

COMMUNAUTE DE COMMUNES DE LA VALLEE DE SAINT-AMARIN

PROGRAMME LOCAL DE L'HABITAT



1. DIAGNOSTIC
2. DOCUMENT D'ORIENTATIONS
3. PROGRAMME D' ACTIONS

INTRODUCTION.....	3
DIAGNOSTIC.....	5
Dynamique sociodémographique.....	6
Le logement.....	20
Le marché local de l’habitat.....	30
Les attentes par rapport au logement locatif social.....	39
Les enjeux.....	41
DOCUMENT D’ORIENTATIONS.....	43
PROGRAMME D’ACTIONS.....	56

CONTEXTE

La Communauté de Communes de la Vallée de Saint-Amarin a engagé une démarche d'élaboration d'un Programme Local de l'Habitat (P.L.H.), en lien avec l'élaboration d'un Plan Local d'Urbanisme Inter-communal (PLUI). Cette démarche s'inscrit dans le cadre :

- de l'élaboration d'un P.L.H., en conformité avec les articles du Code de l'Habitat et de la Construction L302-1 à L302-9 du code de la construction et de l'habitation issus de la loi du 25 mars 2009 (la loi MOLLE) de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion
- du renforcement de l'articulation entre le PLU et le PLH, conformément à la loi MOLLE (article 30) et de la loi dite « Grenelle 2 » n° 2010-788 du 12 juillet 2010 portant engagement national pour l'environnement, les PLU élaborés et approuvés par des EPCI intégrant des dispositions tenant lieu de PLH.

Cette démarche fait suite à un diagnostic habitat élaboré dans le cadre du PLH du Pays THUR-DOLLER, regroupant quatre communautés de Communes, dont celle de la vallée de Saint-Amarin.

La Communauté de Communes de la Vallée de Saint-Amarin souhaite reprendre cette base pour décliner à l'échelle de son territoire (15 communes) les suites de ce PLH, en termes de définition des orientations et de mise au point d'un programme d'actions, en synergie avec l'élaboration du PLUI en cours.

METHODE

Pour accompagner la collectivité dans l'élaboration des documents, les bureaux d'étude ont réalisé les démarches suivantes :

- Prise en compte des documents et études : PLH Pays de la Thur-Doller, SCOT, PLUI en cours d'élaboration
- Entretien avec chaque maire et les élus et personnes associées, sur les problématiques et enjeux des communes
- Visite de terrain de chaque commune pour visualiser les questions d'urbanisme, d'habitat et d'aménagement
- Exploitation des sources statistiques existantes : recensements INSEE, enquêtes sur le parc locatif social (EPLS), Fichier des Logements par Communes (FILOCOM/DGI), mairies (éléments statistiques, DIA...), les permis de construire (SITADEL), Observatoire de l'Habitat (A.D.I.L), F.S.L....
- Entretiens avec des acteurs locaux : agences immobilières, promoteurs-constructeurs, opérateur du programme d'intérêt général, bailleurs social, contacts téléphoniques avec des propriétaires bailleurs de la vallée
- Entretiens avec des représentants des partenaires du P.L.H. (Etat, Conseil Général, ADIL...)
- Réunions de travail avec le bureau d'étude en charge de l'élaboration du PLUI (REDD) et participation aux permanences de présentations et d'échanges avec les élus sur les orientations d'aménagement
- Réunions de travail et de synthèse avec les représentants de la Communauté de Communes, les élus et les services

Ce document regroupe l'ensemble des éléments présentés à la Communauté de Communes (diagnostic, document d'orientations et programme d'actions), sur une période qui s'est échelonnée de juin 2011 à avril 2012.

- COMMISSION DU 8 NOVEMBRE 2011 : PRESENTATION DU DIAGNOSTIC**

- COMMISSION DU 20 DECEMBRE 2011 : DEFINITION DES ORIENTATIONS**

- COMMISSION DU 8 MARS 2012 : PROPOSITION D'UN PROGRAMME D' ACTIONS**

- ARBITRAGE DE LA COMMUNAUTE DE COMMUNES**
 - DES ACTIONS EQUILIBREES ENTRE LE NEUF ET L'ANCIEN**

 - BUDGET ANNUEL DE 45 000 €**

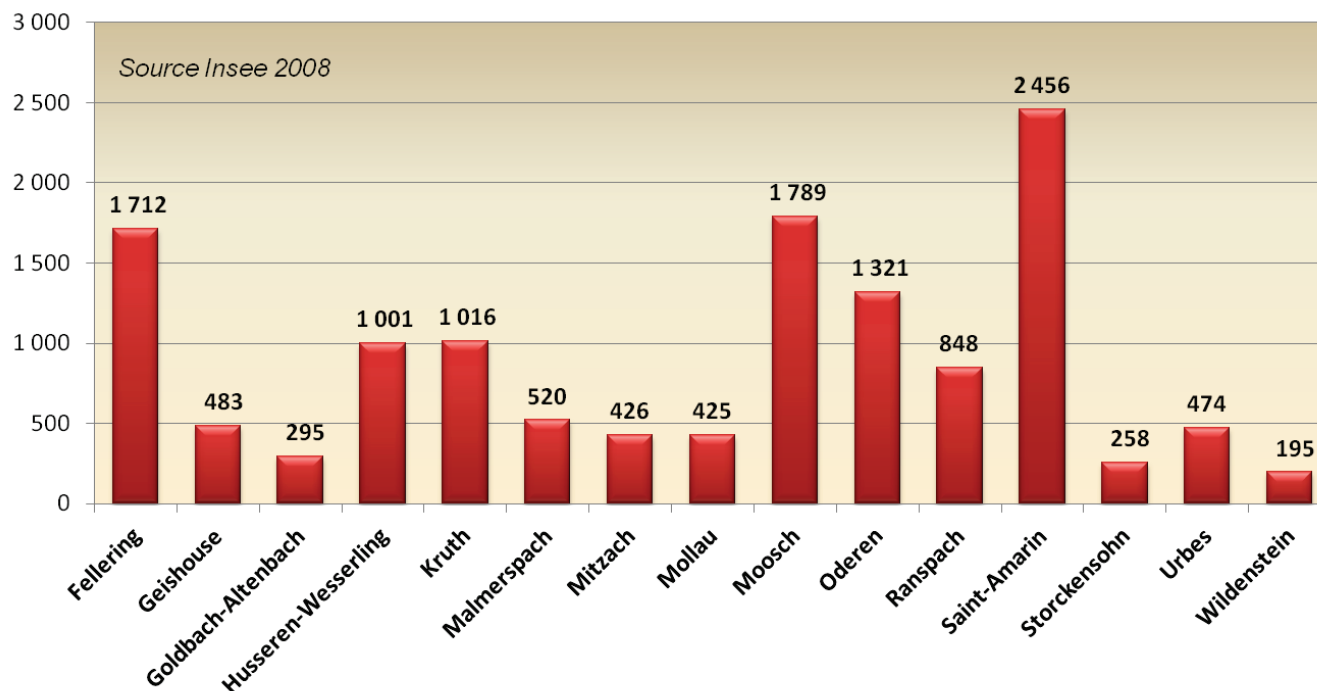
- COMMISSION DU 24 AVRIL 2012 : PRESENTATION DU PROGRAMME D' ACTIONS**

DIAGNOSTIC

La population

La Communauté de Communes compte 13219 habitants au recensement de 2008 (population résidant habituellement sur ce territoire). Elle compte six communes avec plus de 1000 habitants :

- Saint-Amarin
- Moosch
- Fellingring
- Kruth
- Husseren-Wesserling
- Oderen



Un peu plus de 13 000 habitants sur l'ensemble de la Communauté de Communes

Les chiffres de population correspondent à l'ensemble des personnes dont la résidence habituelle se situe sur le territoire considéré au recensement 2008

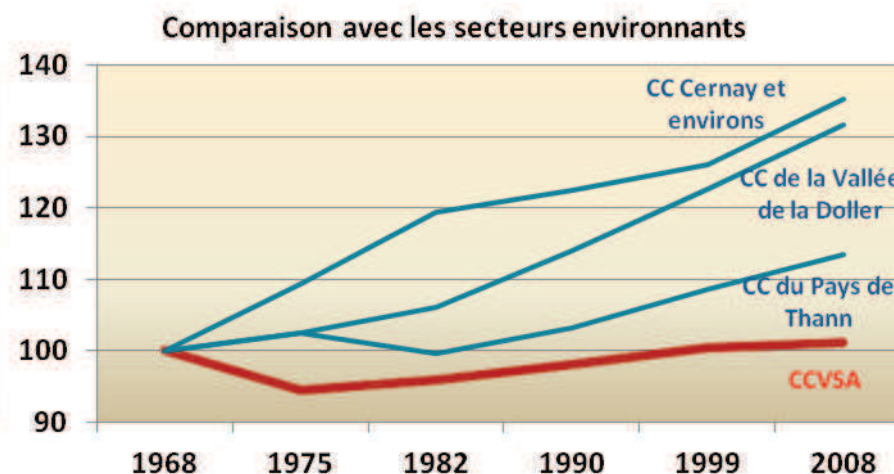
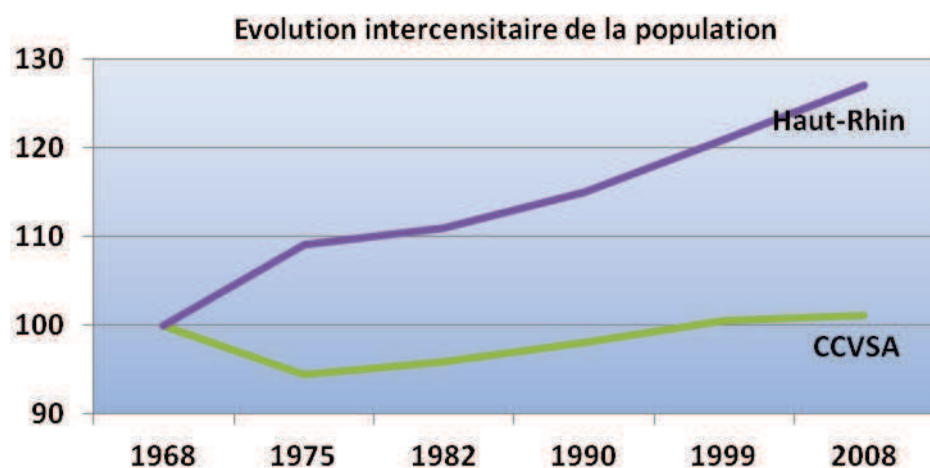
Une population en stagnation

→ Une population en légère croissance entre 1975 et 1999, mais qui stagne depuis.

En 1968 la population de la CCVSA représentait 2,2% de la population haut-rhinoise, en 2008 elle est à 1,8% . Alors que la population haut-rhinoise croît, celle de la vallée de Saint-Amarin est en stagnation : d'abord en baisse de 1968 à 1975, elle s'accroît pour ne retrouver son niveau de 1968 qu'en 1999.

→ Croissances inégales au sein du Pays de la Thur/Doller

Alors que les Communautés de Communes de Cernay, du Pays de Thann et de la Doller connaissent des progressions, la CCVSA ne suit pas le même mouvement.



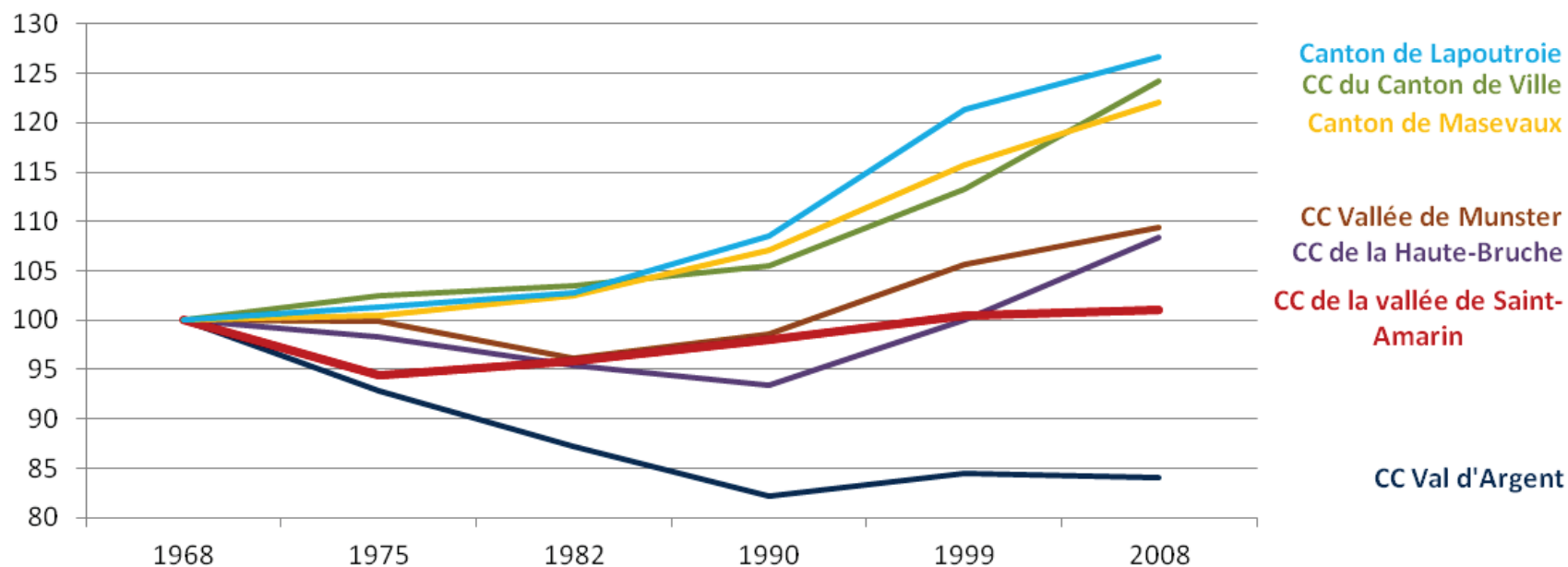
Source Insee 2008, base 100 en 1968

Comparaisons avec d'autres vallées vosgiennes

	Population 2008
CC Val d'Argent	10 245
CC Vallée de Munster	16 769
CC du Canton de Ville	10 710
CC de la Haute-Bruche	20 175
CC de la vallée de Saint-Amarin	13 219
Canton de Masevaux	11 643
Canton de Lapoutroie	10 125

Comparée aux autres vallées vosgiennes, la CCVSA, en termes d'évolution de la population, est située parmi les secteurs en stagnation : en effet, dans l'ensemble des vallées vosgiennes, on connaît une croissance de la population, ce qui n'est pas le cas de la CCVSA.

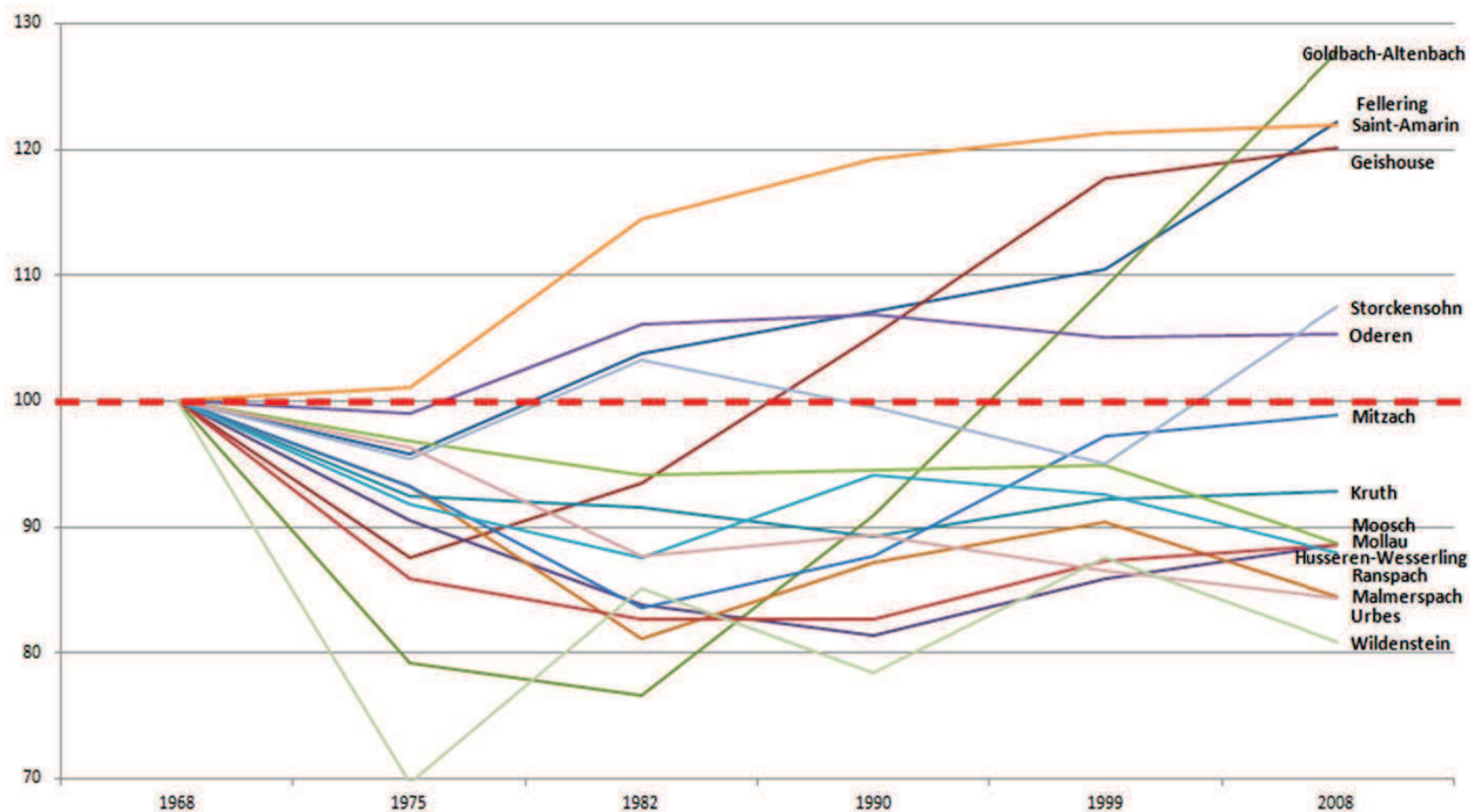
Elle n'est toutefois pas en décroissance, comme la vallée de Sainte-Marie-aux-Mines.



