

---

*Journée Urbanisme rural du 24 mars 2017*

# Compte-rendu des ateliers

**Comment créer un habitat de qualité pour  
redynamiser mon centre-bourg ?**

- Saint-Martin-de-Lansuscle
- Vialas

## SAINT-MARTIN-DE-LANSUSCLE (48)

---

25 personnes présentes, dont une grande majorité d'élus.

Partenaires techniques : EPF, CD30, ARS, DDT, REEL48, PNC.

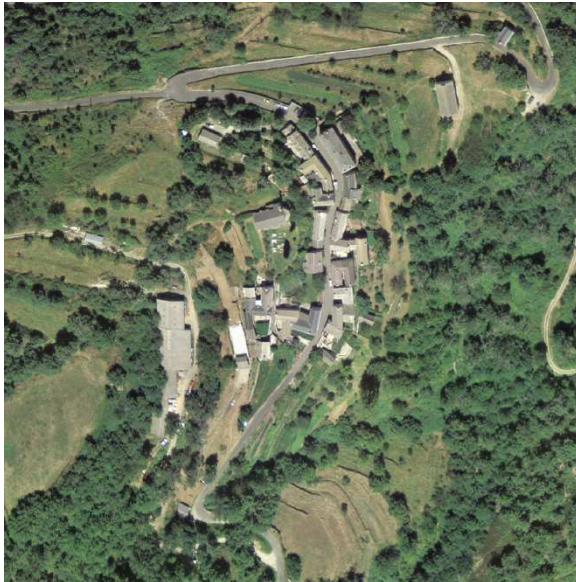
### • Intervenants

- Nicole PERRIN, conseillère municipale, membre de l'association "La Logeuse".
- Vincent Kopf, ancien conseiller municipal.

### • Animateurs

- Eric DESSOLIERS, Chargé de mission Urbanisme et paysage, PNC.
- Nicolas VERNAY, Responsable études et prospective, DDT48.

### • Contexte communal, atouts et faiblesses



- Sud-est de la Lozère, en Cévennes, village assez enclavé. Vallées pentues, pas de terres en fonds de vallées.
- Activités économiques autour de l'agriculture (17 agriculteurs, en augmentation depuis 20 ans) et de l'agrotourisme, peu d'activités artisanales.
- Services publics : école et mairie.
- Pas de commerces présents dans le village.
- Richesse de la vie culturelle et associative, notamment autour du temple.
- Commune avec un village-rue et de nombreux hameaux ou mas habités.
- Volonté d'accueillir de la population pour maintenir l'école.
- 56 % de résidence secondaire en 2013, taux d'occupation en baisse.
- Démographie : 194 habitants en 2016, tendance à la hausse depuis le creux de 1982(99 hab.).

**Atouts / Faiblesses :** Une certaine attractivité du village, pour l'ambiance, la qualité de vie, la vie culturelle riche, freinée par un blocage des offres en logements permanents dû au très fort taux de résidences secondaires, marché immobilier cher. Peu d'offres locatives, et pas adaptées aux demandes.

### • Les actions menées depuis 20 ans

- Rénovation du bâti communal : 5 logements locatifs.
- Incitation des propriétaires à ouvrir les maisons : location à l'année de résidences secondaires utilisées très occasionnellement ou rénovation de bâtiment privé et changement d'usage (de grange à logement). + si souhait de vendre, incitation à cibler des acheteurs résidents permanents.
- Portage d'opérations de baux à réhabilitation :  
Sur 7 propositions faites par des propriétaires, 5 avaient été retenues (2 abandonnées à cause du coût trop important des travaux), 2 ont été réalisées.  
Bail de 12 et 15 ans au profit de la commune / Après la fin des baux, les propriétaires ont poursuivi la location en direct mais aujourd'hui ces deux logements ne sont plus loués.  
Implication de Habitat et Développement 48 à l'époque pour le montage juridique du dossier.  
Intervention d'un chantier d'insertion pour la réalisation des travaux.
- Des habitats légers qui ont servi de passerelle vers d'autres habitats (parcours résidentiels).

