



## Projet de programme de recherches sur la vente Hlm (2020-2022)

### Appel à manifestation d'intérêt auprès des acteurs des territoires

#### PROJET

La vente de logements locatifs sociaux à des particuliers sous conditions est autorisée en France depuis 1965. Des logements locatifs sociaux sont régulièrement vendus depuis cette date, mais dans des volumes très limités : environ 8 000 unités par an de la fin des années 2000 au milieu des années 2010. Face à la création et à l'amplification de la réduction de loyer de solidarité (RLS), le gouvernement souhaite que les organismes Hlm développe cette activité. Ainsi, en 2018, la loi ELAN a introduit plusieurs dispositions allant en ce sens, avec notamment des autorisations de vente facilitées, la simplification de la définition des prix de vente, ou encore la création de « sociétés de vente Hlm ». Ces dispositions sont susceptibles de transformer en profondeur les acteurs, les mécanismes et les bénéficiaires de la vente de logements sociaux en France dans les années à venir.

#### 1. Un programme de recherche sur la vente Hlm (2020-2022)

Compte tenu des enjeux significatifs que présente la vente de logements sociaux pour le fonctionnement des organismes Hlm, mais aussi, plus largement, pour le modèle du logement social français et pour les territoires, un collectif d'acteurs de la politique du logement et de la recherche<sup>1</sup>

<sup>1</sup> La Banque des Territoires, la Fédération des coopératives Hlm, la Fédération des entreprises sociales pour l'habitat, la Fédération nationale des offices publics de l'habitat, l'Institut pour la recherche de la Caisse des Dépôts, le Plan urbanisme, construction, architecture (Puca), Procivis-UESAP, l'Union sociale pour l'habitat, en association avec l'Association des communautés de France, l'Assemblée des Départements de France, l'Association des maires de France et présidents d'intercommunalités, la CLCV (consommation, logement et cadre de vie), le Commissariat général à l'égalité des territoires (Cget), la Confédération nationale du logement, la Confédération syndicale des familles, la Fédération nationale des agences d'urbanisme, la Fondation Abbé Pierre, France Urbaine, le Réseau recherche habitat-logement (REHAL), Villes de France, ...(partenariat en cours de constitution)

souhaite initier un programme de recherche afin d'éclairer la réflexion et d'alimenter le débat sur cette question, notamment avec les pouvoirs publics.

Une première étape de préparation de ce programme a consisté en la réalisation d'un état des connaissances scientifiques sur la vente de logements sociaux en Europe. L'état d'avancement de ce travail est en partie présenté lors de la journée « La vente Hlm à l'épreuve de la recherche française et européenne », le 28 novembre 2019.

Cette journée aura permis d'approfondir les questionnements autour de quatre axes qui structureront le programme de recherche de 2020-2022 (voir une brève présentation de ces axes en annexe).

## **2. Un appel à manifestation d'intérêt auprès des acteurs des territoires**

L'appel à projets de recherche sera lancé auprès des unités de recherche (laboratoires...) le 20 janvier 2020.

Parallèlement, les promoteurs du programme lancent un appel à manifestation d'intérêt.

Cet appel à manifestation d'intérêt a pour objectif d'identifier des acteurs du logement qui sur les territoires souhaiteraient participer au programme de recherche, en proposant un ou des terrains d'étude et/ou un partenariat avec un acteur de la recherche (un chercheur, une équipe de recherche, un atelier étudiant) et/ou une participation financière, même modeste, au programme.

Cette proposition peut concerner un ou plusieurs des quatre axes de la recherche, voire une question bien délimitée au sein de ces axes.

L'appel à manifestation d'intérêt s'adresse principalement aux organismes Hlm (et groupes d'organismes Hlm, associations régionales) et aux collectivités locales. Les réponses déposées en partenariat entre collectivités locales et organismes Hlm seront étudiées de manière prioritaire. Les réponses peuvent également émaner d'autres acteurs de la vente Hlm.

## **3. Comment manifester son intérêt ?**

Les acteurs souhaitant manifester leur intérêt sont appelés à remplir la fiche en annexe 2 et à la retourner à Dominique Belargent (USH) pour le 26 février 2020 : [dominique.belargent@union-habitat.org](mailto:dominique.belargent@union-habitat.org)

Il convient de noter qu'à ce stade, les propositions de participation sont **indicatives**, elles n'engagent pas leurs auteurs ni leur organisation à participer obligatoirement au programme de recherche. Les propositions seront analysées avec les équipes de recherche retenues. Les modalités précises seront formalisées d'un commun accord.

Un acteur contribuant au programme de recherche bénéficiera de collaborations et d'échanges étroits avec la ou les équipes de recherche, il apportera son expérience et ses questionnements dans la problématique de recherche. Il sera invité au séminaire de lancement (juillet 2020) et aux 3 séminaires annuels qui rythmeront le déroulement du programme (2021, 2022 et 2023 pour le séminaire final).

