



# Etude sociologique pour la Commune d'Hermance

## Parcelle n° 1943

*Version finale – 27.04.2020*

*Frédéric Frank, architecte-urbaniste, architecte EPFL, dr. ès sciences*  
*François Yenny, architecte-économiste, architecte EPFL, MBA HEC*

# Etude sociologique

---

## Mandant

Mairie d'Hermance, à l'attention de M. Yvan Nejar

## Objectif

1. Positionnement du site sur la base de l'évaluation de ses forces et faiblesses.
2. Identification des cibles résidentielles (et non résidentielles) possibles.
3. Description des attentes des cibles.
4. Appréciation générale des tendances de l'offre et la demande sur le marché en rapport avec le potentiel du site sur les 3 à 5 prochaines années.  
> *Séance avec le Conseil, à l'issue du point 4, pour co-construire la vision du site*
5. Considérations économiques.
6. Recommandations pour le projet.  
> *Séance II avec le Conseil pour valider la stratégie pour le site*

## Equipe

Frédéric Frank et François Yenny, de la cellule d'analyse d'iConsulting

## Ressources

- Données OFS, Fahrländer Partner AG (FPRE)
- Visite de terrain
- Documents transmis par le mandant : plans, documents du MEP, etc.



## 1. POSITIONNEMENT DU SITE

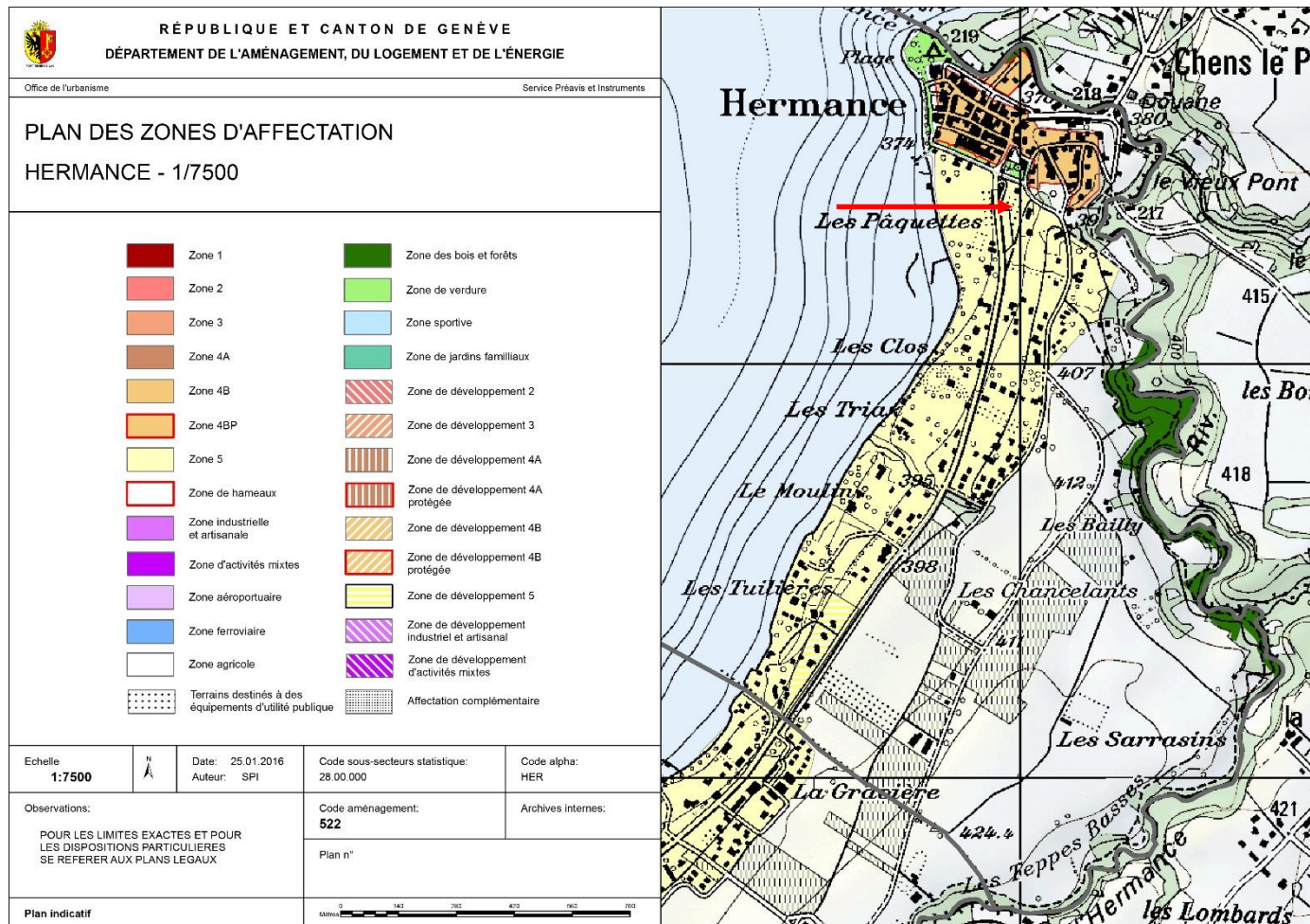
# Données quantitatives

---

Les informations ci-dessous sont basées sur les éléments majoritairement transmis par le mandant dont l'Etude de faisabilité immobilière effectuée par Créateurs Immobiliers, en date du 6 mars 2017.

1. **Parcelles:** parcelle n°1943 à Hermance. **Superficie: 7'642 m<sup>2</sup>** (selon registre foncier).
2. **Planification:** parcelle en zone 5 (zone villas) ; parcelle dans le périmètre de l'inventaire ISOS (périmètre VIII «prés et champs occupant le premier plan de la silhouette sud du site», selon l'étude datant de 1983).
3. **Surfaces de plancher:** 4'380 m<sup>2</sup> SBP, réparties en 3'600 m<sup>2</sup> SBP pour l'habitation et 780 m<sup>2</sup> SBP pour les activités (selon lauréat du MEP, repris par Créateurs Immobiliers).
4. **Gabarits:** R+C et R+1+C (source: idem), en conformité à la zone 5.
5. **Mixité de fonctions:** 18% d'activités, 82% de logement (source: idem)  
> *Ce point est interrogé par la présente étude.*
6. **Mixités entre types de logements:** 19x 3 pièces genevois + 16x 5 pièces genevois = **35 logements** (source: idem)  
> *Ce point est interrogé par la présente étude.*
7. **Stationnement:** 75 places habitants/employés + 195 places publiques, soit 270 places de parc (source: idem)  
> *Ce point est interrogé par la présente étude.*

# Plan des zones d'affectation



Situation de la parcelle en zone 5 (villas), à proximité immédiate du bourg historique (Zone 4BP)

Image: Plan des zones d'affectation de la Commune d'Hermance, 25.01.2016.