- Des habitats légers dont la situation a été régularisée au niveau urbanisme.

Ces actions ont permis d'augmenter la population permanente, ainsi que la réouverture de milieux dans des zones qui se fermaient, devenues non cultivables.

• **Méthode d'intervention**

- Un binôme maire + secrétaire de mairie qui ont une parfaite connaissance des propriétés sur la commune (cartes des résidences principales et secondaires, des propriétés agricoles... tenues à jour) et qui ont entretenu de vraies relations de confiance avec les propriétaires.
- Un groupe d'élus d'abord informel puis création d'une commission "logement" mixte : élus/habitants depuis 2014.

• **Une initiative citoyenne**

L'association "La Logeuse" s'est créée autour d'un souhait d'acquérir une maison. Le propriétaire souhaitait vendre à la commune, mais soucieux de compétence + capacité d'investissement.

But : favoriser l'habitat permanent dans les Cévennes.

Première action : acquisition d'une maison, travaux de rénovation et location à une famille à partir du mois de février 2017.

Quelques chiffres sur l'opération :

- achat : 80 000 euros
- travaux : 20 000 euros
- emprunt bancaire : 50 000 euros

Autofinancement : prêts de particuliers, financement participatif, dons, bénéfices de soirées...

Bénévolat pour l'organisation des soirées, la réalisation des travaux, la communication sur le projet, la recherche de financements...

Suite : poursuivre la sensibilisation mais plus d'acquisition.

• **Points de blocage et échanges avec les participants**

**"Comment maîtriser l'accueil d'habitants permanents ?"**

La problématique posée par la commune se situe plus dans la poursuite des actions que dans le démarrage, le travail réalisé jusqu'ici étant déjà très fourni. Les élus butent aujourd'hui sur au moins 3 sujets : la maîtrise du foncier, le développement des hameaux et l'installation d'activités économiques.



L'atelier a permis d'aborder 2 points de blocage et de lister quelques pistes de solutions et de partenariats.

→ **Maîtriser le foncier bâti et agricole**

- Solliciter l'Etablissement public foncier Languedoc-Roussillon (EPF) : veille foncière, négociation avec les vendeurs, portage d'opérations, acquisition possible sans projet à court terme. L'EPF est un véritable partenaire pour la maîtrise du foncier, et peut travailler en secteur très rural. Il peut, par exemple, acquérir une maison pour le compte de la commune + aide en ingénierie (définition de projet). Un partenariat est à envisager. Biens et terres agricoles : se tourner vers la SAFER.
- Utiliser l'outil de la Zone d'Aménagement différée (ZAD) : préemption de biens. En l'absence de PLU, outil intéressant.
- Poursuivre la veille et la sensibilisation, au cas par cas.

→ **Permettre la construction neuve**

- via l'élaboration d'un document d'urbanisme (attente PLUi) ou via le RNU : la commune peut réfléchir sur des extensions mesurées de hameaux, dans la continuité des parties urbanisées, nécessaire à la bonne application du code de l'urbanisme. Prescriptions de forme possibles via délibération.

Le cadre du RNU est contraint mais laisse des possibilités.

Projet à dessiner, à étudier puis :

- Dialogue service d'instruction/élus/porteurs de projet afin d'expliquer le contexte et d'étudier les solutions, relation constructive, en amont des demandes.

- Valoriser le diagnostic participatif déjà réalisé dans le cadre de la phase initiale du PLUI : co-construction élargie donc riche et éclairante.

Conseil gratuit, accompagnement (DDT, CAUE, PNC).

Chacun de ces aspects nécessite un travail cartographique précis, s'appuyant sur le diagnostic participatif et la connaissance accumulée sur le village et ses hameaux.

