

**PROGRAMME
DE RECHERCHE
VENTE HLM
2020 > 2023**



SÉMINAIRE ACTEURS- CHERCHEURS

La vente Hlm au prisme des
premiers résultats de la
recherche

PARIS, 30 JUIN 2022

ACTES





Contributions

Le séminaire acteurs-chercheurs du 30 juin 2022 a réuni à l'École nationale supérieure d'architecture (ENSA) Paris Val-de-Seine les cinq équipes de chercheurs et chercheuses qui participent au programme de recherche sur la vente Hlm (2020-2023), ainsi que les commanditaires et partenaires du programme de recherche et de nombreux acteurs de l'habitat participant aux travaux de recherche ou ayant manifesté leur intérêt pour ce programme.

Commanditaires :

Action Logement Groupe
Agence nationale de la cohésion des territoires
Banque des Territoires
Fédération des entreprises sociales pour l'habitat
Fédération des offices publics de l'habitat
Fédération des coopératives Hlm
Institut pour la recherche de la Caisse des Dépôts
Procivis-Uesap
Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA)
Union sociale pour l'habitat (USH)

Partenaires :

Agence nationale de cohésion des territoires (ANCT)
Assemblée des départements de France (ADF)
Association Force Ouvrière consommateurs (AFOC)
Association des maires de France et présidents d'intercommunalités (AMF)
CLCV (consommation, logement et cadre de vie)
Confédération nationale du logement (CNL)
Confédération syndicale des familles (CSF)
Fédération nationale des agences d'urbanisme (FNAU)
Fondation Abbé Pierre (FAP)
France Urbaine
Intercommunalités de France

Réseau des acteurs de l'habitat
Réseau recherche habitat-logement (REHAL)
Villes de France

Participent également à ce programme de nombreux acteurs territoriaux, en partenariat direct avec les équipes de recherche.

Équipes de recherche :

Association Peuples des Villes, Laboratoire de Sciences Sociales Appliquées (LASSA)

Institut de droit public, sciences politiques et sociales (IDPS) (Université Sorbonne Paris Nord), UMR Espaces et sociétés (ESO) (Université de Caen), Ville et Habitat, Sylvaine Le Garrec

Laboratoire Géographie-Cités (Université Paris Panthéon Sorbonne, Université Paris Diderot, Écoles des Hautes Études en Sciences Sociales, CNRS)

Laboratoire techniques, territoires, sociétés (LATTS) (Université Gustave Eiffel, École des Ponts, CNRS), Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (Clersé), (Université Lille 2, CNRS)

UMR CNRS 5600 Environnement Ville Société (EVS)



Organisation du séminaire et modération de la journée :

Dominique Belargent, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche, Union sociale pour l'habitat

François Ménard, responsable de programme de recherche au Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA)

Bruno Marot, urbaniste et docteur en politiques urbaines

Bénédicte Martin, responsable de projet évènementiel, Union sociale pour l'habitat

Gabriela Mensah, assistante aux actions de communication, Union sociale pour l'habitat

Rédaction des actes

Manon Le Bon-Vuylstek, doctorante à l'Université Lumière Lyon 2

Site du programme

<https://recherche-vente-hlm.union-habitat.org/>

Ressources

<https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/economie-du-logement/dossier-de-la-recherche-la-vente-hlm-2020-2023>



SOMMAIRE

Introduction générale	7
Séquence 1 La vente Hlm en France : réalités quantitatives et dynamiques territoriales	10
Communication principale - La vente Hlm en France : une approche cartographique multiscalaire (UMR CNRS 5600 (EVS))	11
Regards croisés - Observer la vente Hlm à partir des données foncières : enjeux et premiers résultats en Île-de-France et dans les Hauts-de-France (Géographie-Cités – UMR 7324 CITERES - LATTS – Clersé)	20
Regards croisés - Caractériser la vente Hlm à l'échelle des territoires : les agglomérations d'Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec)	26
Séquence 2 La stratégies patrimoniales et pratiques de vente par les organismes Hlm, rôle des collectivités et des acteurs étatiques	34
Communication principale - Les pratiques de mise en vente des logements sociaux dans les marchés tendus et détendus dans les Hauts-de-France (LATTS – Clersé)	35
Regards croisés - Configurations territoriales et pratiques des acteurs de la vente Hlm dans les métropoles lyonnaise et grenobloise (UMR CNRS 5600 EVS)	40
Regards croisés - La vente Hlm au prisme de ses acteurs et de leurs stratégies. Regards sur Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec)	45
Séquence 3 Profils et stratégies des acquéreurs et des trajectoires des logements	50
Communication principale - Les occupants et occupantes de résidences Hlm mises en vente en Île-de-France : profils, trajectoires et stratégies (Géographie-Cités)	51
Regards croisés - Acheter un logement social : expériences de la propriété et trajectoires résidentielles. Approche socio-anthropologique (Peuples des villes – LASSA)	57
Séquence 4 Copropriétés mixtes : quels nouveaux enjeux de fonctionnement social de la gestion immobilière ?	62
Communication principale - Organismes Hlm, copropriétaires et syndic dans des résidences Hlm franciliennes mises en vente (Géographie-Cités)	63
Regards croisés - Gestion des copropriétés mixtes : premiers résultats à partir des cas de Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec)	68
Conclusion et synthèse de la journée	75
Tables des sigles et abréviations	77
Participants séminaire	75



TABLE DES ILLUSTRATIONS

Figures

Figure 1 : Taux de logements sociaux par commune en 2018 en France métropolitaine	12
Figure 2 : Évolution des ventes Hlm entre 2013 et 2020 des ventes en croissance depuis 2015	12
Figure 3 : Vente de logements sociaux par département de 2013 à 2019	13
Figure 4 : Vente de logements sociaux par commune de 2013 à 2019.....	14
Figure 5 : Le parc social dans les départements de France métropolitaine et son évolution de 2013 à 2020.....	15
Figure 6 : Distribution des logements sociaux vendus par nombre de pièces en France métropolitaine en 2020 ; distribution des logements sociaux par nombre de pièces en France métropolitaine en 2020	16
Figure 7 : Distribution des logements Hlm vendus par période de construction en France métropolitaine; distribution des logements du parc Hlm par période de construction en France métropolitaine	16
Figure 8 : Distribution par type de bailleurs des logements Hlm vendus en France métropolitaine (2013-2019)	16
Figure 9 : Distribution des logements Hlm vendus par mode de financement en France métropolitaine (2013-2019).....	17
Figure 10 : Des ventes importantes dans le Grand Est et Auvergne-Rhône-Alpes dès 2015, un glissement vers l'Ouest au cours de la période. Région de référence : Île-de-France.....	18
Figure 11 : Une forte surreprésentation des maisons individuelles, davantage de logements 4 pièces et plus, construits entre 1976 et 2000. Référence : appartements, logements de 2 ou 3 pièces, logements construits avant 1946.....	18
Figure 12 : Davantage de ventes dans les zones de concentration d'habitat social, mais moins de ventes en QPV.....	19
Figure 13 : Une nette surreprésentation des ESH parmi les organismes vendeurs et une surreprésentation des financements type PLS. Références : type de bailleurs : autres (sociétés coopératives, SA de crédit immobilier d'Hlm) ; type de financement : PLUS.....	19
Figure 14 : Nombre annuel de logements sociaux vendus en Île-de-France	20
Figure 15 : Approche du peuplement résidentiel de la Métropole européenne de Lille	22
Figure 16 : Loyers des logements programmés à la vente ou à l'étude par rapport à l'offre existante ou nouvelle dans la Métropole européenne de Lille.....	23
Figure 17 : Le genre dans l'acquisition d'un logement social : des dynamiques différenciées dans l'Aisne et la Métropole européenne de Lille.....	24
Figure 18 : Analyse des profils des acquéreurs d'un logement Hlm dans le département de l'Aisne et la Métropole européenne de Lille et en Île-de-France	25
Figure 19 : Les ventes à Angers Loire Métropole selon le type de construction (2014-2019)	30
Figure 20 : Patrimoine de logements sociaux à Villeneuve-d'Ascq dans un quartier de logements individuels construits par Roubaix-Habitat entre 1976 et 1983, mis en vente depuis 1995 – photographie réalisée par Y. Miot, 2020	35
Figure 21 : La cité des 400 maisons dans le quartier de Lille Sud – photographie réalisée par Y. Miot, 2020.....	38
Figure 22 : Des demandes aux autorisations de vente Hlm dans la Métropole de Lyon (2019).....	41
Figure 23 : Répartition des ménages en fonction de leur catégorie socioprofessionnelle et en fonction de la date d'arrivée des ménages dans la résidence à Sartrouville.	55



Figure 24 : Répartition des ménages en fonction de leur catégorie socioprofessionnelle et en fonction de la date d'arrivée des ménages dans la résidence à Villejuif. 55

Figure 25 : Prix en €/m2 des logements vendus dans le centre-ville de Villejuif et dans la résidence étudiée..... 56

Tableaux

Tableau 1 : Profils sociodémographiques et marchés du logement à Angers, Nancy et Cergy-Pontoise 26

Tableau 2 : Angers, Nancy et Cergy-Pontoise : des perceptions différentes de la vente Hlm 27

Tableau 3 : Volume des ventes de logements sociaux dans les agglomérations d'Angers, Nancy, Cergy-Pontoise (2014-2019)..... 28

Tableau 4 : Volume et distribution des ventes dans l'agglomération de Cergy-Pontoise 30

Tableau 5 : Volume des ventes Hlm dans les communes du Grand Lyon 2015-2018 42

Tableau 6 : Caractéristiques des trois résidences enquêtées à Sartrouville, Villejuif et Alfortville..... 52

Tableau 7 : Typologie des stratégies résidentielles de ménages dans une résidence Hlm mise en vente..... 53

Tableau 8 : Profil des ménages restés locataires Hlm (23 enquêtés)..... 53

Tableau 9 : Caractéristiques des trois organismes de logements sociaux enquêtés à Villejuif, Sartrouville et Alfortville . 63

Introduction générale

Par **Dominique Belargent**, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche, et **Chrystel Gueffier-Pertin**, responsable du département « Accession sociale, vente Hlm, copropriété, syndic », l'Union sociale pour l'habitat

Dominique Belargent remercie les membres des équipes de recherche présentes, les participants et participantes et rappelle que le séminaire est organisé par les cinq équipes de recherche ainsi qu'un large collectif d'acteurs de l'habitat qui l'a coconstruit et financé.

Ce programme de recherche a été imaginé en 2019 à la suite de l'adoption de la loi ELAN (2018), qui facilite la vente Hlm dans un contexte où la réduction de loyer de solidarité (RLS) prive les organismes de logements sociaux d'une très grande partie des fonds propres absolument indispensables à la production nouvelle et à l'entretien du patrimoine Hlm.

La mise en place du programme a reposé sur plusieurs étapes :

- La rédaction d'un état des connaissances européennes confié à Matthieu Gimat, Bruno Marot et Manon Le Bon-Vuylsteke¹ ;
- La journée « acteurs-chercheurs » du 28 novembre 2019 intitulée « La vente Hlm à l'épreuve de la recherche française et européenne », au cours de laquelle a été présentée l'état de l'art sur la vente de logements sociaux en Europe et a été finalisée une série de questionnements que les acteurs de l'habitat souhaitaient adresser à la communauté scientifique² ;
- Un appel à proposition de recherche (APR) en direction de la communauté scientifique, sur la base de questionnements réunis au sein de quatre axes de recherche (listés ci-dessous). Parallèlement, un appel à manifestation d'intérêt (AMI) a été lancé auprès des acteurs des territoires : 33 organisations relevant des services de l'Etat, des organismes Hlm ou encore des collectivités territoriales et même d'une association de locataires ont répondu.

Les quatre axes qui structurent et orientent les travaux du programme de recherche sont les suivants :

- (1) Les politiques de vente de logements sociaux : fondements, modèle économique et financier, gouvernance, et marchés de l'immobilier (approche « macro ») ;
- (2) Les mécanismes de vente et les stratégies de gestion locative et patrimoniales des organismes Hlm (approche « méso ») ;
- (3) Les profils et trajectoires des acquéreurs et des biens (approche « micro ») ;
- (4) La gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente (approche « micro »).

Le programme de recherche est constitué de cinq projets de recherche pluridisciplinaires :

- « *La vente Hlm dans les régions lyonnaise et grenobloise : quelles valorisations ?* », porté par l'unité mixte de recherche Environnement Ville Société (UMR CNRS 5600 EVS), coordonné par Lydia Coudroy de Lille ;
- « *Vente de logements sociaux en Île-de-France : les organismes Hlm et leurs locataires face au marché immobilier francilien* », porté par le laboratoire Géographie-Cités (Université Paris Panthéon Sorbonne, Université Paris Diderot, Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Sociales, CNRS), coordonné par Matthieu Gimat ;
- « *Bailleurs sociaux et acquéreurs face à la 'mise en marché' du parc social. Une comparaison des marchés tendus et détendus en région Hauts-de-France* », porté par le Laboratoire techniques, territoires, sociétés (LATTS, Université Gustave Eiffel, Ecole des Ponts, CNRS) et le Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques (Clersé, Université Lille 2, CNRS), coordonné par Yoan Miot et Cécile Vignal ;
- « *Profils et trajectoire des ménages devenant propriétaires de logements sociaux* », porté par l'association Peuples des Villes et le Laboratoire de sciences sociales appliquées (LaSSA), coordonné par Pauline Gaullier ;

¹ Matthieu Gimat, Bruno Marot et Manon Le Bon-Vuylsteke, *État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni)*, s.l., Rapport de recherche pour l'Institut pour la recherche de la Caisse des Dépôts et l'Union sociale pour l'habitat (USH), 2020.

² Union sociale pour l'habitat (2020), *Actes du séminaire de lancement du Programme de recherche sur la vente Hlm*, s.l., 2020: <https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/innovation-prospective/actes-du-seminaire-de-lancement-du-programme-de>

- « *La vente Hlm dans les immeubles collectifs : monographies comparées des formes de gestion et du fonctionnement social des copropriétés* », porté par l'Institut de droit public, sciences politiques et sociales (IDPS), l'unité mixte de recherche Espaces et sociétés (UMR ESO) – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec, coordonné par Camille Devaux et Rémi Habouzit.

L'objectif de ce programme de recherche est de produire des connaissances sur la vente de logements sociaux en France pour en avoir une plus grande compréhension afin de nourrir le débat avec les pouvoirs publics nationaux et locaux sur les outils, les effets et le sens de cette politique publique. Afin de diffuser les résultats et de faire vivre le débat, un dossier de recherche est disponible sur le centre de ressources de l'USH³, des articles sont régulièrement publiés sur un site internet dédié⁴, et une lettre d'information est publiée de manière trimestrielle.

Le séminaire a pour objectif de présenter les résultats intermédiaires des travaux de recherche et d'en débattre dans la perspective de la fin du programme de recherche en 2023.

Dominique Belargent insiste sur le caractère nécessairement provisoire des résultats intermédiaires présentés au cours du séminaire.

Chrystel Gueffier-Pertin, rappelle ensuite que le Mouvement Hlm est engagé depuis de nombreuses années dans une politique de vente de patrimoine en direction des personnes physiques : locataires en place, autres locataires Hlm et personnes tierces. Les cessions de logement Hlm sont en hausse depuis 2018, aux alentours de 10 000 à 11 000 ventes annuelles. Ces ventes sont effectuées dans des proportions très variables selon les organismes. En effet, une minorité d'organismes concentrent les principaux volumes : 80% des ventes de patrimoine sont effectuées par 20% des organismes, principalement dans quelques territoires, notamment les régions Hauts-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes et Grand Est. En 2019, dans un contexte de crise sociale et économique, les organismes Hlm ont souhaité engager une réflexion plus affirmée sur ce qu'est une politique de vente Hlm responsable, en mesurer les effets le plus en amont possible, comprendre les enjeux qui se posent sur les territoires et mesurer les risques encourus.

Pour les organismes, la vente Hlm constitue une opportunité pour répondre à des problématiques fortes sur des territoires, parmi lesquelles la rationalisation de la gestion du patrimoine et le développement des parcours résidentiels, en permettant à des ménages modestes de devenir propriétaire dans des conditions privilégiées et sécurisées.

Toutefois, l'accélération des ventes est susceptible d'induire des modifications profondes dans le secteur de l'habitat social et nécessite une responsabilisation de la chaîne d'acteurs. En effet, les ventes influent sur le fonctionnement des marchés locaux de l'habitat, ainsi que sur les dynamiques et les équilibres socio-économiques et démographiques des territoires concernés. La montée en puissance des dispositifs de vente modifie également le rôle du bailleur Hlm dans le parc de logements mis en vente : quels sont les impacts des mises en copropriété ? Quels est son coût pour le bailleur Hlm ? Quelle est la qualité du service rendu aux locataires Hlm qui habitent ces copropriétés ? Quelle est la qualité patrimoniale ? Il est nécessaire de coconstruire les politiques de cession de patrimoine Hlm avec les collectivités pour qu'elles se traduisent par une réussite pour l'ensemble des parties prenantes, et en premier lieu pour les habitants et les habitantes.

Les stratégies de vente et leur mise en œuvre doivent garantir une vente responsable à chaque étape du processus :

- (1) Lors de la définition du plan de mise en vente, ce qui renvoie aux arbitrages patrimoniaux à faire selon les objectifs poursuivis ;
- (2) Au moment de la commercialisation des logements : en accompagnant les ménages candidats à l'accèsion à la propriété depuis le premier contact et la signature de la vente jusqu'à la sécurisation de l'acquéreur ou de l'acquéreuse dans son nouveau statut de propriétaire après la prise de possession du logement, en facilitant l'acculturation à l'écosystème de la copropriété (aider à comprendre la copropriété, le budget, le conseil syndical, l'intérêt à être un copropriétaire actif, dynamique, le lien avec le syndic) ;
- (3) Lors de la gestion de la copropriété, pour les patrimoines concernés. La vente Hlm engendre deux évolutions majeures pour l'organisme Hlm vendeur : il se retrouve à la fois gestionnaire de logements locatifs sociaux en copropriété, et gestionnaire des copropriétés. Chez certains organismes, 30 à 40% du parc est déjà géré en copropriété. Les impacts sont importants sur les politiques de gestion patrimoniale, de gestion locative ainsi que sur les métiers associés. Ces organismes sont durablement présents et impliqués dans la vie de ces copropriétés. On parle alors de « copropriétaire-bailleur responsable ».

³ Le dossier de recherche est disponible sur le Centre de Ressources de l'USH : <https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/economie-du-logement/dossier-de-la-recherche-la-vente-Hlm-2020-2023>

⁴ Le site internet du programme de recherche se trouve à l'adresse suivante : <https://recherche-venteHlm.union-habitat.org/>

L'exercice de ce métier de « copropriétaire-bailleur responsable » repose sur plusieurs leviers : l'adaptation de son organisation en créant de nouveaux postes, comme celui de « référent-copropriété », qui tisse des liens entre les différents services de l'organisme et les syndicats, qui gèrent les parties communes et les équipements collectifs. Un autre levier est celui de l'appréhension de la gestion des risques : en devenant copropriétaire, l'organisme Hlm doit partager la décision avec les autres copropriétaires, il n'a plus une connaissance aussi précise de la gestion de la résidence que lorsqu'il était le seul propriétaire. Apparaît face à lui un nouvel interlocuteur : le syndic, mandataire du syndicat des copropriétaires pour gérer la copropriété. Dans un dispositif de gestion des risques, l'organisme Hlm devra avoir la capacité de suivre le fonctionnement social de la copropriété, d'apprécier l'état du bâti, d'évaluer la santé financière de la copropriété dans la durée, au travers d'indicateurs de performance (mise en place d'un système d'information et de gestion des données), afin d'identifier, en amont, les risques pesant sur la copropriété. Enfin, en tant que professionnel de l'immobilier, l'organisme Hlm devra avoir la capacité d'alerter le syndic en cas d'apparition de dysfonctionnements, afin que celui agisse sur les bons leviers pour les résoudre. Il faut noter que certains organismes font le choix de devenir gestionnaire des copropriétés issues de la vente, dans une logique de sécurisation de la copropriété et des parcours résidentiels des accédants. Des travaux collectifs ont été menés à ce sujet : ils ont fait l'objet d'une publication en janvier 2021 par l'USH intitulée « Qu'est-ce qu'une politique de vente Hlm responsable pour les accédants, les territoires, les copropriétés créées ? »⁵.

D'autres problématiques seront à investiguer à moyen terme à l'instar de la cession de patrimoine à travers le bail réel solidaire (BRS), dont les finalités sont la maîtrise des reventes des logements à travers un dispositif anti-spéculatif, la sécurisation des copropriétés grâce à la présence de l'office foncier solidaire (OFS), et la création d'une offre de logement en accession durablement abordable dans les territoires. Un autre enjeu est celui du différé de copropriété, qui permet à l'organisme Hlm vendeur de démarrer les ventes de logements d'une résidence tout en engageant des travaux dans les parties communes et d'en assumer la maîtrise d'ouvrage et la charge financière.

Les questionnements en lien avec la vente sont nombreux et les sujets inépuisables. Ils seront en partie évoqués au cours de cette journée.

⁵ Lien vers le Cahier Repères de l'USH : <https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/patrimoine-maitrise-d-ouvrage/circulaire-ush-ndeq06/21-cahier-reperes-78-qu>

Séquence 1 | La vente Hlm en France : réalités quantitatives et dynamiques territoriales

Animation : **François Ménard**, responsable de programme au Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA)

Les quatre séquences de la journée correspondent aux quatre axes du programme de recherche. Chaque séquence va reposer sur un exposé principal proposé par une équipe, complété ensuite par des présentations plus brèves d'autres équipes ainsi que par des échanges avec la salle. Lors du lancement du programme de recherche, la politique de vente annoncée par le gouvernement était ambitieuse et rares étaient les travaux sur le sujet. Les travaux intermédiaires présentés aujourd'hui vont ainsi contribuer à pallier ce déficit de connaissances sur un sujet à bien des égards, essentiel pour le secteur de l'habitat social.

La première séquence de ce séminaire s'intitule : « La vente Hlm en France : réalités quantitatives et dynamiques territoriales ». Son objectif est de pouvoir apporter de premiers éléments de réponse aux questionnements suivants : Que sait-on de la dynamique de diffusion de la vente Hlm en France, dans le temps et dans l'espace ? Quels territoires sont concernés ? Quels sont les types de communes concernés ? Quels types de biens sont vendus ? Les intervenants et intervenantes vont présenter dans cette séquence une analyse multiscalaire et dynamique de la vente Hlm. La communication principale est assurée par l'équipe coordonnée par Lydia Coudroy de Lille (EVS) : Florence Goffette-Nagot (GATE) et Carolina Borré présenteront les résultats d'une analyse quantitative cartographique multiscalaire à l'échelle nationale. Yoan Miot (LATTS) et Marie Mondain (Géographie-Cités) interrogeront, de leur côté, les données des fichiers fonciers en Ile-de-France et dans les Hauts-de-France. Sylvaine Le Garrec, Rémi Habouzit et Camille Devaux (IDPS, ESO, Ville et Habitat) présenteront enfin un premier diagnostic sur les dynamiques de vente Hlm observées à Angers, Nancy et Cergy-Pontoise.

Communication principale

La vente Hlm en France : une approche cartographique multiscalaire (UMR CNRS 5600 EVS)

Présentation : **Florence Goffette-Nagot**, directrice de recherche au CNRS et **Carolina Borré**, analyse de données (GATE)

Florence Goffette-Nagot et Carolina Borré expliquent en préambule que l'objectif de la première phase du volet quantitatif et spatial du travail de l'équipe pilotée par le laboratoire EVS a été double : (1) l'identification et la caractérisation des ventes Hlm à des particuliers, et (2) l'analyse des caractéristiques de ces ventes Hlm.

Les résultats présentés portent sur les ventes de logements Hlm à des particuliers déclarées par les bailleurs sociaux sur la période 2013-2019 dans la base des données du Répertoire du logement social (RPLS). Dans le cadre de la loi ELAN votée en 2018, le gouvernement français a fixé pour objectif la mise en vente de 40 000 logements sociaux par an. Sur la période 2013-2019, le volume annuel des cessions est resté globalement limité (autour de 10 000 unités) et a été marqué par des tendances contrastées avec une baisse à la fois absolue et relative du nombre de ventes de 2013 à 2015, avant une reprise en 2016 puis une accélération après 2017. En 2019, plus de 11 000 logements Hlm ont été vendus à des particuliers, soit 0,22 % (ou 2,2 ‰) du stock existant d'habitat social. Ces transactions ont été réalisées dans un contexte de croissance très modérée du parc total de logements sociaux.

Peu d'informations sont aujourd'hui disponibles sur la spatialisation de ces ventes : comment se répartissent-elles sur le territoire et selon quelles logiques ? Où sont-elles les plus nombreuses en termes absolus et en proportion du parc de logements sociaux ? Florence Goffette-Nagot et Carolina Borré proposent de donner quelques premiers éléments de réponse à ces questions par une lecture cartographique des ventes aux échelles départementale et communale.

1. Les ventes de logements sociaux dans l'espace français métropolitain

La vente de logements sociaux affecte différemment les territoires en fonction de l'importance du parc Hlm dans le stock total de logements au niveau local. A l'échelle des départements, l'habitat social est surtout présent dans la moitié nord de la France, en particulier dans les régions anciennement industrialisées et dans les pôles urbains majeurs. À l'inverse, la part des logements sociaux dans le parc de logements est faible, inférieure à 6 %, dans de nombreux départements ruraux des régions Provence-Alpes-Côte d'Azur, Occitanie et Nouvelle Aquitaine. La distribution spatiale de l'habitat social à l'échelle des communes montre également une présence significative, même si plus diffuse, des logements Hlm en Bretagne et dans les Pays de la Loire, ainsi que dans une moindre mesure en Auvergne-Rhône-Alpes. En revanche, dans le quart Nord-Est, le parc Hlm reste concentré dans les agglomérations urbaines, mais quasi-absent des communes rurales (Figure 1).

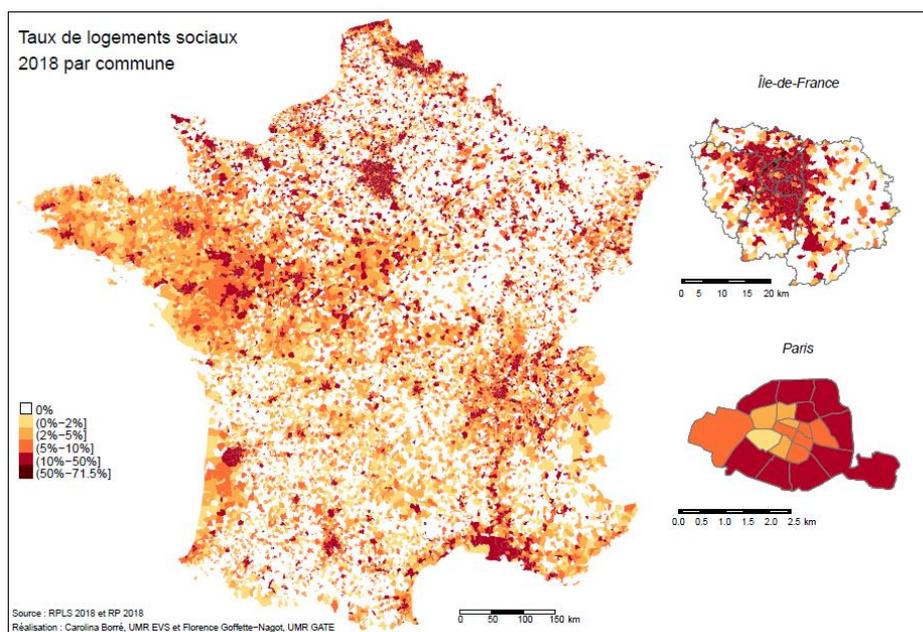


Figure 1 : Taux de logements sociaux par commune en 2018 en France métropolitaine

Les ventes Hlm sont en croissance à l'échelle nationale depuis 2015, après une chute entre 2013-2015 (Figure 2).

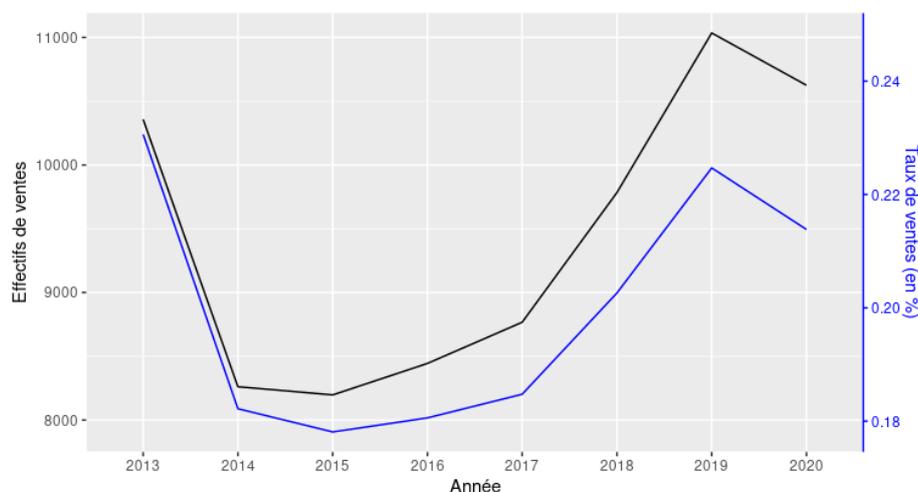


Figure 2 : Évolution des ventes Hlm entre 2013 et 2020 des ventes en croissance depuis 2015

Source : RPLS 2014-2021

Durant la période 2013-2019, les départements où les taux de vente sont parmi les plus élevés sont ceux qui sont très peu pourvus en logements sociaux (Figure 3). Même si la réalité quantitative de ces cessions est très faible (taux de vente annuel moyen de 16 ‰ (1,6%) dans les Alpes-de-Haute-Provence, 7 ‰ (0,7%) dans le Lot-et-Garonne et 5 ‰ (0,5%) en Haute-Loire), il est probable que l'offre de logements sociaux déjà peu abondante sur ces territoires se contracte encore davantage, renforçant les difficultés d'accès au logement abordable dans ces marchés de l'habitat parfois mis sous pression par l'essor de l'immobilier résidentiel secondaire et du tourisme.

Des taux élevés de vente Hlm sont également observés dans certains départements du Grand Est ayant un parc de logement social important. C'est le cas de la Meurthe-et-Moselle ou de la Marne, où respectivement 5 ‰ (0,5%) et 4 ‰ (0,4%) du parc social – représentant localement 14,1 % et 24,6 % du parc total de logement – ont été vendus. Les taux de vente sont aussi localement élevés dans des départements plus ruraux de la région Pays de la Loire (Mayenne, Sarthe, Maine-et-Loire), sur des territoires assez étendus où la part de logements sociaux est élevée au regard de la situation observée dans d'autres territoires à dominante rurale.

A contrario, les premiers résultats de cette recherche montrent que le taux de vente annuel moyen est inférieur à 1 ‰ (0,1%) dans 20 départements (Bas-Rhin, Hérault, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne, Var, etc.) et qu'il est compris entre 1 et 2 ‰ (0,1 et 0,2%) dans 34 départements (Bouches-du-Rhône, Finistère, Hauts-de-Seine, etc.).

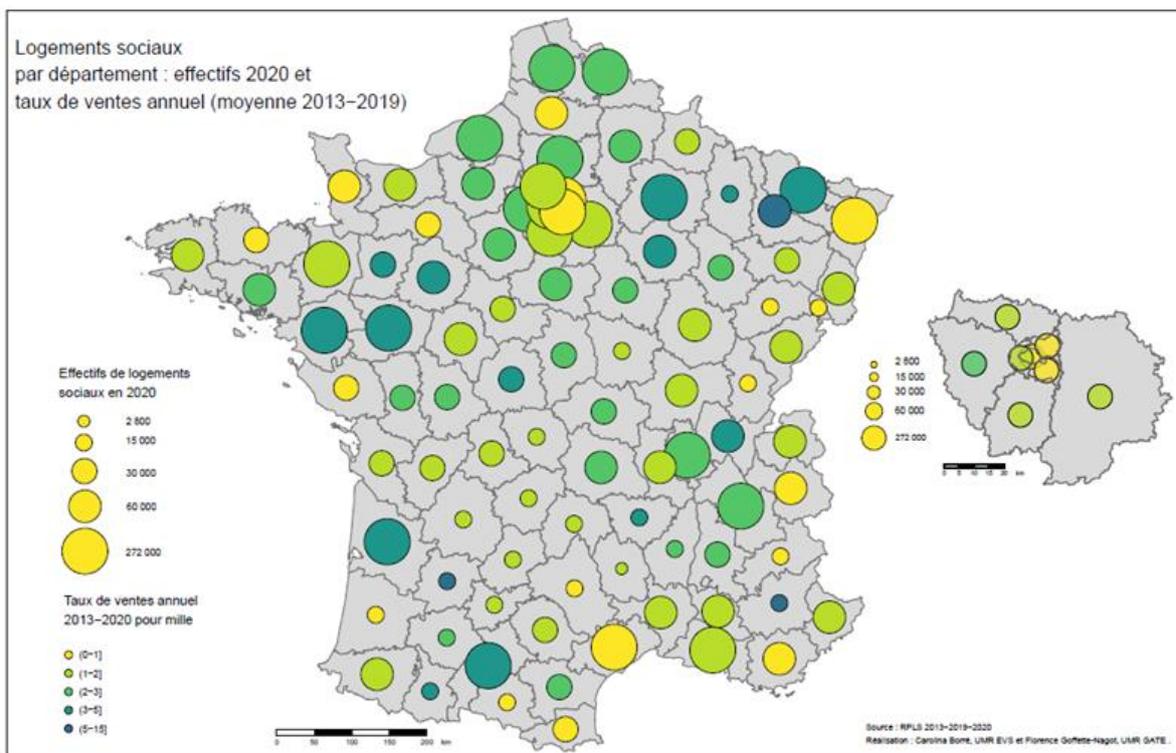


Figure 3 : Vente de logements sociaux par département de 2013 à 2019

La carte des taux de vente annuel moyen sur la période 2013-2019 à l'échelle communale (Figure 4) permet par ailleurs de nuancer la lecture qu'offrent les données agrégées au niveau départemental. Un clivage entre communes urbaines ou périurbaines et communes à dominante rurale apparaît à cette échelle. Les communes urbaines ou périurbaines, en périphérie des agglomérations parisiennes, lyonnaises, dans le bassin minier du Nord-Pas-de-Calais, se sont peu engagées dans la vente Hlm (taux de vente annuel moyen inférieur à 2 ‰ (0,2‰)). Dans le même temps, les bailleurs sociaux des communes de la Bretagne intérieure, du Maine-et-Loire, de Mayenne, de Touraine et du Berry, ou encore de l'arrière-pays bordelais se sont plus volontiers délestés d'une partie de leur patrimoine. Enfin, les communes enregistrant des taux supérieurs à 50 ‰ (5%) sont très peu nombreuses et singulières de ce point de vue dans leur environnement géographique. On remarque ainsi que des taux départementaux élevés s'expliquent souvent par une surreprésentation des ventes dans un nombre limité de communes. C'est le cas par exemple dans les Alpes-de-Haute-Provence, où les communes de Manosque et de Digne-les-Bains représentent 42 % des ventes dans le département entre 2013 et 2019.