Des évolutions diverses selon les communes

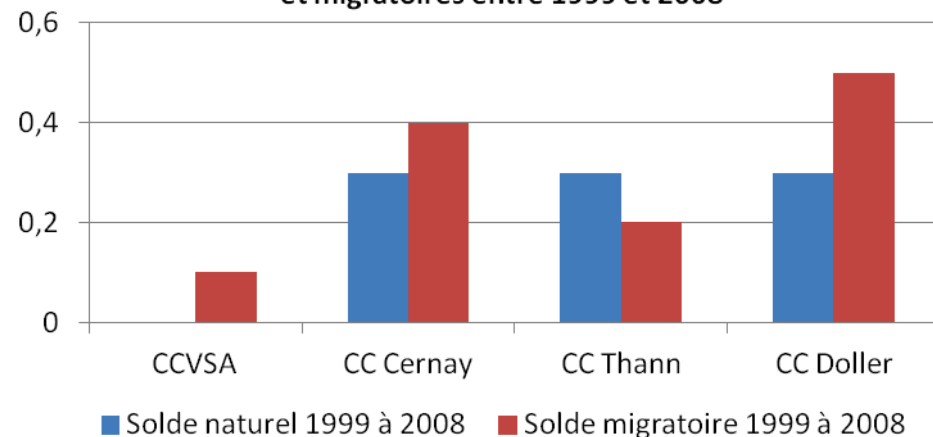
Au sein de la CCVSA, les évolutions de population sont toutefois diverses :

- Les communes de montagne connaissent les croissances les plus élevées (Goldbach, Geishouse), ainsi que Fellingering et Saint-Amarin
- Les communes de fonds de vallée et le long de la RN 66 sont en décroissance ou stagnation (Wildenstein, Urbes, Moosch, Malmerspach...)



Soldes naturels et migratoires

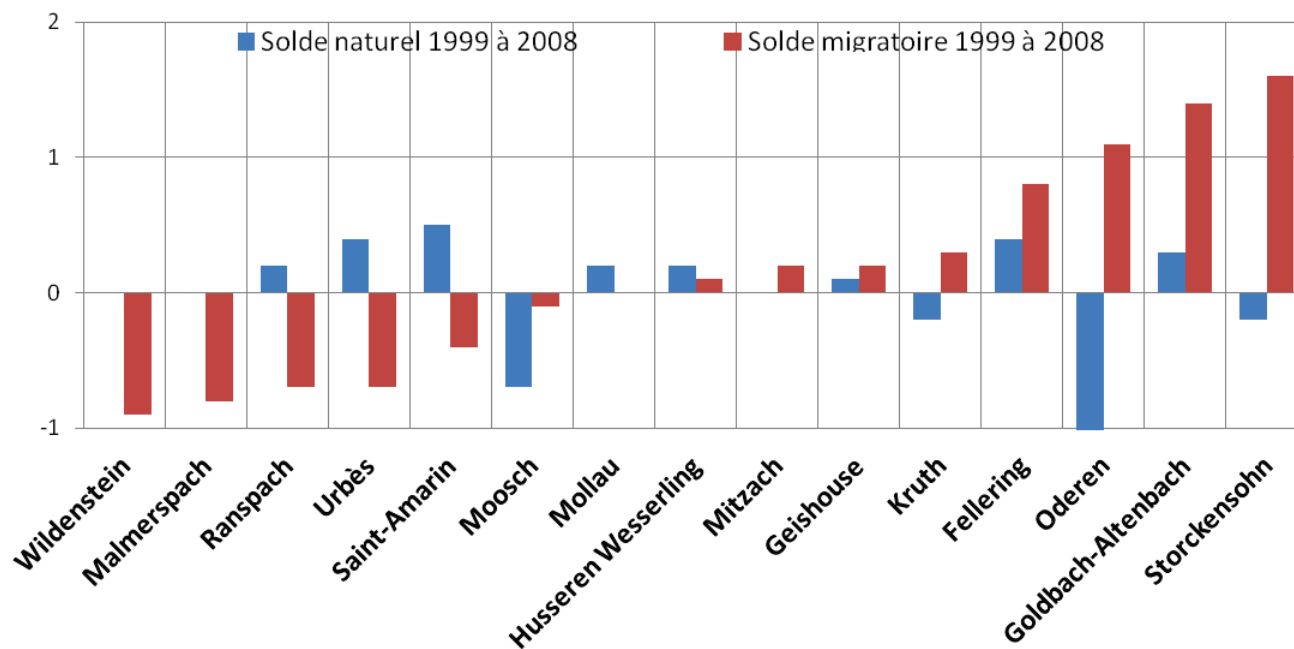
Variations annuelles moyennes dues aux soldes naturel et migratoires entre 1999 et 2008



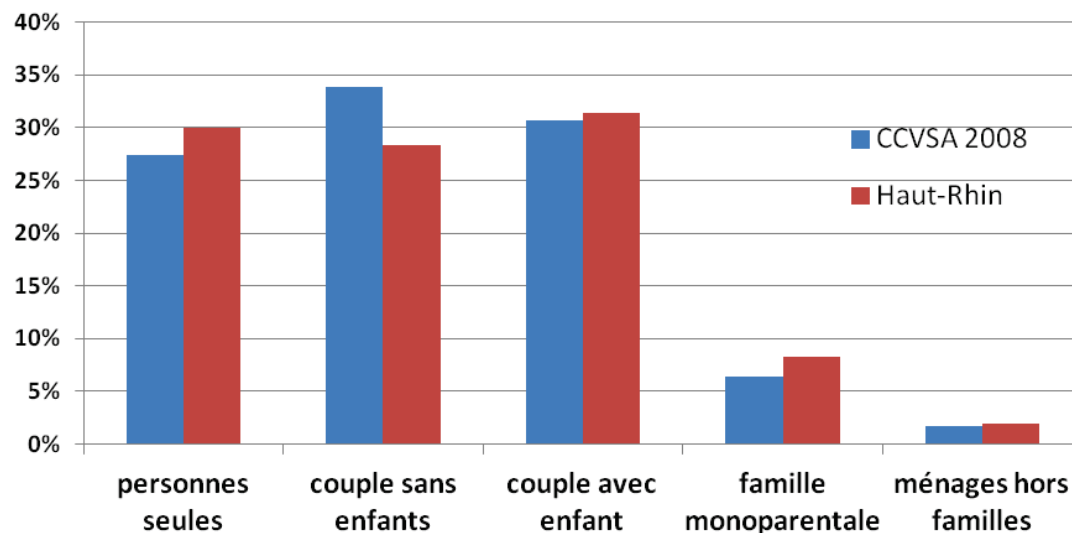
La stagnation de la population de la CCVSA s'explique à la fois par un solde naturel nul et un faible solde migratoire : comparés à ses voisines, ces deux indicateurs démarquent la CCVSA.

Toutefois, les situations sont assez diverses, avec des communes qui perdent des habitants et d'autres qui en gagnent :

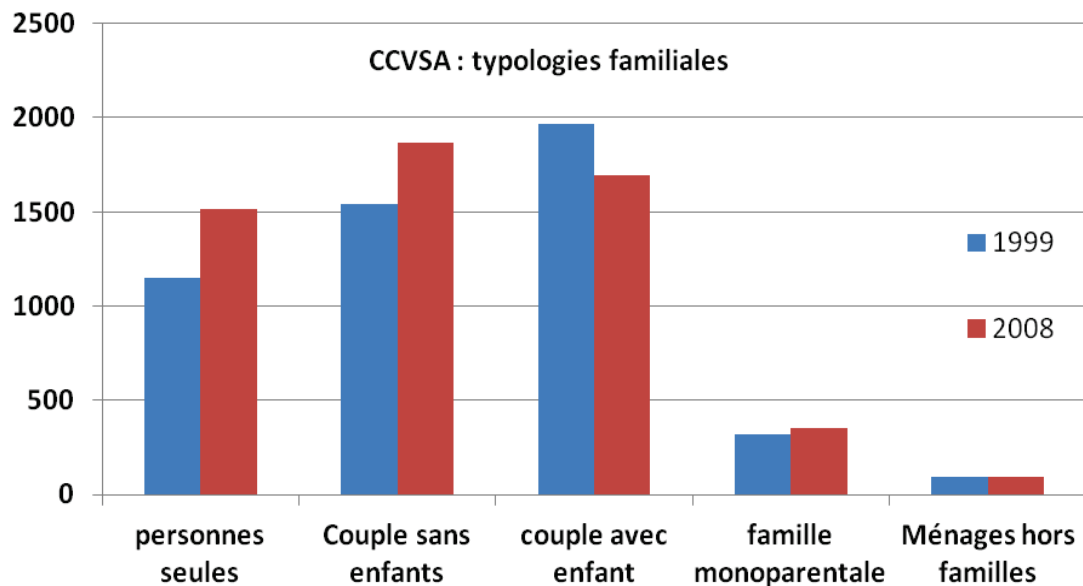
- Des communes comme Fellingring, Oderen, Goldbach et Storckensohn ont ainsi des soldes migratoires nettement positifs
- Alors que des communes comme Wildentein, Malmerspach, Ranspach ou Urbès perdent des habitants



Les typologies familiales

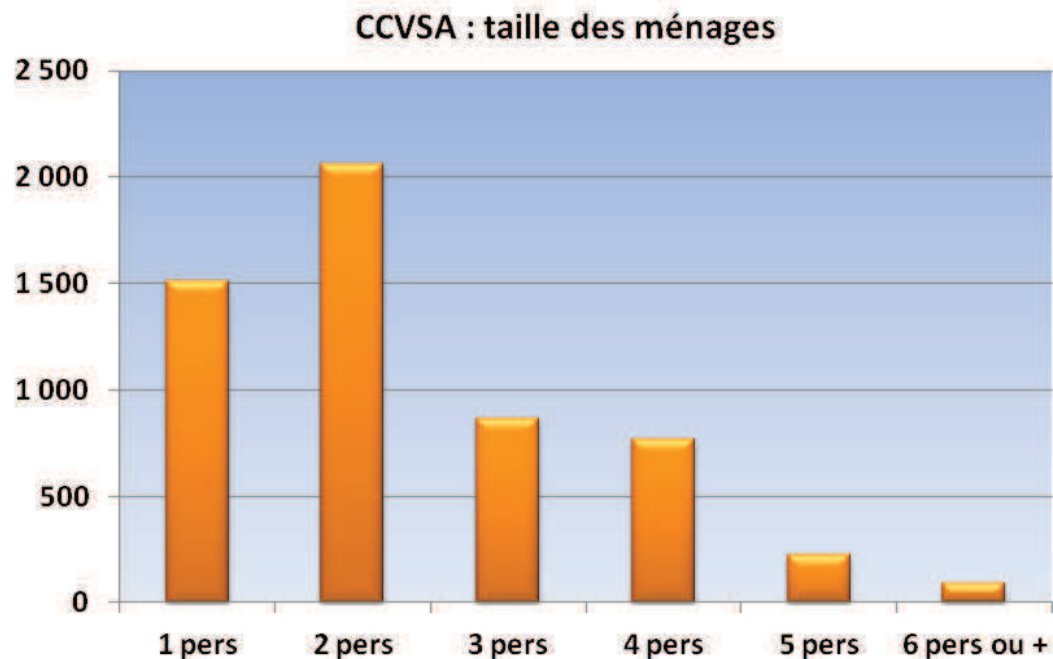


Les typologies familiales sont sensiblement les mêmes en proportion que celles du département, avec néanmoins une proportion plus importante de couples sans enfants sur la Vallée de Saint-Amarin



L'évolution des typologies familiales montre une forte progression de personnes seules sur la vallée, ainsi que des couples sans enfants, caractéristique du vieillissement de la population

Source : INSEE 2008

La taille des ménages

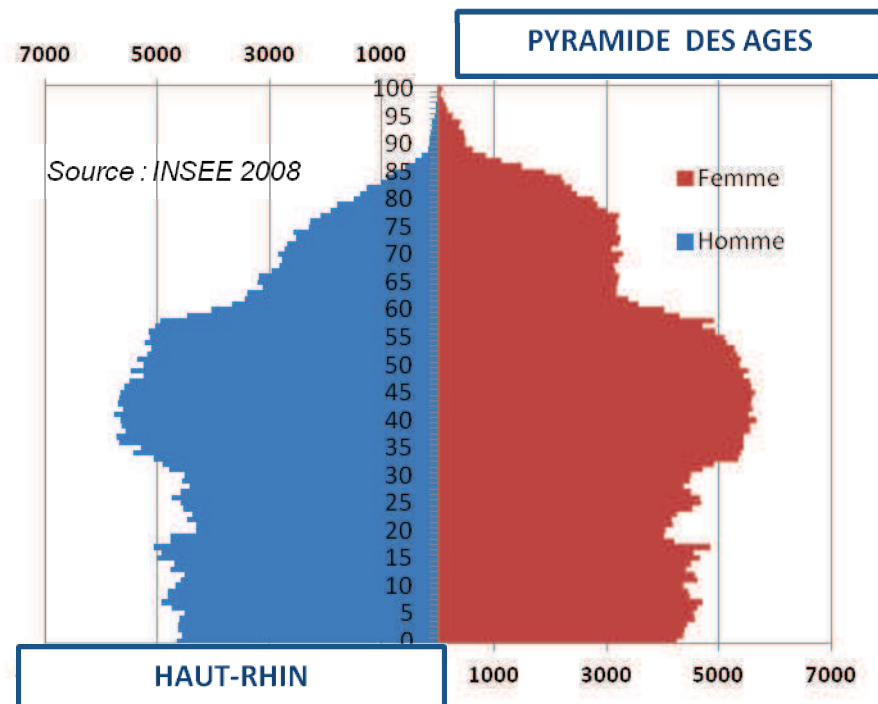
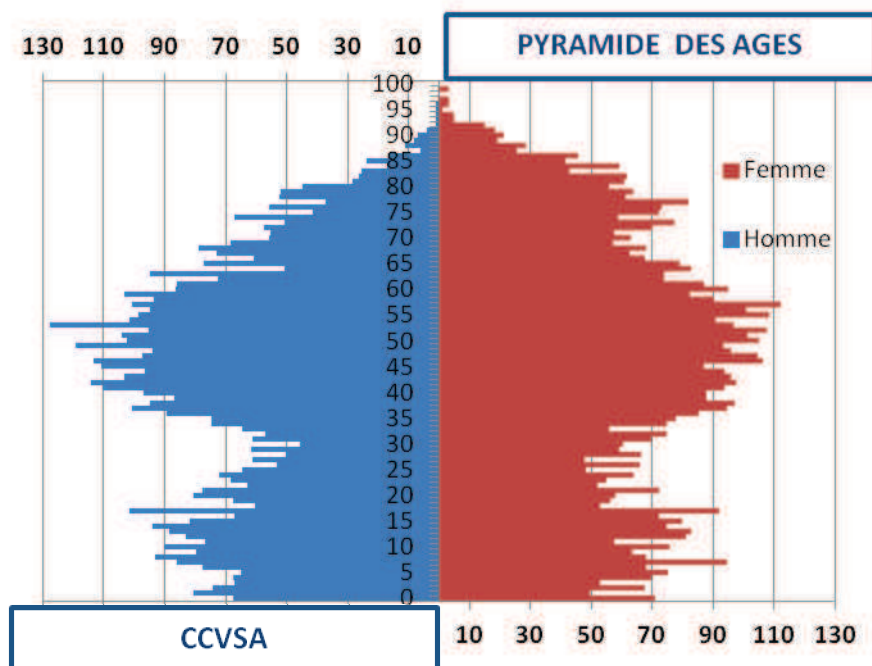
Les ménages sont en général de petites tailles : 65% des ménages comptent une à deux personnes (64% sur le Haut-Rhin)

La taille des ménages a diminué ces quarante dernières années : de 3,2 à 2,4 personnes par ménage sur le territoire de la CCVSA (le même phénomène est constaté sur l'ensemble du département)

Les projections de l'INSEE indiquent que la taille des ménages continuera à baisser dans les années à venir : elle passerait pour la France entière de 2,3 à 2,16 ou 2,14 à l'horizon 2019 selon les hypothèses.

