



HAUTE-SAVOIE
HABITAT

Stratégie foncière en Haute-Savoie



Un département naturellement et foncièrement contrasté

4388 km² - 82ème/100

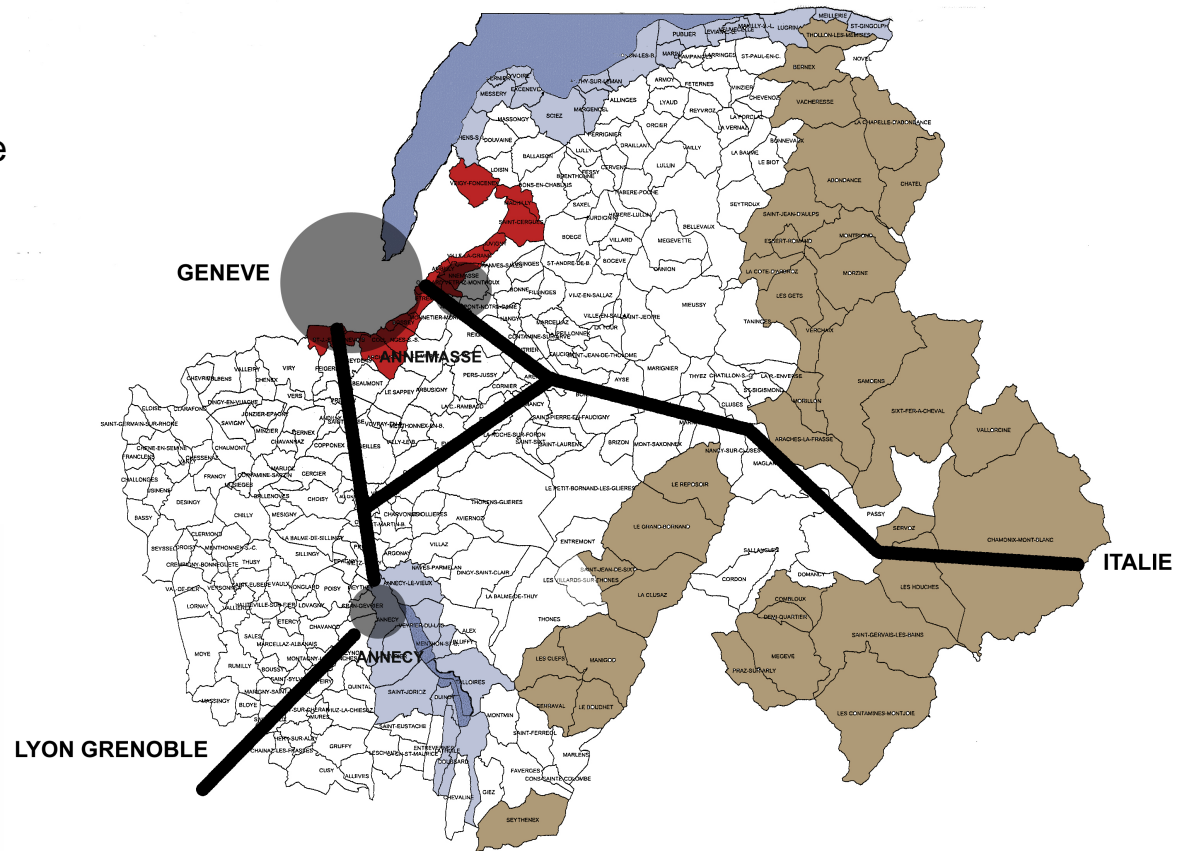
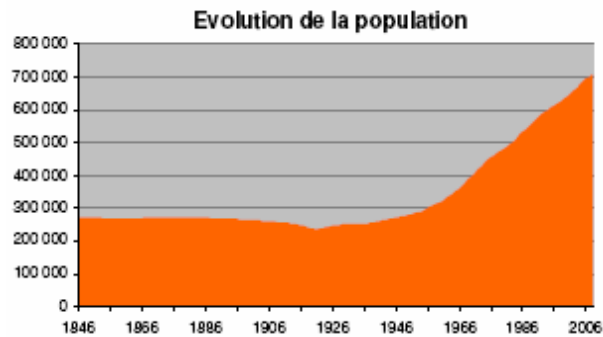
144h/ km² - 26ème/100

