgétaire de ses clients

Les 2 séries de simulations ci-dessous illustrent, pour une même opération, le bénéfice généré sur le budget mensuel des ménages en fonction des différents dispositifs à leur disposition :

- ▶ Zone ANRU (tva à 5.5%)
- ▶ Zone ANRU + aide de la collectivité
- ▶ Zone ANRU + aide de la collectivité + prêt PASS FONCIER

Ces simulations ont été réalisées sur la base d'un taux unique de 4,5% au 23 mars 2010.

EXEMPLE N°1 - Cas d'un ménage de 3 personnes

- ✓ Jeune ménage avec un enfant en bas âge.
 - ✓ Revenus mensuels (+ prestations familiales) : 1.925 €
 - ✓ Revenus fiscal de référence : 20.000 €
 - ✓ Cash disponible : 6.000 €
 - ✓ Ce ménage souhaite acheter à Mantes-La-Jolie
 - ✓ Ce ménage est éligible au Prêt à l'Accession Sociale et au NP0% (Nouveau prêt à 0%) dans le neuf (remboursable sur 26 ans, 18 de différé total + 8 d'amortissement)
- ▶ PRIX DU LOGEMENT NEUF souhaité à Mantes-la-Jolie : 161.977 € (il s'agit de leur budget maximum)
Mensualités lissées sur 30 ans (hors APL et hors assurances) : 642,63 €
APL estimée : 72 €
Epargne restante : 0 €

PREMIÈRE HYPOTHÈSE : zone ANRU avec TVA à 5,5 %

Compte tenu de son revenu, ce ménage a la possibilité de bénéficier d'un taux de **TVA réduit de 5,5% en cas d'achat dans le neuf en zone ANRU.**

Pour le même logement, le prix de vente passe à 137.769 €

Sur 30 ans, la mensualité lissée (hors APL et hors assurance) : 566,87 €

(Même niveau d'APL estimé) – (NP0% de 41.331 € soit 30% du prix de vente)

Epargne restante après paiement des frais : 830 €

Ce ménage à petits revenus peut donc acheter le même logement pour un prix de vente inférieur, avec des mensualités moindres de 80 €. Cette somme peut alors être dédiée au paiement des charges de la copropriété.

La ville de Mantes a décidé d'aider les accédants via une subvention de 4.000 € pour un ménage de 3 personnes et 5.000 € pour un ménage de taille supérieure.

DEUXIÈME HYPOTHÈSE : aide de la collectivité + zone ANRU et TVA à 5,5%

Prix du logement = 137.769 €.

Grâce à cette aide de la collectivité, le montant de leur NP0% est augmenté de 12.500 € ; la durée du NP0% est portée à 30 ans (18 + 12).

Sur 30 ans, la mensualité lissée (hors APL et hors assurance) : 519,07 €

(Même niveau d'APL estimé) – le montant de leur NP0% est de 53.831 €.

Epargne restante après paiement des frais : 4.830 € (subvention + apport – frais de notaire, de garantie et de dossier)

Grâce à cette aide et à la majoration du NP0%, les mensualités baissent encore.

C'est désormais 130 €/mois d'économie.

TROISIÈME HYPOTHÈSE : aide de la collectivité + zone ANRU et TVA à 5,5% + Prêt PASS FONCIER

Prix du logement = 137.769 €.

Notre ménage de 3 personnes peut bénéficier d'un **Prêt PASS FONCIER** car toutes les conditions de bénéfice sont respectées (sous réserve de l'accord d'un collecteur de 1% logement).

S'il demande à bénéficier d'un Prêt PASS FONCIER, une somme de 41 331 € sera prêtée par le collecteur avec un différé d'amortissement maximum pendant 25 ans puis 10 ans de remboursement de ce prêt.

Pour combiner les possibilités du NP0% majoré, en évitant de cumuler les remboursements de ce NP0% et du Prêt PASS FONCIER et pour avoir fini tous les remboursements au bout de 30 ans, nous proposons au client de réduire la période de différé de son NP0% à 6 ans, de lisser le prêt du Crédit Foncier en le ramenant à une durée de 20 ans.