En partant de l'hypothèse que la vallée de Saint-Amarin suive le même mouvement, cela entrainerait automatiquement, à population constante, autour de 400 ménages supplémentaires du seul fait de cette baisse de la taille des ménages, voire autour de 600 en supposant que cette baisse rejoigne la projection nationale moyenne

Faible représentation des jeunes

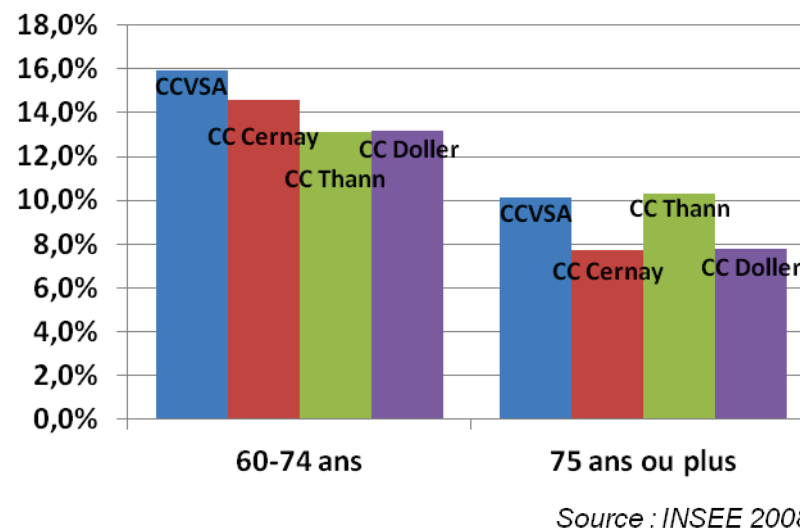
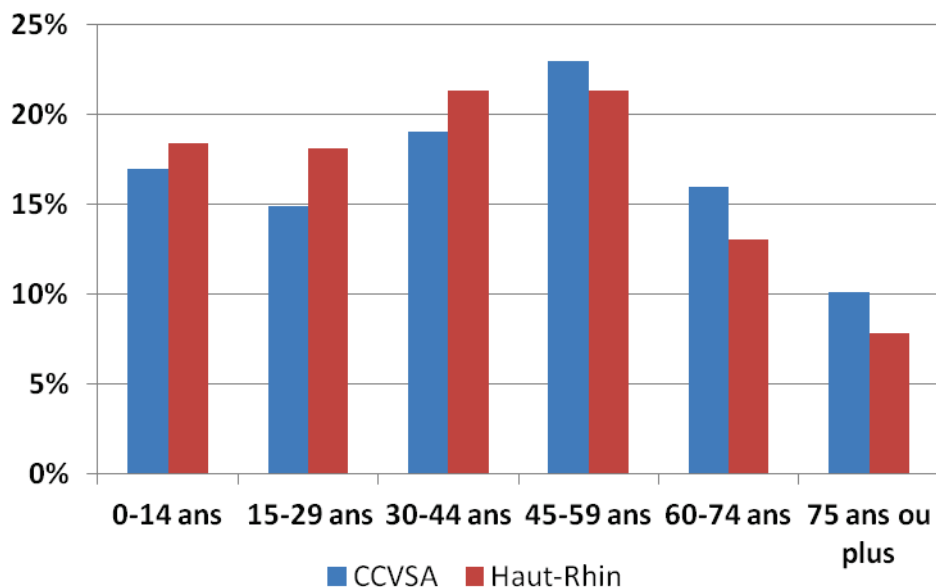


La pyramide des âges de la CCVSA traduit la tendance au vieillissement de la population :

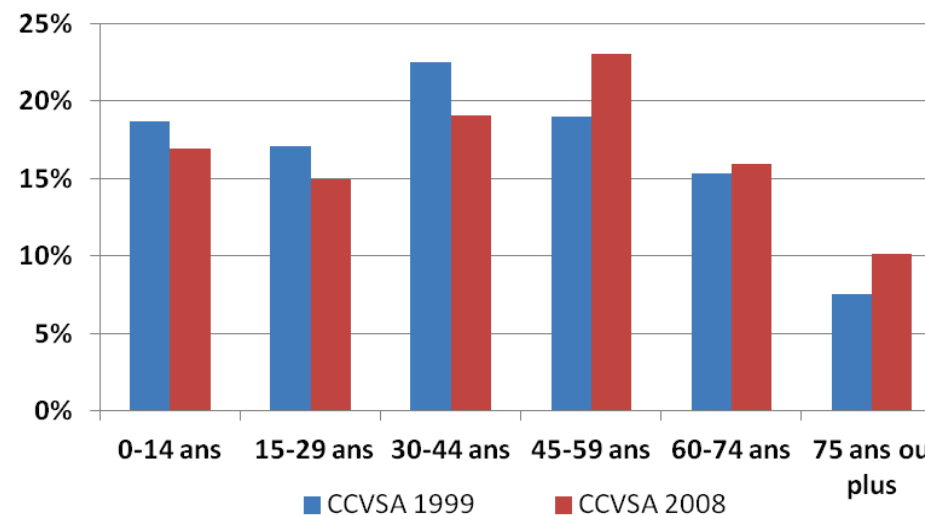
- La CCVSA compte 26% de 60 ans et plus contre 20% pour l'ensemble du département
- Les jeunes enfants de moins de 5 ans sont peu représentés
- Les classes d'âge entre 20 et 40 ans sont également peu représentées

jeunes de moins de 20 ans	CCVSA	22,5%
	Haut-Rhin	24,8%
personnes de 60 ans et plus	CCVSA	26,0%
	Haut-Rhin	20,4%

Une population vieillissante

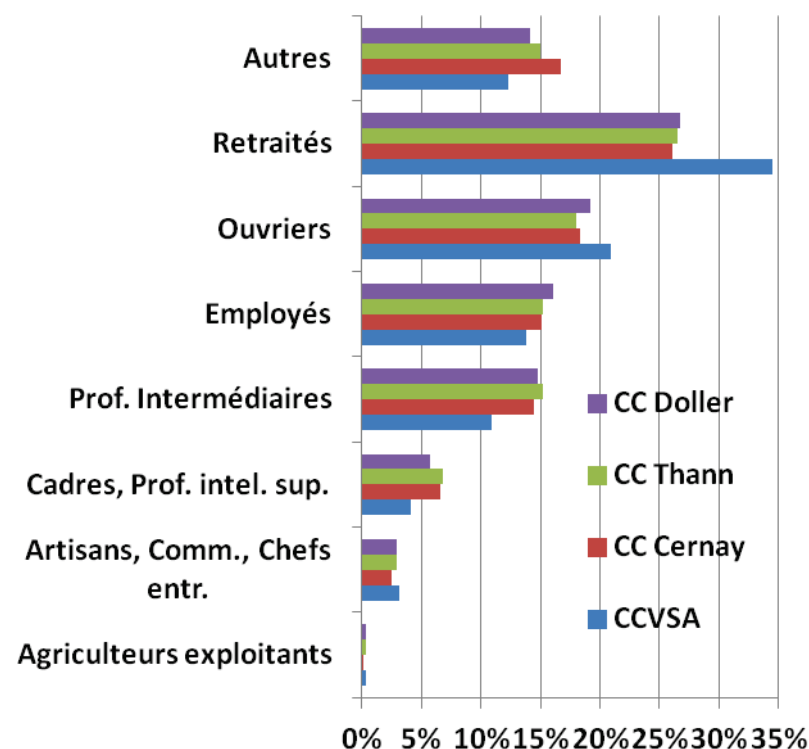
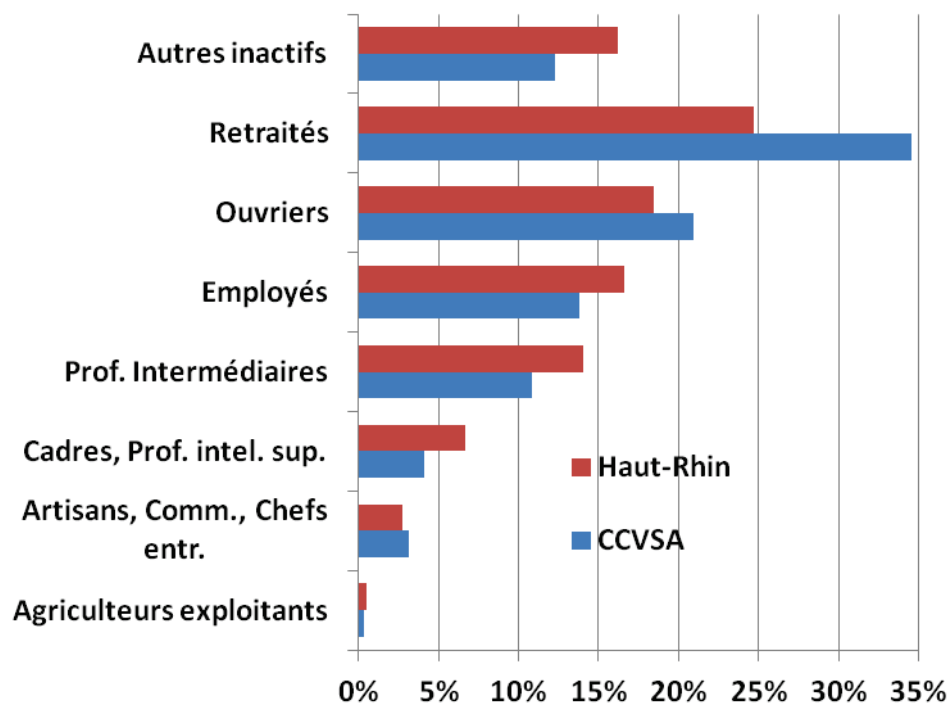


- Cette tendance au vieillissement se confirme en comparant les tranches d'âge entre les recensements : les 60 ans et plus, qui représentaient 22% de la population en 1999, composent 26% de la population en 2008
- La progression des 60 ans et plus entre les recensements de 1999 et 2008 y est plus rapide que la moyenne départementale (Haut-Rhin : 18,8% en 1999 et 20,8% en 2008)
- Comparée aux territoires voisins des autres Communautés de Communes du pays de la Thur-Doller, la CCVSA compte en proportion davantage de personnes âgées et autant de 75 ans et plus que la Communauté de Communes de Thann



Une population à dominante retraitée et ouvrière

Population de 15 ans ou plus : catégories socioprofessionnelles



Les retraités représentent 35% sur la CCVSA contre 25% pour l'ensemble du département.

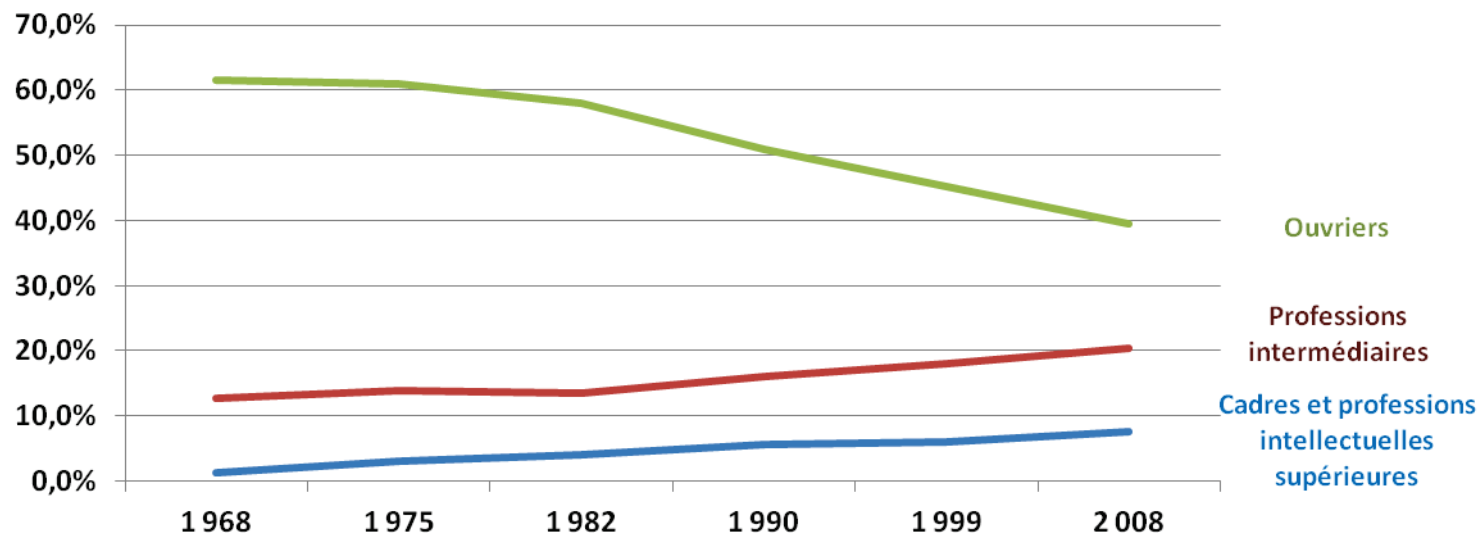
Le poids des retraités distingue également nettement la CCVSA des autres Communautés de Communes du Pays de la Thur Doller.

Concernant les catégories sociales actives, il est à relever une proportion plus importante d'ouvriers (comparée au Haut-Rhin ou aux communautés de communes limitrophes, et a contrario une proportion moins importante de cadres intermédiaires et supérieurs

Source : INSEE 2008

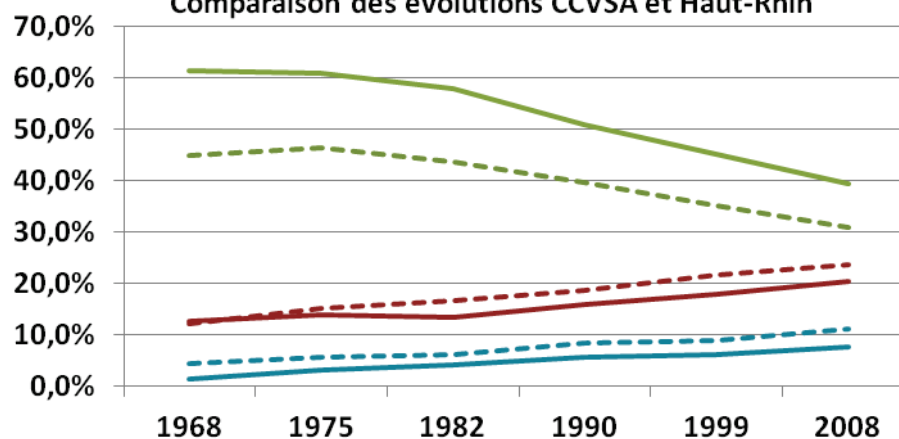
Evolution des compositions socioprofessionnelles

CCVSA : Evolution du poids des cadres et ouvriers au sein de la population active

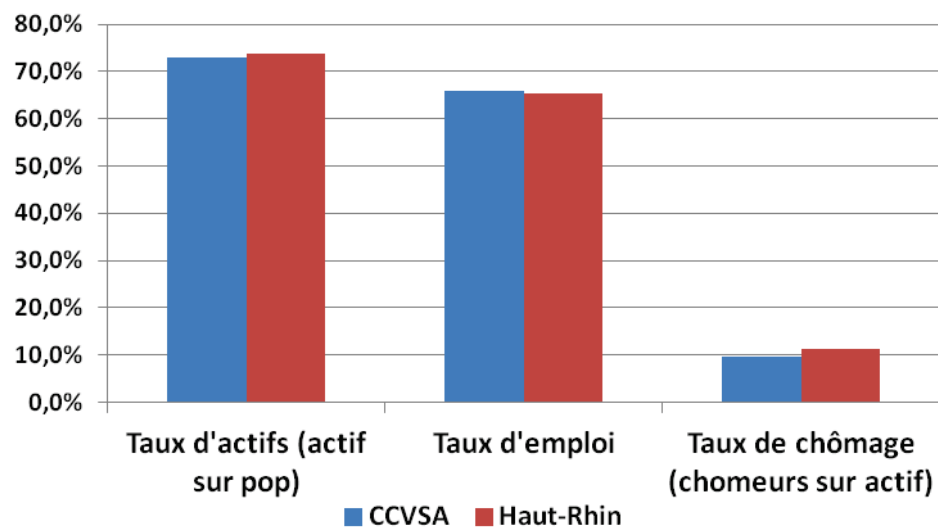


La proportion des cadres augmente, celle des ouvriers baisse. Cette dynamique est sensiblement la même que pour l'ensemble du département, ces proportions évoluant dans le même sens tout en maintenant les écarts entre la CCVSA et l'ensemble du département. C'est ainsi que, même avec une baisse de la part des ouvriers au sein de la population, cette proportion reste quand même plus importante sur la CCVSA que pour l'ensemble du département.

