

Projet nouveau quartier de la Bastide de Sauveterre

Note d'opportunité

1/ Le contexte du Haut-Entre -Deux-Mers est celui d'un **marché du logement en faible pression**, aux marges du desserrement métropolitain. Il est dominé par l'habitat individuel, en accession à la propriété, en diffus ou dans le marché d'occasion. L'offre foncière de terrains à bâtir est abondante et elle contient les prix dans des fourchettes basses, même si ceux-ci ont sensiblement monté ces dernières années. Le marché de l'accession s'adresse à des clientèles aux ressources modestes, principalement des ménages en début de parcours résidentiel, qu'ils soient issus du territoire ou tournés vers l'agglomération bordelaise

Cette situation invite à une prudence relative au regard des prix de vente et des rythmes de livraison, qui ne doivent pas « saturer le marché ». Il est à cet égard préférable de proposer un cycle de livraison par tranches (2 au regard de l'esquisse proposée).

2/ A l'échelle du SIPHEM, **l'offre de produits habitat en cœur de bourg est rare** : elle est encore peu investie par les acteurs de l'immobilier et le marché reste dominé par des initiatives individuelles dispersées. Pour autant, on est loin d'un cycle de déprise. Le regain d'intérêt à l'égard du patrimoine ancien, notamment celui des bastides est manifeste. A Sauveterre comme à La Réole, on observe le retour d'investisseurs, en locatif mais aussi en accession. Sous l'effet de la crise énergétique et environnementale, le marché du logement est susceptible de se réorienter au bénéfice des bourgs de référence, pour autant qu'ils proposent une offre de logement attractive et accessible.

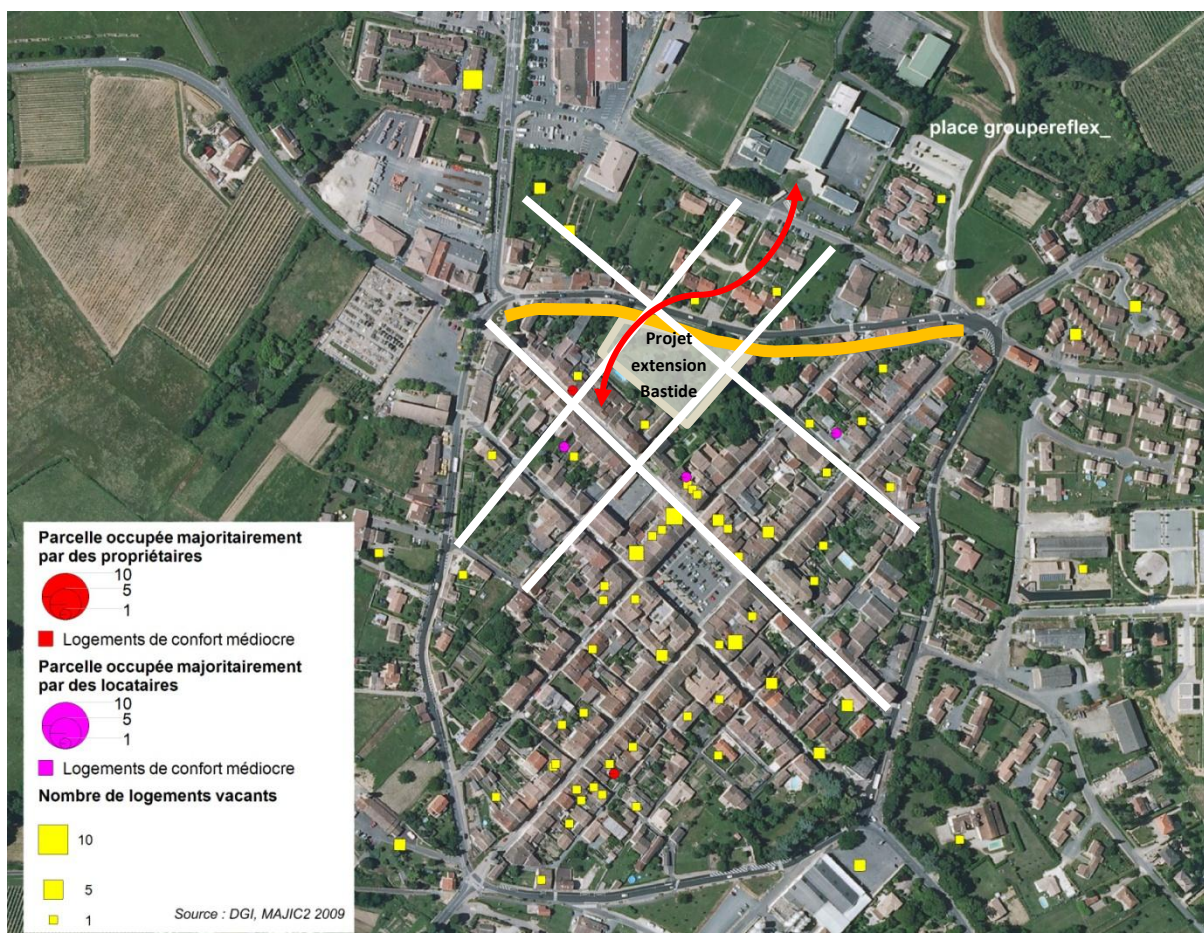
Sauveterre a ici une carte à jouer et doit prendre appui sur des outils et des modes de faire adaptés. Sur le plan stratégique, l'enjeu est de promouvoir des opérations d'ensemble qui permettent d'optimiser le foncier, de densifier l'habitat au sein de la bastide, de conforter la trame urbaine et de proposer des produits logements adaptés.

