

Groupe Gambetta

Service Communication

Marie Depreux

(T) 02 51 84 44 50

(F) 02 51 84 44 44

mdepreux@groupegambetta.fr

Alphacoms

Relations presse

Bruno Chéné

Nathalie Archant

(T) 02 40 71 07 90

(F) 02 40 71 80 50

b.chene@alphacoms.fr

n.archant@alphacoms.fr

Les Sorinières (44)

Inauguration

"Le Clos Maillard"

15 maisons BBC en accession abordable

*Offrir à des primo-accédants la
possibilité de devenir propriétaires
dans leur ville*

Un partenariat avec
la municipalité des Sorinières
et Nantes Métropole

25 octobre 2013



SOMMAIRE

Un programme de 15 maisons BBC en accession abordable... P.3

Des maisons qui conjuguent qualité et praticité... P.3

Un partenariat avec les entreprises locales... P.4

Des acquéreurs essentiellement primo-accédants... P.4

Le Groupe Gambetta et les collectivités : une collaboration étroite... P.5

Le mot de Christian Couturier, maire des Sorinières... P.6



Le Groupe Gambetta a 90 ans en 2013... P.8



"Le Clos Maillard", un programme de 15 maisons BBC en accession abordable

Le Groupe Gambetta vient d'inaugurer le programme "Le Clos Maillard" aux Sorinières (44), au sud de l'agglomération nantaise. Livré en septembre dernier selon le calendrier prévu, il est constitué de 15 maisons en accession abordable situées sur deux îlots distincts. Il a été conçu en **étroite collaboration avec la municipalité des Sorinières et Nantes Métropole**.

L'objectif de la municipalité des Sorinières et de Nantes Métropole Aménagement, qui détient la concession de l'aménagement de la ZAC des Vignes, était de diversifier l'offre de logements et de favoriser la mixité urbaine sur le territoire de Nantes Métropole. Il s'agissait d'**offrir à des primo-accédants, la possibilité de devenir propriétaires**. En décidant la minoration du prix du foncier, Nantes Métropole a permis de **proposer les maisons à un prix extrêmement compétitif, compris entre 2 200 € et 2 400 € /m² TTC (TVA à 19,6 %)**.

Des maisons qui conjuguent qualité et praticité

"Le Clos Maillard" se compose de 7 maisons de plain-pied et de 8 maisons à étage dont :

- 3 maisons T3 de 70 m² avec un terrain de 187 à 262 m² à partir de 169 500 €.
- 12 maisons T4 de 76 à 85 m² avec un terrain de 173 à 352 m² à partir de 184 900 €.

Toutes les maisons, chauffées au gaz, se prolongent sur un jardin aménagé et disposent d'un garage fermé. La plupart disposent d'un **abri de jardin, permettant d'intégrer un bac de récupération des eaux pluviales**. Les surfaces sont optimisées au maximum : la porte d'entrée ouvre sur la pièce à vivre salon/salle à manger, les pièces sont agencées de manière à réduire le couloir ou les espaces perdus, des placards ont été aménagés pour limiter le mobilier. La cuisine est spacieuse et ouvre sur le salon/salle à manger.

Grâce à ces prix très attractifs pour ce secteur péri-urbain, la commercialisation montée en collaboration avec la Mairie des Sorinières et les services de Nantes Métropole, a très bien fonctionné puisque les **maisons ont été vendues en moins de trois mois**.

Un partenariat avec les entreprises locales

Ce programme a été conduit, comme à chaque fois depuis le lancement des maisons de ce type en 1997, en partenariat avec des entreprises régionales, dans un esprit gagnant/gagnant. L'architecte Michel Gagnard et les entreprises de la région répondent en effet avec des prix raisonnables, compte tenu de leur expérience du produit et de leur organisation de chantier.

Le projet a été conçu de façon à rationaliser et donc maîtriser au mieux les coûts afin d'obtenir un logement de qualité à prix accessible.



Des acquéreurs essentiellement primo-accédants

- **14 acquéreurs sur 15 sont des primo-accédants.**
- Originaires de 7 communes de l'Agglomération Nantaise, **7 acquéreurs viennent des Sorinières**, 3 de Rezé, 2 de Vertou, 1 de Bouguenais, 1 de Saint-Sébastien-sur-Loire, 1 de Nantes.
- Parmi les 15 acquéreurs, il y a : 4 couples sans enfant, 5 couples avec 1 enfant, 1 couple avec 2 enfants, 1 parent isolé avec 1 enfant, 1 parent isolé avec 2 enfants, 3 célibataires.
- Grâce à la coopération entre les 3 acteurs, **les prix ont été plafonnés à destination des primo-accédants sous plafonds PLS**. Tous les acquéreurs sont en-dessous des plafonds PLS (24 993 € net imposable pour une personne et 40 136 € net imposable pour 2 personnes avec enfant) et également en-dessous des plafonds PASS (21 500 € net imposable pour une personne et 36 550 € net imposable pour 2 personnes avec enfant).