→ **Calendrier**

Une rencontre à la rentrée 2017 permettra de revenir sur ces propositions et de préparer un programme d'actions possibles.

Rencontre à organiser avec le PNC, le CAUE et la DDT pour un accompagnement technique ciblé.

## VIALAS (48)

---

26 personnes présentes, moitié technicien, moitié élus

Partenaires techniques : ADIL, Lozère Energie, ARS, DDT, CAUE, PNC, OCTEHA, HAB FAB

### •Intervenants :

- Michel REYDON, maire de Vialas
- Michel BOULANGER, conseiller municipal à Vialas

### •Animateurs :

Caroline ENTRAYGUES, architecte au CAUE Lozère  
Sylvain LHUILLIER, chargé de mission Accueil Nouvelles Populations à l'ATCC



### •Contexte communal, atouts et faiblesses

- Sud Est de la Lozère, en Cévennes, à la frontière avec le Gard. 450 habitants. Plutôt en croissance.
- Activités économiques autour de l'artisanat, du tourisme, de la fonction publique (école, collège, maison de retraite, mairie) et de l'agriculture.
- Plusieurs assos culturelles, vie sociale riche, plusieurs commerces et services existants : la poste, un bar, une épicerie, une boulangerie qui vient d'être reprise, un restaurant à reprendre.
- Commune avec beaucoup de mitage autour du bourg et de nombreux hameaux habités.
- Part importante des résidences secondaires (67%, un des plus fort taux de Lozère).

**Atouts/Faiblesses :** attractivité naturelle de la commune, freinée par un blocage des offres à la vente comme en location dû en partie au très fort taux de résidences secondaires. Beaucoup de bâtis anciens non adaptés à une utilisation à l'année (isolation thermique insuffisante p.ex.). Peu d'offres locatives, et pas adaptées aux demandes. Très peu de logements communaux. Un centre ville qui souffre particulièrement de cette problématique avec très peu de bien habité à l'année.

### Défis à relever :

- Proposer une offre locative de qualité et adaptée à des familles qui ont envie de venir dans la région (des T4 avec extérieurs).
- Proposer un parcours résidentiel adapté aux nouvelles familles (location puis achat si volonté).
- Ouvrir les volets des maisons du centre bourg.
- Faire participer les privés à cette démarche et les intéresser à cette question du logement.

### Les actions menées

- Elaboration du PLU en cours avec questionnaires envoyés aux habitants pour abonder le diagnostic.
- Réunions publiques à l'été 2016 : une sur le PLU et une sur les avantages de mettre à la location à l'année son bien avec la sollicitation de l'ADIL, du CAUE, de Lozère Energie pour les aspects amélioration des logements.
- Proposition aux habitants de travailler sur des baux à réhabilitation.
- Communication via les newsletters sur la problématique du logement.
- Lien avec l'ATCC pour travailler sur l'accueil de population au sens large.
- Projets en cours portés par la commune pour :
  - rénover l'ancienne gendarmerie et les logements à l'intérieur (déjà existants),
  - rénover les autres logements communaux,
  - travailler sur la centralité du bourg et aménager des espaces « clefs ».

## - Débats et échanges avec la salle :

Sur la question « *Comment faire agir les privés sur leur bâti pour la création d'une offre locative à l'année* », chacun exprime des pistes de solutions que pourraient mettre en place la mairie de Vialas



En voici la synthèse :

**- 1- Réaliser un diagnostic du bâti :** enquêter pour connaître l'état exact des bâtiments du centre bourg en terme de propriétaires, en terme d'utilisation (permanent, secondaire, vacant) et en terme d'état (bon, moyen, insalubre).

- *Comment ? :*

- Zoomer sur une zone précise du bourg. Ne pas se lancer sur la totalité des bâtiments.
- Créer un petit groupe de travail avec des élus connaissant très bien la commune et y associer un(e) secrétaire de mairie, voire quelques habitants motivés.
- Imprimer le cadastre et colorier les bâtiments en fonction d'une légende prédéfinie. A faire soit en salle de la mairie, soit (mieux), directement sur le terrain !
- Faire le lien avec la démarche en cours sur le PLU.