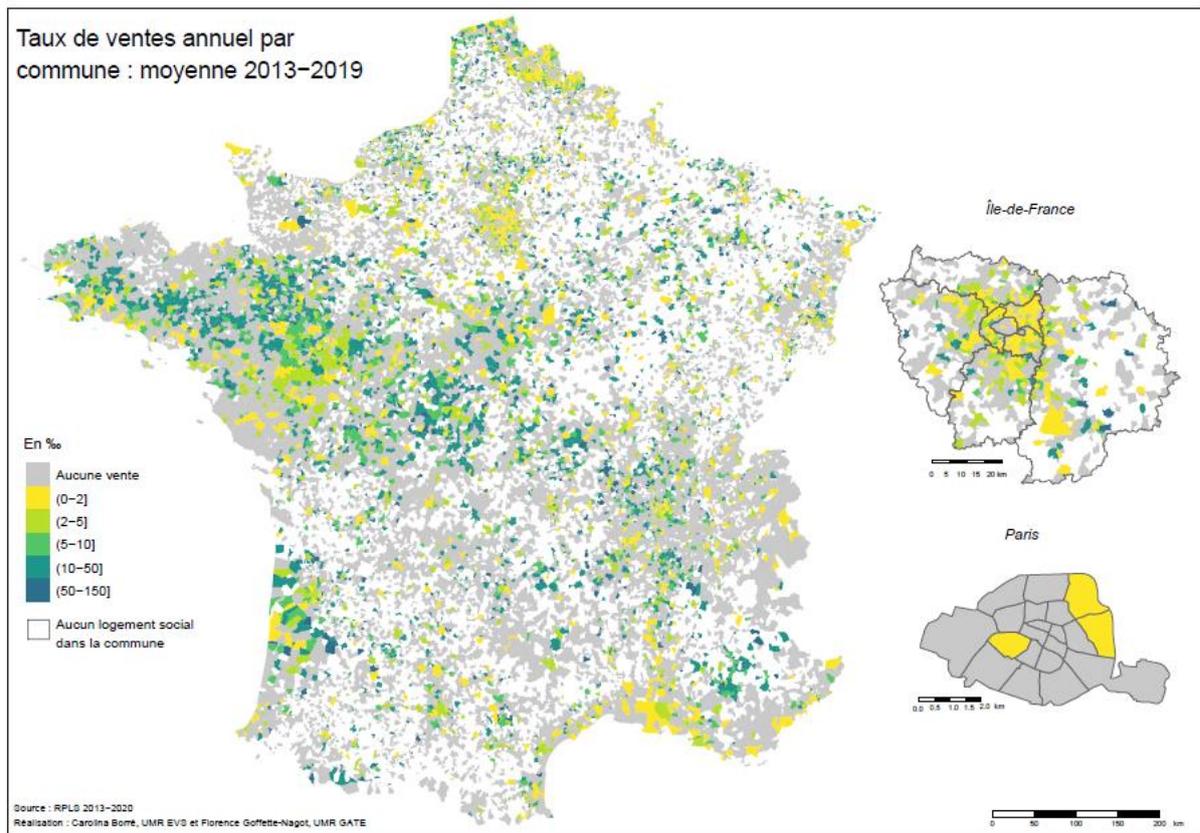


Figure 4 : Vente de logements sociaux par commune de 2013 à 2019

Ces sorties de logements du parc des bailleurs sociaux sont à mettre en regard des acquisitions ou nouvelles constructions, qui compensent, ou non, les ventes. Ainsi, les cartes du taux d'évolution du parc social de 2013 à 2020 montrent une diminution du parc de logement social concentrée sur la traditionnelle "diagonale du vide", notamment en Lorraine, dans la Nièvre et en Saône-et-Loire (Figure 5) ; tandis que les régions urbaines et périurbaines (Île-de-France, Rhône-Alpes, basse vallée de la Loire, grandes aires métropolitaines, littoral méditerranéen) sont au contraire le lieu d'une croissance du parc social. La configuration spatiale du parc de logements sociaux suit donc une logique de concentration, selon des logiques spatiales fines, que masque l'agrégation au niveau départemental, notamment dans l'ouest français. Plusieurs départements enregistrant un taux de vente Hlm élevé voient néanmoins leur parc social augmenter (Gironde, Haute-Garonne).

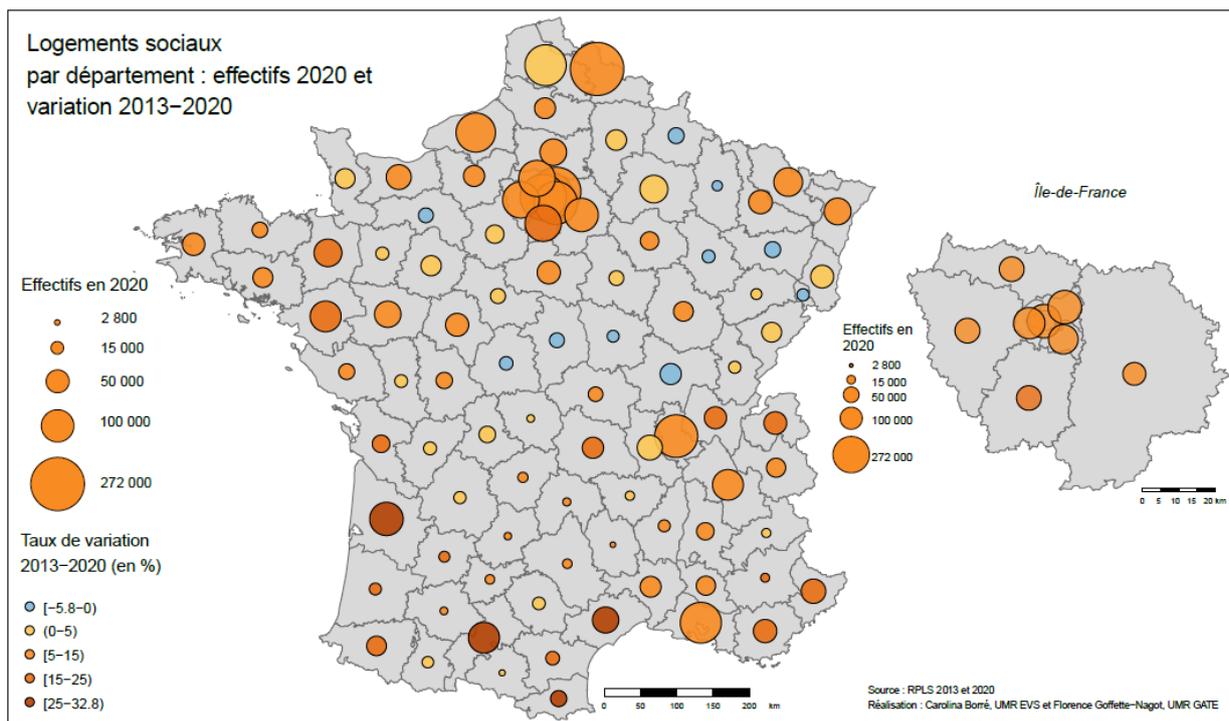


Figure 5 : Le parc social dans les départements de France métropolitaine et son évolution de 2013 à 2020

2. Les caractéristiques des ventes Hlm :

Florence Goffette-Nagot et Carolina Borré précisent ensuite que les variables présentes dans les fichiers RPLS permettent de décrire les logements vendus :

- Une part importante des logements vendus est de taille intermédiaire (3 et 4 pièces) (Figure 6).
- Les logements les plus vendus ont été construits entre 1976 et 1990, distribution qui suit pour partie la distribution de l'ensemble du parc Hlm. Les logements construits plus récemment sont de plus en plus nombreux dans les ventes au fil du temps. Ainsi, les logements construits entre 1991 et 2000, qui représentaient un peu moins de 2000 ventes en 2013, atteignent environ 3000 en 2019. On note, de même, quelques ventes de logements construits entre 2001 et 2010 (Figure 7). En dehors de cela, aucune évolution notable au cours du temps n'est constatée.
- Les entreprises sociales de l'habitat (ESH) vendent plus, et elles sont principalement à l'origine de l'augmentation des ventes depuis 2015 (Figure 8) ;
- Les logements les plus vendus ont été financés en PLA et PLUS. La catégorie PLS-PLI-ILN montre une progression à partir de 2015, cependant moins marquée (Figure 9).

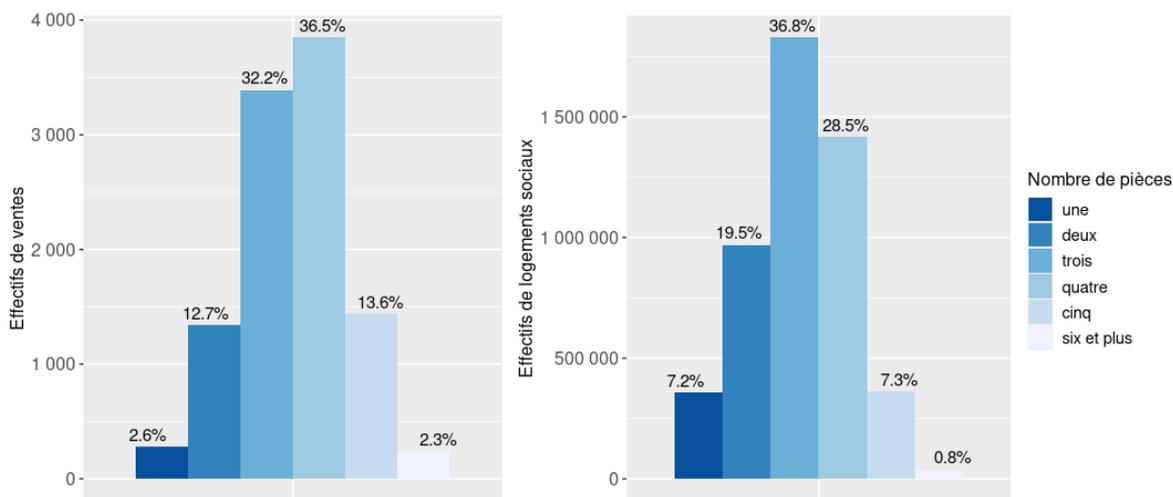


Figure 6 : Distribution des logements sociaux vendus par nombre de pièces en France métropolitaine en 2020 (à gauche) ; distribution des logements sociaux par nombre de pièces en France métropolitaine en 2020 (à droite)

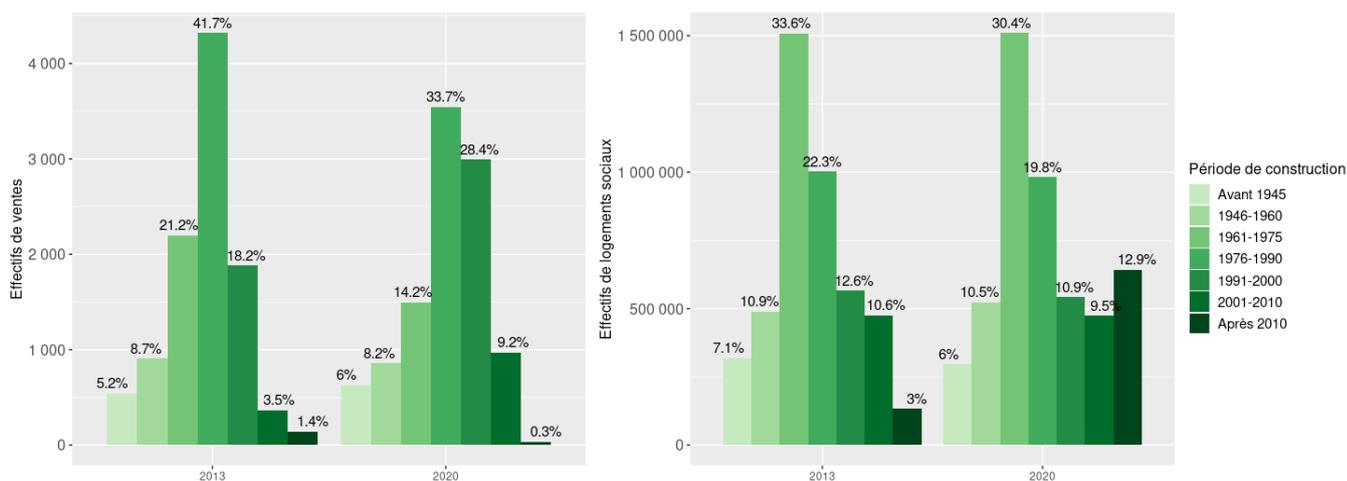


Figure 7 : Distribution des logements Hlm vendus par période de construction en France métropolitaine (à gauche) ; distribution des logements du parc Hlm par période de construction en France métropolitaine (à droite)

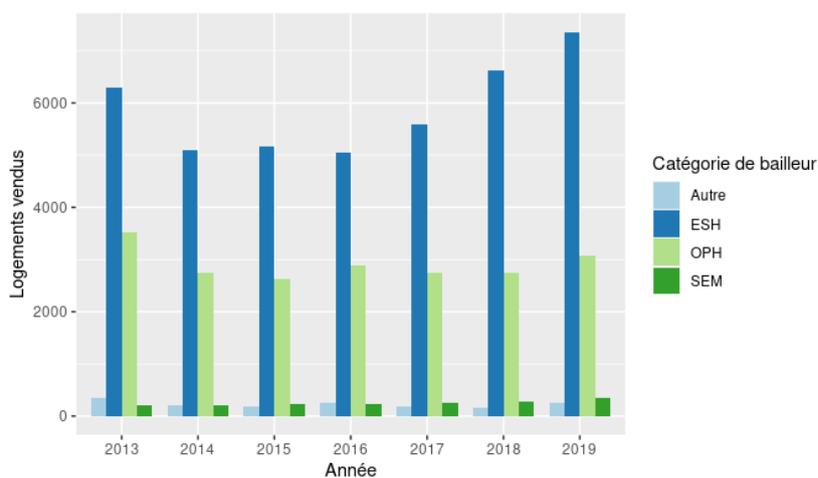


Figure 8 : Distribution par type de bailleurs des logements Hlm vendus en France métropolitaine (2013-2019)

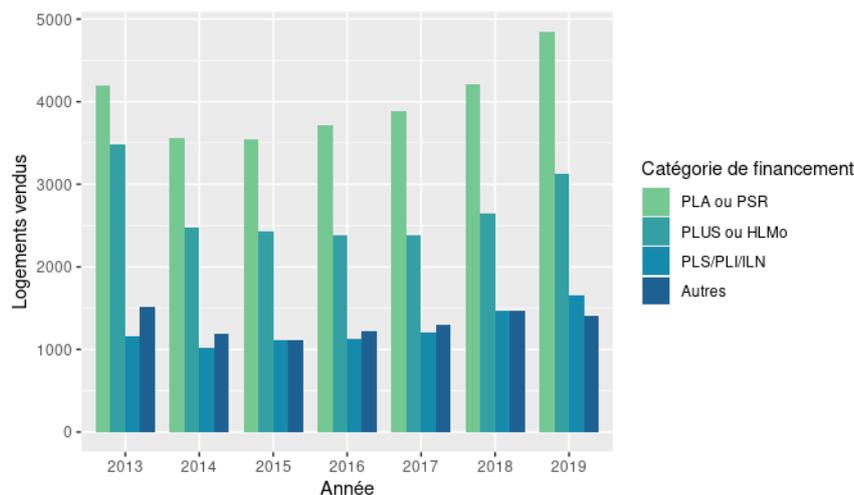


Figure 9 : Distribution des logements Hlm vendus par mode de financement en France métropolitaine (2013-2019)

3. Une vision synthétique : analyse multivariée des caractéristiques des logements Hlm vendus

L'objectif de cette analyse économétrique est de mettre en évidence les caractéristiques des logements, des bailleurs et des territoires qui augmentent la probabilité pour un logement Hlm d'être vendu au cours d'une année. Il s'agit d'un modèle descriptif, dont l'intérêt est de pouvoir observer les effets de chacune des variables « toutes choses égales par ailleurs ». Les analyses sont réalisées séparément sur chacune des années de 2015 à 2019.

Des effets régionaux importants sont constatés. Relativement aux logements en Ile-de-France, les logements des régions Auvergne-Rhône-Alpes et Grand Est ont été davantage vendus. En 2019, les logements de la région Auvergne-Rhône-Alpes ont été 2,4 fois plus vendus que ceux de la région Île-de-France, et ceux de la région Grand Est 2,3 fois. Il en est de même des logements des régions du grand ouest en fin de période : dès 2018 pour les régions Pays-de-la-Loire et Nouvelle Aquitaine avec une probabilité de vente en 2019 plus de deux fois plus élevée que celle de la région Île-de-France ; et en 2019 pour la région Bretagne avec une probabilité de vente 2,5 fois plus élevée. En revanche les logements en région Normandie ont été moins vendus (Figure 10).

L'effet de la période de construction sur la probabilité pour un logement Hlm d'être vendu a varié au cours du temps. On note toutefois que les logements construits entre 1976 et 1990 ont toujours une probabilité plus forte d'être vendus que ceux construits avant 1946. Les logements construits entre 1991 et 2000 ont été davantage vendus au cours des années 2018 et 2019. En 2019, les logements de la période 1976-1990 ont 2,2 fois plus de chances d'être vendus qu'un logement construit avant 1946, et il en est de même pour les logements de la période 1991-2000 (Figure 11). Les coefficients estimés montrent que les logements vendus sont principalement ceux de grande taille. Ainsi, la probabilité de vente des logements de deux pièces et moins est inférieure à celle des logements de 3 ou 4 pièces, alors que celle des logements de 4 pièces et plus est supérieure. Cette distinction est claire pour toutes les années. La probabilité de vente des maisons individuelles est également très nettement supérieure à celle des logements en immeuble collectif sur toute la période, mais cet effet diminue sur les deux dernières années. En 2019, une maison individuelle a toujours plus de 3 fois plus de chance d'être vendue qu'un appartement (Figure 11).

La probabilité de vente d'un logement Hlm est inférieure dans les quartiers politiques de la ville (QPV) (probabilité réduite de 57 %), tandis que le taux communal de logements Hlm a un effet significatif seulement en 2016 et 2017, ce qui paraît a priori difficile à expliquer (Figure 12). Relativement à la catégorie de référence des organismes de logement social que sont les sociétés coopératives, les entreprises sociales pour l'habitat ont davantage vendu des logements de leur patrimoine, quelle que soit l'année, avec une augmentation de probabilité de 79 %. Les offices publics pour l'habitat (OPH) ont vendu, quant à eux, davantage en début de période, et moins en 2019. En termes de catégorie de logements Hlm, les logements ayant bénéficié de Prêts Locatifs Sociaux (PLS) ont la probabilité de vente la plus élevée, avec une augmentation de probabilité de vente de 88 % en 2019 (Figure 13).

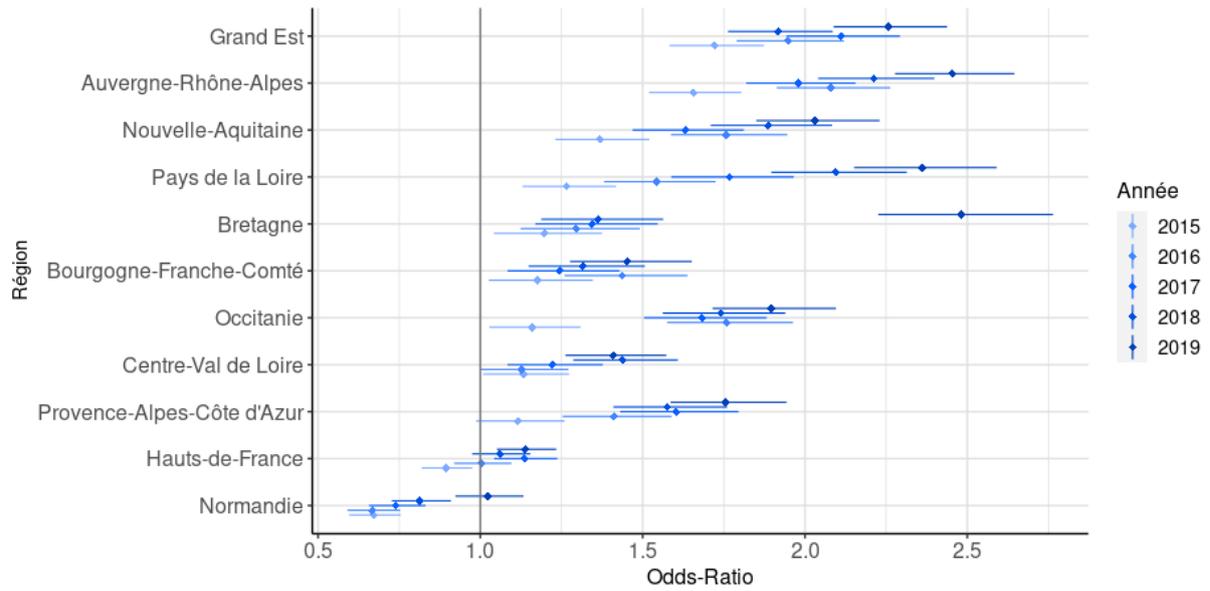


Figure 10 : Des ventes importantes dans le Grand Est et Auvergne-Rhône-Alpes dès 2015, un glissement vers l'Ouest au cours de la période.
 Région de référence : Île-de-France.
 Lecture : en 2019, par rapport à un logement Hlm en Ile-de-France, un logement Hlm en Bretagne a une probabilité 2,5 plus élevée d'être vendu

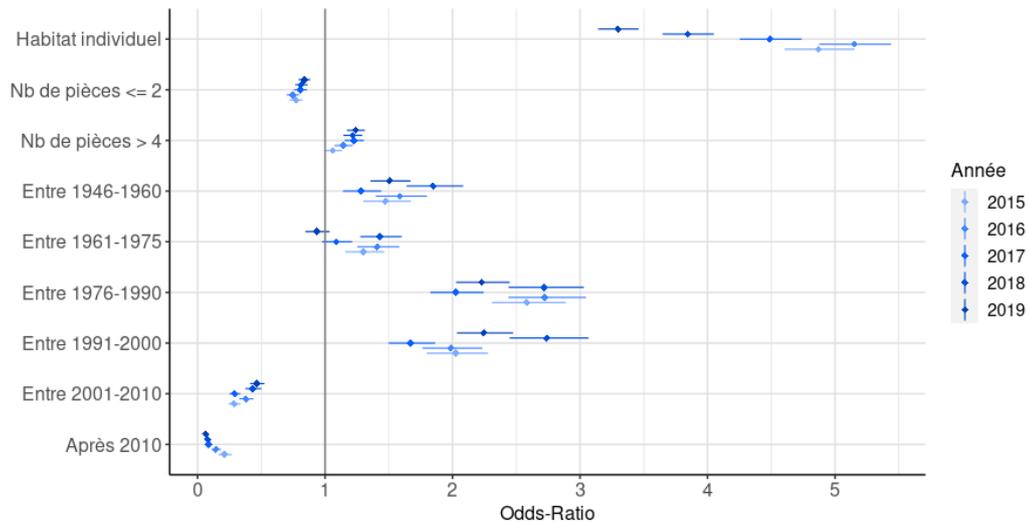


Figure 11 : Une forte surreprésentation des maisons individuelles, davantage de logements 4 pièces et plus, construits entre 1976 et 2000.
 Référence : appartements, logements de 2 ou 3 pièces, logements construits avant 1946

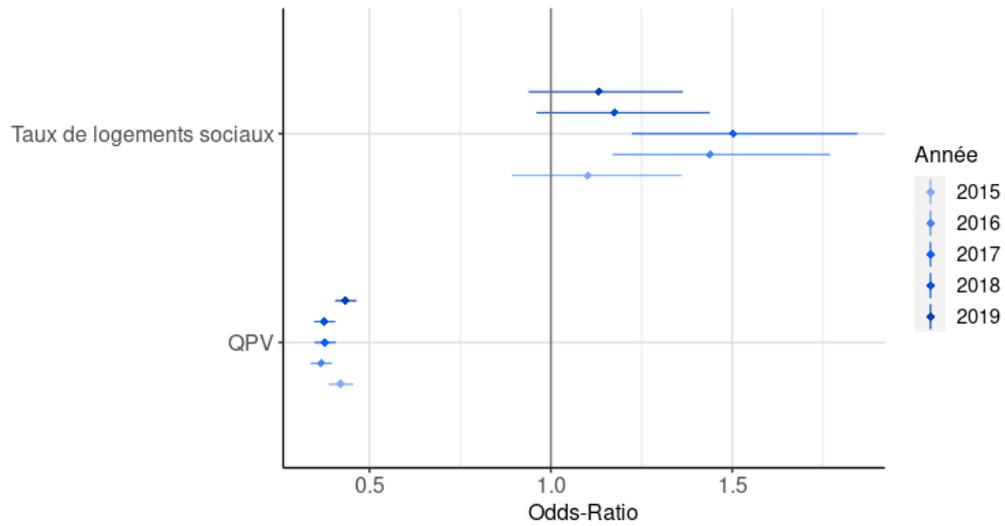


Figure 12 : Davantage de ventes dans les zones de concentration d’habitat social, mais moins de ventes en QPV

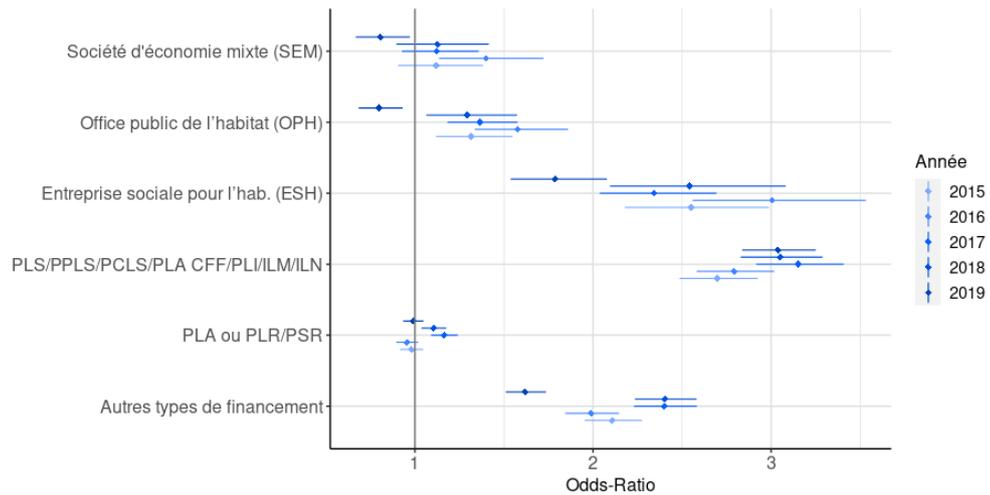


Figure 13 : Une nette surreprésentation des ESH parmi les organismes vendeurs et une surreprésentation des financements type PLS.
Références : type de bailleurs : autres (sociétés coopératives, SA de crédit immobilier d’Hlm) ; type de financement : PLUS

En résumé, **Florence Goffette-Nagot et Carolina Borré** concluent sur le constat que les logements vendus sont plus grands que les autres, et plus souvent des maisons individuelles. Il s’agit également plus souvent de logements appartenant à des ESH, et logements financés en Prêt Locatif Social (PLS), et significativement moins souvent dans les quartiers QPV.

Regards croisés

Observer la vente Hlm à partir des données foncières : enjeux et premiers résultats en Île-de-France et dans les Hauts-de-France (Géographie-Cités – UMR 7324 CITERES - LATTs – Clersé)

Présentation : **Yoan Miot**, maître de conférences en Urbanisme et Aménagement, chercheur au LATTs et **Marie Mondain**, docteure en Aménagement et Urbanisme, post-doctorante au laboratoire Géographie-Cités

Les fichiers fonciers sont une source d'analyse essentielle pour étudier la vente Hlm. Cette communication est le fruit d'une collaboration entre deux équipes de recherche – celle coordonnée par Matthieu Gimat (Île-de-France) et celle coordonnée par Yoan Miot et Cécile Vignal (Hauts-de-France). Les deux équipes ont déployé une méthode similaire d'analyse des fichiers fonciers dans trois terrains d'enquête : la Métropole européenne de Lille, le département de l'Aisne et la Métropole du Grand Paris.

1. Que sont les fichiers fonciers ?

Les fichiers fonciers exploitent les informations collectées par les services fiscaux pour le calcul des impôts fonciers, traitées et enrichies par le Cerema pour le compte du Ministère en charge des thématiques du logement et de l'aménagement. Les fichiers fonciers apportent des informations inédites dans le RPLS et les enquêtes internes menées par les fédérations professionnelles de logement social, notamment sur les caractéristiques des ménages acquéreurs et les usages des logements (statut d'occupation). Ils permettent de s'intéresser à la totalité des logements issus de la vente et donc de reconstituer des trajectoires d'immeubles et de copropriétés issues des ventes. Ils permettent des analyses longitudinales depuis 2009. Ces fichiers sont conçus pour être compatibles par géolocalisation avec d'autres bases de données comme le RPLS, DV3F ou Filocom.

Néanmoins, ces fichiers ne sont pas directement conçus pour analyser la vente Hlm. Leur utilisation a nécessité des arbitrages méthodologiques avec les équipes du Cerema. Tout d'abord, une définition restrictive de ce qu'est un logement social vendu a été effectuée : il s'agit d'un logement construit depuis au moins 10 ans ; le vendeur identifié comme destinataire de la taxe foncière a le statut d'organisme Hlm, et l'acquéreur identifié comme destinataire d'une taxe foncière est une personne physique. Un échantillon de logements vendus à des particuliers sur la période 2009-2021 a ainsi été constitué.

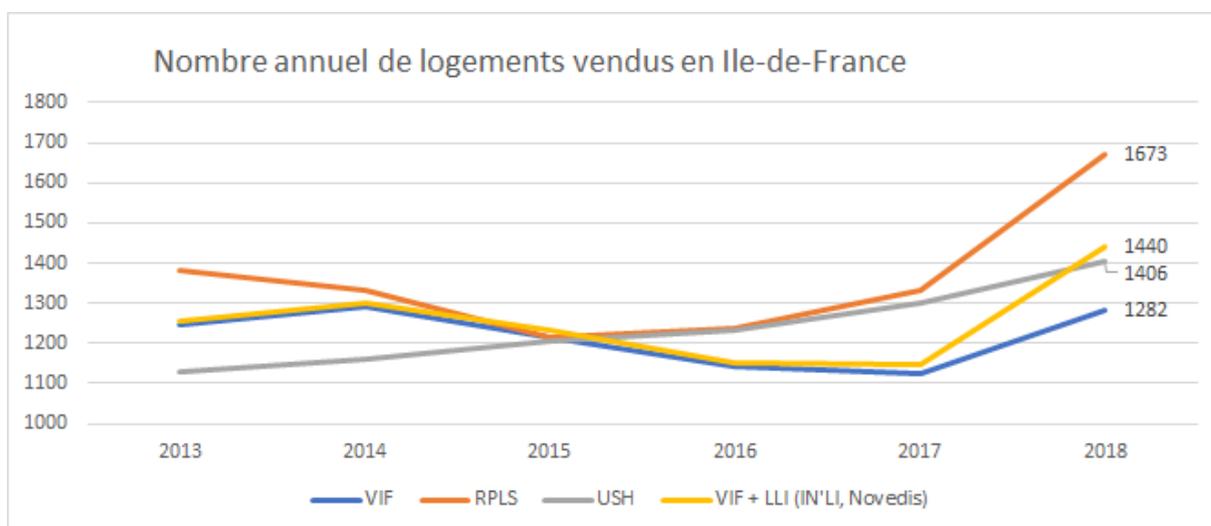


Figure 14 : Nombre annuel de logements sociaux vendus en Île-de-France

En prenant appui sur une étude récente publiée par l'AORIF sur la vente de logements sociaux aux particuliers, il est possible de comparer les différentes bases de données. Sur la période 2013-2018, 7 303 cessions de logements Hlm ont été identifiées dans les fichiers fonciers, 8 171 dans le RPSL, et 7 436 par l'USH lors de ses enquêtes auprès de ses adhérents. Ces décalages sont confirmés dans le temps. Le graphique de l'évolution du nombre annuel de logements sociaux vendus en Île-de-France (Figure 14) montre que les estimations divergent selon les sources. Ces variations s'expliquent par un décalage entre la réalisation de la vente et son inscription dans le fichier, ce qui peut conduire à des doublons ou à un décalage temporel. La définition du logement social influe aussi : sont exclues de l'analyse des structures qui font de la vente de logements intermédiaires comme In'Li, une filiale d'Action Logement.

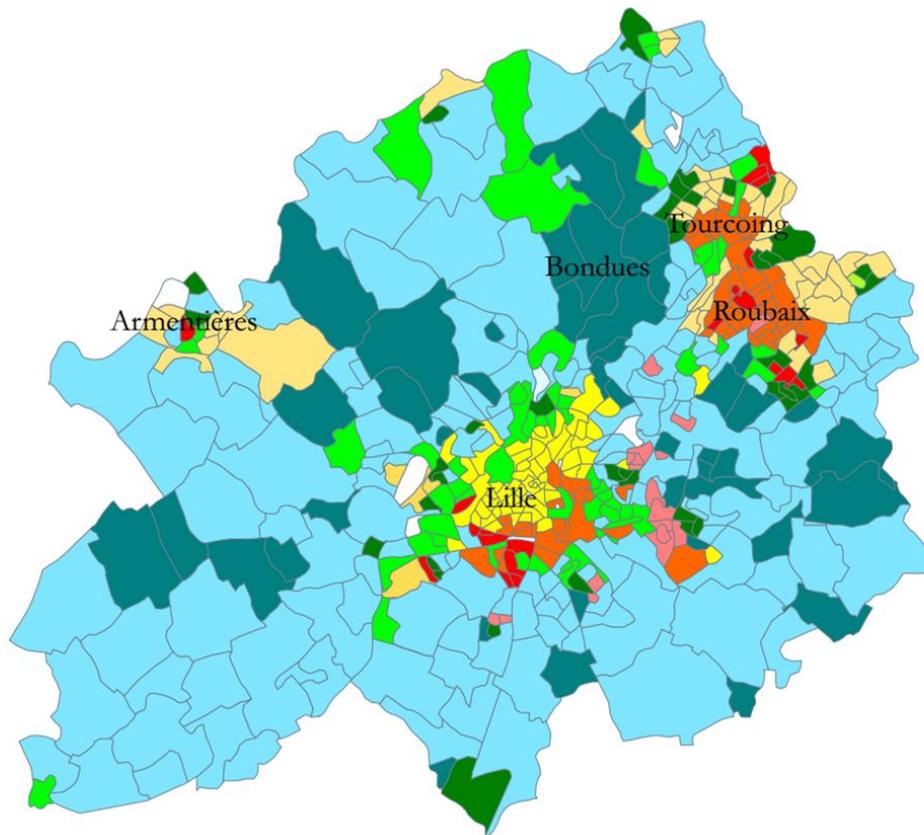
2. Conduire une analyse spatiale de la vente

Une approche territorialisée de la vente est menée à travers le travail d'enrichissement de la base de données des fichiers fonciers avec la récupération des données des valeurs foncières (base DVF) et des données sur les niveaux de loyer du RPLS. Cette approche s'inscrit dans la lignée méthodologique des travaux sur le peuplement résidentiel portés par Jean-Pierre Lévy¹ : des types de quartier marqués par des surreprésentations de type de logements et de ménages sont identifiés à travers un croisement de l'occupation sociale et de la structure des parcs de logement. Cette approche permet de construire une typologie des quartiers et de déterminer des types de statuts socio-résidentiels pour les ménages. Cette grille typologique concerne l'ensemble du parc de logement et permet ensuite de réaliser une analyse sur le profil des acquéreurs et sur les prix de vente.

La Figure 15 propose une cartographie du peuplement résidentiel de l'agglomération lilloise à partir des données sociales et des données caractérisant le parc social. Cette typologie distingue plusieurs statuts socio-résidentiels :

- Des statuts socio-résidentiels élevés avec une surreprésentation de la propriété occupante et des professions intellectuelles supérieures ;
- Des statuts socio-résidentiels moyens marqués par une forte production immobilière neuve, une diversité sociale et une précarité légèrement plus marquée ;
- Des statuts socio-résidentiels bas qui, dans l'agglomération lilloise, correspondent à des quartiers anciens marqués dominés par le parc locatif privé et la propriété occupante, ainsi qu'à des anciens grands ensembles de logements sociaux construits entre 1946 et 1970 accueillant des ménages souvent immigrés et précarisés.

¹ Jean-Pierre Lévy, « Dynamique du peuplement résidentiel », *Sociétés Contemporaines*, 1998, vol. 29, n° 1, p. 43-72.