Par ailleurs, **deux propriétaires ont bénéficié d'un Prêt Mission Sociale du Groupe Gambetta à 0 %** : 14 000 € pour un couple avec deux enfants et 10 000 € pour une femme célibataire. Le montant du prêt octroyé dépend bien entendu des conditions de ressources.

Enfin, les acquéreurs ont pu réserver leur futur logement avec seulement 1 500 € de dépôt de garantie.

Tous les acquéreurs bénéficient d'une **véritable sécurisation** avec garantie de revente, de rachat et de relogement.

Le Groupe Gambetta et les collectivités : une collaboration étroite et transparente

Le programme "Le Clos Maillard" constitue un excellent exemple du partenariat que le Groupe Gambetta, issu du monde coopératif, met en place avec les collectivités pour **concevoir des opérations d'accession abordable accompagnée.**

Dès le lancement du programme, Nantes Métropole a consenti une minoration du prix du foncier pour permettre au Groupe Gambetta de proposer des prix plafonnés sous plafonds PLS.

Une commercialisation avec la mairie des Sorinières

C'est en toute transparence avec la mairie des Sorinières que **la commercialisation du programme a été lancée dans un premier temps sur la commune, permettant ainsi à sept ménages soriniérois d'accéder à la propriété.** La commercialisation s'est ensuite élargie aux communes limitrophes. Les huit autres ménages acquéreurs, pour la majorité primo-accédants, venant des communes voisines de Rezé, Saint-Sébastien et Vertou.

Le mot de Christian Couturier, maire des Sorinières

Le vaste projet de la ZAC des Vignes prévoit près de 700 logements, conçus autour des notions de mixité sociale et de diversité dans tous les types de logements. En ce sens, il reflète la volonté de la commune de permettre à chacun, quels que soient son parcours et son budget, de pouvoir se loger aux Sorinières.

A terme, ce nouveau quartier des Vignes accueillera ainsi près de 2 000 nouveaux habitants. Dans chaque tranche, il est prévu, aux côtés de l'accession libre et du logement social, de l'accession abordable. Pour cette dernière, le Groupe Gambetta a été retenu pour réaliser quinze maisons sur la tranche 3.

La municipalité des Sorinières se félicite de ce **partenariat qui s'est aussi concrétisé à travers la commercialisation, prenant en compte la volonté municipale de permettre aux personnes à revenu modeste de devenir propriétaires pour la première fois.**

Christian Couturier
Maire des Sorinières





*Vue intérieure d'un T4 plain-pied
(à partir de 184 900 €)*



*Vue intérieure d'un T4 étage
(à partir de 187 900 €)*



Le Groupe Gambetta a 90 ans en 2013



Issu du mouvement coopératif, le Groupe Gambetta réunit plusieurs sociétés du secteur HLM et du secteur concurrentiel. Avec les hommes et les femmes qui le composent, il ne poursuit qu'un seul objectif : **proposer le meilleur du logement à ceux qui lui font confiance**, en mettant ses **savoir-faire pluridisciplinaires au service de tous**.

Né à Cholet (49) et pionnier du logement coopératif au service de l'intérêt collectif depuis 1923, le Groupe Gambetta est un **groupe immobilier national autonome et indépendant**, qui se situe **à la 22^e place au niveau national**.

La société mère, dont l'actionnariat de référence est composé des salariés, est une coopérative HLM au service des territoires, défendant les fondements de l'économie sociale et solidaire, dont les règles de gestion et de vote en assemblée générale assurent l'indépendance financière du Groupe. Aujourd'hui, **les coopératives du Groupe Gambetta se situent dans le top 10 des coopératives les plus actives** du marché. A noter que **Gambetta Île-de-France se hisse à la première place de ce classement !**

Implanté sur différentes régions (Ouest, Centre, Île-de-France, PACA), le Groupe défend ses valeurs : l'éthique, la démocratie, la transparence et la logique coopérative du développement raisonné qui tempère la notion de profit immédiat.

90 ans au service du logement pour tous

Chiffres clés

Création : **1923**

Effectif : **104** salariés répartis sur Paris (75), Le Cannet (06), Nantes (44), Cholet (49)

Chiffre d'affaires : **115** millions d'€

Production : **672** logements en 2012.

Un patrimoine locatif de **3 600** logements, gérés sur les Pays de la Loire et l'Île-de-France

1 000 logements locatifs en développement livrés d'ici 2015.

