

# LA « CHARGE FONCIERE »

**Arnauld RAYE**, expert en évaluation immobilière près la CA de Lyon

**Philippe FAVRE-REGUILLON**, expert en évaluation immobilière près la CA de Lyon

**Arnaud TAURON**, directeur développement régional COGEDIM Lyon



# Plan

---

- Introduction
- Marché du logement neuf
- Le développement d'un projet immobilier : un processus complexe et long
- Les postes de revenus
- Les postes de charges
- Conclusion & questions

# Plan

<b>I / Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Partie I / Le marché du logement neuf .....</b>	<b>5</b>
<b>Partie II / Le développement d'un projet immobilier : un processus complexe et long .....</b>	<b>9</b>
<b>Charge foncière .....</b>	<b>9</b>
<b>Les règles d'urbanisme .....</b>	<b>11</b>
<b>La faisabilité souhaitée par les services de l'urbanisme .....</b>	<b>12</b>
<b>Le remembrement des parcelles, sources de complexité du projet .....</b>	<b>15</b>
<b>Partie III / Les postes de revenus .....</b>	<b>18</b>
<b>L'étude de marché .....</b>	<b>18</b>
<b>Le passage de l'étude de marché à la grille promoteur .....</b>	<b>21</b>
<b>Partie IV / Les postes de charges .....</b>	<b>23</b>
<b>Les coûts de construction, de démolition et de dépollution .....</b>	<b>23</b>
<b>Les honoraires techniques .....</b>	<b>28</b>
<b>Les dépenses annexes .....</b>	<b>29</b>
<b>Les frais de gestion .....</b>	<b>29</b>
<b>Les frais de commercialisation .....</b>	<b>29</b>
<b>Les frais financiers .....</b>	<b>30</b>

## I / Introduction

---

La valeur d'un terrain est directement liée à sa situation, son emplacement, son état d'occupation, sa configuration etc.

Nous nous intéresserons pour cette formation à la valorisation d'un terrain par ce qu'il est autorisé, admis ou possible en fonction des règles d'urbanisme, des souhaits des autorités compétentes et du marché.

Plus précisément nous avons organisé cette séance de formation sur l'immeuble collectif habitation et la méthode de la charge foncière.

Les méthodes professionnelles d'évaluation des charges foncières sont celles employées quotidiennement par les professionnels du secteur immobilier : promoteur, bailleurs sociaux en contexte de promotion immobilière mais aussi les lotisseurs, aménageurs pour des lotissements.

Elles reposent sur des projections financières traduites sous forme de budgets comprenant : produits, charges et marge. Des ratios consolidés sont utilisés en l'absence des valeurs réelles connues secteur par secteur : Paris ≠ Saint Etienne ≠ Lyon ≠ Courchevel.

Ces méthodes constituent l'unique moyen de valorisation des charges foncières qui ne peuvent être définies sur la base de simples ratios de marge, d'honoraires, etc.

## Partie I / Le marché du logement neuf

### La construction neuve au 1<sup>er</sup> trimestre 2024

→ Les autorisations de logements collectifs baissent de **7,6%** entre ce T1 2024 et le T1 2023. **La pénurie de logements des années à venir se met en place aujourd'hui !**

Autorisations de logements (janvier – mars 2024)		Variation T1 2024 / T1 2023
	<b>81 800</b> (Inclus les résidences gérées)	<b>-12,8%</b>
Dont individuels purs	19 500	-27,7%
Dont individuels groupés	10 800	-6,6%
Dont collectifs	<b>40 600</b>	<b>-7,6%</b>

Source : SDES, S&P&A, avril 2024, données brutes

Pour mémoire, entre 2015 et 2018, le volume trimestriel moyen représentait 113 300 logements autorisés au total, dont 59 600 logements collectifs ... **La crise nourrit la crise** : retrait des opérations (du fait de ventes médiocres) et refus de construire de nos concitoyens préparent la pénurie de demain.