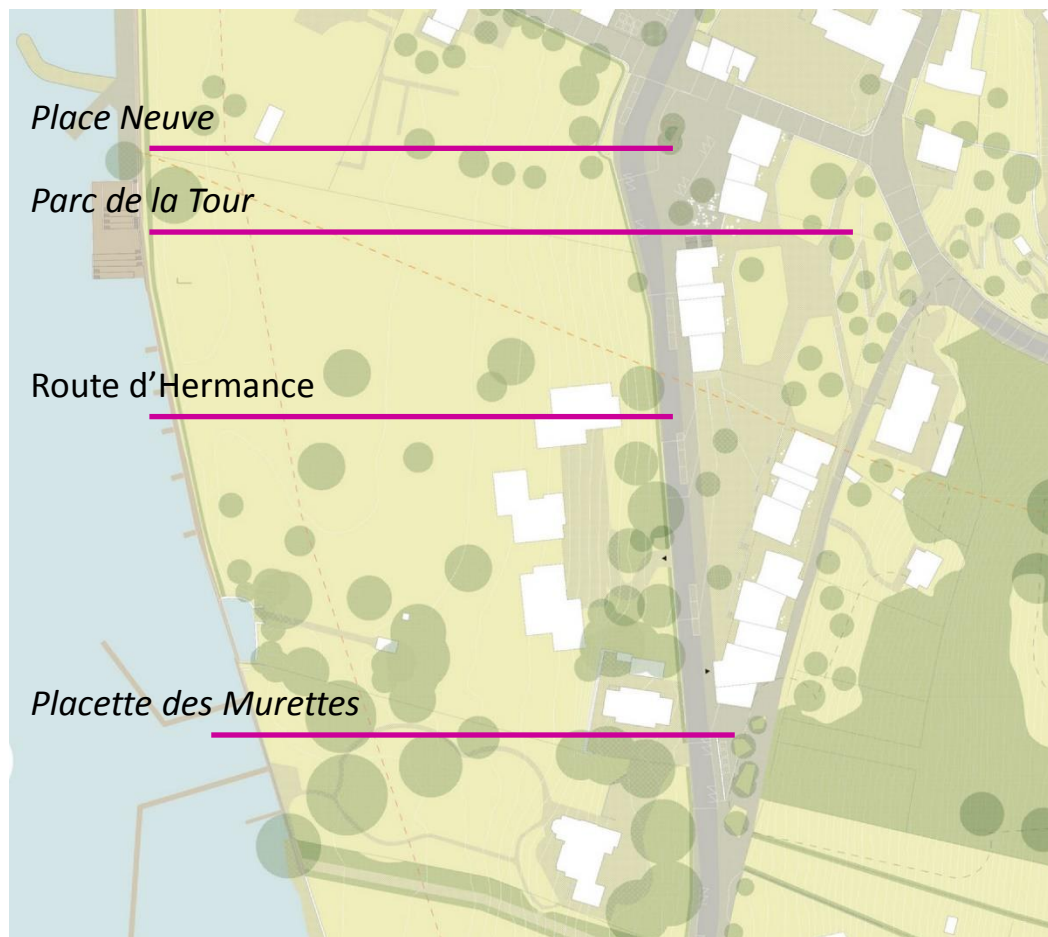
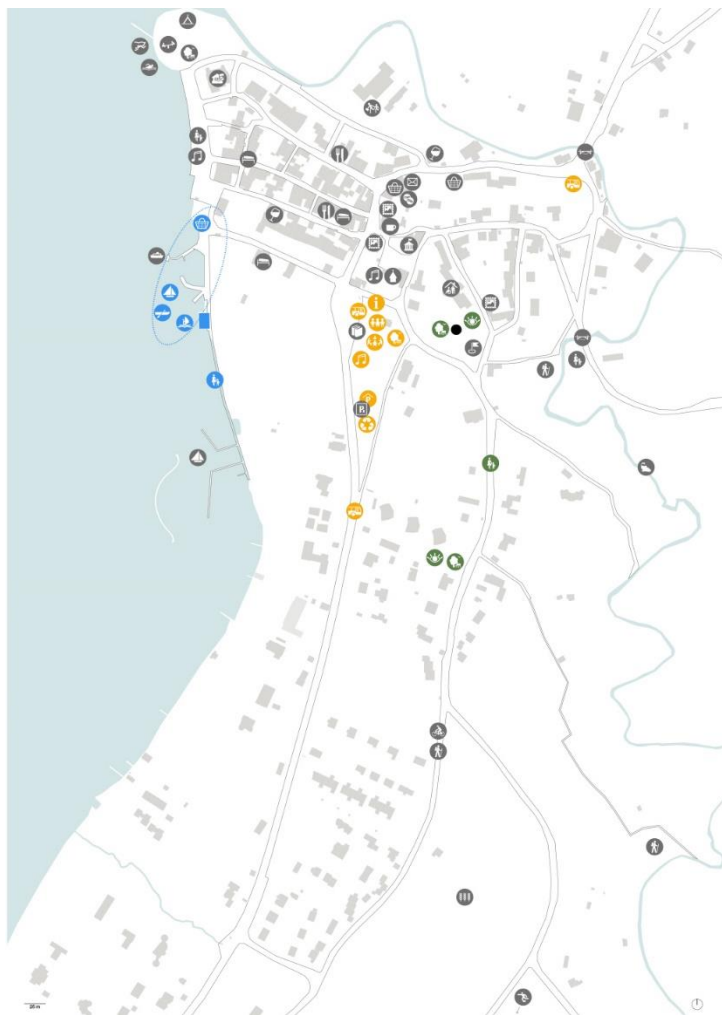
# Eléments issus du lauréat du MEP (2014)



Plan masse et esquisses typologiques de l'équipe lauréate

Source: Rapport des lauréats 2b & Jean-Yves Le Baron, 05.05.2014

# Eléments issus du lauréat du MEP (2014)



Repérage des activités présentes ; zoom sur la parcelle n.1943

Source: Rapport des lauréats 2b & Jean-Yves Le Baron, 05.05.2014. Annotations selon rapport: iConsulting, 10.2019.

# Interrogations issues de l'étude de Créateurs Immobiliers (2017)

---

L'Etude de faisabilité immobilière effectuée par Créateurs Immobiliers, en date du 6 mars 2017, soulevait plusieurs questions (pp.3-4) dont nous avons fait la synthèse ci-dessous :

1. **Manque de variété typologique** (notamment absence de 4 pièces genevois) > *contradiction potentielle avec les cibles identifiées par la Commune (p.ex. jeunes familles) et contraction potentielle avec une offre PPE.*  
>> **A priori, nous confirmons cette appréciation**
2. **Accessibilité à mobilité réduite difficile dans plusieurs logements** (duplex ou escaliers d'accès)  
> *contradiction potentielle avec les cibles identifiées par la Commune (p.ex. quelques seniors).*  
>> **A priori, nous partageons cette appréciation**
3. **Part d'activités questionnée par l'étude** > *questionnement sur la rentabilité du projet.*  
>> **A priori, nous confirmons ce questionnement**
4. **Nombre de places de stationnement très important**, presque 2 places/appartement y.c. pour les 3 pièces genevois.  
**Contradiction potentielle avec les statuts d'occupation** variés recherchés (PPE, location), au niveau de l'implantation des bâtiments sur le parking > *questionnement sur la rentabilité et à la faisabilité du projet.*  
>> **A priori, nous partageons cette appréciation sous réserve du fait que le caractère « périphérique » de Hermance induise (ou « exige ») ce taux élevé de stationnement**
5. **Petits gabarits, sous-sol surdimensionné, standard de construction**: 3 facteurs qui pourraient induire des surcoûts  
> *optimisation du projet à envisager*  
>> **Ce raisonnement est logique, mais en zone 5, les gabarits sont difficiles à modifier. Des finitions de bon standing coûteraient plus cher, mais un plan financier sur 50 ans plutôt que 25 ans montrerait peut-être que l'écart n'est pas si élevé (et cela pourrait être pertinent si la Commune restait propriétaire).**

>> *Nous reviendrons sur ces différents points au cours de notre étude.*



## 2. IDENTIFICATION DES CIBLES POSSIBLES

# Forces & faiblesses du site: aspects résidentiels

| Forces                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Faiblesses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Contexte global (macro-situation)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Situation sur « la rive gauche » du Canton de Genève (réputation, qualité de vie).</li> <li>Taux de vacance bas (1.0%, en 2018).</li> </ul> <p>Contexte local (micro-situation)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Proximité des restaurants et commerces du village ; commerces potentiellement sur le site (en fonction des activités planifiées).</li> <li>Proximité de l'école.</li> <li>Proximité du bourg médiéval protégé, de grande qualité urbanistico-architecturale (atout « charme » pour l'ensemble des cibles).</li> <li>Proximité du lac et de ses aménagements (quais, plage, port).</li> <li>Proximité de l'espace rural ; proximité des itinéraires de randonnée et de cyclisme.</li> </ul> <p>Caractéristiques de la parcelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Faible densité bâtie (atout pour plusieurs cibles résidentielles).</li> <li>Gabarits modestes et caractère « villageois » du développement (atout pour plusieurs cibles résidentielles).</li> <li>Places de stationnement sur le site.</li> <li>Dégagements sur le paysage lémanique et le Jura (à l'ouest), directement depuis la parcelle. Vues « imprenables » depuis l'angle nord-ouest du site, s'ouvrant sur une parcelle non bâtie.</li> </ul> | <p>Contexte global (macro-situation)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Accessibilité en TIM relativement compliquée en direction de Genève (trafic pendulaire et frontalier) ; distance de l'autoroute (17 km, sortie Annemasse). Caractère enclavé de la commune, aux confins du territoire cantonal et national <u>&gt; voir slide suivante</u></li> <li>Accessibilité en TP relativement compliquée à l'échelle cantonale: bus en direction de Genève (7 connexions/heure aux heures de pointe mais 33 minutes de Rive et 45 minutes de Cornavin) <u>&gt; voir slide suivante</u></li> <li>Distance relative des places de travail et des pôles d'emploi cantonaux <u>&gt; voir slide suivante.</u></li> <li>Distance relative des pôles de formation (enseignement supérieur, université) <u>&gt; voir slide suivante.</u></li> <li>Distance des surfaces commerciales pour des courses hebdomadaires partiellement compensée par la présence de l'épicerie au centre du village <u>voir slide suivante.</u></li> <li>Offre culturelle et artistique restreinte en comparaison cantonale.</li> </ul> <p>Contexte local (micro-situation)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>N/A</li> </ul> <p>Caractéristiques de la parcelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><u>Trafic/nuisance route cantonale?</u></li> </ul> |

