

PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE



groupe Arcade-**vyv**

2023 – 2032





Résidence Zéphirin Camélinat - 89 logements
Savigny-le-Temple

PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE 2023-2032

LES FOYERS DE SEINE-ET-MARNE

04

LA SEINE-ET-MARNE

05

IMPLANTATION

06

LES CARACTÉRISTIQUES DU PATRIMOINE

07

LES OBJECTIFS
DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

09

DIAGNOSTIC DU PARC

11

AXES STRATÉGIQUES

21

FORMALISATION
DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

27

CONCLUSION

31

LES FOYERS DE SEINE-ET-MARNE



FSM, ENTREPRISE SOCIALE POUR L'HABITAT, SOCIÉTÉ PRIVÉE D'INTÉRÊT GÉNÉRAL IMPLANTÉE EN SEINE-ET-MARNE

Les Foyers de Seine-et-Marne est une entreprise sociale pour l'habitat Société privée d'intérêt général qui œuvre au quotidien pour répondre à ses missions :

- ➔ créer et maintenir une offre d'habitat et de cadre de vie pour un public aux besoins spécifiques en terme d'accessibilité (faible revenu, personnes âgées et à mobilité réduite, jeunes, étudiants...)
- ➔ garantir quotidiennement et durablement la sécurité et le confort de vie de ses locataires par des prestations attractives
- ➔ concevoir et produire des habitats responsables qui répondent et anticipent les attentes des parties prenantes.

NOS AMBITIONS

- ➔ Contribuer à travers notre mission et nos actions, à développer la richesse économique du territoire.
- ➔ Nous démarquer par la qualité de notre offre : proposer une gamme de produits et de services de FSM-Arcade VYV identifiables pour leur haute qualité, en locatif ou en pleine propriété.
- ➔ Décarboner nos activités en allant au-delà des exigences réglementaires.
- ➔ Développer une stratégie Ressources Humaines forte qui place l'humain au cœur de la politique FSM.

NOTRE APPARTENANCE AU GROUPE ARCADE-VYV

En juin 2018, FSM a fait le choix de rejoindre le Groupe Arcade-VYV, confirmant de la sorte un partenariat territorial avec la société ANTIN Résidences.

La mutualisation de services et d'actions, facteurs de professionnalisation permet à FSM et au Groupe Arcade-VYV d'adopter les meilleures pratiques à des fins d'accroissement de l'efficacité et de la performance. Ceci s'inscrit dans une logique nécessaire d'optimisation de l'investissement public au service des populations.

La réalité du Groupe Arcade-VYV, repose, aujourd'hui aussi, sur un ensemble de sociétés où nous mettons en commun les bonnes pratiques des uns et des autres. Nous oeuvrons dans une relation à double sens où l'échange constitue le moteur de notre avenir commun. FSM bénéficie ainsi des compétences et du savoir-faire en termes de management et d'ingénierie du logement social développés par les filiales Hlm du Groupe Arcade-VYV et ce notamment, en développant tout l'environnement de services de « Mon logement santé® ».

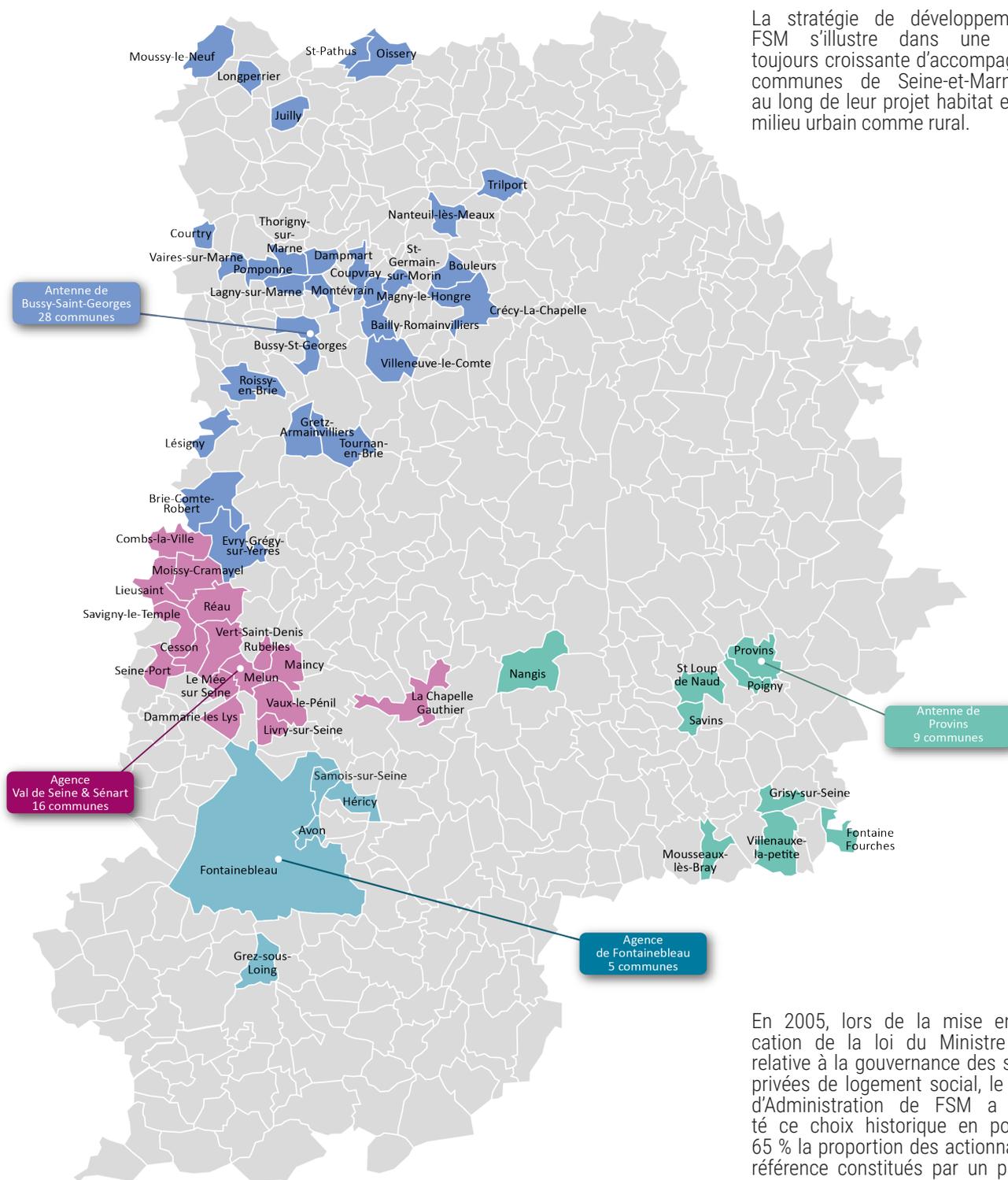
En 2025, FSM fêtera ses 100 ans d'existence et de présence sur le territoire de la Seine-et-Marne.



LA SEINE-ET-MARNE

UN ANCRAGE TERRITORIAL - 8 733 logements sur 58 communes*

La stratégie de développement de FSM s'illustre dans une volonté toujours croissante d'accompagner les communes de Seine-et-Marne tout au long de leur projet habitat et ce, en milieu urbain comme rural.



En 2005, lors de la mise en application de la loi du Ministre Borloo relative à la gouvernance des sociétés privées de logement social, le Conseil d'Administration de FSM a conforté ce choix historique en portant à 65 % la proportion des actionnaires de référence constitués par un pacte de trois communes.

