



Présentation  
CEREMA  
21 novembre  
2017

ROANNE

COMMERCES / LOGEMENTS / HÔTEL / RÉSIDENCE SENIORS



## **Pourquoi un projet d'espace commercial et urbain ? Pour:**

- ▮ Dynamiser et renforcer l'attractivité du centre-ville
- ▮ Rééquilibrer l'offre commerciale entre le centre de l'agglomération et les pôles de périphérie
- ▮ Attirer de nouveaux clients et habitants en centre-ville
- ▮ Développer un espace attractif à l'échelle du Pays Roannais et de son aire de chalandise de 200 000 habitants
- ▮ Requalifier un secteur urbain dégradé et en friche en cœur d'îlot
- ▮ Construire des logements de qualité

## **La collectivité se donne les moyens de ses ambitions :**

- La modification du SCOT en terme d'urbanisme commercial : favoriser les pôles de centralités
- Le soutien aux commerces :
  - Un manager de centre-ville qui travaille en partenariat avec les associations de commerçants, CCI et CMA
  - FISAC
  - Convention d'aide aux commerces en partenariat avec la Région (10% ville – 20% Région)
  - Boutique Test, par l'acquisition d'un fonds de commerce

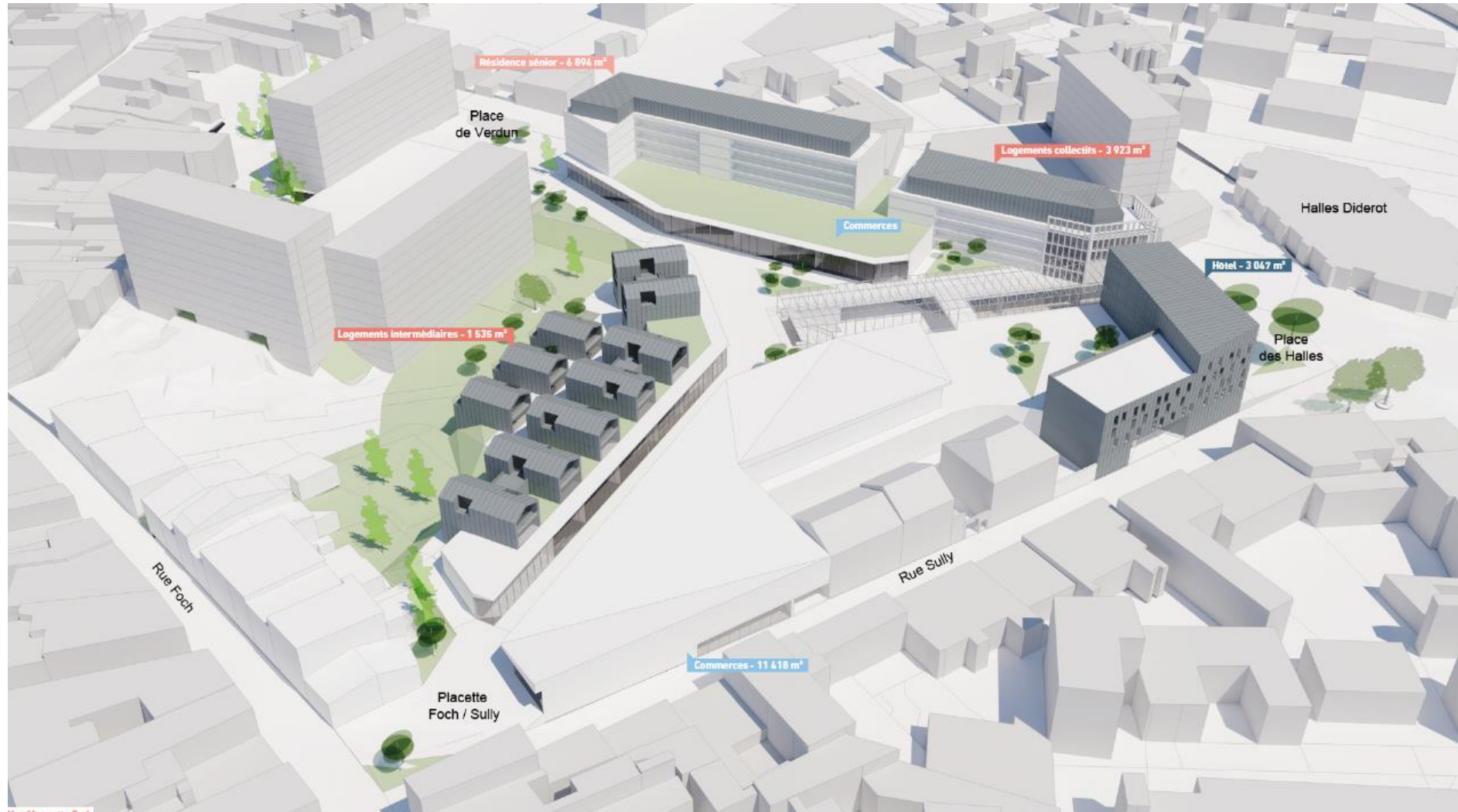
# UN PROGRAMME MIXTE, UNE SUPERPOSITION DE FONCTIONS POUR UN ESPACE ANIMÉ :

