

La vente des logements sociaux à l'épreuve de la recherche française et européenne

La vente Hlm connaît une actualité particulièrement forte depuis que le Gouvernement a décidé de l'encourager, en assouplissant le cadre réglementaire la régissant. Depuis deux ans, cette situation influe sur les volumes de vente Hlm observés à l'échelle nationale.

Toutefois, de nombreuses questions se posent sur les possibilités de mise en œuvre de plans de vente plus ambitieux et sur leurs effets.

C'est pourquoi, le Réseau des acteurs de l'habitat, le Réseau recherche habitat-logement (Réhal) et le Plan urbanisme, construction, architecture (Puca) proposent d'éclairer le sujet à partir des travaux de recherche développés dans ce domaine en France (où ils sont peu nombreux) et dans les autres pays européens. La journée a également pour ambition de nourrir un ambitieux projet de recherche en cours d'élaboration.

Plusieurs axes seront questionnés : la place de la vente de logements sociaux dans le modèle économique du logement social et la stratégie des acteurs ; les caractéristiques des acquéreurs et des produits et leurs trajectoires respectives et la place de la vente dans les marchés locaux ; la gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente ; les formes d'implication des organismes de logements sociaux ; la vie des copropriétés ou encore l'impact de la vente sur les territoires.

A l'occasion de cette journée, l'Union sociale pour l'habitat et différents acteurs présenteront le projet de programme de recherche (2020-2022) sur la vente Hlm qui fera l'objet d'un appel à manifestation d'intérêt en direction des organismes Hlm et des collectivités locales.

La journée est ouverte aux organismes et associations régionales Hlm, collectivités locales, services de l'État, agences d'urbanisme, associations, chercheurs et tout autre acteur intéressé par un échange sur ce champ appelé à devenir un sujet de préoccupation majeur pour les acteurs du logement social : 250 participants sont attendus. Un exemplaire de l'édition 2020 du panorama de la recherche en cours ou récente dans le domaine de l'habitat et du logement sera remis à chaque participant.

Une traduction simultanée sera assurée pendant la matinée.

Judi 28 novembre 2019

09h30 – 16h30

en collaboration avec :



ESPACE SAINT MARTIN

199, rue Saint-Martin - 75003 PARIS

Métro : Etienne Marcel ou Réaumur Sébastopol (Ligne 4),
Réaumur Sébastopol (3), Rambuteau (11), Arts et Métiers (3,11)
RER : Châtelet-les Halles, Lignes A, B et D sortie « Porte Lescot »

Lien vers l'inscription en ligne

Participation aux frais : 160 euros

La participation des chercheurs est exonérée de frais.

Pour tout renseignement sur la journée,
merci de contacter le secrétariat du Réseau des acteurs de l'habitat :
Valérie Clotet au 01 40 75 50 59 ou par mail valerie.clotet@union-habitat.org

Journée animée par **François MÉNARD**, chargé de mission au Plan urbanisme, construction, architecture (Puca)

- La traduction simultanée sera assurée pendant la matinée -

08 h 45 : **Accueil des participants**

09 h 30 : **Introduction**

- **Dominique BELARGENT**, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche, l'Union sociale pour l'habitat
- **Marie-Christine JAILLET**, directrice de recherche au CNRS, coordinatrice du RÉHAL

09 h 45 : **Conférence introductive : La place de la vente de logements sociaux dans les mutations du parc social en Europe**

- **Christine WHITEHEAD**, professeure émérite à la London School of Economics

10 h 30 : **Etat de l'art et des savoirs en matière de vente de logements sociaux en France et en Europe**

Animation :

- **Matthieu GIMAT**, docteur en aménagement de l'espace et urbanisme, maître de conférences à l'Université Paris 7 Denis Diderot
- **Bruno MAROT**, docteur en urbanisme et politiques urbaines, urbaniste

Etat des savoirs, croisé avec le regard de trois chercheurs européens :

- **Gertjan WIJBURG**, professeur assistant à l'Université d'Utrecht
« *De la vente à la découpe à la vente en bloc : quelles évolutions du modèle de cession de logements sociaux en Allemagne ?* »
- **Vincent GRUIS**, professeur à l'Université de Delft
« *La montée en puissance de la vente Hlm aux Pays-Bas : nouvelle stratégie patrimoniale ou transformation du modèle de logement social ?* »
- **Christine WHITEHEAD**, professeure émérite à la London School of Economics
« *30 ans après le Right to Buy, quels effets sur le parc immobilier et les acteurs du logement social ?* »

12 h 30 : **Déjeuner**

13 h 30 : **La vente Hlm : perspectives de recherches et de collaborations acteurs-chercheurs**

L'objectif des ateliers est d'identifier, à partir des connaissances scientifiques préexistantes et de l'expérience des acteurs, les questions restant à explorer par la recherche en France à propos de la vente Hlm. Ces réflexions viendront alimenter la formulation des objectifs du futur programme de recherche sur chacun de ses trois axes. Chaque atelier sera introduit par un acteur du secteur Hlm, un représentant d'une collectivité territoriale et un ou des chercheurs, qui viendront livrer leurs constats et leurs questionnements au sujet de la vente Hlm et de ses effets.