[Q6] Partition n°8 [51.08%]

Statuts socio-résidentiels élevés

- Classe n°02 N= 58 - QA2 - Quartiers anciens centraux de l'agglomération avec une surreprésentation du parc locatif privé et des CPIS
- Classe n°04 N= 45 - QP1 - Quartiers et communes périurbaines dominés par un parc en maisons individuelles en propriété occupante et des classes sociales supérieures et des retraités
- Classe n°09 N= 152 - QP2 - Quartiers et communes périurbaines dominés par la maisons individuelles et la propriété occupante avec un relative diversité sociale

Statuts socio-résidentiels moyens

- Classe n°03 N= 57 - QTD1 - Quartiers anciens avec un forte production neuve présentant une diversité sociale et une précarité légèrement plus marquée
- Classe n°06 N= 40 - QTD2 - Quartiers construits massivement entre 1946 et 1970 avec une surreprésentation de maisons individuelles, du parc social et une occupation sociale plutôt populaire
- Classe n°08 N= 48 - QA3 - Quartiers anciens de maisons individuelles dominés par la propriété occupante et une occupation sociale populaire peu précaire

Statuts socio-résidentiels bas

- Classe n°07 N= 19 - QLLS2 - Quartiers de logements sociaux construits entre 1971 et 1990 à l'occupation populaire et précaire
- Classe n°01 N= 57 - QA1 - Quartiers anciens immigrés et précarisés
- Classe n°05 N= 20 - QLLS1 - Quartiers de grands ensembles de logements sociaux construits entre 1946 et 1970 très précarisés et concentrant les ménages immigrés
- Absence d'information

Figure 15 : Approche du peuplement résidentiel de la Métropole européenne de Lille

L'analyse des prix de vente des logements sociaux s'est fondée sur une récupération du niveau des loyers des logements vendus à partir du RPSL pour reconstituer les catégories PLAI, PLS, PLUS (Figure 16). Dans le cas de la Métropole européenne de Lille, la vente Hlm se traduit par une surreprésentation des loyers vendus dont les loyers sont bas, c'est-à-dire inférieurs au niveau PLUS. Or cette catégorie d'offre est actuellement moins produite dans l'offre sociale neuve. Dans l'ensemble, la vente semble ainsi conduire à une réduction de l'offre disponible de logements à bas loyers, alors que la demande est croissante pour ce type d'offre de logement social. Même si les effectifs de la vente sont parfois faibles, les effets peuvent être significatifs sur la mise en tension du parc de logements.

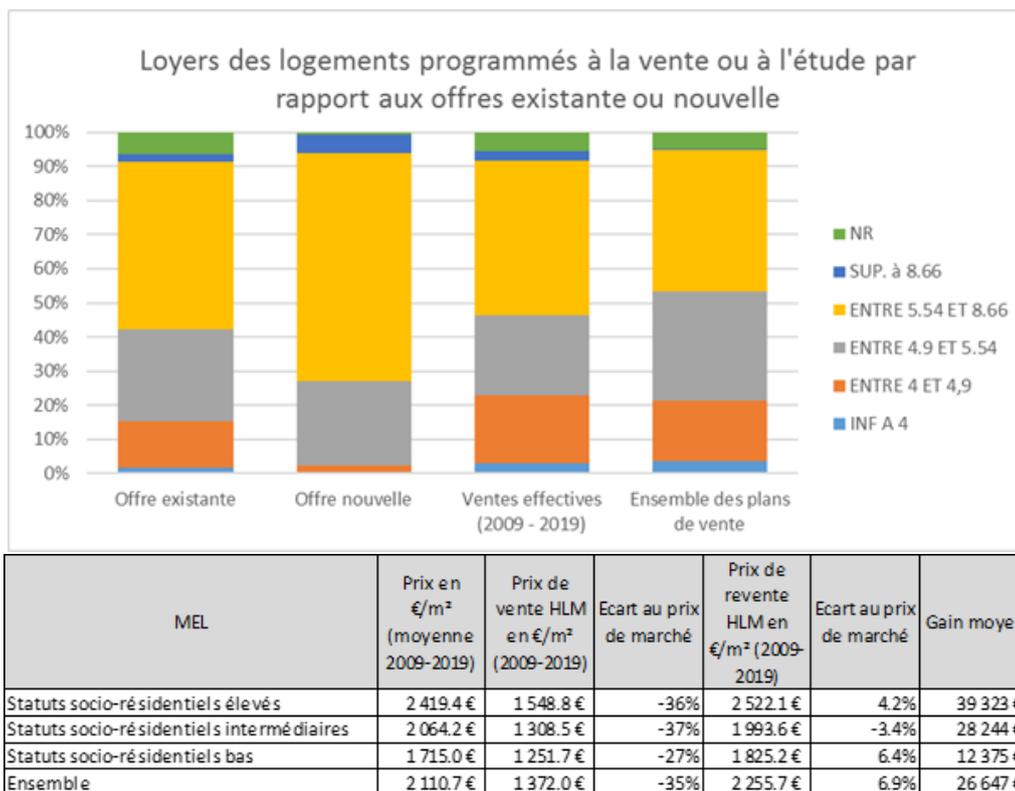


Figure 16 : Loyers des logements programmés à la vente ou à l'étude par rapport à l'offre existante ou nouvelle dans la Métropole européenne de Lille

De même, l'analyse des prix de vente des logements Hlm permet de comprendre comment les prix sont fixés et quels peuvent être les effets pour les acquéreurs. Dans la Métropole européenne de Lille, l'analyse menée grâce à la base de données DVS met en évidence un phénomène intéressant : plus le logement vendu se trouve dans un territoire au statut socio-résidentiel élevé, plus son prix de vente par les organismes de logements sociaux sera inférieur au prix de marché, et plus le gain réalisé à la revente sera important. Cela constitue un facteur important d'inégalité entre les acquéreurs ; d'autant que, dans les reventes observées sur les territoires aux statuts socio-résidentiels bas, plus d'un tiers des acquéreurs revend à perte, alors que les gains peuvent être particulièrement élevés dans les statuts résidentiels élevés.

L'analyse du profil des acquéreurs (âge, genre, lieu de naissance et de résidence antérieur) d'un logement social montre que les propriétaires uniques sont nombreux et souvent féminins (Figure 17). Les propriétaires uniques achètent plus fréquemment que la moyenne des appartements et des logements de petite taille, les femmes achètent plus fréquemment des logements de grande taille et des maisons. Elles sont plus fortement locataire-occupante du logement qu'elles achètent. Elles sont également souvent plus âgées que les propriétaires uniques hommes.

Ces différentes caractéristiques en termes de genre dessinent deux logiques d'accession à la propriété d'un logement Hlm chez les propriétaires uniques : les hommes ont tendance à réaliser une primo-accession avant la mise en couple, alors que les femmes accèdent davantage à la propriété après une séparation.

L'analyse du lieu de naissance des acquéreurs (Figure 18) montre par ailleurs la surreprésentation des acquéreurs immigrés². A titre d'exemple dans la Métropole de Lille, si les immigrés représentent 10% de la population, ces derniers comptent pour 17,3% des acquéreurs de logements sociaux. De même, en Île-de-France où les immigrés constituent 19,2% de la population, ils représentent 27% des acquéreurs d'un logement social. Les acquéreurs immigrés sont toutefois plus âgés (ils sont à 40% de 40 à 54 ans) et achètent des biens plus souvent localisés dans les quartiers au statut socio-résidentiel bas.

² C'est-à-dire, au sens de l'INSEE, comme des personnes vivant en France mais nées à l'étranger.

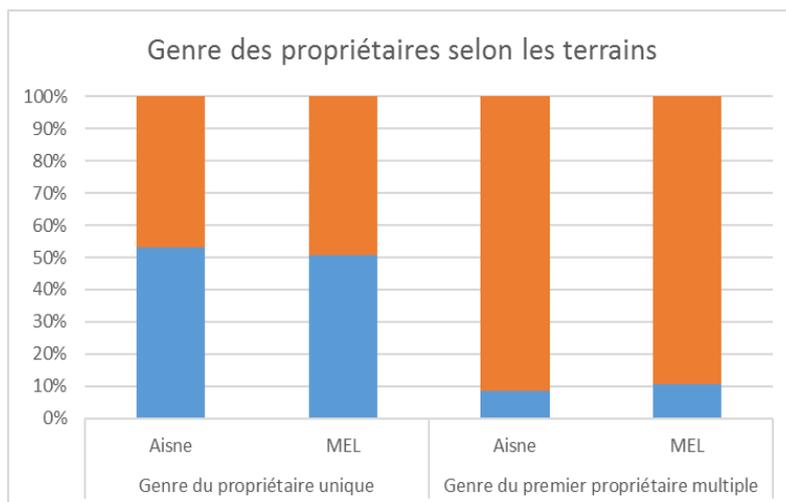


Figure 17 : Le genre dans l'acquisition d'un logement social : des dynamiques différenciées dans l'Aisne et la Métropole européenne de Lille

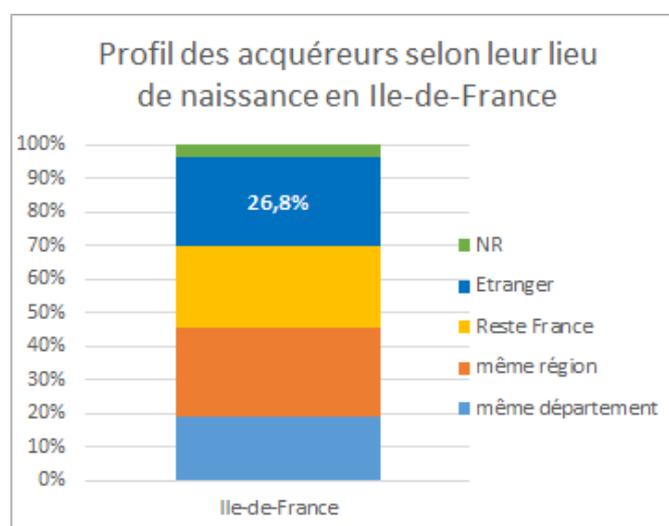
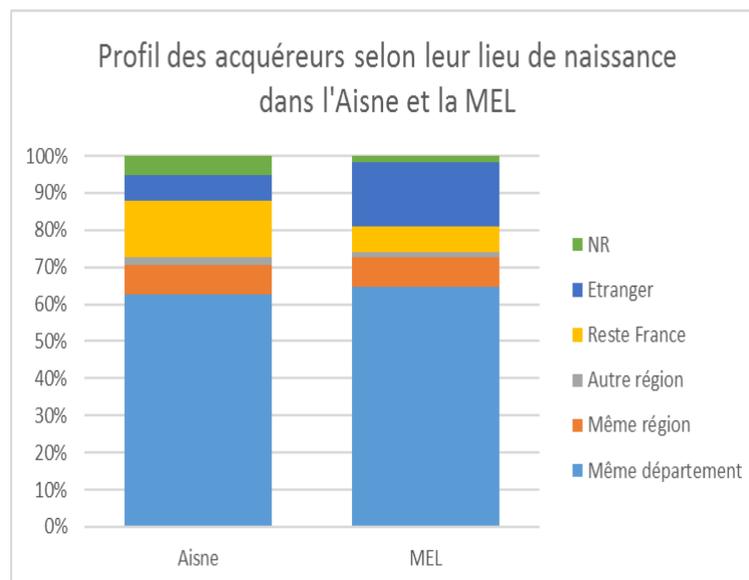


Figure 18 : Analyse des profils des acquéreurs d'un logement Hlm dans le département de l'Aisne et la Métropole européenne de Lille (gauche) et en Île-de-France (droite)

Source : Fichiers Fonciers 2009-2019 à partir des extractions du Cerema 2022

En conclusion, **Yoan Miot et Marie Mondain** expliquent que des approfondissements seront réalisés pour l'analyse spatiale de la cession de logements sociaux en Île-de-France. Il s'agira de mieux caractériser le rôle de la vente Hlm comme dispositif d'accès à la propriété des ménages les moins favorisés et de mieux comprendre son rôle dans la reproduction des inégalités liées à la hiérarchie des statuts socio-résidentiels. De même, les travaux à venir viseront également à enquêter sur les trajectoires des logements vendus au gré des reventes (statut d'occupation, ancienneté d'occupation, etc.) ainsi qu'à quantifier et à analyser les trajectoires des copropriétés mixtes issues de la vente Hlm (taux d'écoulement, caractéristiques de l'immeuble, etc.).

Regards croisés

Caractériser la vente Hlm à l'échelle des territoires : les agglomérations d'Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec)

Présentation : **Sylvaine Le Garrec**, sociologue indépendante, **Rémi Habouzit**, maître de conférences en science politique et chercheur à l'Institut de droit public, sciences politiques et sociales (IDPS), **Mathilde Cordier**, gérante de Ville & Habitat, et **Camille Devaux**, maîtresse de conférences en aménagement et urbanisme, chercheur au laboratoire Espaces et sociétés (ESO)

Cette communication de Sylvaine Le Garrec, Rémi Habouzit, Mathilde Cordier et Camille Devaux propose un cadrage statistique de la vente Hlm sur trois territoires : les agglomérations d'Angers, Nancy et Cergy-Pontoise.

Les différentes sources mobilisées sont les fichiers RPLS (2014-2019) et les fichiers de suivi des ventes des directions départementales des territoires (DDT d'Angers, Cergy-Pontoise), qui permettent d'étudier non seulement les logements vendus mais aussi ceux autorisés à la vente. Il était initialement question de croiser les données du RPLS avec les données du registre national d'immatriculation des copropriétés. Toutefois, cela s'est avéré trop complexe à mettre en place pour les trois territoires d'étude. Le croisement sera réalisé dans une phase ultérieure du travail pour Cergy-Pontoise, les services techniques de l'agglomération ayant déjà procédé à la création d'une base de données de 80 copropriétés mixtes, extraites du registre national des copropriétés.

Les trois agglomérations retenues présentent des caractéristiques distinctes mais comparables en termes sociodémographiques et de marché du logement (Tableau 1). Elles ont une population située entre 200 000 et 300 000 habitants, des taux de ménages propriétaires autour de 50%, des taux de logements sociaux entre 19 et 28%, une part d'habitat individuel relativement significatif. Les marchés de l'immobilier des trois agglomérations connaissent également des tensions importantes.

	CA Angers (ALM)	CA Grand Nancy	CA Cergy-Pontoise (CACP)
Nombre d'habitants	302 399	257 915	212 398
Nombre de communes dans l'agglomération	29	20	13
Nombre total de logements	156 504	147 910	90 051
Nombre de résidences principales	144 206	131 224	82 955
Ménage propriétaire de résidence principale (nombre et part)	67 419 (46,8%)	53 055 (40,4%)	39 651 - 47,8 %
Ménage locataire de résidence principale	75 245 (52,2%)	75 850 (57,8%)	40 880 (49,3%)
Dont Hlm loué vide			

(nombre et part)	35 125 (24,4%)	24 845 (18,9%)	20 959 (25,3%)
Part des maisons	69 933 (44,7 %)	38 376 (25,8%)	32 993 (36,6%)
Part des appartements	84 379 (53,9%)	108 605 (73%)	55 354 (61,5%)
Contexte de marché	Tension accrue sur le parc social	Neuf qui devient inaccessible	Tension (même si offre Hlm importante et en développement)
Prix de vente médian ville-centre (€/m²)	3278 (appartement) 3405 (maison)	2297 (appartement) 2945 (maison)	3353 (appartement) 3096 (maison)

Source : Insee, RP 2019, exploitations principales en géographie au 01/01/22 ; RPLS 2020 données publiques ; meilleursagents.com, décembre 2022

Tableau 1 : Profils sociodémographiques et marchés du logement à Angers, Nancy et Cergy-Pontoise

Au-delà de leurs similarités, ces trois agglomérations présentent un rapport différencié à la vente Hlm (Tableau 2). Angers Loire Métropole fait partie de la région de France où il y a le plus de cessions de logements sociaux. La vente y est bien vue par des élus qui défendent un objectif d'accession sociale à la propriété pour ancrer les actifs et leurs familles. La Métropole du Grand Nancy y est également favorable dans une logique de rééquilibrage des taux de logements sociaux entre les communes et d'encouragement des parcours résidentiels. En revanche, la communauté d'agglomération de Cergy-Pontoise est plus méfiante vis-à-vis de cette pratique, notamment du fait que les élus et les techniciens de cette ville nouvelle sont très sensibilisés à la question des copropriétés en difficulté. La collectivité axe sa politique du logement en priorité sur l'accès des populations et familles fragiles au logement social. La vente y est perçue comme une « injonction » par de nombreux acteurs.

Les relations entre les organismes de logement social diffèrent sur les trois territoires : à Angers, les bailleurs sociaux se perçoivent plutôt en concurrence ; à Nancy, l'association inter-bailleur est ancienne et travaille beaucoup à coordonner les stratégies des bailleurs ; enfin, à Cergy-Pontoise, les négociations se font individuellement entre les bailleurs et les communes et l'agglomération.

	Angers Loire Métropole	Métropole du Grand Nancy	Communauté d'agglomération de Cergy-Pontoise
	<i>La première région de France en matière de volumes de vente Hlm</i>	<i>Une politique locale de la vente favorable et encadrée</i>	<i>Une agglomération globalement peu favorable à la vente</i>
Perceptions de la vente	Vente « bien vue » par les élus, dans un objectif d'accession sociale et pour ancrer les actifs et leur famille	La vente Hlm doit favoriser le rééquilibrage territorial et encourager les parcours résidentiels	Une ville-nouvelle plutôt méfiante car très sensibilisée aux difficultés des copropriétés (nombreuses ASL).
Critères principaux	Pas de vente sur les communes SRU déficitaires. Examen des projets de vente (qualité, peuplement, dégagement de fonds propres)	La métropole souhaite favoriser la vente Hlm dans les communes bien pourvues en logement social et produire du logement social neuf dans les communes moins pourvues. Le nombre de logements sociaux ne doit pas baisser avec les ventes.	Un tournant vers la vente appréhendé comme « une injonction ». Une priorité donnée à l'accès des populations et familles fragiles au logement social.

Relations entre les bailleurs	Bailleurs « en concurrence » sur la vente	Vente coordonnée au niveau d'une association interbailleurs	Des négociations individuelles avec chaque bailleur (agglomération ou communes)
--------------------------------------	---	---	---

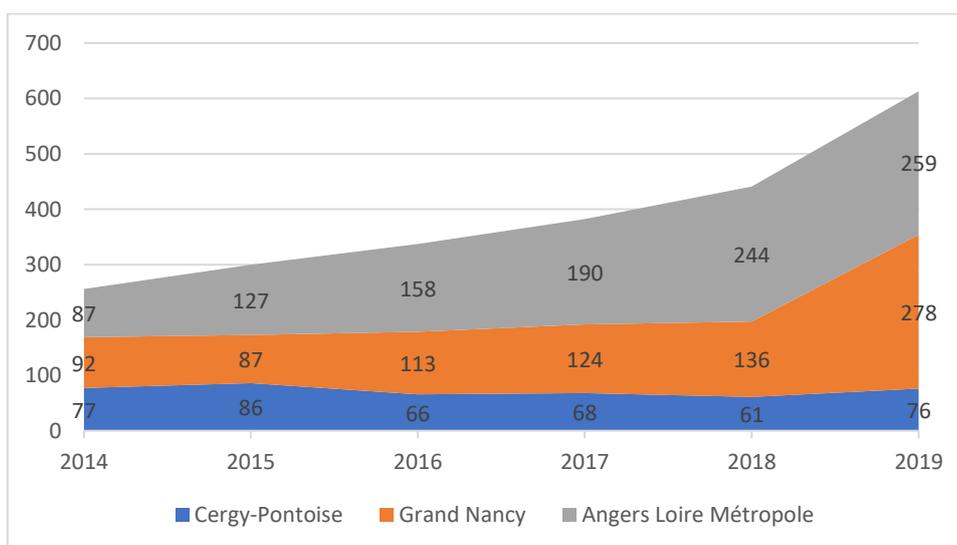
Tableau 2 : Angers, Nancy et Cergy-Pontoise : des perceptions différentes de la vente Hlm

Ces tendances se retrouvent dans les volumes de ventes issues du RPLS entre 2014 et 2019 (Tableau 3). Les organismes de logement social des agglomérations d'Angers et de Nancy vendent environ trois fois plus que la moyenne nationale, et plus que la moyenne de l'Île-de-France. Entre 2018 et 2019, Nancy et Angers connaissent la même tendance haussière, mais pas Cergy-Pontoise (Figure 19).

	Angers Loire Métropole (2014-2019)	Métropole du Grand Nancy (2014-2019)	CA Cergy-Pontoise (2014-2019)	Ile-de-France** (2013- 2018)	France *** (2014-2019)
Nombre de logements vendus (6 ans)	1065	830	434		
Nombre de logements vendus / an	177/an	138/an	72/an		
Nombre de logements locatifs sociaux*	39 154	29 446	27 471		
Part du parc social vendu	2,7 %	2,8 %	1,6 %	0,6 %	
Part du parc social vendu /an	0,45 %	0,46 %	0,26 %		0,17 %

Tableau 3 : Volume des ventes de logements sociaux dans les agglomérations d'Angers, Nancy, Cergy-Pontoise (2014-2019)

Source : RPLS, équipe de recherche. *pour 2019 (RPLS 2020) ** AORIF, 2022 *** ANCOLS, 2019



Source : RPLS, 2015-2020 ; traitement par l'équipe

Graphique 1. Evolution des ventes de logements sociaux aux particuliers

Les données issues des DDT permettent de saisir l'évolution des autorisations de vente depuis 1989 pour Cergy-Pontoise (DDT 95) et 1995 pour le département du Maine-et-Loire (DDT 49). Deux tournants sont observables : 2008, d'une part, qui correspond à l'accord entre l'USH et l'Etat sur une programmation annuelle de vente de 40 000 logements Hlm ; puis 2018, d'autre part, qui pourrait traduire l'anticipation des bailleurs d'un changement des règles du jeu avec l'adoption de la loi ELAN.

Si les logements sociaux vendus correspondent *de facto* à une part assez réduite de l'ensemble du parc Hlm, les logements autorisés à la vente sont nettement plus nombreux. En effet, 17% du parc de logement social est concerné par une vente à Angers Loire Métropole et 8% à Cergy-Pontoise. Respectivement 36% et 37% des logements vendables ont été effectivement cédés dans le Maine-et-Loire et à Cergy-Pontoise, ce qui conduit à la création de copropriétés qui vont rester très longtemps mixtes, avec de longues durées de commercialisation.

A Cergy-Pontoise, le fichier de suivi de la DDT permet d'appréhender les autorisations par « opération de vente », c'est-à-dire par ensemble immobilier de logements individuels ou collectifs. Cette source permet de calculer des taux de vente par rapport à l'opération de vente, et non pas uniquement par rapport au stock global. En enlevant les opérations de maisons isolées, où le taux de vente est *de facto* à 100%, ainsi que les opérations qui n'ont fait l'objet d'aucune vente, 37 opérations de vente au total sont décomptées depuis 1990, et seulement une seule opération de 38 logements autorisée en 2002 a été entièrement vendue. Le taux moyen de logements vendus par opération est de 44,83% et le taux médian est de 36,84%. Une comparaison des taux de vente et des années d'autorisation de mise en vente montre en outre que les opérations autorisées avant 2000 sont vendues à 31%, celle entre 2000 et 2007 à 73%, celles entre 2008 et 2015 à 47%, et celles entre 2016 et 2020 à 19%. Les durées de commercialisation sont très longues et s'allongent :

« On a des copropriétés mixtes où on a mis en vente depuis 12 ans, on a même des résidences mis en vente dans les années 1980 où on a encore 1 ou 2 logements de ci de là. Et le process aujourd'hui est de plus en plus long. Avant, on s'apercevait qu'on avait un boom des ventes la première année avec les locataires occupants, mais c'est plus le cas aujourd'hui. Quand on met en vente, on en a pour très très longtemps, on le sait. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm)

Dans les trois agglomérations étudiées, les organismes Hlm en pointe en matière de vente sont très majoritairement des ESH : Immobilière Podeliha, filiale d'Action Logement réalise 46% des ventes dans le Maine-et-Loire ; Batigère réalise 41% des ventes dans la Métropole du Grand Nancy ; et à Cergy-Pontoise, les ventes sont plus équilibrées entre quatre organismes, dont deux qui relèvent d'Action Logement.

À Angers Loire Métropole (Figure 20) et dans la Métropole du Grand Nancy, les volumes de vente sont cohérents au niveau territorial avec la distribution du stock de logements sociaux. Sur ALM, la majorité des ventes s'effectue sur Angers (74%) qui concentre 69% du parc social de l'agglomération.

Il y a donc une certaine concentration des ventes, en lien avec la localisation du parc social. Pour le Grand Nancy, les ventes sont moins concentrées, mais c'est là aussi en lien avec la répartition du parc social. Ainsi, 33% des ventes s'effectuent sur Nancy, la ville représentant 37% du parc social. Viennent ensuite les communes de Saint-Max et Vandœuvre-lès-Nancy, respectivement 14 et 12% des ventes sur la période 2014-2019. La commune de Saint-Max se distingue toutefois par son « dynamisme » en matière de vente, cette commune ne représentant « que » 4% du parc social de l'agglomération.

A Cergy-Pontoise (Tableau 4), l'analyse territoriale est plus complexe car les « fonctions » et la population sont réparties sur l'ensemble du territoire de la ville nouvelle. Certaines communes participent toutefois plus que d'autres aux volumes de vente de logements sociaux, c'est le cas de Pontoise (cœur historique de la ville nouvelle), Courdimanche (commune rurale) et Jouy-le-Moutier (commune plus périphérique).

Les ventes en QPV sont minoritaires. Elles ne représentent que 2% des logements vendus dans l'agglomération de Cergy-Pontoise, mais respectivement 16% et 18% à Angers Loire Métropole et dans la Métropole du Grand Nancy.

Enfin, le profil des acquéreurs observé à Angers Loire Métropole et dans la Métropole du Grand Nancy est assez proche. En moyenne, 25% des logements sont vendus au locataire occupant, 9% à un conjoint, ascendant ou descendant du locataire en place, 24% à un locataire de l'organisme vendeur, et 42% à une autre personne physique. Les données ne sont pas exploitables pour l'agglomération de Cergy-Pontoise, la colonne relative à la qualité de l'acquéreur dans le RPLS n'est pas renseignée.

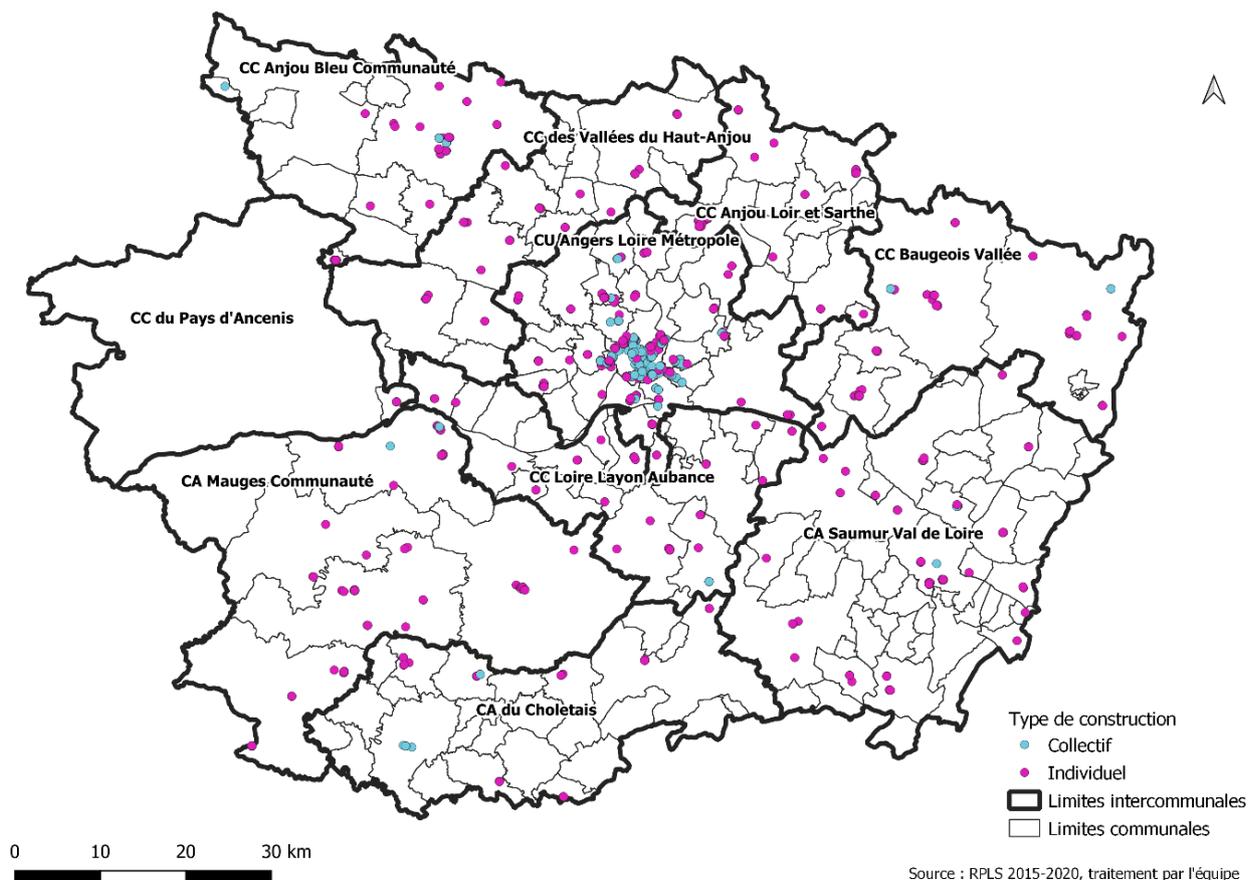


Figure 19 : Les ventes à Angers Loire Métropole selon le type de construction (2014-2019)

	Cergy	Pontoise	Saint-Ouen- L'Aumône	Eragny	Jouy-le- Moutier	Vauréal	Osny	Cour- dimanche	Menucourt	Maurecourt	Puisieux- Pontoise	Boisemont
Part du patrimoine social communal vendu	1,3%	3,2%	1,4%	0,8%	4%	2%	0%	4,7%	0,5%	0%	0%	0%
Nombre de logements vendus	123	131	41	15	69	28	0	25	2	0	0	0
Part des logements vendus sur la CACP	28%	18%	9%	3%	16%	6%	0	6%	0%	0%	0%	%
Part des logement sociaux de la CACP	39%	30%	12%	8%	5%	7%	6%	2%	1%	1%	< 1%	< 1%

Tableau 4 : Volume et distribution des ventes dans l'agglomération de Cergy-Pontoise

Depuis quelques années, les ventes de logements sociaux en habitat collectif prennent le pas sur les ventes en habitat individuel dans les trois territoires étudiés. Les questions de vente Hlm et de copropriété vont se croiser de plus en plus. La vente Hlm est difficile à observer à l'échelle des territoires car les sources sont parcellaires. L'analyse des autorisations de vente montre que cette pratique s'intensifie et ne demeure anecdotique que sur certains territoires. Les durées de commercialisation sont longues, ce qui va créer des copropriétés longtemps en gestion transitoire, entraînant possiblement des répercussions sur leur fonctionnement social. D'autant que la vente aux locataires occupants reste minoritaire par rapport aux ventes aux personnes physiques extérieures qui arrivent sans être forcément porteurs de la culture du logement social, ni même forcément favorables à l'image du logement social. Ce constat a guidé le choix de produire quatre monographies de copropriété issues de la vente Hlm dans les quartiers des villes-centres de chacune des agglomérations et auprès de bailleurs moteurs en matière de vente Hlm.

Echanges avec les participants et les participantes

Hélène Joinet, chargée d'étude à l'Institut Paris Région, demande une précision quant au terme de « propriétaire multiple unique » dans la présentation sur les Hauts-de-France et l'Île-de-France. Elle précise, en outre, que l'Institut Paris Région a récemment publié une note rapide sur la vente Hlm qui conforte les résultats présentés et montre que la vente Hlm reste pour l'heure une politique contenue, assez marginale, en région francilienne malgré la loi Elan. Cela s'explique de différentes manières. D'une part, les changements dans les règles (priorité, sélection des candidats) nécessitent un temps d'appropriation pour les organismes de logement social. D'autre part, certains élus s'opposent aux ventes, notamment au motif que la loi ELAN faciliterait les ventes à des personnes extérieures sans attachement local. En parallèle, le développement du BRS pourrait réconcilier certains élus avec la vente Hlm. A l'échelle de l'Île-de-France, le département des Hauts-de-Seine est celui où il y a le plus de ventes car les acquéreurs sont plus solvables, et celui de Seine-Saint-Denis où il y a le moins de ventes, compte tenu du profil beaucoup plus modeste des locataires du logement social.

Marie Mondain (Géographie Cités) clarifie la distinction entre « propriétaire unique » et « propriétaire multiple ». Cette distinction est liée à la configuration des fichiers fonciers qui associent à chaque local identifié comme logement l'ensemble des propriétaires qui le possède : il y a plusieurs propriétaires dans les cas d'un couple, d'une succession. Cette configuration rend l'analyse des profils des acquéreurs plus difficile. L'équipe de recherche a opté pour une analyse systématique sur les propriétaires uniques. Pour les propriétaires multiples, deux choix ont été faits : dans le cas d'un couple, retenir les caractéristiques de l'époux comme le fait l'INSEE dans sa définition d'un ménage ; dans le cas des autres propriétés multiples, retenir les caractéristiques du premier propriétaire par ordre alphabétique.

Martin Omhovere, directeur du secteur Habitat et Société à l'Institut Paris Région, se questionne sur le cas de Cergy-Pontoise. Est-ce que des éléments qualitatifs viennent expliquer la différence entre le nombre de logements autorisés à la vente et les ventes effectives, notamment au regard des organismes présents sur le territoire qui ont des politiques parfois assez distinctes ? Plusieurs participants et participantes dont **Hervé Leservoiser**, directeur des syndics chez 1001 Vies Habitat, et un autre intervenant demandent une clarification sur les termes « appréhension et injonction » dans la présentation sur Cergy-Pontoise, Angers et Nancy, ainsi que sur les organismes Hlm opposés aux ventes. Comment expliquer cette position ?

Sylvaine Le Garrec indique que le terme d'« injonction » a été utilisé par l'agglomération, pour qui les organismes de logement social sont contraints à la vente, parfois malgré eux. Lors des entretiens, un organisme s'est signalé comme étant réfractaire à la vente. L'analyse statistique montre que d'autres organismes ne pratiquent tout simplement pas la vente. À ce stade de la recherche, l'équipe n'a que peu d'éléments structurés sur d'autres organismes avec le même positionnement, dans la mesure où aucun entretien n'a été effectué. Concernant ces organismes réfractaires à la vente ou qui ne la pratiquent pas, l'hypothèse est faite qu'ils sont en phase avec les objectifs politiques de l'agglomération : donner aux familles à faibles ressources la priorité dans l'accès au logement locatif social. L'agglomération de Cergy-Pontoise n'a pas d'objectif d'accession sociale à la propriété, comme c'est le cas par exemple à Angers, puisqu'à Cergy-Pontoise, l'accession à la propriété était déjà au cœur du projet de la ville nouvelle. L'approche territoriale montre ici toute sa pertinence. Les stratégies de reconstitution de l'offre se font à l'échelle du patrimoine des bailleurs, sans que les territoires n'aient toujours de prise sur les localisations.

Eva Simon, chargée de programme au Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA), revient sur la présentation quantitative de l'équipe d'EVS. Il manque deux éléments dans l'analyse « toutes choses égales par ailleurs » : la distinction urbain/rural et la demande de logement social. L'hypothèse est souvent faite qu'il y aurait plus de ventes là où il y a peu de pression. Est-ce vrai ? Par ailleurs, les trois présentations ont présenté des résultats très différents. Qu'est-ce qui est commun dans les trois ?