Mensualité (hors APL et hors assurance) : 513,31 €

LE REMBOURSEMENT VA S'ORGANISER DE LA SORTE :

	NP0%	Prêt PASS FONCIER	PAS liberté	
Montant des prêts	53.831€	41.331€	42.608 €	137.769 €
Durée totale des prêts	18 ans	30 ans	20 ans	-
Les 6 premières années	0	43,05 €	470,25 €	513,31 €
Les 12 années suivantes	373,82 €	43,05 €	96,43 €	513,31 €
Les 2 années suivantes	0	43,05 €	470,25 €	513,31 €
Les 10 dernières années	0	428,34 €	0	428,34 €

EXEMPLE N°2 - Cas d'un ménage de 4 personnes

- ✓ Ménage avec 2 enfants
- ✓ Revenus : 2.900 €
- ✓ Revenu fiscal de référence : 30.200 €
- ✓ Cash disponible : pour financer les frais de notaire et de garantie
- ✓ Souhaite acheter à Mantes-La-Jolie

Ce ménage est éligible au Prêt à l'Accession Sociale et au NP0% dans le neuf (remboursable sur 19 ans, 15 ans de différé partiel + 4 ans d'amortissement)

- ▶ PRIX DU LOGEMENT NEUF souhaité à Mantes-la-Jolie : 208.088 €
- Mensualités lissées sur 30 ans (hors assurances) : 941,66 €

PREMIÈRE HYPOTHÈSE : zone ANRU avec TVA à 5,5 %

Compte tenu de son revenu, ce ménage a la possibilité de bénéficier d'un taux de TVA réduit de 5,5% en cas d'achat dans le neuf en zone ANRU.

Pour le même logement, le prix de vente passe à 183.556 €

Sur 27 ans, la mensualité lissée (hors APL et hors assurance) : 860,97 €

(Même niveau d'APL estimé) – (NP0% de 55050 € soit le montant maximum possible pour cette taille de ménage)

Gain lié au bénéfice de la TVA réduite : 80 €/mois et une réduction de durée de 3 ans.

La ville de Mantes a décidé d'aider les accédants via une subvention de 4.000 € pour un ménage de 3 personnes et 5.000 € pour un ménage de taille supérieure.

DEUXIÈME HYPOTHÈSE : aide de la collectivité + zone ANRU et TVA à 5,5%

Prix du logement = 183 556 €

Grâce à cette aide de la collectivité, le montant de leur NP0% est augmenté de 15.000 € - la durée du NP0% est portée à 21 ans (15 + 6).

Sur 27 ans, la mensualité lissée (hors assurance) : 824,94 €

Le montant de leur NP0% est de 70.050 €.

5.000 € sont disponible pour payer les frais

Grâce à cette aide, et à la majoration du NP0%, les mensualités baissent encore. C'est désormais 120 €/mois d'économise. Et toujours 3 ans de réduction de durée.

TROISIÈME HYPOTHÈSE : aide de la collectivité + zone ANRU et TVA à 5,5% + Prêt PASS FONCIER

Prix du logement = 183.556 €

Notre ménage de 4 personnes peut bénéficier d'un Prêt PASS FONCIER car toutes les conditions de bénéfice sont respectées (sous réserve de l'accord d'un collecteur de 1% logement)

S'il demande à bénéficier d'un Prêt PASS FONCIER, une somme de 50.000 € sera prêtée par le collecteur (avec un différé d'amortissement maximum pendant 25 ans puis 10 ans de remboursement de ce prêt).

Mensualité hors assurance : 646,45 €

LE REMBOURSEMENT VA S'ORGANISER DE LA SORTE :				
	NP0%	Prêt PASS FONCIER	PAS liberté	
Montant des prêts	70.050 €	50 000 €	63.506 €	183.556 €
Durée totale des prêts	21 ans	34 ans	21 ans	-
Les 6 premières années	194,58 €	52,08 €	399,78 €	646,45 €
Les 12 années suivantes	486,46 €	52,08 €	107,91 €	646,45 €
Les 2 années suivantes	0	52,08 €	594,37 €	646,45 €
Les 10 dernières années	0	518,19 €	0	518,19 €

