

L'ÉDITO

Des solutions existent pour construire plus, osons !

Les annonces du Gouvernement en matière de logement marquent un moment clé pour le logement social et je m'en félicite. Elles sont aussi le signe d'une ambition que je défends : faire face à un problème qui handicape la France depuis trop longtemps, celui du déficit de logements.

Il est en effet temps d'apporter des solutions auprès de 2 millions de personnes actuellement en attente d'un logement social. Le Gouvernement a donné le cap : permettre de construire plus et moins cher, là où cela est nécessaire.

"ALILA est prêt à relever ce défi !"

Cette ambition pragmatique appelle des réponses concrètes de la part de l'ensemble des acteurs du logement. Aux côtés de tous les acteurs, bailleurs, collectivités, le Groupe ALILA est prêt à relever ce défi ! Puisque le Gouvernement fait preuve d'initiative, à nous, acteurs du logement, d'être à la hauteur des enjeux. C'est le sens de la campagne de communication que nous avons lancée en septembre.

"Répondre aux objectifs de construction"

Parce qu'il n'est pas acceptable que 2 millions de personnes attendent indéfiniment leur tour, nous invitons tous les acteurs à avancer main dans la main pour répondre aux objectifs de construction.

Avec des convictions fortes que nous portons et que nous partageons, ALILA en est l'illustration depuis plus de 10 ans.

Le travail commun entre tous les acteurs est un prérequis pour produire "le choc d'offre" nécessaire.

Oui, je le réaffirme ici, osons !

Hervé LEGROS

Président du Groupe ALILA

ALILA DANS LES MÉDIAS

ALILA réaffirme dans la presse qu'il est possible de construire plus !

Cela demande simplement de mettre de côté les postures et de travailler main dans la main pour apporter des solutions concrètes, rapides à ceux qui attendent.



Campagne de communication ALILA (Sept/Oct 2017)
Le Monde, Les Echos, Le JDD, Le Moniteur, Business Immo...

LE BLOG ALILA

L'ACTUALITÉ DU LOGEMENT POUR TOUS



Le Blog ALILA

Infos pratiques, mixité sociale, ou encore développement durable...

Au fil des articles, retrouvez l'actualité du logement pour tous : des thématiques très larges à la hauteur de l'enjeu afin d'informer le grand public et l'ensemble des acteurs.

Le blog ALILA se prolonge aussi sur les médias sociaux du Groupe :



ALILA ET LES ACTEURS DE LA VILLE

LES LODGES à Othis (77)

Une première opération réussie en Ile-de-France. Livraison en septembre dernier par nos équipes de 16 appartements et 6 maisons destinés à du locatif social PLUS et PLAI, construits en 16 mois. Merci à Geoffroy Didier, Vice-président de la Région Ile-de-France de sa présence et à notre client Domaxis, filiale du groupe Action Logement, pour sa confiance.



VITA BELLA à Bègles (33)

Une première résidence inaugurée pour ALILA en Nouvelle Aquitaine et livrée il y a quelques mois : 16 appartements dont 6 maisons individuelles, une maison d'assistante maternelle vendus en PLAI et PLUS à Clairssienne. Hervé Legros, Noël Mamère, [ex-Maire de Bègles] se félicitent de l'entière réussite de ce programme au cœur de Bordeaux Métropole.

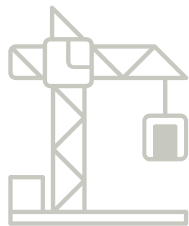


à retrouver sur alila.fr > nos vidéos

PROGRAMMES EN COURS

3600

LOGEMENTS
MIS EN CHANTIER
PRÉVUS
POUR 2017



ÎLE-DE-FRANCE

INTEMPOR'L - Sevrans (93)

77 appartements - locatif social PLUS PLAI et PLS
Client de l'opération : 3F - Action Logement



AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

SENSATIONS - Lyon (69)

105 appartements - locatif social PLUS PLAI et PLI
Client de l'opération : VILOGIA



ÎLE-DE-FRANCE

PREFERENCE - Dammartin en Goële (77)

44 appartements - locatif social PLUS PLAI et PLS
Client de l'opération : PLURIAL - Action Logement



AUVERGNE - RHÔNE-ALPES

LE NOBEL - Feyzin (69)

38 appartements - locatif social PLUS et PLS
Client de l'opération : ALLIADE - Action Logement



PAYS DE LA LOIRE

IMPULSION - Le Mans (72)

61 appartements et 18 maisons - locatif social PLUS PLAI et institutionnel privé
Client de l'opération : F2M



NOUVELLE AQUITAINE

VILLA FLORA - Bordeaux Cauderan (33)

72 appartements - locatif social PLUS PLAI et institutionnel privé
Clients de l'opération : ERILIA



GRAND EST

COTE JARDIN - Rixheim (68)

24 appartements et 10 maisons - locatif social PLUS PLAI et PSLA
Client de l'opération : DOMIAL - Action Logement

ALILA, DES PROGRAMMES DE QUALITÉ A COÛT MAÎTRISÉ

PAROLES DE PARTENAIRES

Philippe RONDOT

Ex-président de CLAIRSIENNE,
Filiale d'Action logement



Lors de l'inauguration de "VITA BELLA" à Bègles (33)*

"Je me réjouis de cette première collaboration. C'est un programme urbain et humain. La qualité de cette résidence, sa mixité, cela rejoint les préoccupations que nous intégrons dans nos projets. Le Groupe ALILA a une vision très moderne de son positionnement. Dans la mesure où l'on peut produire des associations mixtes publiques-privées, faisons-le ! L'essentiel c'est qu'au final, la valeur ajoutée de notre programme se retrouve bonifiée."