Tableau: Analyse experte, iConsulting, 10.2019

# Opportunités & menaces du site

| Opportunités                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Menace                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>«Charme» du bourg médiéval et des abords paysagers de la parcelle</u>: la localisation dans un site d'exception est un atout indéniable de la parcelle. Son positionnement à proximité du bourg médiéval mais aussi du lac en font un site de très grande qualité. Son implantation sur la rive gauche, prisée et recherchée, est un atout incontestable.</li> <li>➤ <i>Cette condition naturelle du site permettrait d'attirer de nombreuses cibles résidentielles, qui plus est dans un canton urbain.</i></li> <li>• <u>Densité bâtie modérée et proximité des aménités du bourg d'Hermance</u>, permettant de proposer des types d'habitat variés, dont de l'habitat intermédiaire.</li> <li>➤ <i>Les résultats de la procédure de MEP laisse présager que la densité bâtie modérée sera un atout du site, notamment pour des cibles résidentielles n'ayant pas accès usuellement à la villa.</i></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Eloignement du centre-ville ou du reste de la Suisse et distance de certaines aménités</u>: les connexions en voiture (heures de pointe) ou en transports publics sont assez défavorable en comparaison cantonale. De même, l'éloignement d'un supermarché n'est pas un atout pour le site.</li> <li>➤ <i>Cette condition spécifique à Hermance sera un obstacle à l'établissement de certaines cibles résidentielles sur le sol communal. En revanche, pour d'autres cibles, il s'agira d'un élément surmontable au vu des qualités indéniables du site.</i></li> </ul> |

Tableau: Analyse experte, iConsulting, 10.2019

# Identification des public-cibles : modes de vie et revenu (\$)

| Segments                                                         | Remarques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Cibles site |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>1. Ruraux traditionnels</b><br>(\$ - mode vie classique)      | Les ruraux traditionnels sont généralement présents en campagne, dans des territoires où la ruralité est fortement présente. Dans le canton de Genève, ce segment est pour ainsi dire inexistant.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>X</b>    |
| <b>2. Travailleurs modernes</b><br>(\$ - mode vie classique)     | Les travailleurs modernes apprécient les environnements résidentiels animés. Ils habitent en majorité dans des appartements loués et préférentiellement neufs. Un taux de stationnement important est un atout, en particulier pour les familles. L'éloignement du centre-ville et la basse densité bâtie de la parcelle pourraient être dépassés si des appartements à prix attractifs (location ou vente) étaient proposés. Cette cible est jugée potentielle en raison des incertitudes sur les prix des loyers qui seraient pratiqués. | <b>(v)</b>  |
| <b>3. Alternatifs improvisés</b><br>(\$ - mode vie contemporain) | Ces ménages privilégient les environnements denses et animés, où une mixité fonctionnelle et sociale est présente. Ils sont plutôt locataires ou mieux, selon leur système de valeurs, coopérateurs. En revanche, ils tendent à privilégier « le charme de l'ancien » par rapport à des logements neufs. De plus, il s'agit de ménages éco-mobiles, plutôt réfractaire à l'idée de dépendre, même en partie, de la voiture. Toutefois, la proximité du bourg médiéval et des loyers attractifs pourraient rendre cette cible potentielle.  | <b>(v)</b>  |

**X** Cible exclue  
**(v)** Cible potentielle  
**✓** Cible naturelle

Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.



# Identification des public-cibles : modes de vie et revenu (\$\$)

| Segments                                                          | Remarques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Cibles site |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>4. Classe moyenne classique</b><br>(\$\$ - mode vie classique) | Ce segment apprécie particulièrement la vie dans des quartiers résidentiels proches de la verdure, dans des maisons individuelles avec jardin. Dans le canton de Genève, ces aspirations résidentielles ne peuvent être satisfaites pour des questions de prix: l'habitat intermédiaire est donc une alternative pertinent pour ces cibles. Les caractéristiques du site seraient attirantes pour cette cible, avec un bémol pour les appartements plus bruyants donnant directement sur la route d'Hermance. S'agissant de la classe moyenne en termes de revenus, les loyers devraient toutefois être en adéquation avec le taux d'effort consenti par ce segment. La classe moyenne classique est une cible naturelle. Pour des questions de prix, ce segment prend place dans des appartements en location, bien qu'il aspire à être propriétaire.      | ✓(v)        |
| <b>5. Classe moyenne ouverte</b><br>(\$\$ - mode vie classique)   | La classe moyenne ouverte apprécie les secteurs résidentiels denses et calmes. L'environnement extérieur (verdure, ensoleillement, vue) est déterminant. L'accessibilité aisée en voiture ainsi que le taux de stationnement sont des atouts. Les aspects fonctionnels, sociaux (proximité du village mais légère distance) et sensibles (charme, aspect paisible du site) seraient en accord avec les aspirations résidentielles de cette cible. Seuls les quelques appartements donnant sur la route seraient légèrement moins attractifs. S'agissant de la classe moyenne en termes de revenus, les loyers devraient toutefois être en adéquation avec le taux d'effort consenti par ce segment. La classe moyenne ouverte est une cible naturelle. Principalement pour des questions de prix, ce segment prend place dans des appartements en location. | ✓           |
| <b>6. Alternatifs établis</b><br>(\$\$ - mode vie contemporain)   | Les alternatifs établis sont sensibles au cachet du lieu, aux espaces extérieurs, à la mixité sociale et à la desserte en transports en commun: la plupart de ces éléments seront présents. Des acteurs tels que des coopératives seraient un atout supplémentaire. En revanche, les mêmes questions que celles soulevées pour les alternatifs improvisés se posent pour ce segment, la principale réserve se situant quant à la dépendance de la voiture, notamment pour des questions d'achats. Dès lors, cette cible est jugée potentielle. Ce segment ne souhaite en principe pas être propriétaire de son logement, même lorsqu'il en a les moyens.                                                                                                                                                                                                    | ✓(v)        |

**X** Cible exclue  
**(v)** Cible potentielle  
**✓** Cible naturelle

Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Identification des public-cibles : modes de vie et revenu (\$\$\$)

| Segments                                                                           | Remarques                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Cibles site |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>7. Couche supérieure bourgeoise</b><br>(\$\$\$ - mode vie classique)            | A priori, la couche supérieure bourgeoise n'est pas une cible pour ce site. En effet, elle aspire à la villa individuelle. Toutefois, ce type de bien étant particulièrement onéreux et de plus en plus rare dans le canton de Genève, cette cible serait potentielle pour les ménages non-familiaux ayant des aspirations résidentielles similaires et étant plutôt jeunes (célibataires, couples sans enfants). Ces phases de vie seraient envisageables uniquement dans la partie orientale du site, la plus calme, et si les appartements étaient en vente (PPE).                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>X(v)</b> |
| <b>8. Couche supérieure axée sur la formation</b><br>(\$\$\$ - mode vie classique) | Ce groupe apprécie les grands logements calmes à proximité des commodités. Le charme du village, toutefois à légère distance, les dégagements paysagers sur le Léman et le Jura, de même que l'accessibilité tant aux transports publics qu'individuels seraient des atouts pour cette cible. Cette cible est jugée naturelle, hormis dans les lots les plus exposés aux nuisances donnant directement sur la route d'Hermance. Elle peut être locataire ou propriétaire de son appartement.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>v(v)</b> |
| <b>9. Avant-garde urbaine</b><br>(\$\$\$ - mode vie contemporain)                  | Les avant-gardes urbaines privilégient les environnements densément bâtis et animés, de préférence dans un centre urbain de grande taille proposant une offre en services et en culture étendue. A priori, cette cible semblerait exclue pour ce site. Toutefois, quelques habitants de ce segment pourraient s'y installer, principalement pour des questions d'ancrage. Il s'agirait majoritairement de familles ou de seniors, les célibataires et couples actifs trouvant une offre abondante et plus proche de leurs aspirations à Genève. Les phases de vie retenues de ce segment (familles et seniors) font plutôt le choix de la location – pour des raisons de mobilité, pour des raisons idéologiques, etc. – bien qu'avec les conditions cadres actuelles, elles accèdent aussi, parfois, à la propriété. | <b>X(v)</b> |