Propria en chiffres

Global (de janvier 2005 à aujourd'hui)

Nombre d'opérations :	27 (dont 17 livrées, 7 en chantier)
Nombres de logements :	2.022 (dont 83% commercialisés)
Chambres et commerces :	353 (Résidences étudiantes et Hôtels)
SHON totale :	171.040 m ²
Chiffre d'affaire commercialisé :	360 M€

Dont opérations avec le Crédit Foncier (depuis novembre 2009)

Nombre d'opérations :	8 opérations (3 lancées, 5 en montage)
Nombre de logements :	645 (45.000 m ²)
Chiffre d'affaire prévisionnel :	100 M€
% commercialisés :	56% des logements lancés
% en accession sociale :	85% des logements commercialisés

Entretiens avec Marc Pietri et François Blancard



Marc Pietri, Président du Groupe Constructa

Les relatifs bons résultats des promoteurs immobiliers, ces dernières années, ont masqué un déséquilibre croissant entre les ventes réalisées auprès d'investisseurs et celles réalisées auprès d'accédants à la propriété. Et si, dans ce dernier ensemble, on regarde le nombre de primo-accédants, on se rend compte qu'il est en constante régression. Logique : les coûts de construction et les prix de vente (sur le plan national et tous promoteurs confondus) ont été multipliés par 2,5 en dix ans. C'est dommage et **il faut faire en sorte que le nombre de primo-accédants remonte.**

Un logement neuf, avec tous les avantages qu'il comporte (isolations thermiques et phoniques au top, réseau électrique aux normes, garanties etc.) doit pouvoir être acheté par tous, y compris par les populations les moins aisées.

Propria a été créée pour répondre aux attentes spécifiques de ces dernières. **Le défi est de proposer des produits moins chers, tout en conservant une qualité de construction maximale.** Nous y parvenons. Grâce,

- ▶ d'abord, à une recherche de terrains permettant de proposer aux acquéreurs une TVA à 5,5% au lieu de 19,6% : nous privilégions donc les zones ANRU ;
- ▶ à des coûts de construction tirés au plus bas : les prix de notre résidence du Havre démarrent à 1.812 € le m² ;
- ▶ à un travail d'information et d'accompagnement primordial, de la part du Crédit Foncier, visant à réduire au maximum la facture finale en mobilisant tous les prêts aidés et aides publics ;

- ▶ à notre travail permanent de recherche d'architectures belles et fonctionnelles qui ne réduisent pas l'espace, au contraire : nos 3 pièces, par exemple, font en moyenne 68 m².

Un tel challenge ne peut se faire sans une collaboration étroite avec les collectivités locales qui ont la volonté de gérer de façon responsable leur politique d'urbanisme. Renouvellement urbain, reconquête de certains quartiers « difficiles » pour notamment faire en sorte que les habitants reviennent dans le cœur des agglomérations est une démarche allant dans le sens du développement durable. Construire la ville à la campagne a coûté cher - obligeant souvent les foyers à avoir deux voitures - et n'est plus d'actualité à l'heure des économies d'énergie... Depuis dix ans, a commencé en France une reconquête urbaine de grande ampleur dont nous voulons être partie prenante. Propria est très fier d'être l'ambassadeur du renouvellement urbain du Val Fourré, par exemple, et j'espère que de nombreuses autres opérations de ce genre suivront.

Il est enfin très important de noter que Propria se distingue par son engagement dans le domaine de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE) en mettant en place, à chaque fois qu'un programme se réalise, une action citoyenne.



François Blancard, Directeur Général du Groupe Crédit Foncier

Le logement est l'une des préoccupations majeures des Français, il constitue un besoin de base pour chacun, mais également un bon moyen de protection de la famille et de préparation à la retraite. **Nous sommes donc convaincus que l'accession à la propriété doit ainsi être encouragée et rendue abordable pour un maximum de personnes.** Acteur de référence du logement social, le Crédit Foncier assume donc une responsabilité particulière vis-à-vis d'eux. C'est la raison pour laquelle nous avons fait le choix de ce partenariat avec Constructa.

