



# **La vente de logements sociaux : quelles valorisations ? Une analyse multiscalaire en France et en région Auvergne-Rhône-Alpes (Rhône, Isère)**

Loïc Bonneval, Lydia Coudroy de Lille, Adriana Diaconu, Paulette Duarte, Romain Durand, Florence Goffette-Nagot, François Robert

## **► To cite this version:**

Loïc Bonneval, Lydia Coudroy de Lille, Adriana Diaconu, Paulette Duarte, Romain Durand, et al.. La vente de logements sociaux : quelles valorisations ? Une analyse multiscalaire en France et en région Auvergne-Rhône-Alpes (Rhône, Isère). Union Sociale pour l'Habitat. 2024, pp.232. <halshs-04613376>

**HAL Id: halshs-04613376**

**<https://shs.hal.science/halshs-04613376v1>**

Submitted on 11 Sep 2025

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



HAL Authorization



# **La vente de logements sociaux : quelles valorisations ?**

**Une analyse multiscalaire en France  
et en région Auvergne-Rhône-Alpes  
(Rhône, Isère)**

**Rapport final**

**Avril 2024**

Rédigé par :

Loïc Bonneval, Lydia Coudroy de Lille, Adriana Diaconu, Paulette Duarte, Romain Durand, Florence Goffette-Nagot, François Robert.





## Remerciements

Les auteurs du rapport remercient l'ensemble des financeurs du programme pour leur avoir permis de réaliser cette recherche, ainsi que leurs laboratoires et établissements d'accueil qui ont assuré la gestion du budget, les conditions matérielles de la réalisation de la recherche. Sans les personnels d'appui à la recherche, la recherche ne se fait pas.

Claire Mandon (EVS, Université Lumière Lyon 2), Amélie Le Bihan, Claire Joncheray, Michael Berthet (Université Lumière Lyon 2, Direction de la recherche et des études doctorales) sont tout particulièrement destinataires de ces remerciements.

Les auteurs de ce rapport ont bénéficié des précieux apports d'étudiants et jeunes chercheurs qui ont contribué à différentes dimensions de la construction de la donnée scientifique, Caroline Albinet, Quentin Bobin, Carolina Borré, Valentine Bouba, Jean-Myrtho Casseus, Thelma Chagnard, Camille Cimetière-Bonnard, Tiphaine Combaz, Coline Feougier, Silya Guerboub, Manon Le Bon-Vuylstecke, Théo Garcia. Leurs contributions sont précisées dans l'annexe 6 du rapport.

Le soutien de la plate-forme PANELS de la MSH de Lyon Saint-Étienne, et en particulier d'Alioscha Massein, au traitement d'une partie des données doit également être souligné.

L'accès aux données a également été fondamental pour réaliser cette recherche, et nous remercions l'équipe RPLS du SDES (Ministère de la Transition Ecologique et de la Cohésion des Territoires) ainsi que l'équipe Datafoncier du CEREMA pour le traitement de nos demandes.

Ces données ont été traitées entre autres sur le logiciel Rstudio déployé sur les serveurs de la TGIR Huma-num du CNRS, dont nous remercions l'équipe de gestion pour le suivi rapide et efficace de nos demandes.

La société Espacité, en la personne de Caroline Bouloc puis de Carlotta Eleonore a facilité le contact entre l'équipe de recherche et les différents acteurs de la vente HLM.

Les auteurs remercient également l'ensemble des personnes et institutions qui ont accepté de répondre à l'enquête et/ou qui ont facilité l'accès aux terrains, les représentants des OLS Actis, Alliade, Alpes Isère Habitat, CDC Habitat social, Est Métropole Habitat, Grand Lyon Habitat, Immobilière Rhône-Alpes3F, Lyon Métropole Habitat, OPAC du Rhône, Rhône Saône Habitat, la Société Dauphinoise pour l'Habitat et Sollar Habitat ; AURA HLM, ABC HLM et Absise ; les représentants des collectivités Métropole de Lyon, Bron, Lyon, Vénissieux, Villeurbanne, Amplepuis, Tarare, Grenoble Alpes Métropole, Grenoble, Saint-Martin-d'Hères, Saint-Égrève, Communauté d'agglomération des portes de l'Isère, L'Isle-d'Abeau, Villefontaine, Communauté d'agglomération du Pays Voironnais, Voiron, Communauté de communes Le Grésivaudan ; la DREAL Auvergne-Rhône-Alpes ; la DDT de l'Isère ; l'Agence d'urbanisme de la région grenobloise ; Quadral Transactions ; l'Union départementale de la Confédération syndicale des familles ; les habitants des résidences enquêtées à Lyon, Villeurbanne, Tarare et Amplepuis.



## Liste des sigles

| <b>Sigle</b> | <b>Sigle développé</b>                                                  |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------|
| AIH          | Alpes Isère Habitat                                                     |
| ANCOLS       | Agence nationale de contrôle du logement social                         |
| BRS          | Bail réel solidaire                                                     |
| CA           | Communauté d'agglomération                                              |
| CAPI         | Communauté d'agglomération des portes de l'Isère                        |
| CAPV         | Communauté d'agglomération du pays voironnais                           |
| CC           | Communauté de communes                                                  |
| CGEDD        | Conseil général de l'environnement et du développement durable          |
| COR          | Communauté de l'ouest rhodanien                                         |
| Covid        | Coronavirus disease                                                     |
| CSF          | Confédération syndicale des familles                                    |
| DDT          | Direction départementale des territoires                                |
| DREAL        | Direction régionale de l'environnement, de l'aménagement et du logement |
| DV3F         | Demande de valeur foncières enrichie des fichiers fonciers              |
| ELAN         | Evolution du logement, de l'aménagement et du numérique                 |
| EMH          | Est Métropole Habitat                                                   |
| ESH          | Entreprise sociale de l'habitat                                         |
| GAM          | Grenoble Alpes Métropole                                                |
| GLH          | Grand Lyon Habitat                                                      |
| IRIS         | Ilots Regroupés pour l'Information Statistique                          |
| LLS          | Logement locatif social                                                 |
| LMH          | Lyon Métropole Habitat                                                  |
| ODH          | Observatoire départemental de l'habitat                                 |
| OFS          | Office foncier solidaire                                                |
| OLS          | Organisme de logement social                                            |
| OPH          | Office public de l'habitat                                              |
| PLAI         | Prêt locatif aidé d'intégration                                         |
| PLH          | Programme local de l'habitat                                            |
| PLI          | Prêt locatif intermédiaire                                              |
| PLS          | Prêt locatif social                                                     |
| PLUS         | Prêt locatif à usage social                                             |
| QPV          | Quartier en politique de la ville                                       |
| QVA          | Quartier de veille active                                               |
| RLS          | Réduction de loyer solidarité                                           |
| RPLS         | Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux                 |
| SDH          | Société Dauphinoise pour l'Habitat                                      |
| SEM          | Société d'économie mixte                                                |
| SPF          | Services de la publicité foncière                                       |
| SRU          | Loi Solidarité et renouvellement urbain                                 |
| USH          | Union sociale de l'habitat                                              |



## Sommaire

|                                                                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Sommaire .....                                                                                                                     | 5   |
| Introduction .....                                                                                                                 | 7   |
| Chapitre 1. Méthodologie et sources.....                                                                                           | 17  |
| Chapitre 2. La vente HLM dans les marchés immobiliers. Une analyse multiscalaire : France, Auvergne-Rhône-Alpes, Isère, Rhône..... | 25  |
| Chapitre 3. Processus et acteurs de la vente HLM au niveau local en Isère et dans le Rhône .....                                   | 101 |
| 4. Conclusions .....                                                                                                               | 187 |
| Bibliographie .....                                                                                                                | 197 |
| Annexes.....                                                                                                                       | 200 |



## Introduction

### Le contexte de réalisation de l'étude : vers une « crise du logement »

Les années 2020-2023 sont marquées par de fortes turbulences, liées à des facteurs globaux, internationaux, nationaux ou locaux qui ont eu des effets majeurs sur le logement, et notamment le logement social.

L'année 2020 est celle de la diffusion de la pandémie de la Covid-19 qui a paralysé l'économie mondiale<sup>1</sup>. Mais l'économie a repris de manière exceptionnelle en 2021 : la production immobilière et les transactions ont connu une vive embellie qui a commencé à ralentir au printemps 2022.

L'année 2020 était par ailleurs une année électorale : les élections municipales ont eu lieu en juin 2020 malgré la pandémie. Dans le contexte lyonnais, elles étaient doublées du scrutin métropolitain, puisque la métropole de Lyon a un statut unique en France depuis sa transformation en janvier 2015. Sous l'impulsion de Gérard Collomb, président du Grand Lyon et maire de Lyon, et de Gérard Mercier, président du conseil général du Rhône, la métropole de Lyon est devenue une collectivité territoriale à statut unique en France. Celle-ci résulte de la fusion de la Communauté urbaine de Lyon et du Conseil général du Rhône sur les 59 communes constituant son territoire<sup>2</sup>. C'est en juin 2020 que pour la première fois, les conseillers métropolitains ont été élus au suffrage universel direct. Il en résulte un changement de majorité, au bénéfice d'une coalition de partis de gauche, et de l'élection à la tête de l'exécutif métropolitain de l'écologiste Bruno Bernard. À la ville de Lyon, le maire sortant Gérard Collomb<sup>3</sup> a été battu par l'écologiste Grégory Doucet. En Isère, on assiste au contraire à une continuité politique : les élections municipales de 2020 ont reconduit l'équipe dirigée par l'écologiste Éric Piolle, élu déjà en 2014 à ce poste. Grenoble Alpes Métropole est quant à elle présidée depuis 2014 par Christophe Ferrari (Parti socialiste). Retenons de cet élément de contexte que l'exécutif lyonnais est renouvelé peu après le vote de la loi ÉLAN (du 23 novembre 2018) qui relançait auprès des collectivités territoriales les ambitions de la vente de logements sociaux. Nous y reviendrons plus loin dans l'analyse.

En outre, une série de facteurs là aussi internationaux, voire globaux, impactent l'ensemble de la chaîne de production et de distribution de logements. Parmi eux, le changement climatique, l'effondrement de la biodiversité, qui ont inspiré le loi Climat Résilience (adoptée en août 2021), développant l'objectif de parvenir à « Zéro Artificialisation Nette » d'ici 2050, ce qui limite les possibilités de construire, notamment des logements.

<sup>1</sup> La pandémie a également retenti sur les conditions de réalisation de la recherche. Lorsque celle-ci a commencé, la pandémie entravait les rencontres physiques et les déplacements (deuxième confinement, d'octobre à décembre 2020, puis de nouveau pendant un mois en avril 2021), de sorte que les réunions avec les partenaires locaux, au sein de l'équipe, ainsi que le début de la campagne d'entretiens « sur le terrain » se sont tenus à distance, en visio-conférence. Ce contexte n'a pas été neutre pour certains membres de l'équipe, et a retardé le contact direct et visuel avec les terrains d'étude.

<sup>2</sup> Leur nombre est passé à 58 en 2024 suite à la fusion de Pierre Bénite et Oullins ; cette réalité n'est pas prise en compte dans le rapport.

<sup>3</sup> Gérard Collomb, socialiste jusqu'en 2017, a rejoint le mouvement La République En Marche au moment de la campagne présidentielle. Il a brièvement occupé le poste de ministre de l'intérieur de mai 2017 à octobre 2018 puis est revenu à la mairie de Lyon. Il se présente à la tête d'une des listes pour les élections métropolitaines (qui arrive troisième au premier tour).

En 2022, la Russie déclenche l'invasion à grande échelle de l'Ukraine : les prix des matières premières et de l'énergie explosent au niveau mondial, ce qui retentit entre autres sur le secteur du logement et contribue à la hausse des prix de l'immobilier. En 2022 également, les taux d'intérêt ont durci les conditions d'accès au logement pour une large partie des ménages. Alors que les taux d'intérêt étaient stabilisés à un niveau faible depuis plusieurs décennies et sont en moyenne à 1,5% en 2021, ils passent à 2,5 % en 2022, puis 3 % ou plus l'année suivante. De nombreux acheteurs potentiels voient leur projet bloqué. la population du parc HLM a quant à elle pendant ces années, entre le COVID et la hausse des coûts de l'énergie, été fortement fragilisée économiquement, ce qui a touché les finances des bailleurs victimes d'une augmentation de la dette locative <sup>4</sup>

En bref, sur la période 2020-2023, les conditions de production de logements, l'accès à celui-ci pour les ménages sont modifiées de fond en comble, et l'embellie immobilière de 2021 a laissé la place à une situation que la plupart des acteurs et observateurs qualifient dès fin 2022 de « crise ». La promotion immobilière est la première touchée, avec des difficultés à faire aboutir la commercialisation des programmes en cours et une difficulté encore plus grande à lancer de nouvelles opérations. Début 2024, la Métropole de Lyon met en place un plan d'urgence, qui consiste notamment à multiplier l'achat par les bailleurs sociaux de logements que les promoteurs ne parviennent plus à vendre<sup>5</sup>. Elle renoue ainsi avec le soutien apporté à la promotion immobilière privée en 2008, alors qu'au niveau national l'État n'a pas, cette fois-ci, organisé de plan de relance.

C'est dans ce contexte mouvementé que nous avons observé la vente HLM par les organismes de logement sociaux. Les entretiens de terrain ont été réalisés entre mars 2021 et mai 2023<sup>6</sup>, avec quelques entretiens complémentaires en 2024.

## Composition de l'équipe

L'équipe présentée initialement dans le projet s'est enrichie de stagiaires de master et de CDD, dont l'apport est considérable pour le recueil de données de première main, ainsi que leur traitement. Toutes et tous ont participé aux réunions internes de l'équipe. Les contributions de chacun des membres de l'équipe de recherche sont mentionnées en annexe 6. Celle-ci réunit des personnels issus de cinq laboratoires de recherche à Lyon et Grenoble. Elle est secondée par l'agence *Espacité* pour la mise en relation avec les acteurs de terrain (Caroline Bouloc, puis Carlotta Eléonore). L'équipe de recherche constituée initialement a néanmoins évolué, car des membres titulaires enseignants chercheurs n'ont pas été en mesure de dégager du temps pour s'engager dans les travaux, et parce qu'une doctorante a interrompu sa thèse prématurément. C'est pourquoi ils ne sont pas recensés comme auteurs du présent rapport. Romain Durand, recruté comme stagiaire a en revanche obtenu un contrat doctoral sur un sujet proche, et a pleinement contribué à ce rapport. Nous avons également bénéficié du soutien d'Alioscha Massein, ingénieur statistique de la plate-forme PANELS à la MSH Lyon Saint-Étienne qui a plus particulièrement travaillé sur le calcul des plus-values lors de la revente des logements.