**X** Cible exclue  
**(v)** Cible potentielle  
**v** Cible naturelle

Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Identification des public-cibles : phases de vie

| Segments retenus / Phases de vie           | Jeunes solos   | Jeunes couples | Solos âge moyen  | Couples âge moyen | Familles           | Seniors            |
|--------------------------------------------|----------------|----------------|------------------|-------------------|--------------------|--------------------|
| 2. Travailleurs modernes*                  | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓     | E: ✓<br>O: ✓      | E: ✓<br>O: ✓       | E**: ✓<br>O**: ✓   |
| 3. Alternatifs improvisés*                 | E: X<br>O: X   | E: X<br>O: X   | E: (✓)<br>O: (✓) | E: (✓)<br>O: (✓)  | E: ✓<br>O: ✓       | E**: ✓<br>O**: ✓   |
| 4. Classe moyenne classique                | E: ✓<br>O: (✓) | E: ✓<br>O: (✓) | E: ✓<br>O: (✓)   | E: ✓<br>O: (✓)    | E: ✓<br>O: (✓)     | E**: ✓<br>O**: (✓) |
| 5. Classe moyenne ouverte                  | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓     | E: ✓<br>O: ✓      | E: ✓<br>O: ✓       | E**: ✓<br>O**: ✓   |
| 6. Alternatifs établis                     | E: X<br>O: X   | E: X<br>O: X   | E: (✓)<br>O: (✓) | E: (✓)<br>O: (✓)  | E: ✓<br>O: ✓       | E**: ✓<br>O**: ✓   |
| 7. Couche supérieure bourgeoise***         | E: (✓)<br>O: X | E: (✓)<br>O: X | E: (✓)X<br>O: X  | E: (✓)X<br>O: X   | E: X<br>O: X       | E: (✓)X<br>O: X    |
| 8. Classe supérieure axée sur la formation | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓   | E: ✓<br>O: ✓     | E: ✓<br>O: ✓      | E: ✓<br>O: ✓       | E**: ✓<br>O**: ✓   |
| 9. Avant-gardes urbaines                   | E: X<br>O: X   | E: X<br>O: X   | E: X<br>O: X     | E: X<br>O: X      | E: (✓)X<br>O: (✓)X | E: (✓)X<br>O: (✓)X |

E: Partie est du site, plus calme ; O: Partie ouest du site, plus bruyante ; \* si loyers abordables proposés ; \*\* si adapté aux personnes vieillissantes ou à mobilité réduite (ascenseurs ou accès de plain-pied, etc.). \*\*\* Si en PPE. Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Identification des cibles résidentielles : synthèse

---

*Les grandes qualités du site rendent plusieurs cibles résidentielles envisageables, tant en termes de revenus, de modes de vie que de phases de vie:*

- **Le cœur de cible se situe parmi la classe moyenne ouverte et la couche supérieure axée sur la formation: ces deux segments, multimodaux, apprécieront au maximum les qualités actuelles du site.**
- Si le développement du projet comportait une part de logements plus économiques, **les travailleurs modernes et les alternatifs improvisés seraient des cibles naturelles.**
- Si le développement du projet était confié à une coopérative, **le cœur de cible se situerait parmi les alternatifs établis.**
- Si le développement du projet s'orientait sur une part d'appartement en PPE, **les jeunes ménages sans enfants de la couche supérieure bourgeoise**, très présente dans la zone villa sur la rive gauche, pourraient être accueillis.
- **Toutes les phases de vie de tous les segments ne seraient pas attirées par le site (voir slide 15): selon les segments, les phases de vie considérées sont même antagonistes.** Parmi les ménages aisés, par exemple, les jeunes ménages non familiaux de la couche supérieure bourgeoise sont envisageables – les familles de ce segment plébiscitant la villa – alors que les ménages familiaux et seniors de l'avant-garde urbaine sont envisageables – les jeunes ménages de ce segment plébiscitant le centre-ville de Genève.

# Formulation des scénarios

---

*Certains segments pourraient cohabiter au sein d'un même projet, alors que d'autres ont tendance à être exclusifs et recherchent l'«entre soi». Dès lors, trois scénarios cohérents issus des attentes des cibles peuvent être formulés :*

- **Premier scénario «cœur de cible»:** des appartements pour le cœur de cible que représentent la classe moyenne ouverte (plutôt à l'ouest du site) et la couche supérieure axée sur la formation (plutôt à l'est du site), incluant toutes les phases de vie.  
*> Ce scénario serait basé sur des appartements en location, mais pourrait également être réalisé avec des appartements en vente. Il permet d'attirer toutes les phases de vie sans passer par le modèle coopératif.*
- **Deuxième scénario «coopérative»:** des appartements en location, mais plutôt en coopérative, incluant des ménages familiaux au mode de vie contemporain, mais incluant aussi ponctuellement d'autres phases de vie (segment 6, avec quelques ménages issus des segments 3 & 9).  
*> Ce projet devrait se développer dans le cadre d'une coopérative, ce qui devrait être en adéquation avec les priorités du mandant. Il présenterait une opportunité pour l'activation des rez-de-chaussée (voir ci-après).*
- **Troisième scénario «modes de vie classiques»:** des appartements pour des ménages au mode de vie plus classique (segment 5 à l'ouest, segment 8 à l'est) présentant un mélange entre statut d'occupation (location pour le segment 5 ; vente pour le segment 8). Il serait plutôt dédié à des ménages actifs et non familiaux.  
*> Ce scénario induit une certaine complexité dans la concrétisation du projet, par le mix entre location et vente. Il induit, de plus, une séparation assez stricte entre les parties est et ouest du site (voir ci-après).*

*Chaque scénario s'accompagnerait de mesures spécifiques, de sorte que l'offre proposée corresponde à la demande identifiée. Par rapport aux scénarios que la commune avait retenus dans l'étude de faisabilité préliminaire, les questions de location ou vente ainsi que de réalisation par une coopérative ou pas restent discriminantes. Par contre, si tout est égal par ailleurs, le fait que le projet soit réalisé par la commune ou un investisseur institutionnel n'impacterait pas significativement les choix des futurs habitants.*



### 3. ATTENTES DES CIBLES

# Attente des cibles: scénario 1

---

## SCENARIO 1: UN SITE DÉDIÉ À LA CLASSE MOYENNE OUVERTE ET A LA COUCHE SUPÉRIEURE AXÉE SUR LA FORMATION

Cibles résidentielles: classe moyenne ouverte (plutôt à l'ouest du site) ; couche supérieure axée sur la formation (plutôt à l'est du site), issus de toutes les phases de vie, y.c. pour les familles.

Statut d'occupation: location, mais PPE possible dans la partie dédiée à la couche supérieure axée sur la formation.

Activités: bureaux et commerces n'engendrant pas de nuisances pour les appartements. La demande pour ce type d'activités nous paraît relativement faible et nécessiterait sans doute une réévaluation du projet à cet égard.