Comparaison des évolutions CCVSA et Haut-Rhin

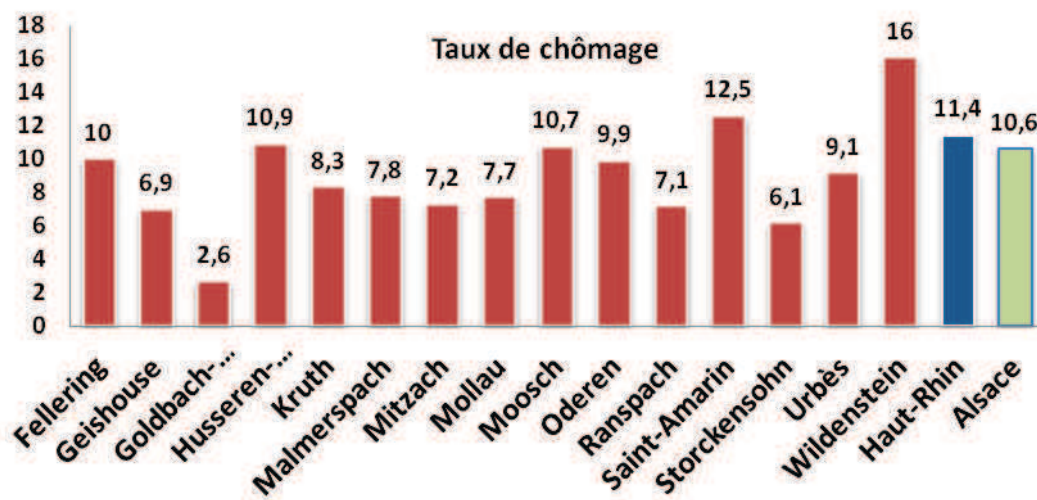


L'emploi



- Les taux d'activité et d'emploi sont sensiblement les mêmes sur la CCVSA que sur l'ensemble du département ; le taux de chômage, en 2008, y est même légèrement inférieur
- Mais le nombre d'emplois est en baisse sur la CCVSA : 3900 en 1999, 3200 en 2008
- Et le taux de chômage progresse plus vite sur la vallée, de 5,7% en 1999 à 9,8% en 2008, que sur l'ensemble du département (de 8,7% à 11,4%)

Source : INSEE 2008



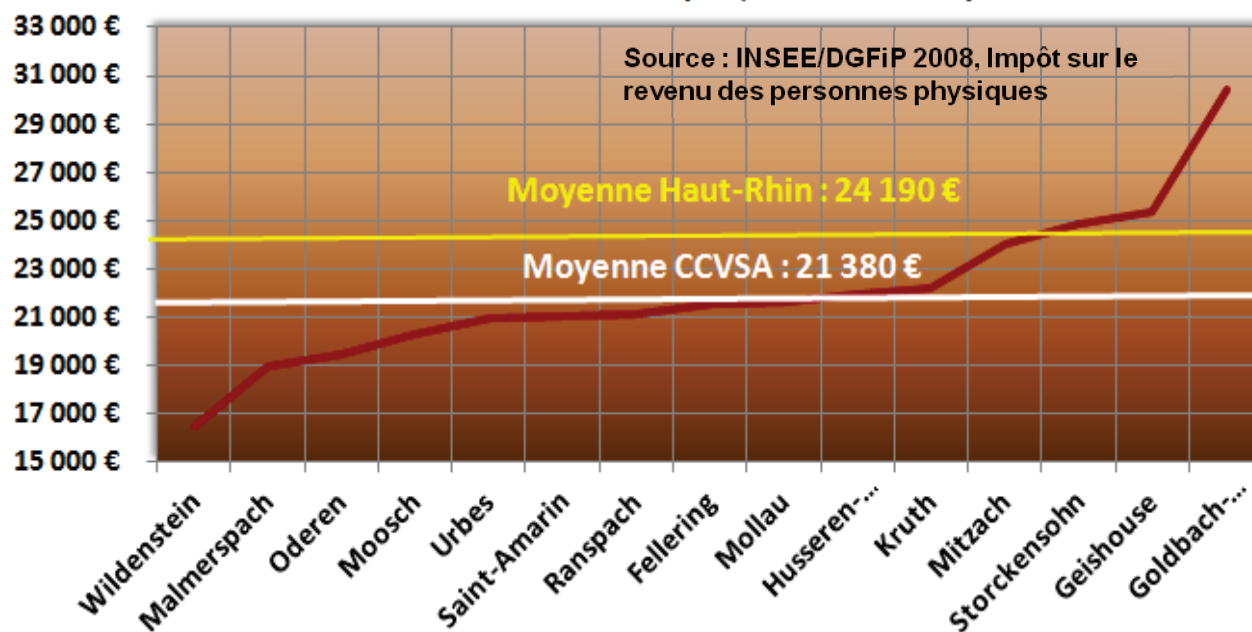
CCVSA	année 2008
Nombre d'emplois dans la zone	3 239
Actifs occupé résidant dans la zone	5 520
Indicateur de concentration d'emploi	58,7

CC Cernay	121,7
CC Thann	78,8
CC Doller	68,1

L'indicateur de concentration d'emploi est égal au nombre d'emplois dans la zone pour 100 actifs ayant un emploi résidant dans la zone.

Revenus nets déclarés moyens, ensemble des foyers fiscaux

Source : INSEE/DGFIP 2008, Impôt sur le revenu des personnes physiques



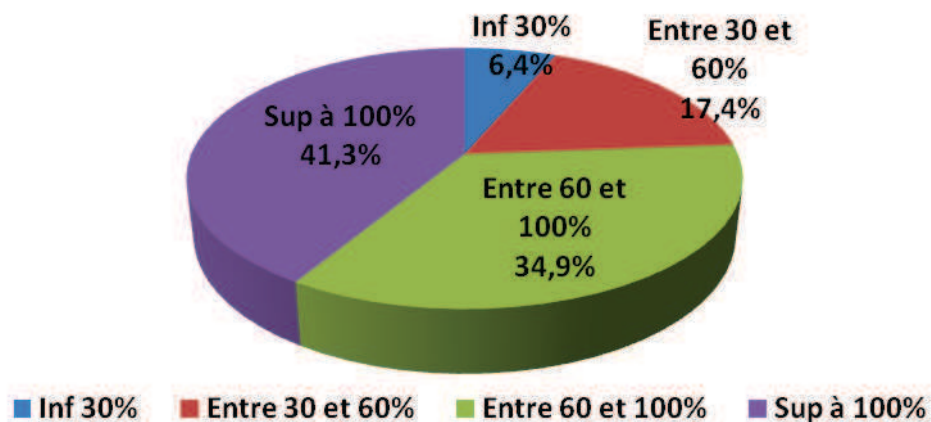
A titre de comparaison :

- CC Thann : 23 750 €
- Thann : 21 602 €
- CC Cernay : 22 393 €
- Cernay : 20 087 €
- CC Doller : 23 874 €

Autres vallées :

- Val d'Argent : 19 314 €
- CC Munster : 22 311 €
- Vallée Haute-Bruche : 20 612 €

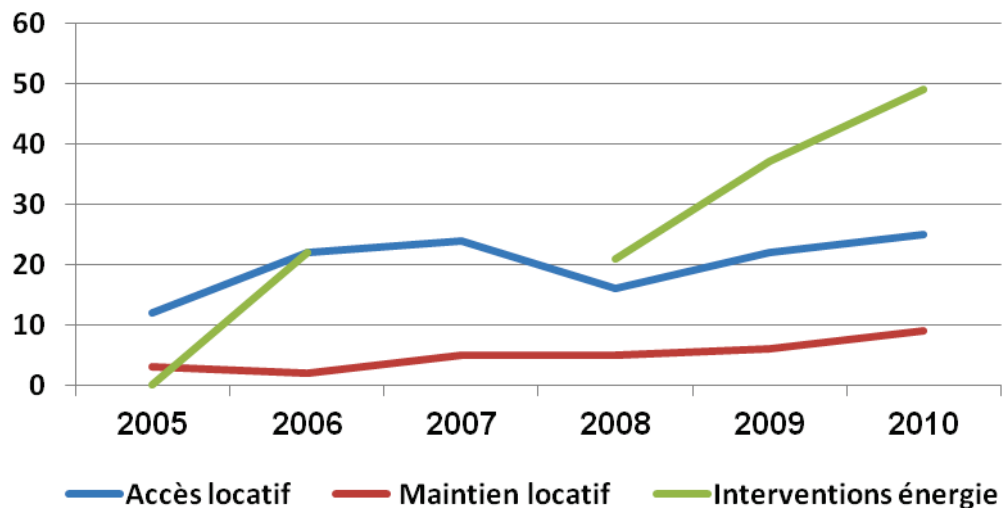
Ménages par rapport aux plafonds de ressources HLM



- Les ressources des habitants de la vallée de Saint-Amarin, sont dans l'ensemble inférieures aux ressources moyennes des haut-rhinois. Dans les localités de montagne, ces ressources sont toutefois plus élevées
- Près de 60% des ménages ont des ressources situées en-dessous du plafond HLM, et un quart ont des ressources à 60% de ce plafond HLM

La précarité énergétique

Nombre d'interventions du FSL

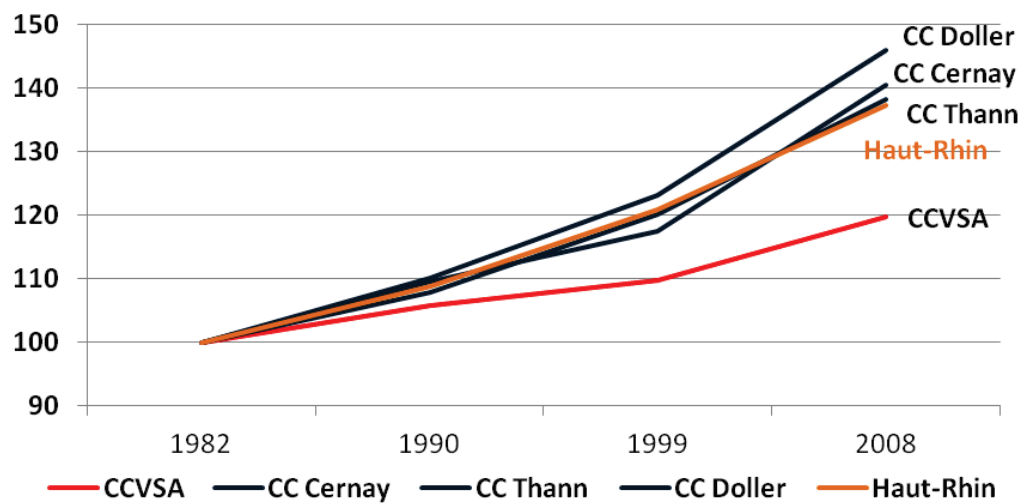
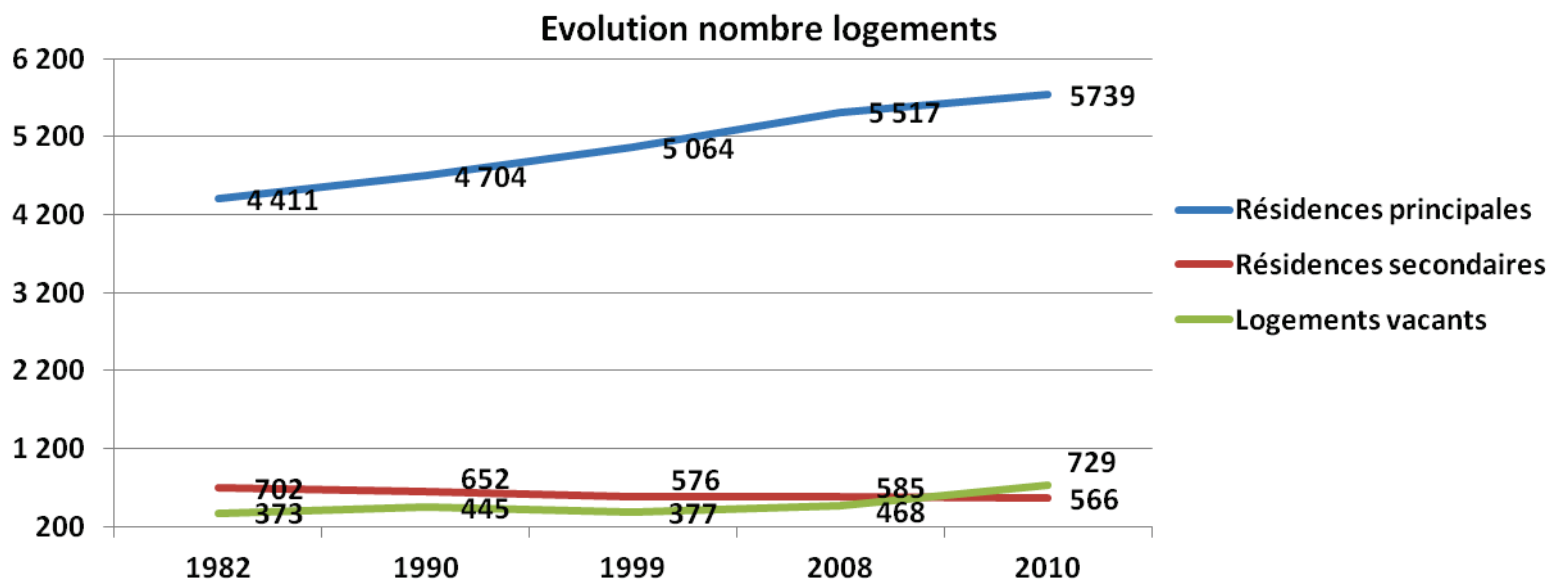


Les interventions du FSL concernant la précarité énergétique sont en hausse. Cette hausse est également sensible pour l'ensemble du département

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Accès locatif	12	22	24	16	22	25
Maintien locatif	3	2	5	5	6	9
Interventions énergie		22	ND	21	37	49

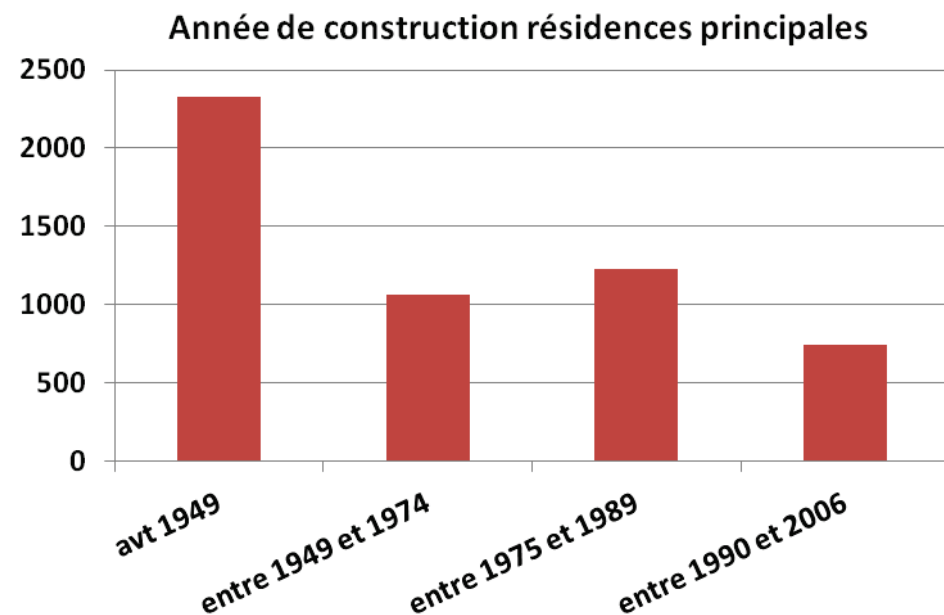
Source : ADIL/FSL

Un parc immobilier qui progresse



Le parc immobilier progresse en nombre, mais à un rythme moins important que sur les territoires voisins et comparé à la moyenne départementale.