La problématique des ateliers est explicitée pp. 4 et 5.

Atelier 1 : Stratégies de vente, effets sur les marchés immobiliers et régulation par les politiques locales de l'habitat : vers un modèle français de cession de logement sociaux ?

Animation :

- **Bruno MAROT**, docteur en urbanisme et politiques urbaines, urbaniste
- **Matthieu GIMAT**, docteur en aménagement de l'espace et urbanisme, maître de conférences à l'Université Paris 7 Denis Diderot

Avec la participation de :

- **Corinne AUBIN-VASSELIN**, directrice de l'habitat et du logement de la Métropole de Lyon
- **Axel DAVID**, directeur de l'Union sociale pour l'habitat des Pays de la Loire
- **Jean-Claude DRIANT**, urbaniste, Professeur à l'Université Paris Est Créteil, chercheur au Lab'Urba

La vente des logements sociaux à l'épreuve de la recherche française et européenne

Atelier 2 : Trajectoires des ménages acquéreurs et des logements vendus : perspectives immobilières et sociales sur la vente Hlm

Animation :

- **Caroline BOULOC**, cheffe de projets à Espacité
- **Anne-Katrin LE DOEUFF**, directrice générale déléguée d'Espacité

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 MÉGE**, directeur général de l'OPAL, Oph de l'Aisne

Atelier 3 : La gestion immobilière et sociale des patrimoines cédés : transitions organisationnelles, proximités sociales et conditions de cohabitation dans la durée

Animation :

- **Cécile CHOPARD**, responsable du département Politiques Patrimoniales, direction de la maîtrise d'ouvrage et des politiques patrimoniales, l'Union sociale pour l'habitat
- **François MÉNARD**, chargé de mission au Plan urbanisme, construction, architecture (Puca)

Avec la participation de :

- **Joanie CAYOUILLE-REMBLIÈRE**, sociologue, chargée de recherche à l'Institut national d'études démographiques
- **Nathalie HANRIOT-DUMONT**, directrice-adjointe du service habitat, Métropole du Grand Nancy
- **Sylvaine LE GARREC**, sociologue, chercheuse associée au Lab'Urba
- **Hervé LESERVOISIER**, directeur des syndicats, 1001 vies habitat

La problématique des ateliers est explicitée pp. 4 et 5.

15 h 30 : Les partenaires du programme de recherche sur la vente Hlm (2020-2022) : rapport d'étonnement, intérêt pour la démarche, attentes

- **Claire DELPECH**, responsable des politiques de l'habitat, Assemblée des Communautés de France
- **Manuel DOMERGUE**, directeur des études de la Fondation Abbé Pierre
- **Laurent GOYARD**, directeur général de la Fédération des Offices publics de l'habitat
- **Dominique HOORENS**, directeur des études économiques et financières, l'Union sociale pour l'habitat
- **Pierre LAURENT**, responsable du développement, direction des prêts, Banque des Territoires
- **Hélène PESKINE**, secrétaire permanente du Plan urbanisme, construction, architecture (Puca)
- **Un représentant de la Fédération des Entreprises sociales pour l'habitat**
- ...

16 h 15 : Présentation de l'appel à manifestation d'intérêt sur le futur programme de recherche sur la vente Hlm (2020-2022)

- **Dominique BELARGENT**, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche, l'Union sociale pour l'habitat
- **Marie-Christine JAILLET**, directrice de recherche au CNRS, coordinatrice du RÉHAL

16 h 30 : Fin des travaux

La PROBLEMATIQUE des 3 ateliers

Atelier 1 : Stratégies de vente, effets sur les marchés immobiliers et régulation par les politiques locales de l'habitat : vers un modèle français de cession de logement sociaux ?

Depuis l'autorisation de la vente de logements sociaux en France dans les années 1960, des organismes Hlm ont cédé à leurs occupants ou à d'autres particuliers une partie de leur parc. Ce premier atelier vise à interroger les stratégies de vente qu'ils ont mis en œuvre, leur impact sur leurs situations financières à long terme, leurs effets sur les marchés immobiliers et leur régulation par les politiques locales de l'habitat.

Un premier enjeu réside dans les objectifs poursuivis et les dispositifs mis en œuvre par les organismes Hlm dans le cadre de la cession de logements sociaux.