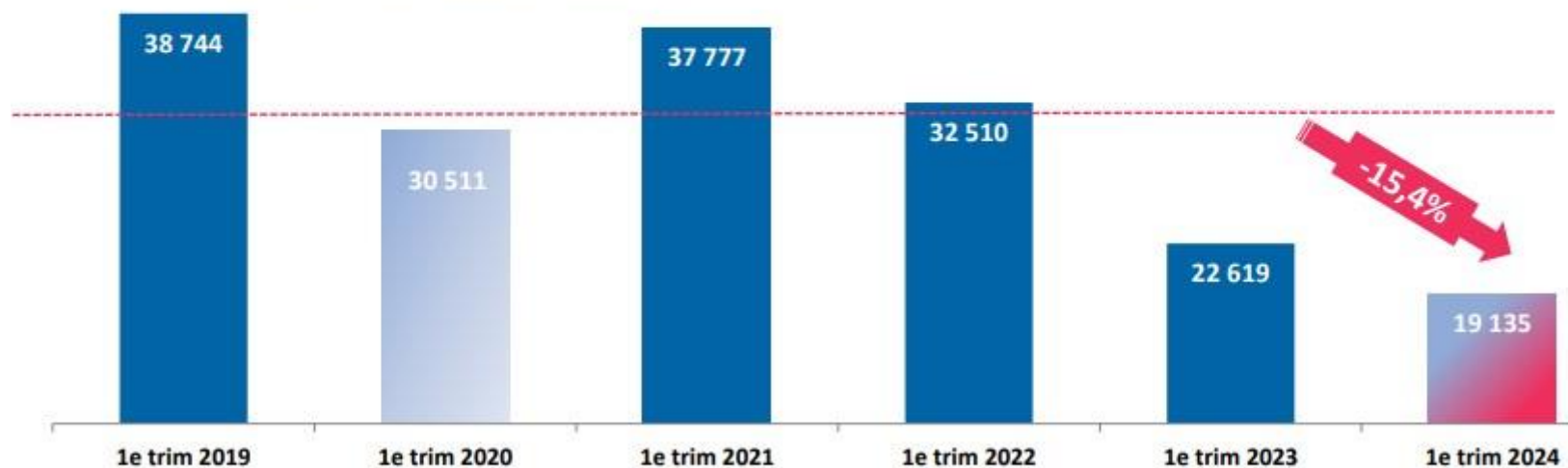
## Les mises en vente sur 3 mois

→ Avec seulement 11 656 logements neufs mis en vente, le T1 2024 est **le trimestre le plus bas depuis 2010**. Il est inférieur de moitié à la moyenne sur 7 ans.



# Réservations totales\* sur 3 mois

→ Les ventes totales de logements neufs du T1 2024 baissent de 15,4%. Le niveau de ce trimestre (19 135) est également le plus bas constaté depuis la création de l'Observatoire FPI.



----- Niveau moyen observé par l'Observatoire FPI entre 2018 et 2024 (= 31 137 ventes / 1<sup>e</sup> trim)

\* Réservations totales de logements : logements au détail + logements en bloc + résidences services

# Ce qu'il faut retenir du T1 2024

## → #MISES\_EN\_VENTE

Les mises en ventes baissent plus fortement que les ventes au détail. L'offre commerciale ne croît plus, et va entamer une phase de contraction préjudiciable à la demande.

## → #RESERVATIONS

Les ventes de logements neufs touchent un nouveau point bas. Les records historiques malheureux s'enchaînent. Les ventes en bloc augmentent grâce au programme de rachat de CDC Habitat et Action Logement. Ces ventes en bloc sont loin de compenser la chute des ventes aux particuliers.

## → # PRIX

Au regard de la réglementation, de la fiscalité, et de la rareté des autorisations de construction, les prix du neuf ne baisseront pas.





## **Partie II / Le développement d'un projet immobilier : un processus complexe et long**

---

### **Charge foncière**

La charge foncière est le résultat d'une soustraction et d'une approche « à rebours » et représente le poste budgétaire de charge admissible, raisonnée, pour l'acquisition d'une surface foncière, support d'une opération de promotion immobilière correspondant aux attentes du marché local aussi bien en termes de prix de cessions que de programmation et ce, découlant d'une approche de valorisation réalisée à rebours.

La charge foncière exclut l'ensemble des coûts annexes et notamment les frais de notaire, de géomètre, pour apprécier la stricte valorisation du terrain d'assiette et est couramment exprimée en €/m<sup>2</sup> de surface de plancher (SDP) dans les cas de promotion immobilière.

**Charge foncière =**

**$\Sigma$  recettes (ou produits) de l'opération –  $\Sigma$  charges (ou coûts) y compris la marge normative.**

Le promoteur immobilier acquiert des terrains ou toute autre propriété construite qui nécessite un redéveloppement et il y construit un ou des immeubles en élévation dans le but de les vendre (en bloc ou en parties divisées) ou les louer à bail.

# **Cas pratique : calcul d'une SDP**

---

## Les règles d'urbanisme

Le PLU-H (plan local d'urbanisme et de l'habitat) : C'est un document qui définit les règles d'urbanisme sur le territoire et notamment les droits à construire et les conditions d'évolutions attachées à chaque parcelle de terrain.

Pièces du PLU :	Intérêt pour l'expert
Un RAPPORT DE PRESENTATION (diagnostic urbain, enjeux)	NON
Un PADD (projet d'aménagement et de développement durable)	NON
Une PARTIE REGLEMENTAIRE permettant une instruction des autorisations de construire (permis de construire, permis d'aménager, permis de démolir, certificat d'urbanisme)	OUI
Un PLAN DE ZONAGE et les ORIENTATIONS D'AMENAGEMENT (opposables)	OUI
Un PLAN DES SERVITUDES d'utilité publique	OUI
Plusieurs PLANS DE RESEAUX (EDF, EU, EP, FT, GDF)	OUI