Un parc immobilier ancien

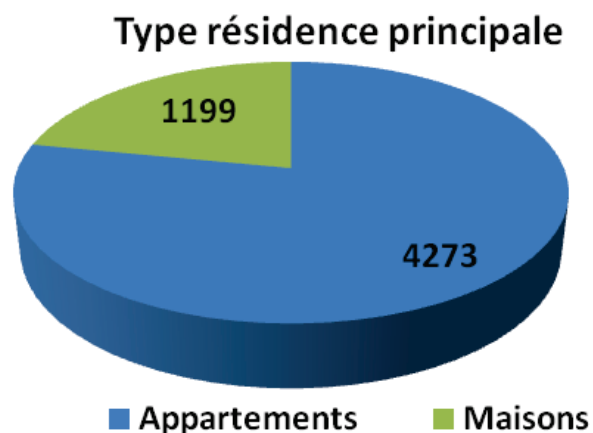


Le parc immobilier de la CCVSA est essentiellement ancien :

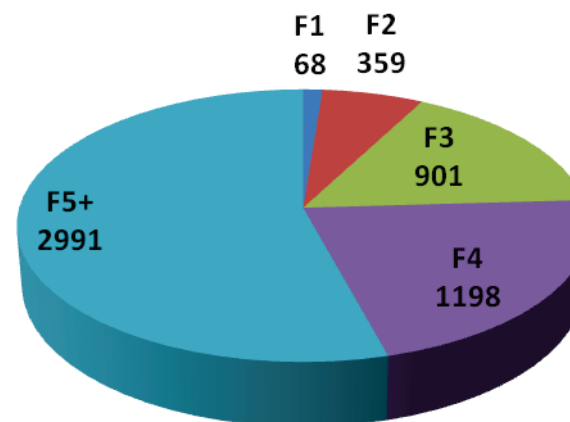
- 43% des logements ont été construits avant 1949
- 14% des logements ont été construits après 1990

Les maisons représentent 80% des logements

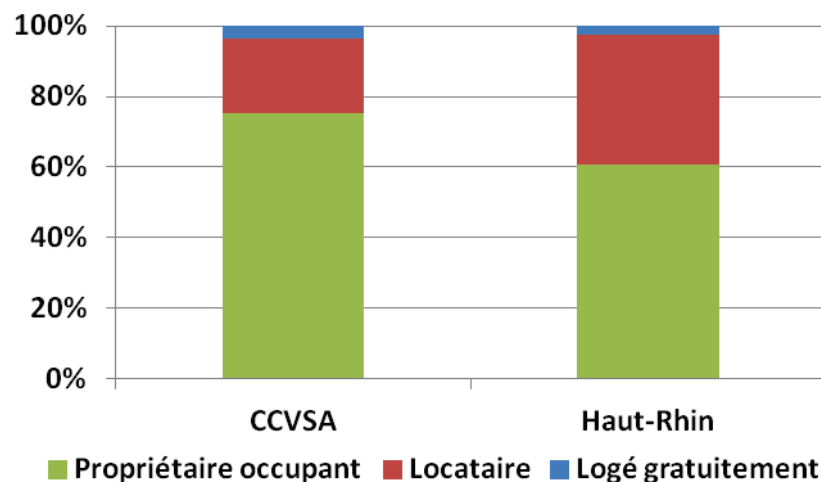
Plus de la moitié des logements sont des F5+, plus des trois quart sont des F4+.



Typologie des logements



Des propriétaires occupants

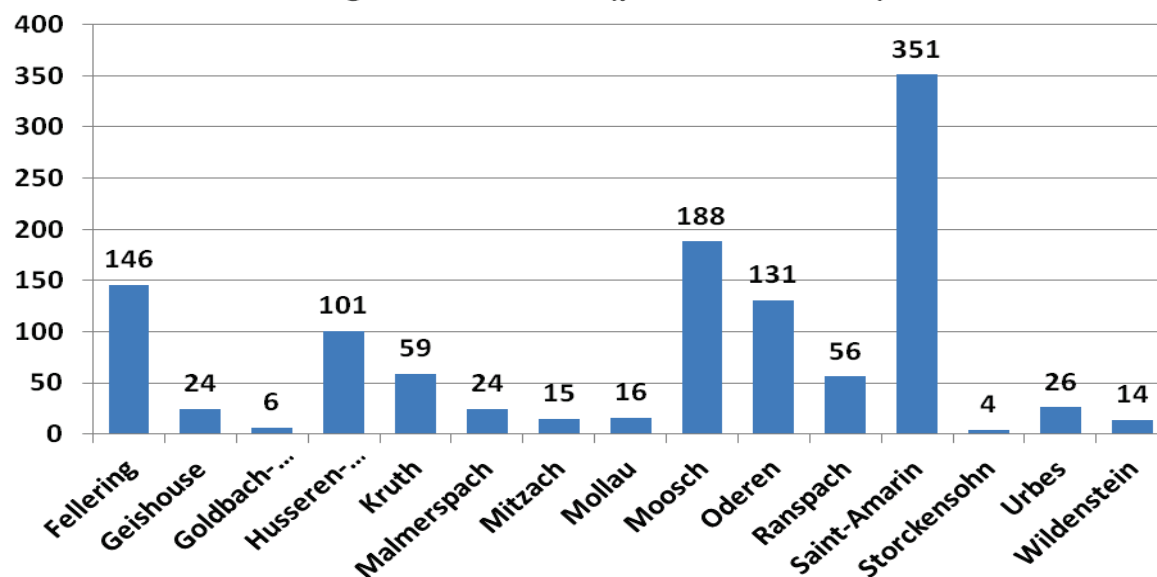


Le parc immobilier est essentiellement occupé par des propriétaires occupants : 4000 propriétaires pour 1000 locataires

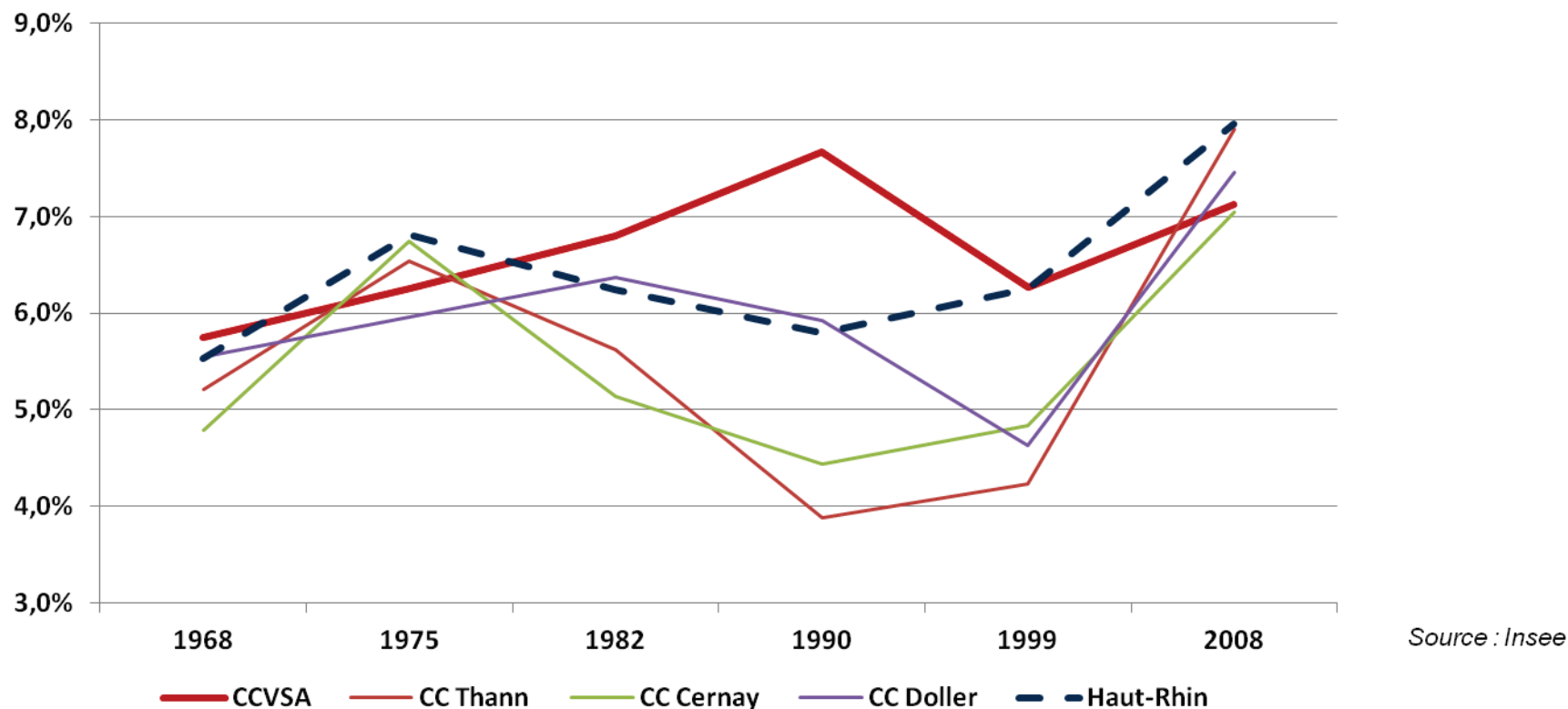
Cinq communes concentrent ce parc locatif : Saint-Amarin, Moosch, Fellingring, Husseren et Oderen (77% du parc locatif)

Ces 5 communes concentrent également l'essentiel du parc locatif social (87%)

Les logements locatifs (privés et sociaux)



Source : INSEE

Une vacance augmentant tendanciellement

Les données statistiques sur la vacance mesurent les logements vides au moment du recensement, qu'ils le soient en raison de la rotation, par défaut d'occupant ou en raison de leur état. Elles ne traduisent en conséquence pas la vacance structurelle, une partie de la vacance enregistrée étant conjoncturelle (rotation). Il n'en reste pas moins que les tendances peuvent être évaluées sur la durée et elles montrent une augmentation de cette vacance sur la vallée, mais avec au final un taux proche des communautés de communes voisines et de la moyenne du Haut-Rhin

Les programmes d'intérêt général (PIG)

PIG 2007-2010

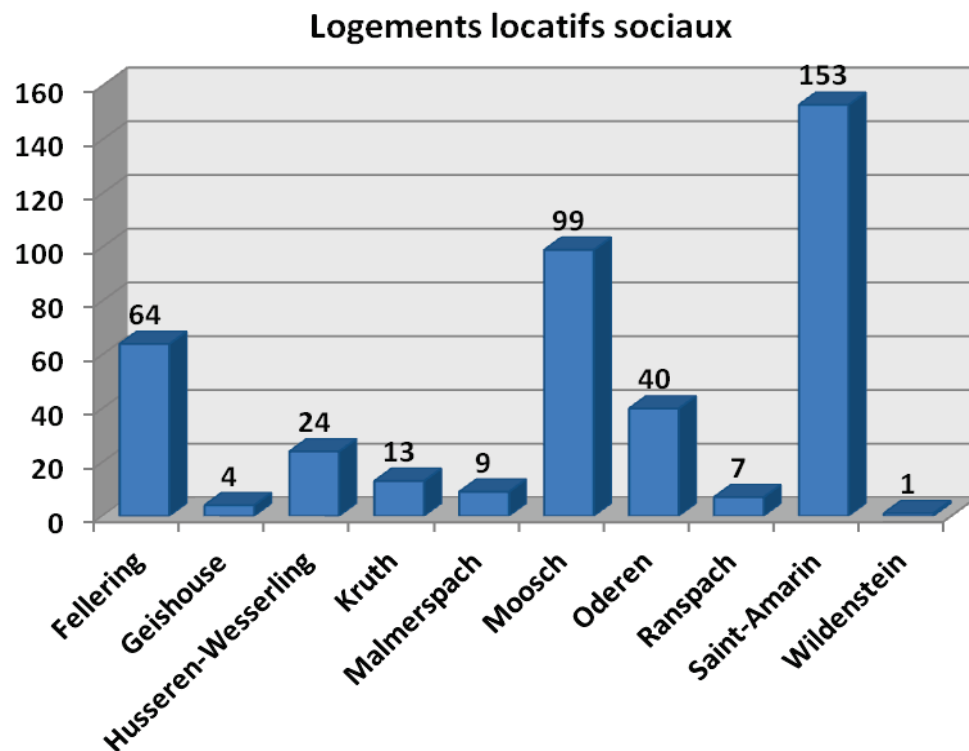
	Nombre contacts	Nombre logts PO	Nombre logts PB	nombre dossiers engagés	Localisation	Nombre logts	Dont vacants	Montants travaux éligibles	Subvention ANAH	Subvention CG	Prime vacance
PIG Lutte contre habitat indigne	5	2	34	2	Husseren-Wesserling Barrette Bât. 5 Parc Wesserling SCI La	16	16	1 166 057 €	379 353 €		32 000 €
					MOOSCH 6 / 8 rue de la Mine d'Argent SCHMIDLIN						
PIG loyers maîtrisés	10		15	4	Un dossier Geishouse	4		100 961 €	26 708 €		
					Deux dossier Husseren Wesserling						
					Un dossier Saint-Amarin						
PST 2008 - 2011	3		6	2	Un dossier Moosch	5	2	188 873 €	99 450 €	28 475 €	10 000 €
					Un dossier Saint-Amarin						

Trois Programmes d'Intérêt Général (PIG) avaient été mis en place sur le département en 2007 - 2010 (hors M2A) : le PIG « Lutte contre l'Habitat Indigne », le PIG pour la production de logements à loyers maîtrisés, le PIG pour la production de logements à loyers très social. Ces 3 dispositifs se sont achevés au 31/12/2011 et le CG68 a mis en place un nouveau programme 2012-2014 répondant aux priorités actuelles de l'ANAH : la précarité énergétique (PO) et l'habitat indigne.

Le tableau ci-dessous recense les dossiers PIG réalisés dans la période 2007 - 2010. Le nombre de logements concernés sur 4 ans est faible : 25 logements. Néanmoins, comparé aux chiffres départementaux, on peut retenir que le territoire de la CCVSA regroupe :

- 14% des logements subventionnés au titre du PIG LHI (et 7,8% des subventions) : concerne 2 opérations de 8 logements chacune
- 13% des logements subventionnés au titre du PST (et 9% des subventions)

Les logements locatifs sociaux



Nombre de logements locatifs sociaux	414
Taux de logements sociaux en % par rapport aux résidences principales	7,2
Logements sociaux construits avant 1969 en %	19,6
Logements sociaux construits après 1990 en %	13,5

La CCVSA compte 414 logements locatifs sociaux au 1^{er} janvier 2010, soit 7,2% des résidences principales.

Trois communes concentrent les trois quarts de ces logements :

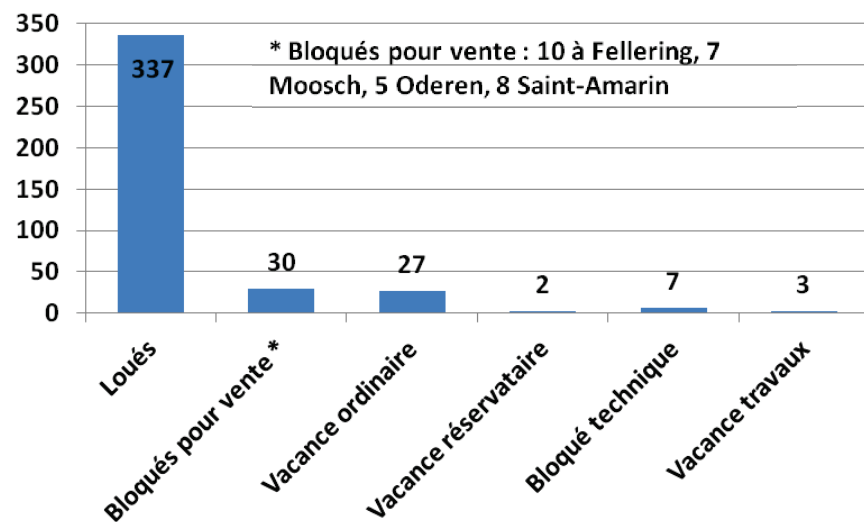
- Fellingring : 8.3%
- Moosch : 12.6%
- Saint-Amarin : 14.4%

Les logements locatifs sociaux

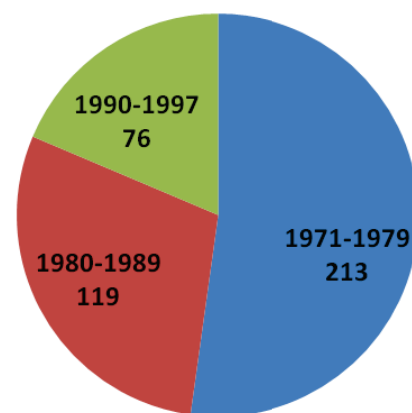
Ce parc locatif social est géré par DOMIAL. Une trentaine de logements sont vacants (octobre 2011). Il est à remarquer, qu'en plus de la vacance de relocation, une trentaine de logements sont bloqués pour la vente.

Ce patrimoine locatif social, essentiellement construit dans les années 70 et 80, compte surtout des F2 et des F3.

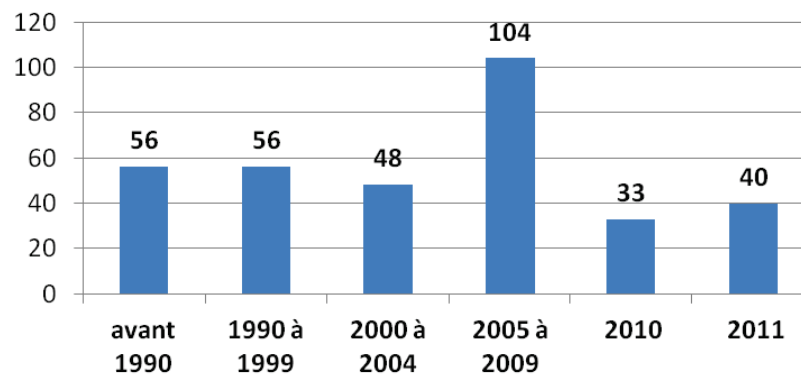
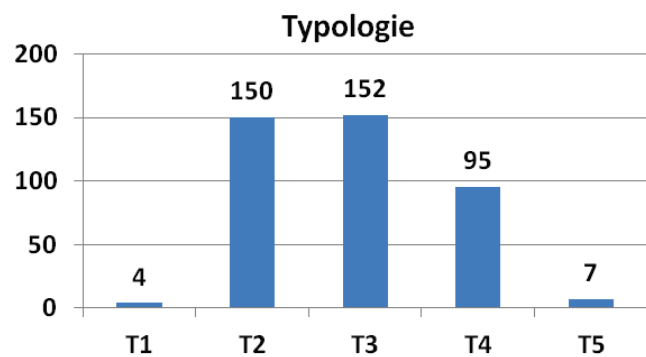
La rotation est relativement importante : un cinquième des locataires de logements sociaux y ont emménagé depuis 2 ans ou moins.