Pour **Yoan Miot** (LATTS), les manières de présenter les résultats et les indicateurs utilisés donnent une impression de divergence, mais beaucoup de résultats communs se dessinent : le poids des ESH dans la vente ou encore le différentiel entre les autorisations de mise en vente et les ventes effectives se retrouvent par exemple dans les différentes analyses.

Florence Goffette-Nagot (GATE) confirme les différences d'indicateurs : par exemple, la présentation de l'équipe d'EVS s'est concentrée sur les ventes effectives et n'a pas pris en compte les autorisations de mise en vente, ni le profil des acquéreurs. Intégrer une distinction entre les territoires urbains et ruraux pourra être intéressant à investiguer. Toutefois, cette distinction sera peut-être captée par l'effet de la région, notamment pour les territoires où les ventes sont diffuses car le parc y est historiquement diffus. **Yoan Miot** ajoute que la distinction urbain / rural n'est pas marquée partout. Dans le cas du département de l'Aisne et de la Métropole européenne de Lille, les communes rurales ne sont pas surreprésentées dans la vente de logements sociaux : les ventes sont importantes dans les territoires urbains.

Ces éléments se retrouvent dans l'enquête qualitative auprès des organismes de logements sociaux pour comprendre leurs stratégies de vente : ces derniers expliquent que la vente est difficile à réaliser dans les communes rurales et dans les marchés détendus, qu'ils ne vendent « *que ce qui peut se vendre* ». **Sylvaine Le Garrec** précise que les équipes ne

travaillent pas toutes aux mêmes échelles et ont des prismes d'analyse différenciés. Toutefois, de nombreuses analyses convergent : l'évolution temporelle de la vente, le poids des ESH, le faible taux de vente en QPV.

Dominique Belargent, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche à l'USH, souligne la qualité des interventions : l'entrée territoriale décloisonne les entrées par acteur et permet de rendre compte d'effets de la vente Hlm sur les territoires souvent passés inaperçus, ce qui correspond bien au sens du programme de recherche. Deux questions émergent : lors de la présentation de l'équipe EVS, il a été dit que la vente Hlm ne nuit pas au dynamisme de l'offre nouvelle. Mais est-ce que la vente Hlm la favorise ? Ensuite, les présentations commencent à lever le voile sur les inégalités sociales et territoriales que peuvent produire le processus de vente : plus le statut socio-résidentiel du quartier dans lequel la vente a lieu est élevé, plus le prix de vente est bas par rapport au marché, et donc plus la plus-value sera élevée en cas de revente. Mais, d'un autre point de vue, la vente ne donne-t-elle pas l'opportunité à des ménages d'accéder à la propriété dans des quartiers où ils n'auraient pas pu le faire, comme le montre l'exemple de femmes cheffes de famille monoparentales ou de ménages immigrés ?

Frédéric Lauprêtre, directeur de la stratégie patrimoniale à Action Logement, insiste sur la nécessité de mettre en regard les ventes et la production neuve. En effet, la politique d'Action Logement en termes de vente Hlm est extrêmement

claire : il s'agit de financer la production de l'offre nouvelle. La vente Hlm génère 30% de fonds propres nécessaires. Il apparaît nécessaire de mieux caractériser les politiques et dynamiques de production de l'offre nouvelle dans les portraits de territoires et à leurs échelles : est-ce que les bailleurs vendeurs reconstituent une offre plus abondante sur les territoires où il y a de la vente ? Enfin, concernant le panorama réalisé sur la Métropole européenne de Lille, la typologie de niveaux de loyers de l'offre cédée par rapport à l'offre produite interroge : a priori, les ventes se font en priorité à des occupants du parc Hlm. Est-ce que les locataires en place ont la capacité d'acheter ces logements à très bas loyer ? Cela interrogerait sur l'adéquation entre l'offre et le peuplement de ces ensembles. Si ce ne sont pas les locataires en place, comment ont-ils pu être relogés dans une offre plus chère ? La notion de parcours résidentielle est cruciale.

Yoan Miot souligne que la vente Hlm fait apparaître des types de propriétaire qui accèdent plus à la propriété que sur le marché privé, comme les femmes ou les ménages immigrés. Lors de l'analyse quantitative de leurs profils¹, les ménages faisant l'acquisition d'un logement social dans des quartiers au statut socio-résidentiel élevé ou intermédiaire sont plutôt des ménages de CSP+, tandis que ceux qui accèdent à la propriété dans des quartiers au statut socio-résidentiel bas appartiennent majoritairement aux classes populaires. Les gains effectués lors de la revente sont ainsi plus élevés pour les cadres, professions intellectuelles et intermédiaires que pour les ménages ouvriers ou employés, qui parfois perdent de l'argent, autant dans la Métropole européenne de Lille que dans l'Aisne. En réalité, des nouveaux profils d'acquéreurs se dégagent, le public de la propriété occupante s'étend par ses marges. Néanmoins, les dynamiques du marché immobilier participent à maintenir des effets d'inégalité important, dans un moment où le régime de l'État-providence se fonde de plus en plus sur la propriété comme sécurisation des parcours liés aux aléas de la vie et âge.

Aussi, à l'échelle de toute la Métropole de Lille, la production neuve de logements sociaux est plus importante que le rythme de la vente. En revanche, le patrimoine vendu est ancien, souvent des logements à loyer très faible, ce qui réduit la part de logements dont les loyers sont inférieurs à 4,9 €/m² au sein de la Métropole et à 4,5€/m² dans l'Aisne, alors que le nombre de demandeurs dont les ressources sont inférieures au plafond du PLAI augmente. Cela pose la question de la solvabilité de la demande et de la capacité du parc social à répondre à la demande croissante. La logique de la Cour des Comptes – un logement vendu permet de construire trois logements – ne prend pas en compte ce qui est reconstruit après la vente.

Florence Goffette-Nagot apporte une nuance : à l'échelle nationale, les logements financés en PLAI font partie des logements les moins vendus, à l'inverse des cas lillois et axonais. En outre, l'analyse statistique a mis en évidence l'absence de corrélation entre les volumes de vente et la variation du stock de logements locatifs sociaux. Néanmoins, certaines agglomérations comme Nantes, Bordeaux ou Toulouse sont caractérisées par une augmentation significative du stock de logements et des taux de vente importants. On peut faire l'hypothèse d'un lien entre vente et construction neuve dans ces territoires où une part significative du parc a été construit après 2000. Des recherches vont être conduites pour étudier le lien entre les ventes et le niveau de production d'offre nouvelle au niveau des communes, des EPCI, et en croisant EPCI et bailleurs. Il s'agira aussi de regarder la position de la commune au sein de l'offre de logements de l'EPCI : combien de logements dispose-t-elle par rapport à la moyenne de l'EPCI ? Est-ce que cela influence les stratégies ?

¹ La question du profil des acquéreurs est abordée dans de la séquence 3 du séminaire.

Séquence 2 | Stratégies patrimoniales et pratiques de vente par les organismes Hlm, rôle des collectivités et des acteurs étatiques

Animation : **Bruno Marot**, chercheur indépendant, membre du secrétariat technique du programme de recherche

Cette seconde séquence du séminaire s'intéresse aux logiques et aux pratiques de vente ainsi qu'aux stratégies patrimoniales des organismes Hlm. Il est question de la construction des plans de vente, de l'utilisation des produits de cession, mais également de l'articulation des pratiques de vente avec les politiques locales de l'habitat. Une attention particulière est portée aux pratiques différenciées des organismes entre marchés immobiliers tendus et détendus. La communication principale, assurée par Yoan Miot (LATTS) et Cécile Vignal (Clersé), présente les résultats d'une analyse quantitative sur les pratiques de mise en vente de logement sociaux menée sur les territoires de la Métropole européenne de Lille et le département de l'Aisne. En complément, Manon Le Bon-Vuylsteke (EVS) et Paulette Duarte (Pacte) proposent une analyse de la structuration de la vente Hlm aux échelles des métropoles lyonnaise et grenobloise, avec une attention particulière portée aux stratégies d'acteurs entre collectivités territoriales et bailleurs sociaux. Enfin, Rémi Habouzit (IDPS) intervient sur les stratégies et pratiques d'acteurs de la vente Hlm dans trois agglomérations : Cergy-Pontoise, le Grand Nancy et Angers Loire Métropole.

Communication principale

Les pratiques de mise en vente des logements sociaux dans les marchés tendus et détendus dans les Hauts-de-France (LATTS – Clersé)

Présentation : **Yoan Miot**, maître de conférences en urbanisme et aménagement, chercheur au LATTS, et **Cécile Vignal**, maîtresse de conférences en sociologie, chercheuse au laboratoire Clersé

Yoan Miot et Cécile Vignal introduisent leur propos en expliquant que leur projet de recherche porte sur les pratiques de mise en vente de logements sociaux dans deux contextes de marchés différents : un contexte de marché immobilier dit « tendu », la Métropole européenne de Lille, qui est la deuxième ville la plus chère de province ; et un contexte de marché dit « détendu », le département de l'Aisne et les villes moyennes de Laon et de Saint-Quentin. Cette communication présente les premiers résultats d'une enquête menée sous la forme d'entretiens auprès de professionnels et professionnelles de cinq bailleurs sociaux : 32 entretiens ont été réalisés auprès des personnes en charge de l'élaboration des plans de vente et auprès d'agents et d'agentes chargés de la vente directe des logements sociaux. Ce travail comparatif a été complété par une enquête auprès de ménages acquéreurs de logements sociaux (41 entretiens) dans dix quartiers aux contextes sociaux et immobiliers contrastés¹ ; ainsi que par une enquête (10 entretiens) auprès d'une série d'acteurs publics (élus et élues, collectivités territoriales, direction départementale des territoires). Les plans de vente de cinq organismes de logements sociaux ont par ailleurs été analysés. Un travail quantitatif² complète ces informations : des données sur les mises en vente ont été collectées par *webscrapping* et analysées (125 annonces collectées) pour mesurer les prix de vente. Aussi, des bases de données quantitatives exhaustives visant à analyser dix ans de ventes Hlm dans ces deux marchés ont permis d'analyser 4000 ventes.

La problématique générale de l'intervention part du constat de l'existence de deux objectifs *a priori* contradictoires dans la vente de logements sociaux. D'une part, un premier objectif tient à la volonté d'accroître l'autofinancement des organismes de logements sociaux : la vente est alors pensée comme un moyen de générer des fonds propres, ce qui conduit les organismes à chercher à faire converger leurs prix de vente avec les prix observés sur les marchés immobiliers. D'autre part, un second objectif tient à la volonté de faciliter l'accession à la propriété des ménages modestes. Dans le contexte du renchérissement des prix immobiliers, cet objectif est susceptible de contraindre les organismes de logement social à opérer des décotes importantes. La question à laquelle tente de répondre les chercheurs est la suivante : alors que les marchés immobiliers sont sources d'inégalités sociales et patrimoniales croissantes³, comment l'injonction à la vente de logements sociaux est-elle mise en œuvre par les organismes de logements sociaux et pour quels effets au regard de ces objectifs contradictoires ?

Le cadre théorique de cette recherche est ancré en sociologie économique à partir du concept de « marchandisation », entendu comme l'ensemble des « processus par lesquels les choses deviennent des marchandises et les personnes achètent en tant qu'acheteurs et vendeurs »⁴. Deux approches théoriques sont mobilisées. D'une part, une approche à l'échelle méso à travers le concept de « champ »⁵ qui permet de prendre en considération le rôle des constructions sociales et de l'Etat dans la structuration et l'organisation de l'activité de la vente Hlm.

D'autre part, une approche par l'analyse de la transformation des biens en marchandise⁶, en portant une attention particulière aux équipements et au cadrage des biens⁷ (sélection des biens, élaboration des prix, définition des canaux de mise en vente, processus de vente et définition des publics).

¹ Les résultats des enquêtes auprès des ménages sont présentés dans la séquence 3.

² Les résultats du travail quantitatif ont été présentés dans la séquence 1.

³ Voir notamment : Fanny Bugeja-Bloch, *Logement, la spirale des inégalités. Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, Paris cedex 14, Presses Universitaires de France, 2013, 272 p ; Thomas Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*, Paris, Éditions du Seuil, 2013, 970 p ; Renaud Le Goix et al., « Unequal housing affordability across European cities. The ESPON Housing Database, Insights on Affordability in Selected Cities in Europe », *Cybergeo: European Journal of Geography*, 16 avril 2021.

⁴ Sophie Dubuisson-Quellier, « Le prestataire, le client et le consommateur. Sociologie d'une relation marchande », *Revue française de sociologie*, 1999, vol. 40, n° 4, p. 672.

⁵ Pierre Bourdieu, *Propos sur le champ politique*, s.l., Presses Universitaires Lyon, 2000, 116 p.

⁶ Sophie Dubuisson-Quellier, « Le prestataire, le client et le consommateur. Sociologie d'une relation marchande », art cit.

⁷ Michel Callon, *The laws of the markets*, Oxford (GB) Malden (Mass.), Blackwell publ, 1998.

La présentation est structurée en trois temps : (1) la mise en marché des logements sociaux ; (2) l'achat des logements sociaux ; (3) la pénétration (ou non) de logiques marchandes dans les processus de vente de logements sociaux.

1. Mettre en marché les logements sociaux



Figure 20 : Patrimoine de logements sociaux à Villeneuve-d'Ascq dans un quartier de logements individuels construits par Roubaix-Habitat entre 1976 et 1983, mis en vente depuis 1995 – photographie réalisée par Y. Miot, 2020

Sélectionner les biens à vendre

Depuis l'adoption de la loi ELAN en 2018, les processus de vente au sein des organismes Hlm sont fortement structurés par la constitution d'un plan de vente qui devient l'outil central de sélection des biens à mettre en vente. Auparavant, les organismes Hlm décrivaient une des pratiques de vente structurées beaucoup plus au fil de l'eau, fondées sur des demandes annuelles auprès des collectivités locales puis auprès des DDT. Depuis la loi ELAN, la mise en annexe obligatoire du plan de vente à la convention d'utilité sociale (CUS) signée entre le bailleur social et l'État a structuré la sélection des biens. Quatre des cinq organismes étudiés planifient les ventes dans leur CUS. Néanmoins, les chercheurs soulignent que pour un organisme ayant vu sa CUS refusée par la DDT, la vente se poursuit alors au fil de l'eau.

Les processus de sélection des biens à vendre sont très différenciés selon les organismes vendeurs. Les services qui prennent la place centrale dans l'élaboration des plans de vente varient en interne : il peut s'agir des directions centrales du patrimoine, des directions de la gestion locative, des directions marketing ou des directions territoriales. Si les directions varient d'un organisme à l'autre, il s'agit à chaque fois d'une direction collective avec de mêmes acteurs. Ils définissent une première sélection des biens à vendre puis consultent les collectivités. Les modalités d'association avec ces dernières sont très différentes selon les organismes : certains offices publics de l'habitat associent les collectivités à la sélection des biens alors que d'autres organismes, à l'inverse, se contentent de consulter la commune par courrier.

Yoan Miot et Cécile Vignal observent que les différents organismes Hlm interrogés déterminent des finalités différentes à la vente d'une partie de leur patrimoine avec un critère commun : la vente doit générer des fonds propres. Ensuite viennent les autres objectifs assignés à la vente :

- Compenser les effets de l'austérité imposée aux bailleurs sociaux avec la loi de finance de 2017 et la RLS;
- Conquérir de « nouveaux marchés métropolitains » dans lesquels l'organisme souhaite se développer ;
- Assurer le développement de l'organisme, répondre au parcours résidentiel des locataires, et participer à des politiques de mixité sociale ;
- Répondre aux parcours résidentiels, participer à des politiques de mixité sociale et se désinvestir de territoires à marchés détendus, où la demande locative est considérée comme trop faible.

Les chercheurs soulignent que l'objectif de favoriser l'accession à la propriété des ménages modestes apparaît, aux yeux des organismes enquêtés, comme un objectif parmi d'autres. Il n'est mentionné que par deux des cinq organismes étudiés.

Les différents organismes s'appuient sur des critères communs de sélection des biens à vendre pour la construction des plans de vente. Le critère premier est celui de la valeur nette comptable, définie comme la plus-value générée par la vente après le remboursement des prêts et la réalisation des travaux. Il constitue le premier filtre de définition du volume de

logements à vendre. Ensuite, un ensemble d'autres critères viennent compléter l'analyse des organismes pour filtrer et affiner la sélection des logements à vendre :

- Des critères réglementaires liés à la loi ELAN (diagnostic de performance énergétique, âge de la construction) ou proposés par des collectivités locales (taux SRU par exemple). Ces critères, particulièrement utilisés par les OPH mais moins par les ESH, sont portés par les directions en charge du plan de vente et les directions territoriales.
- Des critères patrimoniaux sur l'état foncier et l'état du patrimoine, notamment pour appréhender la capacité à rendre le bien commercialisable et la capacité du bien à être géré sous la forme d'une copropriété. Ces critères sont portés par les directions patrimoniales et les syndics de gestion.
- Des critères de gestion patrimoniale qui sont multiples et varient selon les organismes. Certains organismes vendent leur patrimoine diffus pour faciliter la gestion et faire des économies quand d'autres préfèrent vendre leur patrimoine situé dans les quartiers où le bailleur est très implanté pour diversifier les acteurs présents dans la gestion de ces quartiers. Aussi, certains ne vendent pas de logements là où il existe une demande locative en tension... Ces critères et ces choix sont portés par les directions de la gestion locative et les directions territoriales.
- Des critères de peuplement et d'environnement urbain qui prennent en compte la capacité des locataires à acheter, la capacité de la résidence à se vider (notamment dans une perspective de vendre des logements vacants), ou encore l'état de la gestion locative dans les résidences afin de minimiser le risque de conflits de voisinage. Ces critères sont repris par l'ensemble des directions qui participent à l'élaboration du plan de vente, en discussion en priorité avec la gestion locative.
- Des critères d'attractivité des logements dans les marchés détendus avec des études de marché qui rendent compte de la capacité des biens à se vendre. Ces critères sont portés par les directions en charge des plans de vente et les directions/agences territoriales.

Cette enquête auprès des organismes montre que les critères de peuplement, d'environnement urbain et d'attractivité sont particulièrement importants dans la création des filtres qui permettent de sélectionner les biens à vendre.

Les chercheurs notent par ailleurs que l'annexe obligatoire des plans de vente aux CUS constitue un point de réforme qui fragilise la gouvernance locale de la vente de logements sociaux. À l'échelle de la Métropole européenne de Lille, les processus mis en place depuis 2012 pour essayer d'encadrer la vente de logements sociaux sont fragilisés par l'arrêt des demandes au fil de l'eau, par l'arrêt des transmissions des ventes effectives auprès des collectivités locales et par la recentralisation de la vente au niveau de l'Etat qui refuse certains critères d'exclusion proposés par les collectivités. Les entretiens auprès des organismes Hlm montrent que les avis des collectivités locales sont de moins en moins respectés, alors même qu'elles sont engagées dans un jeu de gouvernance étroit dans la fabrique des politiques locales de l'habitat. Les collectivités ont ainsi souvent l'impression de perdre la main sur le processus de mise en vente.

Rendre le bien commercialisable

La mise en vente passe par une activité visant à rendre le bien commercialisable : il s'agit de transformer un bien parapublic, géré dans l'ensemble d'un patrimoine, en un bien unique pouvant être vendu. De nouvelles professions se mettent en place pour accompagner ce processus : c'est le cas par exemple des monteurs d'opération de vente et des gestionnaires d'opération de vente qui travaillent à la régularisation foncière et au montage juridique des copropriétés. Cette activité est néanmoins longue à mettre en place : 12 à 18 mois pour un bien individuel, et jusqu'à plus de 36 mois pour un bien collectif. Ce délai explique le décalage entre le moment de l'autorisation de vente et sa mise en vente effective.

Certains organismes de logement social cherchent également à rendre le patrimoine vacant, considérant que la vente à l'occupant est plus difficile que la vente de logements inoccupés. Un travail de mise en mobilité des locataires du parc social est alors engagé, avec des comités de pilotage de libération des logements mis en vente dont l'objectif est de réfléchir aux moyens de faciliter les demandes de mutation des locataires des résidences mises en vente. Ces pratiques se situent aux frontières du droit au maintien dans les lieux.

Fixer un prix de vente

Les formules de fixation des prix varient selon les organismes Hlm et selon les marchés. Néanmoins, il y a une forte détermination des prix en amont de la transaction et peu de négociation. Il ne s'agit pas tout à fait de prix de marché mais de prix qualifiés de « composés ». Dit autrement, les prix sont fixés à des niveaux comparables à ceux observés sur le

marché. D'autres éléments (qualité technique du bien et de l'ensemble immobilier, peuplement de la résidence, etc.) sont ensuite pris en compte pour déterminer le niveau de la décote.

2. Vendre des logements sociaux



Figure 21 : La cité des 400 maisons dans le quartier de Lille Sud – photographie réalisée par Y. Miot, 2020

Les acteurs de la vente Hlm

L'enquête sur cinq organismes de la Métropole européenne de Lille et du département de l'Aisne permet de distinguer trois types d'acteurs qui prennent en charge la vente de logements sociaux dans la relation avec les acquéreurs :

- (1) Des services *ad hoc* internes dédiés à la vente au sein des organismes ;
- (2) Des professionnels formés à la vente sont ponctuellement recrutés par les directions territoriales des organismes ;
- (3) Des sociétés spécialisées en charge de la vente auprès des acquéreurs.

L'activité de ces trois types d'acteurs s'étend du montage de l'opération jusqu'à la signature du compromis. Le cœur de l'activité consiste la fixation du prix de vente, la rédaction d'une annonce, la commande de petits travaux et la réalisation de visites auprès des acquéreurs. Beaucoup de professionnels sont formés à la vente parce qu'issus de professions immobilières : deux tiers des professionnels en charge de la vente ont un diplôme d'une formation en immobilier, un tiers ont travaillé dans des agences immobilières, et 20% ont travaillé dans des entreprises privées.

Les pratiques de la vente

Au-delà de la publicité légale, les professionnels et professionnelles en charge de la vente soulignent le rôle central des sites internet internes aux organismes Hlm ou des plateformes comme « Le Bon Coin ». Leur activité est proche de celle des agents immobiliers. Les arguments de vente reposent principalement sur le prix (12/12), le fait d'être propriétaire (11/12), la sécurisation de l'achat (10/12) et sur le bien et son environnement urbain (6/12). Les étapes de vente sont proches de celles du marché immobilier classique : la réalisation et la mise en ligne de l'annonce, la « découverte client », la visite, l'accompagnement au financement sur demande, et le montage du dossier administratif de l'acquéreur.

3. Une pénétration inégale des logiques marchandes

Du logement social à l'actif immobilier

Pour **Yoan Miot et Cécile Vignal**, cette enquête révèle le rôle de l'activité de vente dans la pénétration croissante des logiques marchandes dans le secteur du logement social. Cette pénétration est toutefois inégale en fonction des organismes. Les professionnels du logement social décrivent de plus en plus le logement social comme un actif immobilier, et non plus uniquement comme un logement visant à répondre aux besoins des usagers. Cette dimension est particulièrement prégnante chez les acteurs en charge de l'élaboration des plans de vente et chez les commerciaux issus de formation en commerce (18 des 31 entretiens). La pénétration des logiques marchandes est moindre chez certains organismes. C'est le cas notamment chez ceux opérant en marchés détendus (4 sur 11), ainsi que pour l'OPH 2 (absence dans les 5 entretiens) où le personnel a généralement fait l'ensemble de sa carrière dans des organismes de logements sociaux.

La recherche d'une clientèle externe au parc social

Le passage de l'usager au client est une tendance ancienne chez les organismes Hlm. Datant du tournant gestionnaire des années 1980, il se retrouve aujourd'hui dans les pratiques de vente. La vente au locataire occupant est souvent dévalorisée, avec un ensemble de propos stigmatisant sur le locataire du parc social, et une valorisation des personnes externes au parc social perçues comme plus méritantes que les locataires Hlm. Il y aurait, dans un certain nombre d'organismes, un écart entre le public officiellement ciblé par la vente Hlm et la réalité des acheteurs effectifs.

La vente : une procédure proche des logiques d'attribution influencée par les pratiques marchandes

Les pratiques de mise en vente sont très différentes entre les organismes. Certains bailleurs optent pour des pratiques assez proches des logiques habituelles d'attribution des logements Hlm et suivent des étapes administratives bien précises. A l'inverse, d'autres organismes développent des pratiques plus « commerciales » en réfléchissant par exemple en termes de parcours clients ou en développant des arguments de vente.

Yoan Miot et Cécile Vignal concluent leur présentation en soulignant le conflit normatif latent dans les discours et les pratiques des bailleurs sociaux au regard des deux objectifs assignés à la vente Hlm que sont l'accroissement des capacités d'autofinancement des organismes, d'une part, et la promotion de l'accession à la propriété pour les ménages modestes, d'autre part. Les logiques de rentabilité et de mise en marché prédominent, notamment au moment de la sélection des biens à vendre et lors de la fixation des prix. Aussi, la vente aux occupants est minorée dans les discours, mais qui se retrouve dans le profil des acquéreurs. Toutefois, une part variable des ventes, qui reste néanmoins supérieure à 50%, est réalisée avec les locataires du parc social. L'un des objectifs de la suite de cette recherche sera ainsi d'analyser la diversité des profils sociologiques des acheteurs. Ce travail sera conduit par le biais d'une analyse statistique sur la période 2009-2020 à partir des Fichiers Fonciers, ainsi que par des entretiens auprès de 40 ménages acquéreurs de logements sociaux.

Regards croisés

Configurations territoriales et pratiques des acteurs de la vente Hlm dans les métropoles lyonnaise et grenobloise (UMR CNRS 5600 EVS)

Présentation : **Manon Le Bon-Vuylsteke**, doctorante (EVS) et **Paulette Duarte**, maîtresse de conférences en urbanisme, chercheuse au laboratoire Pacte

Ce contrepoint présenté par Manon Le Bon-Vuylsteke et Paulette Duarte propose de premiers résultats sur la manière dont les pratiques de vente Hlm sont structurées et formalisées dans les métropoles lyonnaise et grenobloise. Dans le cas de la Métropole du Grand Lyon, la recherche s'est intéressée à la structuration et à la montée en compétence des différents acteurs de la vente Hlm à travers l'étude de la méthode d'instruction triangulaire des demandes de mise en vente entre Métropole, communes, et organismes Hlm. Dans le cas isérois, la recherche a cherché à mieux comprendre l'apparente déconnexion entre la vente Hlm et les politiques de l'habitat sur la base d'enquêtes menées sur les territoires de Grenoble Alpes Métropole (GAM) et de la Communauté d'agglomération des Portes de l'Isère (CAPI).

1. La vente Hlm à l'échelle de la Métropole du Grand Lyon

La recherche menée à l'échelle de la Métropole du Grand Lyon a consisté en une série d'entretiens auprès de professionnels et professionnelles de huit organismes de logement social (quatre OPH et quatre ESH), de collectivités territoriales (Métropole, communes, Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL), etc.), de prestataires externes (commercialisateurs et syndicats de copropriété) et d'associations d'usagers et d'usagères. Au total, 49 professionnels et professionnelles ont été rencontrés. Ils et elles occupent des postes liés à l'élaboration des stratégies de vente à l'échelle métropolitaine, communale ou des organismes ; mais également à la structuration et à la négociation des plans de vente, ainsi qu'à la vente en direct de logements sociaux.

Cette partie de l'enquête lyonnaise est complétée par un travail d'enquête auprès de 40 ménages acquéreurs de logements sociaux dans dix résidences appartenant aux principaux organismes Hlm. Des données sur les mises en vente (80 annonces) ont par ailleurs été collectées manuellement depuis différents sites internet (sites des organismes Hlm, Le Bon Coin) puis analysées pour observer les prix de vente, identifier les manières de publiciser les ventes Hlm, et obtenir des caractéristiques plus fines sur les logements vendus (travaux, état, etc.). Les plans de vente des organismes de logement social, le positionnement stratégique des collectivités et les différents documents qui orientent les stratégies et pratiques de vente Hlm ont également été étudiés.

Une méthode d'instruction triangulaire : métropole, communes et organismes vendeurs

La Métropole

En région lyonnaise, certains organismes de logement social cèdent depuis longtemps des logements « au fil de l'eau ». Néanmoins, les collectivités locales sont restées relativement en retrait sur les politiques et pratiques de vente Hlm jusqu'à la loi ELAN. La création de la Métropole de Lyon en 2015 a également été un tournant. La Métropole possède un statut particulier en France : sur un territoire rassemblant 59 communes, ses compétences associent celles de l'ancienne Communauté urbaine du Grand Lyon à celles du Conseil général. Dans le domaine de l'habitat, ses compétences comprennent la coordination des demandes de logements sociaux et l'aliénation des biens. Déléataire des compétences de l'État, la Métropole occupe une place désormais prépondérante dans la régulation de la vente Hlm, alors qu'auparavant, les bailleurs instruisaient leurs demandes de vente avec les communes et l'État. La vente Hlm repose désormais sur une relation triangulaire entre les bailleurs sociaux, la Métropole et les communes.

Depuis 2016, la Métropole s'est lancée dans une démarche de rationalisation et de professionnalisation de la vente Hlm dans un contexte où les élus et les élues métropolitains étaient proches des positions gouvernementales favorables à la vente Hlm. La collectivité s'est dotée d'une méthode d'instruction des ventes ayant pour objectif une programmation annuelle. En pratique, toutes les demandes en cours émises par les bailleurs sont soumises à un examen technique par la Métropole, ainsi qu'à un examen appuyé par l'Observatoire de l'habitat (en cours de construction avec l'agence d'urbanisme et les communes, mais d'ores et déjà opérationnel) qui fournit un outil de visualisation du marché immobilier, incluant les ventes de logement sociaux. La Métropole envoie ensuite aux communes les demandes de cession déposées

par les bailleurs, assorties de son avis d'opportunité, puis entre en discussion avec elles. Les plans de vente sont alors intégrés aux conventions d'utilité sociale des organismes.

Les demandes de cession déposées par les bailleurs peuvent recevoir quatre avis différents de la Métropole :

- Validation pour vente à l'occupant ;
- Validation pour vente à un OFS : ce choix est préféré lorsque le patrimoine relève d'un produit immobilier rare, difficile à reconstituer, c'est-à-dire lorsque les biens proposés à la vente sont isolés et dans un territoire très tendu, ou encore lorsqu'il s'agit de maisons individuelles susceptibles de constituer des biens en accession abordable ;
- Validation sous réserve de vente partielle : la vente peut être limitée à la moitié des biens dans une même résidence afin d'éviter la formation de copropriétés dégradées ;
- Refus strict : la Métropole met son veto dans les communes où le taux de logements sociaux est éloigné du seuil SRU, ou bien dans celles où la reconstitution d'un parc social est très contrainte.

Ainsi en 2019, année de mise en œuvre de l'agrément annuel des ventes par la Métropole, 8 407 nouvelles demandes de cession ont été instruites, et 5 092 étaient déjà en cours. 48% des demandes ont été acceptées, soit 4 031 logements : les validations ont été accordées pour des ventes à l'occupant dans les deux tiers des cas, à un OFS dans 11% des cas, et pour une vente partielle dans 22% des cas. Ces nouvelles ventes autorisées, ainsi que celles qui étaient déjà validées, concernaient en 2019 un peu plus de 9 000 logements. En d'autres termes, environ 6% du parc social du territoire était alors susceptible d'être vendu (Figure 24).

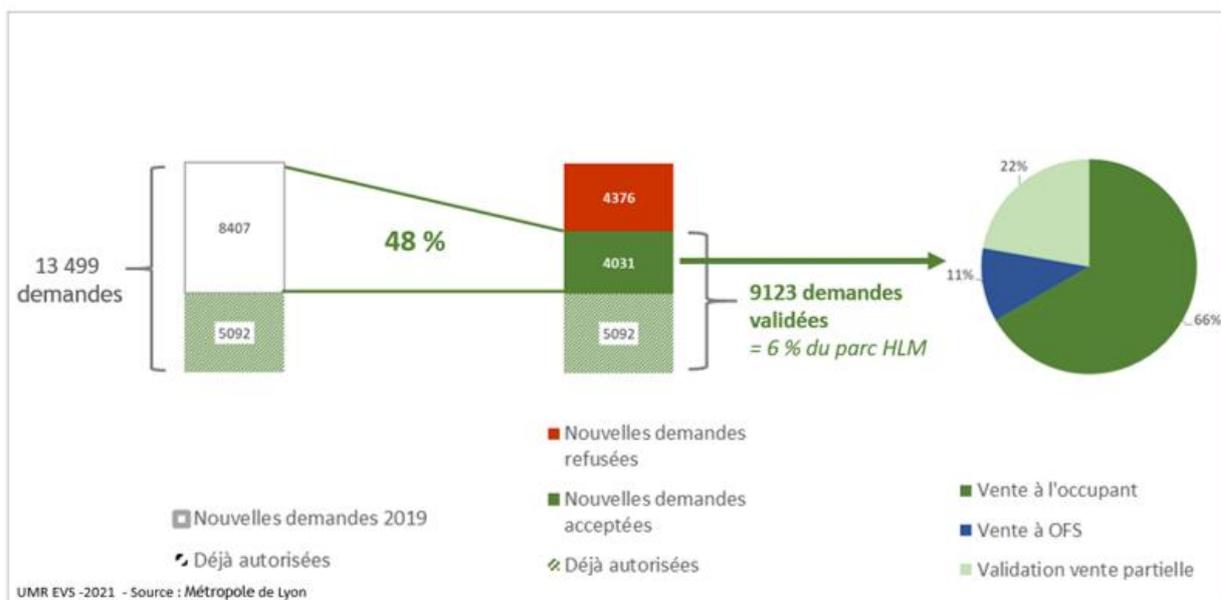


Figure 22 : Des demandes aux autorisations de vente Hlm dans la Métropole de Lyon (2019)

Cette méthode d'instruction triangulaire amène les différents acteurs à se positionner de manière différenciée sur le territoire, en fonction du stock et du taux de logements sociaux dans chaque commune, mais également du positionnement politique des exécutifs locaux sur la question de l'habitat social. Cette méthode introduit également de nouvelles dynamiques entre bailleurs et communes, ce que les premiers savent utiliser lorsqu'ils se heurtent à la résistance des secondes. C'est par exemple le cas à Vénissieux, commune hostile à la vente Hlm, où les bailleurs ont vu certaines demandes de mise en vente validées par la Métropole. Tout l'enjeu pour la Métropole est d'amener les bailleurs à avancer des propositions de mise en vente au plus près des réalités du marché immobilier et des besoins en termes de logement, mais aussi des attentes des communes.

Les communes

L'exploitation du répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux (RPLS) à l'échelle de la métropole lyonnaise (voir Tableau 5 ci-dessous) confirme qu'il existe des variations de grande ampleur dans les volumes et les taux de vente Hlm. Dans les communes de l'est lyonnais, qui dépassent en général le taux de logements sociaux requis par la loi SRU, des contrastes importants sont observés entre les communes qui vendent le plus, comme Villeurbanne ou Saint-Priest, et celles où la pratique est plus rare, comme Rillieux-la-Pape, Saint-Fons, Vaulx-en-Velin, et surtout Vénissieux. Les arrondissements de la Ville de Lyon détenant des parcs importants de logements sociaux (3^{ème}, 7^{ème}, 8^{ème}, et 9^{ème}) ont, eux, des taux de vente intermédiaires. Ils ne semblent pas en croissance sur les dernières années. Il est toutefois intéressant de noter que moins de ventes ont été constatées dans le 8^{ème} arrondissement, alors qu'on y compte plus de logements sociaux. Au nord et à l'ouest de Lyon, les écarts de taux de vente très marqués entre les autres communes s'expliquent en grande partie par la faiblesse de leur parc Hlm. La vente ponctuelle d'une résidence peut y avoir des répercussions importantes sur le taux de vente, comme à Neuville-sur-Saône où la vente de 8 logements en 2018 contribue pour moitié au taux de 20,2 ventes pour mille logements sociaux. Il faut donc être prudent avant d'interpréter ces écarts comme le fruit de choix politiques.

