

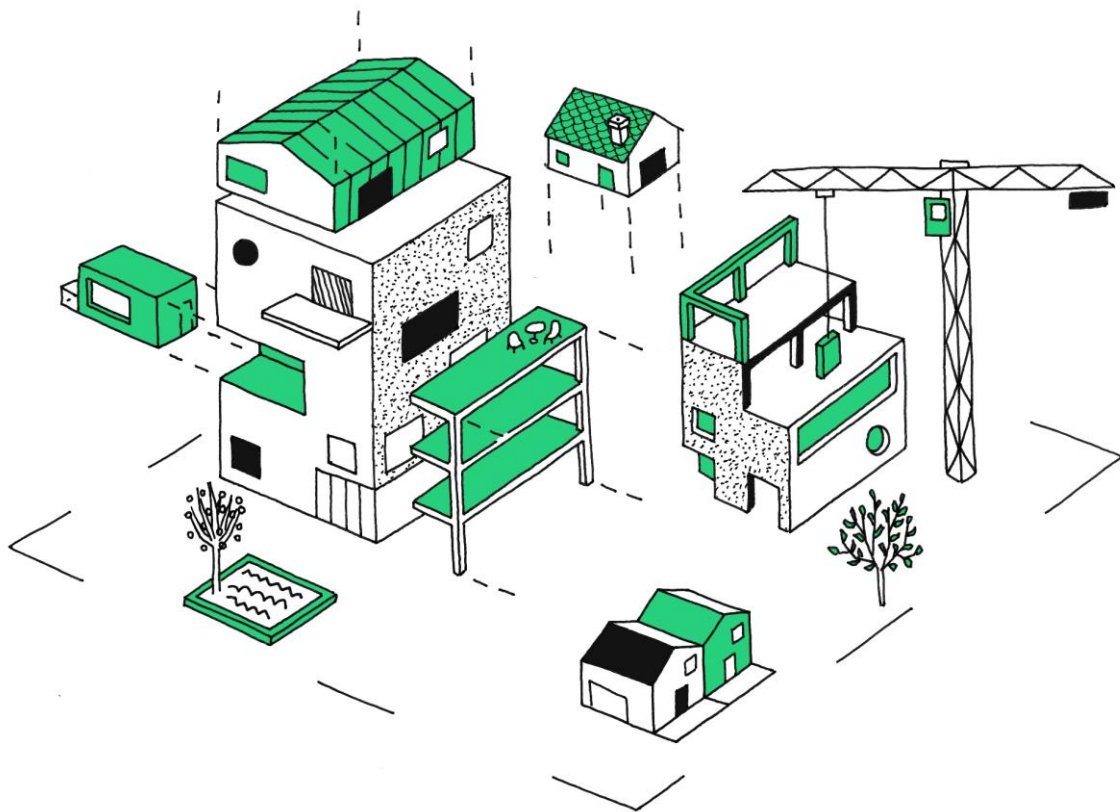
La vente HLM entre injonctions nationales, stratégies patrimoniales, besoins des habitants et des territoires

Quoi de neuf, acteurs ? 20 mars 2019

Anne-Katrin Le Doeuff - Espacité



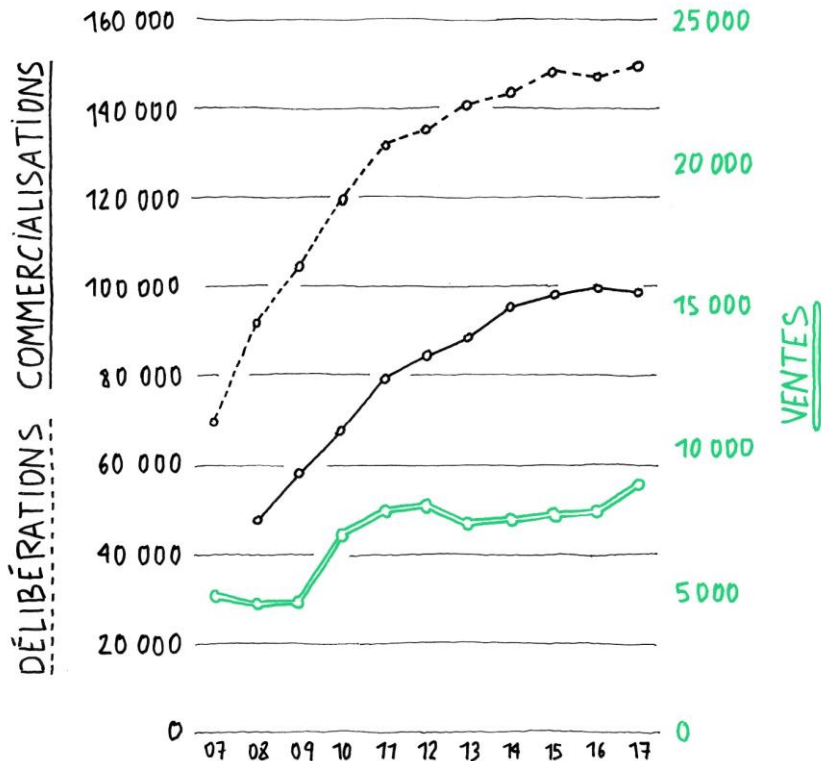
Une mise en tension entre injonctions de l'Etat et préoccupations du mouvement HLM et des collectivités