<sup>4</sup> <https://www.union-habitat.org/communiqués-presse/l-ush-fait-etat-d-une-forte-montee-des-impayees-de-loyers-des-locataires-hlm>

<sup>5</sup> Cf. communiqué de presse [https://www.grandlyon.com/fileadmin/user\\_upload/media/pdf/espace-presse/cp/2024/20240214\\_cp\\_bilan-urgence-logement.pdf](https://www.grandlyon.com/fileadmin/user_upload/media/pdf/espace-presse/cp/2024/20240214_cp_bilan-urgence-logement.pdf) (consulté le 17/04/2024)

<sup>6</sup> Une campagne d'entretiens avait été faite dans le cadre d'un travail de master entre février et juin 2020 auprès d'habitants concernés par la vente de logements sociaux dans leur résidence, et a été intégrée à l'étude.

## Objectifs de la recherche

Le projet a pour objectif général d'étudier la diversité de la valorisation attendue et produite par la vente des logements HLM. S'il existe plusieurs types de ventes, par exemple les ventes en bloc entre bailleurs, la recherche prend pour objet la vente aux particuliers. Elle peut s'adresser à l'occupant du logement ou à un de ses proches, à un autre locataire HLM ou encore à toute autre personne issue du parc privé. La vente HLM existe depuis 1965 mais son cadre a été modifié à plusieurs reprises et elle se fait actuellement sous le régime de la loi portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ÉLAN) promulguée le 23 novembre 2018. Sur la même période, la loi de finance 2018 a instauré le dispositif de réduction de loyer solidarité (RLS) qui impose aux organismes de logement social (OLS) des baisses de loyers pour compenser la diminution des aides au logement. La perte de recettes pour les organismes qui en résulte est censée être compensée, au moins en partie, par l'essor de la vente HLM. C'est d'ailleurs le contexte de mise en œuvre de la loi ÉLAN et de déploiement de la RLS qui est à l'origine de l'appel à projets de l'USH.

La recherche présentée ici est partie du constat que la mise en vente de logements sociaux, jusqu'ici placés hors marché, posait la question de ce qui fait la valeur du logement social. Mais il faut immédiatement apporter deux précisions à ce terme de valeur : d'une part il doit être entendu au pluriel car cette valeur mobilise des registres différents (financiers, symboliques, sociaux, etc.). D'autre part, la valeur n'existe pas en tant que telle en dehors des processus qui viennent lui donner une réalité concrète, comme par exemple dans la fixation d'un prix au moment d'une transaction (Perrin, 1995). Nous parlerons donc de valorisation et non de valeur. Le terme valorisation est entendu selon plusieurs acceptions :

- **Au sens économique.** La vente HLM consiste à mettre sur le marché des biens qui en étaient auparavant extérieurs. Chaque vente de logement constitue une transaction financière générant de la valeur mesurable en prix. L'analyse des prix des ventes de logements sociaux est déclinée dans l'espace, à plusieurs échelles, et dans le temps. Comment a évolué le rythme des ventes HLM dans les terrains d'étude, et pourquoi ? La vente de logements HLM ne doit pas être considérée comme un isolat économique, mais comme une composante des marchés locaux du logement ; nous souhaitons donc insérer l'étude de la vente HLM dans l'ensemble des transactions immobilières des territoires d'étude. Où sont-elles les plus nombreuses ? Comment se répartissent-elles entre les territoires au marché immobilier tendu ou détendu et quel rôle jouent-elles selon ces configurations ? Comment se situent les prix de la vente HLM par rapport aux autres transactions des mêmes territoires ? Comment interagissent-elles avec le reste des transactions immobilières sur les marchés locaux du logement ? En zone tendue, peut-on y voir une filière pour l'accession abordable ou ces ventes finissent-elles, au bout de quelques années, par alimenter un marché haussier ?

- **Au sens patrimonial.** La valorisation patrimoniale induite par la vente HLM peut être analysée au niveau des bailleurs, des copropriétés et des ménages. La vente de logements HLM consiste à amputer le stock de logements des OLS dans la perspective de contribuer au renouvellement de celui-ci grâce aux revenus induits de la vente, ou *a minima* d'améliorer la qualité du parc restant. De manière générale, se pose la question de la représentation que les bailleurs se font de leur patrimoine et des choix qu'ils opèrent : vendent-ils des logements sociaux car c'est une ressource valorisable, ou parce qu'ils considèrent au contraire que leur valeur est dépréciée ? Les OLS qui mettent en vente une partie de leur parc choisissent les logements concernés selon des critères variés (localisation, valeur escomptée, qualité). À court terme, ils tirent des revenus de ces ventes. Mais à long terme, qu'en est-

il de la valeur du patrimoine immobilier des bailleurs ? Les espoirs de rentabilité financière sont-ils toujours remplis ?

Au niveau des copropriétés, la vente HLM fait naître des copropriétés mixtes, hybrides, dont le fonctionnement peut s'avérer à la longue problématique, et dans des cas limites, contribuer à la dégradation des relations sociales entre habitants, et à la dévalorisation du bâti. La vente HLM valorise-t-elle ou fragilise-t-elle le devenir des immeubles ou groupes d'immeubles concernés ?

Au niveau des ménages acheteurs enfin, on sait que le patrimoine ainsi constitué exige des responsabilités que tous ne sont pas sur le long terme en capacité d'assumer. On sait aussi que, même si les deux tiers occupent le bien acheté, d'autres le valorisent en le mettant en location (environ 20%), en le revendant, voire en en faisant une résidence secondaire. La littérature étant extrêmement peu diserte sur le sujet, il est intéressant d'intégrer le point de vue des ménages.

- **Au sens territorial.** La valeur d'un territoire combine la valeur économique des activités qui y sont localisées, mais aussi la qualité de celles-ci, et l'image du territoire que l'on pense être ainsi améliorée, autant de dimensions non quantifiables de la valeur de celui-ci (Tiano, 2010). Attend-on dans certains contextes, notamment dans les quartiers en politique de la ville, que la vente d'une partie du stock HLM contribue à la valorisation des quartiers ? La mixité sociale, connotée positivement par les politiques publiques, est souvent présentée comme un des objectifs visés par la vente HLM (Leblanc-Laugier et Tardivon, Pascaline, 2014). Elle participe de cette construction de la valorisation territoriale des quartiers en politique de la ville. La littérature existante invite à la prudence puisque souvent les acheteurs changent de statut d'occupation, mais leur mobilité sociale et géographique est nulle (Gimat, Matthieu, Marot, Bruno et Le Bon-Vuylstecke, Manon, 2020, p. 101) ; d'autre part, en faisant diminuer le stock de logements sociaux sur un territoire donné, la vente HLM risque de concentrer davantage les populations modestes dans celui-ci et de dévaloriser l'image de ces poches d'habitat social. Quoiqu'il en soit, il reste intéressant d'analyser sur un territoire donné en quoi la vente HLM est perçue par les acteurs politiques, les bailleurs, comme un élément de valorisation des territoires. Là aussi, la différence entre marchés tendus et détendus mérite d'être questionnée.

L'objectif de ce projet est donc d'interroger les formes économiques, patrimoniales et territoriales de valorisation qu'apporte la vente HLM pour les territoires, les OLS, pour les ménages, et les copropriétés.

## Quelques compléments sur l'état de la littérature

Un état de l'art très complet sur la vente HLM a été réalisé en amont du programme de recherche en 2019 (Gimat et al. 2020), qui expose de multiples dimensions de la vente HLM en France et dans plusieurs pays européens. En outre, des publications récentes ont eu lieu depuis le lancement du programme par les différentes équipes impliquées, sur des territoires autres que le Rhône et l'Isère. Nous ne revenons ici que sur les apports de la littérature scientifique sur les aspects originaux de l'approche de la présente étude, à savoir d'une part le logement social en Isère et dans le Rhône, d'autre part la valorisation du logement, des territoires, avec son acception polysémique telle qu'indiquée plus haut.

### État de la littérature sur le logement social dans le Rhône et en Isère

En ce qui concerne la vente HLM en région Auvergne-Rhône-Alpes, et en particulier en Isère et dans le Rhône, force est de constater que la littérature confine au néant. Si l'on exclut la production des observatoires locaux et des agences d'urbanisme qui s'avèrent souvent être une source précieuse (et

dont les résultats sont en partie mobilisés dans la suite du rapport), les sciences sociales qui ont abordé la question du logement social dans cette région, et en particulier dans les départements du Rhône et de l'Isère s'organisent schématiquement autour de trois grands axes. Ils ont d'abord mis l'accent sur les origines du logement social, et sur les apports à de personnalités sa production comme Tony Garnier (Berthet, 1997 ; Grandin-Maurin, Dufieux et Leniaud, 2009 ; Gras, 2013), ou à sa régulation comme Laurent Bonnevey (Benoit, 2009). La production de logement social sur la période récente est moins étudiée (Robert, 2020). Quelques grands ensembles emblématiques de l'agglomération lyonnaise (La Duchère à Lyon, le Mas du Taureau à Vaulx-en-Velin, Les Minguettes à Vénissieux, les Gratte-Ciel à Villeurbanne) ont fait l'objet de nombreuses études en histoire sociale, en histoire de l'architecture, en sociologie, sciences politiques, que nous ne citons pas ici car le spectre est trop large et sort très largement de celui de cette étude. Du côté isérois, la genèse de la ville nouvelle L'Isle-d'Abeau (qui fait désormais partie de la Communauté d'Agglomération des Portes de l'Isère) a fait l'objet de monographies au sein desquels la production du parc résidentiel est abordée (Bédarida, 2002 ; Chalas, 2005). On retrouve cette perspective dans le département de la Loire, avec en sus une attention marquée à la patrimonialisation, notamment à Firminy (Lauras et Ter Minassian, 2014) (Lauras, 2014) et à Saint-Étienne (Kaddour, 2013).

La fabrique du peuplement et des discriminations qui lui sont liées (Desage, Morel Journal et Sala Pala, 2014) est un autre grand axe des travaux sur le logement social en AURA. Elle est notamment abordée à partir de la genèse des pratiques discriminatoires dans les contextes coloniaux et postcoloniaux à Lyon (Belmessous, Fatiha, 2014 ; Ewane, 2012) et, pour la période actuelle, par le prisme de la dimension ethnique dans l'attributions de logements à Saint-Étienne (Sala Pala, 2013). Dans une perspective différente mais complémentaire, l'accompagnement des populations précaires au logement social fait l'objet d'une thèse dont la soutenance est prévue en 2024 ou 2025 (Jacquemard, nd). En montrant à quel point les acteurs du logement social cherchent à conserver une maîtrise du peuplement pour parvenir à des équilibres sociaux alliant mixité et bien vivre ensemble, ces travaux permettent *a contrario* de saisir une partie des réticences à mettre en œuvre la vente HLM qui, destinée au marché, conduit à renoncer au contrôle des attributions pour les logements concernés.

Le troisième domaine est celui des politiques de rénovation urbaine. Il offre un éclairage intéressant pour la présente étude. En effet, comme on le verra, ces politiques partagent avec la vente HLM un objectif de transformation du peuplement, dans le sens d'une mixité sociale renforcée. Ce champ de recherche est très fourni, et en ce qui concerne le Rhône et l'Isère, on peut citer les travaux portant sur les attendus et les représentations des acteurs publics (Duarte, 2011 ; Duarte et Schaeffer, 2021 ; Schaeffer, 2023), sur le bilan de la rénovation urbaine sur le peuplement (Gilbert, 2013, 2022 ; Lelévrier, 2014 ; Payen, Prost-Romand et Gras, 2007), sur les manières de vivre et d'appréhender ces transformations, tout particulièrement sur le site emblématique de la Duchère (Botea, 2019, 2023 ; Overney, 2020) ou encore sur les résistances habitantes à Grenoble (Giroud, 2007).

### Dévalorisation, valorisation, revalorisation des territoires

La question de la valorisation n'est pas tout à fait absente de cette littérature (à travers la patrimonialisation ou autour du peuplement) mais ses différentes dimensions y sont rarement articulées aux aspects économiques et financiers. À l'inverse, l'axe directeur de cette étude vise à questionner les formes diverses, et parfois en tension voire conflictuelles, de la valorisation attendue et produite par la vente HLM. Entendue ainsi, la valorisation est un processus qui touche à la fois le

patrimoine des bailleurs, les trajectoires résidentielles et sociales des habitants, ainsi que le territoire dans lequel se déroule la vente HLM.

La valorisation des territoires est un thème de recherche au croisement entre l'économie du développement local, l'aménagement, voire le marketing territorial. De nombreux travaux ont questionné comment la présence de certaines activités économiques contribue à conférer au territoire une plus forte attractivité pour les entreprises, la population, les touristes, ce qui est assimilé à une forme de valorisation de celui-ci (Courlet et Pecqueur, 2013). Dans des domaines qui semblent a priori bien éloignés de la vente HLM, comme la géographie rurale, des recherches ont analysé la relation vertueuse entre la promotion de filières de qualité alimentaire et la valorisation des territoires (terroirs) qui les hébergent : « *la valorisation territoriale des productions agricoles [est] entendue comme l'obtention d'une valeur ajoutée due à la valorisation économique de caractéristiques liées à l'espace d'origine de cette production* » (Praly, 2010). Et dans ce cercle vertueux entre produits et territoires, la patrimonialisation constitue un élément crucial (Delfosse, 2012), comme cela peut être le cas dans le cas de quartiers d'habitat patrimonialisés, qui de ce fait se voient revalorisés (Gravari-Barbas et Ripoll, 2010). La valeur d'un territoire a également à voir avec l'attractivité de celui-ci. Cette notion est multi-dimensionnelle, selon que l'on pense l'attractivité pour des entreprises, des habitants, des touristes (PUCA, 2007). Si l'on se limite à l'attractivité d'un lieu pour les habitants présents ou futurs, on se place du côté de l'attractivité résidentielle, qui renvoie à des facteurs pas tous quantifiables, parmi lesquels l'environnement physique, les aménités, la réputation d'un lieu, et bien sûr le bâti résidentiel lui-même, avec ses qualités techniques et fonctionnelles. En somme, la valeur des territoires est un phénomène complexe, non réductible aux valeurs foncières observables sur les marchés, lesquelles sont d'ailleurs construites socialement (Tiano, 2010, Gourdon et al., 1995).