Espaces extérieurs collectifs: plutôt destinés aux habitants de la parcelle et faible perméabilité pour des usagers externes à la parcelle. Quelques périmètres praticables et appropriables (1 place de jeu, éventuellement 1 espace pique-nique et barbecue), le reste de la parcelle étant plutôt de nature contemplative de sorte à permettre aux habitants d'obtenir le calme et l'intimité souhaités dans leurs appartements.

Prolongements extérieurs privatifs: intimes, bien délimités, à l'abri des regards indiscrets et bénéficiant de vues sur le paysage lémanique. Faible porosité souhaitée avec les espaces extérieurs de la parcelle (un portail mettant en relation jardins privatifs des appartements au rez-de-chaussée et espaces extérieurs collectifs pourraient être envisagés).

Locaux communautaires: pas nécessaires et pas nécessairement souhaités en dehors des traditionnels locaux poussette, vélos et lessive.

# Attente des cibles: scénario 1

## Taille des appartements:

| Segments retenus / Phases de vie                                       | Jeunes solos                     | Jeunes couples                      | Solos âge moyen                                        | Couples âge moyen                | Familles                                              | Seniors                                                 |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 5. Classe moyenne ouverte<br>(plutôt à l'ouest du site)                | 2 pièces GE: ✓<br>3 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: (v)* | 2 pièces GE: (v)**<br>3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓ | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: ✓<br>6 pièces GE: (v)* | 2 pièces GE: (v)***<br>3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓ |
| 8. Classe supérieure axée sur la formation<br>(plutôt à l'est du site) | 3 pièces GE: ✓                   | 3 pièces GE: (v)*<br>4 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: (v)*<br>4 pièces GE: ✓                    | 4 pièces GE: ✓                   | 5 pièces GE: ✓<br>6 pièces GE: ✓                      | 3 pièces GE: (v)*<br>4 pièces GE: ✓                     |

\* Pour les ménages ayant les revenus les plus élevés de ce segment ; \*\* pour les ménages ayant les revenus les plus bas de ce segment ; \*\*\* pour les célibataires seniors ayant les revenus les plus bas de ce segment. Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Attente des cibles: scénario 1

---

Surfaces des appartements: proches des standards en la matière et à évaluer en fonction du segment considéré.

**Pour la classe moyenne ouverte**, des surfaces modestes pour réduire les coûts unitaires:

2 pièces GE ( $\approx 30\text{-}35\text{m}^2$  SUP) ; 3 pièces GE ( $\approx 45\text{-}50\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 75\text{-}80\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 95\text{-}100\text{m}^2$  SUP) ; 6 pièces GE ( $\approx 115\text{m}^2$  SUP).

**Pour la couche supérieure axée sur la formation**, des surfaces en adéquation avec le standing visé:

2 pièces GE ( $\approx 40\text{m}^2$  SUP) ; 3 pièces GE ( $\approx 55\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 85\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 110\text{m}^2$  SUP) ; 6 pièces GE ( $\approx 125\text{m}^2$  SUP).

# Attente des cibles: scénario 2

---

## SCENARIO 2: UN SITE DÉDIÉ À UNE COOPÉRATIVE D'HABITANTS

Cibles résidentielles: principalement des alternatifs établis (segment 6), accompagnés d'alternatifs improvisés (segment 3, si loyers abordables prévus) et d'avant-gardes urbaines (segment 9). Il s'agirait principalement de ménages familiaux (ou de jeunes couples avec un projet de famille) et de quelques seniors (voir [slide 15](#)).

Statut d'occupation: coopérateurs dans une coopérative d'habitant établie sur un DDP.

Activités: bureaux, commerces, mais aussi locaux associatifs et ateliers à prix abordables: la demande pour ce type de programme pourrait être élevée, mais la rentabilité au mètre carré ne serait pas nécessairement significative.

Espaces extérieurs collectifs: destinés tant aux habitants de la parcelle qu'aux usagers externes. Nombreux périmètres praticables et appropriables, sur tout le périmètre: place(s) de jeux, espace pique-nique et barbecue, jardins potagers familiaux, arbres fruitiers gérés en collectivité, etc.

Prolongements extérieurs privatifs: semi-privatifs, perméables visuellement et physiquement. Forte porosité souhaitée avec les espaces extérieurs de la parcelle, voire mélange entre espaces semi-privatifs et espaces collectifs.

Locaux communautaires: nécessaires et souhaités, tels que salle collective avec cuisine (pour anniversaires ou assemblées de coopérative), salle de jeux, café-buanderie, local d'échange entre habitants (troc, produits cultivés sur la parcelle), etc.

# Attente des cibles: scénario 2

## Taille des appartements:

| Segments retenus / Phases de vie | Jeunes solos                   | Jeunes couples                       | Solos âge moyen                                        | Couples âge moyen                    | Familles                                              | Seniors                                                 |
|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 3. Alternatifs improvisés        | <i>Cibles a priori exclues</i> | 3 pièces GE: (v)<br>4 pièces GE: (v) | 2 pièces GE: ✓<br>3 pièces GE: (v)*                    | 3 pièces GE: ✓                       | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: ✓<br>6 pièces GE: (v)* | 2 pièces GE: ✓<br>3 pièces GE: (v)*                     |
| 6. Alternatifs établis           | <i>Cibles a priori exclues</i> | 3 pièces GE: (v)<br>4 pièces GE: (v) | 2 pièces GE: (v)**<br>3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓     | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: ✓<br>6 pièces GE: (v)* | 2 pièces GE: (v)***<br>3 pièces GE: ✓<br>4 pièces GE: ✓ |
| 9. Avant-gardes urbaines         | <i>Cibles a priori exclues</i> | 3 pièces GE: (v)<br>4 pièces GE: (v) | <i>Cibles a priori exclues</i>                         | 3 pièces GE: (v)<br>4 pièces GE: (v) | 5 pièces GE: ✓<br>6 pièces GE: ✓                      | 3 pièces GE: (v)*<br>4 pièces GE: ✓                     |

\* Pour les ménages ayant les revenus les plus élevés de ce segment ; \*\* pour les ménages ayant les revenus les plus bas de ce segment ; \*\*\* pour les célibataires seniors ayant les revenus les plus bas de ce segment. Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Attente des cibles: scénario 2

---

Surfaces des appartements: à évaluer en fonction du segment considéré. S'agissant d'une coopérative, il est possible d'imaginer que les logements soient légèrement plus petits que les standards du marché, de sorte à activer les espaces collectifs intérieurs qui prendraient place dans les rez-de-chaussée ainsi que les espaces collectifs extérieurs.

La variante ci-dessous propose de légères différences de surface/confort en fonction des niveaux de revenus et des prix de loyers. Il se peut, toutefois, que certaines coopératives particulièrement solidaires ne souhaitent pas de différence de surfaces entre les appartements malgré des différences de loyers en fonction des revenus des coopérateurs:

**Pour les segments 3 & 6**, des surfaces modestes pour réduire les coûts unitaires:

2 pièces GE ( $\approx 30\text{m}^2$  SUP) ; 3 pièces GE ( $\approx 45\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 75\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 95\text{m}^2$  SUP) ; 6 pièces GE ( $\approx 110\text{m}^2$  SUP).

**Pour le segment 9**, des surfaces légèrement plus grandes:

2 pièces GE ( $\approx 35\text{m}^2$  SUP) ; 3 pièces GE ( $\approx 50\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 80\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 105\text{m}^2$  SUP) ; 6 pièces GE ( $\approx 120\text{m}^2$  SUP).

# Attente des cibles: scénario 3

---

## SCENARIO 3: UN SITE DÉDIÉ À DES MÉNAGES AYANT UN MODE DE VIE PLUS CLASSIQUE

Cibles résidentielles: ménages au mode de vie plus classique (classe moyenne classique à l'ouest, couche supérieure bourgeoise à l'est) présentant un mélange entre statut d'occupation (location à l'ouest; vente à l'est). Il serait dédié majoritairement à des ménages actifs et non familiaux. Pour la classe moyenne classique, les familles sont envisageables (voir [slide 15](#)); toutefois, elles ne le sont pas pour la couche supérieure bourgeoise. Ce segment favorisant l'entre soi au maximum, sa cohabitation avec des familles de la classe moyenne classique semble irréaliste.

Statut d'occupation: location et PPE, cette dernière semblant nécessaire pour capter la demande de la couche supérieure bourgeoise.