Il illustre, en effet, parfaitement un certain nombre de nos convictions : la nécessité de produire une offre réellement adaptée aux besoins, que ce soit en termes de prix, de caractéristiques (adaptation aux évolutions sociologiques des ménages) ou en phase avec ce que sont les politiques de logement aujourd'hui faisant appel à des acteurs à la fois publics et privés.

Il est ainsi devenu nécessaire de renforcer le partenariat et les échanges entre les différents acteurs de l'immobilier (pouvoirs publics, collectivités locales, opérateurs, promoteurs, financeurs,...), **c'est cette mixité d'opérateurs qui permet de faire avancer les projets.** Les dispositifs d'aide à l'accession sociale en sont d'ailleurs une bonne illustration, certains d'entre eux obligent les acteurs de la chaîne, les constructeurs, bien sûr, mais aussi les propriétaires du foncier, les collectivités territoriales et l'État à travers des aides spécifiques et une TVA à taux réduit, à se mettre ensemble autour d'une table et à trouver des solutions pour proposer des prix moins élevés qu'auparavant.

Les outils et techniques étant donc de plus en plus complexes, le rôle de conseil devient fondamental pour accompagner les Français dans leur projet immobilier. Le Crédit Foncier est à même de bâtir et proposer des solutions de proximité s'inspirant des meilleures pratiques observées sur le territoire.

Nous voyons donc dans ce partenariat une nouvelle illustration de notre positionnement **d'acteur global de l'immobilier à même d'apporter des idées et des solutions efficaces dans la durée à tous ses clients et partenaires du secteur.**

Quelques programmes signés Propria

Val-de-Reuil (27)

LE DOMAINE DU VAL (livraison 3ème trimestre 2008)



130 logements collectifs du 2 au 4 pièces

À partir de 1.794 €/m²

Le Domaine du Val à Val-de-Reuil propose un nouveau style d'habitat, avec un concept de 11 immeubles-villas, dans cette ville nouvelle à 100 km de Paris où le parc locatif est prépondérant (80%). Cette résidence propose une offre en accession dans un parc où chaque immeuble comprend des logements (souvent en duplex) bénéficiant de surfaces extérieures généreuses.

Mantes-la-Jolie (78)

LA RÉSIDENCE SULLY (livraison 1er trimestre 2010)



44 logements collectifs du studio au 5 pièces

À partir de 2.023 €/m²

La résidence Sully a été conçue en partenariat avec la municipalité qui souhaite mettre en valeur l'entrée de sa ville. En bordure du quartier du Val Fourré, cette résidence a recueilli un très bel accueil des résidents attachés à leur quartier et désireux d'y rester tout en accédant à un logement de qualité à un prix en adéquation avec leur capacité d'achat.

Mantes-la-Jolie (78)

LA RÉSIDENCE MICHEL RICARD (livraison 2ème semestre 2012)



61 logements collectifs du studio au 4 pièces

À partir de 2.280 €/m²

Située au cœur du quartier du Val-Fourré à Mantès-la-Jolie, la résidence Michel Ricard s'inscrit dans la continuation du plan de rénovation entrepris par l'Etat et la commune.

Elle se compose de deux petits bâtiments de 3 étages. Les 61 logements sont équipés, pour la plupart, d'un balcon, d'une terrasse ou d'un jardin privatif.

Limeil-Brevannes (94)
NATURAL'PARK (livraison 1er trimestre 2012)



105 logements : 88 appartements du studio au 4 pièces duplex et 17 maisons de 3 à 5 pièces

À partir de 2.133 €/m²

Propria soutient l'initiative de la commune de Limeil-Brevannes dans l'élaboration de l'éco-quartier « Les Temps Durables ».

Le programme Natural'Park, conforme aux normes Bâtiment Basse Consommation (BBC) est constitué de trois résidences composées d'appartements aux vues dégagées sur le parc central du quartier. Propria a privilégié une conception et des matériaux durables, garantissant une performance énergétique exceptionnelle.