Cette complexité n'invite pas seulement à penser les différents registres de la valorisation, notion dont on a déjà souligné la polysémie, mais également leur articulation voire leur opposition. C'est particulièrement vrai dans le cas de l'habitat social tiraillé entre un ensemble de valeurs sociales héritées de sa riche histoire (Flamand, 1989 ; Flamand et al., 2012) et ses lourds besoins de financement dans un contexte de retrait de l'État, mais aussi entre une attractivité forte pour plusieurs catégories de populations (Dietrich-Ragon, 2013) et des visions stigmatisantes qui en font une incarnation de la question sociale (Tissot, 2003) centrée sur le bâti (les grands ensembles), les espaces (quartiers « ghettos ») ou les populations (paupérisation). La vente HLM nous confronte à ces tensions entre les différents registres : la valorisation marchande se réalise-t-elle au détriment d'une valeur sociale et la satisfaction de la demande solvable au détriment de celle des besoins sociaux ? Dans quelle mesure la mise en valeur d'un patrimoine s'accommode-t-elle du risque de créer des copropriétés dégradées ? De quelle façon les trajectoires résidentielles ascendantes des acheteurs rencontrent-elles celles de ménagés restés locataires ? La question de savoir qui porte les processus de valorisation, et pour (ou contre) qui ils se déploient.

La valorisation est également un processus fluctuant qui se déroule selon des temporalités diverses et dans des espaces marqués par une histoire. Appliquée aux quartiers d'habitat social, la notion est indissociable de celles de dévalorisation et de revalorisation, tant il est généralement entendu que ces quartiers ont souffert d'un processus de dévalorisation, à la fois dans le temps, par rapport à un supposé âge d'or, et de manière synchronique, par rapport à d'autres marchés, d'autres espaces. Il s'agirait alors de déclencher à leur encontre des actions de revalorisation. C'est l'objet de la thèse de Maximilien Steindorsson, consacrée aux quartiers en rénovation urbaine de trois communes de l'ouest français (Nantes, Lorient, Le Mans) et qui se demande « *comment le processus de dévalorisation des grands ensembles justifie la mise en œuvre d'une politique de rénovation urbaine et, par extension, de*

*renouvellement du parc immobilier* » (Steindorsson, 2023, p. 37). On peut retrouver des interrogations similaires sur des sujets différents comme les villes en déclin (Rousseau, Béal et Cauchi-Duval, 2021) autour de l'idée qu'une revalorisation culturelle et symbolique précède la revalorisation marchande (Girardin, 2020), ou encore dans les quartiers en gentrification qui font l'objet d'une très abondante littérature (Chabrol, Marie et al., 2016). Par extension, la vente HLM mérite bien d'être envisagée sous cet angle, comme un possible levier de (1) valorisation des quartiers d'habitat social, car une partie de leur patrimoine intègre des logiques de marché, mais aussi (2) de revalorisation, parce que les responsables de la mise en œuvre de ces opérations en attendent des effets symboliques en termes d'amélioration de l'image des résidences, voire des quartiers concernés (par la mixité résidentielle provoquée par la vente HLM. Certes, la vente HLM est loin de se réduire aux quartiers où l'habitat social est majoritaire (au contraire) mais, comme le montrent les diverses contributions au séminaire du Plan Urbain sur la ville et la valeur dans les années 1990 (Gourdon, Jean-Paul, Perrin, Evelyne et Tarrius, Alain, 1995) dont s'inspire Steindorsson, et qui elles-mêmes renvoient largement aux thématiques halbwachsiennes, des mouvements de petite ampleur et très localisés peuvent être le support de fluctuations de la valeur des lieux pour les catégories d'acteurs ou de populations qu'ils concernent.

Par ailleurs, plus que la rénovation urbaine pour laquelle la reconstitution des logements se fait essentiellement sur le site de la démolition, la vente HLM induit une différenciation entre des territoires de vente et des territoires de construction. Les nouveaux logements financés par le produit des ventes sont le plus souvent situés dans d'autres localisations. La revalorisation prend alors des formes différentes, celle de la valeur marchande là où a lieu la vente, celle de la recomposition du parc HLM là où se font les constructions neuves.

Pour appréhender ces diverses dimensions de la valorisation entraînées par la vente HLM, la méthodologie mise en œuvre a visé à associer, dans une perspective multiniveaux, des indicateurs permettant de les objectiver et des données d'enquête permettant de restituer les stratégies et le sens que leur donnent les différents types d'acteurs impliqués.

## Deux axes de recherche pour une analyse multiniveaux

La recherche a été menée en développant de front deux axes, l'un s'appuyant sur des données quantifiées de la vente de logements sociaux, le second ayant recours à la production de données qualitatives sur ce sujet, dans deux départements de la région Auvergne-Rhône-Alpes.

### Analyse quantitative multiniveaux de la vente de logements sociaux sur les marchés locaux

L'objectif est la mise en évidence des interactions entre la vente de logements HLM et les marchés locaux du logement. Selon la situation sur le marché local (tendu ou détendu), la vente de logements HLM peut avoir des objectifs et des résultats différents.

Les hypothèses concernant la spatialisation des logiques de ventes de logements HLM sont les suivantes :

- Dans les zones de marché détendu, que l'on peut supposer moins attractives et concentrant moins de demandes de logements sociaux, les ventes iraient plutôt dans le sens d'une diminution du patrimoine des OLS mais en posant le problème de la difficulté à trouver suffisamment d'acquéreurs intéressés;

- Dans les zones tendues, qui cumulent au contraire une attractivité pour les accédants et une forte demande de logements sociaux, les ventes permettent de nouveaux investissements pour de nouvelles constructions plus adaptées aux besoins récents.

Ainsi, on s'attend à des stratégies de vente des bailleurs différentes selon le niveau de prix sur le marché du logement, à la fois en termes de nombre de ventes, et en termes de fixation des prix des ventes HLM. On peut aussi s'attendre à des variations en fonction du contexte du marché immobilier, stagnant ou haussier.

Cette partie de l'analyse est déclinée à plusieurs niveaux, sous forme de recension statistique et de cartographie

L'analyse au niveau national est centrée sur (1) les effectifs de vente au cours du temps, les variations régionales ; (2) les caractéristiques des logements HLM vendus et les déterminants des ventes, y compris en fonction du type de bailleur ; (3) les relations avec le prix de vente sur le marché privé, à la fois comme déterminant de la vente, et par rapport auquel la décote du logement social est mesurée ; (4) les reventes ultérieures des logements par leurs acquéreurs.

Au niveau régional, le suivi des ventes depuis les années 2000 est réalisé sur la métropole lyonnaise et en Isère, dans des contextes métropolitains et extra-métropolitains. Il vise d'une part à décrire les pratiques différenciées des OLS (selon leur statut, mais aussi leur patrimoine et le contexte de la vente) ainsi qu'à repérer les régularités en matière de vente HLM : y a-t-il une grande hétérogénéité des opérations, ou des spécificités qui permettent d'identifier un segment de marché spécifique ? Cette démarche cartographique a enfin été déployée aux niveaux des deux départements, ainsi qu'à celui des métropoles de Lyon et Grenoble.

#### Analyse qualitative des processus de valorisation induits par la vente HLM dans les régions de Lyon et Grenoble

Le cadre spatial du second axe de la recherche est plus restreint. Il n'était pas possible de traiter toute la région Auvergne-Rhône-Alpes, trop vaste. Un contexte strictement métropolitain aurait quant à lui exclu les marchés détendus. Le cadre départemental (Rhône, Isère) n'est cependant pas couvert dans sa totalité par le travail de terrain : dans chacun d'entre eux, nous avons privilégié les métropoles de Lyon et Grenoble, ainsi que des territoires plus ciblés où la vente HLM atteint une certaine intensité, que ce soit en volumes de ventes comme dans la communauté d'agglomération des Portes de l'Isère, ou en intensité, eu égard au volume du parc comme dans les villes de Tarare et Amplepuis dans le Rhône, le Grésivaudan, le Voironnais en Isère.

Cet axe vise à identifier les attentes, les modalités et les effets de la valorisation produite par la vente HLM. Il s'intéresse aux différents acteurs territoriaux impliqués (État, collectivités locales, OLS, copropriétés, habitants). Selon le rôle de ces acteurs dans le processus de la vente HLM, on interroge leurs attitudes, leurs stratégies et leur rôle dans la valorisation des immeubles, des quartiers où ils sont implantés, et plus généralement, du secteur HLM. En particulier, il s'agit de voir dans quelle mesure la vente HLM est vue comme un outil au service des objectifs de politique de l'habitat (objectifs de mixité sociale des lois SRU et ÉLAN, de promotion d'une filière d'accession sociale ou abordable) et de politique urbaine (renouvellement urbain, requalification territoriale) ou comme une injonction potentiellement contradictoire avec ces objectifs. Dans le Rhône, des enquêtes auprès des habitants ont également été menées.

Dans la métropole de Lyon, l'analyse inclut le devenir des copropriétés. À la suite d'une étude conduite en 2020 par la Confédération syndicale des familles (CSF) de la Métropole de Lyon et du Rhône (Georges, Cimetière-Bonnard, 2020), cet aspect de la recherche vise d'une part à voir dans quelle mesure la situation des accédants s'est stabilisée ou fragilisée, et d'autre part si les copropriétés parviennent à faire face à leurs charges ou risquent la dégradation.

Cet axe permet de faire le lien entre le niveau macro (les stratégies de politique de l'habitat et de développement urbain), le niveau méso (les stratégies des acteurs des OLS) et le niveau micro (les trajectoires des habitants). Comme dans l'axe 1, l'analyse porte à la fois sur des territoires au marché tendu et d'autres au marché détendu.

## Structure du rapport

Le présent rapport est structuré en quatre chapitres.

Le chapitre 1 expose les enjeux méthodologiques, et explique quelles sources ont été utilisées, quelles informations de première main ont été recueillies, et comment les unes et les autres ont été analysées avec, le cas échéant, quelles difficultés.

Le chapitre 2 présente les résultats des recherches en commençant par l'analyse par une approche uniquement chiffrée, objective, de la vente HLM, à différents niveaux territoriaux. On y trouve donc une catégorisation multiscalaire, dans le temps et dans l'espace de la vente HLM, de l'échelle du territoire français à celle de deux départements (le Rhône et l'Isère), en passant par l'échelle intermédiaire de la région Auvergne-Rhône-Alpes (AURA). Non seulement les effectifs, les taux de vente, mais aussi différents éléments de caractérisation des ventes HLM sont présentés et analysés. Nous avons pris le parti de rassembler dans ce chapitre la vente HLM à des niveaux territoriaux où nous n'avons pas réalisé d'entretiens.

Le chapitre 3 poursuit la restitution des résultats de l'analyse à des niveaux plus locaux, et associe des données quantitatives et cartographiques, ainsi que des données qualitatives issues d'entretiens. Il permet de comprendre comment se déroule la vente HLM dans différents contextes territoriaux, dans le Rhône et en Isère, en milieu rural ou urbain, et comment les acteurs se sont saisis de cette question. Les acteurs mobilisés ici sont au premier chef les bailleurs, les collectivités, et pour en tout cas pour le cas rhodanien, les habitants.

Le chapitre 4 vise à rassembler des conclusions transversales issues des chapitres 2 et 3 et apporte des réponses aux questions de recherche. Ces conclusions sont également développées dans les fiches synthétiques fournies en marge du rapport final pour l'USH.



## Chapitre 1. Méthodologie et sources

Pour cette recherche, le choix a été fait de travailler par méthodes mixtes en mobilisant trois bases de données (deux existantes et une troisième construite dans le cadre de la recherche), et en les associant à deux enquêtes par entretiens, l'une menée auprès d'acteurs institutionnels et l'autre auprès d'habitants de résidences mises en vente. En apportant des éclairages différents sur la vente HLM ces matériaux servent à la fois à objectiver les tendances de la vente HLM à différentes échelles et sur plusieurs indicateurs (effectifs, prix, décotes, types de logements vendus), et à analyser les stratégies des acteurs. Ceux-ci, et en particulier les acteurs institutionnels, ont souvent une connaissance très fine des contextes et des enjeux de la vente, mais rarement le recul ou la possibilité d'en analyser les effets sur un temps plus long. Pointer d'éventuels décalages entre les discours tenus et les résultats chiffrés ne vise donc pas à mettre en doute la parole des acteurs mais à faire ressortir les diverses facettes des processus de valorisation. De la même façon, les seules tendances chiffrées peuvent s'avérer complexes à interpréter et ne permettent pas de faire la part des choses entre ce qui relève de l'intentionnalité des décideurs et ce qui découle de mécanismes de marché. Ces deux approches sont présentées ici l'une après l'autre pour des raisons de commodité, et elles sont parfois séparées dans la présentation des résultats, notamment lorsqu'il s'agit de présenter des résultats sur des territoires plus larges que ceux sur lesquels l'enquête qualitative a porté, mais une partie des analyses et l'ensemble des conclusions de ce rapport cherchent à conjuguer leurs apports. Notons également que les éléments relevant de la protection des données personnelles, dont l'anonymisation, de la conformité au RGPD, des conditions d'utilisation, de stockage et de réutilisation (ou de non réutilisation), sont détaillés dans le plan de gestion des données présent en annexe du rapport.

### 1.1. Approches quantitatives et spatialisées

Les volets de cette recherche reposant sur des analyses quantitatives ont nécessité d'avoir une vue d'ensemble du parc de logement social, d'identifier les ventes de logements sociaux à des personnes physiques, de connaître les caractéristiques des logements vendus et le montant des ventes HLM, mais aussi d'avoir des informations sur les transactions de logements privés.

Les données utilisées ont été tirées du Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux (RPLS), des demandes de valeurs foncières enrichies des fichiers fonciers (DV3F), des données du Service de la Publicité Foncière (SPF) sur le département du Rhône, et de données annexes provenant de l'INSEE concernant le parc de logements et les découpages spatiaux en EPCI, communes, IRIS. Le champ de l'analyse est la France métropolitaine hors Corse.

#### 1.1.1. Les ventes HLM dans le Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux (RPLS)

##### *a. Présentation de la source*

Ce travail utilise les bases de données RPLS, millésimes 2011 à 2022. Les fichiers nous ont été transmis par le SDES, Ministère de la Transition Ecologique et des Territoires. Le RPLS donne une image du parc de logements détenu par des bailleurs sociaux au 1er janvier de chaque année, en termes d'effectifs, de caractéristiques et de localisation.

Un identifiant du bailleur permet de reconstituer le parc de chaque bailleur, et de connaître son statut : Office public de l'habitat (OPH), Entreprise sociale de l'habitat (ESH), Société d'économie mixte (SEM), autres.

Pour chaque logement du RPLS, les informations suivantes sont disponibles :

- localisation à grande échelle (région, département, commune) et à petite échelle (code postal, adresse, bâtiment, coordonnées Lambert XY)
- caractéristiques physiques : surface habitable, nombre de pièces, année de construction
- Éléments liés au loyer (type de financement conventionnement, montant du loyer)
- catégorie, numéro SIRET et raison sociale du bailleur.