Activités: bureaux et 1-2 commerces n'engendrant aucunes nuisances pour les appartements, ceux-ci se trouvant uniquement en partie ouest, le long de la route d'Hermance. Le projet devrait être réévalué à cet égard.

Espaces extérieurs collectifs: inaccessibles aux personnes extérieures au site et , de plus, uniquement de nature contemplative de sorte à permettre aux habitants d'obtenir un calme et une intimité maximale dans leurs appartements.

Prolongements extérieurs privatifs: intimes, bien délimités voire confinés, à l'abri complet des regards indiscrets et bénéficiant de vues sur le paysage lémanique. Aucune porosité souhaitée avec les espaces extérieurs de la parcelle.

Locaux communautaires: pas souhaités en dehors des traditionnels locaux poussette et vélos. Au maximum, les espaces dédiés à la lessive seraient intégrés directement aux appartements.

# Attente des cibles: scénario 3

## Taille des appartements:

| Segments retenus / Phases de vie                                | Jeunes solos   | Jeunes couples                       | Solos âge moyen                      | Couples âge moyen                    | Familles                     | Seniors                              |
|-----------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| 4. Classe moyenne classique (uniquement à l'ouest du site)      | 3 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: (v)**<br>4 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: (v)**<br>4 pièces GE: ✓ | 3 pièces GE: (v)**<br>4 pièces GE: ✓ | <i>Cible a priori exclue</i> | 3 pièces GE: (v)**<br>4 pièces GE: ✓ |
| 7. Couche supérieure bourgeoise (exclusivement à l'est du site) | 3 pièces GE: ✓ | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: (v)*  | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: (v)*  | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: (v)*  | <i>Cible a priori exclue</i> | 4 pièces GE: ✓<br>5 pièces GE: (v)*  |

\* Pour les ménages ayant les revenus les plus élevés de ce segment ; \*\* pour les ménages ayant les revenus les plus bas de ce segment. Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.

# Attente des cibles: scénario 3

---

Surfaces des appartements: à évaluer en fonction du segment considéré, mais légèrement plus grandes que dans les deux scénarios précédents. En effet, ces segments désirent avoir un maximum de place à domicile pour diverses activités (télétravail, buanderie, rangements), car la mutualisation des surfaces leur est plutôt rédhibitoire. De plus, la surface occupée est un marqueur social important pour ces segments.

**Pour la classe moyenne classique**, des surfaces un peu plus modestes pour réduire les coûts unitaires:

3 pièces GE ( $\approx 50\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 80\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 100\text{m}^2$  SUP).

**Pour la couche supérieure bourgeoise**, des surfaces en adéquation avec le standing visé et le statut d'occupation (PPE):

3 pièces GE ( $\approx 60\text{m}^2$  SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx 90\text{m}^2$  SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx 115\text{m}^2$  SUP).

# Synthèse des scénarios: aspects sociologiques

| Segments retenus / Phases de vie       | Activation des espaces publics                                                                                | Activation des rez-de-chaussée                                                                        | Diversité de population (segments)            | Diversité de population (phases de vie)                  | Diversité entre revenus (\$, \$\$, \$\$\$)               | Diversité entre statut d'occupation (locataires/pro priétaires)                                                            | Insertion de logements à prix modérés                                                                 |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Scénario 1 « cœur de cible »           | Partielle (quelques espaces à pratiquer, entourés d'espaces à contempler)                                     | Faible (difficulté à remplir les surfaces)                                                            | Partielle (léger entre soi désiré)            | Intense (toutes les phases de vie)                       | Partielle: entre la classe moyenne et les revenus élevés | Partielle (possible mais pas nécessaire)                                                                                   | Faible (entre soi fortement sollicité et stigmatisation potentielle des personnes à revenus modestes) |
| Scénario 2 « coopérative »             | Intense (espaces à pratiquer et à s'approprier recherchés par les cibles)                                     | Intense (petits commerces, locaux associatifs, surfaces à prix coûtant)                               | Partielle (léger entre soi des contemporains) | Partielle (plutôt pour des familles)                     | Intense (tous les niveaux de revenus possibles)          | Faible (uniquement coopérative)                                                                                            | Partielle (intégration souhaitée par les cibles pour autant que les modes de vie soient identiques)   |
| Scénario 3 « modes de vie classiques » | Faible (cibles plutôt individualistes et craignant les nuisances, jardins privatifs recherchés en complément) | Faible (difficulté à remplir les surfaces + problèmes de cohabitation avec les cibles résidentielles) | Faible (entre soi fortement sollicité)        | Partielle (plutôt pour des ménages actifs non familiaux) | Partielle: entre la classe moyenne et les revenus élevés | Partielle (location et propriété nécessaire pour segment 8. Ne serait toutefois pas perçu comme une force par ces cibles). | Faible (entre soi fortement sollicité et stigmatisation potentielle des personnes à revenus modestes) |

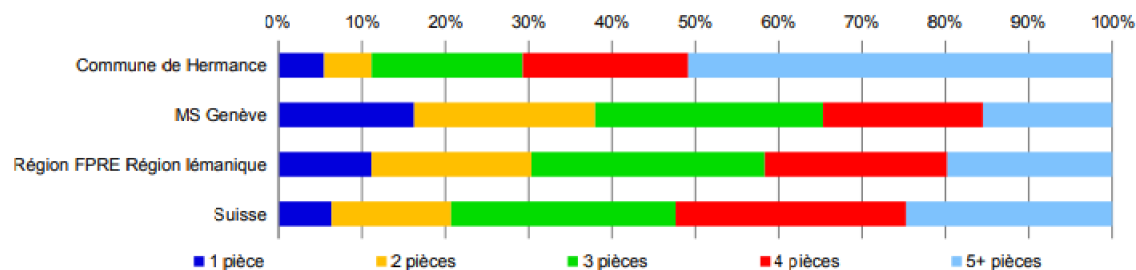
Tableau: analyse experte iConsulting, 11.2019, sur la base de la segmentation FPPE.



## 4. TENDANCES OFFRE ET DEMANDE

Le parc résidentiel d'Hermance est composé d'une peu plus de 400 logements, dont près des trois quarts sont des maisons individuelles.

Répartition des appartements par no. de pièces (2018)



Source: OFS, modélisations Fährländer Partner.

Au cours des dernières années, une moyenne d'environ 3 nouveaux logements par années a été réalisée, ce qui correspond à un taux de croissance du nombre de logements relativement faible de moins de 1%/an.

Le taux de logements vacants faible indique une bonne absorption des logements disponibles et une offre qui reste globalement inférieure à la demande.

# Demande

---

Hermance compte environ 1'100 habitants répartis en quelque 350 ménages.

Au cours de ces dernières années, la population a augmenté plus vite que le nombre de logements et cela a induit une augmentation de la taille moyenne des ménages (aujourd'hui un peu plus de 3 pers. / ménage).

A près de 30% de la population, la part des étrangers (aisés) est relativement importante.

La part des enfants de moins de 20 ans de 27% est substantiellement plus importante que la moyenne de la région genevoise qui est de 21%.

Combiné avec l'évolution de la taille des ménages, cela indiquerait que les ménages seniors (qui sont surreprésentés par rapport à la région) seraient remplacés par des familles avec enfants plutôt que par des couples d'âge moyen sans enfants comme cela peut être le cas dans d'autres communes attractives.

Les jeunes adultes sont substantiellement moins représentés que dans la région (14% v. 20%) ce qui confirme que, du fait de sa nature et sa situation, Hermance est plus attractive pour des familles «tranquilles» que des jeunes «effrénés».

# Bilan offre / demande et perspectives d'absorption par scénario

---

## ➤ **Scénario 1 – «cœur de cible»**

Ce scénario dédié à la classe moyenne aux valeurs contemporaines (sans être avant-gardistes) est le scénario le plus naturel pour le site. Pour autant que le projet et les prix soient adaptés aux attentes des cibles, les logements devraient être absorbés sans difficulté.

## ➤ **Scénario 2 – «coopérative»**

Ce scénario vise des ménages qui apprécient un mode de vie plus communautaire que les ménages du scénario 1. Comme la part de ces ménages dans la population progresse régulièrement et que Hermance réunit la plupart des caractéristiques recherchées par une majorité d'entre eux, les logements de ce scénario devraient aussi être absorbés rapidement ou plus exactement, la coopérative ou les coopérateurs qui porteraient le projet devraient pouvoir être trouvés sans difficulté particulière.