## **Annexe 1 : Les axes du programme de recherches sur la vente Hlm (2020-2022)**

**A noter que les questionnements seront enrichis grâce aux apports et aux échanges lors de la journée du 28/11/2019.**

### **A. Les politiques de vente de logements sociaux, une approche « macro »**

1. Dans quel cadre de politiques du logement social, nationales et/ou locales, les ventes viennent-elles s'inscrire ? Quels sont pour le législateur leurs objectifs et leur intérêt ?
1. Quelle place prend la vente Hlm dans le mouvement d'évolution du modèle économique et financier du logement social ? Dans quelle mesure le transforme-t-elle ? Quel est l'impact sur la situation financière des organismes Hlm ?
2. Quel est le rôle des autres acteurs territoriaux, et notamment celui des collectivités locales et des services déconcentrés de l'État ?

### **B. Les stratégies de vente des organismes Hlm, une approche « micro »**

2. Comment les organismes Hlm construisent-ils leur stratégie de vente ? Sur quels critères, patrimoniaux, sociaux, territoriaux, financiers, de clientèles... reposent-elles ? Quels sont les outils mobilisés ? Comment ces critères évoluent-ils au regard des succès/difficultés opérationnelles rencontrées (difficultés de commercialisation, etc.) ?
3. Comment les organismes estiment-ils la valeur de leur patrimoine de logement social ? Quelles sont les méthodes mobilisables et mobilisées ? Quel en sont les atouts et les limites ?
4. Comment les stratégies de vente interagissent avec d'autres stratégies des organismes et en particulier : avec l'offre d'accession sociale à la propriété et avec les stratégies de réorganisation spatiale du parc de logements (développement neuf, ventes en bloc de patrimoine à d'autres organismes, etc.) ?
5. Comment cohabitent les stratégies de vente et le développement d'instruments permettant la dissociation de la propriété du foncier de celle du bâti (bail réel solidaire notamment) ?

### **C. Les acquéreurs et leurs trajectoires, les produits et leur devenir**

1. A qui vendent les organismes Hlm vendent-ils et quels produits ? A quel prix ? A quel endroit ?
2. De quelle nature sont les motivations qui poussent les acquéreurs à acheter ces logements ? Quelles sont les stratégies adoptées par les acquéreurs pour réaliser les transactions, notamment en termes de financement ?
3. Que deviennent ces logements ? Observe-t-on des stratégies de revente à court terme ?
4. Dans le cas d'une acquisition par un ménage, observe-t-on certaines évolutions socio-économiques ((dé)stabilisation financière, accès à l'emploi, participation à la vie locale, etc.) ? La question du lien emploi-logement pourrait faire l'objet d'un approfondissement particulier : quelle relation entretiennent acquisition d'un logement sociale et dynamiques de mobilité professionnelle ?

### **D. La gestion immobilière et sociale des copropriétés**

1. Quelles sont les formes d'implication des organismes Hlm après la vente ? Quelles fonctions assurent-ils ? Font-ils appel à des partenaires ? En quoi la pratique de la vente contribue-t-elle plus globalement à faire évoluer les métiers des organismes ?
2. Comment vivent les nouvelles copropriétés ainsi constituées ? Comment évoluent les relations entre copropriétaires (anciens locataires parfois) et locataires, mais également entre les organismes, d'un côté, et les copropriétaires locataires, de l'autre ?
3. Les copropriétés mixtes sont-elles amenées à durer ? Quel est leur avenir ?

## Annexe 2

### Projet de programme de recherches sur la vente Hlm (2020-2022)

#### Fiche de manifestation d'intérêt<sup>2</sup>

(à retourner pour le **26/02/2020** à [dominique.belargent@union-habitat.org](mailto:dominique.belargent@union-habitat.org))

-----

**Acteur(s) : organisme(s) Hlm, collectivité(s) locale(s) ou autre, et si possible un partenariat entre organisme(s) Hlm et collectivité(s) :**

**Référent :**

- prénom et nom :

- mail :

- téléphone :

-----

#### **1. Sur quel(s) axe(s) de l'appel à manifestation d'intérêt proposez-vous de travailler ?**

A. Les politiques de vente de logements sociaux, une approche « macro »

B. Les stratégies de vente des organismes Hlm, une approche « micro »

C. Les acquéreurs et leurs trajectoires, les produits vendus et leur devenir

D. La gestion immobilière et sociale des copropriétés

#### **2. Pouvez-vous en expliciter les raisons ? En quoi la démarche proposée vous intéresse ?**

#### **3. Quel(s) type(s) de participation proposez-vous ?**

- Un ou des terrains d'étude
- Un partenariat avec un acteur de la recherche (un chercheur, une équipe de recherche, un atelier étudiant)
- Une participation financière, même modeste, au programme
- Autres (précisez)

---

<sup>2</sup> A ce stade, une proposition de participation est indicative, elle n'engage pas son auteur ni son organisation.