Le RPLS indique également les logements sortis du patrimoine du bailleur au cours de l'année précédente, ainsi que la destination de ces logements. Ceci nous a permis d'identifier les ventes à des personnes physiques au cours de l'année N-1 pour le millésime N du RPLS.

#### *b. Traitements effectués*

Chaque millésime du fichier RPLS compte entre 4 600 000 et 5 140 000 observations. Parmi ces observations, les logements dont le mode d'occupation est « *Sans objet* », « *Non renseigné* » ou « *Non conforme* » ont été éliminés préalablement aux différents traitements.

L'identification des ventes de logements HLM repose sur les variables SORTIEPATRIM (sorties du patrimoine survenues au cours de l'année N-1) et QUALACQ (qualité de l'acquéreur).

- La variable SORTIEPATRIM permet d'identifier les ventes autres que celles à un bailleur social, via les modalités « vente à l'occupant » et « autre vente ».

- La variable QUALACQ permet ensuite, parmi les « autres ventes », d'identifier les ventes à une personne physique : « Vente à un locataire occupant », « ... à un conjoint, ascendant, descendant du locataire occupant », « ... à un locataire de l'organisme », « ... à un gardien d'immeuble », « ... à une autre personne physique ». Les autres modalités de la variable QUALACQ désignent des ventes à un organisme HLM, à une SEM, à une collectivité territoriale ou à une autre personne morale.

Les ventes au locataire occupant ou à un « conjoint, ascendant, descendant du locataire occupant » sont particulières en cela qu'elles peuvent être réalisées alors que le logement n'est pas vacant. Elles sont identifiées spécifiquement dans certains des résultats présentés.

La QUALACQ n'étant disponible que pour les années 2014 à 2022, et sachant que le fichier de l'année N permet d'identifier les ventes de l'année N-1, les ventes HLM à des personnes physiques ont été identifiées pour les années 2013 à 2021 pour les analyses conduites au niveau national. Pour les analyses conduites sur le département du Rhône, la prise en compte de la variable QUALACQ modifie peu les effectifs de ventes HLM identifiées et les années 2011 et 2012 peuvent être prises en compte en s'en tenant à la variable SORTIEPATRIM.

Les effectifs de logements vendus à des personnes physiques au cours de l'année N sont rapportés aux effectifs de logements du RPLS au 1er janvier de la même année pour calculer des taux de vente.

Les données permettent de connaître pour les ventes HLM, comme pour l'ensemble du parc HLM, les caractéristiques physiques, le mode de financement du logement (PLAI, PLUS, PLS, PLI), la catégorie du bailleur. Elles permettent aussi de différencier les ventes à l'occupant, celles à un conjoint, ascendant ou descendant de l'occupant, et celles à une autre personne physique.

Les données RPLS sont par ailleurs géolocalisées. Les traitements ont pu être conduits à différentes échelles locales. En particulier, des analyses cartographiques sont proposées à l'échelle départementale et communale. Des analyses plus détaillées ont également été réalisées sur le département du Rhône et celui de l'Isère.

### 1.1.2. Les prix des logements à partir des données de la base DV3F

Nous mobilisons la source DV3F pour connaître les prix des transactions de logements privés. Pour des raisons d'homogénéité, et également parce que le prix de vente n'est renseigné dans le RPLS que pour 88 % des sorties de logement du parc HLM que nous identifions comme des ventes à des personnes physiques, nous utilisons cette source également pour les prix des ventes HLM.

#### *a. Présentation de la source*

La base DV3F est constituée par le CEREMA à partir des données des services de la publicité foncière. La version V8 de cette base nous a été fournie par la DGALN, Ministère de la Transition Ecologique et des Territoires. La base DV3F recense l'ensemble des transactions immobilières réalisées au cours d'une année. Elle comporte entre autres le prix de la mutation, les caractéristiques physiques du bien, sa géolocalisation, ainsi que des informations sur la nature du vendeur et de l'acquéreur.

Le base DV3F V8 inclut les mutations immobilières réalisées de 2010 à 2022. Le mode de constitution de la base implique cependant qu'une partie seulement des mutations des années 2021 et 2022 sont présentes dans la base. Aussi, nous tenons compte des mutations effectuées jusqu'en 2020 seulement.

#### *b. Traitements et variables utilisées*

Les données disponibles dans les bases DV3F permettent d'identifier les ventes de bailleurs sociaux à une personne physique. Les données concernant les vendeurs et acheteurs sont issues des Fichiers Fonciers et traitées par le CEREMA, qui classe d'une part les personnes physiques, et d'autre part les personnes morales selon différentes catégories (État ou collectivité territoriale, Professionnel du fichier et de l'immobilier, ...). Une des modalités de cette variable permet d'identifier les ventes par des organismes de logement social.

Une autre variable, créée à partir des informations d'exonération de taxe issues des Fichiers fonciers, est utilisée par le CEREMA pour identifier le fait que les logements vendus sont des logements sociaux. Nous l'avons utilisée, d'une part, lorsque la catégorie du vendeur n'est pas renseignée, d'autre part lorsque la catégorie de l'acheteur n'est pas renseignée, mais qu'il ne s'agit pas d'une transaction entre bailleurs sociaux (qui est identifiée via des codes généraux des impôts (CGI) associés à la transaction).

Enfin, d'autres filtres ont été appliqués pour exclure les ventes en VEFA, celles comportant plus de deux logements ou aucun logement, les mutations dont le prix est nul ou égal à 1 euro, et les échanges.

Le prix de la mutation renseigné dans DV3F est un prix en euros TTC, hors frais de notaire. Les variables concernant les caractéristiques physiques des logements sont le type de logement (logement en immeuble collectif ou maison individuelle), la période de construction, le nombre de pièces, la surface habitable, la présence de dépendances. Enfin, l'année de la mutation est prise en compte dans nos analyses pour tenir compte des évolutions du marché du logement sur la période étudiée.

### 1.1.3. Les prix des logements à partir des données du Service de la Publicité Foncière

La mise à disposition de bases de données sur les transactions immobilières ces dernières années comble un vide même si elle soulève un certain nombre de critiques sur l'accessibilité ou la

méthodologie (Coulondre, 2018, Boulay et Casanova-Enault, 2021). Ces bases ont également pour limite de ne débiter qu'au début des années 2010. Revenir à la source, c'est-à-dire aux services de la publicité foncière (SPF) permet de remonter au début des années 2000 et donc de mieux saisir les tendances longues de la vente HLM, aussi bien au niveau macro qu'à l'échelle de la résidence. Le faible recul des autres bases disponibles empêche par exemple de faire ressortir la hausse des ventes au début des années 2010 et de la mettre en perspective avec les évolutions postérieures à la loi ÉLAN. Par ailleurs, les processus longs comme les reventes apparaissent mieux en croisant SPF et DV3F, grâce à une période d'observation deux fois plus longue que celle de la base DV3F seule, et en permettant de suivre les logements qui avaient fait l'objet d'une vente HLM dans le courant des années 2000. Enfin, la publicité foncière fournit quelques données sur les acheteurs (année de naissance, fait d'acheter en couple ou non) qui enrichissent la connaissance du public de la vente HLM.

La Publicité foncière constitue le socle des bases de données sur la propriété foncière (DV3F, cadastre). Elle enregistre toutes les transactions relatives aux transferts de propriété envoyés par les notaires qui ont l'obligation de transmettre une copie des actes translatifs de propriété qu'ils ont rédigés. Elle recense ainsi toutes les ventes et pas seulement celles aux personnes physiques. Dans son étude sur la vente HLM d'octobre 2019, l'Ancols souligne que la vente de logements sociaux à des personnes physiques est un sujet d'actualité pour les Organismes de Logement Social (OLS) et qu'elle leur donne des marges de manœuvre financières supplémentaires. Dans son argumentation, elle précisait que cette politique offrait des solutions d'accession à la propriété aux ménages les plus modestes. En ne mettant l'accent que sur les ventes à des personnes physiques, elle omettait toutefois les ventes inter-bailleurs (politique de concentration), aux collectivités territoriales et aux sociétés immobilières qui, du point de vue comptable, représentent une source de revenus très importante.

Contrairement aux autres sources pour lesquelles il existe des bases de données constituées, les SPF fournissent seulement des fichiers pdf issus du Fichier informatisé des données juridiques immobilières (FIDJI). Il est donc nécessaire de saisir les formalités manuellement. De ce fait, une sélection a été réalisée. Le choix s'est porté sur les six bailleurs les plus importants du Rhône (71 % du parc social du département du Rhône en 2017), deux ESH et quatre OPH, qui constituent donc le corpus de données sur la période 2001-2021.

Les services de la Publicité foncière du Rhône ont fourni, pour chaque bailleur, un relevé des formalités publiées sur la période ainsi qu'un récapitulatif des formalités. L'ensemble représente plusieurs milliers de pages. Le fichier ainsi reconstitué comprend plus de 7700 lignes qui reprennent les données des relevés de formalités à savoir pour chaque acte translatif de propriété : la date de l'acte et de son dépôt, la nature de l'acte (vente, achat), la référence de l'enlissement, le nom du donateur et donataire<sup>7</sup> (personne ou raison sociale) avec date de naissance ou numéro Siren, la localisation de l'immeuble (commune, référence cadastrale) et le prix. Dans le cas des ventes en bloc, il y a une ligne par vente (et donc plusieurs biens sur la même ligne).

#### 1.1.4. Sources complémentaires

Les chiffres présentés dans ce rapport font également appel aux données du Recensement de la Population, disponibles jusqu'à l'année 2018, d'où sont extraits les effectifs communaux de logements

<sup>7</sup> Rappelons que l'anonymisation des données et la protection des données personnelles sont détaillées dans le plan de gestion des données du projet.

pour le calcul des taux de logements sociaux. Ces taux sont calculés comme le ratio de l'effectif des logements enregistrés au RPLS et de celui des logements dénombrés au recensement de population.

Les découpages communaux, les *shapefiles*<sup>8</sup> des départements et des communes ont été mobilisés pour la production cartographique. Les *shapefiles* des IRIS ont été utilisés pour recoder la géolocalisation des transactions dans la base DV3F. La composition communale des EPCI a également été mobilisée.

## 1.2. Approche qualitative de terrain

Les méthodes qualitatives mobilisées sont les suivantes :

-Une bibliographie centrée sur le sujet et le territoire, ainsi que des éléments de littérature grise recueillis pendant l'enquête ont enrichi l'analyse, en plus de la base bibliographique réalisée pour le compte de l'USH sur la vente HLM en amont de ce programme de recherche (Gimat et al., 2020)

-Les **entretiens auprès des acteurs institutionnels**, bailleurs, collectivités locales, et organismes inter-bailleurs, visent à appréhender les logiques de la vente HLM, de la mise en place des plans de ventes au suivi des copropriétés après la vente, en passant par l'ensemble du processus de commercialisation, et à situer ces logiques dans les enjeux locaux des politiques de l'habitat. Parmi eux, 33 entretiens avec des bailleurs (chez 7 organismes différents), un avec le commercialisateur Quadral transactions, et 12 avec des représentants de collectivités (regroupant 16 personnes) ont été réalisés dans le Rhône, notamment dans la Métropole de Lyon et à Tarare et Amplepuis. En Isère, le corpus regroupe 9 entretiens avec des bailleurs (dans quatre organismes différents) et 13 avec des représentants de collectivités locales (regroupant 17 personnes) dans l'agglomération grenobloise, dans le pays voironnais (CAPV), dans la communauté d'agglomération des portes de l'Isère (CAPI) et dans le Grésivaudan, ainsi qu'avec la DDT. Soit 68 entretiens avec des acteurs institutionnels. Certains faisaient partie de ceux qui avaient répondu à l'AMI mais ce n'est pas le cas de tous les organismes et collectivités interrogés. Un séminaire de restitution du programme organisé en septembre 2023, riche de longs temps d'échange a également complété le corpus d'entretiens (Annexe 4).

Lors des visites chez les organismes bailleurs ou les collectivités, des **documents** internes ont été recueillis et exploités avec l'accord des intéressés. Il s'agit de documents ayant trait aux politiques et stratégies de ventes de logements sociaux : archives, rapports internes, correspondance, données sur le patrimoine de l'organisme, plans de vente, délibérations sur les ventes réalisées, etc., bref de tout document écrit ayant trait aux politiques et stratégies de ventes de logements sociaux. Ils ne sont pas listés ici mais cités au fil du texte.

-Les **entretiens auprès d'habitants**, locataires et propriétaires. Une campagne d'entretiens a été menée auprès de 42 ménages ayant acheté leur logement après la mise en vente par le bailleur social, de nouveaux arrivants dans la résidence, ou encore de locataires HLM dans des résidences ayant fait l'objet de telles mises en vente. L'objectif n'était pas de faire des monographies de résidences mais de diversifier les situations. Les ménages ont donc été interrogés dans 15 résidences différentes. Les résidences étudiées sont situées à Lyon (Lyon 3 et Lyon 8), Villeurbanne, Neuville-sur-Saône et Tarare. Des informations complémentaires sur ce corpus sont apportées dans le chapitre 3.4. Contrairement à ce qui avait été envisagé, les organismes n'ont pas facilité l'accès aux locataires et nous avons mené

<sup>8</sup> Fichiers de forme, dans les systèmes d'information géographique

l'enquête soit en sollicitant directement les ménages en porte-à-porte, soit en passant par d'autres intermédiaires comme les associations de locataires.

Les entretiens ont été enregistrés et retranscrits. Chaque retranscription inclut un bref descriptif (date, lieu, durée, précisions sur la personne enquêtée et sa fonction si elle appartient à une institution en lien avec la vente HLM). Un tableau récapitulatif des entretiens, en annexe 2, recense tous ceux réalisés. La liste et la grille des entretiens sont également fournies en annexe 3.