Ancienneté du patrimoine locatif social



Ancienneté d'occupation



Source : DOMIAL

La demande locative sociale

La demande, telle qu'elle est exprimée dans le cadre du n° unique de la demande est faible et en baisse, que ce soit la demande exprimée par des résidents de la zone ou la demande exprimée par des ménages souhaitant un logement locatif social sur la zone

Années	Zone de résidence	Zone demandée	délai d'attribution
2008*	102	52	10,4
2009**	71	43	4,6
2010**	59	32	3,1

* Au 18 mars 2008

** Au 1^{er} janvier de l'année

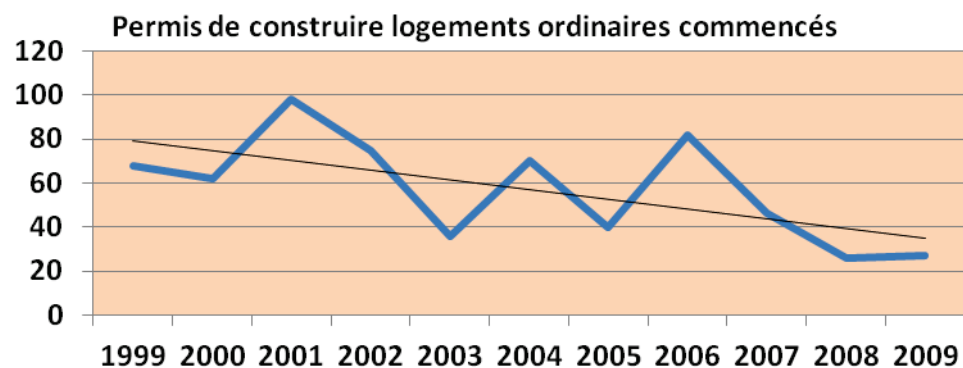
A titre de comparaison, au 1^{er} janvier 2011, le département du Haut-Rhin compte 13 500 demandeurs. Les ZOH de Colmar et de Mulhouse concentrent 66 % des demandeurs et représentent 75 % du choix des demandeurs

A titre de comparaison :

Sur la **zone Thann-Cernay**, le nombre de demandeurs (zone demandée) est de 458 pour 2307 logements locatifs sociaux
Soit un taux de pression de 20%

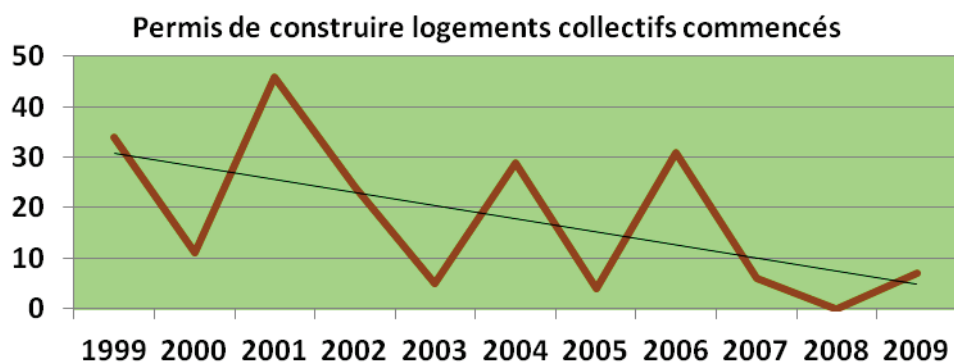
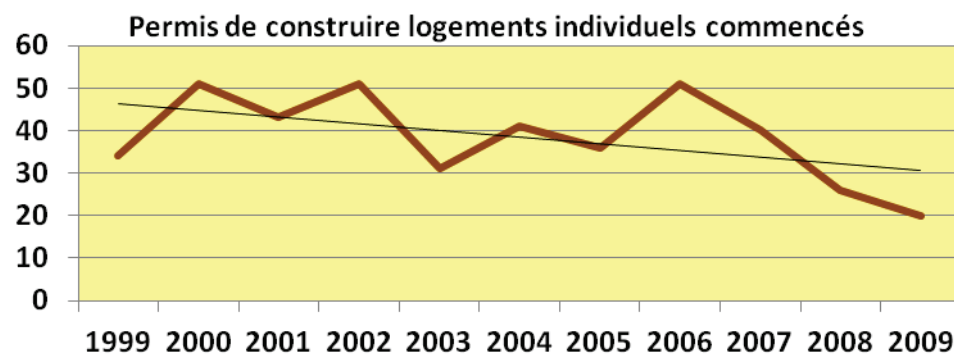
Sur la zone de la **vallée de Saint-Amarin**, le nombre de demandeurs est de 32 pour 414 logements
Soit un taux de pression de 8%

Les permis de construire



Sur les 10 dernières années on constate une tendance nette de baisse du rythme de la construction : sur la période 1999 – 2009 ce sont 630 permis de construire qui ont été commencés, avec un rythme inférieur à 50 par an à partir de 2007

Cette baisse est autant le fait des logements individuels que des logements collectifs



		Recensements INSEE				Projection								Nombre ménages suppl.	Annuel
		1990	1999	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
Nombre ménages		4708	5 076	5 515	5 683										
Hyp 1	Progression linéaire 1990 - 2010				5 700	5 750	5 800	5 850	5 900	5 950	6 000	6 050	367	46	
Hyp 2	Hypothèse population constante et diminution de la taille des ménages (de 2,4 à 2,2 pers par ménage)											333	42		

Logements supplémentaires entre 1999 et 2008 (insee)	553	Différence constante entre 2018 et 2011 (= disparition de logement)	-44
PC commencés entre 1999 et 2008 (sitadel)	603		

Hyp : 7700 logts en 2018 et tx résidence secondaire à 8%, soit 584 RS pour 566 en 2008)

Hypothèse différentiel résidence secondaire (extrapolation filcocom)			50	
Hypothèse différentiel vacance (7%)			70	
<i>Tx vac hyp 7%, soit 512 logt vac pour 468 en 2008</i>			Logements	
Hypothèse 1			531	66
Hypothèse 2			497	62

Les deux hypothèses sont équivalentes, car la progression du nombre de ménages sur le secteur est essentiellement endogène (desserrement)

Hypothèse rythme annuel moyen de construction 1999 - 2009 (tendance SITADEL)	57	57	57	57	57	57	57	57	456
------------------------------------------------------------------------------	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

PREAMBULE

Le marché immobilier local de la CCVSA s'inscrit dans un contexte national marqué par l'événement majeur de la crise de 2008

- 2000-2007 : croissance du secteur immobilier avec une augmentation sans rapport avec les valeurs « réelles »
- 2008 - 2009 : la crise et l'effondrement
- 2010 - 2011 : des territoires qui réagissent différemment
 - des retours à la hausse dans les territoires métropolitains tendus
 - des situations qui se stabilisent
 - des fragilités qui subsistent ailleurs

Plus localement, le marché de la vallée s'inscrit dans les tendances et les interactions du marché de la région mulhousienne avec sa situation particulière, un pôle centre présentant une certaine faiblesse d'attractivité qui voit durablement les flux migratoires s'orienter du centre vers sa périphérie

LES MARCHES DE L'HABITAT – PRODUITS – TENDANCES

1. LE MARCHÉ DE L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ DANS L'ANCIEN
2. LE MARCHE DE L'ACCESSION EN NEUF
3. LE LOCATIF PRIVE
4. LE LOCATIF SOCIAL

1. LE MARCHÉ DE L'ACCESSION À LA PROPRIÉTÉ DANS L'ANCIEN

Il constitue l'essentiel des transactions immobilières enregistrées sur le secteur. L'examen approfondi des DIA dans trois communes font apparaître ses tendances majeures depuis 2008 :

- une baisse du volume de transactions entre 2008 et 2009
- une reprise à partir de l'année 2010 pour revenir environ au seuil bas du niveau de 2006
- une baisse diversifiée du prix :
 - pour Moosch, un niveau de prix qui retrouve le niveau de 2006 autour de 145 000€ en moyenne
 - pour Fellingring, un niveau de prix un peu supérieur autour de 190 000€ au lieu des 170 000€ de 2006/2007
 - pour Kruth, un niveau de prix qui est en dessous des niveaux de 2006 (135 000€ au lieu de 145 000€)

Finalement, à l'échelle de la vallée, des impacts très proches des impacts nationaux

- un marché qui se remet progressivement à l'équilibre (*équilibre instable et fluctuant tel que celui-ci existe aujourd'hui*)
- une géographie interne à la vallée légèrement recomposée entre communes plus attractives et communes durablement plus fragiles du point de vue du marché du logement.

Sur la question de la vacance et des logements en vente, on distingue un patrimoine durablement hors marché, le stock, et un patrimoine dont la commercialisation est longue, le flux :

Le stock

- les logements vides et hors ventes (vétusté, problème de succession, sortie de vente faute d'acquéreurs...)
- les logements vides et en vente restant en stock au delà d'une année de commercialisation
- **ce stock, entre ce que nous ont dit les maires et les acteurs de l'immobilier, nous l'estimons à une centaine de logements**

Le flux

- les logements en vente vides ou occupés pour lesquels il y a recherche commerciale « active » et en vente depuis moins d'un an
- **ce flux est estimé autour de 100 logements par an (année 2010)**

Sur les produits dans l'ancien, nous proposons de les classer en 5 grandes familles :

- le patrimoine ancien : ferme et habitat vosgien
- le patrimoine plus récent des années 60/70/80/90 en lotissement ou par mitage
- l'habitat ouvrier
- le parc des résidences secondaires recyclées en résidences principales
- le parc de logement dans du collectif privé et récemment du social mis en vente



LE PATRIMOINE ANCIEN





PATRIMOINE PLUS RECENT



L'HABITAT OUVRIER

RESIDENCE SECONDAIRE



Sur le comportement de ces familles de produit sur le marché, ont été interrogés différents acteurs de l'immobilier (agents immobiliers, vendeurs, propriétaires...). Par delà la très grande diversité de perception, quelques lignes de force:

Sur les ventes :

- Pour les maisons, le niveau de 200 000 € constitue le plafond haut mais aujourd'hui plutôt dans une gamme de prix autour de 150 000€ (plus compétitif par rapport au neuf). Une vitesse de commercialisation qui tire sa cadence du coût :
 - entre 80 000 et 150 000€ : autour de 6 mois
 - autour 200 000€ : un an
 - 250 000€ : difficile à vendre, reste en stock quand le prix ne s'ajuste pas progressivement à la demande (hormis produits exceptionnels)
- Pour les appartements
 - peu de volume et surtout présents à St Amarin
 - pour les grands logements : moins de 1 000€/m²
 - pour les petits logements : 1100-1200€/m²

Sur la demande :

- une demande plutôt endogène ou liée familialement/affectivement à la vallée (estimation environ 60 à 70%)
- une demande exogène provenant de la région de Thann et plus largement de la région mulhousienne (retraités, bi-actifs...) recherchant une offre différente que dans la plaine en produit et en environnement
 - les principales motivations : prix, tranquillité/paysage/montagne/nature, produit immobilier différent
 - une clientèle qui dans la plaine ne pourrait pas disposer d'un produit logement de ce profil (taille, cachet...) et à ce prix.

2. LE MARCHE DE L'ACCESSION EN NEUF

Il s'agit essentiellement d'un marché de « particuliers » d'une vingtaine d'unités par an en lotissement ou sur des opportunités foncières en « dents creuses » dans l'emprise urbanisée des communes.

Les « opérateurs » marquent une très grande prudence et beaucoup de réserves. A relever :

- l'abandon d'une opération à Moosch par la Foncière Rhénane en 2008 faute d'une précommercialisation suffisante
- la dernière opération qui a bien marché date de 2006 : lotissement de Fellingring
- une micro opération par Domial à l'entrée de Mitzach : terrain + maison pour 150 000/200 000€ en moyenne

Sur le prix du foncier viabilisé, la situation est très inégale, témoignant des différences d'attractivité selon les communes. Quelques prix plafond haut :

- 10000€ (St Amarin/Fellingring/Oderen)
- 5000/7000€ (Ranspach/Mitzach/Husseren-Wesserling/Golbach/Geishouse)
- 3000/4000€ (Kruth, Wildenstein, Moosch...)

Quant à la clientèle, elle est de deux ordres :

- la clientèle endogène
- la clientèle souhaitant revenir dans la vallée avec une demande de produits individuels sur terrain d'une surface au delà des 4 ares de la plaine



**L'ACCESSION
EN NEUF**

3. LE PARC LOCATIF PRIVE

Ce parc d'environ 700 logements est concentré dans les communes plus « urbaines » (St Amarin, Fellingring, Moosch, Husseren-Wesserling...).

Sa qualité s'est améliorée dans le cadre des aides publiques à l'habitat privé :

- un marché de « particuliers » exploitant un patrimoine familial et dopé par la dynamique de l'OPAH (184 logements améliorés dans la communauté de communes entre 1997/2001)
- un marché de quelques « opérateurs-bailleurs » locaux proches des professions du BTP ou de cas particulier comme la « barrette » du parc de Husseren-Wesserling de 44 logements et 4 propriétaires-investisseurs
- des prix se situant autour de 7€/m² souvent avec garage compris (niveau bas du marché locatif)
- sans doute un marché dont les produits les plus « anciens » auraient besoin d'un « rafraîchissement » pour retrouver de l'attractivité
- l'avis de quelques propriétaires :
 - un marché détendu : relocation difficile. Le contexte s'est inversé notamment dans les cinq dernières années
 - avec une tendance à la paupérisation de la clientèle (tendance non spécifique à la vallée)
 - une offre jugée actuellement en surnombre par rapport à la demande
 - l'occasion, le cas échéant, d'assainir le marché pour éliminer ou renouveler les produits de bas de gamme



4. LE LOCATIF SOCIAL

Un opérateur unique "Domial".

- une stratégie de vente à surveiller car de nature à favoriser une paupérisation du parc
- néanmoins une stratégie qui ne semble pas rencontrer un vif succès
 - vente à Fellingring, Moosch (65 000 € pour un F3 soit 1000€/m²)
 - un marché détendu en demande
- Le locatif communal
 - une cinquantaine de logements
 - selon le témoignage des maires, une demande sans tension avec quelques vacants



Cette enquête a été réalisée courant janvier 2012 auprès des communes de la CCVSA ayant du patrimoine locatif social, à savoir 10 communes totalisant un peu plus de 400 logements locatifs sociaux, soit 7% des résidences principales du territoire. Les 10 communes ont répondu à l'enquête.

ETAT DU PATRIMOINE

Les logements sont-ils selon vous en bon, assez bon, assez mauvais ou mauvais état ?

	Nombre réponses
Assez bon état	8
Assez mauvais état	2

Les communes indiquant des logements en mauvais état sont Moosch et Kruth

Les parties communes sont-elles selon vous en bon, assez bon, assez mauvais ou mauvais état ?

	Nombre réponses
Assez bon état	5
Assez mauvais état	4
Mauvais état	1

Les quatre communes indiquant des parties communes en assez mauvais état sont : Wildenstein, Moosch, Geishouse et Ranspach ; Kruth signale des parties communes en mauvais état.

Les espaces extérieurs sont-ils selon vous en bon, assez bon, assez mauvais ou mauvais état ?

	Nombre réponses
Assez bon état	6
Assez mauvais état	4

Les quatre communes indiquant des espaces extérieurs en assez mauvais état sont : Wildenstein, Fellingring, Kruth et Ranspach

Les avis sont assez partagés selon les communes : les plus critiques par rapport à l'état du patrimoine sont Moosch (100 logements) et Kruth (13) ; à relever également le cas particulier de Wildenstein, avec un bâtiment dégradé.

Toutefois par rapport à une appréciation générale quant à l'état du patrimoine locatif social, les communes le jugent dans l'ensemble insatisfaisant :

L'état de ce patrimoine est-il satisfaisant ?

	Nombre réponses
Satisfaisant	1
Insatisfaisant (il y a des points à améliorer)	8
Sans réponse	1

Les points à améliorer cités par les communes concernent :

- les bâtiments et parties communes : aspect, façades, état des peintures, nettoyage
- et dans une moindre mesure les espaces extérieurs (propreté, entretien)

OFFRE, DEMANDE ET ATTRIBUTION

A votre connaissance, tous les logements sont-ils occupés ?