717 735 habitants

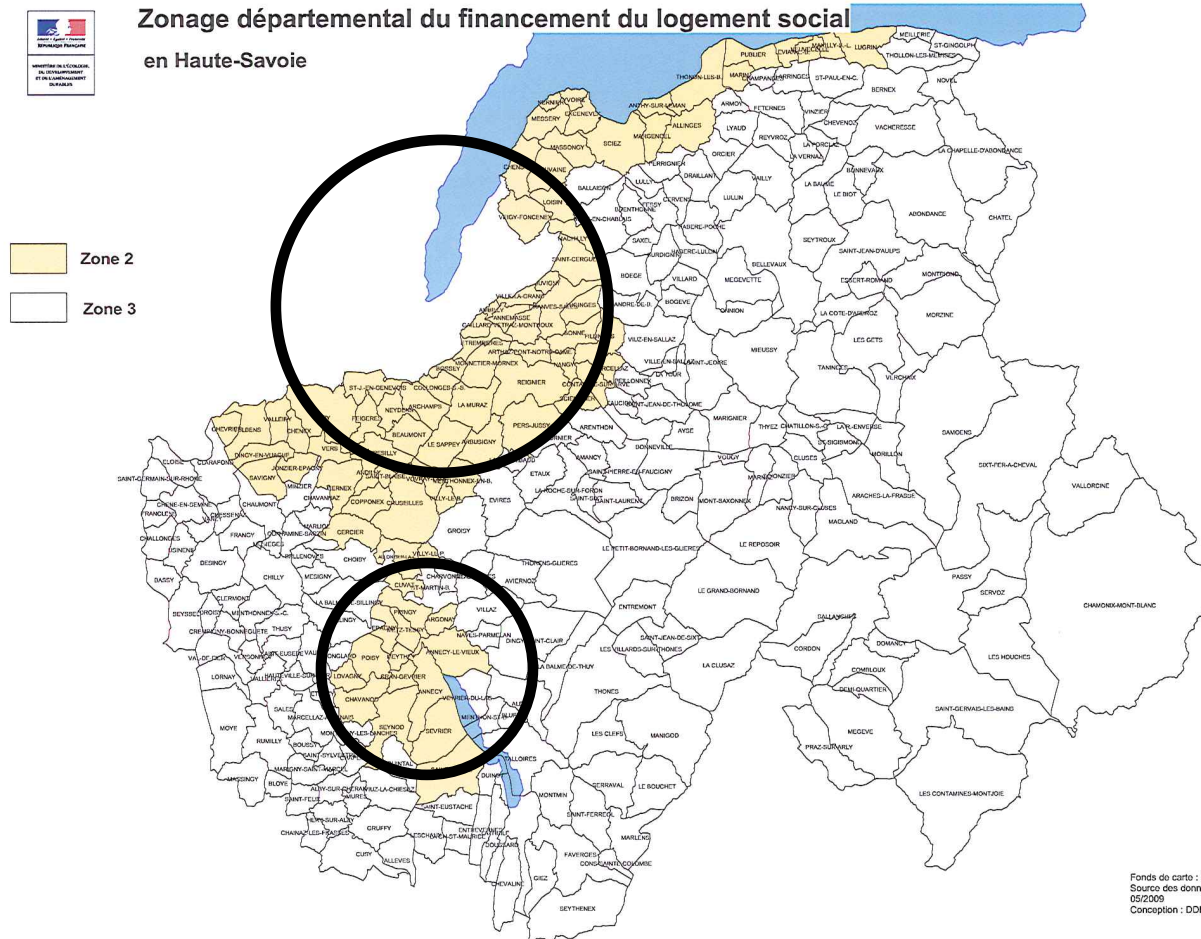
1.4 % de croissance démographique
par an depuis 1999