Les attitudes des exécutifs municipaux par rapport à la vente Hlm sont souvent ambivalentes : certains maires estiment que la vente des logements sociaux éloigne leur territoire du seuil SRU de 25%¹ et considèrent qu'il est plus aisé de stabiliser le taux de logements sociaux en ne vendant pas ce qui existe plutôt qu'en construisant une nouvelle offre. En effet, la construction neuve de logements sociaux est souvent mal perçue par les électeurs et par ailleurs difficile sur certains territoires. D'autres maires s'opposent pour des raisons idéologiques à la vente Hlm, comme à Vénissieux. Cette position est justifiée par la volonté de maintenir un parc social perçu comme un patrimoine public, et au nom des besoins en relogement après les vagues de démolitions qui ont pu avoir lieu ces dernières années. A l'inverse, des villes comme Villeurbanne atteignaient des volumes de cession records en 2019 avec 198 ventes. Certains acteurs locaux expriment toutefois le souhait de modérer le rythme de ces cessions.

Dans les plus grandes communes, la vente de logement sociaux est assez structurée. Elle fait l'objet d'une stratégie discutée et validée en conseil municipal (Villeurbanne) et des personnels sont chargés de mission sur ce point, ce qui assure un dialogue fluide avec la Métropole. Cette structuration d'un positionnement clair et d'une stratégie claire sur la vente Hlm à l'échelle communale est beaucoup moins évidente dans les communes périphériques où l'on trouve un parc social plus réduit. Ainsi, contrairement à ce que pourrait laisser penser la montée en compétence de la Métropole et la mise en place d'une charte par l'exécutif métropolitain, les pratiques sont différentes d'une commune à l'autre. L'intégration des volumes de vente des années 2019 à 2022 permettra de voir si une convergence s'enclenche.

Commune	2015	2016	2017	2018	Total 2015 2018	Nb Hlm	Nombre Hlm vendus pour 1000 Hlm
Villeurbanne	60	51	74	71	256	19 255	13,3
Saint-Priest	27	152	23	31	233	6 128	38,0
Lyon 3e Arrondissement	25	44	32	21	122	8 538	14,3
Lyon 9e Arrondissement	27	24	34	35	120	8 709	13,8
Lyon 7e Arrondissement	20	34	38	17	109	7 196	15,1
Lyon 8e Arrondissement	15	16	15	17	63	14 014	4,5
Bron	12	14	2	6	34	4 622	7,4
Saint-Genis-Laval*	2	3	25	0	30	1 520	19,7
Givors	4	8	9	7	28	3 442	8,1
Meyzieu	6	9	7	5	27	2 449	11,0
Vaulx-en-Velin	4	2	2	18	26	9 673	2,7
Rillieux-la-Pape	8	5	1	10	24	6 267	3,8
Irigny	9	7	2	3	21	655	32,1
Oullins	4	7	2	8	21	2 071	10,1
Saint-Fons	5	4	7	4	20	3 703	5,4
Neuville-sur-Saône	2	4	3	8	17	842	20,2

¹ 11 communes sur les 59 de la Métropole n'atteignent pas le seuil SRU : Charly, Corbas, Fontaines/Saône, Marcy l'Etoile, Meyzieu, Moins, Oullins, Saint-Didier au Mont d'Or, Saint-Genis-Laval, Saint-Genis Les Ollières, Sainte-Foy Lès Lyon.

Dardilly	9	5	1	1	16	471	34,0
Grigny	2	0	4	9	15	1 223	12,3
Lyon 5e Arrondissement	3	2	1	7	13	2 970	4,4
Feyzin	3	0	6	0	9	1 045	8,6
Moins	2	1	3	3	9	855	10,5
<i>Fontaines-sur-Saône</i>	3	2	1	2	8	736	10,9
Pierre-Bénite	1	0	2	5	8	999	8,0
Lyon 1er Arrondissement	2	0	3	0	5	2 595	1,9
Vénissieux	1	2	0	2	5	12 294	0,4

Tableau 5 : Volume des ventes Hlm dans les communes du Grand Lyon 2015-2018

Source : RPLS 2015-2018. * en italiques figurent les communes en défaut par rapport au taux SRU fin 2020

Des bailleurs diversement impliqués

Sur le territoire métropolitain, la vente Hlm reste très concentrée avec trois bailleurs réalisant 70 % du volume des

cessions : une ESH du groupe Action Logement, et les deux OPH métropolitains. Pour les bailleurs, la vente Hlm, qui a longtemps été « anecdotique », est devenue un enjeu important sous la contrainte de la réduction du loyer de solidarité. Beaucoup rendent compte de la montée en puissance de cette mission dans leurs activités et la ressource humaine qui lui est dédiée. Tous les organismes étudiés en ont intériorisé l'enjeu économique. Les bailleurs sont les premiers intéressés par la vente de logements sociaux puisque les revenus qu'ils en retirent leur permettent d'entretenir ou de renouveler leur parc. C'est un argument qu'ils ne manquent pas de rappeler aux élus lorsque ceux-ci freinent sur les autorisations de mise en vente. Conscients que les durées d'écoulement pour les mises en vente autorisées peuvent être longues, ils ont tendance à amplifier leurs demandes afin d'atteindre leurs objectifs. Cet élément est un point de tension avec la Métropole qui souhaiterait les ramener à une vision plus réaliste des perspectives dans leurs demandes d'autorisations de vente. Certains choisissent de vendre une partie de leur patrimoine à d'autres bailleurs ou à l'organisme national des ventes. Par ailleurs, une charte de bonnes pratiques relative à la vente Hlm a été rédigée sous la conduite d'ABC Hlm. Non contraignante, elle éclaire les modalités de cette action qui est devenue essentielle.

2. La vente Hlm en Isère

Une déconnexion des ventes Hlm et des politiques locales de l'habitat

Les deux intercommunalités iséroises étudiées dans le cadre de l'enquête, Grenoble Alpes Métropole (GAM) et la Communauté d'agglomération Porte de l'Isère (CAPI), concentrent plus de 60% des ventes de logement social en Isère. Ces ventes s'élevaient à 950 logements entre 2012 et 2019 (données RPLS), dont presque deux tiers se trouvent dans la CAPI. De manière générale, les deux intercommunalités peinent à trouver leur place dans le processus d'autorisation des ventes n'étant pas délégataires de la compétence sur la vente Hlm, malgré leur rôle d'autorité organisatrice de la politique de l'habitat à l'échelle de l'agglomération. Les processus de mise en vente dans les deux agglomérations montrent des dynamiques communes mais également des différences.

Les techniciens et techniciennes des deux intercommunalités remarquent qu'un poids plus important est accordé aux communes dans la validation de la mise en vente. Pour la CAPI, c'est une évolution amenée par la loi ELAN : dans cette intercommunalité qui compte des villes avec plus de 50% de logements sociaux (L'Isle d'Abeau avec 52%, et Villefontaine avec 69%), la vente Hlm est une question plus ancienne, déjà prise en compte dans le programme local de l'habitat (PLH) 2010 – 2015. Toutefois, avant 2018, la CAPI avait « une meilleure visibilité » sur les ventes ; alors que, depuis la loi ELAN, le processus a changé et le préfet adresse un courrier prioritairement aux maires, et pas nécessairement à l'EPCI. Plus récemment, l'intercommunalité a retrouvé ce droit de regard sur les ventes, en étant signataire des CUS des principaux bailleurs implantés sur son territoire ; et en étant destinataire d'un courrier du préfet qui demande l'avis de l'intercommunalité sur l'opportunité des programmes de vente souhaités par les bailleurs sur son territoire.

A Grenoble Alpes Métropole, la vente est absente du PLH 2017 – 2022, et la Métropole n'est pas sollicitée par la préfecture pour donner des avis sur les logements proposés à la vente par les bailleurs. Les communes sont directement destinataires de cette demande d'avis de la préfecture. Les communes font appel uniquement dans certains cas au service habitat de la Métropole afin de formuler leur réponse. De plus, les bailleurs soumettent leurs demandes de mise en vente aux communes « en ordre dispersé », et les agents de GAM perçoivent un évitement de la Métropole dans ces processus qui se font la plupart du temps « en catimini » (entretiens métropole).

GAM joue un rôle décisionnel uniquement pour la validation du plan de ventes de son OPH. Elle a également élaboré dans ce cadre une série de principes qui, pour l'heure, ne sont ni formalisés, ni élargis à d'autres organismes.

Le regard de la Métropole sur les plans de vente des autres bailleurs du territoire peut venir lors de la signature des CUS, comme à la CAPI. Toutefois, les plans de vente ne sont pas systématiquement inclus dans les CUS soumis à la signature.

La vente Hlm est perçue comme contraire aux principes de la politique locale de l'habitat à GAM : les refus d'autoriser les ventes sont motivés par la difficulté de construire du logement social dans les zones urbaines bien desservies, de reconstituer un patrimoine dans certains quartiers centraux de la ville de Grenoble, et par le manque de logements sociaux en diffus et par la pénurie de logements à très bas loyer (équivalent PLAI). De plus, les agents métropolitains remarquent que les propositions de mise en vente par les bailleurs se concentrent à 90% sur la commune de Grenoble, là où les logements sont les plus attractifs (« où ça se vend ») mais aussi où la demande de logements sociaux est la plus forte et le foncier abordable le plus rare.

À partir du travail réalisé pour le plan de ventes de l'OPH métropolitain, les techniciens et techniciennes de la Métropole ont identifié une série de principes à inclure dans une future charte de bonnes pratiques pour les bailleurs et les communes du territoire, incluant l'interdiction des ventes dans les IRIS comprenant moins de 25% de logements sociaux, des logements au niveau de loyer PLAI, et des logements affichant un diagnostic de performance énergétique (DPE) inférieur à « D ». Diverses orientations sont également discutées, comme par exemple la limitation des ventes (30 ventes pour l'OPH métropolitain), une contribution financière importante de recettes sur 3 ans (10,5 millions d'euro pour l'OPH), ou les principes de privilégier les ventes à l'OFS de la Métropole et de vendre uniquement aux occupants des logements sociaux ou en bloc à un autre organisme de logement social.

Des attendus différents en fonction des acteurs

Manon Le Bon-Vuylsteke et Paulette Duarte concluent leur intervention en soulignant que les attendus et les objectifs de la vente Hlm diffèrent souvent entre les collectivités locales et les organismes Hlm. Dans la CAPI, le principal objectif politique est de réduire le nombre de logements sociaux pour faire « baisser le taux SRU », mais également de mixer socialement des quartiers à majorité d'habitat social (à l'instar des quartiers du Triforium de Saint-Hubert à l'Isle d'Abeau) et de lutter contre le taux de rotation des ménages dans les quartiers où il est perçu comme trop important. Le but est d'engager ces quartiers dans une dynamique plus vertueuse en permettant l'installation d'acquéreurs prêts à y rester. Mais les acteurs politiques et techniques ont conscience que la vente Hlm dans ces quartiers peu attractifs est très difficile. Pour GAM, la vente Hlm est un sujet tabou. Au sein de la Métropole, des villes comme Echirolles, Grenoble, Domène, et Saint-Egrève ne veulent pas vendre de logements sociaux. Pour des communes historiquement communistes ou écologistes comme Echirolles ou Grenoble, vendre du logement social va à l'encontre des valeurs de l'exécutif municipal. Pour des communes comme Domène ou Saint-Egrève, qui ont du mal à atteindre le quota de 25 % de logement social sur leur territoire, la stratégie de vente mise en œuvre par les bailleurs sociaux les met en difficulté au regard des objectifs de production de logements Hlm.

Regards croisés

La vente Hlm au prisme de ses acteurs et de leurs stratégies. Regards sur Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville & Habitat – Sylvaine Le Garrec)

Présentation : **Sylvaine Le Garrec**, sociologue indépendante, **Rémi Habouzit**, maître de conférences en science politique et chercheur à l'Institut de droit public, sciences politiques et sociales (IDPS), **Mathilde Cordier**, gérante de Ville & Habitat, et **Camille Devaux**, maîtresse de conférences en aménagement et urbanisme, chercheur au laboratoire Espaces et sociétés (ESO)

À travers cette communication, Rémi Habouzit, Sylvaine Le Garrec, Mathilde Cordier et Camille Devaux proposent de revenir sur la diversité des points de vue et des pratiques concrètes des différents acteurs impliqués dans les dispositifs de vente Hlm sur la base d'une recherche qualitative réalisée sur les territoires d'Angers Loire Métropole, du Grand Nancy et de la communauté d'agglomération de Cergy-Pontoise.

1. La vente Hlm : quelles visions des acteurs ?

Du point de vue des EPCI

Au niveau des intercommunalités, la vente Hlm est généralement présentée comme un outil d'accession aidée, comme une manière de favoriser les parcours résidentiels, et comme un moyen de favoriser la diversification de l'offre de logements sur les territoires, notamment dans les QPV. Néanmoins, les représentants des EPCI rencontrés expriment un certain nombre de craintes. Tout d'abord, ils craignent de voir chuter le nombre de logements sociaux et d'être déficitaires par rapport aux quotas de la loi SRU. Ils craignent également la création de copropriétés mixtes difficiles à gérer du fait de la cohabitation entre les locataires Hlm et propriétaires. Ces représentants craignent enfin de voir baisser l'offre locative sociale accessible, de privatiser le logement social et de ne plus pouvoir maîtriser le peuplement dans les résidences. Ces craintes sont particulièrement prégnantes à Cergy-Pontoise.

« Il y a des oppositions de principe, Stéphane Le Foll [maire du Mans] par exemple n'est pas favorable à la vente. Nantes pareil, ils sont en train de freiner tous les programmes de vente. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm)

Du point de vue des organismes Hlm

Le premier objectif pour les organismes Hlm est de favoriser les parcours résidentiels et de faire de leurs locataires des propriétaires. Un second objectif tient à l'entretien et au fonctionnement des résidences : il s'agit de responsabiliser les habitants en postulant que la propriété serait garante de l'ordre social et les rendrait automatiquement plus respectueux. Un troisième objectif pour les bailleurs concerne le renouvellement du patrimoine. La vente Hlm est l'occasion de dégager des fonds propres dans le but de réinvestir dans le parc existant ou de construire ailleurs, même si certains bailleurs soulignent que l'injonction à vendre de plus en plus peut parfois les mettre en difficulté.

« On nous incite à vendre beaucoup », il faut « faire entrer du cash rapidement. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm)

« C'est deux choses différentes de se dire je fais de la vente parce que j'ai envie de proposer un vrai parcours résidentiel, et je fais de la vente parce que j'ai besoin de ronds. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm)

Du point de vue de la DDT

La Direction départementale des territoires (DDT) présente la vente Hlm comme une manière d'encourager l'accession à la propriété et de reconstituer l'offre sociale, avec le risque toutefois que la nouvelle offre ne corresponde pas à la demande, notamment pour les ménages les plus modestes.

Du point de vue des communes

Les communes ont des avis différenciés sur la vente Hlm : certaines acceptent, d'autres refusent pour des raisons politiques.

« Les élus sont plus à droite, la vente est bien vue, l'idée de réduire la part du parc social leur va bien. »

Extrait d'entretien (Agence d'urbanisme de l'un des territoires enquêtés)

2. Pratiques concrètes de la vente Hlm

La création des CUS en 2018 a entraîné un changement majeur. Les EPCI bénéficiaient auparavant d'un rôle important dans l'organisation des ventes Hlm puisqu'ils délivraient les agréments de vente. Depuis la mise en place des CUS, les EPCI sont dessaisis dans ce rôle, les agréments étant signés pour six ans entre l'Etat et les organismes Hlm. Les CUS définissent désormais la politique de vente pour l'organisme, y compris ses objectifs et engagements. Les EPCI ne valident plus les plans de vente que dans le cadre de demandes hors des CUS. Ils essaient de maintenir un rôle par le biais d'autres missions de communication, auprès des communes notamment pour faire de la pédagogie. Ils endossent un rôle de conseil et de surveillance des équilibres territoriaux en contrôlant le rythme de ventes. Enfin, ils se montrent attentifs à l'état des résidences vendues, et plus tard au bon fonctionnement des résidences.

« Comme on est délégataire des aides à la pierre sur le développement on se sert de ça comme carotte ou bâton sur les bailleurs. »

Extrait d'entretien (EPCI 1)

« Ça nous permettait d'être dans une logique très mesurée de petit chantage, je dis ça très gentiment, mais y'avait ce rapport-là de donnant donnant. »

Extrait d'entretien (EPCI 2)

Le rôle des organismes Hlm est renforcé depuis la mise en place des CUS. Ils sont attentifs à plusieurs dimensions pour mettre en vente les résidences, notamment : les conditions du marché immobilier local, l'environnement de la résidence, la solvabilité des locataires, le taux de rotation, la qualité technique et énergétique de la résidence, les enjeux de gestion à venir, l'adéquation avec les objectifs locaux de cession, ainsi que les dimensions financières de l'opération (en particulier la rentabilité). Aucune étude en amont n'est conduite pour savoir si les locataires sont intéressés par l'accession à la propriété. Aussi, les bailleurs semblent dans un jeu d'équilibriste avec les collectivités. Certains n'hésitent pas à soumettre plus de demandes de mises en vente, quitte à être retoqués. La plupart se place néanmoins dans une logique de bonne foi qui déborde le cadre de la vente, les EPCI donnant l'agrément pour les constructions et les aides à la pierre lorsqu'elles en sont délégataires.

La DDT n'intervient que lorsque les CUS sont mises en place. Elle contrôle et analyse les plans de vente et peut demander aux organismes de les revoir. Sur les trois terrains, la DDT indique cependant que son personnel manque de temps et de moyens pour étudier des volumes de vente si importants.

Depuis la mise en place des CUS, le dessaisissement des EPCI et la loi ELAN, les acteurs des territoires craignent de perdre la vision d'ensemble du dispositif. Plusieurs initiatives locales pour remédier à ce risque sont intéressantes à citer. Sur le territoire du Grand Nancy, l'association inter-bailleurs qui regroupe les dix organismes Hlm depuis 1996 est particulièrement impliquée. L'association dispose notamment d'une base de données assez fine (localisation, prix de vente, montant du loyer, étiquette énergétique, QPV, etc.) détaillant le patrimoine potentiellement cessible de ses membres. Aussi, une charte de la vente Hlm a été réalisée à destination des élus et élues : elle présente, dans une visée pédagogique, les intérêts de la vente. Par ailleurs, sur le territoire d'Angers Loire Métropole, le recours à une agence d'urbanisme permet d'apporter aux collectivités et aux élus des éléments pour discuter avec les bailleurs des stratégies de vente Hlm.

3. La commercialisation, l'organisation des ventes et l'accompagnement des acquéreurs : des décisions laissées aux bailleurs

La recherche menée à l'échelle de la Métropole du Grand Lyon a consisté en une série d'entretiens auprès de professionnels et professionnelles de huit organismes de logement social (quatre OPH et quatre ESH), de collectivités territoriales (Métropole, communes, Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement (DREAL), etc.), de prestataires externes (commercialisateurs et syndicats de copropriété) et d'associations d'usagers et d'usagères.

Les stratégies de commercialisation et l'organisation des ventes

« Vous mettez 100 000 euros pour acheter votre appartement. La personne, elle n'a pas envie de voir le hall complètement dégradé, donc les gens vont être beaucoup plus vigilants et attentifs à la qualité de la résidence. Donc on leur vend comme plutôt un service rendu, en leur disant voilà, la résidence va s'améliorer et du coup ça va être une vraie résidence entre guillemets. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm 1)

« On a un service copro qui est dédié, pour principalement faire de la pédagogie auprès des nouveaux propriétaires, quel est leur rôle, beaucoup de pédagogie, à toutes les étapes, on rabâche et on fait vraiment de la pédagogie pour qu'ils se rendent compte. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm 2)

Rémi Habouzit souligne en conclusion que si les différents acteurs impliqués dans les dispositifs de vente Hlm ont des visions différentes et ont vu leurs rôles largement recomposés ces dernières années, ils sont toutefois obligés de travailler ensemble.

Echanges avec les participants et les participantes

Hélène Joinet, chargée d'étude à l'Institut Paris Région, se questionne sur les cas où les bailleurs passent outre l'avis de la collectivité : est-ce une pratique seulement observée avec les bailleurs qui souhaitent se désengager d'un territoire ? Arrive-t-il que des bailleurs qui ont des ambitions de développement passent outre l'avis de la collectivité ?

Paulette Duarte (Pacte) souligne, à partir du contexte isérois, que la plus grande partie du travail se fait en amont entre les bailleurs et collectivités locales : si les communes considèrent que les bailleurs sont en position de force dans la négociation, ces derniers ont toutefois conscience qu'il est dans leur intérêt de discuter avec les communes. **Yoan Miot** (Latts) précise par ailleurs, sur la base des terrains de l'Aisne et de la Métropole européenne de Lille, que des bailleurs peuvent passer outre l'avis des collectivités en passant par la CUS. Il ajoute que la MEL est compétente en matière de délivrance des agréments de vente et qu'elle a mis en place énormément de choses pour encadrer la vente Hlm. Toutefois, les critères d'instruction moins restrictifs de la DDT prévalent sur ceux plus restrictifs de l'autorité organisatrice de l'habitat qu'est la MEL. Dans l'Aisne, certaines collectivités sont contre la vente de logements sociaux et rendent des avis négatifs, que la DDT outrepassse, notamment dans le cas de petites communes rurales, où la logique qui prévaut est le désinvestissement.

Luc Meissonnier, chargé de mission habitat à la Ville de Lyon, confirme ce qui a été dit concernant la gouvernance de la vente Hlm dans l'agglomération lyonnaise. Il ajoute que la loi donne un droit de veto aux communes déficitaires au sens de la loi SRU. Les communes ne sont donc jamais uniquement spectatrices de ces négociations. A l'intérieur d'une grande ville comme Lyon, la vente Hlm est depuis de longues années un outil mobilisé pour le rééquilibrage territorial des taux de logements sociaux qui sont très différents selon les arrondissements.

Martine Abrous, chercheuse associée au Centre Pierre Naville, demande une précision quant à la position des bailleurs vis-à-vis des ventes dans les résidences où le turn-over est important. **Hélène Joinet** s'interroge également sur le fait que les différentes interventions ont expliqué que les organismes de logements sociaux avaient différents positionnements vis-à-vis de la vente Hlm. Existe-t-il également des différences de positionnement par rapport à la vente en fonction des services au sein des organismes ?

Rémi Habouzit (IDPS) explique qu'au moment de choisir les biens à mettre en vente, les bailleurs procèdent à une analyse sur le type de bien, ainsi que sur le quartier et sa réputation. Dans ce cadre, le *turnover* est perçu comme un mauvais signal pour une résidence, un indicateur d'une vie collective compliquée, qui sera complexe à mettre en vente. **Yoan Miot** (Latts) ajoute en outre que les organismes ont des niveaux de réflexion très inégaux sur les publics de la vente. Un seul des cinq bailleurs rencontrés dans le département de l'Aisne et dans la Métropole européenne de Lille porte une réflexion typologique sur les ménages qui peuvent acheter. Les autres organismes ont des propos très génériques et souvent pas de stratégie formalisée. En revanche, l'analyse des discours des agents et agentes en charge de la mise en vente montre que certains types de ménages se distinguent dans l'accès à l'acquisition : c'est par exemple le cas des couples qui gagnent environ 3500/4000€ par mois, ou des ménages de 55-60 ans primo-accédants pour qui la vente Hlm constitue « l'achat de la dernière chance ». Il faut noter que le seuil d'éligibilité à la vente Hlm se fonde sur le Prêt locatif intermédiaire-Accession (PLI-A) qui se trouve au-delà du dernier décile de la pyramide des revenus de la population dans la métropole lilloise et dans l'Aisne. Ainsi, presque toute la population de ces deux territoires est éligible à la vente Hlm. Le critère restrictif du public ne tient donc pas et les publics sont très ouverts.

Clotilde Boidé, consultante notariale au groupe Monassier et chercheuse au CR2D Paris Dauphine, note que les comparaisons entre les métropole lilloise et lyonnaise sont très riches et confirme ce que le réseau notarial Monassier remarque. L'usage du terme « parapublic » lui semble particulièrement adéquat pour parler de la vente Hlm, puisque depuis quelques années, la logique financière se renforce et prime sur les logiques d'accession. En effet, les biens cessibles sont amenés à être traités comme des actifs commercialisables alors qu'ils avaient auparavant une vocation sociale, une histoire qui contraint leur vente (selon leurs caractéristiques de performance, leurs permis de construire, etc.) et qu'ils sont difficiles à commercialiser. Le terme « parapublic » permet en outre de bien comprendre que les organismes de logements sociaux travaillent de concert avec les collectivités. Enfin, **Clotilde Boidé** apporte une précision sur les variations observables autour de 2018 dans les taux de ventes : la hausse des ventes avant 2018 serait liée à une anticipation des difficultés engendrées par la loi ELAN et par l'autonomisation des bailleurs ; la baisse après 2019 pourrait être, quant à elle, liée aux CUS de nouvelle génération et aux changements de procédures qu'elles ont impliqué. Il sera très intéressant de poursuivre la recherche sur les CUS de nouvelle génération, le rôle des bailleurs, des EPCI et des communes.

Anne Omou, chargée d'études habitat à la DRIHL94, demande si les opérations de rénovation urbaine de l'Agence nationale de rénovation urbaine (ANRU) en QPV exercent une influence sur l'attractivité des logements proposés à la vente.

Pour **Yoan Miot**, les analyses quantitatives montrent un nombre assez significatif de ventes dans un périmètre de 500 mètres autour des QPV, ou dans certains QPV qui ont fait l'objet d'opération de l'ANRU. Néanmoins, ce sont souvent des programmes de vente anciens, datant d'avant 2009. La logique de diversification par les ventes dans les QPV est plus forte dans les nouveaux plans de vente, surtout pour les OPH qui sont contraints au dialogue avec les collectivités locales.

Nadia Kesteman, chargée de recherche et d'évaluation à la Caisse nationale d'allocations familiales (CNAF), s'interroge sur la définition retenue de « locataire » pour la vente aux locataires : s'agit-il seulement du locataire du logement en vente ou aussi de tout locataire résidant dans le parc social local ? En effet, les prix de vente varient en fonction des types d'acheteurs : il y a une décote par rapport au prix du marché pour le locataire du logement, une décote moindre pour le locataire du parc social, et aucune pour un acquéreur extérieur. Quel est le critère retenu pour la recherche ? **Karine Agogue** (responsable ventes en Ile-de-France chez Batigère Développement) demande également une précision sur la possibilité pour les ménages qui habitent dans une résidence d'acheter un logement vacant de leur résidence. En effet, les logements vacants permettent aussi de favoriser les parcours résidentiels : pour un ménage dans un secteur tendu à mobilité compliqué, la possibilité d'acheter constitue une réelle opportunité.

Yoan Miot précise que la catégorie « locataire occupant » est un indicateur potentiel : il est défini d'après la résidence antérieure et la résidence du bien d'achat. L'indicateur inclut donc potentiellement des acquéreurs de la résidence. Dans l'Aisne et la Métropole de Lille, le taux de locataires occupants parmi les acquéreurs d'un logement Hm est de 27%, ce qui est faible au regard des objectifs définis par la loi. En revanche, il n'y a pas d'indicateur quantitatif pour aborder la question des locataires du parc social. Seules les enquêtes qualitatives permettent d'y répondre.

Luc Meissonnier précise que la mise en vente en bail réel solidaire (BRS) questionne la notion de marchandisation puisque, d'une part, le produit est durablement maîtrisé et, d'autre part, il est commercialisé de manière différente et à des prix moindres. La quasi-totalité des autorisations de mise en vente dans la Ville de Lyon l'est sous forme de BRS.

Yoan Miot répond que le BRS n'existe pour l'instant ni dans la Métropole européenne de Lille, ni dans l'Aisne. Il y a des réflexions dans la métropole lilloise, portées notamment par la commune de Lille, pour que les organismes commercialisent en BRS dans les marchés les plus valorisés de l'agglomération. **Manon Le Bon-Vuylsteke** (EVS) ajoute que la vente en BRS est contenue à certains secteurs et/ou patrimoines jugés exceptionnels et difficiles à reconstituer, comme le vieux Lyon et les pentes de la Croix-Rousse. Par ailleurs, le BRS est techniquement et juridiquement très compliqué à mettre en place pour les organismes de logement social. Il n'y a pas encore eu de ventes effectives en BRS, et certains organismes se demandent si l'exigence de rentrée de fonds propres sera compatible avec les exigences de vente en BRS sur certains territoires.

Séquence 3 | Profils et stratégies des acquéreurs et des trajectoires des logements

Animation : **Dominique Belargent**, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche à l'Union sociale pour l'habitat (USH)

La troisième séquence du séminaire s'intitule « *Profils et stratégies des acquéreurs et trajectoire des logements* ». Les travaux présentés correspondent au troisième axe du programme de recherche dont l'objectif est de répondre aux questionnements suivants : quels sont les profils des acquéreurs et des biens mis en vente ? Observe-t-on des évolutions au cours du temps ? Quelles sont les motivations des acquéreurs ? Comment intervient la décision d'acheter ? Quelles sont les conditions d'achat et de financement ? Quel est le rôle de l'organisme dans l'accompagnement et la sécurisation des parcours d'accession ? Quel est le vécu des acquéreurs ? Quels sont les effets sur leur situation socio-économique ? Quid des ménages qui restent durablement locataires ? Quel est le devenir des logements acquis : sont-ils loués, occupés, revendus ? Quels sont les effets de ces trajectoires sur les prix ?

La communication principale de cette séquence est assurée par Sylvie Fol, Marie Mondain et Pauline Gali du laboratoire Géographie-Cités qui présentent leurs premiers résultats sur les profils, les trajectoires et les stratégies des occupants et des occupantes de résidences Hlm mises en vente en Île-de-France. Puis Johanna Lees (LaSSA) et Pauline Gaullier (Peuples des Villes) proposent une approche socio-anthropologique sur l'expérience de l'acquisition d'un logement social à Limoges (Haute-Vienne), dans le département des Bouches du Rhône (13) et à Cergy-Pontoise (Val d'Oise).

Communication principale

Les occupants et occupantes de résidences Hlm mises en vente en Île-de-France : profils, trajectoires et stratégies (Géographie-Cités)

Présentation : **Sylvie Fol**, professeure en aménagement et urbanisme, **Marie Mondain**, docteure en aménagement et urbanisme, post-doctorante et **Pauline Gali**, étudiante en master 2 (Géographie-Cités)

Cette partie de l'enquête de Géographie Cités s'est concentrée sur les stratégies et les parcours des résidents et des résidentes et sur les dynamiques de transformations sociales enclenchées par la vente Hlm dans trois résidences mises en vente en Île-de-France à Alfortville, Sartrouville et Villejuif. Des planches photographiques commentées réalisées par Hortense Soichet¹, chercheuse-photographe, accompagnent cette présentation.

Sylvie Fol, Marie Mondain et Pauline Gali expliquent que l'argument premier mis en avant par les promoteurs de la vente Hlm est celui du parcours résidentiel des habitants et des habitantes. Elle est censée promouvoir des trajectoires résidentielles ascendantes en ouvrant l'accès au statut de propriétaire à des ménages issus du parc Hlm ou aux ressources modestes grâce à des opportunités d'achat qu'ils n'auraient pas trouvé sur le marché privé. La promotion de la vente Hlm est à mettre en lien avec des politiques d'encouragement de l'accession à la propriété des classes populaires. Ces politiques sont anciennes mais ont été réactivés depuis une quinzaine d'années, en particulier sous la présidence de Nicolas Sarkozy. Le soutien à l'accession à la propriété renvoie pour certains auteurs à une idéologie qui met en avant les vertus de la propriété comme facteur de stabilité et d'ordre social. Cette idéologie est renforcée par des politiques plus récentes de promotion de l'autonomie individuelle et de l'entreprise de soi². Dans un contexte de remise en cause de l'État providence, la propriété deviendrait une garantie face à la fragilisation des régimes d'assurance-retraite. L'accès à la propriété demeure néanmoins très inégalitaire³, malgré une période de taux d'intérêt faibles et un allongement de la durée des prêts. Dans ce contexte, la vente Hlm est présentée comme un moyen supplémentaire de favoriser l'accession sociale à la propriété. Les recherches sur l'accession sociale à la propriété des classes populaires apportent un éclairage sur le rôle de l'acte d'achat dans les parcours des ménages concernés : il s'agit de parcours partagés entre risque et insécurité financière, d'une part, et promotion sociale des franges les plus stables des classes populaires, d'autre part⁴. L'achat du logement peut permettre l'accès à des ressources sociales pour les classes populaires et être à l'origine de ce que certains auteurs appellent de « petits déplacements dans l'espace social »⁵. Cet acte d'achat est souvent lié à l'existence d'un capital d'autochtonie qui permet de mobiliser la parenté dans le processus d'accumulation patrimoniale des ménages, tout en maintenant leur ancrage social⁶. Anne Gotman et Isabelle Berteaux-Wiame⁷ distinguent ainsi trois profils d'accédants définis en fonction de stratégies patrimoniales et de la perspective de la valeur d'usage et échange attribuée au logement.

Trois ensembles de questions de recherche sont formulés par l'équipe à partir de ces éléments de contexte :

- (1) Quels sont les effets de la vente Hlm sur les stratégies et les parcours des habitants des résidences mises en vente ? Quels types de stratégies est-ce qu'elle suscite ? Dans quelle mesure permet-elle d'accompagner des parcours résidentiels ascendants ? Dans quelle mesure initie-t-elle des stratégies de valorisation patrimoniale ?

¹ Une sélection de photos est disponible sur le site internet dédié au programme de recherche : <https://recherche-venteHlm.union-habitat.org/la-vente-Hlm-au-prisme-de-la-recherche-photographique>

² Sarah Abdelnour et Anne Lambert, « "L'entreprise de soi", un nouveau mode de gestion politique des classes populaires ? Analyse croisée de l'accession à la propriété et de l'auto-emploi (1977-2012) », *Genèses*, 2014, vol. 95, n° 2, p. 27-48.

³ F. Bugeja-Bloch, *Logement, la spirale des inégalités. Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, op. cit. ; Michel Mouillart, « L'accession à la propriété des ménages pauvres et modestes », mai 2012, n°3, p. 6.

⁴ Pierre Gilbert, « Devenir propriétaire en cité Hlm : Petites promotions résidentielles et évolution des styles de vie dans un quartier populaire en rénovation », *Politix*, 2013, n° 101, n° 1, p. 79 ; Anne Lambert, « France pavillonnaire, l'envers du décor », 2015, vol. 274, n° 9, 2015p. 16-16p.

⁵ Bernard Lahire, « Chapitre 12. Petits et grands déplacements sociaux » dans *La culture des individus*, Paris, La Découverte, 2006, p. 409-470.

⁶ Anne Gotman et Isabelle Berteaux-Wiame, *L'accession à la propriété dans le parc social. Enquête exploratoire*, Plan Urbanisme Construction Architecture., Paris, 1991.

⁷ *Ibid.*

- (2) Au-delà des trajectoires individuelles des ménages, il est question de retracer des dynamiques d'immeuble : les immeubles mis en vente sont des espaces de cohabitation entre des ménages aux statuts sociaux et résidentiels variés (propriétaires occupants, locataires sociaux, locataires privés). Peut-on observer des formes spécifiques de mixité sociale ? Ces configurations ne sont pas stables puisqu'elles évoluent au rythme des ventes et reventes des appartements. Comment les processus de vente transforment-ils l'occupation des immeubles ? Peut-on parler d'un processus de « banalisation » des immeubles au fur et à mesure des ventes et des reventes et de l'entrée progressive des logements dans les logiques du marché immobilier ?
- (3) Quels facteurs influent sur les trajectoires des ménages et sur celles des immeubles ? L'équipe de recherche émet l'hypothèse que les trajectoires varient selon les stratégies de vente du bailleur, le contexte local du marché immobilier, et les temporalités de mise en vente.