### 1.3. Difficultés rencontrées

#### 1.3.1. Effectifs de ventes élevés

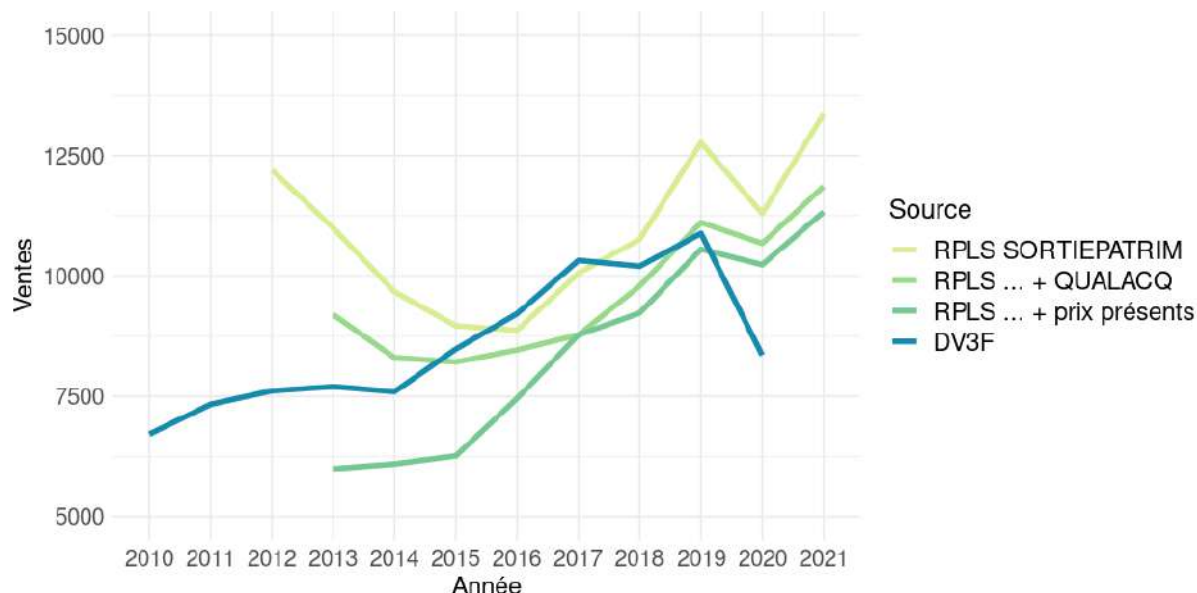
Dans le RPLS, la variable QUALACQ permettant d'identifier des ventes à des personnes physiques au sein des « Autres ventes » n'est présente qu'à partir du millésime 2014, qui recense les ventes HLM réalisées en 2013. On peut penser que pour cette première année, cette variable n'a pas toujours été bien renseignée. Ainsi, nous avons constaté, pour l'année 2013, la présence de 1 163 ventes déclarées par trois bailleurs dans les départements 04 et 78. Ces effectifs de vente semblent peu conformes à la taille du parc de ces bailleurs dans les localisations concernées. Aussi avons-nous exclu ces 1 163 ventes des traitements que nous avons effectués.

#### 1.3.2. Discordances entre les données

Les ventes HLM sont identifiées d'une façon totalement différente dans le RPLS et dans les bases DV3F. La figure 1 présente, par année, l'effectif des ventes HLM identifiées selon les deux sources, et en tenant compte ou pas de la variable QUALACQ (ventilation fine de la qualité de l'acquéreur), et de la présence du prix de vente dans la source RPLS.

Plus précisément, la courbe « DV3F » présente les effectifs de vente par année sur la période 2010-2020, suivant la définition des ventes HLM présentée précédemment pour cette source. Les trois autres courbes présentent des effectifs issus du RPLS, avec trois définitions : (1) à partir de 2012<sup>9</sup>, sur la base des modalités « ventes à l'occupant » et « autres ventes » de la variable SORTIEPATRIM ; la modalité « autres ventes » inclut des ventes à des collectivités territoriales ou autres personnes morales hors bailleurs sociaux, (2) à partir de 2013, même définition en restreignant les « autres ventes » aux ventes à des personnes physiques via la variable QUALACQ, (3) même définition en ajoutant la condition que le prix de vente doit être renseigné, au cas où l'absence de prix signifierait qu'il s'agit d'une autorisation de vente et non d'une vente effective, comme suggéré dans le rapport du CGEDD (Leblanc-Laugier, Tardivon, 2014).

<sup>9</sup> Les données du RPLS 2011 donnent un effectif de vente supérieurs à 72 000 unités.



**Figure 1** : Effectifs des ventes HLM en France par année selon DV3F et RPLS

**Source** : RPLS 2011-2022 et DV3F V8.

**Lecture** : Chaque courbe indique les effectifs de ventes HLM identifiés selon une source et une définition différente. Les courbes couvrent des périodes différentes, en fonction des dates couvertes pour chaque définition.

RPLS SORTIEPATRIM : fichier RPLS, sélection des ventes HLM sur la base de la variable SORTIEPATRIM

RPLS ... + QUALACQ : fichier RPLS, sélection des ventes HLM sur la base de la variable SORTIEPATRIM et de la variable QUALACQ

RPLS ... + QUALACQ : fichier RPLS, sélection des ventes HLM sur la base de la variable SORTIEPATRIM, de la variable QUALACQ, et de la présence d'un prix de vente

DV3F : fichier DV3F V8, sélection des ventes HLM sur la base du vendeur « bailleur social » et de l'acquéreur « personne physique ».

On note des écarts entre les effectifs issus de DV3F et ceux issus du RPLS, mais aussi une convergence des deux sources au cours du temps. Les effectifs de ventes HLM d'après la source DV3F sont en 2019 proches de ceux calculés à partir de la définition principale de la source RPLS. Ils sont sous-estimés en 2020, possiblement parce que toutes les données des transactions de cette année n'ont pas encore été intégrées dans la base DV3F V8. Cependant, des analyses à un niveau géographique plus fin (par commune) montrent que les divergences entre les deux sources peuvent être importantes au niveau désagrégé et que le sens des écarts n'est pas toujours le même.

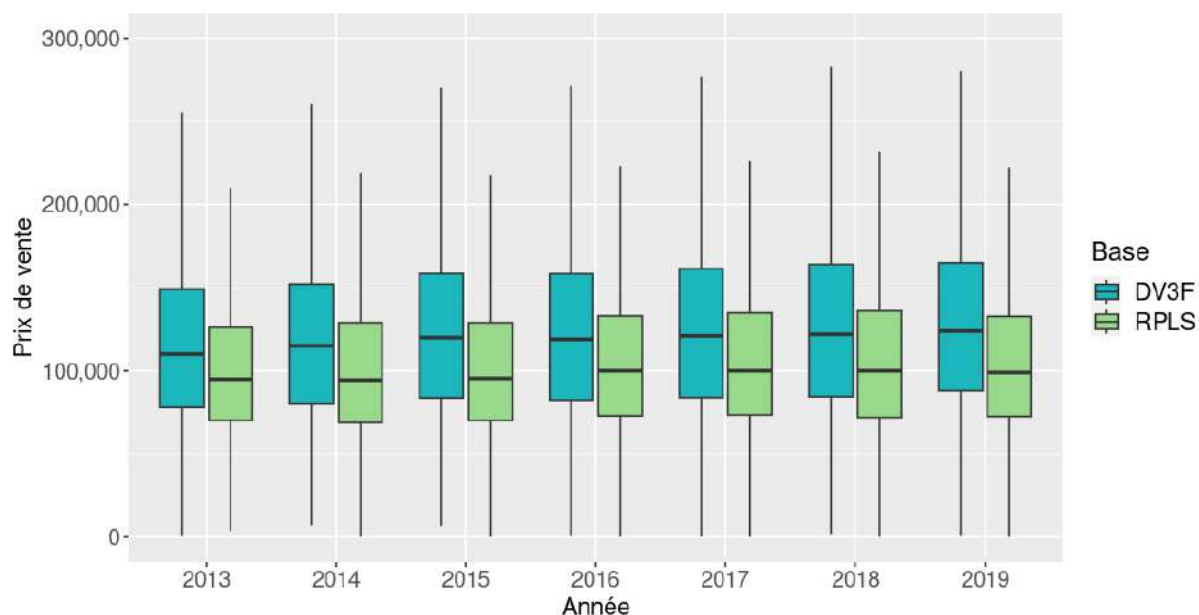
Le rapport du Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD) mentionnait déjà la difficulté d'identifier les ventes HLM avec les sources de données existant à ce moment (Leblanc-Laugier, Tardivon, 2014). Le RPLS vient pallier ce manque, mais les divergences entre sources déjà pointées dans ce rapport demeurent. On peut penser que les données RPLS, déclarées directement par les bailleurs sociaux, sont plus fiables que celles de la base DV3F. Cependant, le rapport du CGEDD indique que dans certains cas, les organismes déclarent une vente même s'il s'agit seulement d'une autorisation de vente.

Sur la base du RPLS, plusieurs définitions des ventes HLM sont possibles. Les courbes de la figure 1 suggèrent que si on ne tient pas compte de la variable QUALACQ pour effectuer une sélection au sein des « Autres ventes » (variable SORTIEPATRIM), les effectifs des ventes HLM sont surestimés, au niveau national, d'environ 2 000 unités. Cette surestimation s'est réduite au fil du temps, ce qui suggère une plus grande attention portée à ces différentes modalités dans les déclarations des

bailleurs. Enfin, on constate une diminution au cours du temps de l'effectif des ventes à une personne physique pour lesquelles le prix n'est pas renseigné.

La définition que nous adoptons dans cette étude, basée sur la combinaison des variables SORTIEPATRIM et QUALACQ, semble donc permettre une mesure fiable des effectifs de vente, surtout en fin de période.

Enfin, nous avons également constaté des divergences sur les prix des ventes HLM renseignés dans le RPLS et dans les fichiers DV3F. La figure 2 montre que les prix renseignés dans le RPLS ont une distribution décalée vers le bas par rapport aux prix de la base DV3F. L'écart porte particulièrement sur le haut de la distribution. Nous n'avons pas trouvé d'explication à ces écarts.



**Figure 2 :** Distribution des prix des ventes HLM par année selon DV3F et RPLS.

**Lecture :** Dans le RPLS, la médiane des prix des ventes HLM de 2013 est légèrement inférieure à 100 000 euros, 25 % des ventes ont un prix inférieur à 70 000 euros, et 25 % ont un prix supérieur à 125 000 euros.

## Chapitre 2. La vente HLM dans les marchés immobiliers. Une analyse multiscale : France, Auvergne-Rhône-Alpes, Isère, Rhône

### 2.1. Les ventes HLM à des personnes physiques en France : état des lieux et évolution

Les résultats qui suivent portent sur les ventes de logements HLM à des particuliers déclarées par les bailleurs sociaux dans les fichiers RPLS. Le tableau 1 présente les effectifs de vente, les effectifs du stock de logements, les taux de vente à des personnes physiques, et la part de ces ventes concernant le locataire en place.

Dans le cadre de la loi ÉLAN votée en 2018, le gouvernement français s'est 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 (inférieur à 10 000 unités) et cette période a été marquée 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. À partir de 2019, les effectifs de ventes dépassent les 10 000 logements par an. La décrue observée en 2020 s'explique a priori par la crise sanitaire liée au Covid. En 2021, plus de 11 700 logements HLM ont été vendus à des particuliers, soit 2,3 % du stock existant d'habitat social, sachant que tous les logements du parc existant ne sont pas cessibles. Sont exclus par exemple les logements de moins de dix ans et les plus énergivores. Ces ventes ont été réalisées dans un contexte de croissance très modérée du parc total de logements sociaux, avec un taux de croissance annuel de l'ordre de 1,5 %. Cela se traduit par des taux de vente en croissance d'environ 10% par an (si on exclut l'année 2020) à partir de 2018.

Enfin, le taux de vente à l'occupant (ou à un conjoint, ascendant ou descendant du locataire occupant, cas dans lesquels la vente peut se faire alors que le logement est occupé) au sein des ventes à des personnes physiques (PP) a globalement chuté au cours de la période (Tableau 1 et Figure 3). En fait, les effectifs de ventes à l'occupant sont supérieurs en fin de période à ce qu'ils étaient en 2014 ou 2015, mais les ventes à d'autres personnes physiques ont connu une forte hausse (+ 51 % en 2020 par rapport à 2013), d'où la baisse de la part des ventes à l'occupant.

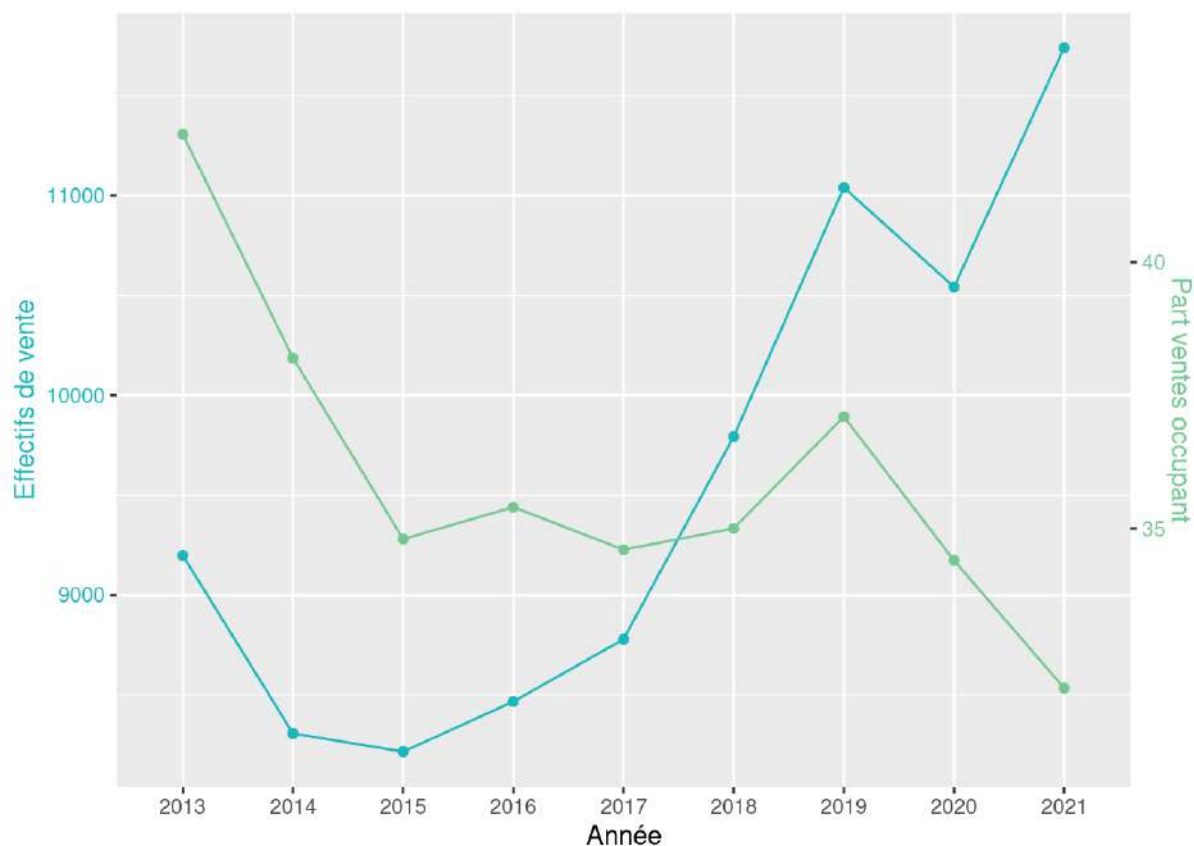
|                              | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019   | 2020   | 2021   |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Effectifs des ventes à PP    | 9198  | 8306  | 8 215 | 8 466 | 8 778 | 9 793 | 11 041 | 10 543 | 11 741 |
| Effectifs HLM (milliers)     | 4541  | 4 594 | 4 644 | 4744  | 4 804 | 4 878 | 4973   | 5025   | 5064   |
| Taux de vente à PP (%)       | 0,202 | 0,180 | 0,177 | 0,178 | 0,183 | 0,201 | 0,222  | 0,210  | 0,232  |
| Part des ventes à l'occupant | 42,4  | 38,2  | 34,8  | 35,4  | 34,6  | 35,0  | 37,1   | 34,4   | 32,0   |

**Tableau 1** : Effectifs de logements sociaux et de ventes à des personnes physiques en France de 2013 à 2021

**Source** : RPLS 2013 à 2022

**Lecture** : Au 1er janvier 2014, le parc de logements sociaux était constitué de 4 594 000 unités. Au cours de l'année 2014, 8 306 logements sociaux ont été vendus à des personnes physiques, qui représentent 0,180 % des logements présents au 1er janvier de cette année. Les ventes à l'occupant incluent les ventes à un conjoint, ascendant ou descendant du locataire occupant.