Gambetta Promotion, une ambition pour les équipes :

Devenir leader du logement pour tous

Avec les acquéreurs, qui peuvent également devenir des coopérateurs, les équipes de Gambetta Promotion s'engagent dans une approche différente en tissant une relation de confiance avec ses clients, dès la première rencontre. Impliquant un service Qualité Client présent à toutes les étapes de la construction et des équipes de promotion responsables, sa seule préoccupation est d'**accompagner au mieux l'accédant dans son parcours résidentiel.**

Le partenariat avec les collectivités : une mission prioritaire

Véritable partenaire des mairies, des établissements publics fonciers et des aménageurs, pour mieux réfléchir à l'urbanisation de demain, Gambetta Promotion a pour unique objectif d'assurer à tous un logement, en facilitant l'accession à la propriété pour chacun. Avec sa double compétence, par l'intermédiaire de filiales spécifiques, Gambetta Promotion s'adapte à toutes les exigences économiques des opérations immobilières.

Des équipes de promotion audacieuses, innovantes, cohérentes, préservant l'environnement

A l'écoute des nouveaux besoins, notamment dans le domaine des économies d'énergie et du développement durable, les équipes de Gambetta Promotion s'attachent à proposer des produits de qualité afin de répondre aussi bien aux attentes des acquéreurs qu'à celles des collectivités. En faisant le choix d'une architecture innovante, cohérente, préservant le site, les équipes accordent une attention forte à la qualité de vie des occupants et à celle des habitants.

Ainsi, **précurseurs du logement durable**, les premiers programmes BBC ont été proposés en région PACA **en 2008** et livrés dans le Maine-et-Loire en 2010. Les équipes de Gambetta Promotion ont été lauréates plusieurs fois du PUCA pour des programmes immobiliers à Epinay-sur-Seine et Rezé-les-Nantes. L'équipe de Gambetta Promotion Île-de-France a été lauréate à Guyancourt de l'Habitat Urbain Innovant, distinguée par le Conseil général des Yvelines.

Des commercialisations différentes, raisonnées et en totale transparence

Fidèle à l'esprit coopératif, Gambetta Promotion milite pour l'accès à la propriété à des prix raisonnés sur des territoires où les prix ne cessent d'augmenter. Les équipes innovent dans la commercialisation en se mettant au service des collectivités **en toute transparence**, qu'il s'agisse de terrains privés ou de terrains publics, les aidant ainsi dans leur politique de gestion de l'habitat. La clientèle ciblée et les modes de commercialisation et de communication sont élaborés ensemble, permettant aux habitants locaux d'accéder prioritairement à l'acquisition de leur logement. La collectivité est associée à l'évolution et au résultat des acquisitions.

Gambetta Locatif, un bailleur social à taille humaine

Partenaire des collectivités locales depuis 60 ans

Gambetta Locatif a réalisé une implantation réussie dans plus de 90 communes des régions Pays de la Loire et Île-de-France. Son organisation, à l'écoute des collectivités, s'adapte efficacement aux évolutions sociales, proposant ainsi des logements aux familles, étudiants, jeunes travailleurs et personnes âgées. Chaque année, 450 nouvelles attributions de logements sont réalisées en partenariat avec les collectivités locales.

Gambetta Locatif possède un **patrimoine de 3 600 logements**, qui a la particularité d'être de qualité et récent, de 20 ans en moyenne.

Signe de son dynamisme, Gambetta Locatif continue à investir avec **1 000 logements en développement** pour atteindre les **4 500 logements d'ici 2015**, en mettant la qualité architecturale et environnementale au cœur de sa production. Sa politique volontaire en matière d'innovation se traduit, notamment, par la labellisation BBC systématique des bâtiments neufs, ce qui permet, en plus de construire durablement, de réduire significativement les charges des locataires.

Une organisation centrée sur le locataire

Chaque locataire est **suivi individuellement par un chargé de clientèle**, épaulé par un technicien de patrimoine, qui devient un interlocuteur privilégié, disponible et à l'écoute. Cette relation personnalisée permet de suivre le locataire pendant toute la durée du bail et favorise les relations et les échanges, ainsi que l'accompagnement des ménages les plus fragiles qui constitue une priorité.

La présence sur le terrain du personnel de proximité facilite la réactivité et la rapidité d'intervention.

La qualité, une exigence permanente

L'objectif principal de Gambetta Locatif est de **contribuer au bien-être de ses locataires**. Des enquêtes de satisfaction sont réalisées régulièrement et donnent lieu à des plans d'action pour améliorer en permanence le service apporté. Aujourd'hui, plus de 8 000 personnes sont logées par Gambetta Locatif et, selon une enquête de satisfaction récente, **plus de 90 % des locataires se disent satisfaits**.

La concertation locative accompagne les actions mises en place. La présence de représentants des locataires et des collectivités locales dans le conseil d'administration facilite la prise de décisions dans un esprit de dialogue permanent.