La méthodologie mobilisée pour cette recherche s'appuie sur trois enquêtes monographiques⁸ dans des résidences (Tableau 6) situées dans trois communes de proche banlieue parisienne (Sartrouville, Alfortville et Villejuif) bien desservies par les transports en commun et aux contextes de marchés immobiliers semblables. Ces trois communes sont néanmoins marquées par des contextes politiques locaux diversifiés avec un exécutif communal de droite, un exécutif socialiste et un exécutif communiste. Les résidences étudiées sont de taille comparable (environ 100 logements) et sont gérées par des organismes de logements sociaux qui diffèrent toutefois par leur statut et leur taille : une grosse ESH, une ESH de taille moyenne et un petit OPH municipal. Elles ont par ailleurs été construites entre 1963 et 1988 et mises en vente entre 1998 et 2016.

	Sartrouville	Villejuif	Alfortville
Structure de la résidence	Deux bâtiments sur une parcelle	Deux bâtiments sur une parcelle	Deux bâtiments sur deux parcelles
Date de construction	1963	1972	1988
Date de mise en vente	1998	2010	2016
Nombre total de logements	82	135	129
Nombre de logements vendus	67	89	55
Part de logements vendus	82 %	66 %	43 %

Tableau 6 : Caractéristiques des trois résidences enquêtées à Sartrouville, Villejuif et Alfortville

1. Typologie des stratégies résidentielles des ménages

La vente Hlm est créatrice d'opportunités résidentielles et suscite de nouvelles trajectoires patrimoniales chez une diversité de ménages. L'analyse présentée s'appuie sur la typologie établie par Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame⁹ qui distinguaient, en 1991, trois types d'accession : (1) « l'accession-marchepied », conçue comme un capital pour acquérir à terme un logement familial idéal ; (2) « l'accession-sécurité », qui permet de sécuriser la présence dans le logement durant une longue période durant laquelle les acquéreurs peuvent rencontrer des difficultés financières (lors de la période de remboursement du prêt) ; et (3) « l'accession-placement », qui rassemble des ménages plus aisés ayant le sentiment de réaliser un compromis résidentiel satisfaisant entre un logement qui leur convient et une logique de placement économique à des fins d'épargne. Dans ce dernier cas, un compromis est ainsi effectué entre valeur d'échange et valeur d'usage.

A contrario, la valeur d'échange est privilégiée dans le cas de l'accession-marchepied, tandis la valeur d'usage prime dans le cas de l'accession-sécurité.

L'analyse présentée par l'équipe coordonnée par Géographie Cités conserve l'entrée par la valeur d'usage et la valeur d'échange et actualise la typologie de Gotman et Bertaux-Wiame en ouvrant la réflexion aux locataires qui n'achètent pas leur logement et en prenant en compte la diversité d'occupation des logements sociaux. L'étude des transformations observées dans les résidences mises en vente depuis 1998 permet d'explorer les nouveaux profils de ménages pour d'en comprendre les stratégies. Ces nouveaux profils incluent notamment des ménages, issus ou non du parc Hlm, qui ont

⁸ Les enquêtes ont été menées dans le cadre d'ateliers professionnels de master 2 par des groupes d'étudiants et d'étudiantes de l'Université Paris 1-Panthéon Sorbonne, par Marie Mondain, chercheuse post-doctorante (Géographie-Cités) et par Hortense Soichet, chercheuse-photographe.

⁹ A. Gotman et I. Bertaux-Wiame, *L'accession à la propriété dans le parc social. Enquête exploratoire*, op. cit. ; Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame, *L'accession sociale à la propriété dans le parc Hlm. Deuxième enquête*, Plan Urbanisme Construction Architecture, Paris, 1994.

acheté un logement vacant, qui ont acheté à la suite de ventes, ou encore des locataires titulaires d'un bail privé dans un logement anciennement social. L'étude permet ainsi de préciser l'importance que joue la vente Hlm dans les stratégies résidentielles et patrimoniales des ménages. Cette typologie intermédiaire prend en considération 71 ménages des trois résidences (Tableau 7 ci-dessous).

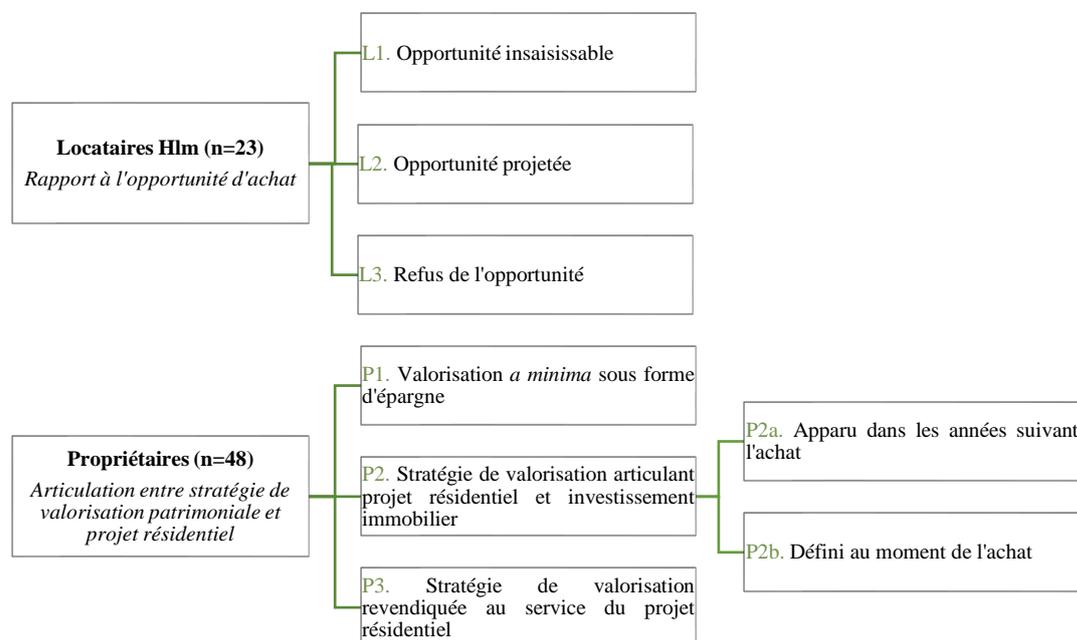


Tableau 7 : Typologie des stratégies résidentielles de ménages dans une résidence Hlm mise en vente

Les locataires qui ont refusé la proposition d'achat de leur logement (n=23) peuvent être divisés en deux sous-groupes (Tableau 8) : les locataires exclus de la vente Hlm faute de ressource économique suffisante et/ou en raison de leur âge (L1) ; et les locataires qui refusent la proposition du bailleur car ils poursuivent un autre projet résidentiel (acquérir un logement ailleurs) ou parce qu'ils préfèrent prioriser d'autres dépenses que le remboursement d'un crédit (L2 et L3).

	Impossibilité d'achat (n=13)	Refus d'achat (n=9)	Achat projeté (n=1)
Motif du non-achat	Désir d'acheter entravé par la contrainte économique : refus du crédit par la banque ou auto-censure	Projet d'acquisition d'un autre logement ; priorisation d'autres dépenses que le logement ; un logement qu'ils n'auraient pas acheté	Attente d'une amélioration de leur situation financière
Aspirations résidentielles	Pour la majorité, se maintenir durablement dans son logement	Se maintenir durablement dans son logement ; déménagement prévu à long terme	Se maintenir à moyen ou long terme dans son logement
Profil social et biographique	Ménages très âgés ; familles monoparentales ; ménages aux plus faibles revenus et/ou sans activités	Ménages à revenus modestes ou moyens ; proches (famille, amis) à distance	Ménages à revenus modestes ou moyens ; familles

Tableau 8 : Profil des ménages restés locataires Hlm (23 enquêtés)

Trois groupes d'accédants (n=19) se distinguent d'après un gradient ascendant. Dans tous les cas, la valeur d'échange n'est jamais complètement absente dans le contexte francilien de forte valorisation immobilière et le bien est *a minima* une forme d'épargne.

P1. Des stratégies de valorisation a minima : le logement comme épargne et lieu de vie de long terme (40% des propriétaires, n=19)

Les ménages acquièrent un logement pour ne plus payer de loyer, améliorer leurs conditions de logement et bénéficier de la sécurité du statut de propriétaire. Le logement est soit l'aboutissement, soit une étape de long terme, dans leur parcours

résidentiel. Ces acquéreurs ont 50 ans en moyenne, un profil assez populaire (professions intermédiaires (n=8), autant d'employés (n=5) et d'ouvriers que de CPIS (n=5). Ils sont 52% à être d'anciens locataires d'un Hlm (n=10), arrivés il y a plus de 10 ans (n=12). Deux tiers ont acheté auprès du bailleur et ont grandi en Île-de-France.

P2. Des stratégies de valorisation au service d'un projet résidentiel

a. *Des stratégies apparues dans les années suivant l'achat du logement (25% des propriétaires, n=12)* : les ménages n'avaient pas de projet d'acquisition mais saisissent l'opportunité de devenir propriétaire pour se constituer une épargne et posséder un logement, puis formalisent un projet résidentiel alternatif dans les années suivant l'achat. Ils achètent ensuite un logement plus grand à proximité de leur ville de résidence ou hors de l'Île-de-France, à la suite d'événements biographiques. Ces acquéreurs ont 48 ans en moyenne, un profil plus populaire (professions intermédiaires (n=6) et employés (n=4)). Trois quarts d'entre eux sont Franciliens, et un sur deux est locataire de la résidence, souvent depuis longtemps (10 sont arrivés avant 2011). Ils ont acheté pour les trois quarts auprès du bailleur et pour un quart auprès d'un autre vendeur.

b. *Des stratégies envisagées d'emblée au moment de l'achat (23% des propriétaires, n=11)* : ces ménages investissent dans un premier appartement pour réaliser une plus-value permettant de financer l'achat d'un autre logement, souvent une maison en province. Ils sont plus jeunes, 31 ans en moyenne, et sont majoritairement des cadres (n=6) et professions intermédiaires (n=3). Ils ont grandi hors de l'Île-de-France (n=8) et sont arrivés dans la résidence depuis le parc privé récemment (tous après 2017, 7 entre 2020 et 2021). Ces acquéreurs effectuent un premier achat, rarement auprès du bailleur (n=2).

P3. Des stratégies de valorisation articulant projet résidentiel et démarrage d'une carrière d'investisseur immobilier (12% de propriétaires, n=6) : premier investissement locatif

Ces ménages achètent un logement qui deviendra ensuite un premier investissement locatif (n=4), une fois une résidence principale idéale acquise. Ils achètent une nouvelle résidence principale, mettent en location le logement actuel puis effectuent d'autres investissements immobiliers. Ces acquéreurs ont 35 ans en moyenne et sont majoritairement cadres (n=5). Ils sont Franciliens (n=4), anciennement locataires du privé effectuant un premier achat à un propriétaire privé (n=4).

Sylvie Fol, Marie Mondain et Pauline Gali soulignent que la vente Hlm permet des stratégies résidentielles ascendantes selon des modalités diversifiées, qui peuvent être le support de nouvelles aspirations résidentielles. A la revente, ces logements peuvent constituer une nouvelle offre tremplin pour des primo-accédants.

2. Quels effets de la vente Hlm sur les trajectoires d'immeubles ?

Peuplement : vers une mixité sociale temporaire ?

Le travail de l'équipe rassemblée autour de Géographie Cités s'intéresse également aux trajectoires des immeubles. La vente Hlm produit des configurations originales de mixité sociale, appréhendée comme la coexistence de ménages aux caractéristiques socio-économiques variées. Cette mixité apparaît comme temporaire et fluctue au gré des ventes et des reventes.

L'évolution du peuplement de la résidence de Sartrouville entre 1998 et 2022 (Figure 25) montre une mixité fluctuante : en 1998, année de mise en vente, les catégories socio-professionnelles modestes sont majoritaires, puis au fur et à mesure que la vente se poursuit, l'arrivée de catégories socio-professionnelles plus favorisées change la donne et sont aujourd'hui majoritaires.

Les résultats sont assez similaires dans la résidence de Villejuif (Figure 26) où la mixité de ménages de catégories socio-professionnelles différentes laisse place à la surreprésentation de cadres et de professions intermédiaires supérieures (CPIS). Les prix de vente se rapprochent de plus en plus des prix de vente du marché lors des reventes, ce qui induit une certaine sélectivité par les prix dans l'accès à ces résidences (Figure 27).

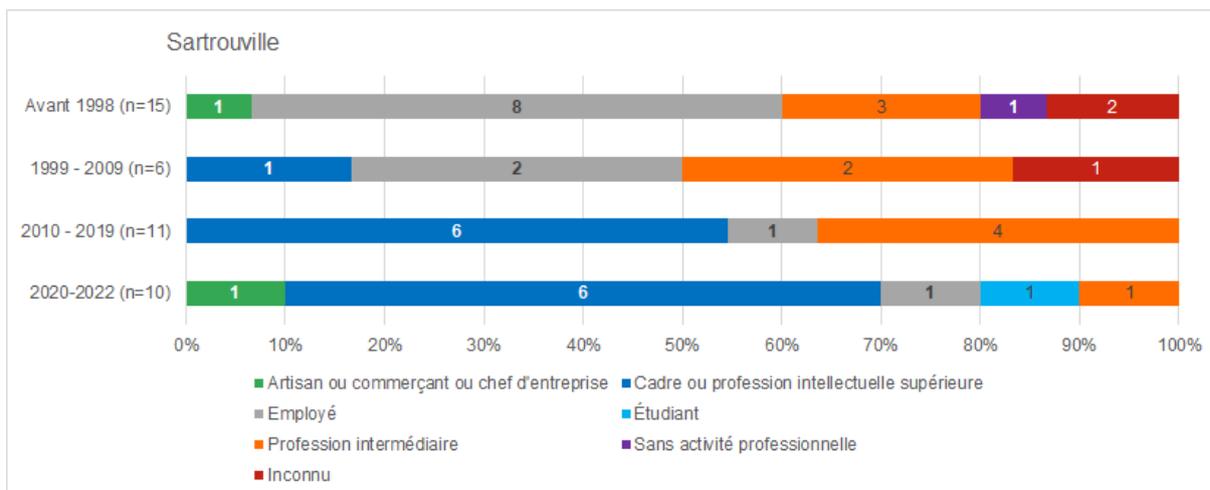


Figure 23 : Répartition des ménages en fonction de leur catégorie socioprofessionnelle et en fonction de la date d'arrivée des ménages dans la résidence à Sartrouville.

Source : entretiens, 2022

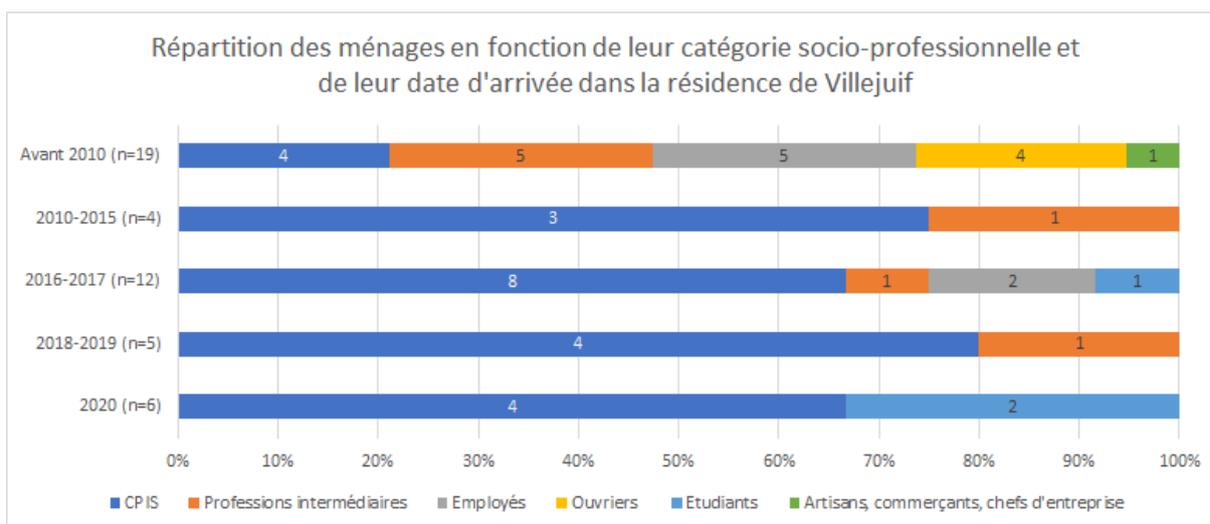


Figure 24 : Répartition des ménages en fonction de leur catégorie socioprofessionnelle et en fonction de la date d'arrivée des ménages dans la résidence à Villejuif.

Source : entretiens, 2022

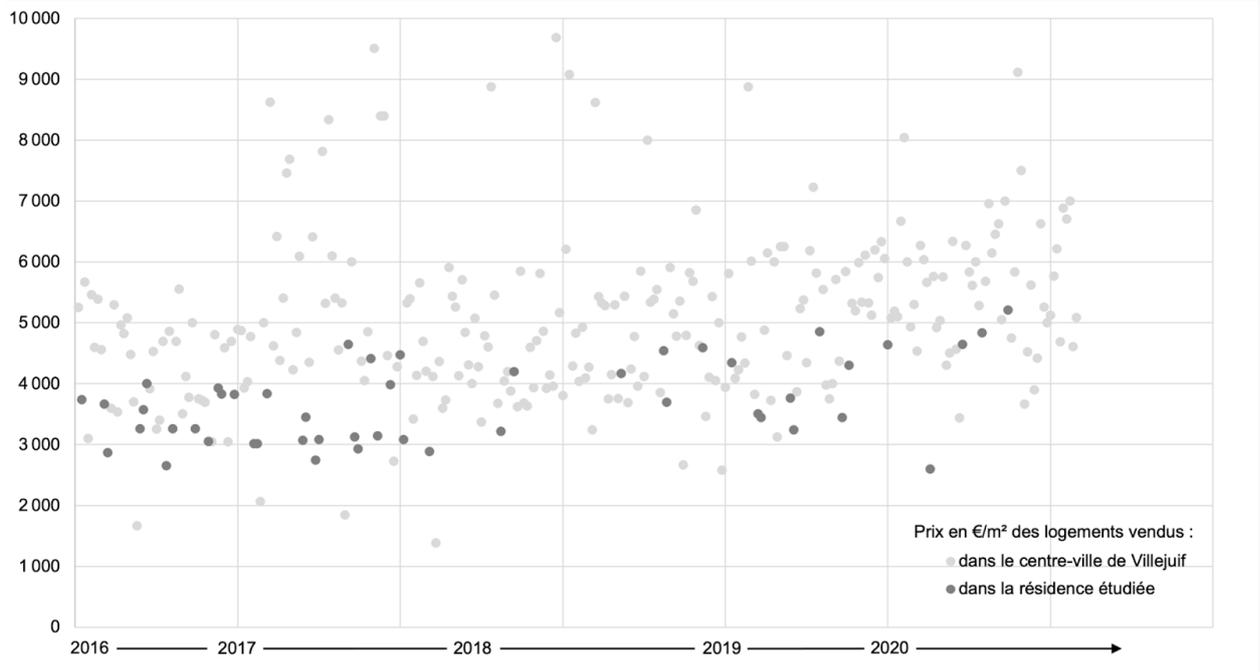


Figure 25 : Prix en €/m² des logements vendus dans le centre-ville de Villejuif et dans la résidence étudiée.
Source : DVF, 2021

Quels facteurs participent à différencier le peuplement des immeubles ?

L'enquête identifie à ce stade trois facteurs principaux pour expliquer la différenciation du peuplement au sein des immeubles. La stratégie du bailleur dans la sélection des résidences mises en vente est un premier facteur. Les trois résidences étudiées accueilleraient initialement des ménages peu précarisés, des populations à revenus modestes et aisés. À bien des égards, la stratégie choisie par l'organisme Hlm pour les modalités de mise en vente a joué un rôle essentiel, notamment les décotes sur les prix de vente qui déterminent le profil des locataires qui vont être en capacité financière d'accéder à la propriété. L'implication des bailleurs dans la gestion de la nouvelle copropriété est aussi un élément important.

En second lieu, le contexte local joue un rôle essentiel dans la différenciation du peuplement, notamment à travers les dynamiques de valorisation immobilière, très fortes en Île-de-France, et la présence de populations historiquement présentes sur le territoire. A Alfortville, une importante communauté issue de la diaspora arménienne joue un rôle d'ancrage pour favoriser des parcours longs dans les résidences. Cette présence de longue date influe sur les profils des nouveaux acquéreurs par les profils d'interconnaissance.

Enfin, le dernier facteur est la temporalité des mises en vente.

En conclusion, Sylvie Fol, Marie Mondain et Pauline Gali soulignent que la vente aboutit à l'activation de stratégies plus ou moins explicites de la part des ménages, locataires comme accédants. A l'échelle de l'immeuble, elle entraîne des situations originales de mixité de peuplement qui semblent toutefois demeurer temporaires. Plusieurs facteurs participent à intensifier et/ou prolonger ces périodes de forte mixité. Cette mixité de peuplement entraîne des configurations spécifiques de gestion modifiant le rôle du bailleur qui doit articuler l'hétérogénéité des ressources des locataires. L'analyse sera poursuivie dans les prochains mois en enquêtant sur la participation des habitants au fonctionnement de la copropriété au regard de la typologie des acquéreurs.

Regards croisés

Acheter un logement social : expériences de la propriété et trajectoires résidentielles. Approche socio-anthropologique (Peuples des Villes – LASSA)

Présentation : **Pauline Gaullier**, sociologue (Peuples des villes) et **Johanna Lees**, sociologue (Laboratoire de sciences sociales appliquées, LASSA)

Depuis 2018, la vente Hlm est encouragée dans un contexte de paupérisation des catégories les plus modestes, de précarisation de l'emploi et de difficultés d'accès et de maintien dans le logement des catégories populaires. L'objectif de cette recherche, expliquent Pauline Gaullier et Johanna Lees, est de documenter les profils et les trajectoires des acquéreurs d'un logement social. Il est aussi d'étudier dans quelle mesure et à quelles conditions l'accession à la propriété d'un logement Hlm peut être vécue comme une forme d'ascension résidentielle ou, au contraire, dans quelles circonstances et à partir de quelles trajectoires biographiques cette accession peut être coûteuse pour les ménages. Cette présentation propose ainsi une approche socio-anthropologique de l'expérience de l'accession à la propriété d'un logement social sur trois territoires : Limoges (87), Cergy-Pontoise (95) et dans les Bouches-du-Rhône (13).

Le protocole méthodologique mis en place par Peuples des Villes et le LaSSA est articulé autour de trois dispositifs complémentaires : (1) une analyse quantitative des profils des demandeurs sur l'ensemble des terrains à partir des données obtenues auprès des bailleurs ; (2) une analyse rétrospective de la trajectoire résidentielle des ménages devenus propriétaires dans le parc d'un bailleur des Bouches-du-Rhône (20 entretiens qualitatifs approfondis auprès de ménages ayant accédé au logement social depuis 2011) ; (3) une analyse longitudinale grâce au suivi d'une cohorte de 20 ménages dans les communautés d'agglomération de Cergy-Pontoise et de Limoges (entretiens qualitatifs approfondis au moment de l'accession (jusqu'à n+2) et trois ans après).

Les résultats présentés dans cette communication s'appuient principalement sur les cas de Limoges et des Bouches-du-Rhône : 37 entretiens qualitatifs approfondis avec des ménages propriétaires ont été menés, 19 dans les Bouches du Rhône, 15 à Limoges et 3 à Cergy-Pontoise. L'ancienneté des propriétaires est variable, entre 3 mois et 11 ans. Aussi les ménages habitent différents types de logement (collectif ou individuel), qu'ils ont acquis auprès d'une ESH ou d'un OPH. Ils sont anciens locataires du logement (n=21), anciens locataires du parc social (n=12) ou locataires extérieurs (n=4).

1. Profils et trajectoires résidentielles des ménages

Dans l'agglomération de Limoges

Parmi les quinze ménages enquêtés à Limoges, cinq profils se dégagent nettement en termes de situation socio-économique, de trajectoire résidentielle et de rapport à l'accession à la propriété :

- Deux ménages de personnes seules, jeunes (27 et 29 ans), diplômés (Bac +5), avec des revenus relativement élevés en début de vie professionnelle (2100 et 2500 euros nets mensuels). Enfants de propriétaires, l'acquisition d'un logement faisait partie de leur projet naturel de vie. Le logement social leur a permis d'avoir plus grand que la surface à laquelle ils pouvaient accéder dans le marché privé.
- Trois ménages en couple avec ou sans enfant, jeunes (entre 24 et 32 ans) au début de leur parcours résidentiel, occupant des métiers d'employé, avec des petits revenus (entre 3000 et 3250 euros nets mensuels pour le ménage). Ce premier achat est considéré comme une étape dans leur parcours résidentiel. Un ménage interrogé a acheté récemment un logement et, dans le même temps, un terrain à proximité de Limoges en vue de faire bâtir.
- Quatre ménages composés de femmes seules avec ou sans enfants. L'accession à la propriété était un souhait assez ancien quand il ne s'agissait pas d'une sorte de rêve inatteignable mais, au regard de leurs revenus (entre 1250 et 1800 euros nets mensuels) et de leur situation de femme seule, une partie d'entre elles n'osait plus espérer.
- Trois ménages plus âgés (plus de 50 ans) en fin de parcours résidentiel, de catégorie sociale populaire, occupant des postes d'ouvriers et d'employés avec des ressources en fin de carrière entre 2000 et 4000 euros pour le

ménage dans son ensemble. Parmi eux, deux ménages étaient locataires de leur logement depuis 17 et 19 ans, qu'ils ont ainsi acheté. Ces ménages ne cherchaient pas particulièrement à devenir propriétaires et ont réfléchi quelques temps avant de se décider à franchir le cap. Le troisième ménage, locataire Hlm depuis 23 ans dans un quartier classé politique de la ville, cherchait à déménager et étudiait l'opportunité d'accéder à la propriété d'un logement social, ne pouvant s'imaginer propriétaire d'un logement dans le parc privé.

- Deux investisseurs qui sont des hommes seuls d'une trentaine d'années, primo-accédants ou non, ayant identifié le parc social comme une opportunité financière.

Dans les Bouches-du-Rhône

Les 19 entretiens réalisés dans les Bouches-du-Rhône laissent entrevoir une grande diversité de professions représentées allant des catégories socio-professionnelles populaires aux cadres supérieurs. Ainsi, certaines personnes sont ouvrières ou employées quand d'autres sont cadres en ressources humaines. Néanmoins, l'analyse sociologique laisse apparaître une appartenance aux catégories populaires, les cadres ayant fait l'objet de « petits déplacements sociaux » (Lahire, 2004) ou étant devenus cadres par promotion (Boltanski, 1982). L'accession à la propriété a souvent été concomitante avec une ascension professionnelle. Les ménages sont souvent des couples avec et sans enfant, certains enfants de personnes retraitées ou proches de la retraite, des femmes seules avec enfants et des femmes célibataires. Le niveau de revenus mensuels des ménages au moment de l'achat relève principalement de deux catégories de revenus : (1) des revenus à 2000 euros net mensuel par ménage, majoritairement représentés par des femmes seules ou des familles monoparentales, (2) des revenus échelonnés entre 3000 et 4500 euros net euros par mois par ménage, pour les couples avec enfants.

2. Les motivations des ménages pour acheter un logement social

La décision d'accéder à la propriété d'un logement social, pour la quasi-totalité des ménages, constitue une opportunité unique d'acheter dans leur trajectoire, consécutive d'une immense opportunité financière.

« J'ai trouvé ça sur l'bon coin et ... effectivement avec les avantages qu'y avait j'pouvais ... l'acheter, sinon j'aurais pas pu accéder à la propriété. »

(Madame G : accession à la propriété depuis 8 mois, Limoges)

Extrait d'entretien (Propriétaire)

« Alors moi je ne recherchais pas depuis très longtemps, j'avais dans l'idée depuis longtemps de devenir propriétaire, mais étant seule, pas avec des gros revenus, c'est compliqué, je vous avoue que j'arrive à 44 ans... voilà. »

(Madame C., propriétaire depuis 8 mois, Limoges)

Extrait d'entretien (Propriétaire)

L'achat d'un logement social apparaît comme le résultat d'une multiplicité de motifs, répondant bien souvent à un besoin de sécurisation ou à un souhait de transmission.

« Le but, bien sûr, d'être propriétaire, c'est de ne plus payer de loyer quand je serai à la retraite ». Plus tard, elle détaille : « je pense plus pour plus tard je vous dis, pour quand je serai à la retraite mon but, c'est de plus payer de loyer, quoi, si un jour on a une retraite... Parce que je pense que ça va pas aller en s'arrangeant, je pense que les retraites vont pas augmenter non plus et je me dis que si on a des petites retraites d'avoir déjà 400€ de moins à payer de loyer c'est pas si mal. C'est surtout ça, en fait. »

(Madame C : accession à la propriété depuis 8 mois, Limoges)

Extrait d'entretien (Propriétaire)

« Enquêtrice : Alors qu'est-ce que ça a changé pour vous de devenir propriétaires ?

M. J. : Qu'est-ce que ça change ? Qu'est-ce que ça change ? Disons qu'on est... après c'est la transmission d'un patrimoine on va dire ça.

Mme J. : Oui pour notre fille.

Enquêtrice : C'est ça qui était... important pour vous ?

M. J. : Je pense que ça a son importance, la transmission d'un patrimoine. »

(Monsieur et Madame J : accession à la propriété depuis 20 mois, Limoges)

Extrait d'entretien (Propriétaire)

3. L'accès à la propriété : un moment plus ou moins difficile en fonction du capital social et culturel

Cette partie de la recherche s'intéresse aux effets de l'antériorité familiale et des trajectoires familiales de propriété sur l'expérience de l'achat des acquéreurs. L'analyse montre que les personnes dont les parents ont accédé à la propriété plus tôt sont plus rassurés lors de l'accession. En revanche, pour celles et ceux dont la famille est absente ou n'a pas transmis un capital culturel relatif à l'accès à la propriété, l'expérience de l'achat est beaucoup plus insécurisante. Ne pas disposer du capital culturel lié à l'accession à la propriété peut être vécu comme une forme de déclassement social mais également comme un moment très stressant. Néanmoins, les entretiens réalisés montrent que cette expérience peut être facilitée par un accompagnement pédagogique et des rapports personnalisés avec un interlocuteur privilégié. Une procédure bien expliquée, une personne disponible à l'agence chargée de la vente, un notaire disponible pour répondre aux questions ou un banquier éclairant les enjeux de l'accession à la propriété, participent à rendre la vente simple et accessible, indépendamment du capital culturel lié à l'accession.

L'emménagement et l'installation dans le nouveau logement engendrent la réalisation de travaux quasi systématiques qui mobilisent souvent des aides familiales voire amicales. C'est le cas par exemple de Madame N. qui venait de signer l'acte de vente 3 mois avant l'entretien, qui s'est déroulé dans la nouvelle maison complètement en chantier. Elle a abattu une cloison et installé des toilettes au rez-de-chaussée, refait l'agrèage et les sols, ainsi que la plomberie et l'électricité. Toute l'isolation de la maison est en train d'être améliorée et elle est passée du chauffage au gaz au réversible. Comme d'autres, Madame N. a pu bénéficier dans son entourage familial ou amical de ressources pour effectuer les travaux : des personnes qui travaillent dans le bâtiment ou qui « sont bricoleurs ». D'autres ménages réalisent des travaux moins importants que ceux cités ici en exemple. Mais il semble qu'un rafraîchissement des peintures et des tapisseries, ainsi que de petits aménagements, soient systématiquement réalisés dans une démarche d'appropriation du logement.

4. Les effets au long cours de l'accession

Un « tremplin » financier mais aussi dans la trajectoire sociale et/ou biographique

Pauline Gaullier et Johanna Lees expliquent que l'accès à la propriété du logement social peut constituer un « tremplin » dans la trajectoire sociale et/ou biographique. Par-delà la question de l'opportunité financière, l'enquête montre que, pour certains ménages, cet achat ne constitue pas seulement un espace de sécurisation pour se loger mais également un tremplin social, biographique et financier.

Habiter : être chez soi

Les premiers résultats de l'étude auprès des ménages viennent en outre confirmer l'hypothèse selon laquelle l'expérience de l'accession à la propriété a des effets sur les manières d'habiter, et sur le rapport à l'habiter, des ménages. Un changement de l'expérience habitante est constaté entre le moment de la location et le moment de l'achat (travaux, approfondissement du sentiment de chez soi, sentiment de liberté).

L'accession à la propriété comme possibilité de se projeter dans l'avenir

Aussi, l'achat d'un logement permet-il de se projeter dans le temps. Lieu de la stabilité et de la permanence, sa fonction protectrice découle d'ailleurs en partie de cette dimension temporelle qui offre à l'habitant une continuité dans l'existence.

Elle a accédé au logement social dans des conditions difficiles : devenue mère célibataire, elle s'est retrouvée seule avec ses enfants et peu de revenus. Elle a finalement pu acheter son logement social qu'elle n'occupe pas aujourd'hui. En effet, elle vit chez son nouveau compagnon depuis quelques années. Néanmoins, lorsque l'enquêtrice lui demande si elle envisage de vendre son logement, elle répond définitivement par la négative. Elle explique que son logement relève de sa sécurité, que, quoi qu'il advienne dans le futur, elle sait qu'elle en dispose, qu'elle peut le réintégrer si jamais sa relation tourne mal. Ainsi, grâce à lui, elle peut envisager son avenir dans la sécurité. L'accession lui offre une stabilité lui permettant de vieillir tranquillement.

(Caroline, propriétaire dans les Bouches-du-Rhône depuis 2011)

Extrait d'entretien (Propriétaire)

Des changements dans l'estime de soi : l'habiter au long cours

En fonction des contextes et des trajectoires de vie, l'accession à la propriété permet des changements dans l'estime de soi. Elle permet l'accès à une certaine fierté vis-à-vis de soi-même, notamment pour les personnes qui ne disposaient pas du capital culturel lié à l'accession. L'hypothèse est ici faite que les changements dans l'estime de soi interviennent de manière plus prégnante pour les femmes seules qui ont pu accéder à la propriété en leur nom propre. Aussi, il semblerait que les effets de l'accession sur l'estime de soi interviennent plus particulièrement dans des trajectoires de vie qui ont été marquées par des ruptures, des difficultés ou peu de moyens financiers. La vente Hlm redonnerait ainsi, pour ces ménages, une possibilité de vivre, de faire des projets, de se stabiliser et d'arriver à une forme d'accomplissement grâce à la sécurisation par le logement.

Pauline Gaullier et Johanna Lees insistent en conclusion sur le fait que l'enquête n'est encore qu'à un stade intermédiaire. Plusieurs points seront approfondis dans les prochains mois. Tout d'abord, une approche comparative entre les trois territoires va être réalisée. Ensuite des analyses concernant le genre, les trajectoires familiales des accédants, ou encore la caractérisation des ménages sur le plan social vont être menées. En effet, il apparaît que lorsque l'accession constitue une mise à l'abri pour les femmes, elle représenterait une forme de stabilisation ou un investissement financier pour les hommes. Il sera aussi question d'objectiver les biais de l'enquête pour saisir la portée et les limites des données recueillies.

La question de l'accès à la propriété dans le gain d'estime de soi sera par ailleurs étudiée au regard des normes de « gouvernementalité néolibérale » (injonction à l'autonomie) dans un contexte de désengagement de l'Etat social. Ainsi, l'accession à la propriété ne serait-elle pas le corollaire d'un mouvement plus large d'appropriation de soi ? Enfin, l'enquête finale compte approfondir un premier résultat inattendu : l'accession à la propriété apparaît aujourd'hui comme le seul moyen pour les ménages de l'enquête de se stabiliser dans le logement.

Echanges avec les participants et les participantes

Stéphanie Golfouse, directrice accession sociale, Alliade Habitat, demande s'il est prévu d'analyser l'évolution du profil des acquéreurs avec la loi ELAN qui transforme les pratiques des organismes Hlm ? La loi ELAN pose en effet un principe de priorité aux locataires occupants, mais ouvre ensuite à tous les publics extérieurs. Au pôle accession d'Alliade Habitat, l'hypothèse est faite que la loi ELAN modifie les profils, au détriment des personnes issues du parc social. Ensuite, la crise du Covid et la crise mondiale actuelle rebattent les cartes de l'accession. Est-ce que le programme de recherche aura le temps d'en rendre compte ?