## ➤ **Scénario 3 – «modes de vie classique»**

De prime abord, ce scénario pourrait sembler naturel pour Hermance, mais le fait qu'il s'agira le plus vraisemblablement d'un projet locatif fait qu'il n'est en fait pas évident que les logements trouvent si facilement preneurs auprès de ménages plus classiques, car, dans des localités comme Hermance, ils aspirent largement plus à acheter leur logement qu'à le louer.



## 5. CONSIDERATIONS ECONOMIQUES

# Questions sur une opération réalisée par la commune

---

- La question fondamentale est de savoir quels seraient les paramètres de l'opération immobilière que la commune pourrait réaliser, sans pertes, sur la parcelle 1943 afin de proposer des logements abordables aux ménages de classe moyenne qui souhaitent habiter la commune.
- Pour répondre à cette question, un modèle qui permet de faire varier les paramètres suivants pour chaque unité fonctionnelle du projet (p. ex. logements ou commerces) a été élaboré :
  - Quantités à construire : surface et volume
  - Coûts de construction (CFC 2) unitaire (CHF/m<sup>3</sup>) et total (CHF)
  - Loyers unitaire (CHF/m<sup>2</sup>an) et total (CHF/an)
  - Charges d'exploitation et d'entretien (CHF/an)
  - Taux de capitalisation
  - Marges
  - Autres coûts éventuels (CFC 1, CFC 5, droits de mutation, Frais d'études, etc.)
  - Autres produits éventuels (taxes, fonds, etc.)
  - Structure de financement (taux d'endettement, taux hypothécaire, durée d'amortissement)
  - Taux d'imposition
- Ce modèle permet de tester dans quelles conditions les revenus locatifs suffisent à couvrir les charges d'exploitation du projet, les intérêts de la dette et les impôts puis laisser un bénéfice net à la commune.

# Point sur les loyers possibles (selon catégorisation en vigueur jusqu'au 28.02.2020)

- A Genève, les «Habitations Mixtes» sont la catégorie de logements subventionnés qui est destinée aux ménages aux revenus moyens.
- Comme les ménages aux revenus moyens sont ceux que la commune souhaiterait accueillir dans son opération, les loyers moyens de ces «Habitation Mixtes» ont été introduits dans le modèle.
- Le calculateur de loyers de Stat Genève fournit les données suivantes sur les loyers pour un 5.5 pièces genevois :

| Type de logement<br>(hors ville de GE) | Loyer unitaire médian<br>(50% sont en dessus) | Loyer unitaire Quartile 3<br>(25% sont en dessus) | Loyer unitaire Décile 9<br>(10% sont en dessus) |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Habitations Mixtes (HM)                | Env. 240 CHF/m2an                             | Env. 250 CHF/m2an                                 | <b>Env. 280 CHF/m2an</b>                        |
| Marché libre                           | <b>Env. 270 CHF/m2 an</b>                     | Env. 300 CHF/m2 an                                | Env. 360 CHF/m2 an                              |
| Habitation à Loyers modérés (HLM)      | Env. 190 CHF/m2 an                            | Env. 220 CHF/m2 an                                | Env. 230 CHF/m2 an                              |
| Coopératives                           | Env. 240 CHF/m2 an                            | Env. 270 CHF/m2 an                                | Env. 280 CHF/m2 an                              |

- Le fait que les loyers HLM soient assez largement en dessous, que les loyers marché libres soient assez largement au-dessus et que les loyers des coopératives soient proches de ceux des HM confirme la pertinence de retenir ces niveaux de loyers comme cible pour l'opération.
- Pour mémoire, le loyer cible des scénarios commune et coopérative de l'étude de faisabilité initiale était de 310 CHF/m2an, ce qui est légèrement au-dessus d'un loyer unitaire tout à fait abordable par la classe moyenne qui pourraient se situer autour de 280 CHF/m2an.

# Paramètres du modèle économique

- A ce stade, les quantités sont celles du projet du MEP. Elles seront à actualiser en fonction du projet.
- Les paramètres retenus lors de l'échange initial avec la commune sont les suivants :

| Poste du modèle                        | Paramètres retenus                                       | Paramétrages alternatifs                                     |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Coût de construction des logements     | 850 CHF/m3                                               | Coût cible ( «design to cost»)                               |
| Coût de construction des sous-sols     | 550 CHF/m3                                               | Coût cible ( «design to cost»)                               |
| Coût des aménagements extérieurs       | 400 CHF/m2 pour le minéral<br>300 CHF/m2 pour le végétal | Coût cible ( «design to cost»)                               |
| Loyer unitaire de logement             | 280 CHF/m2an                                             | Loyers plus élevés, ->310 CHF/m2an                           |
| Loyers unitaires des sous-sols         | 0 CHF/m2an                                               | Éventuel revenus complémentaires                             |
| Loyers des places de parc              | 50 pl. logmt à 200 CHF/mois, 150 pl. à 1 CHF/h, 4h/j     | Occupation ↓ donc loyer ↓                                    |
| Charges d'exploitation                 | Selon type de surface                                    | Aucune                                                       |
| Taux de capitalisation (avant vétusté) | Taux hypothétique pour la commune 3.5%                   | WACC basée sur charges effectives                            |
| Marge bénéfice / risque sur travaux    | Admis à 3%                                               | Selon autre objectif communal                                |
| Autres recettes et coûts               | 0                                                        | Éventuel revenus complémentaires (antennes, affichage, etc.) |
| Paramètres de la dette                 | 0%                                                       | 50% d'endettement à 2%<br>Amortissement potentiellement nul  |
| Provision pour rénovations ( «CAPEX» ) | 65% du CFC 2 sur 25 ans, soit 540'000 CHF/an             | Cycle plus long = provision moindre                          |

# Résultats du modèle avec les paramètres initiaux

| Poste du modèle                                                            | Résultats (arrondis)                          | Commentaires                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Coût de construction des logements (y.c. s-s)                              | Env. 13'000'000 CHF                           |                                                                                                    |
| Coût de construction du parking de 200 places                              | Env. 8'000'000 CHF                            |                                                                                                    |
| Coût des aménagements extérieurs                                           | Env. 1'800'000 CHF                            |                                                                                                    |
| <i>Coût de construction de la déchetterie</i>                              | <i>Hypothèse : 2'200'000 CHF</i>              | <i>Montant non introduit dans le calcul des charges</i>                                            |
| Coût de construction total                                                 | Env. 22'800'000 CHF                           | 25'000'000 CHF avec la déchetterie                                                                 |
| Loyer annuel encaissé (rendement brut)                                     | Env. 1'300'000 CHF                            | Quel sera le rendement réel des places horaires ?                                                  |
| Charges d'entretien et exploit. (du propriétaire)                          | Env. 300'000 CHF/an                           | Env. 10'000 CHF/an pour la déchetterie (bâtiment)                                                  |
| <b>Rendement net (loyer – charges)</b>                                     | <b>Env. 1'000'000 CHF/an</b>                  |                                                                                                    |
| <b>Valeur de rendement (V.R.)</b>                                          | <b>Env. 29'400'000 CHF</b>                    | <b>Env. 29'200'000 CHF avec la déchetterie</b>                                                     |
| Travaux préparatoire (CFC 1)                                               | Env. 230'00 CHF                               | 1% CFC2 (Hors déchetterie)                                                                         |
| Frais secondaires (CFC 2)                                                  | 1'400'000 CHF                                 | 5% CFC2 + 250'000 CHF pour concours                                                                |
| Marge bénéfice / risque (de la commune)                                    | Env. 900'000 CHF                              | Reviendrait à la commune si aucun risque avéré.<br>Ce poste devrait être affiné à mesure du projet |
| <b>Somme des coûts</b>                                                     | <b>25'300'000 CHF</b>                         | <b>27'700'000 CHF avec la déchetterie</b>                                                          |
| <b>Bilan (V.R. - <math>\Sigma</math> coûts = valeur terrain théorique)</b> | <b>4'100'000 CHF</b><br>(en plus de la marge) | <b>1'500'000 CHF avec la déchetterie</b><br>(en plus de la marge)                                  |
| «Bénéfice» net post CAPEX                                                  | Env. 460'000 CHF/an                           | Moyennant bon remplissage du parking horaire                                                       |