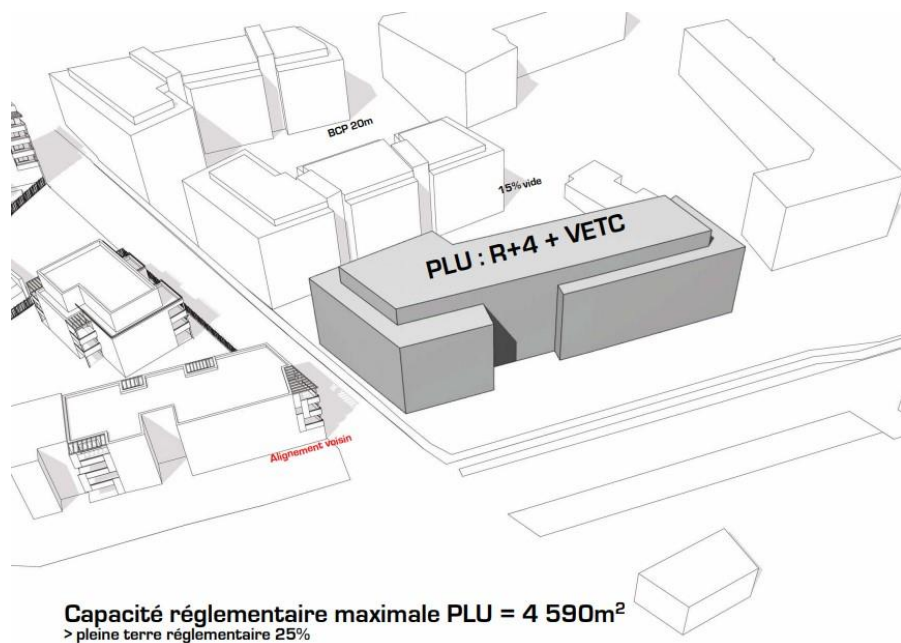
## La faisabilité souhaitée par les services de l'urbanisme

Le PLU-H sur la Métropole de Lyon est une base de travail pour les professionnels de l'immobilier mais dans la plupart des cas la Métropole de Lyon et les communes ajoutent des exigences aux projets.

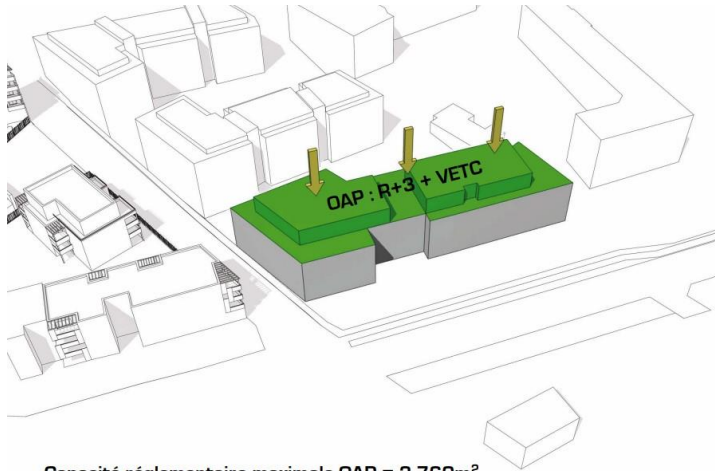
### 1) Densité :

Exemple d'un dossier sur la Métropole de Lyon avec l'évolution du projet en fonction des réunions avec les services :

#### A) Capacité du PLU-H :

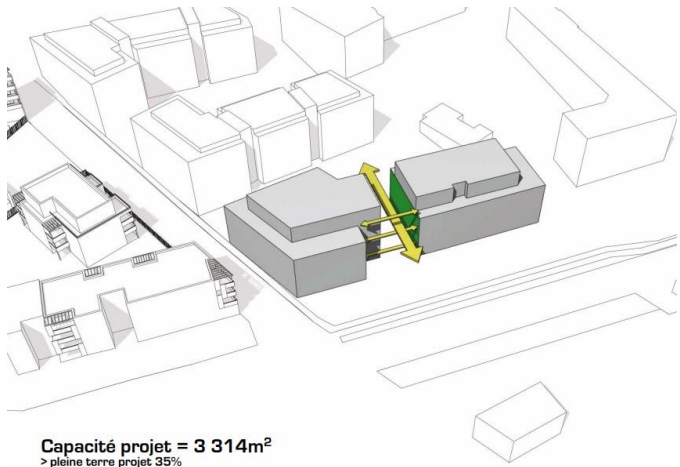


B) Exigence Métropole (baisser d'un niveau la hauteur du bâtiment par rapport au PLU-H) :



Capacité réglementaire maximale OAP = 3 760m<sup>2</sup>

C) Exigence Mairie + architecte conseil (créer une césure dans le bâtiment) :



Capacité projet = 3 314m<sup>2</sup>  
> pleine terre projet 35%

## 2) Stationnement :

Les règles du nombre de stationnement sont également dans le règlement du PLU-H, mais il y a très souvent hormis dans Lyon et Villeurbanne, des demandes de la part des communes d'augmenter le nombre de place par rapport au règlement (certaines communes demandent le double des places règlementaires pour les logements en accession).

Ceci n'est pas sans conséquence pour les promoteurs car le cout de construction pour la réalisation des niveaux souterrains est très important. Certaines impositions nous obligeant à réaliser un 2<sup>e</sup> niveau de sous-sol qui peut fragiliser l'économie du projet.