* Chiffres au 31/12/2022

IMPLANTATION

LE PATRIMOINE DE FSM CONCERNÉ PAR LE PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE



7 922

logements familiaux répartis sur **238 résidences** (33 logements en moyenne par résidence)

6

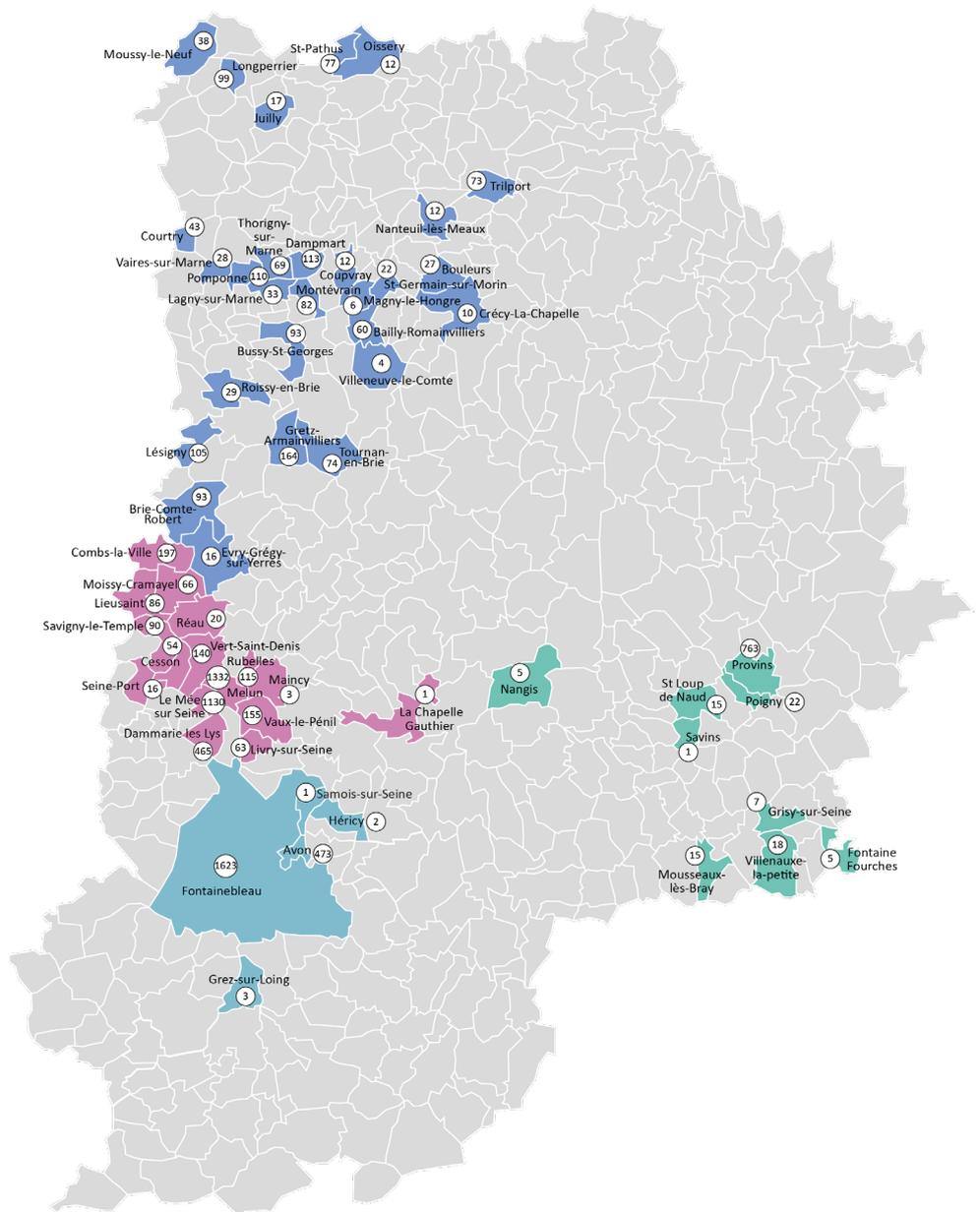
811

équivalents logements dont **14** résidences spécifiques



8 733

logements répartis sur 58 communes du département de Seine-et-Marne
au 31/12/2022

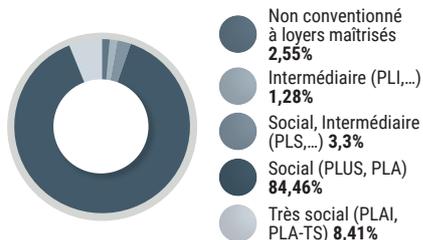


- Agence Val de Seine & Sénart – 3974 logements sur 16 communes
- Agence de Fontainebleau – 2331 logements sur 5 communes
- Agence de Bussy-Saint-Georges - Provins – 2428 logements sur 37 communes
- Antenne de Bussy-Saint-Georges – 1552 logements sur 28 communes
- Antenne de Provins – 906 logements sur 9 communes

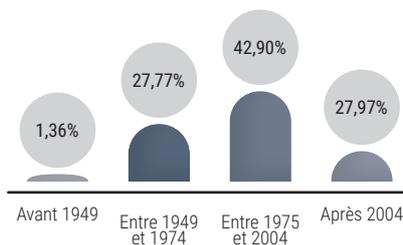
LES CARACTÉRISTIQUES DU PATRIMOINE

RÉPARTITION DES LOGEMENTS LOCATIFS

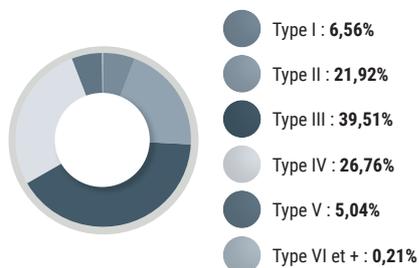
Par catégorie



Par période de construction



Par type



0.7 - Répartition du patrimoine locatif par période de construction

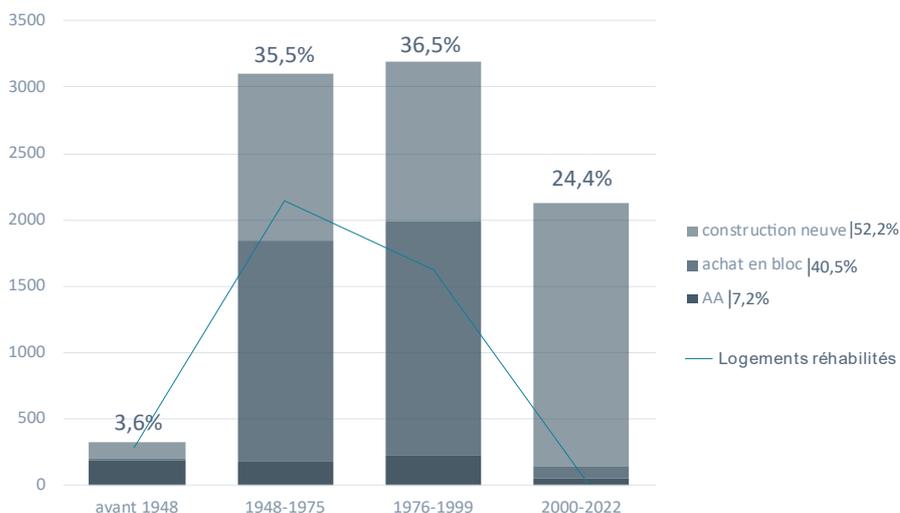
Les logements livrés en PSLA détenus par l'organisme au 31/12 de l'année ne sont plus intégrés à partir du reporting 2022 au sein du patrimoine locatif présenté dans les indicateurs utilisant la donnée « patrimoine locatif ».