## Programmation

- **Commerces :** 11 500 m<sup>2</sup> environ de surface de plancher
  - 1/3 Moyenne Surface Alimentaire
  - 1/3 Moyennes Surfaces (Equipeur Personne / Maison - à définir)
  - 1/3 Boutiques (25 environ) (à définir par l'opérateur en lien avec le comité d'enseignes)
- **Logements :** 13 000 m<sup>2</sup> SDP environ
  - 1 résidence personnes âgées de 120 à 130 appartements
  - 80 logements collectifs ou intermédiaires en accession
- **Hôtellerie :** 3 000 m<sup>2</sup> environ SDP
  - 50 chambres 3 ou 4\*
- **450 à 480 places de stationnement** en sous-sol (extension possible à 610)
- **3 nouvelles places publiques** : place des Halles, place Foch-Sully, place de Verdun (environ 4800m<sup>2</sup>)

À travers une SEMOP

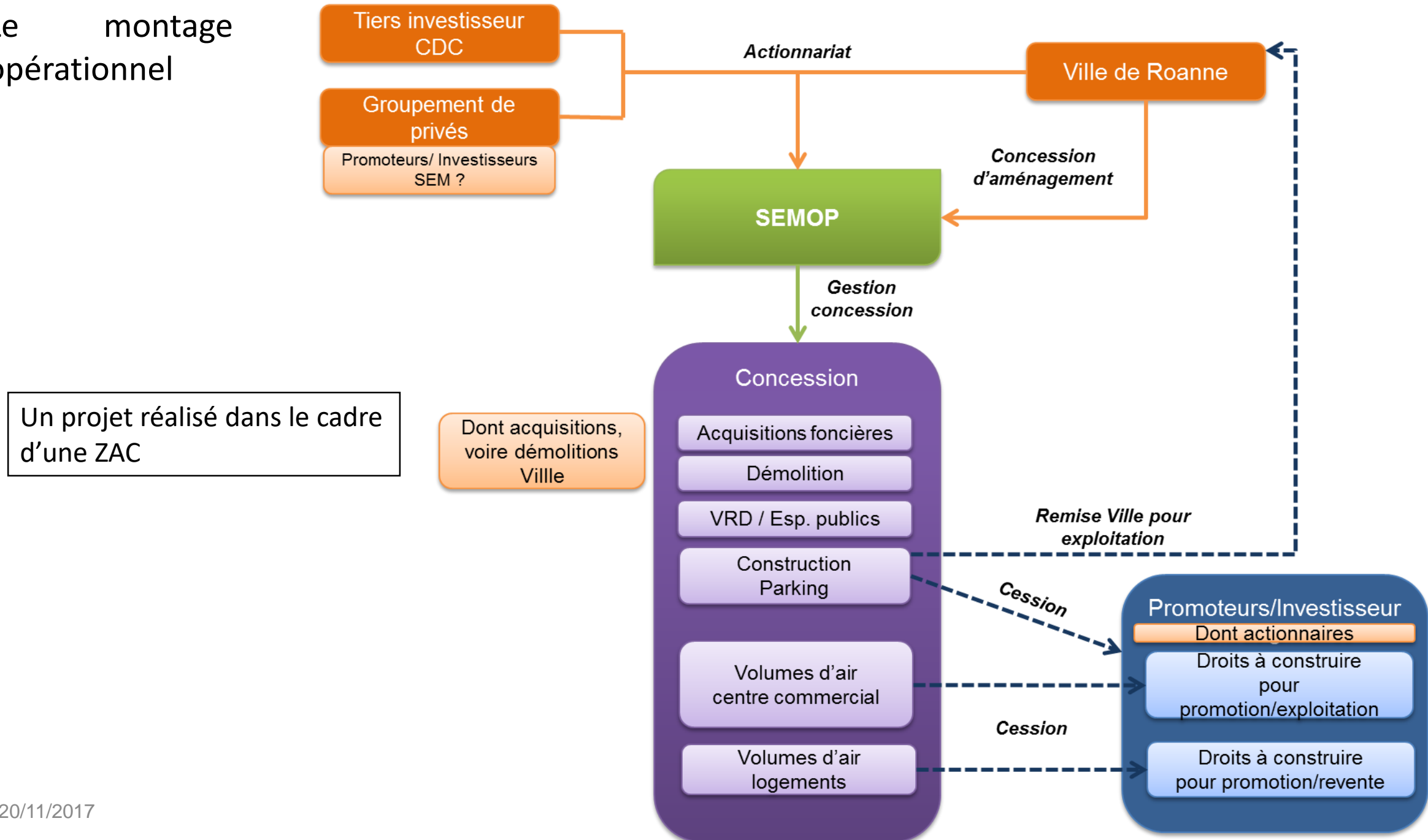
# Le projet



## Phase consultation opérateurs économiques - aménageur

- ✔ L'offre du groupement candidat a été choisi selon 5 critères :
- ✔ Critère 1 : **Coût de l'opération** à savoir le bilan financier prévisionnel de la concession, la souscription au capital, le financement de la SEMOP
- ✔ Critère 2 : **la qualité architecturale, l'adéquation de l'opération aux enjeux de la ville, le respect du programme**
- ✔ Critère 3 : la pertinence et la cohérence du **calendrier** prévisionnel au regard des attentes de la commune
- ✔ Critère 4 : la qualité et la pertinence de la **démarche de développement durable**
- ✔ Critère 5 : la pertinence des modifications sur les **pièces juridiques** (statuts, pacte d'actionnaire et concession d'aménagement)
  - ✔ 3 manifestations d'intérêt
  - ✔ 1 candidature formalisée

- Le montage opérationnel



## Alternative non retenue : cession avec charges

### Intérêts

Transfert total de la MOA et du risque financier à l'opérateur privé