Concurrence pour l'occupation des
sols « facilement constructibles »
entre habitat, services et industrie,
tourisme et agriculture

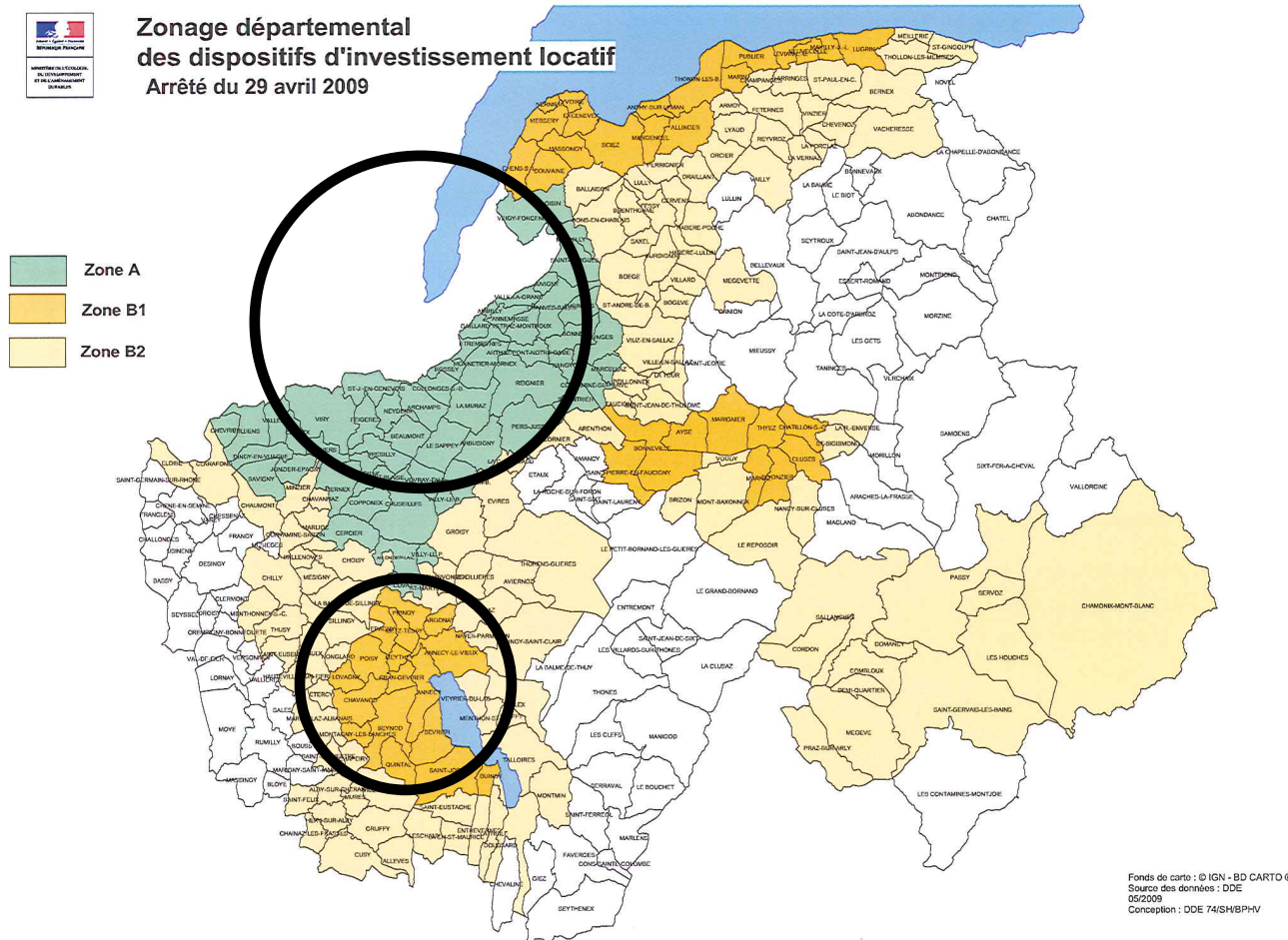
Attractivité de Genève



Un zonage règlementaire déterminant et pas toujours pertinent



Un zonage réglementaire déterminant et pas toujours pertinent



Les collectivités et le « réseau » au centre de toute stratégie

- Peu de résultats probants lié à une prospection directe sur le marché, ciblée ou non sur certains territoires (sauf en zone 2 peu tendue).
- Très faible proportion d'acquisitions foncières dans des opérations d'aménagement d'initiative publique (2 ou 3 ZAC sur le département)
- Les collectivités locales restent les principales sources d'informations sur les opportunités foncières. Elles participent encore souvent à l'acquisition des terrains directement ou indirectement (EPF). Mais la tendance est plutôt à développer des outils règlementaires dans les PLU (périmètre de mixité sociale, emplacements réservés, majoration de COS) qu'à s'engager dans un interventionnisme coûteux financièrement et parfois politiquement.
- Les partenariats avec la promotion privée et les réseaux professionnels deviennent la seconde source d'informations et de concrétisation opérationnelle (VEFA, PC valant division etc.). Les obligations règlementaires et le contexte économique récent ont renforcé cette dynamique.

Une autonomie d'intervention très variable

Dans certains secteurs attractifs, la capacité à utiliser le marché pour instaurer une péréquation opérationnelle interne (opérations « mixte » accession et locatif social) ou externe (VEFA ou charge foncière minorée) nous donne une certaine marge de manœuvre.

En revanche, en zone 3 – C ou B2 et en milieu rural notre capacité d'initiative est quasiment nulle et nous dépendons directement des communes

ZONE 3 «peu tendue»

Secteur rural ou périurbain souvent dominé par la maison individuelle.

- Petites opérations (1 à 12 logements) d'initiatives communales, mises à disposition du terrain ou du bâtiment par bail emphytéotique gratuit.