	Nombre réponses
Oui	4
Non	5
Sans réponse	1

Les communes signalant des logements vacants (hors vente) sont :

- Saint-Amarin (8), causes selon la commune : état des logements, faible demande, localisation, niveau des loyers
- Oderen (2), causes selon la commune : faible demande, localisation
- Fellingring (10), causes selon commune : faible demande, inadéquation de la taille des logements
- Geishouse (1) : vacant depuis plus d'un an : faible demande, état des parties communes et niveau de loyer
- Wildenstein (1) : immeuble dégradé

Etes-vous informé lorsqu'un logement est remis à la location suite au départ d'un locataire ?

Les 10 communes ont répondu être informées, lorsqu'un logement se libère. Elles sont toutefois peu nombreuses à avoir des candidats à proposer :

Auriez-vous des candidats à proposer au bailleur social ?

	Nombre réponses
Oui	3
Non	7

Les trois communes ayant répondu avoir des candidatures à proposer sont : Saint-Amarin, Moosch et Husseren-Wessering

Vous-même ou les services de votre commune, avez-vous des contacts réguliers avec les services du bailleur social ?

	Nombre réponses
Oui, régulièrement	6
Oui, rarement	2
Non, pas au courant de l'année 2011	1
Non, pas ces dernières années	1

Les communes qui n'ont pas ou peu de contact sont celles qui ont un patrimoine locatif social de faible importance : Wildenstein (1 logement), Ranspach (5 logements)

LA VENTE DE PATRIMOINE

Sont concernées quatre communes : Saint-Amarin, Moosch, Fellingering et Oderen. Sur les quatre, trois ont des attentes par rapport à cette vente, avec des interrogations quant à la durée de mise en vente et la situation de vacance prolongée. A relever, que selon la commune de Saint-Amarin, il y aurait possibilité (demande) de louer ces logements

Saint-Amarin	Ces logements seraient attribués s'ils n'étaient pas réservés à la vente
Oderen	Il ne faudrait pas les bloquer trop longtemps à la vente
Moosch	Souhaiterait qu'ils soient vendus ou, si ce n'est pas possible, remis à la location

EN CONCLUSION

Si les communes estiment en général être informées (7 sur les 10) et avoir de bonnes relations avec le bailleur, il faut relever qu'au-delà de l'information, ce qui est attendu, c'est :

- un dialogue et des interventions en matière d'amélioration des parties communes et des extérieurs,
- un dialogue (pour les communes concernées) par rapport aux ventes et aux alternatives, compte tenu de la vacance actuelle de ces logements en vente.

A travers ces deux attentes, c'est également la question de l'adéquation de l'offre et de la demande qui est posée, les communes constatant que la demande est en général faible et qu'il y aurait peut-être lieu de réfléchir à une adaptation des logements (en terme de typologie, d'équipement...) à une clientèle ciblée (jeunes couples, personnes âgées).

Sur l'offre en acquisition

- le produit d'appel : le patrimoine existant (ancien et récent) en maison individuelle dans toute sa diversité
- le neuf :
 - un marché de particulier par achat ou « héritage » de foncier
 - Des opérateurs très prudents pour intervenir dans la vallée et réaliser du neuf donc un besoin d'imagination pour réaliser des opérations qui s'ajustent à la clientèle (retraités, jeunes actifs...)

Sur l'offre en locatif

- des produits qui se sont améliorés avec l'OPAH
- néanmoins un besoin de « rafraichissement » pour les moins attractifs d'entre eux
- en situation de détente, une exigence de qualité pour être compétitif

Sur la demande

- en majorité endogène ou liée à la vallée,
- une clientèle exogène à la recherche d'un produit nature et patrimoine en demande « d'autre chose que dans la plaine »
- une condition néanmoins pour l'attirer : un prix compétitif

Sur les communes : des communes qui bénéficient inégalement des faveurs du marché

- Communes situées sur la RN / Communes sur les flancs de la montagne
- Communes avant et après Fellingring
- Deux communes aux tendances proches plutôt difficiles : Moosch et Urbès
- Quelques positions favorables : Fellingring, Goldbach, Geishouse

Sur une nouvelle géographie de la vallée

- le déclin de la fonction « économique » liée au bassin industriel et d'emploi rend la fonction résidentielle désormais **majeure** et confère une très grande proximité de fonctionnement avec les territoires périurbains structurés autour des navettes domicile-travail
- l'offre d'habitat peut être appréhendée de deux manières :
 - ou, en « concurrence » directe dans les arbitrages résidentiels des ménages en faveur du périurbain de la région de Mulhouse : prix et facilités de mobilité
 - concurrence des pôles secondaires de Thann Cernay
 - concurrence avec les territoires à la limite entre plaine et piémont
 - concurrence des communes de la région mulhousienne, notamment l'est (bassin potassique..)
 - concurrence avec Mulhouse Centre
 - ou, une offre qui constitue une alternative au périurbain avec ses atouts et ses handicaps
 - sa différence en termes de produits et d'environnement pour les atouts
 - son éloignement des pôles d'emploi pour les handicaps
 - à relativiser car Thann-Cernay n'est pas loin
 - avec, malgré les difficultés actuelles, une infrastructure ferroviaire **offrant** une alternative à la voiture (faut-il rappeler que tous les territoires haut-rhinois n'en disposent pas)

ENJEUX, QUESTIONS

Dans ce contexte, quels objectifs visés? Sur quelles évolutions compter, avec lesquelles faut-il composer?

- Maintenir l'ensemble des services et des environnements que la fonction résidentielle exige?
- Jouer la carte de l'arrière-pays Thann/Cernay (*le pôle de Thann-Cernay une chance pour le territoire?*)
- Le tram/train peut-t-il constituer à terme un atout quand la part modale de la voiture dans le transport se verra contrainte de baisser (coût de l'énergie) et singulièrement dans la région mulhousienne

Et quel rôle pour l'habitat dans ces évolutions ?

- Permettre à l'existant de rester dans le marché
- Répondre à une demande pour du neuf avec discernement et imagination

DOCUMENT D'ORIENTATIONS

1. RAPPEL DES PRINCIPAUX ELEMENTS DE CONSTAT

Sur les marchés de l'habitat

→ Le marché de l'accession

- Le produit phare de la vallée en accession est l'habitat ancien, avec trois arguments :
 - L'environnement
 - Le prix
 - Le produit (volume, taille, annexes, cachet...)

- Trois clientèles cibles :
 - Celle qui vit sur le territoire et qui souhaite y rester
 - Celle qui choisit de s'y installer en raison de l'environnement (en contraste avec les lotissements de la plaine)
 - Celle attirée par le prix, pour des maisons pouvant se situer en dessous des 100 000 €, dans une gamme inaccessible sur un marché immobilier à proximité des pôles urbains et d'emploi

Observation complémentaire : les arbitrages résidentiels qui se détermineraient par rapport à la performance thermique des bâtiments peuvent être atténués en raison de la proximité d'une ressource énergétique à bon marché, le bois

- La production neuve est aujourd'hui le résultat de l'initiative de particuliers sur des opérations diffuses. Le PLUI préconise de limiter le mitage de l'espace et de privilégier des opérations orientées vers une économie de l'espace.

→ Le marché locatif

Le marché locatif est dans une phase de détente, qui engage à ne pas augmenter l'offre locative. Mais, les produits mis à niveau par l'OPAH nécessitent une remise à niveau pour être compétitifs par rapport aux produits de la plaine. Si le contexte actuel n'encourage pas de mettre davantage de produits locatifs sur le marché, il faut néanmoins favoriser cette mise à niveau, tout en restant dans des loyers maîtrisés.

La même observation vaut pour le logement locatif social

→ Sur le territoire

- L'attractivité du territoire repose aujourd'hui sur la fonction résidentielle, après le déclin de la fonction industrielle.
- Toutes les communes ne se comportent pas de la même manière par rapport à cette attractivité résidentielle et ne connaissent pas le même destin démographique
 - position favorable : autour du pôle centre et de ses services (Saint Amarin, Fellingring, Husseren...), communes de montagne jouissant d'une « côte » particulière (Geishouse, Goldbach)
 - position intermédiaire : à l'écart de la RN sur les flancs de la vallée (Ranspach, Mitzach, Mollau...)
 - position difficile : Moosch, les communes après Fellingring (Wildenstein, Urbès...)

→ Sur les besoins

Les besoins sur le secteur de la Vallée de Saint-Amarin sont essentiellement endogènes. En effet, les variations de population montrent que le solde migratoire est faible par rapport aux zones environnantes.

Mais des besoins de logement existent, ne serait-ce que du fait du desserrement des ménages. En tenant compte de ce desserrement, mais aussi du renouvellement du parc (disparition de logement), de la vacance et du taux de résidence secondaire, ces besoins en logements supplémentaires peuvent être estimés autour de 40 à 60 logements annuels à l'horizon 2018 ; une part de ces logements peut être produit à partir de la reconquête de logements vacants ou de réaffectation de résidences secondaires (autour d'une dizaine de logements annuelle) ; rappelons que le nombre moyen annuel de permis de construire commencés entre 1999 et 2009 est de 57 logements, avec toutefois une tendance à la baisse les trois dernières années (26 en 2008, 27 en 2009).

→ Sur la réglementation en matière de droit des sols

Le PLUI dégage des potentiels fonciers constructibles dans les communes, offrant l'opportunité d'une production neuve équilibrée entre économie de consommation d'espace et aspiration à un habitat « individuel » de la clientèle endogène ou migrante.

Ce potentiel est déjà suffisant par rapport aux prévisions de besoin. Sans compter les opérations diffuses ou de densification de l'habitat à la parcelle à l'initiative des particuliers.

2. ENJEUX – PRIORITES - ARBITRAGES

En ce moment de recomposition des hiérarchies territoriales, se dégagent en filigrane les grands enjeux pour le territoire de Saint-Amarin et le rôle de la politique de l'habitat :

Les enjeux :

- Un impératif catégorique : maintenir une progression constante, même modeste, du niveau de population pour permettre le maintien des services et des équipements que la fonction résidentielle exige (écoles, périscolaire, commerces, services médicaux...).
- Se tenir prêt pour l'avenir et des évolutions de tendance à moyen ou long termes plus favorables améliorant les facteurs exogènes de développement (amélioration de l'offre de mobilité, implantation d'activités et création d'emplois, regain d'attractivité des territoires ruraux, « rurbanisation » ...)

Les priorités du point de vue de l'habitat pour accompagner ces enjeux :

- Pour le renouvellement de la population : trouver un équilibre entre le renouvellement provenant de l'exploitation de l'ancien/existant et de la production neuve
- Pour l'équilibre territorial : dans cet équilibre, se doter de critères d'arbitrages entre communes

3. OBJECTIFS / ORIENTATIONS

→ Sur le parc existant

- Orientation 1 : améliorer la qualité du parc privé existant
- Orientation 2 : définir une stratégie sur le parc social existant avec le bailleur social
- Orientation 3 : rendre plus fluides les transactions dans le parc social existant

→ Sur la production neuve

- Orientation 4 : produire du neuf en encourageant des opérations en accession par des approches innovantes
- Orientation 5 : maîtriser des réserves foncières et de leur coût

→ Sur le public « personnes âgées »

- Orientation 6 : actions spécifiques seniors et personnes âgées : maintien via l'adaptation des logements ou la production d'une offre adaptée

→ Evaluation

- Orientation 7 : suivi et observation des marchés immobiliers

ORIENTATION 1 : AMELIORER LA QUALITE DU PARC PRIVE EXISTANT**CONSTATS**

Le patrimoine ancien sur la vallée de Saint-Amarin est le produit dominant : 90% des logements ont été construits avant 1996, soit 4500 logements hors HLM (critère d'éligibilité ANAH : logement privé de plus de 15 ans). Il est occupé pour une part essentielle par des propriétaires. Ce patrimoine construit avant 1996 compte 3700 propriétaires occupants et 600 propriétaires bailleurs (hors HLM). Il s'est amélioré via la dynamique de l'OPAH : 184 logements améliorés dans la Communauté de Communes entre 1997/2001.

Les entretiens réalisés avec des professionnels de l'immobilier et des propriétaires montrent que le marché est détendu, avec une rotation assez importante et des difficultés de relocation. Ce contexte n'incite pas à encourager la mise sur le marché de logements locatifs supplémentaires, mais pose la question de la remise à niveau de ce patrimoine, dont les produits les plus anciens auraient besoin d'un « rafraichissement ».

En outre, avec le recul par rapport à la fin de l'OPAH se pose aussi la question des sorties de conventionnement et des niveaux de loyer.

OBJECTIFS

- Remise à niveau d'un parc dont les produits les plus anciens et les moins bien entretenus ne répondent plus aux attentes des demandeurs de logement (performance énergétique)
- Amélioration du bâti et des logements pour les propriétaires occupants, en particulier âgés (accessibilité, adaptation)
- Des actions d'incitation et d'amélioration pour l'amélioration de l'habitat des propriétaires bailleurs, dans un objectif de loyer maîtrisé

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES

- Territorialisation des prestations d'animation du PIG départemental : mise en place d'une permanence PIG locale (contractualisation avec le Conseil Général du Haut-Rhin)
- Participation de la Communauté de Communes (abondement des aides de l'ANAH) sur des priorités :
 - Création de locatif avec loyer maîtrisé
 - Amélioration de l'habitat des propriétaires occupants âgés (confort, accessibilité, adaptation)
 - Encouragement d'installation de jeunes couples par l'amélioration de petits logements
 - Maîtrise de la dépense énergétique, les travaux liés au développement durable

ORIENTATION 2 : DEFINIR UNE STRATEGIE SUR LE PARC LOCATIF SOCIAL EXISTANT AVEC LE BAILLEUR SOCIAL**CONSTATS**

La Communauté de Communes compte plus de 400 logements sociaux, soit 7% des résidences principales. Trois communes concentrent l'essentiel de ce parc (Fellingring, Moosch, Saint-Amarin).

Ce parc locatif social est géré par DOMIAL. La rotation est relativement élevée, des logements sont bloqués pour la vente (30) et le marché (offre/demande) est détendu, avec une vacance de logements (30).

OBJECTIFS

- Dans la situation actuelle de détente du marché, ne pas augmenter l'offre
- Amélioration du parc existant et de sa commercialité
- Nouveaux partenariats à rechercher pour rendre le patrimoine attractif pour certaines clientèles : personnes âgées (adaptation de logement), personnes handicapées...

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES

Concertation avec le bailleur social :

- Maintien de la part actuelle de logements sociaux et remise à niveau, là où c'est nécessaire, pour améliorer l'attractivité du parc
- Offre adaptée pour personnes âgées (petites unités d'habitation dans le parc social existant)
- Partenariat pour la mobilisation de services pour les personnes âgées et capter des demandes spécifiques (personnes âgées, personnes handicapées...)
- Mise en relation de l'offre et de la demande avec l'appui de la collectivité
- Veille et définition des éventuelles interventions sur les copropriétés produites par la vente de logements sociaux

ORIENTATION 3 : RENDRE PLUS FLUIDES LES TRANSACTIONS DANS L'EXISTANT**CONSTATS**

Le territoire de Saint-Amarin renouvelle sa population grâce à l'acquisition du patrimoine existant. La fluidité de ce marché est un facteur important de développement. Depuis 2010 et après la crise de 2008, on observe un sursaut sur ce segment de marché. Néanmoins subsistent :

- un stock de logements vacants
- une commercialisation longue

Les raisons sont multiples : des problèmes de succession, de prix, de vétusté, des différés de vente, en attendant une remontée des prix

OBJECTIFS

Si la collectivité a peu de marge d'intervention sur les raisons évoquées ci-dessus, un suivi animation mettant en relation l'offre et la demande pourrait néanmoins être entrepris.

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES**→ Premier étage d'initiative à entreprendre**

Une démarche d'animation pour mieux se faire rencontrer l'offre et la demande :

- Rencontre entre propriétaires vendeurs et professionnels de l'immobilier afin de permettre de prendre conscience de la valeur d'un bien
 - Présenter le diagnostic PLH et animer autour des objectifs du PLH
 - Connaître les clientèles et leur motivation
 - Connaître les niveaux de prix et leur tendance
- Recensement et centralisation des produits en vente

→ Deuxième étage (à actionner en fonction des résultats de la première initiative) :

- Une démarche incitative accompagnant les mesures existantes
- Mesures liées aux économies d'énergie : diagnostic énergétique, Fond d'Aide à la Rénovation Thermique (FART)...

ORIENTATION 4 : PRODUIRE DU NEUF EN ENCOURAGEANT DES OPERATIONS EN ACCESSION PAR DES APPROCHES INNOVANTES**CONSTATS**

Quatre constats :

- Besoins de construction de logements neufs : une part sera produite par le marché libre (particuliers), une autre devra être suscitée.
- Le PLUI a dégagé des emprises foncières pouvant servir d'assises à ces opérations suscitées ; pour certaines de ces emprises des orientations d'aménagements ont été élaborées (organisation de l'espace bâti, des circulations et stationnement, agencement des volumes, continuité sur rue, implantation du bâti dans les parcelles, insertion dans le paysage).
- Grenelle 2 encourage une utilisation économe de l'espace
- Les opérateurs, compte tenu du contexte économique et du marché immobilier local, sont réservés quant à leur intervention sur le territoire de la CCVSA. De ce fait certains projets communaux n'aboutissent pas, faute tout simplement d'opérateurs.