# Conclusion générale sur la modélisation économique

---

- Du fait que le terrain est déjà en main communale, d'après l'approche économique initiale réalisée ici, l'opération aurait un résultat positif tant pour sa phase de construction (Bilan Valeur de rendement – Somme des coûts de env. 4.1 mio CHF, hors marge B/R sans la déchetterie) que pour la phase d'exploitation (Bénéfice «net» post CAPEX de env. 460'000 CHF/an, hors déchetterie).
- Les deux facteurs de risque principaux qui pourraient significativement impacter les résultats de l'opération telle qu'elle a été modélisée sont : 1) les coûts de construction et 2) les rendements du parking et il convient de gérer ce risque de la manière suivante:
  - 1) plafonner les coûts de construction et les indiquer comme cible pour les concepteurs et/ou constructeurs. Actuellement, ces coûts sont de 850 CHF/m<sup>3</sup> pour les logements, 550 CHF/m<sup>3</sup> pour les sous-sols et 40'000 CHF/place pour le parking. Ils ont été établis sur la base de benchmarks constructifs et non de pratiques administratives.
  - 2) Corroborer les hypothèses de tarification et de remplissage annuel du parking, qui, à ce stade, sont respectivement de 1 CHF/heure et 4h/jour d'occupation moyenne de chacune des 150 places horaires du parking.



## 6. RECOMMANDATIONS POUR LE PROJET

# Recommandations pour que le projet corresponde aux attentes

---

Lors de l'échange intermédiaire, les élus de la commune ont confirmé la volonté que la commune : 1) réalise elle-même le développement et 2) conserve le site une fois réalisé (c.à.d. ne le vende pas)

- Au de de ceci, c'est donc le scénario 1, dédié aux segments «classe moyenne ouverte» et «couche supérieure axée sur la formation» qui devrait être réalisé et à toutes les phases de vie sauf les plus jeunes ménages.

## Attentes des cibles

La classe moyenne ouverte apprécie les secteurs résidentiels calmes même s'ils sont relativement denses. L'environnement extérieur - verdure, ensoleillement, vue - est déterminant. L'accessibilité aisée en voiture ainsi que le stationnement sont des atouts. Les aspects fonctionnels et sociaux - proximité du village, mais légère distance - et sensibles - charme, aspect paisible - du site correspondent à leurs aspirations résidentielles. Ces ménages occuperaient plutôt l'ouest du site, légèrement plus exposé aux nuisances.

La couche supérieure axée sur la formation apprécie les grands logements calmes à proximité des commodités. Le charme du village, toutefois à légère distance, les dégagements paysagers sur le Léman et le Jura, de même que l'accessibilité tant aux transports publics qu'individuels sont des atouts pour cette cible. Ces ménages occuperaient plutôt l'est du site, à priori plus protégé des quelques nuisances produites par la route d'Hermance.

# Recommandations pour que le projet corresponde aux attentes

---

Morphologie : Comme c'était le cas dans l'étude de faisabilité, il est important pour les cibles que le projet soit d'**échelle humaine**. Cette notion est subjective et dépend autant des gabarits effectifs des volumes bâtis que de leurs implantations, notamment entre eux et vis-à-vis de la pente ainsi que de leur expression architecturale. L'important est que les bâtiments semblent être de longueur, de profondeur et de hauteur raisonnable et adaptée au site. A priori, cela implique surtout des hauteurs autour de R+2.

Expression architecturale : Au vu de ce qui précède, une expression architecturale dans laquelle la taille humaine est lisible est souhaitée par les cibles. Elles préfèrent que les bâtiments représentent des logements plutôt que des volumes abstraits ou monolithiques à la fonction incertaine. Cela veut dire que les percements (portes, fenêtres et baies vitrées) devraient être plutôt de tailles traditionnelles et que des éléments typiquement résidentiels comme les balcons ou les loggias devraient plutôt s'exprimer en tant que tels plutôt que d'être masqués par de savantes compositions de façades.

Matérialité : Les cibles apprécient une matérialité durable et authentique, mais non ostentatoire. Elles considéreraient que les qualités du site seraient judicieusement exhaussées par l'utilisation de matériaux traditionnellement associés aux logements comme le bois et la brique, mais aussi la pierre et le verre.

Espaces extérieurs collectifs : Les cibles apprécieraient qu'ils soient plutôt destinés aux habitants de la parcelle et offrent quelques périmètres praticables et appropriables (1 place de jeu, éventuellement 1 espace pique-nique et barbecue) tout en laissant une part importante de la parcelle de nature contemplative afin de leur permettre d'obtenir le calme et l'intimité souhaités dans leurs appartements.

# Recommandations pour que le projet corresponde aux attentes

---

Prolongements extérieurs privatifs : Les cibles les apprécient intimes, bien délimités, à l'abri des regards indiscrets et, idéalement, bénéficiant de vues sur le paysage lémanique. Idéalement toujours, une faible porosité avec les espaces extérieurs de la parcelle serait souhaitée (un portail ou autre type de séparation physique mettant en relation jardins privatifs des appartements au rez-de-chaussée et espaces extérieurs collectifs pourrait être envisagé).

Relation au sol et sentiment de sécurité : Les ménages cibles les plus âgés ont la double demande, apparemment paradoxale, de pouvoir accéder à leurs logements avec un minimum d'escaliers (idéalement aucun) afin de rester autonomes tout en n'étant pas de plain-pied à cause de sentiment d'insécurité que cette situation leur procure. La solution à explorer serait celle des rez surélevés, dit «hochparterre» en Suisse alémanique. (cf. références ci-après).

Locaux communautaires : Les cibles ne souhaiteraient pas nécessairement d'autres locaux partagés en dehors des traditionnels locaux poussette, vélos et lessive. Une salle polyvalente privatisable pourrait toutefois être perçue comme un plus.

Typologies et surfaces des appartements : Les cibles peuvent accepter des logements de tailles raisonnées, pour autant que les dispositions des pièces soient rationnelles. La couche supérieure axée sur la formation a les moyens de s'offrir des surfaces légèrement plus importantes par typologie et les distributions seraient les suivantes :

Pour la classe moyenne ouverte, des surfaces modestes pour réduire les coûts unitaires:

3 pièces GE  $\approx$  45-50m<sup>2</sup> SUP ; 4 pièces GE  $\approx$  75-80m<sup>2</sup> SUP ; 5 pièces GE  $\approx$  95-100m<sup>2</sup> SUP

Pour la couche supérieure axée sur la formation, des surfaces en adéquation avec le standing visé:

3 pièces GE ( $\approx$  55m<sup>2</sup> SUP) ; 4 pièces GE ( $\approx$  85m<sup>2</sup> SUP) ; 5 pièces GE ( $\approx$  110m<sup>2</sup> SUP)

A noter qu'aucun 2 ou 6 pièces GE ne sont à prévoir, car les 2 pièces GE ne répondent pas à la demande et les 6 pièces GE sont en concurrence directe avec les logements individuels sur les segments cibles.

# Recommandations pour que le projet corresponde aux attentes

Quelques références illustrant notamment les gabarits, la matérialité et la relation au sol en « hochparterre »



Arch: D. Wissounig, Lieu : Steinfeld, AU



Arch: AM Arch., Lieu : Rotkreuz, CH



Arch: P. Zumthor, Lieu : Masans, CH



Arch: Lauritzen, Lieu : Ballerup, DEN

# Validité de l'étude

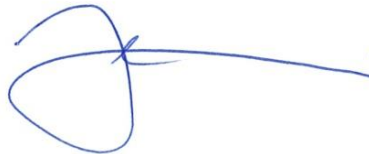
---

*Le présent document reflète la situation au moment de l'étude et se base sur les dernières données disponibles.*

*Lausanne, le 27 avril 2020, CBRE | i Consulting SA*



Frédéric Frank  
Architecte EPFL,  
dr. ès sciences EPFL



François Yenny  
Architecte-économiste,  
EPFL HEC