3/ **Le cœur de la bastide est à intensifier**. Par ailleurs, Sauveterre dispose d'un parc locatif social diversifié. Le PLH propose de le déployer modérément et les projets envisagés à court terme permettent à cet égard de « garder le cap ». C'est pourquoi, l'enjeu est de compléter l'offre sous le champ de l'accession et d'offrir de nouvelles opportunités pour favoriser l'installation de ménages au sein de la bastide. Les clientèles s'avèrent multiples (personnes âgées souhaitant se rapprocher du bourg, jeunes retraités souhaitant s'installer dans un cadre de préférence à une encablure des avantages de la métropole, jeunes ménages en accession à la recherche d'une offre alternative à l'installation aux marges des villes et souhaitant tirer parti de la proximité des services). Au-delà, les ménages de l'Europe du nord à la recherche d'une installation dans un territoire de villégiature constituent une autre clientèle. Il y a ainsi différents segments de clientèles possibles au sein même de l'offre d'accession en cœur de bastide : il convient de faire des choix.

Le programme envisagé permet de proposer une offre qui n'existe pas sur le champ de l'accession, sous le modèle des maisons de ville et de l'habitat de bastide. Le cœur de cible pouvant être les jeunes ménages et le jeune troisième âge mais aussi des publics souhaitant tirer parti de la qualité patrimoniale et de l'urbanité que propose l'habitat en bastide, bénéficiant de la proximité des commerces, des équipements et des services, souhaitant pratiquer une « ville de courtes distances » .

Recommandations

1 / En matière urbaine



- . une opération groupée de maisons de ville permet de respecter le rythme de la trame bâtie de la bastide. Elle est préférable à une mutation foncière du terrain en habitat banal ou à un gaspillage foncier
- . la composition des espaces publics et des prolongements du logement (espaces de stationnement) est l'occasion d'offrir des respirations et d'aérer le tissu urbain,
- . Le terrain offre une opportunité pour densifier le cœur de la bastide et marquer de nouvelles continuités avec les équipements et les limites urbaines. Celles-ci doivent faire l'objet d'un traitement de qualité.

2/ En matière de modes opératoires : une opération d'ensemble

- . un mode opératoire permettant d'avoir une approche d'ensemble en terme d'urbanisme, de produits et de commercialisation
- . un jeu de mutualisation des prix possibles entre accession sociale et libre.
- une offre fondée sur des types de logements diversifiés, pour des ménages en début de parcours, installés dans la vie, ou visant le retour au centre.

3/ En matière de produits logement : expérimenter le PSLA

- Sous réserve d'une étude de faisabilité, la promotion de l'accèsion sociale s'inscrit dans un cadre de forte contrainte, compte tenu du niveau des prix et du volume de l'offre proposés sur le territoire. Le prix de vente sera donc décisif. Pour proposer une offre abordable, une partie de l'opération pourrait être composée de produits en PSLA, ce qui suppose de prendre appui sur un opérateur apte et intéressé à porter ce type de montage.

Intérêt du Prêt Social Location Accession (PSLA) :

- TVA à 5,5%
- exonération de la taxe foncière durant 15 ans
- possibilité pour l'accédant de mobiliser le PTZ +

- Minorer les coûts de sortie : à ce stade, l'accèsion sociale à la propriété n'est pas soutenue par les collectivités territoriales (Conseil général, Conseil Régional). Le PLH souligne cet enjeu pour les bastides et la Réole. L'intérêt ici serait de promouvoir une expérimentation à l'échelle du SIPHEM.

Cadrage chiffré : les éclairages du PLH

A l'échelle de la CdC du Pays de Sauveterre les besoins s'élèvent entre 30 à 35 logements par an et sont fortement marqués par le desserrement des ménages (vieillessement, séparations, décohabitation... : une vingtaine de logements)

En 2006 et en 2007, 20 et 25 permis de construire ont été déposés

En 2008 et en 2009 une dizaine de permis ont été déposés.

L'année 2010 a connu un regain sensible des demandes de construction (30 demandes). *Source : DDT-SITADEL*

- Prix de référence / 2008-2009 / source observatoire des Notaires (Perval) en moyenne sur la Communauté de communes.

- **Terrain à bâtir : 25 000€ pour 1300m² (20€/m²)**

- **Maison (seconde main) : 152 000€ pour 120m² (1250€/m²)**

Ces moyennes recouvrent une diversité de prix et ne prennent pas en compte la rareté des terrains nus en cœur de Bastide.

La moitié des ménages ont des revenus inférieurs à 60% des plafonds HLM (source : FILOCOM 07– moyenne Gironde : 35%)