- Des négociations successives entre mouvement HLM et Etat
- Un équilibre entre différentes finalités sociale, territoriale et économique
- Loi de finance pour 2018, loi Elan...une nouvelle étape

Où, par qui, et pour qui s'opèrent les ventes?

Evolution des délibérations, commercialisations et ventes



Sources : Observatoire national des ventes - USH, 2017

- Une inflexion quantitative et qualitative au début des années 2010

Place dans les marchés du logement (source : USH) :
1% transactions / env. **10%** de l'accroissement net LLS

Concentration des ventes jusqu'en 2015
80% des ventes / **20%** des organismes
 en diminution depuis

Evolution de la part des organismes actifs :
32% 2008 **47%** 2012 **51%** 2017

Evolution des logements individuels vendus :
58% 2008 **51%** 2013 **47%** 2017

Evolution des logements vendus à leur occupant :
39% 2013 **31%** 2017

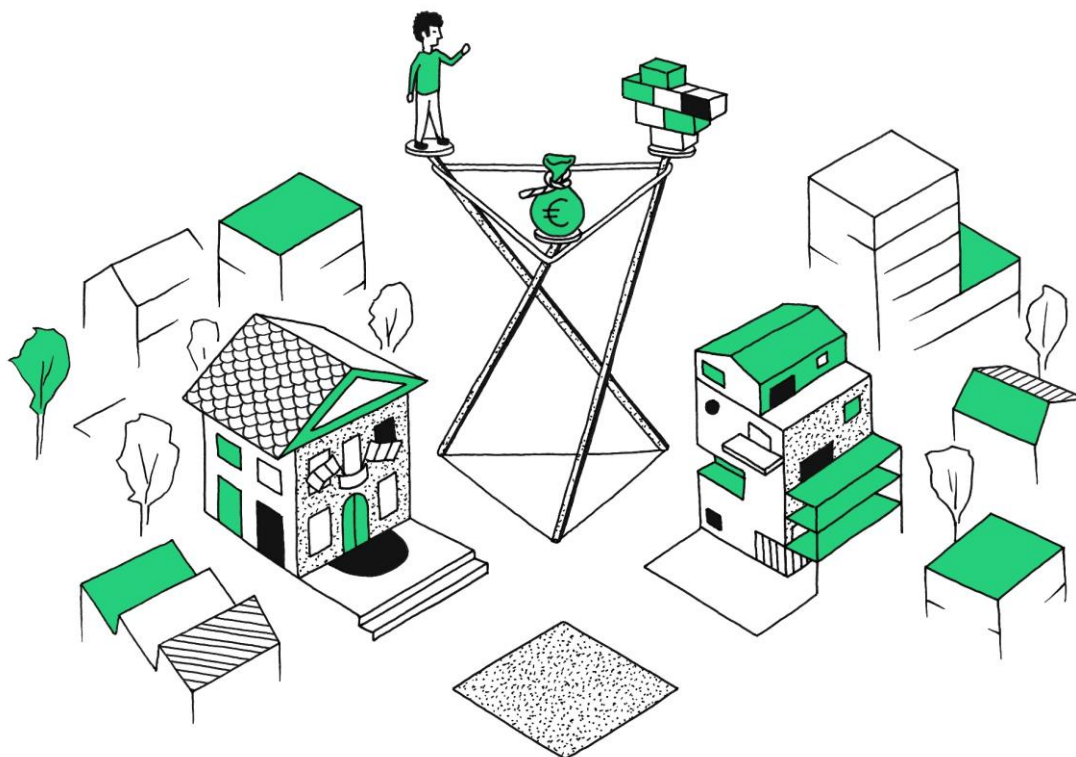
Les perspectives dessinées par la loi Elan et la loi de finances pour 2018



- La réhausse du processus de négociation des ventes
- Des mesures incitatives
- Un assouplissement des conditions de vente

De la recherche de fonds propres supplémentaires à une « obligation de compensation »

Quels enjeux pour les organismes et pour les territoires ?



- **LES ORGANISMES :**
Equation entre enjeux financiers, patrimoniaux et sociaux
- **LES TERRITOIRES :**
Conditions de dialogue, taille et consistance du « marché » de la vente

Intégration dans la mission sociale de l'organisme et dans la politique locale de l'habitat