93,3%
de logements en habitat collectif



Résidence de l'Arbre Sec - 14 logements
Fontainebleau

ÂGE DU PATRIMOINE par période et mode de développement



Résidence Zéphirin Camélinat - 89 logements
Savigny-le-Temple



LES OBJECTIFS DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

LE CONTEXTE

GÉNÉRALITÉS

Le PSP est une photographie à l'instant T. Il offre une représentation synthétique, cohérente et qualifiée de l'ensemble du parc de logements de FSM. Cet outil est indispensable pour collecter des éléments qui vont être de nature à orienter les arbitrages patrimoniaux.

FSM est ainsi en mesure de décliner un plan d'action pour chacune de ces politiques et de croiser ces possibilités d'actions aux capacités de l'entreprise. Cette programmation, fixée par un cadre réglementaire, est mise en place depuis 2023 et se poursuivra jusqu'en 2032.

QU'EST-CE QU'UN PLAN STRATEGIQUE DU PATRIMOINE ?

⊕ Un document obligatoire défini et prévu par l'article L. 411-9 du Code de la Construction et de l'Habitation.

⊕ Un document de référence et un outil de la politique patrimoniale définissant les grandes orientations stratégiques d'un bailleur pour son patrimoine à échéance 5 et 10 ans.

QU'EN EST-IL DU PSP FSM 2023-2032 ?

Validé par le Conseil d'Administration FSM du 12 décembre 2023, il intègre de nombreuses variables :

- ⊕ Évolution des enjeux sociétaux : handicap, vieillissement, transition énergétique, décarbonation...
- ⊕ Évolutions réglementaires à fort impact : Loi Climat et Résilience, Loi Énergie – Climat...
- ⊕ Nouveaux DPE,
- ⊕ Contexte financier contraint, défavorable et incertain : application RLS, hausse des taux...

Ses objectifs sont clairs :

- ⊕ Améliorer la qualité des résidences,
- ⊕ Pérenniser le patrimoine,
- ⊕ Entretien des résidences FSM de manière constante et soutenue,
- ⊕ Prendre en compte des enjeux environnementaux et sociétaux.

COMMENT EST-IL DÉFINI ?

DIAGNOSTIC

- ⊕ Attractivité
- ⊕ Occupation sociale
- ⊕ Technique
- ⊕ Cotation patrimoine

ORIENTATIONS STRATÉGIQUE

- ⊕ Segmentation
- ⊕ Enjeux
- ⊕ Axes stratégiques
- ⊕ Plan d'actions

FORMALISATION

- ⊕ Scénarios
- ⊕ Arbitrages
- ⊕ Programmation
- ⊕ Analyse impacts



Résidence Le Bréau - 110 logements
Fontainebleau





DIAGNOSTIC DU PARC



MÉTHODOLOGIE

L'objectif d'un diagnostic du patrimoine de FSM est de :

- ⊖ Caractériser et qualifier chaque ensemble immobilier,
- ⊖ Comparer et classer les ensembles immobiliers,
- ⊖ Permettre d'analyser l'ensemble du patrimoine,
- ⊖ Segmenter le patrimoine pour définir la stratégie par segmentation,

⊖ Définir le plan d'action pour chaque résidence.

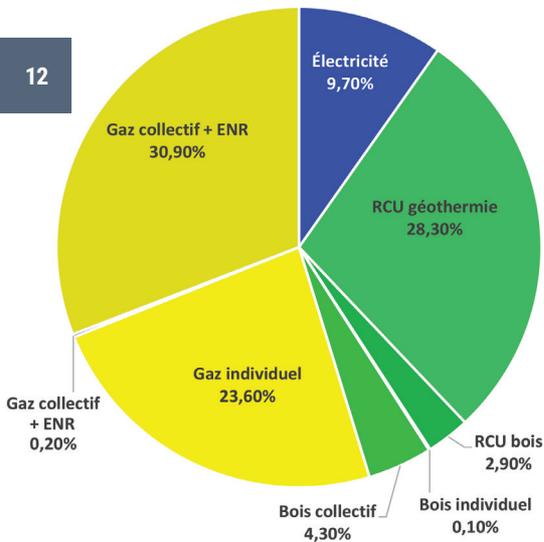
MÉTHODE SEGMENTATION ET D'ANALYSE

⊖ 1^{er} niveau - traitement du diagnostic du patrimoine par **matrice BCG (Boston Consulting Group)** permettant une analyse basée sur deux aspects du diagnostic apportant une vue d'ensemble du potentiel de chaque actif en les segmentant.

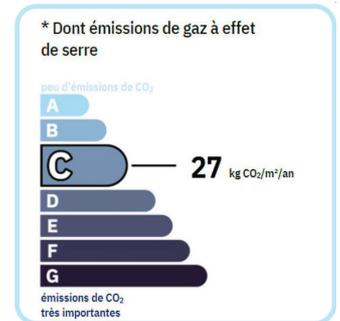
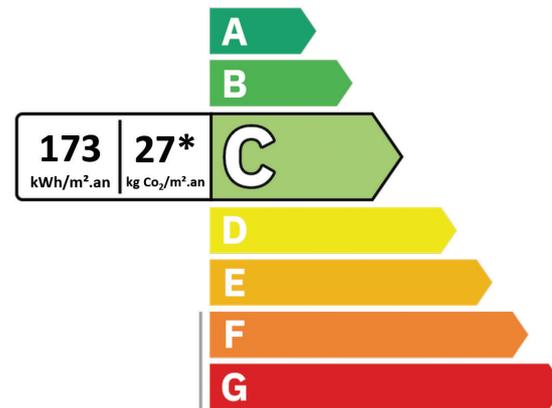
⊖ 2^{ème} niveau - croisement pondéré des segmentations obtenue par actif offrant une vue en 4 dimensions du patrimoine et aboutissant au classement de celui-ci permettant ainsi de définir et prioriser les actions.

DIAGNOSTIC ÉNERGÉTIQUE

TYPE DE PRODUCTION CHAUFFAGE



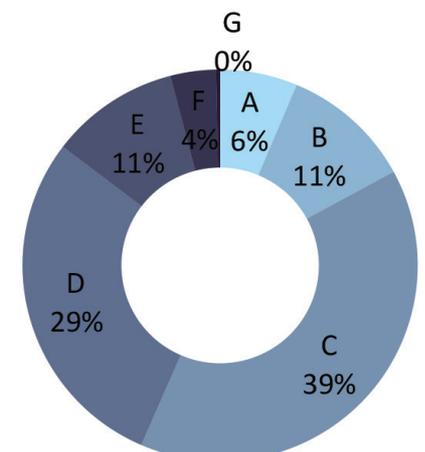
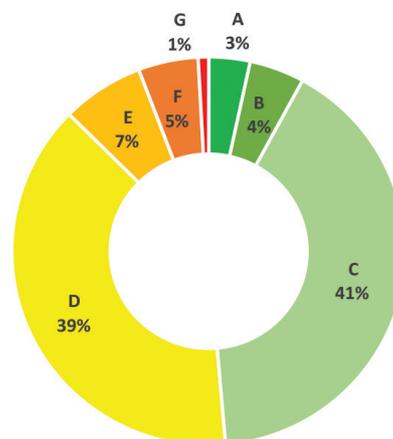
ÉTIQUETTES DPE*



⊖ Un patrimoine peu énergivore avec des émissions de gaz à effet de serre maîtrisées,

⊖ 994 logements (12,5% du parc) à traiter avant 2034 pour atteindre l'objectif réglementaire.

- ⊖ 2/3 de production collective,
- ⊖ Plus de 50% au gaz,
- ⊖ 1/3 raccordé au chauffage urbain ENR.