Deux hypothèses de travail :

- soit cette situation peut être levée en mobilisant les ressources du territoire afin de permettre à l'opérateur de disposer des garanties nécessaires pour s'engager dans l'opération (recherche d'investisseurs locaux, recherche de candidats...)
- soit cette situation ne peut être levée et il faut tenter de mettre sur pied une maîtrise d'ouvrage spécifique (autopromotion, investisseurs locaux disposant des compétences en matière de promotion)

OBJECTIFS

- ➔ S'appuyer sur les orientations d'aménagement pour entrer dans un processus de projet rendant ces opérations possibles, dans le cadre :
 - des exigences du marché et de la clientèle (demande d'espace, logements économes en charges)
 - de l'aménagement (économie d'espace)
 - de la maîtrise foncière (foncier en zone urbaine, maîtrise des zones 1AU)
 - et de la volonté des communes
- ➔ Maîtriser les volumes et les rythmes de commercialisation entre communes pour éviter les déséquilibres

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES

- Financer des études de définition et lancer des appels à projets, avec cahiers des charges et accompagnement des communes et des opérateurs dans la mise en œuvre des programmes
- En fonction de la situation des communes, rechercher ou produire une promotion immobilière en mesure d'investir :
 - rechercher de futurs candidats pour garantir l'équilibre de l'opération à un opérateur prêt à s'impliquer
 - rechercher de l'investissement local
 - mobiliser les techniques d'autopromotion, le cas échéant
- Sensibiliser l'ensemble des maîtres d'ouvrage (communication)
- Développer une fonction d'appui, de conseil « urbain et habitat » auprès des communes pour concrétiser les orientations d'aménagement : appui à la négociation avec les opérateurs et propriétaires fonciers, contributions techniques, études de faisabilité et programmation, ingénierie financière...
- Mobiliser des partenaires techniques publics et privés susceptibles de s'inscrire durablement sur le territoire, pour développer avec eux un partenariat opérationnel

ORIENTATION 5 : MAITRISE DES RESERVES FONCIERES ET DE LEUR COUT**CONSTATS**

Les élus rencontrés lors du diagnostic évoquent les difficultés d'organisation et de maîtrise du foncier : parcelles enclavées, multitudes de propriétaires aux intérêts divergents, problèmes d'accès aux parcelles...

OBJECTIFS

→ Mise en œuvre d'une politique de réserve foncière à court, moyen et long terme, permettant à la collectivité de constituer progressivement des entités foncières urbanisables. Pour réaliser des opérations il faut disposer de la maîtrise foncière :

- **en priorité 1** sur les sites faisant l'objet d'orientations d'aménagement, notamment les plus porteurs (à proximité des transports...)
- **en priorité 2** dans l'enveloppe urbaine existante (dent creuse), avec des enjeux particuliers (paysage, patrimoine, risque de mitage...)
- **en priorité 3** en zone d'urbanisation future (2AU)

→ Régulation des prix du foncier à vocation résidentielle, en priorité sur les terrains à réaménager dans le tissu urbain existant, dans un objectif de maîtrise de l'extension urbaine : développement d'une offre foncière à coûts maîtrisés pour permettre la production de logements en adéquation avec le marché

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES**Mobiliser les outils de la maîtrise foncière**

- Mise en place d'outils agissant sur la mutabilité des terrains (PLUI, droit de préemption, déclaration d'utilité publique...)
- Accompagnement des actions foncières communales (aide aux acquisitions, aide au portage)
 - Portage foncier direct par les communes ou délégué (Communauté de Communes, SAFER ?)
- Aide au portage foncier (partage des couts de portage par la SAFER entre la commune et l'EPCI)
- Assistance technique aux communes

ORIENTATION 6 : ACTIONS SPECIFIQUES SENIORS ET PERSONNES AGEES

MAINTIEN A DOMICILE VIA L'ADAPTATION DES LOGEMENTS

CONSTATS

La population de plus de 75 ans est croissante sur le territoire (elle est passée entre 1999 et 2008 de 985 personnes à 1389 personnes, soit une augmentation de 36%) ; ce sont essentiellement des propriétaires occupants (plus de 85%). Compte tenu du poids social et démographique de ces personnes âgées, il y a lieu d'encourager à la fois la production de logements adaptés et, ce qui reste en général le choix privilégié des personnes âgées, le maintien à domicile dans de bonnes conditions.

OBJECTIFS

Permettre à ces personnes âgées de rester dans leur commune, par une adaptation des logements, associée à des services d'aide à la personne.

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES

- Encourager le maintien à domicile dans le parc privé : aides en faveur de l'adaptation du logement au handicap et au vieillissement (voir ci-dessus fiche amélioration de l'habitat ancien)
- Favoriser l'adaptation du parc locatif social à l'accueil et le maintien à domicile des personnes âgées et handicapées, en partenariat avec DOMIAL et des structures spécialisées de type APA
- Mettre en place des modes d'accueil intermédiaires pour les personnes âgées valides : production de logements adaptés aux seniors dans le cadre d'opération de construction neuve
- Associer cette intervention sur les bâtis (neufs ou existants) avec des services d'aides à la personne

ORIENTATION 7 : SUIVI ET OBSERVATION DES MARCHES IMMOBILIERS**CONSTATS**

Le P.L.H. s'inscrivant sur une période de 6 ans, il s'avère essentiel d'analyser en continu les évolutions des marchés de l'habitat, d'évaluer la pertinence des actions engagées, de suivre la réalisation des projets, voire de prendre des initiatives nouvelles.

OBJECTIFS (QUALITATIFS ET QUANTITATIFS)

Evaluer les actions et les impacts du PLH sur l'évolution structurelle du territoire :

- Améliorer le suivi et l'observation des marchés immobiliers et de leurs évolutions pour ajuster les interventions et renforcer l'articulation de la politique habitat aux autres composantes des choix communautaires (assainissement, voirie...)
- Consolider les compétences de pilotage et d'accompagnement technique en matière de politique de l'habitat, afin de garantir et soutenir la mise en œuvre des objectifs définis par le PLH et accompagner les opérateurs dans la conduite de leurs projets.

CONTENU DE L'ACTION/MODALITES

- Regrouper les informations et fédérer les partenaires locaux pour observer les impacts de la politique locale de l'habitat : mise en place d'un observatoire local de l'habitat permettant d'évaluer les actions et les ajustements nécessaires
 - ↳ Cet observatoire pourra être créé par un renforcement des moyens internes de la CCVSA ou avec l'appui d'un partenaire externe
- Dégager une vision partagée du territoire et créer un réseau d'acteurs locaux en matière d'habitat : services communaux, professionnels de l'immobilier, CAF, préfecture, etc.
 - ↳ Ce réseau permettra notamment de regrouper et compléter les informations des différents acteurs locaux
- Bilan annuel de réalisation du PLH piloté par la Communauté de communes. Le bilan doit faire l'état des lieux de l'évolution des principaux indicateurs
- Mise en place d'une instance de suivi et d'évaluation du PLH.

PROGRAMME D' ACTIONS

LE PARC ANCIEN

- Améliorer la qualité du parc des propriétaires occupants sous plafonds de ressources
- Améliorer des logements locatifs privés

LE PARC NEUF

- Maîtrise des réserves foncières et de leur coût
- Assistance à maître d'ouvrage pour assurer la faisabilité d'opérations neuves

ANIMATION

- Conseil et aide au montage des dossiers pour les propriétaires privés
- Faciliter les transactions
- Evaluer et suivre le marché immobilier

ACTION : AMELIORER LE PARC DES PROPRIETAIRES OCCUPANTS SOUS PLAFONDS DE RESSOURCES

→ OBJECTIFS (sur 5 ans)

- 30 logements entrant dans les critères ANAH (précarité énergétique, lutte contre l'habitat indigne)

→ FINANCEMENTS EXISTANTS

- ANAH : travaux plafonnés entre 20 et 50 000 € selon l'état du bâti et taux de subvention de 20 à 50%
- Programme Habiter Mieux pour la rénovation thermique : aide forfaitaire (1600 €), abondé de 500 € par le Conseil Général du Haut-Rhin
- Autres aides : Région, CRAV, MSA, CAF, EDF, PROCIVIS

→ ABONDEMENT DE LA CCVSA

10% sur un montant de travaux plafonné à 20 000 €

- 12 000 € annuel

ACTION : AMELIORER LE PARC DES PROPRIETAIRES BAILLEURS

→ OBJECTIFS (sur 5 ans)

- 20 logements dégradés propriétaires bailleurs ou vacants, avec loyer maîtrisé

→ FINANCEMENTS EXISTANTS

- ANAH : travaux plafonnés à 40 000 € HT et taux de subvention de 25% (loyer maîtrisé)

→ PROPOSITION D'ABONDEMENT DE LA CCVSA

- 5% sur un montant de travaux plafonné à 40 000 €
- 8 000 € annuel

ACTION : DEFINIR UNE STRATEGIE SUR LE PARC SOCIAL EXISTANT AVEC LE BAILLEUR

Pour mémoire

→ INTERVENTION DE LA CCVSA

- **Rencontre du 10 avril 2012 avec le bailleur social DOMIAL dans le cadre de la mise en œuvre du PLH**

ACTION : UNE CONVENTION AVEC LA SAFER POUR ACQUERIR LE FONCIER A AMENAGER

→ DEUX MODALITÉS D'INTERVENTION

- **Convention d'acquisition : la SAFER approche les propriétaires et recueille les engagements de vente, mais c'est la collectivité qui réalise la transaction**
Rémunération SAFER : sa prestation d'animation auprès des propriétaires
- **Convention de portage : la SAFER acquiert le foncier et le porte un temps donné jusqu'à cession à la collectivité pour réaliser l'opération**
Rémunération SAFER : frais financiers engagés pendant le temps du portage

→ OBJECTIFS

OAP et foncier stratégique hors OAP

→ PARTICIPATION CCVSA

- **Coût de l'intervention de la SAFER : prévisionnellement 5 000 € annuel (avant proposition de la SAFER à partir d'une liste prioritaire de foncier à sélectionner par la CCVSA)**

ACTION : UNE ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE AUX COMMUNES POUR ASSURER LA FAISABILITE DES orientations d'aménagements (OA)

→ OBJECTIFS

- **Mettre à disposition des communes les compétences pour assurer la faisabilité des opérations : recherche d'opérateurs, évaluation prix de vente, respect des objectifs de compositions et de programmes, recherche des ajustements, recherche de clientèles, mobilisation de formes alternatives de promotion...**
- **5 opérations sur 5 ans**

→ PARTICIPATION CCVSA

- **10 000 € annuel**

Proposition OAP et Foncier SAFER

63

OAP et autres	Projet			Surface en ares	Commentaires et suites à donner pour travailler à la faisabilité	Liste SAFER
	Fourchette Logement		Maîtrise foncière			
MOOSCH – GARE	37	41	Non	236	Etape 1 : phase d'acquisition. SAFER ?	?
MOOSCH – DIGUE	19	19	Totale	115	Consultation d'aménageur en cours	non
					Questionner opportunité considérant le tracé possible de la contournante	concerné
MALMERSPACH	25	37	Partielle	145	SAFER ?	?
MALMERSPACH	30	30	CCVSA	180	Hors OAP. Ajout proposé CCVSA ou Consultants	nc
SAINT-AMARIN	25	50	Partielle	214	Démarrage d'une première tranche sur foncier maîtrisé par la commune?	?
Une 1er tranche					AMO? SAFER ?	
RANSPACH	28	56	Non	264	SAFER ?	?
RANSPACH IAU	34	50	Non	230	Hors OAP. Ajout proposé CCVSA ou Consultants	?
HUSSEREN centre	33	33	Non	217	Acquisition foncière semble hors de portée à court terme	?
HUSSEREN Grand Rue	14	14	Non	224	Maîtrise foncière semble possible à court terme. SAFER?	?
HUSSEREN Parc	50	70	CCVSA	108	Hors OAP. Opération sur bâtiment existant et/ou foncier libéré	nc
FELLERING	45	45	Non	235	Maîtrise foncière pour l'instant hors de portée à court terme. SAFER?	?
MITZACH	25	25	Totale	368	AMO pour travailler à la faisabilité ?	nc
ODEREN	28	28	Non	140	Démarche AFU? SAFER?	?
KRUTH	21	21	Totale	95	AMO pour travailler à la faisabilité ?	nc
GEISHOUSE	23	23	Totale	126	AMO pour travailler à la faisabilité ?	nc
Total	193	238	Total des logements potentiellement possibles sur foncier déjà maîtrisé soit 5 à 6 ans de production			
	244	304	Total des logements potentiellement possibles sur foncier non maîtrisé soit 6 à 8 ans de production			
	437	542	Total global des logements sur foncier maîtrisé et non maîtrisé soit 11 à 14 ans de production			
			1 905	Maîtrise foncière potentielle à acquérir pour réaliser tous les logements		

SAFER
AMO

ACTION : ANIMATION ET AIDE AU MONTAGE DES DOSSIERS DES PROPRIETAIRES PRIVES

→ OBJECTIFS (sur 5 ans)

- Territorialiser les prestations d'animation du PIG 68 (permanences, aide au montage) (contractualisation des objectifs avec le CG68)
 - Pré-repérage de propriétaires occupants, notamment âgés, pour des actions ciblées par un prestataire (conseil, aide au montage de dossier)
- Financement pris en charge dans le cadre du PIG départemental (opérateur ARIM Alsace/groupe DOMIAL)**

ACTION : MISE EN RELATION OFFRE ET DEMANDE, repérage des ventes difficiles

→ OBJECTIFS

- **Rendre plus fluides les transactions dans l'existant, par une mise en relation de l'offre et de la demande (rencontre avec des propriétaires vendeurs, des professionnels, bourse au logement...)**
- **Animation pour la mise en relation de l'offre et de la demande et repérage des ventes difficiles**

→ PARTICIPATION CCVSA

- **5 000 € annuel**

ACTION : EVALUATION DES ACTIONS ET SUIVI DES MARCHES IMMOBILIERS

→ OBJECTIFS

- **Evaluation des actions et suivi des marchés immobiliers**
- **Mobilisation des partenariats (ADIL, SAFER, PIG...)**
- **Observer, suivre, animer**

→ PARTICIPATION CCVSA

- **5 000 € ANNUEL**

APPROCHE DESCRIPTIVE DES BESOINS D'INGENIERIE ET D'ANIMATION			Coût annuel prévisionnel en €
Parc ancien	Recensement des propriétaires occupants et bailleurs	Interne à la CCVSA (Maires...)	0 €
	Prise de contact et conseil aux propriétaires	PIG départemental (ARIM)	0 €
Parc neuf	Ingénierie Aménagement (coût de l'aménagement, bilan d'aménagement, prix de vente maîtrisé du foncier...)	AMO	10 000 €
	Ingénierie Marché (définition des produits et des prix, recherche d'opérateurs, en cas de défaillance élaboration d'une autre maîtrise d'ouvrage)	AMO	
	Réserves foncières Convention d'acquisition et de portage	SAFER	5 000 €
Animation	Mise en relation offre et demande Recensement des maisons vacantes Partenariat avec professionnels de l'immobilier Apporter une aide et un conseil aux propriétaires (approche du prix, étude technique et financière)	Tâches à partager entre services internes CCVSA et AMO	5 000 €
	Suivi du PLH Bilan annuel support à la délibération de suivi du PLH Bilan à mi-parcours à transmettre au CRH Bilan final Veille et actualisation des connaissances sur les marchés immobiliers	ADIL ou en interne?	5 000 €
TOTAL			25 000 €

RECAPITULATIF DES ACTIONS

68

THEMES	ACTIONS	OBJECTIFS SUR 5 ANS	Co-financements selon règles des partenaires	PARTICIPATION CCVSA			
				Plafonds travaux ou coût dossier ou coût jour	Taux de subvention	Sur 5 ans	Annuel
Parc immobilier existant	Améliorer le parc des propriétaires occupants sous plafonds de ressources	30 logements	* CG 68 - ANAH * Programme Habiter Mieux * Caisses retraites, MSA, CAF, EDF, Procvivis	20 000 €	10%	60 000 €	12 000 €
	Améliorer le parc des propriétaires bailleurs	20 logements	* CG 68 - ANAH	40 000 €	5%	40 000 €	8 000 €
	Définir une stratégie sur le parc social existant avec le bailleur	Rencontre avec le bailleur dans le cadre du PLH					
Construction neuve	Maîtrise des réserves foncières	OAP et foncier stratégique hors OAP		Coût de l'intervention de la SAFER		25 000 €	5 000 €
	Assistance à maîtrise d'ouvrage pour assurer la faisabilité des opérations neuves	Cinq opérations		10 000 €		50 000 €	10 000 €
Animation	Animation aide au montage des dossiers des propriétaires occupants et propriétaires	50 dossiers	Suivi-animation dans le cadre du PIG départemental / Opérateur : ARIM Alsace (groupe DOMIAL)				
	Mise en relation offre et demande, repérage des ventes difficiles	10 jours sur 5 ans		750 €		25 000 €	5 000 €
	Evaluation des actions et suivi des marchés immobiliers	6 jours par an, soit 30 jours sur 5 ans		750 €		25 000 €	5 000 €
TOTAL						225 000 €	45 000 €