

## Atelier 2

### Trajectoires des ménages acquéreurs et des logements vendus : perspectives immobilières et sociales sur la vente Hlm

*La vente Hlm questionne les motivations des acquéreurs et les conditions à réunir pour garantir la réussite d'une accession sociale à la propriété. Elle amène aussi à s'intéresser à l'avenir du patrimoine vendu.*

***Dans un premier temps, l'atelier cherchera à établir les questions qui se posent à propos des acteurs et du déroulement du processus d'acquisition.** Ainsi, existe-t-il un profil type (âge, situation familiale ou professionnelle, etc.) parmi les ménages du parc social ayant pu acquérir leur logement ? L'achat est-il le plus souvent une aubaine ou l'aboutissement d'une stratégie longuement mûrie ? Quelle est la nature des motivations des acquéreurs (constitution d'un patrimoine, investissement locatif, etc.) ? Les cycles des prix de l'immobilier et les taux d'intérêts des crédits immobiliers contribuent-ils à façonner les perceptions et les stratégies des acquéreurs ? Par ailleurs, quelles sont les conditions d'une accession réussie ? En filigrane, se pose la question du caractère « social » et « émancipateur » des ventes Hlm : quelle est la responsabilité des organismes Hlm dans le succès des projets résidentiels de leurs anciens locataires ? Les ventes contribuent-elles in fine à renforcer le « pouvoir d'agir » (empowerment) des habitants ? Ces questionnements pourront être l'occasion de réfléchir plus largement à la place de la vente Hlm parmi les différents dispositifs d'accession sociale à la propriété.*

***L'atelier 2 s'intéressera dans un second temps au devenir des logements après leur vente.** Cette question recouvre d'abord des enjeux en matière d'occupation. Les acquéreurs des logements vendus continuent-ils d'y résider, et si oui, pour combien de temps ? Comment évolue le statut social de ces ménages et quel effet cela peut-il avoir sur la vie des immeubles et des quartiers concernés ? Certains des acquéreurs mettent-ils leur logement en location, et si oui, à qui ? Ces réflexions pourront aussi amener à considérer l'évolution de l'entretien des logements vendus à moyen et long terme. Parallèlement, s'intéresser à l'avenir des logements vendus implique d'observer l'évolution de leur positionnement au sein des marchés immobiliers. Au bout de combien de temps ces logements sont-ils revendus ? Y a-t-il des types de patrimoine ou des territoires dans lesquels ces reventes sont plus fréquentes, et si oui, pourquoi ? Lorsqu'un logement social est passé plusieurs fois de main en main, à quel prix est-il revendu ? Continue-t-il alors à jouer un rôle « social » sur le marché du logement ? A quelles conditions pourrait-il continuer à le faire ?*

Avec la participation de :

- **Bertrand Buttet**, directeur de l'habitat et de la politique de la ville, Clermont Auvergne Métropole
- **Pierre Gilbert**, sociologue, maître de conférences à l'Université Paris 8, chercheur au Cresppa
- **Jean-Denis Mège**, directeur général de l'Opal, Oph de l'Aisne

Animation :

- **Catherine Bouloc**, cheffe de projets à Espacités
- **Anne-Katrin Le Doeuff**, directrice générale déléguée, Espacités

Rédaction des actes :

- **Hélène Morel**, doctorante au LISST, Université Toulouse Jean-Jaurès