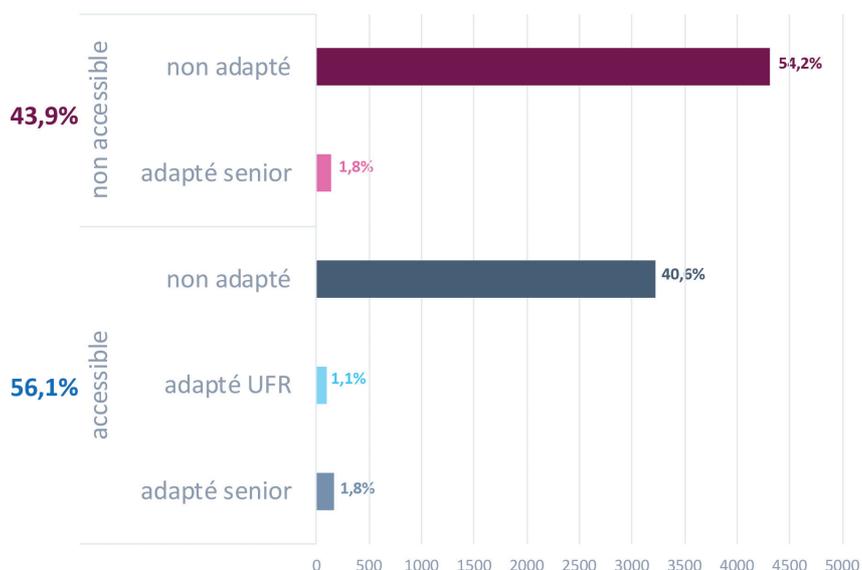


* Basé sur la réalisation de 72% des nouveaux DPE

ACCESSIBILITÉ

Un patrimoine majoritairement accessible offrant un potentiel important pour l'adaptation des logements au handicap ou vieillissement.

28% des titulaires de bail ont plus de 60 ans



FSM est engagé dans la démarche de labellisation portée par le Groupe Arcade-VYV garantissant une offre globale de produits et de services en faveur du maintien à domicile des seniors, dans un environnement bienveillant avec une attention particulière donnée au travers d'un interlocuteur privilégié.



SYNTHÈSE DE LA COTATION - MÉTHODOLOGIE - NOTES MOYENNES*

Méthode de scoring pour chaque résidence basée sur 3 axes :

- ⊕ Attractivité commerciale,
- ⊕ Occupation sociale,
- ⊕ Qualité technique.

AXE «ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE»

62,22/100

L'attractivité est dans l'ensemble satisfaisante vu l'implantation historique et la politique de développement sur des territoires attractifs de la Seine-et-Marne. La prise en compte de l'environnement de service dans le cadre du développement contribue à améliorer l'attractivité du parc.

AXE «OCCUPATION SOCIALE»

48,22/100

L'occupation sociale retranscrit la répartition des catégories des logements (40% de logements très sociaux). Le niveau de l'occupation sociale reste maîtrisé et permet de confirmer la nature sociale de l'activité tout en préservant la mixité sociale sur le parc.

AXE «QUALITÉ TECHNIQUE»

49,70/100

La qualité technique du patrimoine est globalement plutôt satisfaisante tout en étant hétérogène. Globalement, la notation technique rejoint les caractéristiques du patrimoine et notamment l'époque de construction et les périodes de réhabilitation.

Point de vigilance sur l'état des parties privatives et des parties communes en deçà de la qualité technique globale.

Détail notation par famille de composants / équipements :

Clos – Couvert :	24,8/50
Chauffage-ECS-Ventil. :	10,7/20
Parties communes :	4,7/10
Parties privatives :	9,2/20

MÉTHODOLOGIE DE COTATION

NOTE « ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE »

La notation s'appuie sur les regards croisés des collaborateurs de la Direction Clientèle qui participent directement à la gestion du parc : les Chefs d'Agences, les Chargé.e.s de clientèle qui commercialisent les logements et les Responsables de Secteur qui connaissent les atouts et les problématiques du parc. Chaque critère est noté sur 20 puis sont additionnés entre eux pour une notation de l'attractivité commerciale sur 100.

- ⊕ Le niveau de la demande de logement : sur quartier, sur groupe, collecteurs,
- ⊕ L'environnement : desserte transport, commerce de proximité, équipements publics, écoles,
- ⊕ Le fonctionnement social,
- ⊕ La nature des motifs départ du groupe,
- ⊕ La fréquence de demande de mutation hors groupe.

Le premier critère est noté suivant le barème :

- ⊕ Très forte = 20
- ⊕ Forte = 18
- ⊕ Modérément forte = 12
- ⊕ Faible = 5
- ⊕ Très faible / nulle = 0

Les 4 premiers critères sont notés suivant le barème suivant :

- ⊕ Très satisfaisant ++ = 20
- ⊕ Très satisfaisant = 18
- ⊕ Satisfaisant = 12
- ⊕ Insuffisant = 5
- ⊕ Très insuffisant = 0

* Moyennes pondérées aux nombres de logements

NOTE « TECHNIQUE »

La notation est le résultat d'une analyse globale des principaux composants de chaque groupe.

Chaque composant est noté selon le barème suivant :

- ⊖ neuf = 5
- ⊖ très satisfaisant = 4

- ⊖ satisfaisant = 3
- ⊖ état d'usage = 2
- ⊖ peu satisfaisant = 1
- ⊖ insatisfaisant = 0

COMPOSANT	SOUS-COMPOSANT	PONDÉRATION NOTE GLOBALE GROUPE COLLECTIF	PONDÉRATION NOTE GLOBALE GROUPE INDIVIDUEL
Couverture	Couverture	10 %	10 %
Clos	Façade	20 %	20 %
	Menuiseries extérieures	20 %	20 %
Chauffage - ECS - Ventilation	Production de chauffage	12 %	12 %
	Production ECS	6 %	6 %
	Ventilation	2 %	2 %
Parties communes	Embellissements	4 %	0 %
	Électricité / Éclairage	2 %	0 %
	Sécurité incendie	2 %	0 %
	Contrôle d'accès	2 %	0 %
Parties privatives	Installations électriques	6 %	9 %
	Équipements et installations sanitaires	10 %	15 %
	Embellissements	4 %	6 %
NOTE GLOBALE « AXE TECHNIQUE »		100	100

15

NOTE « OCCUPATION SOCIALE »

La notation s'appuie sur les données sociales extraites du système d'information FSM. Ces indicateurs reflètent la composition des ménages et leur niveau de fragilité économique et sociale.

⊖ **Ressources** : nombre de foyers dont les ressources sont inférieures à 60% du plafond PLA

- ⊖ < 10 % = 20
- ⊖ 10 à 25 % = 18
- ⊖ 25,1 à 50 % = 12
- ⊖ 50,1 à 75 % = 5
- ⊖ > 75 % = 0