Les ventes de logements HLM à des personnes physiques sont inégalement réparties entre les bailleurs. Sur un total de 823 bailleurs présents au moins une année sur la période observée<sup>10</sup>, 521 ont fait au moins une vente entre 2013 et 2021, soit 63,3 %.



**Figure 3 :** Effectifs de vente HLM et part des ventes à l'occupant (ou à un conjoint, ascendant ou descendant) par année en France

**Source :** RPLS 2014-2022

**Lecture :** En 2019, on dénombre 11 041 ventes de logements sociaux dont 37,1 % à l'occupant (ou à un conjoint, ascendant ou descendant).

En 2013, 374 bailleurs (49,1 % des bailleurs présents) ont fait au moins une vente. En 2021, ils étaient 318 (51,6 % sur un total de 616 bailleurs). Si les effectifs vendus ont augmenté au cours de la période, cela est donc plutôt dû à une augmentation des ventes par bailleur, puisque la part des bailleurs vendant des logements n'a que peu varié au cours de la période. Entre 2013 et 2021, cette part n'a augmenté que de 2,5 points de pourcentage. Elle était à un minimum de 45,2 % en 2018, et un maximum à 51,6 % en 2021, valeur qui s'explique sans doute pour partie par des ventes n'ayant pu être réalisées en 2020.

<sup>10</sup> 547 organismes sont présents dans RPLS sur toute la période, 662 au moins 7 années.

## 2.2. Identification et caractérisation des bailleurs sociaux ayant effectué des ventes HLM en France

Il est intéressant de mener cette même analyse des évolutions en distinguant les deux principaux types de bailleurs, ESH et OPH. On constate tout d'abord que le stock de logements des ESH, initialement inférieur à celui des OPH, a eu un taux de croissance supérieur (avec des taux supérieurs à 2 % de 2016 à 2019), ce qui conduit en 2021 les ESH et les OPH à avoir des parcs de taille comparable (Tableau 2).

Les ESH ont, sur toute la période, des taux de vente supérieurs à ceux des OPH, avec des valeurs plus de deux fois supérieures en début de période. En 2021, le taux de vente HLM de l'ensemble des ESH a été de 3,3 ‰, contre 1,4 ‰ pour les OPH. Globalement sur la période, les ESH ont vendu 55 374 logements à des personnes physiques, et les OPH 26 056. En revanche, les comportements en termes de part des ventes réalisées au profit des locataires en place ne se différencient pas entre ESH et OPH.

|                                             | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  |
|---------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>OPH</b>                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Effectifs de ventes PP                      | 3 019 | 2 748 | 2 622 | 2 901 | 2 741 | 2 751 | 3 087 | 2 862 | 3 325 |
| Effectifs HLM (milliers)                    | 2241  | 2253  | 2274  | 2306  | 2306  | 2315  | 2338  | 2344  | 2319  |
| Taux de ventes à PP (%)                     | 0,135 | 0,122 | 0,116 | 0,126 | 0,119 | 0,119 | 0,132 | 0,122 | 0,143 |
| Ventes à l'occupant parmi les ventes PP (%) | 45,6  | 36,4  | 33,4  | 32,5  | 36,5  | 33,6  | 29,5  | 28,4  | 32,4  |
| % d'OPH avec au moins 1 vente               | 57,1  | 62,2  | 60,6  | 63,3  | 60,9  | 60,2  | 63,0  | 59,3  | 68,3  |
| <b>ESH</b>                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| Effectifs de ventes PP                      | 5 616 | 5135  | 5193  | 5071  | 5605  | 6622  | 7356  | 7 055 | 7 721 |
| Effectifs HLM (milliers)                    | 1 967 | 1996  | 2018  | 2060  | 2104  | 2222  | 2288  | 2 316 | 2 342 |
| Taux de ventes à PP (%)                     | 0,286 | 0,257 | 0,257 | 0,247 | 0,266 | 0,298 | 0,321 | 0,304 | 0,33  |
| Ventes à l'occupant parmi les ventes PP (%) | 41,7  | 39,6  | 35,9  | 37,6  | 34,3  | 34,4  | 40,5  | 35,5  | 31,3  |
| % d'ESH avec au moins 1 vente               | 74,9  | 71,8  | 73,3  | 75,2  | 72,1  | 70,7  | 67,7  | 73,0  | 78,7  |

**Tableau 2 : La vente de logements sociaux en France de 2013 à 2021**

**Source :** RPLS 2013 à 2022

**Lecture :** Au 1er janvier 2014, le parc de logements sociaux des OPH était constitué de 2 253 000 unités. Au cours de l'année 2014, 2 748 logements sociaux ont été vendus à des personnes physiques par les OPH, ce qui représente 0,122 % des logements présents dans leur stock au 1er janvier de cette année. Parmi ces ventes, 36,4% étaient des ventes directes à l'occupant ou à un conjoint, ascendant, ou descendant. En 2014, 62,2 % des OPH ont vendu au moins un logement social à une personne physique.

Le tableau 3 présente les effectifs des bailleurs, leur type et leur stock selon le nombre de logements vendus sur l'ensemble de la période. Parmi les 521 bailleurs qui ont vendu au moins un logement à une personne physique, la moitié en a vendu moins de 48 en 9 ans, soit un maximum de 5 logements par an. 198 bailleurs (soit 38,0 % de ceux qui vendent) ont vendu au moins 90 logements en neuf ans. Parmi eux, 34,8% sont des OPH (soit un peu plus que leur part, 31,8 %, dans l'ensemble des bailleurs). Enfin, 48 bailleurs ont vendu plus de 500 logements à des personnes physiques sur la période. 12 d'entre eux sont des OPH, qui ont vendu en moyenne 662 logements, contre 1003 pour les 34 ESH, parmi lesquels 13 ont vendu plus de 1000 logements. Ainsi, les taux de vente élevés pour les ESH pris dans leur ensemble sont a priori tirés par quelques organismes ayant des effectifs de vente élevés.

Sans grande surprise, les organismes qui vendent le plus de logements ont aussi un parc de plus grande taille : en moyenne, les bailleurs détiennent 6300 logements (avec une grande hétérogénéité) ; ceux qui ont vendu au moins 90 logements, soit 10 logements par an en moyenne sur la période, ont un parc de l'ordre de 15 000 logements ; enfin les 48 bailleurs qui ont vendu plus de 500 logements ont un parc moyen de 27 000 logements. Finalement, les taux de vente ne varient que marginalement entre ces catégories de bailleurs, avec un taux de vente médian de 2,9 ‰ sur l'ensemble des bailleurs ayant vendu au moins un logement, 2,9 ‰ également parmi ceux qui en ont vendu au moins 90, et 3,7 ‰ pour ceux qui en ont vendu plus de 500. Seuls 14 bailleurs ont un taux de vente supérieur à 1% de leur parc. Il s'agit de bailleurs ayant un parc de taille plutôt réduite (avec une moyenne de 495 logements), et non de bailleurs vendant des effectifs importants.

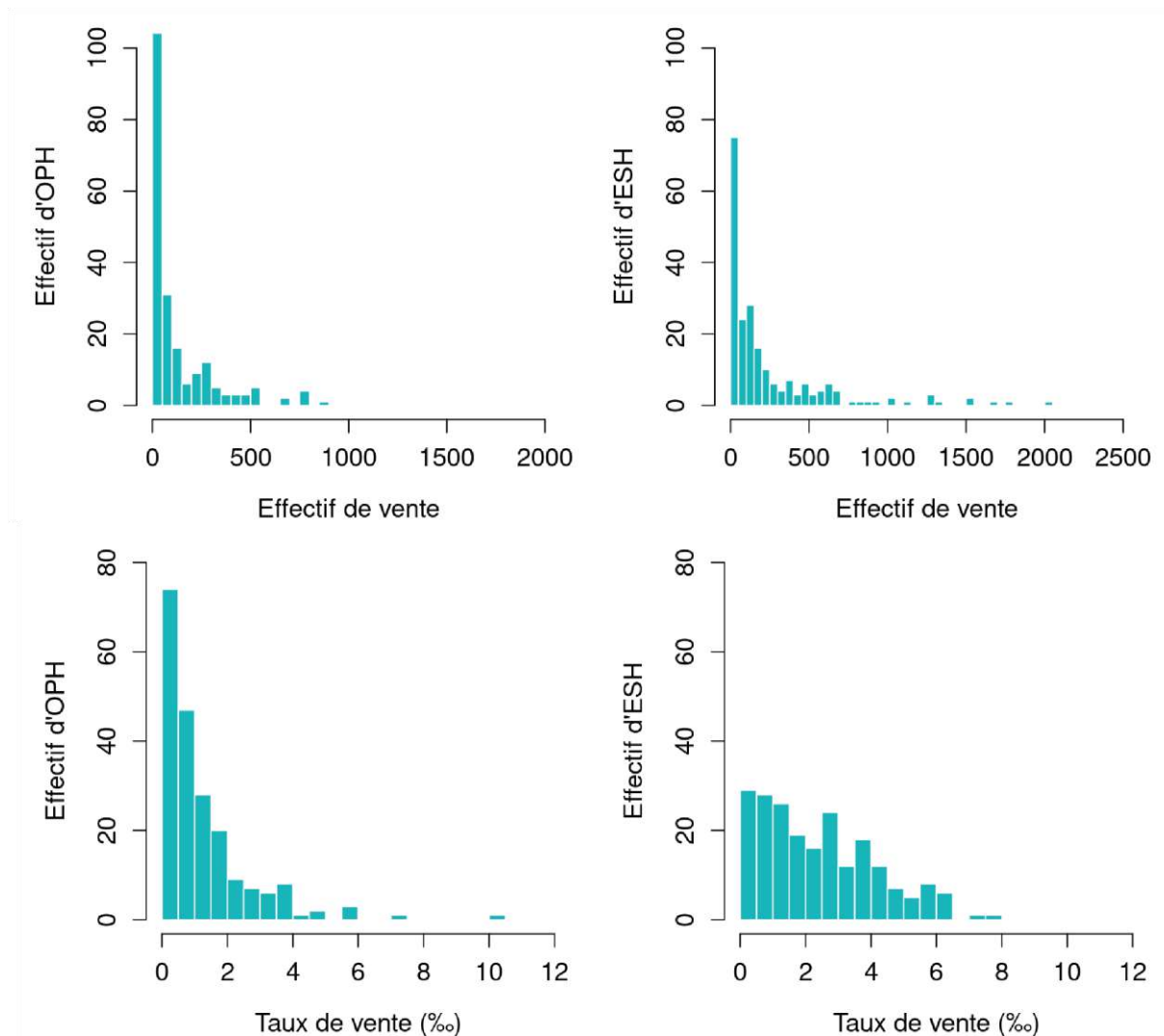
|                          | Tous bailleurs | Bailleurs ayant réalisé des ventes HLM |                  |                   |                    |        |        |
|--------------------------|----------------|----------------------------------------|------------------|-------------------|--------------------|--------|--------|
|                          |                | Au moins une vente                     | De 1 à 47 ventes | 90 ventes et plus | 500 ventes et plus |        |        |
|                          |                |                                        |                  |                   | Tous               | OPH    | ESH    |
| Effectif de bailleurs    | 823            | 521                                    | 258              | 198               | 48                 | 12     | 34     |
| dont OPH (effectif)      | 262            | 207                                    | 103              | 69                | 12                 | 12     | 0      |
| dont ESH (effectif)      | 252            | 213                                    | 71               | 118               | 34                 | 0      | 34     |
| Type de bailleurs        |                |                                        |                  |                   |                    |        |        |
| OPH (en%)                | 31,8           | 39,7                                   | 39,9             | 34,8              | 25,0               | 100,0  | 0,0    |
| ESH (en%)                | 30,6           | 40,9                                   | 27,5             | 59,6              | 70,8               | 0,0    | 100,0  |
| Stock moyen par bailleur | 6 299          | 8 583                                  | 3 898            | 15 240            | 27 009             | 20 864 | 29 607 |
| Effectif de ventes moyen | 105            | 165                                    | 15               | 393               | 914                | 662    | 1003   |
| Taux de vente médian (‰) | 0,44           | 2,92                                   | 3,07             | 2,90              | 3,75               | 3,68   | 3,65   |

**Tableau 3 :** Caractéristiques des bailleurs selon leur volume de vente en France (2013-21)

**Source :** RPLS 2013 à 2022

**Lecture :** Dans les fichiers RPLS, 823 bailleurs sont présents au moins une fois entre 2013 et 2022. Parmi eux, 521 ont vendu au moins 1 logement de leur parc à une personne physique. Ces bailleurs ont un stock moyen de 8583 logements et ont vendu en moyenne 165 logements sur la période 2013-2022.

Les histogrammes de la figure 4 présentent la distribution des effectifs de vente et des taux de vente pour les OPH et les ESH ayant effectué au moins une vente. Ils mettent en évidence le plus grand nombre d'ESH ayant effectué plus de 100 ventes, ainsi que des taux de vente plus élevés pour les ESH que pour les OPH.