Christophe GUILLOTEAU

Président de l'OPAC du Rhône
Président du Département du Rhône



Lors de l'inauguration "LES JARDINS ZEN" à Grézieu-La-Varenne (69)*

"ALILA nous surprend au quotidien. A chaque nouvelle résidence bâtie, il y a du nouveau, du plus, du différent en fonction des lieux. C'est un travail collectif qui, au départ, vient d'une demande sur un territoire, après il y a la volonté d'un opérateur, d'un office et ça fait de belles choses mais sans jamais perdre de vue que c'est dans l'intérêt des locataires futurs, des habitants. C'est ce qui est important."

*Propos recueillis lors des reportages vidéo sur alila.fr.

3 QUESTIONS À...

CHRISTOPHE BLINTZ

Directeur des partenariats
institutionnels du Groupe ALILA



Quelle est votre mission ?

1 Mon arrivée en mars dernier s'inscrit au cœur d'une phase stratégique, au moment où le Groupe accentue son développement et son ancrage territorial. Mon rôle est de renforcer le travail d'étroite collaboration avec nos partenaires qui sont des élus, des Préfets mais aussi des sociétés spécialisées dans le logement social et intermédiaire, des foncières et des fonds d'investissement ou encore des investisseurs institutionnels. La mission est de tisser des liens et d'œuvrer main dans la main avec tous ces acteurs de l'habitat.

Pourquoi nouer de telles alliances ?

2 La force du modèle ALILA, c'est savoir nouer des alliances opérationnelles sur la durée et de mettre en œuvre des synergies dans un but commun : répondre aux besoins de logements dans les zones tendues et les métropoles. Nous pensons qu'il faut absolument faciliter l'accès au logement pour favoriser l'emploi. Pour y répondre, nous accompagnons par exemple Action Logement dans les zones tendues pour construire des logements sociaux et intermédiaires. Nos efforts de production doivent être encore plus soutenus pour répondre à cette demande toujours plus forte et plus urgente en logements aidés.

Quel est l'objectif fixé ?

3 C'est d'être considéré un peu plus encore par nos partenaires comme un allié de confiance dans la durée, capable de trouver des solutions efficaces et de les accompagner dans la diversité des besoins qu'ils expriment. Cette recherche de travail commun et de dialogue constant est très positivement perçue. Produire plus de logements à coût maîtrisé est le moyen de contribuer ensemble à la cohésion des territoires.

NOS AGENCES EN FRANCE



Julien NESPOLA

Directeur Régional PACA

Plus qu'ailleurs, l'ancrage régional ici prend toute son importance. C'est dans ce sens que je souhaite apporter ma connaissance pointue des territoires du Sud avec le soutien des acteurs locaux au profit du logement pour tous. Dans cette région où la pression foncière est importante, où le rythme de construction ne suffit pas à répondre à une croissance démographique soutenue, le modèle du Groupe ALILA va trouver très vite sa place en participant à l'effort de construction en habitat de haute qualité à prix maîtrisé dans un secteur en zone tendue.

BRÈVES

“FAIRE DU LOGEMENT LA PREMIÈRE PIERRE DU BIEN-VIVRE ENSEMBLE” s’affiche dans les stades de football.

Partenaire Majeur de l'Olympique Lyonnais, ALILA affirme un peu plus encore ses convictions sur les panneaux LED autour de 11 terrains de Ligue 1 et Ligue 2.



ALILA et IMPULSE LABS : un partenariat gagnant-gagnant renouvelé.

En marge du congrès de l'USH fin septembre, ALILA et IMPULSE LABS, l'accélérateur de start-up, ont renforcé leur partenariat pour soutenir l'innovation dans l'habitat social. S'inscrivant dans la stratégie du Groupe qui est d'innover pour répondre toujours plus à l'exigence de qualité du promoteur, ce partenariat porte un réel enjeu pour le secteur du logement : détecter et soutenir des start-up françaises innovantes.

UN TERRAIN À VENDRE ?

Géraldine Mazier

Directrice Juridique Nationale
Directrice du Développement Auvergne Rhône-Alpes

A qui achetez-vous les terrains ?

Beaucoup de particuliers nous contactent. Nous achetons surtout des maisons d'habitations en résidence principale ou secondaire, mais aussi des terrains nus ou d'anciens locaux commerciaux.

Quels terrains vous intéressent ?

Lorsque le PLU nous autorise à construire au minimum quinze-vingt logements, nous étudions toutes les opportunités foncières. Grâce à notre réactivité, nous sommes ensuite en capacité de faire une proposition d'acquisition en moins de dix jours tout en accompagnant le vendeur dans son projet de vie.

Pourquoi vendre un terrain à ALILA ?

En réalisant des logements conventionnés, nous pouvons faire bénéficier nos vendeurs de certaines exonérations de plus-value. Il faut également savoir que les conditions suspensives sont moindres et cela nous permet de garantir nos délais de paiement. Avec ALILA, l'opération est donc plus sécurisée.



SIÈGE SOCIAL ALILA

63-67, quai Charles de Gaulle - 69006 Lyon - Tel : 04 72 18 95 95 - contact@alila.fr

Retrouvez notre actualité sur alila.fr et suivez nous sur [Facebook](https://www.facebook.com/AlilaPromoteur) [Instagram](https://www.instagram.com/AlilaPromoteur) [Twitter](https://twitter.com/AlilaPromoteur) [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/alila-promoteur)