⊖ **Allocataires APL** : nombre de foyers allocataires de l'APL

- ⊖ < 25 % = 18
- ⊖ 25 à 50 % = 12
- ⊖ 50,1 à 75 % = 5
- ⊖ > 75 % = 0

⊖ **Composition familiale** : nombre de familles monoparentales

- ⊖ < 20 % = 18
- ⊖ 20 à 30 % = 12
- ⊖ 30,1 à 40 % = 5
- ⊖ > 40 % = 0

⊖ **Situation professionnelle** : nombre de locataire déclaré au chômage

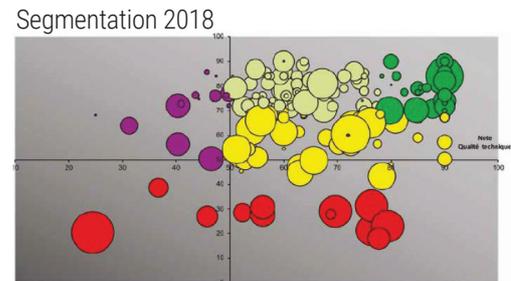
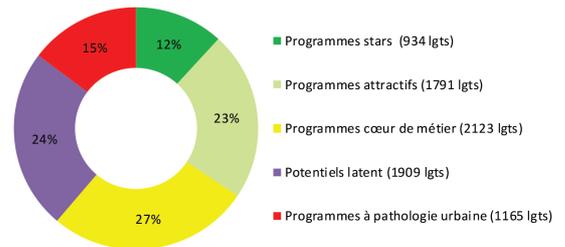
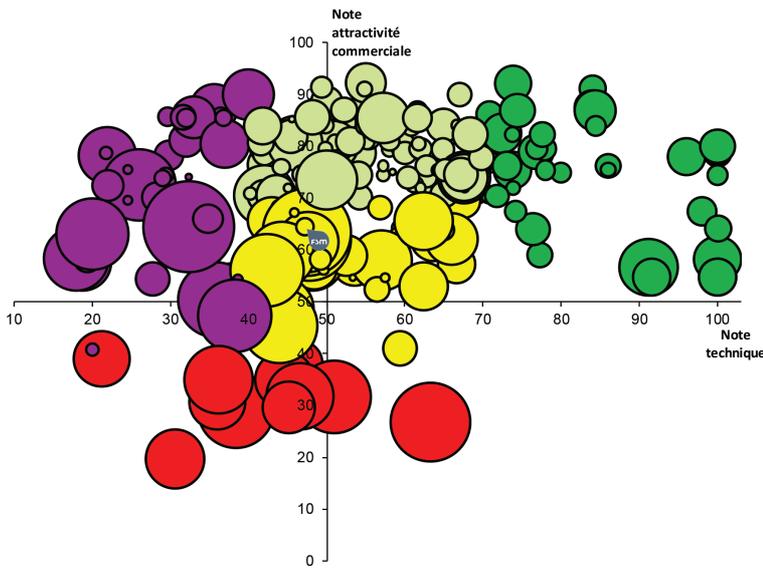
- ⊖ < 5 % = 18
- ⊖ 5 à 11 % = 12
- ⊖ 11,1 à 15 % = 5
- ⊖ > 15 % = 0

⊖ **Impayés locataires présents** (en % du quittancement)

- ⊖ < 1%
- ⊖ 1 à 4 % = 18
- ⊖ 4,1 à 7 % = 12
- ⊖ 7,1 à 10 % = 5
- ⊖ > 10 % = 0

SEGMENTATION DU PARC « QUALITÉ TECHNIQUE » & « ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE »

Cette segmentation permet d'illustrer le potentiel intrinsèque de chaque actif au moment du diagnostic.

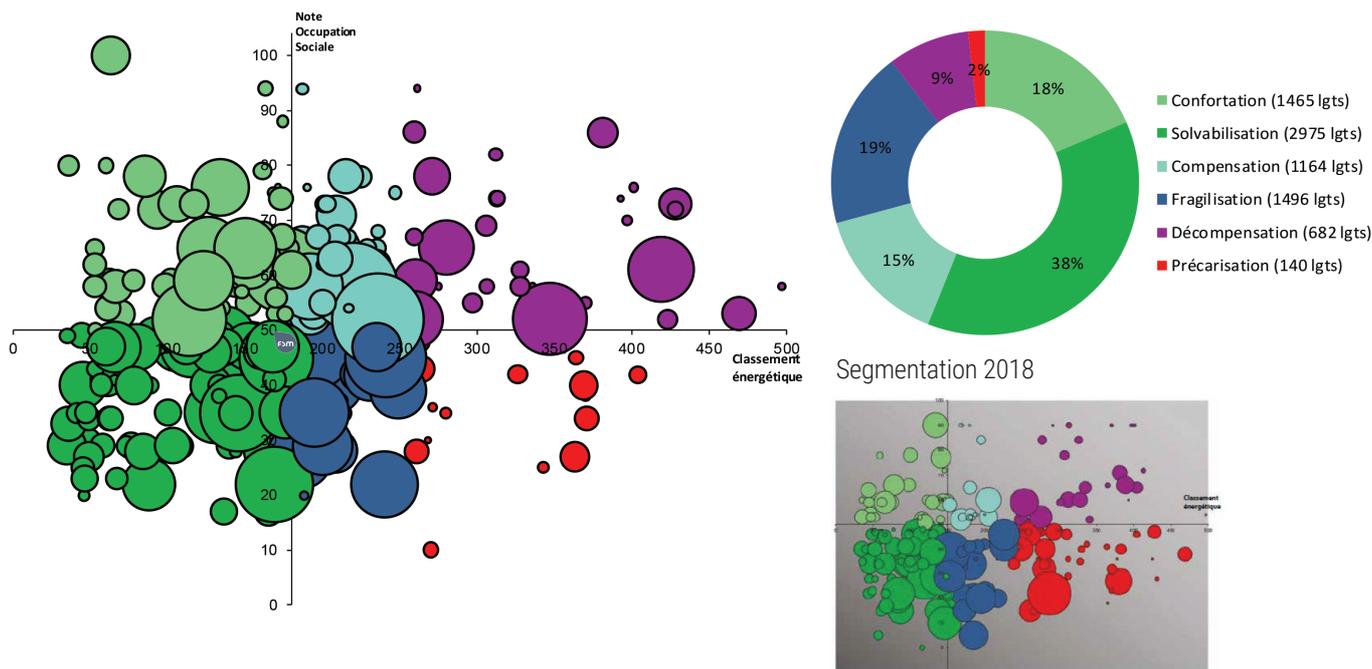


MÉTHODOLOGIE SEGMENTATION

FAMILLES STRATÉGIQUES	DÉFINITION	TECHNIQUE	COMMERCIAL
Programmes stars	Programmes récents ou très bien réhabilités, ils se situent à des emplacements urbains « qualitatifs » pour lesquels la demande est forte voire très forte.	≥ 70	≥ 50
Programmes attractifs	Programmes moins récents mais dont la qualité technique demeure très satisfaisante, ils bénéficient d'emplacements prisés qui maintiennent l'attractivité à son point haut.	$40 \leq x < 70$	≥ 70
Programmes cœur de métier	Programmes dont l'attractivité et la valeur technique restent satisfaisantes, ils composent des quartiers souvent populaires où l'équilibre social est maintenu. Ils sont alors reconnus pour un rapport qualité/prix appréciable et participent pleinement à l'accessibilité de notre offre sociale.	< 40	$40 < x < 70$
Programmes potentiels latents	Programmes en devenir dont la valeur technique insuffisante ne leur permet pas de grossir les rangs des programmes « cœur de métier » et « attractifs ». Par l'investissement technique, ces programmes immobiliers proposent un positionnement prometteur.	< 40	> 40
Programme à pathologie urbaine	Programmes situés au cœur des quartiers « politique de la ville » (QPV), souvent réhabilités et résidentialisés dans le cadre des programmes ANRU, les investissements importants ne suffisent pas à requalifier l'appréciation du quartier. Leur attractivité demeure très faible et constitue un frein à la mixité recherchée.		≤ 40

SEGMENTATION DU PARC « CLASSEMENT ÉNERGÉTIQUE » & « OCCUPATION SOCIALE »

Cette segmentation permet d'illustrer le potentiel de solvabilité des locataires au regard de la qualité énergétique du parc et le niveau de risque en fonction du profil des locataires.