**Figure 4 :** Distribution des effectifs et des taux de vente annuels moyens pour les OPH (colonne de gauche) et les ESH (colonne de droite) en France

**Source :** RPLS 2013 et 2022

### 2.3. La géographie de la vente HLM en France

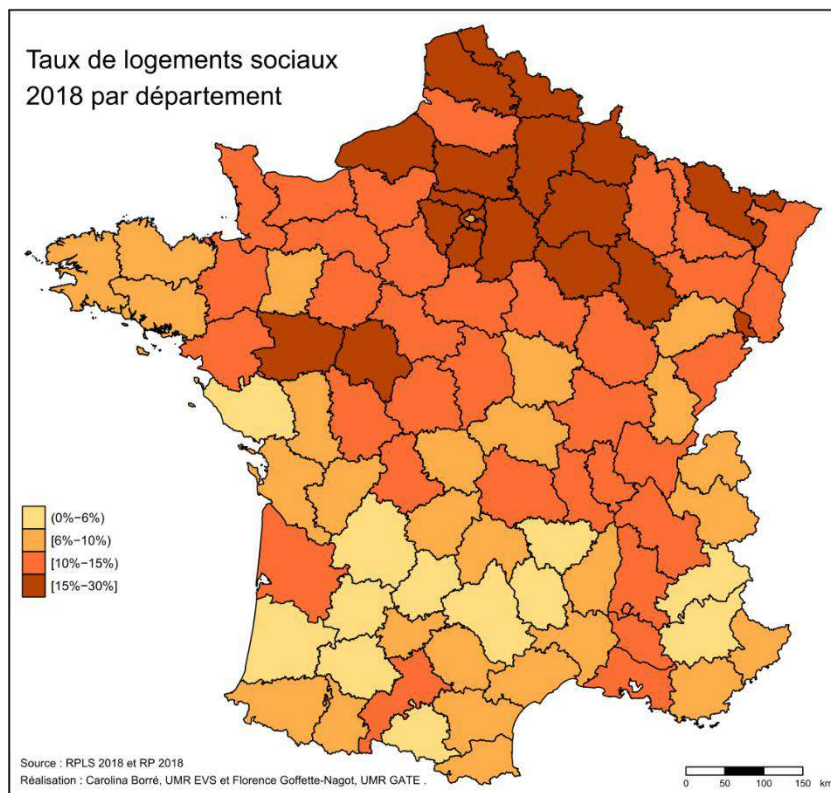
Au-delà de ces réalités quantitatives, peu d'informations sont aujourd'hui disponibles sur la spatialisation de ces ventes. Comment se répartissent-elles sur le territoire et selon quelles logiques ? Où sont-elles les plus nombreuses en termes absolus et en proportion du parc de logements sociaux ? Nous proposons pour donner quelques premiers éléments de réponse à ces questions une lecture départementale et communale de la vente HLM sur la période 2013-2021, sur la base des données du Répertoire du logement social (RPLS)

Avant de présenter la répartition géographique des ventes de logements sociaux, nous donnons quelques éléments de cadrage sur la répartition géographique du parc de logement social, sur la base des effectifs en 2018.

#### 2.3.1. Le parc de logements sociaux dans l'espace français

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. Rappelons que l'habitat social est surtout présent

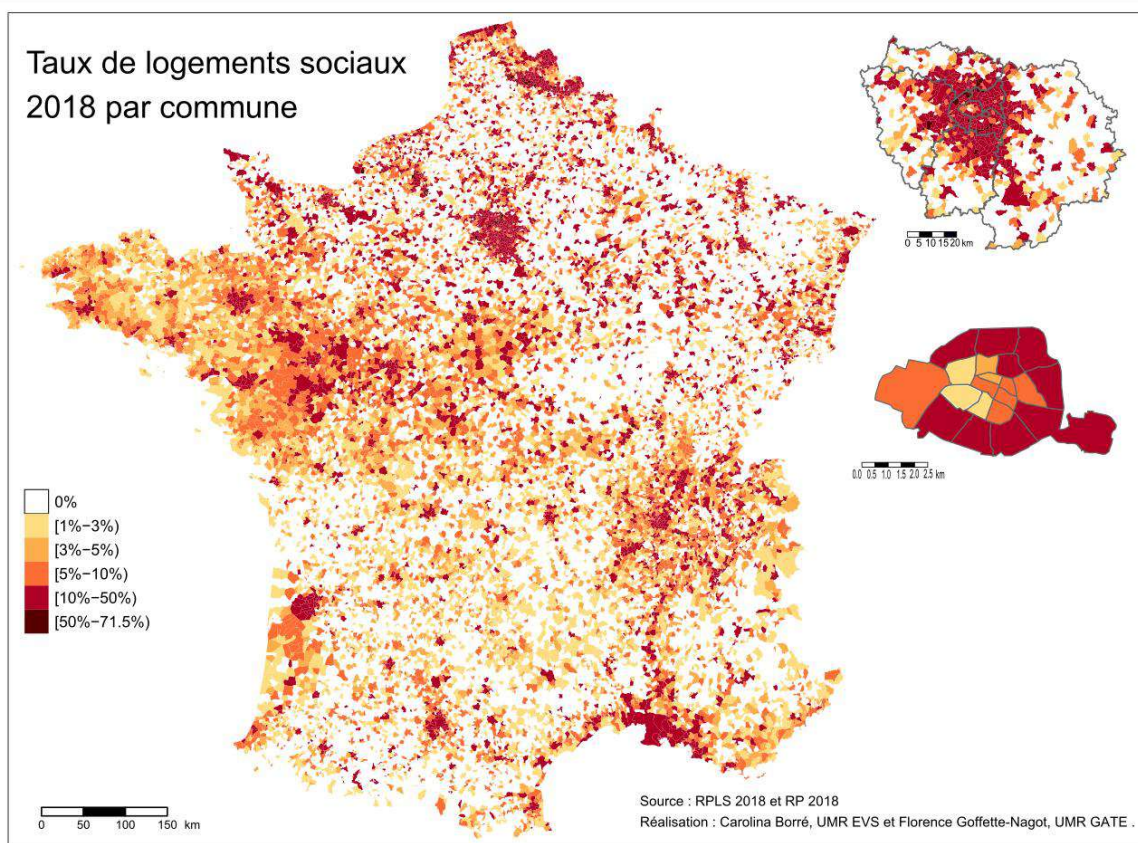
dans la moitié nord de la France, en particulier dans les régions anciennement industrialisées, et dans les pôles urbains majeurs. À l'inverse, la part des logements sociaux dans le stock de logements est faible, inférieure à 6 %, dans de nombreux départements ruraux des régions Provence-Alpes-Côte-d'Azur, Occitanie et Nouvelle-Aquitaine (Figure 5).



**Figure 5 :** Taux de logements sociaux en France par département en 2018

**Sources :** RPLS et Recensement général de la population, INSEE

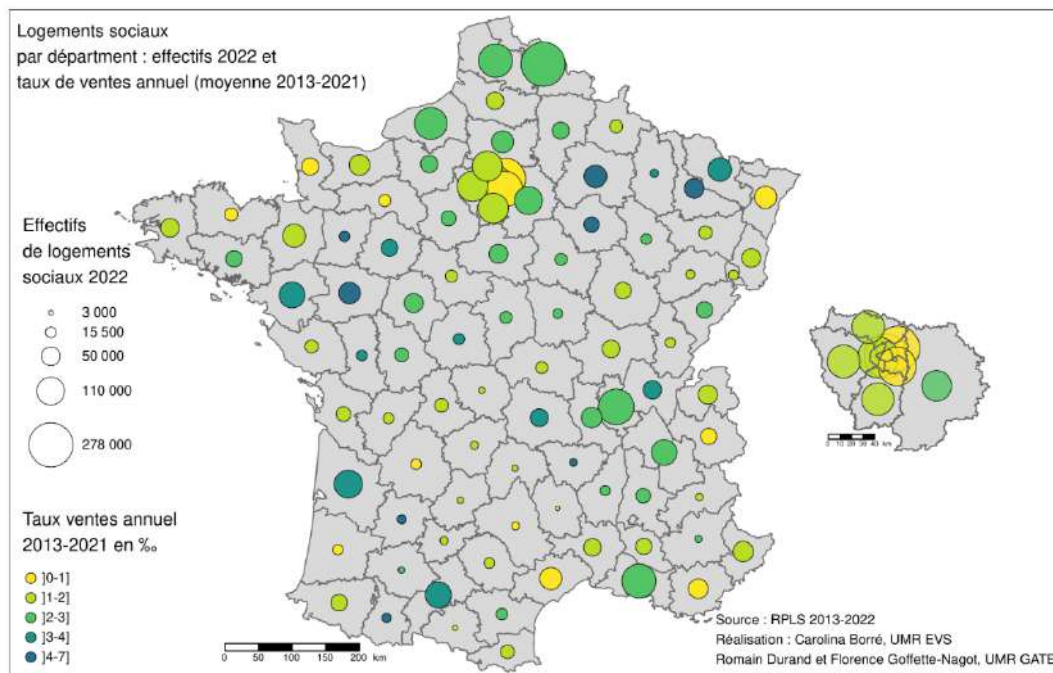
La distribution spatiale de l'habitat social à l'échelle des communes montre également une présence significative, même si plus diffuse, des logements HLM en Bretagne et dans les Pays de la Loire, ainsi que dans une moindre mesure en Auvergne-Rhône-Alpes (Figure 6). En revanche, dans le quart nord-est, le parc HLM est resté concentré dans les agglomérations urbaines mais quasi-absent des communes rurales.



**Figure 6 : Taux de logements sociaux par commune en France en 2018**  
Source : RPLS

### 2.3.2. La vente de logements sociaux dans l'espace français

Sur la période 2013-2021, notre enquête montre que les départements où les taux de vente sont parmi les plus élevés (6,44 ‰ dans le Lot-et-Garonne, 4,56 ‰ en Haute-Loire) sont ceux qui sont peu pourvus en logements sociaux (Figure 7). Même si la réalité quantitative de ces cessions est très faible 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 de tourisme.



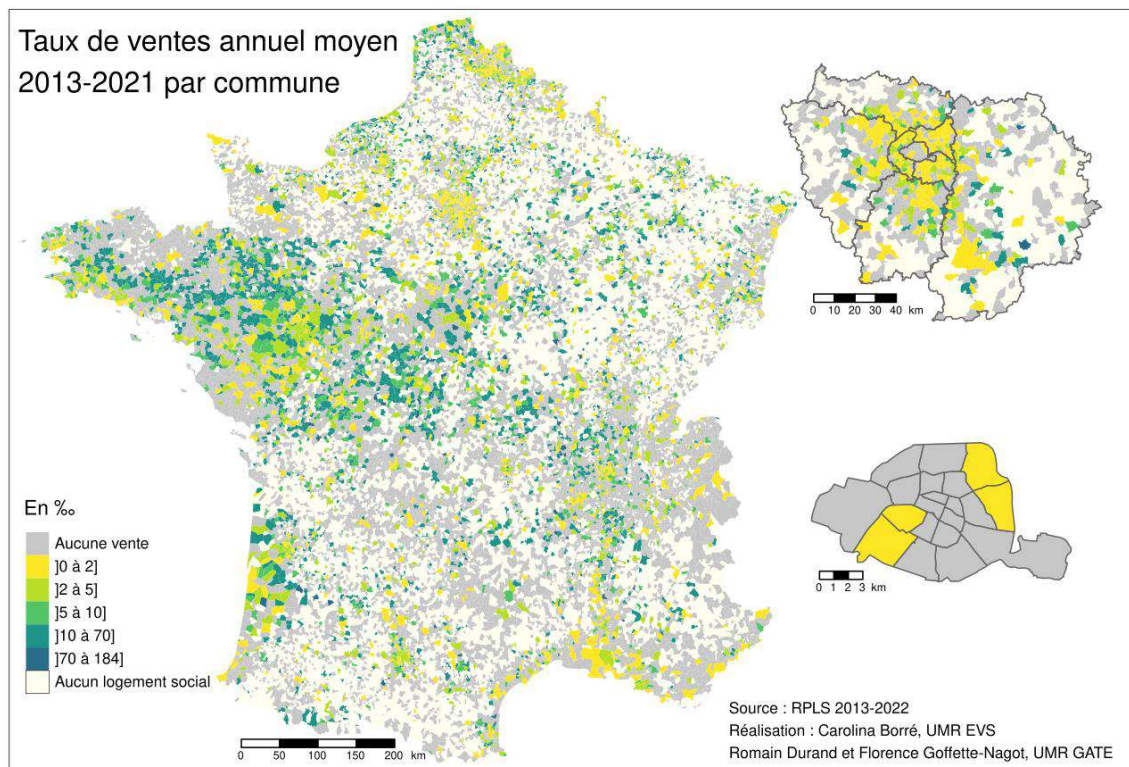
**Figure 7 : Vente de logements sociaux en France par département de 2013 à 2021**

**Source :** RPLS

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 5,05 ‰ et 4,21 ‰ du parc social – représentant localement 14,1 % et 24,4 % du parc total de logement – ont été vendus. Les taux de vente sont également élevés dans des départements plus ruraux des Pays de la Loire (Mayenne, Sarthe, Maine-et-Loire), sur des territoires assez étendus où la part de logements sociaux est importante au regard de la situation observée dans d'autres territoires à dominante rurale.

A contrario, ces cartes montrent que le taux de vente annuel moyen est inférieur à 1 ‰ dans 15 départements (Bas-Rhin, Hérault, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne, Var, Manche, etc.) et qu'il est compris entre 1 et 2 ‰ dans 35 départements (Bouches-du-Rhône, Finistère, Hauts-de-Seine, etc.).

La carte des taux de vente annuels moyens sur la période 2013-2021 à l'échelle communale (Figure 8) 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, ont globalement plutôt préservé leur parc (taux de vente annuel moyen inférieur à 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, notons que les communes enregistrant des taux supérieurs à 70 ‰ 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.