Le Havre (76)
VILLA VERRAZANNO (livraison 1er trimestre 2012)



81 logements : 64 appartements et 17 maisons

À partir de 1.812 €/m²

Le programme « Villa Verrazano » propose un ensemble de logements destinés à revitaliser le quartier de la Mare Rouge. Situé dans le quartier le plus populaire du Havre - sous convention ANRU - la résidence Villa Verrazano comprend 64 appartements et 17 maisons bénéficiant tous d'un balcon ou d'un jardin, en RDC.

Montataire (60)
LE PARC DU BELVÉDERE



80 logements, dont 52 maisons individuelles ou jumelées de 4 ou 5 pièces, 12 maisons de villes et 16 appartements

À partir de 1.923 €/m²

Livré à partir du 3^{ème} trimestre 2010, ce programme élaboré en partenariat étroit avec la Ville de Montataire (urbanisation d'un nouveau quartier de ville) comprend 90 logements composés de 52 maisons d'architecte (des T4 et T5 avec des surfaces moyennes de 81 à 96 m²), d'un immeuble de 16 appartements (T2 et T3, avec une surface moyenne de 52 à 69 m²) et de 12 maisons de ville (des T4 avec une surface moyenne de 82 m²). Ce concept de maison à 180 000 € a remporté un très grand succès commercial auprès de la population locale.

Propria, une implantation nationale

NORD-EST / RÉGION PARISIENNE

- | | |
|---|---|
|  1
Nancy
Carré Nature |  5
Mantes la Jolie
Résidence Michel Ricard |
|  2
Val-de-Reuil
Domaine du Val |  6
Montataire
Le Parc du Belvédère |
|  3
Meaux
Castle Park |  7
Limeil Brévannes
Natural'Park |
|  4
Mantes-la-Jolie
Résidence Sully |  8
Le Havre
Villa Verrazano |

RHÔNE-ALPES

- | | |
|---|--|
|  9
Lyon 3°
Le Teracota |  11
Villeurbanne
Côté Jardins |
|  10
Lyon 3°
Angle Lumière |  14
Aix-les-Bains
Les Rives du Lac |
|  11
Lyon 3°
Maison Blanche |  15
Montélimar
Carré Majorelle |
|  12
Lyon 8°
Passion Bocage |  16
Montélimar
Les Terrasses Saint-Martin |

PROVENCE - MÉDITERRANÉE

- | | |
|--|---|
|  17
Aix-en-Provence
Sextius Paradis |  23
La Seyne-sur-Mer
Porte Marine - L'Amirauté |
|  18
Marseille
Le Village |  24
La Seyne-sur-Mer
Porte Marine - L'Escale |
|  19
Marseille
Le Panama |  25
La Seyne-sur-Mer
Porte Marine - L'Armada |
|  20
Marseille
Le Train Bleu |  26
La Seyne-sur-Mer
Grand Horizon |
|  21
Marseille
Jardin des Asturies |  27
Port-Fréjus
Le Romanée |
|  22
Marseille
Bella Maggio | |



www.propria.com

Présentation de Constructa et du Crédit Foncier



CONSTRUCTA, un groupe indépendant de services immobiliers

CONSTRUCTA est un groupe de services immobiliers indépendant au capital essentiellement familial. Créé en 1965 et présidé par Marc Pietri depuis 1985, Constructa met son expertise à la disposition de clients privés, institutionnels et publics, autour de quatre métiers complémentaires :

► **Constructa Vente** : première centrale de vente indépendante française avec 1.500 logements vendus par an et plus de 50.000 depuis sa création, Constructa Vente commercialise des programmes immobiliers pour le compte de Constructa Promotion et de promoteurs tiers.

► **Constructa Asset Management** : cette structure gère 5,4 milliards d'euros d'actifs pour le compte d'investisseurs institutionnels et privés internationaux. Précurseur dans le développement de ce métier en France, Constructa Asset Management prend en charge l'asset, le property et le corporate management.

► **Constructa Promotion** : la filiale « Promotion » du groupe Constructa assure le montage et le développement d'opérations immobilières, ainsi que la maîtrise d'ouvrage déléguée. Via la marque Propria, Constructa Promotion intervient no-

tamment dans les zones en forte rénovation urbaine pour répondre aux besoins en logements des primo-accédants.