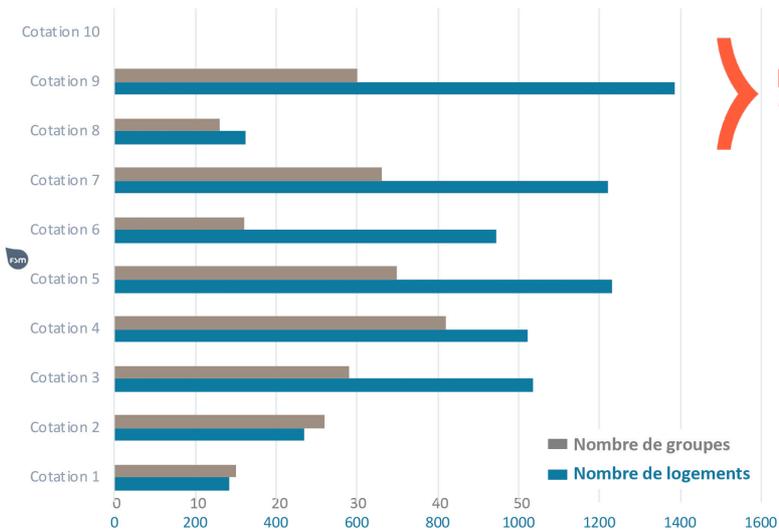


MÉTHODOLOGIE SEGMENTATION

FAMILLES STRATÉGIQUES	DÉFINITION	ÉNERGÉTIQUE	SOCIAL
Classe « Confortation »	Cette classe illustre des occupations sans difficultés sociales majeures dont la performance énergétique des programmes vient à conforter une situation de solvabilisation par le moindre coût de fonctionnement pouvant être qualifiée de « confortable ».	≤ 180	> 49
Classe « Solvabilisation »	Cette classe illustre le rôle de la performance énergétique qui constitue un facteur de solvabilisation pour des ménages dont la précarité sociale est affirmée.	≤ 180	≤ 49
Classe « Compensation »	Cette classe est caractérisée par une performance énergétique moindre qui demeure cependant compensée par une situation sociale moins précaire.	$180 < x \leq 250$	> 49
Classe « Fragilisation »	Cette classe est celle d'un équilibre ou d'un point de rupture où la fragilité sociale est confortée par une moindre performance énergétique. L'équilibre y est donc particulièrement fragile et à surveiller.	$180 < x \leq 250$	≤ 49
Classe « Décompensation »	Cette classe est caractérisée par une situation sociale qui ne suffit plus à compenser la faible performance énergétique du bâti. Elle est la première étape vers la précarité énergétique.	> 250	> 49
Classe « Précarisation »	Cette classe qualifie le croisement entre moindre performance énergétique et plus grande précarité sociale constituant de la sorte un risque de précarité accrue. L'attribution de ces logements nécessite une grande vigilance pour limiter au maximum le risque de chute des occupants en précarité énergétique.	> 250	≤ 49

CROISEMENT PONDÉRÉ DES DEUX SEGMENTATIONS

Ce croisement des 2 segmentations vise à hiérarchiser les priorités d'intervention. Chaque famille stratégique est pondérée de 1 à 5 afin d'obtenir une note globale pour chaque résidence et un classement de l'ensemble du patrimoine. Plus la note est élevée, plus le groupe est prioritaire.



Programmes prioritaires
1 711 logements | 43 groupes



Résidence Les Lilas - 128 logements
Fontainebleau

18

CLASSIFICATION

SEGMENTATION TECHNIQUE / ATTRACTIVITÉ COMMERCIALE	PONDÉRATION	TECHNIQUE	COMMERCIAL
Programmes stars	1	Conformation	0
Programmes attractifs	2	Solvabilisation	2
Programmes coeur de métier	3	Compensation	3
Potentiels latent	4	Fragilisation	4
Programmes à pathologie urbaine	5	Précarisation	5
		Décompensation	5



Résidence Saint Honoré - 140 logements
Fontainebleau



AVANT TRAVAUX - Résidence Les Pommiers
80 logements - Gretz-Armainvilliers

APRÈS TRAVAUX - Résidence Les Pommiers
80 logements - Gretz-Armainvilliers



AVANT TRAVAUX - Résidence La Biche
84 logements - Gretz-Armainvilliers

APRÈS TRAVAUX - Résidence La Biche
84 logements - Gretz-Armainvilliers





AXES STRATÉGIQUES



AXES STRATÉGIQUES

ENJEUX IDENTIFIÉS

- ⊖ 25% du patrimoine à requalifier de façon prioritaire (actifs à potentiel latent).
- ⊖ 11% du patrimoine à requalifier énergétiquement pour répondre aux obligations réglementaires (dont 70% sont des actifs à potentiel latent).
- ⊖ Besoin important de requalification des parties communes et parties privatives (notamment installations électriques et plomberie).
- ⊖ Nécessaire accélération de l'adaptation du parc (vieillesse, changement climatique,...).
- ⊖ Générer des revenus complémentaires pour financer la stratégie.
- ⊖ Développer une offre nouvelle de logement de qualité pour répondre aux enjeux actuels et à venir.



Four à Chaux - 14 logements collectifs et 5 pavillons
Livry-sur-Seine

AXES ET ORIENTATIONS

Le diagnostic et la segmentation du patrimoine ont permis d'identifier les enjeux et de définir les axes et orientations pour les dix prochaines années.

Patrimoine locatif	AXE N°1 RÉHABILITATION	Réhabilitation globale
	AXE N°2 AMÉLIORATION DU PATRIMOINE	Rénovation énergétique globale
		Rénovation énergétique
		Requalification
	AXE N°3 ENTRETIEN DU PATRIMOINE	Gros entretien et assimilé
	AXE N°4 RECONSTITUTION PATRIMOINE	Démolition / Reconstitution - reconversion
	AXE N°5 VENTE PATRIMOINE	Vente en cours
Vente potentielle		
AXE N°6 DÉVELOPPEMENT	Développement de l'offre	
AXE N°7 RÉSIDENCES SPÉCIFIQUES	Amélioration et entretien du patrimoine	
	Désengagement / vente	

AXE N°1 - RÉHABILITATION

Traitement global d'un ensemble immobilier (enveloppe, production chauffage et ECS, ventilation, installations intérieures, rénovation parties privatives, usages, sécurité,...)

- ⊖ Réhabilitation = rénovation énergétique + requalification
- ⊖ Action permettant de prolonger la durée de vie du groupe et remise à niveau de la résidence .

⊖ **Concerne 16% des logements (1 283 logements),**

AXE N°2 - AMÉLIORATION PATRIMOINE

Traitement ciblé d'un ensemble immobilier pour répondre au diagnostic réalisé et améliorer la cotation technique du patrimoine.

- ⊖ Rénovation énergétique globale,
- ⊖ Rénovation énergétique,
- ⊖ Requalification.

⊖ **Concerne 47% des logements**

AXE N°3 - ENTRETIEN PATRIMOINE

Traitement d'un ensemble immobilier selon les besoins identifiés permettant de maintenir la qualité technique du groupe.

- ⊖ Action pour entretenir et pérenniser le patrimoine.

⊖ **Concerne 18% des logements (1424 logements).**

AXE N°4 - RECONSTITUTION PATRIMOINE

Une reconstitution du patrimoine est envisagée lorsque :

- ⊖ le coût de la réhabilitation est disproportionné,
- ⊖ la réhabilitation « classique » ne permet pas de requalifier valablement le patrimoine,

- ⊖ le ratio investissement / bénéfice est défavorable,
- ⊖ l'usage propre au groupe dans son contexte n'est plus adapté,
- ⊖ il y a une opportunité de création d'une offre de logements complémentaires.
- ⊖ Action permettant de sortir un patrimoine obsolète et reconstituer un patrimoine aux dernières normes et répondant aux usages actuels.