Pour quelles raisons ceux-ci ont-ils choisi de procéder à des mises en vente ? Quelle est la part des préoccupations patrimoniales et financières et des objectifs de promotion de l'accession à la propriété, d'accompagnement des parcours résidentiels des locataires et comment s'articulent ces objectifs ? Par ailleurs, quels sont les différents critères et indicateurs (valeur de marché, coût de gestion, taux de vacance, capacité financière des occupants à devenir propriétaires, plus-value potentielle, etc.) retenus par les organismes Hlm pour choisir le patrimoine à céder ? A-t-on assisté à une évolution de ces critères avec la récente augmentation du nombre de logements vendus ? Enfin, quels processus de professionnalisation des salariés des organismes Hlm autour des enjeux liés à la vente peuvent être observés et quels effets ont-ils pu avoir sur les stratégies et pratiques de vente ?

Un second enjeu tient à l'évaluation des effets de la vente Hlm sur les dynamiques de prix et l'accessibilité sociale des marchés immobiliers. Cette évaluation est complexe, car les volumes de logements Hlm vendus sont restés jusqu'à aujourd'hui relativement faibles. Pour autant, il semble essentiel de pouvoir les anticiper dans un contexte de renouveau des injonctions à la vente. À partir de quel volume de logements sociaux vendus des effets significatifs peuvent-ils se manifester sur les marchés, aussi bien dans ceux considérés comme « tendus » que dans ceux qui le sont moins ? Les ventes peuvent-elles contribuer à l'inflation des prix, ou au contraire à leur stabilité ? Peuvent-elles modifier l'accessibilité des villes aux ménages modestes, en y faisant par exemple diminuer la part de logements sociaux parmi les résidences principales ? Enfin, du point de vue des acteurs de la promotion immobilière, la vente Hlm peut-elle transformer les autres filières d'accession sociale à la propriété ?

Ces questions amènent enfin à considérer les dispositifs permettant la régulation des ventes, ainsi que le rôle joué par les collectivités territoriales dans leur mise en œuvre. Les collectivités territoriales souhaitent-elles jouer un rôle dans la régulation des ventes Hlm ? Avec quels objectifs ? Quels outils peuvent-elles concrètement mobiliser à cet égard ? Quel rôle a joué historiquement l'avis du maire, nécessaire pour la mise en vente, et comment le dispositif introduit en 2018 par la loi Elan – qui inclut un « plan de vente » négocié entre chaque organisme et les pouvoirs publics – rebat-il les cartes ?

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 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.

(...)

La PROBLEMATIQUE des 3 ateliers (suite)

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 ?

Atelier 3 : La gestion immobilière et sociale des patrimoines cédés : transitions organisationnelles, proximités sociales et conditions de cohabitation dans la durée

Les logements individuels représentent en France une part très limitée du parc social (17 %). Depuis 2007, la part de ce type de logements parmi l'ensemble des logements sociaux vendus est aussi en diminution. En conséquence, la vente Hlm aboutit fréquemment à la création de copropriétés dans des immeubles auparavant détenus entièrement par des organismes de logements sociaux.

Cette situation interroge d'abord la capacité des organismes Hlm à redéfinir leurs relations avec leurs anciens locataires devenus propriétaires. Comment parviennent-ils à articuler la nécessité d'accompagner ces primo-accédants dans l'exercice de leurs nouveaux droits et responsabilités, et celle d'assurer la bonne gestion d'un ensemble immobilier qu'ils ne contrôlent plus entièrement ? Quelles adaptations organisationnelles et juridiques cela suppose-t-il pour les métiers de l'accompagnement social ainsi que de la gestion locative et patrimoniale ?

Parallèlement, le caractère « mixte » des copropriétés issues de la vente doit aussi être interrogé. La mixité de statuts d'occupation change-t-elle quelque chose aux relations de voisinage ? Les trajectoires socio-résidentielles des accédants, qui occupaient souvent déjà les logements acquis, finissent-elles par diverger de celles des locataires ? Des conflits d'usage apparaissent-ils, dans un contexte où les discours politiques présentent souvent les propriétaires comme plus « responsables » ? Sur le plus long terme, combien de temps faut-il pour qu'un organisme Hlm cède l'ensemble des logements d'un immeuble ? Que se passe-t-il quand il devient copropriétaire minoritaire ? La crainte que les anciens immeubles Hlm se transforment en copropriétés dégradées est-elle justifiée ?

Enfin, l'atelier pourra être l'occasion de mettre en discussion les effets anticipés autour du développement de la vente Hlm à l'aide de bails réels solidaires, qui implique elle aussi d'importantes mutations organisationnelles, juridiques et gestionnaires.