- Parfois couplage avec un lotissement de quelques parcelles permettant de financer l'acquisition du terrain y/c celui de la partie locative

ZONE 3 «tendue»

Stations de montagne, bords de lac, communes résidentielles ou touristiques

- Opérations d'initiatives communales, mises à disposition du terrain ou du bâtiment par bail emphytéotique gratuit ou assorties d'un loyer canon non représentatif du coût réel du terrain.
- Partenariat avec des promoteurs privés plutôt en co-maîtrise d'ouvrage qu'en VEFA (prix d'achat proposé trop bas)
- Opérations « mixtes » locatif et accession en zone 3/B1 ou B2 et en secteur urbain

ZONE 2 «peu tendue»

Périphéries les moins attractives des agglomérations, secteurs ruraux englobés dans le périmètre de la zone 2.

- Possibilité d'acquisitions directes sur le marché si la densité autorisée est suffisante ($> 0,6$) et si la commune est couverte par un EPCI avec PLH
- Acquisition de foncier communal avec une minoration foncière limitée, bail avec loyer canon $> 50\%$ de la valeur du foncier.
- VEFA ou partenariat avec des promoteurs assez faciles à conclure (prix du foncier et prix de vente plus en adéquation avec le niveau de nos propositions)
- Opérations « mixtes » en zone 2/B1 ou B2.

ZONE 2 «tendue»

Centre des agglomérations, secteurs périphériques résidentiels, bords de lac.

- Interventions sur des terrains publics ou semi-publics avec une forte péréquation (ZAC) ou une participation lourde de la commune, de l'intercommunalité et de l'organisme.
- Acquisition de foncier communal avec une forte minoration foncière, bail avec loyer canon < 50 % de la valeur du foncier.
- Délégation du droit de préemption sur des logements isolés, rachat de patrimoine communal
- VEFA ou partenariat avec des promoteurs fréquents mais difficiles à conclure (mises en concurrence des opérateurs sociaux, mobilisation des FP)
- Pas de capacité significative de péréquation dans les opérations mixtes