⊖ **Concerne 4% des logements (309 logements)**

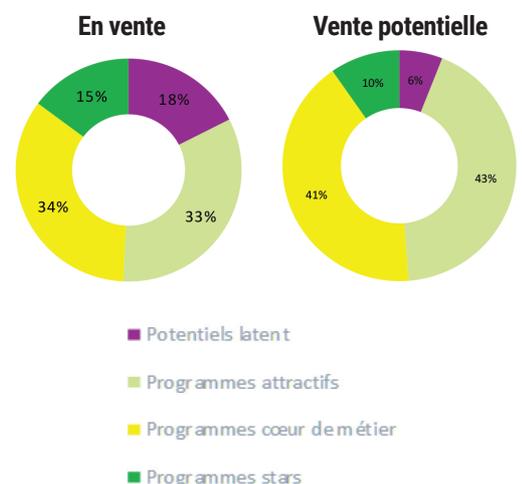
AXE N°5 - VENTE DU PATRIMOINE

Les programmes mis à la vente par FSM sont qualitatifs afin de ne pas générer de difficultés pour les acquéreurs, tant en matière de travaux que de charges liées au logement.

Concernant les programmes déjà mis en vente, certains ont vu leur note dégradée liée à la réalisation des nouveaux DPE qui ont dégradé leur étiquette. De plus, l'état technique diminue inévitablement au fil des années. Des travaux avant vente sont donc nécessaires pour permettre et/ou favoriser la vente.

Concernant les logements pressentis à la vente, FSM applique le même principe de ciblage de programmes qualitatifs tout en prévoyant des travaux pour permettre et favoriser la vente. D'autre part, les logements individuels sont particulièrement ciblés pour lesquels des travaux de rénovation énergétique avant vente devront être réalisés. Les groupes pressentis à la vente doivent être confirmés après études financières.

Les marges de cession dégagées par les ventes sont essentielles pour permettre de financer la rénovation des ensembles immobiliers dont la cotation doit être améliorée.



AXE N°6 - DÉVELOPPEMENT DE L'OFFRE

Quel produit ?

La stratégie de développement de FSM cible la **production de Logements Locatifs Sociaux** conjuguée en une triple segmentation :

- ⊖ Logements familiaux,
- ⊖ Logements en faveur des jeunes y compris logements étudiants,
- ⊖ Logements destinés aux seniors.

Des logements adaptés à la demande...
« Mix-produit » par le financement PLAI-PLUS-PLS qui peut être accompagné de LLI dans les zones les plus tendues.

Recours au **BRS et PSLA** en association dans le cadre de SCCV avec les entités du Groupe Arcade-Vyv.

...et au(x) besoins(s)

Développer une offre de qualité est un axe stratégique important pour FSM permettant de répondre aux besoins actuels et anticiper les besoins futurs.

Réalisation de logements et des résidences de qualité dans leur conception pour prendre en compte le confort de vie et d'usage des locataires.

Le logement comme déterminant de santé – 2 labels pour proposer une expérience de vie saine, résiliente et désirable.



Améliorer la vie par l'habitat pour tous favorable à la santé et un cadre de vie propice au développement du lien social.

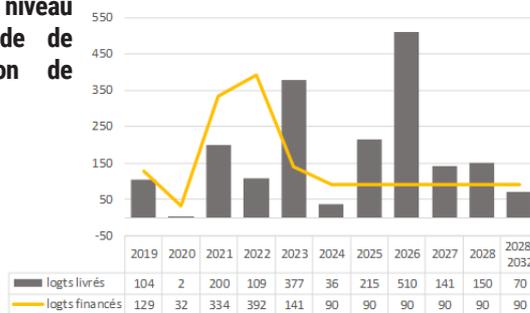


Cibler et adapter des logements pour les seniors pour favoriser leur autonomie.

FSM développe son propre cahier des charges visant à fixer son niveau d'exigence dans la commande de conception et de réalisation de logements locatifs sociaux.

Des objectifs de développement adaptés :

- ⊖ à la capacité financière de l'entreprise de production fortement impactée par la RLS, la hausse des taux, la fluctuation des prix des matériaux, ...
- ⊖ aux besoins des territoires pour répondre à l'intérêt d'utilité générale des investissements pour éviter de construire des logements ne répondant pas à la demande à l'évolution des modes de production en anticipant la réglementation (RE2020 seuils anticipés, ZAN,...).



Offre nouvelle LLS + Logements spécifiques Réalisé et prévisionnel

AXE N°7 - RÉSIDENCES SPÉCIFIQUES

Au 31/12/2023, les résidences spécifiques représentent 811 équivalents-logements répartis sur 14 résidences comprenant :

- ⊖ 8 Résidences « Foyers » 328 logements,
- ⊖ 2 EHPAD – 110 logements,
- ⊖ 4 résidences étudiants – 373 logements.

Prévisionnel de livraison de 2 nouvelles résidences spécifiques comprenant 265 logements.

Deux stratégies sont appliquées pour les résidences spécifiques :

- ⊖ Désengagement - vente,
- ⊖ Amélioration et entretien.



Résidence Les Villas Gambetta Avon



2024 - اهل جزي





FORMALISATION DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

27

FORMALISATION DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

ENVELOPPES FINANCIÈRES*

La formalisation du PSP est la traduction des axes et orientations définis permettant de déterminer la programmation de travaux :

- ⌚ Groupe par groupe,
- ⌚ Liste des travaux et enveloppes financières correspondantes,
- ⌚ Par année.

Cette programmation constitue un plan d'actions :

- ⌚ pour les équipes de maîtrise d'ouvrage dans l'organisation du montage des opérations,
- ⌚ pour les équipes de gérance dans le choix des interventions d'entretien en fonction des perspectives de travaux.

Son enveloppe budgétaire est conséquente :

93,5 M€ TTC de travaux programmés sur la période 2023-2032

12,7 M€ TTC consacrés annuellement en moyenne à l'entretien et l'amélioration du parc de logements familiaux.

MOYENNE/AN (M€)	2023-2027	2028-2032	PÉRIODE PSP 2023-2032
Gros travaux immobilisés	11	5	8
Gros travaux (GE) programmés	1,3	0,9	1,1
Entretien courant	2	2	2
GE NP / adaptation / remise en état	1,6	1,6	1,6
TOTAL	15,9	9,5	12,7

28

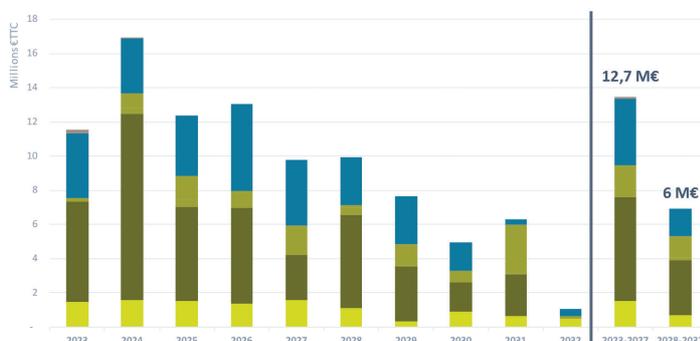
Par nature de travaux

Travaux immobilisés : 82,3 M€TTC
Gros Entretien : 11,2 M€TTC

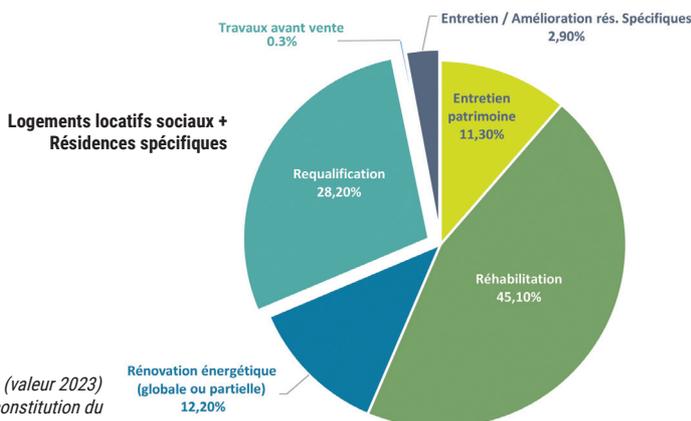
Par catégorie de logement

Logement Locatif Social (LLS) : 90,8 M€TTC
 1146 €/logement familial/an
Résidences spécifiques : 2,7 M€TTC
 332 €/logement-foyer/an