## 3) Programmation :

L'imposition du pourcentage de logement social que nous devons réaliser dans un projet est indiquée au PLU-H. Cette donnée peut également être amenée à évoluer car certaines communes peuvent avoir un secteur de mixité social au PLU-H qui impose 30% de la SDP du projet en logement social mais ils imposent afin de rattraper leurs retards en production de logements sociaux 40 ou 50% de la SDP.

Ceci n'est vraiment pas sans conséquence pour le professionnel de l'immobilier car le CA peut être dans certaines communes divisé par 2 voire 3 entre le prix de l'accession et le prix du social.

**Ces 3 critères sont primordiaux pour un promoteur afin qu'il puisse établir l'offre la plus cohérente vis-à-vis du particulier.**

## Le remembrement des parcelles, sources de complexité du projet

L'emprise du projet est la première réflexion à avoir pour un promoteur car cela peut faire évoluer considérablement le projet.

Ci-dessous un exemple :

### 1) Une parcelle vendeuse :



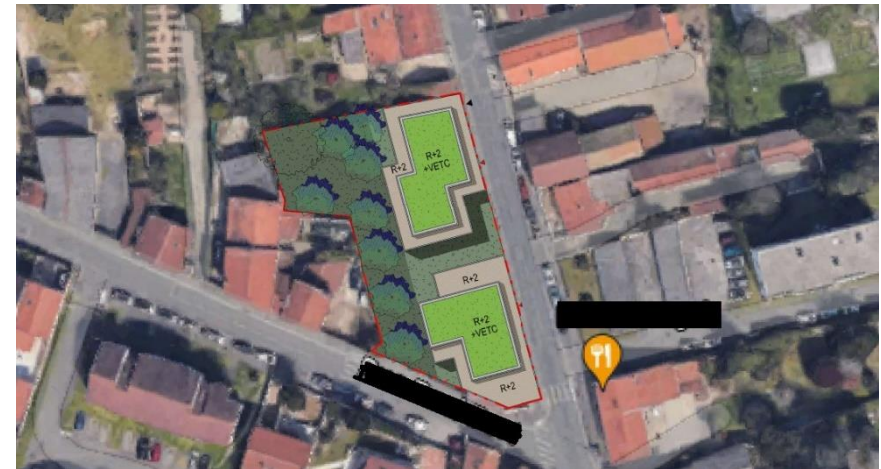
Avantage promoteur : un seul propriétaire à convaincre

Inconvénient : fort risque que la Mairie refuse d'implanter un immeuble au milieu de maisons de chaque côté / fort risque de recours

Densité : environ 10 logements

2) Remembrement choix promoteur :

Afin de présenter un projet qui pourrait convenir à la mairie et avoir un projet d'une densité plus intéressante nous allons nous rapprocher de 2 autres propriétaires afin de réaliser un projet cohérent d'un point de vue urbanistique :



Avantage : Projet cohérent / gain densité / diminution du risque de recours

Inconvénient : Plus de propriétaires à convaincre dont certains potentiellement pas vendeurs.

Densité : environ 50 logements



### 3) Remembrement exigence Ville :

Suite à la présentation du projet en mairie, les élus souhaitent que l'ensemble de l'angle de la rue mute en collectif :



Avantage : Projet cohérent en accord avec la collectivité / Gain densité / Une parcelle semi-publique dans l'emprise.

Inconvénient : Un propriétaire de plus à convaincre avec un gain de surface moindre.

Densité : environ 60 logements

## Partie III / Les postes de revenus

---

### L'étude de marché

Afin de déterminer le produit que nous souhaitons mettre à la vente et à quel prix, nous réalisons une étude de marché afin de se renseigner sur des points importants (taux d'écoulement, prix au m<sup>2</sup>, nombre d'opération en cours).

#### Etude de marché réalisée par ADEQUATION :

1. Le marché est-il saturé, équilibré ou en situation de pénurie (étude sur les 8 derniers trimestres) ?

- Nombre de programmes
- Nombre de lots mis en vente
- Nombre de vente
- Offre

2. Quels impacts des dispositifs d'investissement sur votre marché ?

- Nombre de vente investisseur
- Nombre de vente occupant
- Pourcentage vente investisseur / occupant

3. Y a-t-il une tension sur les prix de vente ?

- Taux d'écoulement
- Durée moyenne de commercialisation d'une opération
- Prix au m<sup>2</sup> des ventes / Evolution du prix au m<sup>2</sup> par trimestre
- Prix au m<sup>2</sup> de l'offre / Evolution du prix au m<sup>2</sup> par trimestre

#### 4. Répartition par typologie concurrents :

##### 6 . Quelle est la répartition typologique/échelle résidentielle des programmes concurrents ?

Optimisation de projet

Entrée par :	Typologie														
Destination :	Toutes ventes														
Financement :	TVA pleine libre														
Prix :	Prix parking inclus														