En principe, délais de passage à l'opérationnel plus rapide que dans le cas de la mise en place d'un contrat de concession d'aménagement, après mise en concurrence des opérateurs.

### Limites

La maîtrise foncière des terrains est obligatoire

Pas de contrôle de la collectivité sur la gouvernance de l'opérateur

Risque de requalification en concession de travaux au sens du droit communautaire ou en concession d'aménagement au sens du droit français → **ce qui imposerait une mise en concurrence des opérateurs privés (une procédure formalisée) en amont de la cession pour sécuriser ce montage (mais perte de l'intérêt du délai)**

**Accroissement de la complexité de l'opération → difficultés de coordination à prévoir en cas de démultiplication des MOA et de clauses suspensives si choix de « saucissonnage » des opérations**



# Le « groupement opérateur »

- Une Entreprise Publique Locale
- Un promoteur « Résidentiel »
- Un opérateur « commerce »



**Commerce & Services**



GROUPE SOCIETE GENERALE



# L'offre du groupement

- **Prise de participations dans la SEMOP à 34 %**
  - SERL : 19% - NOAHO : 14% - SOGEPROM : 1%
- **Missions d'aménageur** réalisées par la SERL via une convention de prestation à la SEMOP
- **Promotion du programme de construction** par le groupement opérateur
- **Présence en amont des investisseurs**
- **Un maître d'oeuvre unique**

# Les points de négociation avec la collectivité

- **SEMOP :**

- Capital : montant et %
- Exigence CDC : conditions de sortie, TRI

- **Projet :**

- Programme
- Stationnement
- Planning / phasage
- Les conditions de loyers de sortie des commerçants en prévisionnel

- **Contrat :**

- Participation de la commune
- Modalités de paiement du foncier
- Prise de risque / partage du « boni »
- Conditions suspensives

# Le montage général