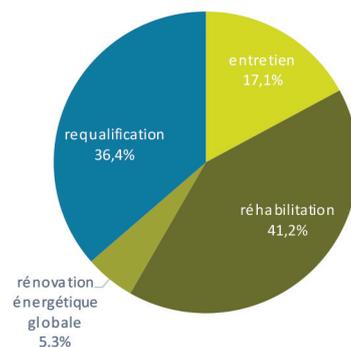
Par période



Par type d'intervention



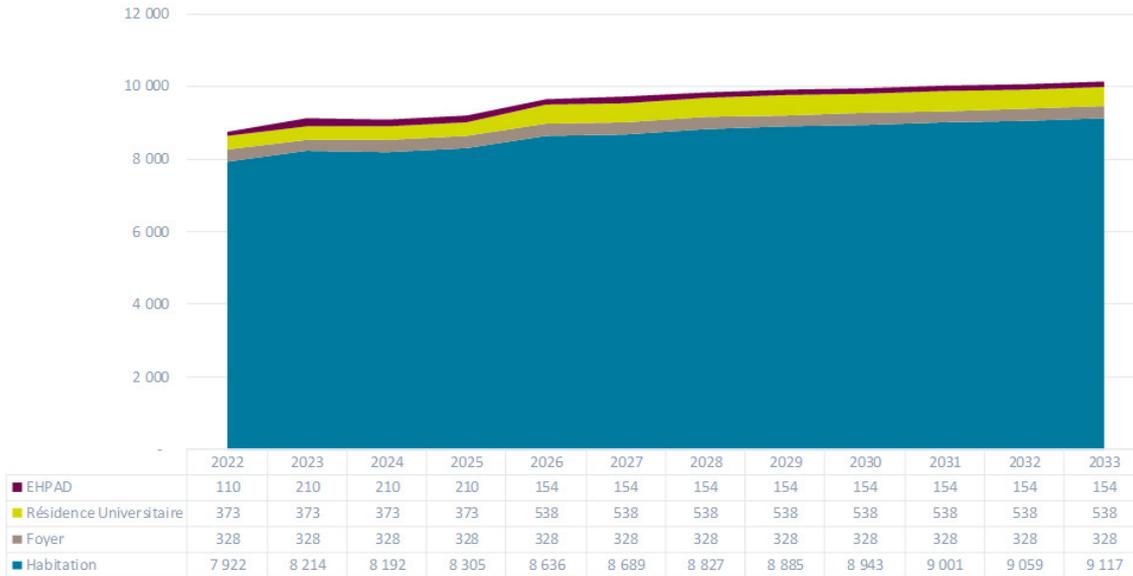
Focus résidences spécifiques



* Montants en euros constants (valeur 2023)
 Hors axe développement et reconstitution du patrimoine

IMPACTS DU PLAN STRATÉGIQUE DU PATRIMOINE

ÉVOLUTION PATRIMOINE



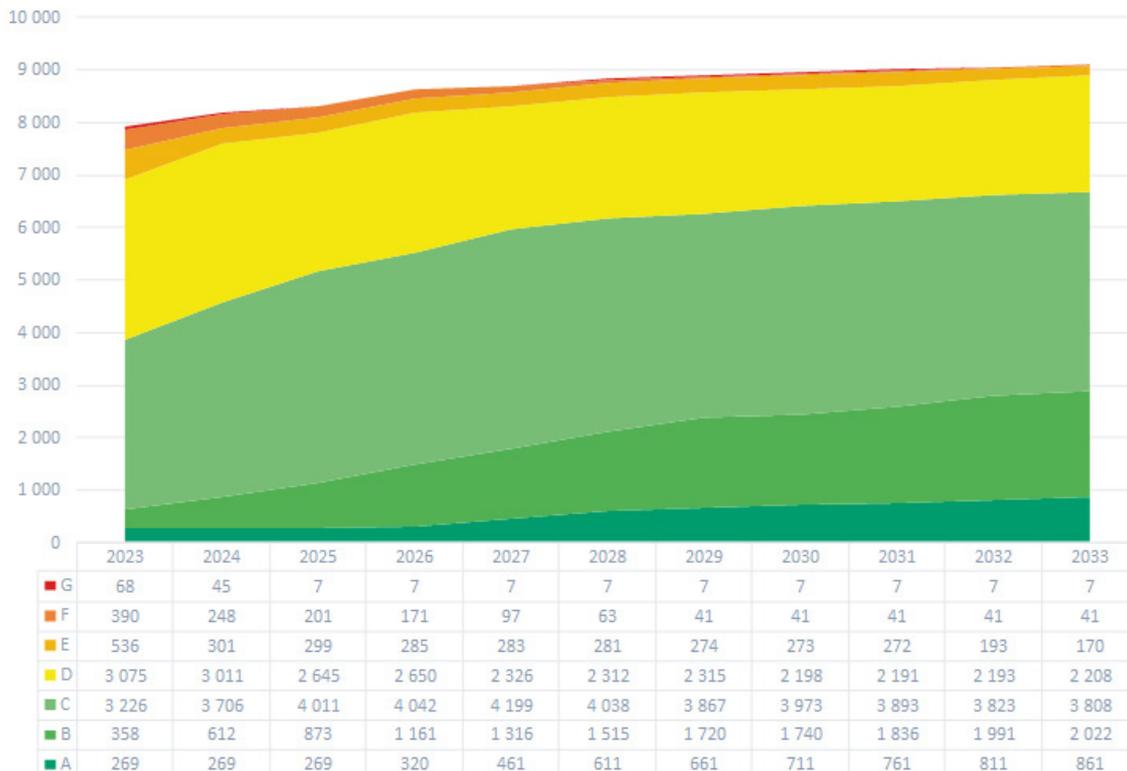
ÉVOLUTION ÉTIQUETTES DPE*

Rappel échéances interdiction location des logements :

- ⊖ 2025 : étiquettes G,
- ⊖ 2028 : étiquette F,
- ⊖ 2034 : étiquettes E.

Les logements non traités dans le cadre du PSP sont :

- ⊖ en vente,
- ⊖ en vente potentielle avec travaux,
- ⊖ dérogatoire DPE.





Résidence Les Mésanges Le Bréau - 102 logements - Fontainebleau
Première résidence à être labellisée **Mon Logement Santé** en 2025

CONCLUSION

Le Plan Stratégique du Patrimoine FSM est ambitieux et s'appuie sur une programmation précise et hiérarchisée des travaux, avec un accent mis sur les investissements des 5 prochaines années.

Une condition : Il n'est soutenable et viable qu'à condition de la vente du patrimoine ciblé.

Un objectif de pérennisation et d'amélioration du patrimoine :

- ⊕ prise en compte des enjeux environnementaux,
- ⊕ amélioration de la qualité des résidences,
- ⊕ entretien constant et soutenu.

Le PSP FSM sera approfondi à échéance 2025 pour accélérer la décarbonation des résidences.



CONCEPTEURS, ANIMATEURS
DE CADRES DE VIE
ET DE SANTÉ

14, avenue Thiers - 77000 Melun
01 64 14 43 30 / accueil@fsm.eu
www.fsm.eu



groupe Arcade-vyv