	Répartition initiale		Offre		Rythme		Ventes		Surface			Prix		
	%	NB	%	NB	Taux ec.	mois	%	NB	minimum	moyenne	maximum	minimum	moyen	maximum
T1	15 %	34	2 %	2	7 %	14 mois	18 %	32	13,29 m <sup>2</sup>	26,61 m <sup>2</sup>	38,49 m <sup>2</sup>	159 000 €	188 000 €	210 000 €
T2	33 %	89	31 %	29	2,58 %	39 mois	35 %	60	37,27 m <sup>2</sup>	45,39 m <sup>2</sup>	56,72 m <sup>2</sup>	220 000 €	313 150 €	430 000 €
T3	30 %	79	32 %	30	2,73 %	37 mois	28 %	49	58,71 m <sup>2</sup>	68,67 m <sup>2</sup>	78,1 m <sup>2</sup>	335 000 €	462 860 €	620 000 €
T4	21 %	56	32 %	30	2,61 %	38 mois	15 %	26	84,93 m <sup>2</sup>	91,38 m <sup>2</sup>	102,67 m <sup>2</sup>	530 000 €	641 850 €	830 000 €
T5	3 %	9	3 %	3	6,78 %	15 mois	3 %	6	105,5 m <sup>2</sup>	139,85 m <sup>2</sup>	179,8 m <sup>2</sup>	800 000 €	1 240 330 €	1 750 000 €

Une fois l'étude de marché réalisée nous allons réaliser une étude commerciale propre à chaque projet.

## Etude commerciale COGEDIM :

### 1) Emplacement du projet

- Emplacement dans la commune
- Commerces ? transports ? Education ? Parcs ? Environnement ?

### 2) Marché (neuf, ancien, locatif)

### 3) Concurrence

### 4) Granulométrie souhaitée par COGEDIM suivant étude de marché

### 5) Prix envisagé

### 6) Stratégie de vente :

#### - Vente Interne / Externe :

Suivant le produit à commercialiser le promoteur va réfléchir au type de vente :

- Produit Résidence principale : Vente interne (environ 3% CA HT)
- Produit investisseur (type Pinel) : Vente externe avec les CGP, Courtage en immobilier (entre 5 et 8 % CA TTC)
- Produit géré (résidence sénior ou étudiant) ou petit promoteur sans force de vente interne : Vente Réseau type UFF, Valority (entre 8 et 12% CA HT)

#### - Vente en bloc :

- LLS (logement social)
- LLI (logement intermédiaire)
- ULS / ULI : démembrement Nue propriété / usufruit avec bailleurs
- BRS
- Vente à investisseur type Assurance, Banque

Ces ventes en bloc permettent de sécuriser l'opération commercialement.

## **Le passage de l'étude de marché à la grille promoteur**

### Programmation :

Chaque projet a ses particularités, c'est pour cette raison que la programmation doit être bien réfléchi.

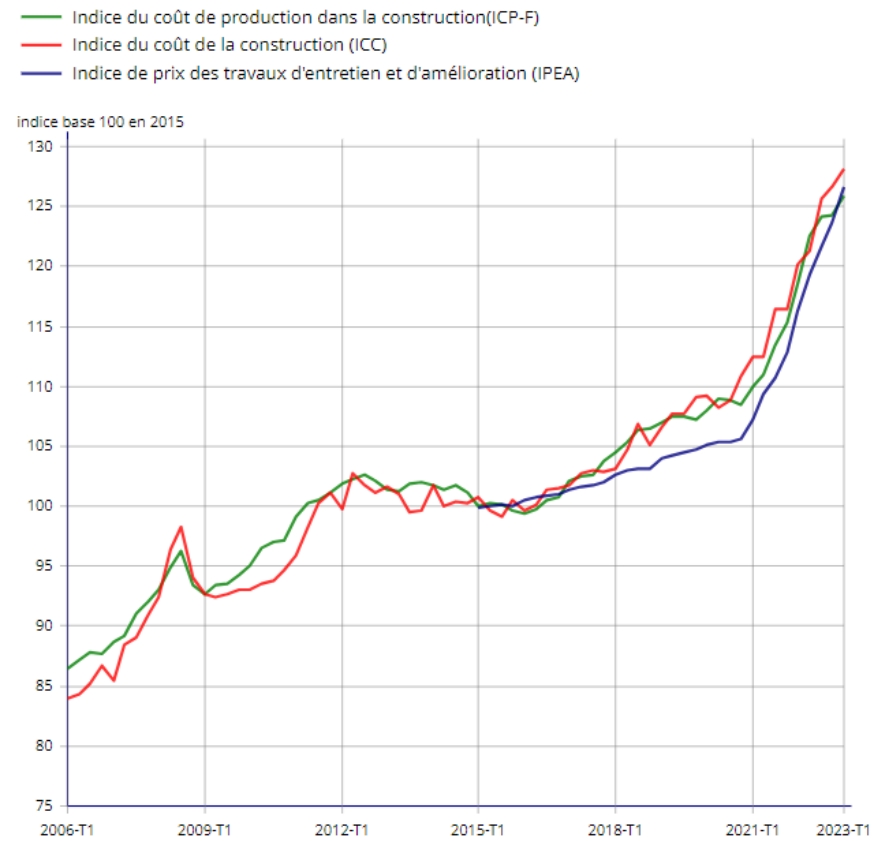
- En fonction de la Taille de l'opération :
  - Potentiel phasage du projet
  - Sécuriser une partie de l'opération avec une Vente en Bloc à investisseur ou bailleur
  