- *Avec qui ? :* le futur agent de développement « centre bourg » de la ComCom, mais aussi le PNC et le CAUE, voire la DDT.

- *Quand ? :* dès que possible ! Démarrage possible rapidement.

**- 2-Faire un diagnostic et une évaluation des demandes et des besoins :**

- *Comment ? :*

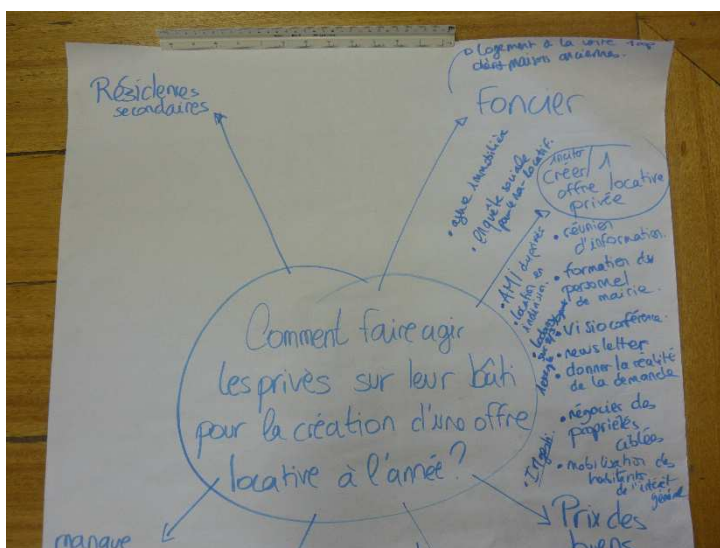
- réaliser une enquête auprès des employeurs de la commune,
- enregistrer les demandes qui parviennent à la commune,
- communiquer sur les demandes reçues ; de manière globale (c'est-à-dire dans la newsletter de la commune par exemple), mais aussi de manière ciblée lorsque des contacts seront plus avancés avec certains propriétaires.

- enquêter sur les points de blocages des propriétaires envers la location, en organisant par exemple une réunion publique d'information.

- *Avec qui ? :*

- le futur agent de développement « centre bourg » de la ComCom,
- l'ATCC qui a déjà des fiches toute prête pour enregistrer les demandes qui parviennent à la mairie,
- les partenaires logements (ADIL notamment) pour aller recueillir la parole des propriétaires qui ont des réticences et organiser des réunions de dialogue avec eux.

- *Quand ? :* à l'automne 2017.



**- 3 - Communiquer et Informer :**

- *Comment ?* :

- Former les secrétaires de mairie et les élus sur les structures qui peuvent aider les propriétaires dans leur démarches (ADIL, Lozère Energie, OCTHEA, CAUE).
- Informer sur les gestions locatives et les aides possibles (via newsletter notamment).
- Lancer un « appel à manifestation d'intérêt » auprès des propriétaires privés pour inciter à rénover des logements dont on est « sûrs » qu'ils trouveront preneur. Puis se servir de cet exemple pour communiquer auprès d'autres propriétaires réticents.
- Adresser des courriers aux propriétaires « ciblés », provoquer des rencontres individuelles, discuter avec eux.

- *Avec qui ?* :

- le futur agent de développement « centre bourg » de la ComCom,
- l'ATCC : a des modèles de courrier à envoyer aux propriétaires ciblés,
- les partenaires logement (ADIL, Lozère Energie, CAUE, OCTHEA) : pour former les secrétaires de mairie et les élus, pour diffuser de l'information actualisée etc.. ,
- les élus motivés : le contact humain est primordial et il faut que les propriétaires privés comprennent la démarche de la mairie.

- *Quand ?* : commencer dès que possible.