Luc Meissonnier, chargé de mission habitat à la Ville de Lyon, note qu'inéluctablement les personnes qui restent locataires vieillissent, alors que le profil des accédants se renouvelle et rajeunit. Quels sont les effets sur le long terme ? En outre, la question de l'apport personnel dans l'acquisition a-t-elle été prise en compte ? Un bailleur lyonnais a évoqué le fait que certains locataires Hlm ont plus de capacité d'épargne que les locataires du parc privé. Cela a-t-il été pris en compte par rapport aux capacités d'accession des ménages ? **Aurélien Gyde**, responsable vente de logements et gestion des copropriétés chez Habitat 76, ajoute que les différents programmes de recherche ont saisi la capacité d'acquisition par les revenus des acquéreurs, alors qu'il aurait été aussi pertinent de partir sur la base de la capacité d'endettement et les apports initiaux.

Pauline Gaullier note une très grande diversité sur les montants de l'apport : certains locataires du logement social depuis une trentaine d'années ont des apports assez conséquents ; d'autres ont des apports plus faibles mais sont des ménages biactifs et ont accès au crédit. Le contexte d'augmentation des taux va sans doute changer la donne. Les familles monoparentales ou les femmes seules, souvent avec des épargnes faibles étaient déjà exclues de ce cas de figure. Les modalités d'accompagnement à l'accession sont importantes : l'information dont disposent les ménages, les réseaux amicaux et familiaux, le crédit souscrit, ce dans quoi ils s'engagent, et aussi la discrimination qu'ils vont opérer dans la sélection des informations influent de manière importante sur leur expérience de l'accession. Dans l'un des offices Hlm qui démarre son programme de vente, les ménages ont un interlocuteur privilégié, une agente de vente qu'ils peuvent appeler dès qu'ils ont une question. L'existence de cet interlocutrice privilégiée est déterminante dans le fait d'être passé à l'acte pour des ménages moins dotés socialement ou culturellement.¹

¹ Du fait de résultats essentiellement provisoires, Cécile Vignal (Clersé) et Yoan Miot (Latts) n'ont pas souhaité que la présentation « A qui profite la vente Hlm ? Le locataire Hlm, le « gentrifieur », et l'investisseur. Enquête sur les marchés tendus et détendus de la région Hauts-de-France » soit publiée dans ces Actes. Il en est de même des échanges ayant eu lieu à propos de cette présentation, suite notamment aux questions d'Hervé Leservoiesier, Martin Omhovere, Romain Maurice, Hugo Sénéclauze et Marie Mondain.

Séquence 4 | Copropriétés mixtes : quels nouveaux enjeux de fonctionnement social de la gestion immobilière ?

Animation : **Bruno Marot**, chercheur indépendant, membre du secrétariat technique du programme de recherche

La dernière séquence du séminaire met en lumière les travaux développés dans le cadre de l'axe 4 du programme de recherche dédié à la gestion et au fonctionnement social des copropriétés nouvellement créées par la vente Hlm. Ces travaux tentent de répondre aux questionnements suivants : comment les organismes de logement social préparent-ils et anticipent-ils la création des copropriétés ? Comment évoluent les copropriétés issues de la vente sur le plan de la gestion immobilière et de la gouvernance ? Comment les organismes Hlm articulent-ils leurs rôles de propriétaire majoritaire, de bailleur social, et de syndic dans un même ensemble immobilier ? Comment les ménages acquéreurs vivent-ils cette gouvernance spécifique, ainsi que les spécificités juridiques des copropriétés issues de la vente Hlm ? Comment évoluent les relations de voisinage entre copropriétaires (anciens locataires parfois) et locataires, mais également entre les organismes, d'un côté, et les copropriétaires et locataires, de l'autre ? Des conflits d'usage apparaissent-ils dans un contexte où le discours politique présente souvent les propriétaires comme plus « responsables » ?

Une première communication est proposée par Matthieu Gimat et Marie-Pierre Lefeuvre (équipe Géographie-Cités) sur les rôles de copropriétaire et de syndic des organismes Hlm dans plusieurs résidences Hlm franciliennes. Une seconde communication est assurée par Camille Devaux et Rémi Habouzit (équipe IDPS, ESO, Ville et Habitat, Sylvaine Le Garrec) sur la gestion de copropriétés mixtes à Angers, Nancy et Cergy-Pontoise.

Communication principale

Organismes Hlm, copropriétaires et syndics dans des résidences Hlm franciliennes mises en vente (Géographie-Cités)

Présentation : **Matthieu Gimat**, maître de conférences en aménagement et urbanisme, chercheur au laboratoire Géographie Cités et **Marie-Pierre Lefevre**, sociologue, chercheuse au laboratoire Citères

Matthieu Gimat et Marie-Pierre Lefevre rappellent, en guise d'introduction, que la gestion Hlm était jusqu'à la fin des années 1970 « une somme d'actes courants, répétitifs, peu valorisants, [...] appréhendée comme une activité de routine exercée par du personnel peu qualifié et répondant à des modes de production [...] bureaucratiques »¹. Les pratiques sont toutefois plus diversifiées et valorisées depuis les années 1980 avec, selon la littérature, quatre vecteurs de changements majeurs² : la modernisation, la proximité, la clientélisation et la participation. Ces changements aboutissent à une plus grande diversité d'expériences professionnelles, d'identités collectives et de logiques d'action³.

L'objet de cette présentation est de comprendre comment les copropriétés issues de la vente s'inscrivent dans ces évolutions et si elles contribuent à reconfigurer les pratiques de gestion immobilière des organismes Hlm. Pour apporter de premiers éléments de réponse à cette question, cette communication repose sur une analyse du rôle des chargées de copropriété au sein des organismes de logement social : quel rôle jouent-elles ? Introduisent-elles de nouvelles normes ou de nouveaux modes de faire dans le secteur Hlm ? Leurs pratiques s'inscrivent-elles en continuité ou en rupture avec les vecteurs d'évolution de la gestion Hlm (proximité, qualité de service, participation, etc.) ?

	Villejuif	Sartrouville	Alfortville
Statut	ESH	ESH	Coop
Nombre de logements gérés en Île-de-France	~112 000	~33 700	~9 300
Nombre de copropriétés mixtes en gestion	~900	~220	19
Evolution annuelle du nombre de copropriétés en gestion	+ 200	+ 10 à 15	Variable

Tableau 9 : Caractéristiques des trois organismes de logements sociaux enquêtés à Villejuif, Sartrouville et Alfortville.

La présentation s'appuie sur des entretiens détaillés avec quatre chargées de copropriété appartenant à trois organismes Hlm différents (Tableau 9) sur les trois terrains étudiés. Ces entretiens s'inscrivent dans le cadre de la triple enquête monographique auprès des occupants et des occupantes, ainsi que des gestionnaires, d'immeubles Hlm mis en vente en proche couronne parisienne.

La présentation reprend trois métaphores utilisées par les enquêtées pour décrire les fonctions des chargées de copropriété et la façon dont elles les envisagent. Ces métaphores servent à illustrer et structurer la présentation : (1) l'image de Shiva, divinité hindoue aux bras multiples, permet d'envisager la diversité des fonctions des chargées de copropriétés ; (2) l'image de la porte d'entrée est utilisée par les chargées de copropriété pour décrire leur rôle d'interface entre bailleurs, syndics et copropriétaires ; (3) l'image du moteur, enfin, renvoie à l'ambiguïté du positionnement des chargées de copropriété dans la gestion des copropriétés issues de la vente Hlm. Ces chargées doivent faire démarrer la

¹ Barbara Allen, « La gestion de proximité dans les organismes Hlm : Diversité des situations et conduite du changement », *Les Annales de la Recherche Urbaine*, 2001, vol. 90, n° 1, p. 183.

² B. Allen, « La gestion de proximité dans les organismes Hlm », art cit ; Yann Maury, *Les Hlm : L'État providence vu d'en bas*, s.l., Editions L'Harmattan, 2001, 290 p ; Renaud Sainsaulieu et al., « *Les mondes sociaux* » des organismes du logement social, s.l., L'Union sociale pour l'habitat, 2004 ; Jeanne Demoulin, « Du locataire au client, tournant néolibéral et participation dans la gestion des Hlm », *Participations*, 2014, vol. 10, n° 3, p. 13-37.

³ R. Sainsaulieu et al., « *Les mondes sociaux* » des organismes du logement social, op. cit.

copropriété, mais le but est que « ça roule tout seul », sans elles. Il s'agit d'un métier principalement féminin qui nécessite des compétences de médiation, de gestion de contradictions associées à la socialisation des femmes. Il faut noter leur rémunération relativement faible par rapport à celle des administrateurs de bien dans le reste du parc privé.

1. Les missions des chargées de copropriété : devenir Shiva

Que font les chargées de mission copropriété au sein des organismes Hlm ? Leur présence peut paraître surprenante au sein d'un secteur qui assure principalement – historiquement du moins – la gestion d'immeubles en monopropriété. Pourtant, du fait de la vente Hlm mais aussi de la production d'immeubles neufs en copropriété *via* la VEFA, les chargées de copropriété ont aujourd'hui des fonctions nombreuses qui les invitent à se comparer à Shiva (extrait d'entretien ci-dessous).

« [L'organisme Hlm] a créé une formation l'année dernière spécifique au métier de référent de copropriété. Et donc c'était une formation pilote à laquelle j'ai eu la chance de participer. Et il y a un dessin, une image qui est très représentative : l'image de Shiva [rires]. C'est exactement... l'image de Shiva représente exactement le métier de référent de copropriété. »

Extrait d'entretien (Référente copropriété, Sartrouville)

Une des chargées de mission copropriété rencontrée (extrait d'entretien ci-dessous) explicite le cœur de son action et distingue trois principaux volets. Elle assure d'abord un rôle de « pilotage » à distance, et de suivi de la vie des copropriétés gérées par l'organisme Hlm : préparation des assemblées générales (AG), suivi des syndicats, et appui aux services de proximité. Cette activité de suivi est marquée par une étape spécifique : la création de la copropriété. Enfin, la chargée de copropriété assure un rôle de gestion financière (paiement direct, vérification de l'activité des syndicats, etc.).

« Donc en fait le service copro pour la partie juridique, il est vraiment en appui terrain sur les agences lorsqu'on a des problématiques syndic. Lorsqu'on est en assemblée générale, on fait des préconisations : en fait on guide l'action de nos agences sur le terrain de la copro. Et donc on intervient beaucoup sur les VEFA, sur les ventes en lots jusqu'à... jusqu'au lancement de la première AG. [...] On a toute la partie financière puisque que j'ai aussi des chargés de copro financiers qui eux vont intervenir pour le paiement des appels de fonds, les régularisations de charges, la gestion budgétaire. »

Extrait d'entretien (Responsable copropriétés, Villejuif)

Les chargées de missions rencontrées s'approprient néanmoins différemment ces trois missions principales en fonction de leur organisme Hlm de rattachement. À Villejuif, un important service de gestionnaires de copropriétés a tendance à introduire les normes et pratiques de la gestion immobilière privée au sein des organismes Hlm. Les chargées de copropriété sont peu présentes dans la vie quotidienne des copropriétés. À Sartrouville, un petit service dédié cherche à concilier des enjeux de gestion de copropriétés et de gestion Hlm. À Alfortville, une chargée de copropriété assure aussi les fonctions de syndic et envisage ses fonctions dans le prolongement du métier de bailleur social.

Plusieurs facteurs expliquent ces différences d'appropriation. Tout d'abord, le nombre de copropriétés gérées par le service et le degré d'institutionnalisation de l'activité au sein de l'organisme Hlm jouent un rôle significatif. Au sein des organismes Hlm, des services « *en voie de développement et de construction* » (Sartrouville) doivent « *prouve[r] et démontre[r] leur force et [leur] nécessité* » (Alfortville). A Sartrouville, trois personnes travaillent au service copropriété qui est rattaché à la direction immobilière et gèrent environ 220 copropriétés ; à Villejuif, ce sont onze personnes qui gèrent environ 900 copropriétés, elles sont rattachées à la direction Île-de-France mais travaillent « *en lien avec le terrain* », c'est-à-dire les agences de proximité ; à Alfortville, une personne et une assistante gèrent 19 copropriétés.

Ensuite, la formation et la culture professionnelle des chargées de copropriétés façonnent les pratiques. Certaines chargées sont des « *connaissuses de la copropriété* » et ont plusieurs années d'expérience dans la gestion de copropriétés pour le compte de syndicats et/ou d'administrateurs de biens à but lucratif. Leur objectif premier est la qualité de service. D'autres sont « *autodidactes* », souvent transfuges de la gestion locative Hlm. Leur objectif est plutôt la gestion « *sociale* » : accompagnement, disponibilité, refus des indicateurs financiers, etc.

Enfin, le « *système de gestion* »⁴ des copropriétés joue également beaucoup : les copropriétés ont-elles ou non recours à un syndic externe ? Quelle est la part de logements détenus par l'organisme ? Quelle est l'implication des copropriétaires dans les instances de gestion ? Ces copropriétés rencontrent-elles des problèmes ? La question d'une malversation par

⁴ Aurore Chaigneau et al., *Entre propriété privée et gestion collective, les « mondes sociaux de la copropriété »*, Paris, Plan urbanisme construction architecture, 2019.

un syndic évoquée lors de la séquence 3 est un bon exemple. Les difficultés rencontrées prennent du temps et occupent les chargées de copropriétés,

2. Être la porte d'entrée sur le monde de la copropriété pour les organismes Hlm et acquéreurs

En réalisant ces missions, toutes les chargées de copropriété jouent un rôle d'interface entre les différents acteurs de la vie de la copropriété, ce qui les amène à utiliser la métaphore de la porte d'entrée pour qualifier certaines de leurs activités.

« On est la porte d'entrée du syndic, en fait. »

Extrait d'entretien (Chargée de copropriétés, Villejuif)

« On est support, on est conseil, en même temps on sert d'interface entre le syndic, le conseil syndical et les différents services au sein de [l'organisme]. »

Extrait d'entretien (Référente copropriété, Sartrouville)

Les chargées de copropriétés jouent un rôle d'interface entre les autres acteurs de l'organisme Hlm et les syndicats. Elles assurent auprès des acteurs professionnels de la gestion un travail de « vulgarisation » (Villejuif) et de « pédagogie et d'apprentissage » (Sartrouville). Elles assurent également une forme de pédagogie auprès du personnel de l'organisme Hlm notamment par un rappel des règles qui ont parfois du mal à s'imposer au sein d'organisation plutôt habituées à la monopropriété : qui intervient où ? Quand faut-il ne pas intervenir même si l'organisme en a la possibilité ? Comment répartir les charges ? Les chargées de copropriétés jouent par ailleurs un rôle d'interface entre les syndicats et les autres personnels des organismes Hlm, réalisant un travail de traduction des enjeux. Elles font un travail de sélection visant à protéger les organismes Hlm de ce qu'elles considèrent de mauvais syndicats ou du moins de mauvais gestionnaires au sein de certains syndicats. Cela conduit à tisser des relations privilégiées avec certains syndicats, voire à établir avec eux des partenariats formels.

Les chargées de copropriétés jouent en outre un rôle d'accompagnement auprès des copropriétaires qui varie en fonction du rapport aux services de proximité. Les copropriétaires reçoivent des informations sur le fonctionnement des copropriétés au cours du processus d'achat, mais ces informations sont souvent jugées insuffisantes. Ainsi, certaines chargées de copropriétés saisissent les moments de vie collective de la copropriété pour transmettre certaines normes et bonnes pratiques, en particulier en assemblée générale ou auprès du conseil syndical. Elles exercent une vigilance pour le compte des autres copropriétaires, pour « ne pas [les] mettre en difficulté » et éviter le « risque de tomber chez un administrateur » (Villejuif). Elles ont tendance à exercer une vigilance à la place des copropriétaires, pour les protéger, notamment sur les enjeux financiers, qui servent aussi les intérêts du bailleur, lui-même copropriétaire. La chargée de copropriété qui exerce aussi les fonctions de syndic, se trouvant plus fréquemment à l'interface avec les copropriétaires, cherche à « éduquer » (Alfortville) ceux issus du parc locatif social sur la distinction entre parties privatives et parties communes.

À l'occasion des AG ordinaires, les chargées exercent une forme de « pilotage à distance » des copropriétés. Elles s'assurent de la circulation des informations entre les services de gestion de proximité du bailleur, les copropriétaires et le syndic. Elles ne sont toutefois pas assez nombreuses pour assister à toutes les AG : ce sont les personnels chargés de la gestion immobilière qui y siègent le plus souvent. Leurs votes sont préparés en amont par les chargées de copropriété, à partir de leur connaissance des copropriétés, des indicateurs de gestion et d'échanges éventuels avec le conseil syndical lorsqu'elles y siègent. Le rôle de la gestion de proximité est doublement limité : une partie de la gestion est confiée à un syndic, et une partie de la décision est assurée par les services copropriété. En règle générale, l'organisme Hlm vote en dernier en suivant la majorité de façon à responsabiliser les autres copropriétaires. Dans les faits, des pratiques plus interventionnistes existent, qui sont l'occasion de défendre les intérêts de l'organisme Hlm et de ses locataires, mais aussi de faire passer ce qui est perçu comme des bonnes pratiques de gestion de copropriété, en particulier sur l'organisation des travaux, la planification des dépenses et les manières de mettre en œuvre les évolutions prévues par la loi, par exemple sur les enjeux climatiques et énergétiques.

Cette activité d'interface s'exerce dans un contexte qui est rendu ambigu par la vente Hlm.

3. Entre implication et retrait : être moteur jusqu'à ce que « ça roule »

La marchandisation du secteur du logement social introduit de nouvelles activités dans les organismes Hlm⁵. De la même manière, la vente Hlm implique la création d'immeubles en copropriété, ce qui amène de nouveaux métiers et de nouvelles fonctions.

Les politiques publiques n'ont pas ou peu anticipé le fait que la vente Hlm était aussi une politique de création de copropriétés. Cela donne lieu à de nombreuses incertitudes. Les chargées de copropriété se trouvent dans des situations paradoxales : on leur confère le rôle de faire démarrer la copropriété ; mais les copropriétés doivent ensuite fonctionner seules. Le moment de basculement, qui correspondrait à un seuil de nombre de logements sociaux vendus, est largement théorique et tributaire d'une politique de vente sur laquelle les chargées de copropriétés n'ont pas de prise et dont elles doivent gérer les effets (extraits d'entretien ci-dessous). Dans la plupart des cas, la mise en vente s'éternise.

« C'est vraiment au départ : une copropriété qui est, je dirais, ancienne, elle se gère comme une copropriété lambda chez un syndic. »

Extrait d'entretien (Référente copropriété, Sartrouville)

« Quand on commence vraiment à avoir moins de 20 % des tantièmes, bon bah la copro elle roule sans nous, entre guillemets. [...] Mais ça dépend en fait de comment on va réussir à vendre les lots... si ça attire ou si ça n'attire pas. Si ça n'attire pas c'est vrai qu'on reste assez décideur... et moteur dans la copro. »

Extrait d'entretien (Responsable copropriétés, Villejuif)

Les chargées de copropriétés rencontrées insistent sur quatre aspects du démarrage d'une copropriété :

- (1) Créer juridiquement la copropriété : cela passe par la création du règlement, la participation des chargées de copropriété est plus ou moins formalisée ;
- (2) Organiser la première assemblée générale : il faut noter à quel point ces professionnelles de la gestion de copropriété sont attentives à la vie de l'immeuble, au bon fonctionnement des organes de gestion, ce qui passe par la garantie des règles, la participation des copropriétaires aux AG, l'existence d'un conseil syndical actif, etc. ;
- (3) Opérer la transition de la gestion patrimoniale : cela implique de transférer les contrats de prestation, puisque la nouvelle copropriété ne peut pas conserver les avantages dont bénéficiait le bailleur social ;
- (4) Accompagner ou « éduquer » les copropriétaires débutants et notamment ceux qui vont participer au conseil syndical.

Le travail des chargées de copropriété et les paradoxes auxquels elles sont confrontées sont un bon révélateur des contradictions dans lesquelles sont pris les organismes de logement social. La logique est *a priori* celle du désengagement progressif, à mesure que la part de logements sociaux devient résiduelle : « On n'a pas vocation à rester majoritaires sur les sites que l'on rend cessibles » (Sartrouville). Mais « Si ça n'attire pas c'est vrai qu'on reste assez décideur... et moteur dans la copro » (Villejuif). En effet, les immeubles mis en vente sont censés devenir des copropriétés comme les autres. Le rôle des chargées de copropriété consiste en principe à assurer cette transition. Mais les situations envisagées comme transitoires s'éternisent... Les professionnelles de la copropriété au sein des organismes de logement social se retrouvent au cœur de cette contraction et l'énoncent (extrait d'entretien ci-dessous).

« On ne se comporte plus comme un bailleur, on est copropriétaire comme les autres. Ça ils [les copropriétaires] ont du mal à comprendre. Ils sont persuadés qu'on continue à gérer l'immeuble mais avec la casquette du copropriétaire, un peu particulier. Alors que nous on est copropriétaire, on veut vendre à ce moment-là, on en veut plus... Le but du jeu on veut vendre. Ils ont du mal à prendre le relais. Et c'est aussi à nous d'arrêter de s'emparer des choses... Parce que nos agences elles interviennent trop parfois. Ça brouille un peu le message mais c'est assez rigolo de voir comment ça fonctionne. »

Extrait d'entretien (Référente copropriété, Sartrouville)

Les chargées de copropriétés sont censées ne plus se comporter « comme un bailleur » (sous-entendu bailleur de l'immeuble) mais devenir des « copropriétaires comme les autres ». Deux logiques les en empêcheraient : d'une part, celle des anciens locataires et nouveaux copropriétaires, qui ont du « mal à prendre le relais » ; et, d'autre part, celle des agences qui continuent de « s'emparer des choses », qui se situent à proximité et sont soucieuses de l'entretien des immeubles, de la satisfaction des locataires. Le désengagement programmé s'avère impossible. Parfois, des pratiques

⁵ Voir communications de la séquence 2.

de gestion d'immeubles « mixtes » s'improvisent au travers d'ajustements entre le rôle des chargées de copropriété, des agences territoriales, des syndicats ou des syndicats de copropriétaires.

Certaines chargées de copropriété s'aperçoivent qu'elles n'exercent plus le métier d'administratrice de biens, ce qui peut leur apparaître frustrant, mais qu'elles sont, au fond, payées pour être copropriétaires, c'est-à-dire exercer une vigilance sur la gestion des copropriétés, peser sur les décisions de travaux, etc. À l'inverse, certaines chargées se vivent comme des gestionnaires d'immeubles mixtes, qui sont juridiquement des copropriétés, mais qui restent des immeubles d'habitat social. Une chargée de copropriété rencontrée a créé « *un outil de gestion spécifique pour les copropriétés qui permet de centraliser les informations structurelles* » (Sartrouville) et d'avoir une vue d'ensemble sur l'immeuble. Cet outil contient des informations sur les espaces verts, le type de chauffage, le nombre de logements au sein de la copropriété, le nombre détenu par l'organisme de logement social, mais aussi des informations administratives sur le syndic en place, le conseil syndical, un suivi des votes des travaux, les convocations aux assemblées générales, les comptes et annexes comptables transmis par le syndic. Ces informations sont rendues accessibles à tous les agents de l'organisme de logement social qui interviennent sur une copropriété. Cet outil permet « *un travail (...) collaboratif entre les analystes de charges locatives, le service de copropriété, le responsable de secteur en direction territoriale qui a au quotidien les locataires et les problématiques techniques* » (Sartrouville).

En conclusion, **Matthieu Gimat et Marie-Pierre Lefeuvre** suggèrent que ces premiers résultats sur la gestion des copropriétés mixtes issues de la vente Hlm mettent en lumière les missions nouvelles prises en charge par les organismes de logement social qui sont parfois en décalage avec certaines tendances observées plus largement dans les évolutions de la gestion Hlm. Tout d'abord, ces résultats montrent l'irruption de la copropriété dans le secteur Hlm, et avec elle, celle de la culture professionnelle des administrateurs de biens. Aussi, la gestion de proximité se voit remise en cause, du fait des pratiques de « pilotage à distance ». Toutefois, ce changement apparaîtrait cohérent avec les processus de modernisation et de clientélisation introduisant certaines normes et pratiques de la gestion immobilière privée dans le secteur du logement social. Ces évolutions ne vont pas sans des formes de résistance et d'hybridation qui se traduisent par exemple par la volonté d'inventer des outils de gestion d'immeubles « mixtes », mais aussi une pratique de syndic « social » ou « solidaire » (Alfortville).

Regards croisés

Gestion des copropriétés mixtes : premiers résultats à partir des cas de Angers, Nancy et Cergy-Pontoise (IDPS – UMR ESO – Ville et Habitat – Sylvaine Le Garrec)

Présentation : **Sylvaine Le Garrec**, sociologue indépendante, **Rémi Habouzit**, maître de conférences en science politique et chercheur à l'Institut de droit public, sciences politiques et sociales (IDPS), **Mathilde Cordier**, gérante de Ville & Habitat, et **Camille Devaux**, maîtresse de conférences en aménagement et urbanisme, chercheur au laboratoire Espaces et sociétés (ESO)

Cette communication « contrepoint » proposée par Camille Devaux, Rémi Habouzit, Mathilde Cordier et Sylvaine Le Garrec s'attache à comprendre les conséquences de la vente Hlm pour les différents acteurs à l'échelle d'une copropriété. Quels sont leurs positionnements ? Quelles recompositions éventuelles des rôles a lieu ? Quelles relations entretiennent-ils ? En termes méthodologiques, des entretiens ont été conduits à Nancy, Angers et Cergy-Pontoise avec les acteurs de la gestion, du côté des organismes Hlm, des syndicats ainsi qu'avec des habitants.

1. Gestion de copropriété mixte : un modèle unique ?

Les organismes Hlm

La culture de la copropriété est encore à construire pour certains. Des différences sont constatées entre les ESH et les OPH, et selon l'antériorité de la pratique de la vente. La copropriété est régulièrement une nouveauté pour ces acteurs et induit des enjeux forts de pédagogie en interne : elle nécessite des réajustements organisationnels et peut générer un sentiment de dépossession (« *on n'a plus la main sur tout* »). Les organismes ne se perçoivent pas toujours comme copropriétaires et gardent leur réflexe de logeur. Certains bailleurs sont peu moteurs, « *suivent* » les copropriétaires ; à l'inverse, certains bailleurs « *imposent tout* » au nom du fait de ne pas abandonner les locataires. La présence des organismes Hlm dans les conseils syndicaux est variable : plus l'organisme gère des copropriétés mixtes, moins il a la capacité d'être présent dans l'ensemble des conseils syndicaux pour des questions de ressources humaines.

Le rapport aux locataires des organismes Hlm concernés est marqué par plusieurs postures. Certains organismes veulent tout vendre et « libérer » les ex-locataires, tandis que d'autres préfèrent garder un pied dans la copropriété pour rassurer. Le rapport aux locataires est régulièrement marqué par un défaut de communication au moment de la vente, mais aussi après la vente, comme le montre les exemples de suppression de poste de gardiens d'immeubles (extrait d'entretien ci-dessous).

« comment ça vous a été expliqué par le bailleur ? » [le départ du gardien]

« ah bah par le bailleur rien, on n'a jamais rien su. Si vous voulez c'est le concierge qui nous a dit « bah je vais quitter... je prends ma retraite, je quitte et je suis pas remplacé ». Ah bon ? »

Extrait d'entretien (Locataire)

Les locataires se sentent parfois délaissés, avec l'impression que le bailleur est moins présent et moins réactif depuis le passage en copropriété, qu'il vend « *pour l'argent* » : « *on a bien l'impression qu'ils vendent pour avoir de l'argent et ils construisent ailleurs, ils en ont rien à faire ici* » ; « *on n'est qu'un numéro maintenant* ». Les choix résidentiels apparaissent désormais plus contraints : « *nous les locataires, on n'a plus de logements ici. Si on veut changer, on nous proposera forcément quelque chose de plus cher, ailleurs.* » Les locataires ont l'impression de « *se faire grignoter* » : « *dès qu'il y a un appartement qui est libre, on a un locataire qui s'en va, c'est vendu. Donc ça grignote, ça grignote* » (locataire).

La vente est aussi perçue comme un moyen d'éviter de faire des travaux : « *faut qu'ils interviennent au niveau des chaudières et ça leur coûte cher en fait donc ils vendent pour entre guillemets se débarrasser* » (locataire). La nature des travaux réalisés avant la vente est aussi critiquée : « *Ils ont masqué les choses. Ils ont fait des travaux vite fait au moment de la mise en vente et aujourd'hui ça re-pète de partout, 5 ans après. Et ça, c'est inadmissible. Si la façade avait été remise en état correctement, on n'en serait pas là. Ils ont redonné un coup de badigeon et puis c'est tout.* » (locataire). Après la vente, il existe par ailleurs une crainte que les travaux nécessaires ne puissent plus être réalisés, si les copropriétaires

bloquent : « Alors un jour, nous, on pourrait être dans la misère, on s'en foutrait. Enfin de la misère, pratique, vous voyez ce que je veux dire » (locataire).

Les rapports aux copropriétaires restent à construire. Les organismes Hlm suivent les copropriétaires mais peuvent être sollicités pour leur expertise : « On n'est pas là pour se mettre les nouveaux proprios à dos donc on essaie de suivre la majorité. » (bailleur social). Ces rapports sont motivés par un enjeu de pédagogie, d'accompagnement des acquéreurs de la part des organismes Hlm, qui notent que les néo-propriétaires ont du mal à se détacher du bailleur : « Il y en a quand ils ont une fuite dans leur appart, ils vont nous appeler au lieu d'appeler le syndic » (bailleur social). Les copropriétaires acceptent difficilement de ne pas être pleinement décisionnaires, ce qui soulève un enjeu d'indépendance. Enfin, l'accession à la propriété nécessite d'apprendre les règles du jeu de la copropriété et de la vie en collectif, notamment pour les profils pour qui la vente Hlm constitue une « accession refuge », comme des femmes seules qui acquièrent après un divorce (extrait d'entretien ci-dessous).

« C'est au moment de mon divorce que j'ai voulu acheter en centre-ville. J'ai été propriétaire toute ma vie. Avant d'habiter ici, je n'avais jamais habité en ville et je n'avais jamais vécu en copropriété. Et j'ai très vite déchanté ! Quand on a emménagé avec mes enfants, on a acheté un petit barbecue électrique pour pouvoir profiter de la petite terrasse extérieure. Mais en fait, on n'a pas le droit de faire des barbecues. C'est écrit dans le règlement de copropriété mais moi je ne savais pas, je ne l'avais pas lu. Franchement qui lit ça en entier ? Moi je ne savais pas ce que c'était de vivre en copropriété. »

Extrait d'entretien (Propriétaire)

Les syndics : diversité des configurations

Certains syndics sont externalisés, d'autres internalisés, certains appartiennent à une filiale de l'organisme Hlm. La configuration choisie semble dépendre des objectifs et des volumes de vente. Il ressort que les syndics de logements issus de la vente Hlm sont mus par une fibre sociale : « Dans une copro classique, le syndic n'est pas aidant [...] Le syndic qui intervient sur la vente Hlm, on voit une différence [...], Il y a une différence en matière sociale. Il y a une fibre sociale pour le syndic gérant les copros issues de la vente Hlm qu'on ne demande pas à un autre syndic. Ils connaissent les habitants, leurs situations » (syndic, responsable ventes).

En termes de relations entre le bailleur et le syndic, il y a des écarts entre des configurations « main dans la main » et d'autres organismes qui imposent ses décisions au syndic (extrait d'entretien ci-dessous). Lorsque le bailleur et le syndic appartiennent à la même filiale, le travail de concert est plus aisé.

« Comme on impose tout au syndic, des fois c'est moi qui réponds à sa place donc un jour il faudra qu'on fasse syndic, il y a des copropriétaires qui me disent attendez, vous faites le boulot du syndic [...] on veut tellement encore tout maîtriser par rapport à nos locataires en place [...] c'est compliqué parce que à vouloir tout maîtriser, on peut pas des fois non plus se plaindre d'un manque d'initiative du syndic [...] c'est de ma faute aussi. »

Extrait d'entretien (Organisme Hlm et gestionnaire de copropriétés)

Les rapports des syndics aux habitants sont marqués par des postures différenciées, entre partage, effacement et conflits. Le syndic est parfois perçu comme un partenaire et un relais des revendications. Les copropriétaires en sont satisfaits dès lors qu'il n'y a pas de problème, et cette appréciation peut être liée à des questions de personnes. Certains propriétaires veulent « jouer au gardien d'immeuble » et « se défouler » (extrait d'entretien ci-après).

« Il y en a qui deviennent chiants [...], ils vont pas être très tolérants par rapport au syndic [...], ce n'est pas parce qu'ils sont proprios qu'ils sont les rois du pétrole et qu'ils vont jouer au gardien d'immeuble. »

« J'ai l'impression qu'en AG pour certaines copro, l'AG c'est un défouloir, tomber sur le syndic c'est génial, ils se défoulerent. »

Extrait d'entretien (Syndic, responsable ventes)

Les syndics affirment devoir consacrer 20% de temps de travail en plus dans les copropriétés issues de la vente Hlm que dans des copropriétés classiques. Il faut également noter que les locataires méconnaissent cette instance.

Les propriétaires et leur mobilisation

Certains copropriétaires rencontrés s'estiment perdus quant à leur place dans la copropriété (« *au moment du vote, on regarde ce que vote le voisin* »), tandis que d'autres sont très investis. Nombreux sont ceux qui ont des difficultés à se projeter dans les dépenses : « *quand vous présentez les travaux, ils voient tout de suite le gros montant* » ; « *à un moment, ils veulent rouler en Porsche mais ils n'en ont pas les moyens !* » (organisme Hlm, Directeur Général). Cela soulève la question des travaux qui ne pourront pas être assumés. Certains copropriétaires sont déçus, voire quittent la copropriété, à la suite de la découverte des montants de travaux à engager :

« Moi quand j'ai acheté, le toit et la façade on m'a dit que c'était fait, on m'a menti. Lors de la dernière AG de copro, il y avait une dame en larme, elle vient de divorcer, elle disait qu'elle ne savait pas comment elle allait faire [...] Maintenant que le toit c'est en train d'être fait, on va devoir changer l'ascenseur. Moi je veux partir avant qu'ils engagent les travaux pour la façade arrière. C'est trop, je ne peux pas suivre. C'est pour ça que j'ai mis mon appartement en vente. J'aurais préféré savoir tout ça avant d'acheter. On ne nous a pas dit la vérité quand on a acheté et ça c'est inexcusable. »

Extrait d'entretien (Propriétaire)

Pour les syndicats, il existe également un enjeu fort de « mise en responsabilité » des copropriétaires. L'acculturation à la vie en copropriété est souvent perçue comme plus avancée pour les acquéreurs non issus de la vente Hlm. En outre, les conseils syndicaux sont très différents en fonction des résidences. Ils sont parfois très méconnus, ou au contraire très personnalisés (extrait d'entretien ci-après).

« Je pense qu'il y en a très peu qui doivent savoir qu'on est là où ils n'ont pas de demande. Et ceux qui viennent me demander, c'est parce qu'on se connaît. »

« Le syndic n'est pas assez réactif. Après, il faut dire aussi que [la présidente du CS] est très investie. [...] Elle appelle les entreprises, elle fait les réunions de chantier, elle fait tout... Et en fait, je me demande parfois si aussi [le syndic] n'est pas comme ça en réaction à l'investissement de Mme D. Ils doivent se dire bon bah y a Mme D. qui gère... quand on est face à quelqu'un d'aussi investi, est-ce du coup on n'a pas tendance à déléguer ? »

Extrait d'entretien (Membre d'un conseil syndical)

Le conseil syndical joue parfois un rôle d'intermédiaire pour pallier la faible réactivité du bailleur et du syndic. Cela tient souvent aux réseaux d'interconnaissances entre les habitants, notamment si un habitant participe au conseil syndical. D'autres ne constituent pas un relais pour les copropriétaires, ni ne jouent un rôle d'animateur (extrait d'entretien ci-après).