- Mixité d'usage :
  - Logement accession
  - Logement social ou LLI
  - Résidence sénior ou étudiant
  - Accession social / Bail Réel Solidaire
  - Local commercial
  - Tertiaire
  
- QP du logement social :
  - Le pourcentage de logement social est indiqué au PLU-H mais certaines communes peuvent en demander davantage.
  - Penser à vérifier la répartition PLUS, PLAI et PLS (plafonds de loyers différents) car cela fait varier le prix d'achat des bailleurs sociaux : la répartition peut être préciser au PLU-H (exemple 30% max PLS, 30% min PLAI).
  - Si la commune carencée en logement social obligation de faire 100% des logements sociaux en PLUS et PLAI.
  - Possibilité de faire du Bail Réel Solidaire sur la part PLS ou en complément du pourcentage social imposé.

- Valorisation des logements sociaux :
  - Vérifier la zone (A, B1, B2 ou C) : davantage d'aide pour les bailleurs en Zone tendu donc prix plus élevé.
  - Vérifier si dans la Métropole ou Hors Métropole : davantage d'aide dans la Métropole donc prix plus élevé.
  - Vérifier la répartition des financements PLUS, PLAI et PLS : Plus il y a de PLS plus le prix est élevé.
  - Fourchette de prix :
    - Zone B2/C : entre 1800 et 2000 €/m<sup>2</sup> HT parking compris
    - Zone B1 hors Métropole : entre 2200 et 2500 €/m<sup>2</sup> HT parking compris
    - Zone B1 Métropole : entre 2500 et 2900 €/m<sup>2</sup> HT parking compris
    - Zone A : entre 2900 et 3100 €/m<sup>2</sup> HT parking compris

## Partie IV / Les postes de charges

### Les coûts de construction, de démolition et de dépollution

#### *L'évolution des couts de construction depuis 2006*



## 1) Coût Amiante, Plomb, Pollution et Géotechnique :

- Lorsque des négociations entre professionnel de l'immobilier et les particuliers sont réalisées, elles se font en fonction des critères vus précédemment (densité, programmation, étude marché).  
Par contre des éléments ne peuvent pas être vérifiés à ce stade des négociations c'est pour cette raison que les promoteurs intègrent dans les promesses des conditions suspensives.

Conditions suspensives dites « classique » dans les promesses promoteurs :

- Amiante / plomb
- Pollution
- Géotechnique (fondations spéciales)

Ces conditions seront levées entre le dépôt et l'obtention du permis de construire.

**Conseil : Si le propriétaire foncier sait qu'il y a de la présence d'amiante, plomb, pollution, il faut intégrer une franchise dans la promesse. Cela permet d'éviter une perte de temps dans les négociations pour la prise en charge des aléas après la signature de la promesse.**



## 2) Coût construction :

### - Coût infrastructure (sous-sol) :

- Nombre de niveau de sous-sol (-1, -2) : coût important car plusieurs rampes, plus de terrassement
- Si l'emprise du sous-sol est en limite de propriété réalisation de blindage ou paroi projetée : beaucoup plus couteux !  
Si en retrait de plus de 6m alors possibilité de réaliser des talus : économie importante pour le projet.
- Toujours essayer de faire plomber l'infrastructure avec la superstructure : économie importante pour éviter étanchéité complémentaire, fondation supplémentaire.
- Stationnement extérieur très économique (attention à respecter la pleine terre)
- Coût à la place :
  - Sous-sol rentable : 15.000 € / place
  - Sous-sol avec beaucoup de contrainte technique : entre 25.000 et 40.000 € / place

**Conseil : Suivant les communes la qualité des sols sont connues des mairies et/ou professionnels, il faut donc de la même manière que pour l'amiante et la pollution, intégrer une franchise à la promesse.**

Exemple : Saint Genis les Ollières présence de roche dans les sols ce qui entraine une mauvaise perméabilité des sols et des surcouts techniques (terrassement brise roche, pompage, tapis drainant)

### - Coût Superstructure :

- Nombre de bâtiment : plus il y a de surface habitable par bâtiment plus le coût construction sera rentable (sinon multiplication des ascenseurs, des escaliers, perte de surface habitable)
- Afin de réaliser un bâtiment le plus économique possible, il faut que les plans de niveaux soient identiques et surface extérieure en balcon.
- Le projet sera beaucoup moins économique si architecture avec épannelage, en escalier, avec des surfaces extérieures en loggia.