► **Constructa Urban Systems** : cette filiale récemment créée a pour objet l'élaboration de projets urbanistiques complexes et de projets immobiliers de grande envergure. Constructa Urban Systems propose une approche globale aux problématiques des grands ensembles (centres commerciaux, immeubles de grande hauteur, etc.). Constructa Urban Systems assure la coordination de dizaines de corps de métiers et offre une vision prospective sur les grands enjeux urbanistiques de demain.

Avec un effectif de près de 200 personnes, Constructa a réalisé un chiffre d'affaires de 350 millions d'euros en 2009.



CRÉDIT FONCIER

LE CRÉDIT FONCIER, acteur engagé de l'accès sociale

Le Crédit Foncier est un acteur majeur de la politique d'accès à la propriété. Leader dans la distribution de prêts réglementés, il est aussi le premier à les rendre accessibles à tous. Il a ainsi joué un grand rôle dans la mise en œuvre du prêt social location accession (PSLA), du Nouveau Prêt à 0 %, du PASS FONCIER® et de l'opération « Ma Maison pour 15 euros par jour® »...

En combinant prêts réglementés et crédits classiques, les conseillers du Crédit Foncier sont à même de bâtir des montages personnalisés, tenant compte de chaque situation financière. Dans la lignée des réflexions conduites en coopération avec les pouvoirs publics, l'établissement enrichit régulièrement son offre de solutions innovantes qui favorisent la solvabilisation des emprunteurs. Il propose aux clients particuliers une offre complète de produits et services pour la réalisation de leurs projets immobiliers et patrimoniaux : crédits hypothécaires, prêts travaux, prêts réglementés, sélections de produits et services associés en investissement locatif, assurance de prêts, assurance-vie...

Au cours des vingt dernières années, il a permis à plus de trois millions de ménages de devenir propriétaires en développant des solutions personnalisées.

Ses projets d'envergure

Le Crédit Foncier mène des **projets emblématiques pour accompagner les évolutions profondes du marché**. En septembre il lancera Foncier Home, le Mégastore de l'immobilier, 1800 m² sur 3 étages, espace unique pour une réponse « tout en un » à son projet immobilier. **Foncier Home** s'inscrit dans une stratégie de distribution multi-canal originale autour d'un lieu physique, d'un site internet, d'une plateforme téléphonique et de technologies nomades. Le Crédit Foncier va, par ailleurs, lancer **l'Ecole Nationale du Financement de l'Immobilier (ENFI)**, 1^{er} programme de formation associant les acteurs de l'immobilier.

Ses positions de leader :

- ▶ **Leader dans la distribution des Nouveaux Prêts à 0 %** avec 23 % de part de marché et des **Prêts à l'accès sociale** avec 36 % de part de marché
- ▶ Leader dans la distribution des PASS Foncier avec 70 % de parts de marché
- ▶ Leader dans la distribution de prêt en investissement locatif neuf avec 20 % de parts de marché.
- ▶ **Leader de l'expertise immobilière** avec 31.000 missions en 2009.
- ▶ Leader de l'émission **d'obligations foncières avec près de 16 milliards d'euros d'émission en 2009**

Ses chiffres clés en 2009

- ▶ 14,7 milliards d'euros de production globale dont 7,7 milliards d'euros sur les Particuliers
- ▶ 116,2 milliards d'euros d'encours totaux
- ▶ 15,8 milliards d'euros d'émissions d'obligations foncières
- ▶ 999 millions d'euros de produit net bancaire
- ▶ 220 millions d'euros de résultat net

Contacts Presse

Agence Fargo

104, rue Réaumur - 75002 Paris

Tel : +33 (0)1.44.82.95.52

Olivier Durbize

Email : odurbize@fargo-media.com

Web : <http://www.fargo-media.com>

Groupe Constructa

134, Boulevard Haussmann - 75008 Paris

Tel : +33 (0)1.56.59.64.00

Fax : +33 (0)1.42.93.96.21

Email : sbandini@constructa.fr

Web : <http://www.constructa.fr/>

Crédit Foncier

Bruno Lorthiois

Tel : +33 (0)1.57.44.81.07

Email : bruno.lorthiois@creditfoncier.fr

Web : <http://www.credifoncier.fr>