« Je pense qu'ils ne comprennent pas leur rôle [...] Donc soit ce sont des gens très très trop impliqués qui nous empêchent d'œuvrer, soit des conseils syndicaux qui sont complètement passifs. »

« C'est un dialogue en amont des décisions sur la base de leurs propositions. Mais c'est possible, parce qu'on est face à des gens qui sont disponibles et des gens qui comprennent. Ils sont responsables des décisions qu'ils vont prendre, donc on peut les laisser plus autonomes. C'est loin d'être le cas dans toutes les copro ! »

Extrait d'entretien (Syndic, gestionnaire copropriétés)

2. Le vivre ensemble dans les copropriétés issues de la vente :

Des relations entre habitants au-delà de la gestion ?

A Angers, dans une copropriété de 58 logements, le constat est fait que tous les résidents ne se connaissent pas (extrait d'entretien ci-après). Des relations autour des enfants se nouent dans les ensembles immobiliers enquêtés à Cergy-Pontoise, et des relations d'entraide bilatérale dans les résidences étudiées à Angers et Nancy. Les copropriétés mettent généralement peu de projets collectifs en place, peut-être en raison de la crise du Covid. A Angers, en cas de problème de voisinage est notable, les habitants se tournent d'emblée vers le syndic, avant même d'aller échanger avec les voisins concernés.

« On ne se voit qu'une fois par an, je ne sais même pas si ces nouveaux venus là [à l'AG], ils datent de là où ils étaient déjà là avant. En fait, je sais même pas parce que leurs visages des fois, on se reconnaît même pas. Mis à part les gens avec qui on a discuté, sinon, les autres, non, je vous dis franchement, les autres qui sont venus pfiout ! »

Extrait d'entretien (Membre d'un conseil syndical)

Propriétaires et locataires : une logique de distinction ?

L'équipe de recherche souligne que, selon les sites, les relations entre résidents aux statuts d'occupation différenciés dans les copropriétés mixtes sont variables. Dans la résidence étudiée dans la région angevine, un noyau dur de vieux locataires perdure mais les propriétaires semblent avoir peu de contacts amicaux. Sur le site nancéen, des relations inter-statuts ont pu émerger, à la faveur notamment d'une certaine homogénéité sociale.

Sur le site angevin toujours mais aussi sur l'un des sites franciliens, les locataires ne se sentent pas légitimes pour formuler des demandes : ils ont perdu leurs « repères » depuis que les interlocuteurs ont changé. Le fonctionnement des résidences est perçu comme plus opaque, seul le groupe de propriétaires aurait voix au chapitre et les locataires se sentent marginalisés, sinon méprisés (extrait d'entretien ci-après).

« [les nouveaux] font les petits chefs [qui] veulent imposer par mal de choses, quitte à être très désagréables avec le "commun des mortels" ou la "plèbe", en gros c'est ça » ; « on sent qu'il y a des alliances qui commencent à se créer. »

Extrait d'entretien (Locataire à Cergy)

Dans les immeubles enquêtés, des propriétaires ont tendance à estimer que les locataires ne sont pas « fiables » car ils ne « vont pas rester longtemps » (Angers), que leur voix ne compte pas (Cergy). La propriété est perçue comme un ancrage dans le temps quand la location est vue comme temporaire. Certains propriétaires en arrivent à vouloir séparer les locaux et les activités, comme un conseil syndical qui avait le projet de créer un local vélo réservé aux « propriétaires », ou d'organiser une fête de voisins réservé aux propriétaires (Angers). Ces pratiques et ces discours induisent un sentiment de domination chez les locataires qui estiment que les décisions sont prises sans eux (extraits d'entretien ci-après).

« Y a des choses qui se trament et qui vont être décidées par les nouveaux propriétaires, faut quand même qu'on soit au courant même si on est "que" des locataires ! »

Extrait d'entretien (Locataire à Cergy)

« Au départ on était mal vus [...] on a eu des réflexions des locataires, oui depuis que vous avez acheté, on n'a plus de gardiens... »

Extrait d'entretien (Propriétaire à Angers)

L'image du logement social reste encore par ailleurs négative parmi les nouveaux propriétaires issus du parc privé. Des propriétaires développent ainsi parfois des stratégies d'invisibilisation (extrait d'entretien ci-après).

« Lors de la mise en copro, alors c'était pas un ancien locataire, la première chose qu'il voulait faire c'était enlever la plaque [du bailleur social] sur la façade. »

« Les gens cachent le fait que sont proprios du parc social [...] Les gens ont honte de dire, j'ai acheté, moi, je le dis aux gens, à un bailleur social. »

« A Nancy, des projets de travaux pour « enlever la peinture orange dans les couloirs qui fait trop logement social. »

Extrait d'entretien (Propriétaire à Nancy)

Au-delà du statut d'occupation

Les conflits infra-statuts, plutôt entre propriétaires qu'entre locataires, existent également dans les ensembles immobiliers enquêtés. Le nouveau propriétaire – ou plutôt la figure du nouveau – constitue parfois un élément de complexité dans le fonctionnement social des résidences (extrait d'entretien ci-dessous).

« De toutes façons, ils n'aiment pas les nouveaux et ils n'aiment pas les jeunes. Donc voilà, nous, il ne nous aime pas. On n'a jamais été acceptés. C'est des vieilles qui ne supportent rien. Mme B. elle estime qu'à 22 heures, tout le monde doit dormir. Je n'ai pas le droit d'être sur ma terrasse après 22 heures, parce que ça l'empêche de dormir. »

Extrait d'entretien (Propriétaire)

Un autre problème soulevé par cette recherche est celui des locataires du parc privé, notamment les étudiants sur l'un des sites. Les propriétaires bailleurs créent des colocations étudiantes dans des appartements T3 ou T4, souvent pour des étudiants en école de commerce qui ont un mode de vie festif. Aussi, des discours de rejet des personnes supposées d'origine étrangère sont parfois constatés parmi les propriétaires.

« Les personnes qui sont propriétaires, ça fait plus sérieux, je ne sais pas... c'est... comment dire ? C'est différent que si c'étaient des locataires [...] Puis on sait que c'est des gens qui vont rester [...] je sais pas, c'est plus..., je sais pas... c'est pas des étrangers déjà. »

Extrait d'entretien (Propriétaire)

En conclusion, **Camille Devaux et Rémi Habouzit** rappellent que l'enjeu de l'accompagnement des locataires et des copropriétaires est particulièrement crucial. Pour de nombreux organismes Hlm, le positionnement de copropriétaire reste la plupart du temps à acquérir et consolider. Enfin, les durées et les difficultés de commercialisation rencontrées par les organismes Hlm soulèvent la question de la vente intégrale des résidences : est-ce possible ? Et, plus largement, est-ce la bonne solution ?

Echanges avec les participants et les participantes

Martin Omhovere, directeur du secteur Habitat et Société à l'Institut Paris Région, rappelle que la formation de copropriétés mixtes se fait sur un temps très long. Elle pose un certain nombre de questions, notamment sur la manière dont se positionnent les organismes de logement social par rapport à la programmation des travaux et à l'entretien de la copropriété. Il a été fait mention d'une mère de famille monoparentale qui n'avait pas les moyens de voter les travaux. Comment est-ce que cela se passe dans ces cas ? **Céline Priem**, directrice accession adjointe chez Logeo Promotion, s'étonne de la « noirceur » des retours d'enquête. Logeo (groupe Action Logement) possède une quarantaine de filiales, dont un grand nombre qui assure un rôle de syndic. C'est probablement le cas chez d'autres organismes également. Le groupe Action Logement fait très attention à accompagner les copropriétaires, aucun organisme ne vend si d'importants travaux doivent être effectués dans les 5 à 10 ans. Chaque organisme a sa politique, certains préfèrent rester majoritaires, d'autres non. Mais aucun ne se désengage même lors de la vente, puisque les collectivités attendent les organismes au tournant sur ces questions afin d'éviter l'apparition de copropriétés dégradées. Les filiales Action Logement font un gros travail pour s'assurer que les copropriétaires ne rencontrent pas les difficultés mentionnées dans les retours d'enquêtes, et pour que les locataires aient des interlocuteurs sur les questions de gestion locative. Être syndic, c'est un autre métier, c'est bien lui l'interlocuteur des copropriétaires.

Camille Devaux répond que les entretiens n'ont pas été quantifiés et que tous les habitants des résidences n'ont pas été rencontrés. Certains organismes sont certainement dans une réelle dynamique d'accompagnement des copropriétaires et des locataires. Toutefois, les résultats présentés aujourd'hui ne tordent pas la réalité et font état des perceptions et des représentations des habitants rencontrés sur le terrain. Ce vécu ne signifie pas que l'organisme et les syndics n'ont pas fait un bon travail, mais qu'il existe des situations perçues et vécues comme un abandon, un délaissement. On peut également les lire à l'aune du sentiment de déclassement par rapport au voisin devenu propriétaire. **Matthieu Gimat** rappelle que les organismes de logement social réalisent souvent des travaux avant la mise en vente, ce qui limite la nécessité de réalisation de travaux à court terme. Le positionnement du bailleur par rapport à la demande de travaux qui pourrait émaner des copropriétaires dépend de sa position majoritaire ou non dans la copropriété. Sur les terrains franciliens, il n'y a jamais d'opposition à des travaux qui seraient demandés majoritairement par des propriétaires. Il y a même un cas où des travaux de résidentialisation ont été réalisés par le bailleur sur la demande des autres copropriétaires, pourtant très minoritaires dans la copropriété. Lorsque l'organisme est minoritaire et que les travaux deviennent nécessaires, l'implication des chargées de copropriété est déterminante pour travailler de concert avec le conseil syndical.

Une participante de la société Batigère précise que cette dernière, qui est bailleur social et syndic de droit, a fait le choix d'externaliser en grande partie la fonction de syndic. Elle note qu'émergent depuis deux ou trois ans de nouvelles exigences chez les bailleurs sociaux : qu'ils soient syndics ou copropriétaires qui délèguent la fonction de syndic, tous les bailleurs partagent l'exigence d'être ou d'avoir un syndic solidaire qui maintienne la qualité de service pour les locataires et gère au mieux les enjeux financiers. Les équipes en interne montent en compétence et s'associent à des partenaires syndics qui partagent ces valeurs et enjeux autour de l'habitat mixte. Ils peuvent se démarquer via des certifications ou des chartes de travail. Une autre analyse pourra être menée dans quatre ou cinq ans ; les résultats seront différents avec l'émergence de syndics solidaires qui vont apporter un service particulier sur ces habitats mixtes.

Céline Priem apporte également un témoignage sur les oppositions entre locataires et propriétaires. Dès lors qu'un ménage change de statut, son nouveau statut de copropriétaire l'élève socialement, ce qui génère un sentiment de valorisation. Cette valorisation emmène le ménage dans une logique ascensionnelle. Du point de vue d'un syndic interne, ces confrontations font partie de la gestion courante.

Pour **Hervé Leservoisier**, directeur des syndics chez 1001 Vies Habitat, les concepts sans doute généreux de « syndic social », « syndic mixte » ou « syndic solidaire » se heurtent aux limites inhérentes au métier de syndic. Il s'agit d'un métier encadré et réglementé non pas par le Code de la construction et de l'habitation (CCH) mais par la chancellerie avec ses règles propres du droit à la propriété. Les bailleurs sociaux copropriétaires doivent bien intégrer cela pour supporter et dépasser les contradictions. L'écueil des travaux académiques est la confusion des genres : ce serait leurrer les acteurs et opérateurs de les laisser imaginer une troisième voie de la gestion, alors que l'enjeu de la posture de bailleur-copropriétaire est de faire cohabiter deux règles distinctes avec leurs propres codes, temporalités et règles de gouvernance. Cette recherche doit affirmer en tant que tel pour éviter de tomber dans les pièges de ces notions généreuses. Le risque est que le bailleur social copropriétaire se trompe dans la voie de la professionnalisation et qu'il se heurte à la réalité juridique des obligations de syndic.

Matthieu Gimat précise que, pour les enquêtes franciliennes, l'opposition entre propriétaires et locataires n'est pas toujours structurante dans les rapports sociaux. Souvent, les propriétaires ignorent qui sont les locataires ou les propriétaires. Ce qui est très fortement structurant est l'opposition entre les nouveaux et les anciens, opposition qui ne recoupe pas les statuts de propriété.

José de Juan Matéo, directeur à Procvivis Immobilier, fait écho aux problématiques de certification et de sécurisation de l'évolution de la copropriété en faisant état des travaux menés dans le cadre des réseaux de l'USH avec Chrystel Gueffier-Pertin sur la certification « qualiSR ». Il s'agit d'un suivi annuel accompagné d'une certification tierce. L'Agence nationale de l'habitat (ANAH) et différents établissements publics recommandent et souhaitent porter ce suivi vers une certification de droit public pour sécuriser, via des audits annuels, la relation entre les copropriétaires et leur syndic, ainsi que la relation entre les syndics, les bailleurs sociaux et les différents intervenants publics qui peuvent accompagner de façon durable la copropriété. Il s'agit là d'une préoccupation fondamentale dans le contexte actuel d'inflation et de renchérissement des charges.

Linda Kouassi, directrice propriété neuf et ancien Immobilière 3F, témoigne des difficultés du métier de syndic et de la vie en copropriété. Est-ce qu'il y a vraiment des différences entre les copropriétés issues de la vente Hlm et celles issues du secteur privé ? Elle indique croire sincèrement aux parcours résidentiels et au fait que la vente Hlm y contribue. Les éclairages académiques présentés aujourd'hui étaient assez sombres. La vente Hlm est un équilibre délicat entre plan de vente et contraintes réglementaires. Mais les projets portés par l'ensemble des filiales d'Action Logement sont construits pour permettre de devenir propriétaire dans de bonnes conditions : les gros travaux ont été pris en charge, les équipements sont garantis d'être maintenus en bon état, les acquéreurs sont sécurisés en cas d'accidents de la vie, des chartes de vente sont établies, etc. La copropriété est un microcosme complexe. La métaphore de Shiva, adaptée au métier de chargée de copropriété, s'applique à tous les métiers présents chez les syndics.

Matthieu Gimat précise que la spécificité de la vente Hlm est l'apparition de cette figure de Shiva dans les organismes de logement social et, réciproquement, l'apparition des organismes Hlm dans la gestion de la copropriété. Or les organismes Hlm sont des acteurs qui ont une position particulière, un savoir et une histoire spécifiques mais aussi des intérêts propres. Les copropriétés créées diffèrent ainsi des copropriétés habituelles, y compris lorsque le bailleur Hlm est devenu minoritaire.

Johanna Lees, chercheuse au LaSSA, demande de quand date l'achat ou la vente de logements dans les copropriétés étudiées à Angers, Nancy et Cergy-Pontoise ? Est-ce qu'un effet de temporalité est perceptible ? Par ailleurs, la question de l'accès à la propriété est devenue une norme, une valeur prônée par les pouvoirs publics. Ces effets de distinction sociale des propriétaires vis-à-vis des locataires ne sont donc pas étonnants. Est-ce que dans les enquêtes la propriété ressort comme la seule possibilité de stabilité de long cours dans le logement ?

Camille Devaux précise qu'il s'agit d'une résidence la fin des années 1970 avec une mise en copropriété en 2014. La sécurisation par l'acquisition est évoquée en entretien, mais ce qui est plus visible est l'idée de ne pas payer un loyer à perte, se créer un patrimoine pour transmettre à sa descendance. Dans le cas de Cergy-Pontoise, des dynamiques d'acquisition sont enclenchées par la possibilité de l'achat, motivées par la volonté d'ancrage dans le quartier et la peur de devoir le quitter pour laisser la place à d'autres acheteurs.

Marie-Pierre Lefeuve note que les positionnements exprimés prolongent les questionnements d'aujourd'hui : le monde Hlm relève-t-il de règles strictement différentes de celles du monde la propriété et de la copropriété ? Le métier de syndic évolue-t-il au travers de mécanismes de certification et d'appellations ? Une complète hybridation est improbable, mais des recompositions sont à l'œuvre. La vente en VEFA est un mécanisme qui n'a pas été évoqué aujourd'hui mais qui est un grand moteur de ces évolutions : les vente en VEFA créent de très nombreux immeubles mixtes et contribuent très largement à faire évoluer les pratiques. Les recompositions de mondes professionnels ne pourront être appréhendées qu'à la fin des différentes enquêtes en confrontant les résultats. Cette journée fait déjà très nettement ressortir des convergences.

Conclusion et synthèse de la journée

François Ménard, responsable de programme de recherche au Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA)

La richesse et la densité des interventions des chercheurs et chercheuses, ainsi que des participants et participantes, rend cette journée complexe à résumer et conclure. Lorsque le programme de recherche sur la vente Hlm est lancé en 2019, la vente Hlm existe depuis longtemps mais l'état des connaissances scientifiques est éparse. La loi ELAN fait de la vente Hlm un instrument aux statuts et aux pouvoirs renouvelés : cette nouvelle dynamique repose sur un certain nombre de théories de l'action plus implicites qu'explicites qui consistent à penser que (1) vendre des logements sociaux est un moyen d'augmenter l'offre de logement social ; (2) que la vente permet de répondre aux aspirations de propriété des ménages locataires du logement social, et de ménages extérieurs au parc social qui, venant d'autres espaces et appartenant à d'autres milieux sociaux, introduiront de la mixité sociale ; (3) et enfin que les formes de gestion temporaires, le temps de la vente de l'ensemble de la résidence, permettront d'intégrer de nouvelles normes, de nouveaux référentiels de gestion venus de la gestion privée et permettront de remplacer les ayants-droits par des clients, ce qui aurait des effets extrêmement positifs.

Le « regard noir » reproché par des participants et participantes est certainement lié à la mise à l'épreuve des théories de l'action par la réalité et la pratique. L'enjeu de ce programme de recherche était et reste avant tout de répondre aux interrogations et aux difficultés rencontrées par les acteurs du logement social, par les acteurs des collectivités voire par les associations de locataires, par les ménages et par les nouveaux propriétaires. Le contexte dans lequel intervient la loi ELAN semble moins prégnant aujourd'hui, dans la mesure où le discours de la solvabilisation des acteurs du logement social par la vente n'est plus autant revendiqué par les pouvoirs publics et l'Etat. Mais en parallèle, la raréfaction foncière et les politiques autour du Zéro Artificialisation Nette (ZAN) induisent un nouveau système de contraintes dont les effets ne sont pour l'instant pas mesurables : est-ce que les ventes vont diminuer au profit d'une conservation du patrimoine ? Est-ce qu'elles vont augmenter pour disposer du maximum de ressources pour acquérir des terrains à bâtir ? La recherche participe à une production de connaissances partagées et contribue à l'apprentissage commun, côté Etat, côté bailleurs, côté USH.

Il est nécessaire d'insister sur le fait que les résultats présentés aujourd'hui sont temporaires : ils ont une valeur indicative mais doivent être maniés avec précaution. Leur convergence générale observée tout au long de la journée est faite de figures contrastées, voire divergentes localement. En effet, des différenciations territoriales existent : elles ont trait aux histoires spécifiques des espaces habités, des cultures des organismes bailleurs, ou encore des politiques de collectivités. Ces divergences ne sauraient toutefois remettre en cause les grandes lignes de l'analyse. Ces éléments de contrastes seront à confirmer, à analyser, expliciter et à documenter.

Lors du lancement du programme de recherche se posait une grande question : la vente bloque-t-elle ou dope-t-elle l'offre de logement social ? La réponse à cette question est-elle globale ? Quelques éléments indicatifs ont été présentés, mais il manque encore beaucoup de retours. La période de la crise sanitaire dissuade une montée en généralité trop rapide. Néanmoins, les recherches se poursuivent et permettront d'éclairer la question des dynamiques de l'offre de logement.

Un autre questionnement central du programme était celui des effets sociaux de la vente Hlm. Il a été fait mention des inégalités qui parcourent le champ de l'habitat et du logement : certaines inégalités se reconduisent, d'autres se recomposent, avec des moments de grâce temporaire, des moments de mixité à l'échelle des résidences, qui toutefois ne perdurent pas du fait d'une sélectivité par les prix qui s'opère lors des reventes. Sur certains territoires, dans certaines opérations, des ménages immigrés, monoparentaux, des femmes seules avec enfants accèdent à la propriété dans des conditions qui ne leur auraient pas été permises ailleurs. Cette dialectique de l'opportunité et de la reproduction ou recomposition des inégalités devra être poursuivie et discutée.

Ensuite, la recherche n'apporte rien de particulièrement nouveau sur la transformation des modes de gestion : le nouveau régime de gestion de l'espace habité, la gestion d'espace temporairement mixtes, quel qu'en soit le statut, se révèle très compliquée. Cela n'est pas propre à la vente Hlm mais se rencontre dans les opérations réalisées en VEFA lorsqu'elles conservent la mixité des statuts. Les organismes de logement social se confrontent à cette complexité en faisant évoluer des métiers préexistants, au travers du cloisonnement de leur intervention, ou bien de l'hybridation – qui n'est ni dissolution ni fusion des métiers, avec tantôt des tendances à la gestion à distance rapportée par certains locataires et propriétaires, et tantôt un rôle plus affirmé de syndicat social. Ce mode de gestion est constamment mis à l'épreuve et évolue. Il risque toutefois de rester longtemps dans l'entre-deux car la vente Hlm, en tant que politique et en tant que stratégie des bailleurs et des collectivités, semble partie pour durer dans la mesure où vendre la totalité du parc autorisé à la vente est consommateur de temps. La liquidation totale, s'il en est question un jour, est encore loin devant.

Enfin, les relations entre propriétaires et locataires sont marquées par la quasi-absence de relation inter-statut d'occupation et par des conflits importants intra-statut. Ces résultats rejoignent les résultats d'une recherche réalisée par l'INED et le CNRS sur les relations de voisinage¹ : la recherche arrivait au même constat indépendamment du cadre bâti, des formes et de la localisation. Finalement, il s'agissait moins d'une absence de relations entre les statuts qu'une absence de relation entre nouveaux et anciens. La recherche apportera plus de nuance et de finesse à mesure qu'elle se poursuivra. Mais ces résultats sur les rapports entre voisins, entre nouveaux et anciens sont attendus.

Le programme sur la vente Hlm se poursuit : un prochain rendez-vous est donné pour le second semestre 2023, à la fin de l'été ou à l'automne 2023, lorsque les recherches seront terminées et les rapports finaux remis. Début 2024, le programme de recherche sera clôturé et les travaux publicisés. Toutefois, il est évident que la fin du programme de recherche ne marquera pas la fin des réflexions, recherches et débats sur la vente Hlm et plus généralement sur le destin des espaces du logement social et du logement populaire.

¹ Jean-Yves Authier et al., *Les formes contemporaines du voisinage. Espaces résidentiels et intégration sociale*, s.l., Centre Max Weber - Ined, 2021.

Table des sigles et abréviations

- ADF : Assemblée des départements de France
- AFOC : Association Force Ouvrière consommateurs
- AG : Assemblée générale
- ALM : Angers Loire Métropole
- AMF : Association des maires de France et des présidents d'Intercommunalités
- AMI : Appel à manifestation d'intérêt
- ANCOLS : Agence nationale de contrôle du logement social
- ANRU : Agence nationale de la rénovation urbaine
- AORIF : l'Union sociale pour l'habitat d'Ile-de-France
- APR : Appel à proposition de recherche
- ASL : Association syndicale libre
- BRS : Bail réel solidaire
- CAPI : Communauté d'agglomération des Portes de l'Isère
- CLCV : Consommation, logement et cadre de vie
- CNAF : Caisse nationale des allocations familiales
- CNL : Confédération nationale du logement
- CNRS : Centre national de la recherche scientifique
- CR2D : Centre de recherche droit Dauphine
- CSF : Confédération syndicale des familles
- CUS : Convention d'utilité sociale
- DDT : Direction départementale des territoires
- DPE : Diagnostic de performance énergétique
- DREAL : Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement
- DRIHL : Direction régionale et interdépartementale de l'hébergement et du logement
- EHESS : École des hautes études en sciences sociales
- ELAN : Evolution du logement, de l'aménagement et du numérique (loi)
- ENSA : Ecole nationale supérieure d'architecture
- EPCI : Établissement public de coopération intercommunale
- ESH : Entreprises sociales de l'habitat
- ESO : Espaces et sociétés
- EVS : Environnement Ville Société (laboratoire)
- FAP : Fondation Abbé Pierre
- FNAU : Fédération nationale des agences d'urbanisme
- GAM : Grenoble Alpes Métropole
- GATE : Groupe d'analyse et de théorie économique (laboratoire)
- IDPS : Institut de droit public, sciences politiques et sociales
- ILN : Immeuble à loyer normal
- INED : Institut national d'études démographiques
- INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques
- IRIS : Ilots regroupés pour l'information statistique
- LATTS : Laboratoire techniques, territoires et sociétés
- OFS : Office foncier solidaire
- OPH : Offices publics pour l'habitat
- PLA : Prêt locatif aidé
- PLAI : Prêt locatif aidé d'intégration
- PLI : Prêt locatif intermédiaire
- PLI-A : Prêt locatif intermédiaire-Accession
- PLS : Prêt locatif social
- PLUS : Prêt locatif à usage social
- PUCA : Plan urbanisme, construction, architecture (organisme de recherche interministériel)
- QPV : Quartier politique de la ville
- RÉHAL : Réseau recherche habitat logement
- RLS : Réduction de loyer de solidarité

- RPLS : Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux
- SRU : Solidarité renouvellement urbain (loi)
- UMR : Unité mixte de recherche
- USH : Union sociale pour l'habitat
- VEFA : Vente en l'état futur d'achèvement
- ZAN : Zéro artificialisation nette

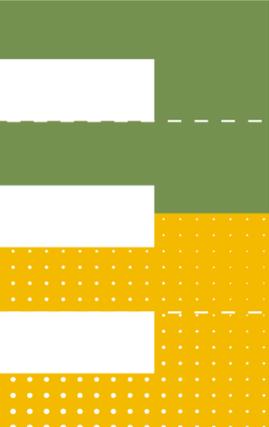
Participants au séminaire

ABROUS Martine	Bureau d'étude
AGOGUE Karine	Batigere Développement
ALBERT Francine	L'Union sociale pour l'habitat
ALSAINT Alexandre	L'Union sociale pour l'habitat
ANNE Oumou	DRIHL 94
ARMENJON Léane	Idealco
ATAIN-KOUADIO Philippe	Mairie de Vandoeuvre
AUBERT François	OPAL (OPH De L'aisne)
BAPTISTA Elisabeth	ICF Habitat Nord-Est
BELLALOUNA Rafet	After Photography
BELARGENT Dominique	L'Union sociale pour l'habitat
BELLEVILLE Denis	Haute-Savoie Habitat
BENIHADDADENE Nouara	Action Logement Services
BENSAID Chadia	Quadral
BIESSY Romain	La CSF
BLICQ Frédéric	Bureau Veritas Construction
BLIN Anne-Véronique	Nantes Métropole Habitat
BOIDE Clotilde	Groupe Monassier
BOIREAU Sébastien	Agence d'urbanisme de la région angevine
BON Noémie	Mairie de Villejuif
BONNET Jean-Louis	L'Union sociale pour l'habitat
BONNEVAL Loïc	Université Lumière Lyon 2
BOUCLIER Blandine	Seqens
BOUILLON Elise	CNRS - Délégation Ile de France Meudon
BOULAI Camille	Université Paris 1 Panthéon Sorbonne
BOULOC Caroline	Espacité
BOURDON Catherine	Val d'Europe agglomération
BOUVIER Sabine	Sollar
BRARD Alexandre	SAS Action Logement Immobilier
BRAUNER Sophie	Quadral
CALLENS Olivier	Apilogis
CHAPOTOT Sophie	ICF Habitat La Sabliere
CHARPY Raphaël	Métropole du Grand Nancy
CLECH Lucy	Immobilière 3F
COLONNE Thibault	Habitat 77
COMOR Mathilde	UDEAT 92
COMTE Frédérique	Batigere Grand Est
CONTIGNON Christelle	Sia Habitat
CORDIER Mathilde	Ville et Habitat
CORTOT Florence	Chambre régionale des comptes d'Ile-de-France
COUDROY De Lille Lydia	Université Lumière Lyon 2 - UMR EVS
COULONDRE Alexandre	ENPC
CREMIEUX Robert	Union régionale d'Île-de-France La CSF

DAICI Sandrine	Action Logement Services Direction Ile-de-France
DALY Bruno	Fédération des offices publics de l'habitat
DARWANE MKIREB Mahjoub	CTRC Ile-de-France
DAVID Valérie	Sarthe Habitat
DAVY Anne-Claire	Institut Paris Région
DE JUAN MATEO Jose	Procivis
DEDRYVER Philippe	CRC Ile-de-France
DELACROIX Adrien	OPH Plaine Commune Habitat
DEROBERT Martine	Operateur national de vente Action Logement
DEVAUX Camille	Université de Caen
DEVAVRY Julie	1001 Vies Habitat
DEVERCHIN Cédric	1001 Vies Habitat
DINH Sonia	UMR Géographie-Cités
DISPOT Pascale	Vosgelis
DRIANT Jean-Claude	Ecole d'urbanisme De Paris
DUARTE Paulette	UMR Pacte
DUAULT Marion	Lille Métropole Habitat
DURLEWANGER Helene	Procivis
EL KATIB Ikram	L'Union sociale pour l'habitat
EMILE Fleur	ANCT
FALAH Ahmed-Imane	Marianne Event
FILIPPI Benoît	Gresyl / Cemha-Ville/ REHAM
FOL Sylvie	Université Paris 1 Panthéon - Sorbonne
FONTALIRAND Bruno	Pas-de-Calais Habitat
FREL-CAZENAVE Benoît	ENS
GALI Pauline	Géographie-Cités
GAMBLE Chloé	Ministère de la Transition écologique / DHUP
GAULLIER Pauline	Peuples Des Villes
GAULON Alain	CNL Val-De-Marne
GIMAT Matthieu	Université Paris Cité — Géographie-Cités
GINER Catherine	Groupe Valophis
GIRARD Violaine	Université de Rouen Normandie
GODDERIDGE Quentin	ARCA-USH Champagne-Ardenne
GOFFETTE-NAGOT Florence	Gate - CNRS – Université de Lyon
GOLFOUSE Stephanie	Alliade Habitat
GONZALEZ Delphine	SDH - Société dauphinoise pour l'habitat
GOY Anaïs	L'Union sociale pour l'habitat
GOYARD Laurent	Fédération des offices publics de l'habitat
GUEFFIER-PERTIN Chrystel	L'Union sociale pour l'habitat
GUERRINI Sylvain	CEREMA
GUIRAMAND Christine	1001 Vies Habitat
GYDE Aurélien	Habitat 76
HABOUZIT Rémi	Université Sorbonne Paris Nord
HALBERT Ludovic	CNRS LATTs, Université Paris Est Marne-La-Vallée
HATTON Thibault	AORIF-USH Ile-de-France
HOFFSTETER Aurélie	Action Logement Services

JOINET Hélène	Institut Paris Région
JORDAN Romain	CDC Habitat
KOUASSI Linda	Immobilière 3F
LANZARO Marie	Peuples des villes
LARSONNEUR Valerie	AFPOLS
LATAPIE Martine	Patrimoine SA Languedocienne
LAUPIE Aude	EHESS
LAUPRETRE Frédéric	Action Logement Groupe
LE BON-VUYLSTEKE Manon	Université Lumière Lyon 2
LE CABELLEC Anne-Laure	Lorient Agglomération
LE GOFF William	ANCOLS
LE HEBEL Corinne	Chambre régionale des comptes Ile-de-France
LECOUEDIC Gaelle	L'Union sociale pour l'habitat
LEES Johanna	Laboratoire de Sciences Sociales Appliquées
LEFEBVRE Benoit	Vilogia
LEFEUVRE Marie-Pierre	Université de Tours
LEGARREC Sylvaine	Université Paris Est
LEROY Solen	Neotoa
LESBATS Valérie	Logial Coop
LESERVOISIER Hervé	1001 Vies Habitat
LESEURE Laetitia	Action Logement Groupe
LIMA DOS REIS Marisa	Espace Habitat Construction
LOISY Christian	DRIHL
MALLET Doriane	Actis
MARCO Cecilia	Logeo Seine
MARIE Mondain	UMR Géographie-Cités
MAROT Bruno	Bruno Marot Conseil & Recherche
MARTIN Bénédicte	L'Union sociale pour l'habitat
MAURICE Romain	Grand Soissons Agglomération
MEISSONNIER Luc	Ville de Lyon
MENARD François	PUCA (Plan Urbanisme Construction Architecture)
MENARD Olivier	AB-Habitat
MENSAH Gabriela	L'Union sociale pour l'habitat
MERTINY Peggy	DGITM
MERTINY Peggy	Cerema / Direction territoriale Nord-Picardie
MESNIL Stephanie	Caen La Mer Habitat
MIOT Yoan	Université Gustave Eiffel - LATTS
MOINE Léa	Sollar
MONFRINI Maylis	Habitat Sud Atlantic
MORELL Claire	DDTM du Nord
NDIAYE Marieme	CLCV
NGUYEN Loan	Marianne Event
OLTEAN Sabina	AORIF-USH Ile-de-France
OMHOVERE Martin	L'institut Paris Région
OTTAVIANI Jean-Pierre	Confédération syndicale des familles
PACHON Héloïse	Métropole Européenne de Lille

PASTEAU Laurent	Sarthe Habitat
PAUCHON Antoine	IDHEAL - Institut des hautes études pour l'action dans le logement
PAUQUET Philippe	Institut d'aménagement et d'urbanisme d'Ile de France
PINAULT Aude	UNHAJ
PLANCKAERT Coralie	OPAL
PREVOST Melanie	Clésence
PREVOT Frederic	Ysalia Centre Loire Habitat
PRIEM Céline	Logeo Promotion
PRIOUR François	Adil 56
RAINALDI Victor	Victor Rainaldi
REBMANN Joanna	Batigere Grand Est
RICHARD Caroline	CDC Habitat Social
RIVAL Line	Synergie Habitat
RIVRON Augustin	DRIEAT Ud02
ROBERT François	Laboratoire Triangle - ENS de Lyon
RUIZ Caroline	Actis
SABBAH Catherine	IDHEAL - Institut des hautes études pour l'action dans le logement
SAINT-MACARY Emilie	Ville et Habitat
SALVAIRE Côme	Centre d'études européennes et de politique comparée, Sciences Po
SCARINGELLA Véronique	Actis
SCHNEIDER Adeline	ICF Habitat
SCHNEIDER Isabelle	Batigere Développement
SÉNÉCLAUZE Hugo	Direction départementale des territoires de l'Aisne
SIMON Eva	PUCA
SIRKIS Bernard	Construire!
SORRIAUX Aurélie	Habitat Du Nord
STAMMLER Louise-Astrid	UDEAT 92
TIROLOGOS Evan	CGLLS
TOTH Esther	Action Logement
TRABELSI Lina	AEF info
TUTIN Christian	Lab'Urba/Upec
URO Beatrice	Métropole européenne de Lille
VAHE Pierre-Henri	Erigere - Groupe Action Logement
VANNIERE Jean	IDHEAL
VERHAGE Roelof	Université Lumière Lyon 2
VIGNAL Cécile	Université De Lille
VOSSION Alban	OPAC Saône-et-Loire
WROBLEWSKI Alain	Pas-de-Calais Habitat
YVON Stephanie	ACM Habitat
ZENDAGUI Asma Achraf	Laboratoire de recherche Lacomofa
ZIMMER Charles	Operateur national de vente Action Logement



LE PROGRAMME DE RECHERCHE SUR LA VENTE HLM (2020-2023) EST FINANCÉ PAR :