- Matériaux de façade : Enduit projeté est le plus économique / Si habillage des façades avec du revêtement tôle, bois, pierre le coût de construction va très nettement être impacté.
- Maîtrise de l'architecte et des demandes de la Ville/Métropole concernant les matériaux sur les façades : maîtrise des coûts en fonction du produit à la vente.
- Si application de labels, certifications ou chartes : coût construction plus élevé.
- Coût superstructure :
  - En fonction des communes avec un prix de vente élevé et les communes bénéficiant de la TVA réduite : le coût construction oscille entre 1250 €/m<sup>2</sup> et 1650 €/m<sup>2</sup>

**Cout global infra + super : 1 650 et 2 150 €/m<sup>2</sup>**

**Conseil : Attention au terrain en pente ! Cela fait exploser le cout de construction même en cas d'architecture simple.**



## Les honoraires techniques

- Lister les différents intervenants et les honoraires :
  - Sondage :
    - Amiante / Plomb
    - Pollution
    - Géotechnique
    - Total sondages : entre 30 et 60 K€ suivant surface du terrain et du bâti
  - Géomètre : environ 15 K€
  - Architecte conception : entre 3 et 3.5% du cout construction
  - Maitre d'œuvre d'exécution : 2,5 et 2,8 % du cout de construction
  - BE VRD : 7% du lot VRD
  - BE Structure / BE Fluide / Economiste : 2.2% du cout construction
  - BE acoustique : environ 6K€
  - Paysagiste : 6% du lot espace vert
  - Bureau contrôle / CSPS : 0.8 % du cout construction
  - Missions DPE / Diagvent / Perméabilité / acoustique : entre 15 et 20 K€
  
- Nouveaux intervenants : écologue, étude phytosanitaire
  - BE environnemental HQE : environ 5 K€
  - Ecologue : environ 3 K€

**Total entre 9 et 12 % du cout construction.**

## **Les dépenses annexes**

- Assurances : entre 1.2% et 2% du coût travaux
- GFA (Garantie financière d'achèvement) : entre 0.3% et 0.6% du CA TTC

## **Les frais de gestion**

Les honoraires de Gestion d'un promoteur sont compris entre 5% et 7% du CA HT suivant s'il s'agit d'un promoteur régional ou d'un promoteur National.

Les honoraires de Gestion correspondent aux frais de structure de l'entreprise :

- Location des bureaux
- Location Store (choix clients, accueil clients)
- Salaires Employés (suivant les promoteurs le nombre d'intervenant sur un dossier peut être de 3 à 10 personnes)

## **Les frais de commercialisation**

Vente Interne / Externe :

Suivant le produit à commercialiser le promoteur va réfléchir au type de vente :

- Produit Résidence principale : Vente interne (environ 3% CA HT)
- Produit investisseur (type Pinel) : Vente externe avec les CGP, Courtage en immobilier (entre 5 et 8 % CA TTC)
- Produit géré (résidence sénior ou étudiant) ou petit promoteur sans force de vente interne : Vente Réseau type UFF, Valority (entre 8 et 12% CA HT)

# Les frais financiers

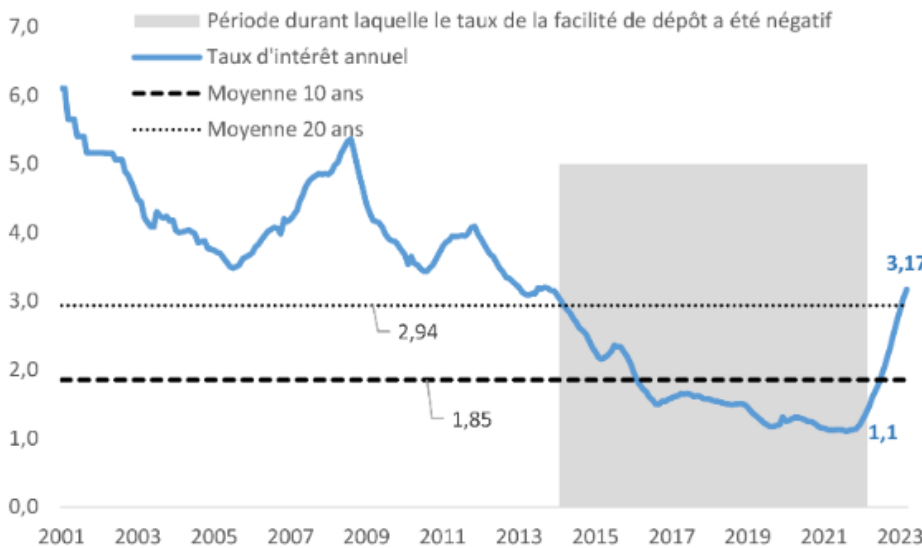
Intégrer un graphique d'évolution des taux

Les frais financiers sont actuellement entre 4% et 6%.

**Attention : Les frais financiers varient en fonction du planning de l'opération, du rythme de commercialisation.**

G3 – Taux d'intérêt des prêts à l'habitat aux particuliers, en %

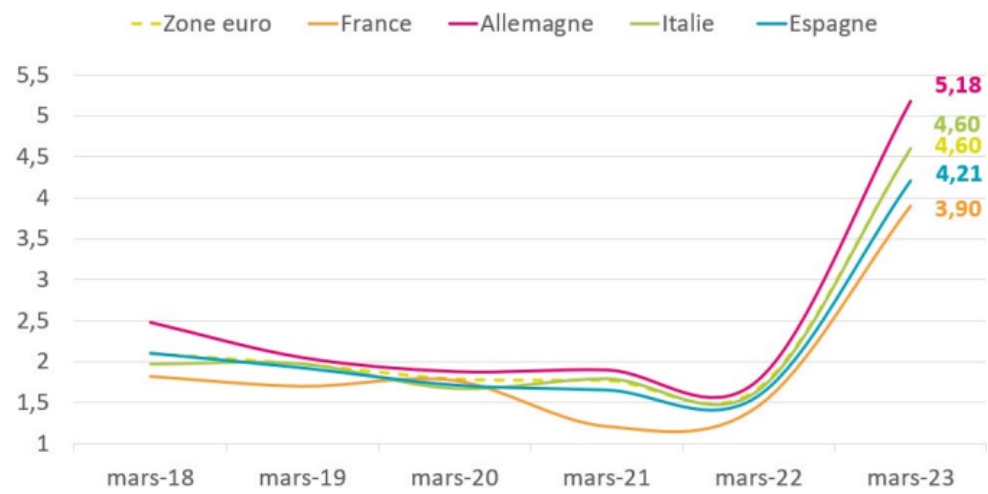
Source : Banque de France



Note : dernier point affiché : juillet 2023

Taux d'intérêt des nouveaux crédits pratiqués aux PME (en %)

Source : BCE



## **BILAN OPERATION :**

<b>PROGRAMME DE CONSTRUCTION</b>			
	SDP (m2)	SHAB / SU (m2)	Nb Logements
Logements accession libre	2 695	2533	43
Logements accession abordable (TVA 5,5%)	980	921	14
Logements locatif intermédiaire PLI	490	461	7
Logements locatifs sociaux PLUS/PLAI	735	691	11
<b>TOTAL</b>	<b>4 900</b>	<b>4 606</b>	<b>75</b>

<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>								
	SHAB / SU (m2)	Nb Logements	Nb Parkings	Prix de vente (€ HT/m2)	TVA (taux)	Prix de vente (€ TTC/m2)	Chiffre d'Affaires Global (€ HT)	Chiffre d'Affaires Global (€ TTC)
Logements accession libre	2533	43	37	4200	20,0%	5040	10 639 860	12 767 832
Logements accession abordable	921	14	14	2950	5,5%	3112	2 717 540	2 867 005
Logements locatif intermédiaire PLI	461	7	6	2800	10,0%	3080	1 289 680	1 418 648
Logements locatifs sociaux PLUS/PLAI	691	11	6	2300	10,0%	2530	1 589 070	1 747 977
<b>TOTAL</b>	<b>4606</b>	<b>75</b>	<b>63</b>				<b>16 236 150</b>	<b>18 801 462</b>



## BILAN

Poste	Ratio	Assiette		Montant(€ HT)	TVA (taux)	Montant (€ TTC)
		Désignation	Montant	Ratio x Assiette		
Terrain				4 800 000	20%	5 760 000
Autres frais				250 000	20%	
<b>SOUS TOTAL FONCIER</b>				<b>5 050 000</b>		<b>5 760 000</b>
Travaux infrastructures + superstructure				6 678 700	20%	8 014 440
Travaux extérieurs + raccordements concessionnaires				400 000	20%	480 000
Provision pour aléas				200 361	20%	240 433
<b>SOUS TOTAL TRAVAUX</b>				<b>7 279 061</b>		<b>8 734 873</b>
Honoraires Architectes + BET				734 657	20%	881 588
<b>SOUS TOTAL HONORAIRES TECHNIQUES</b>				<b>734 657</b>		<b>881 588</b>
Assurances + Frais juridiques + Frais financier				350 000		350 000
Honoraires promoteurs				974 169	20%	1 169 003
Honoraires commerciaux				750 000	20%	900 000
Frais de marketing et de publicité				300 000	20%	360 000
<b>SOUS TOTAL GESTION</b>				<b>2 374 169</b>		<b>2 779 003</b>
<b>TOTAL PRIX DE REVIENT</b>				<b>15 437 887</b>		<b>18 155 464</b>

Poste	Ratio	Assiette		Montant (€ HT)	TVA (taux)	Montant (€ TTC)
		Désignation	Montant	Ratio x Assiette		
Logements accession libre				10 639 860	20,0%	12 767 832
Logements accession abordable				2 717 540	5,5%	2 867 005
Logements locatif intermédiaire PLI				1 289 680	10,0%	1 418 648
Logements locatifs sociaux PLUS/PLAI				1 589 070	10,0%	1 747 977
<b>TOTAL PRIX DE VENTE</b>				<b>16 236 150</b>		<b>18 801 462</b>
Rachat parcelle Métropole				38 000		
<b>TOTAL RECETTE</b>				<b>16 274 150</b>		

<b>RESULTAT (€)</b>	<b>798 263</b>
<b>MARGE (% CHIFFRE D'AFFAIRE HT)</b>	<b>4,9%</b>