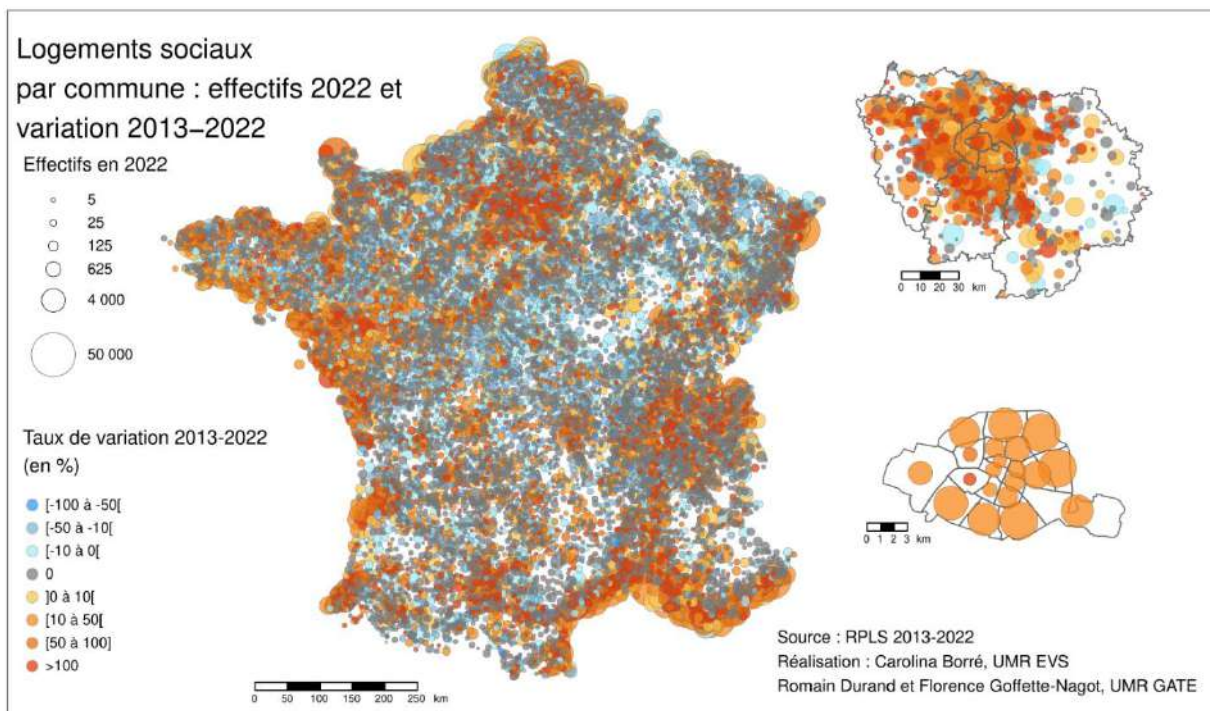


**Figure 8 :** Taux de vente de logements sociaux par commune en France (2013-21)

Source : RPLS

### 2.3.3. Evolution du parc de logements sociaux dans l'espace français

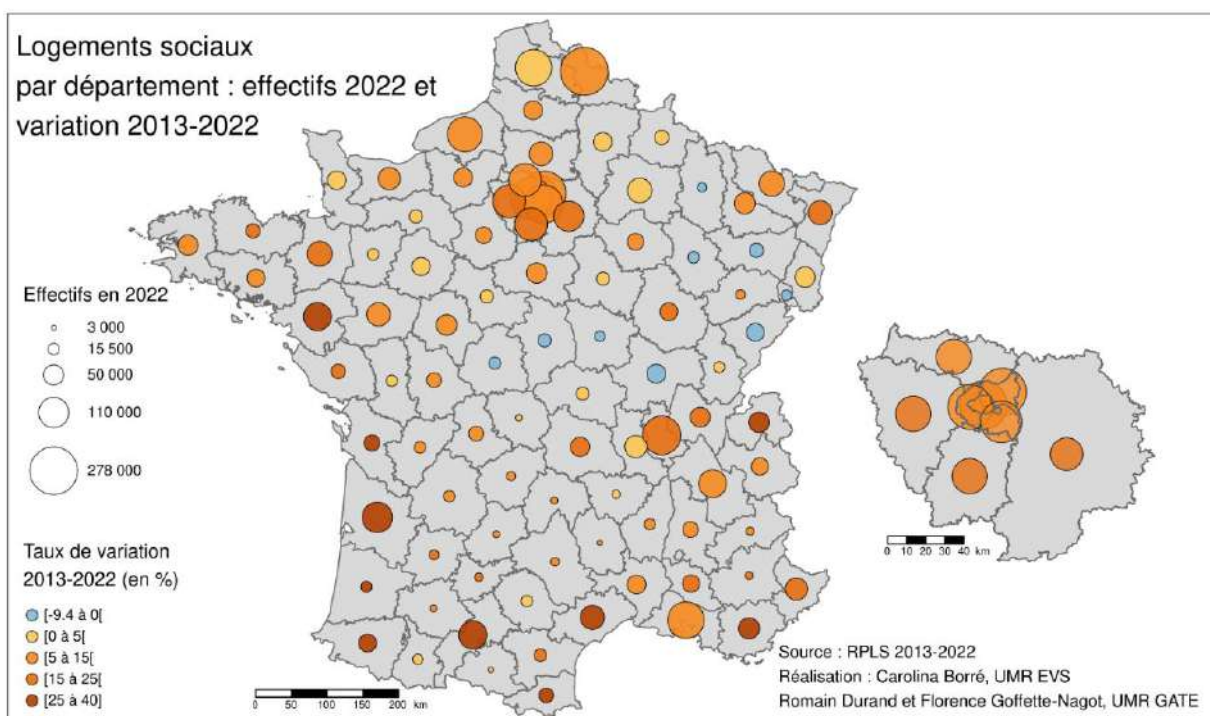
Ces sorties du parc des bailleurs sociaux sont à mettre en regard des acquisitions ou nouvelles constructions, qui compensent ou non les ventes. Ainsi, les cartes du taux d'évolution du parc social de 2013 à 2022 montrent une diminution du parc de logement social concentrée sur la traditionnelle "diagonale du vide", notamment en Champagne, ainsi qu'en Bretagne intérieure et Mayenne (Figure 9), 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.



**Figure 9** : Le parc social dans les communes françaises et son évolution de 2013 à 2022

Source : RPLS

La disposition spatiale du parc de logements sociaux suit donc un processus de concentration, selon des logiques spatiales fines, que masque l'agrégation au niveau départemental (Figure 10), notamment dans l'ouest français.



**Figure 10** : Le parc social dans les départements français et son évolution de 2013 à 2022

Source : RPLS

### 2.3.4. Géographie des ventes HLM par EPCI

On dénombre 1 212 établissements publics de coopération intercommunale (EPCI)<sup>11</sup> (tels que définis au 01/01/2021) ayant au moins un logement HLM. Leur stock de logement moyen (moyenne des stocks par année sur la période 2013-2022) est de 3 885 logements. Dans 1 064 de ces EPCI, soit dans 87,8% d'entre eux, au moins une vente HLM a eu lieu sur la période 2013-2021. Dans la moitié d'entre eux, moins de 25 logements ont été vendus en cumulé sur neuf ans, tandis que seulement 172 d'entre eux ont connu plus de 90 ventes, 25 plus de 500 ventes, et 11 plus de 1000. Sans surprise, les EPCI concentrant un nombre de ventes élevé ont un parc de logements de grande taille : ceux qui ont connu plus de 90 ventes ont en moyenne un parc de plus de 12 000 logements. Finalement, comme pour les bailleurs, les taux de vente entre différents EPCI restent assez homogènes, variant entre 2,5 et 3,2 %.

|                          | Tous EPCI | Au moins une vente | De 1 à 25 ventes | 90 ventes et plus | 500 ventes et plus |
|--------------------------|-----------|--------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| Nb d'EPCI                | 1 212     | 1 064              | 599              | 172               | 25                 |
| Stock moyen par EPCI     | 3 885     | 4 375              | 750              | 20 372            | 77 332             |
| Effectif de ventes moyen | 71        | 20                 | 10               | 381               | 1 447              |
| Taux de vente moyen (‰)  | 2,77      | 3,15               | 2,57             | 3,15              | 2,95               |

**Tableau 4 :** Caractéristiques des EPCI selon leur volume de vente

**Source :** RPLS 2013 à 2022

**Lecture :** Dans les fichiers RPLS, 1 212 EPCI ont un parc de logement HLM au moins une fois entre 2013 et 2022. Parmi eux, 1 064 ont eu au moins 1 logement de leur parc vendu à une personne physique. Ces EPCI ont un stock moyen de 4 375 logements et ont eu en moyenne 20 logements vendus sur la période 2013-2021.

Les EPCI où les taux de vente dépassent 10 ‰ ont pour la plupart un parc de logements de taille réduite. Seuls six EPCI se distinguent avec 100 ventes ou plus sur la période : la communauté de communes (CC) Orne Lorraine-Confluences (237 ventes), la CC des Monts du Lyonnais (156), la CC Loir-Lucé-Bercé (138), la CC de l'Oust à Brocéliande (105), la CC des Vallées de la Braye et de l'Anille (105), et la CC Ploërmel-Communauté (99).

### 2.3.5. Géographie des ventes HLM au niveau des quartiers

Les stratégies des bailleurs peuvent être variées, ce qui explique que des ventes HLM sont réparties sur tout le territoire, dans des communes rurales comme dans des communes de banlieue ayant un parc HLM important. L'objectif pour certains bailleurs de vendre des résidences entières peut cependant pousser à la concentration des ventes HLM à l'échelle des quartiers. Nous présentons dans cette section la distribution spatiale des ventes HLM à l'échelle des IRIS<sup>12</sup>, unités spatiales permettant d'appréhender des quartiers.

La figure 11 présente les courbes de Lorenz des stocks HLM et des ventes HLM au niveau IRIS, pour les 46 770 IRIS (localisés dans 16 992 communes) ayant au moins un logement HLM. La courbe des parcs de logement HLM (en vert) montre que les 20 % d'IRIS ayant le plus de HLM regroupent environ 50 %

<sup>11</sup> Etablissements publics de coopération intercommunale.

<sup>12</sup> Les IRIS sont des unités spatiales infra-communales définies par l'INSEE, regroupant environ 2000 logements. Les communes d'au moins 10 000 habitants et une forte proportion des communes de 5 000 à 10 000 habitants sont découpées en IRIS. Ce découpage constitue une partition de leur territoire. Par extension, on assimile à un IRIS chacune des communes non découpées en IRIS.

du parc total. Les ventes HLM sont, sans surprise, davantage concentrées : les 20 % d'IRIS ayant le plus de ventes regroupent la quasi-totalité des ventes ayant lieu sur la période 2013-2021.

Si on se limite aux 10 927 IRIS ayant au moins une vente HLM (Figure 12), l'écart de distribution du stock et des ventes est cette fois réduit : 80 % des ventes sont localisées dans le tiers des IRIS ayant le plus de ventes, alors que 80 % du parc est localisé dans les 50 % d'IRIS qui ont le plus de logement HLM.

Les 10 % d'IRIS (1 105) ayant le plus de ventes en ont 20 et plus. Ceux qui en ont au moins 50 sont au nombre de 209, répartis dans 128 communes, dans 42 départements. Ces 128 communes ont en moyenne 123 ventes. Cela signifie que, même si les ventes sont relativement concentrées dans certains IRIS, ces mêmes IRIS sont plutôt dispersés dans l'espace.

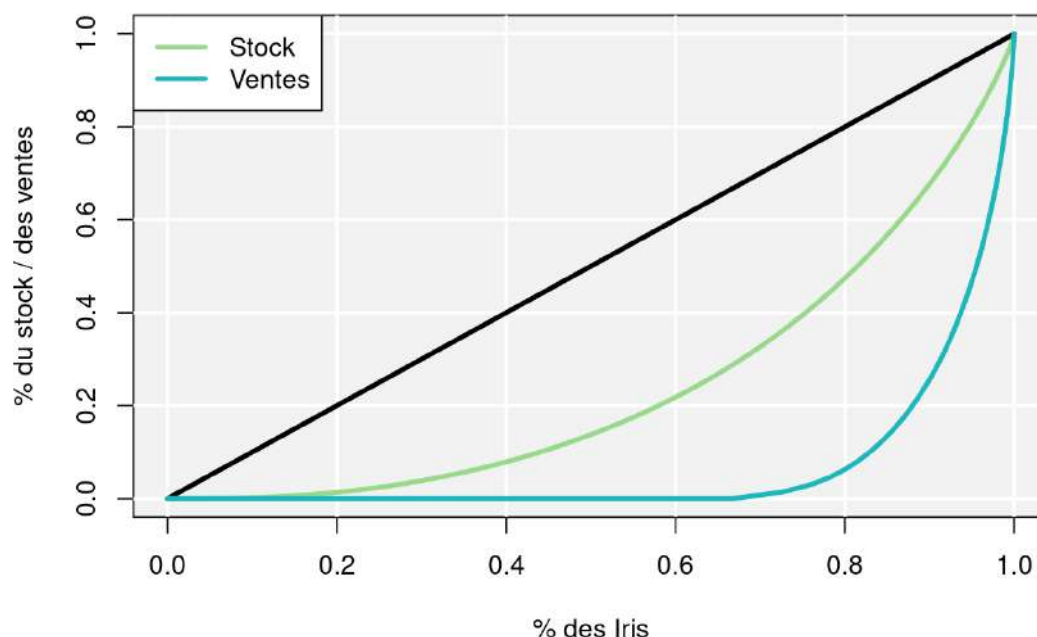
Le tableau 5 présente la liste des 46 IRIS dans lesquels 90 logements HLM au moins ont été vendus à des personnes physiques (soit 10 par an en moyenne), classés par commune. Les effectifs maximums sont de 227 logements vendus dans un IRIS de Puteaux, 166 dans un IRIS d'Amnéville et 150 dans le quartier Diderot-Allende à Saint-Priest. Même s'il s'agit de quartiers ayant un grand nombre de logements HLM, le taux de vente annuel moyen y est élevé, avec respectivement 58 ‰, 23 ‰ et 40 ‰. Dans la majorité des autres IRIS de cette liste, le taux de vente annuel moyen est supérieur à 10 ‰.

Dans les quatre IRIS ayant eu le plus fort taux de vente, près de la moitié des logements HLM de l'IRIS ont été vendus. Dans les 16 suivants, c'est entre 20 et 33 % du parc HLM qui a été vendu en neuf ans. Cependant, hormis ces quelques cas où l'impact de la vente HLM peut être localement visible, les taux de vente restent trop faibles pour que la vente HLM puisse modifier la physionomie des quartiers en termes de mixité sociale, même s'il peut en être autrement à l'échelle des résidences.

On note par ailleurs que certaines communes comportent plusieurs quartiers avec des effectifs importants de ventes : Reims en premier lieu, avec cinq IRIS ayant 90 ventes et plus, pour un total de 573 ventes, la commune dans son ensemble ayant connu 1 829 ventes<sup>13</sup> ; Nantes avec trois IRIS ayant plus de 100 ventes, pour un total de 348 ventes (la commune ayant connu 1 195 ventes) ; viennent ensuite Tourcoing, Villeurbanne, et Troyes.

<sup>13</sup> Reims est la seconde commune ayant le parc de logements HLM le plus important, après la commune de Toulouse, les deux communes ayant un parc de plus de 40 000 logements HLM.

### Courbes de Lorenz - tous Iris avec HLM

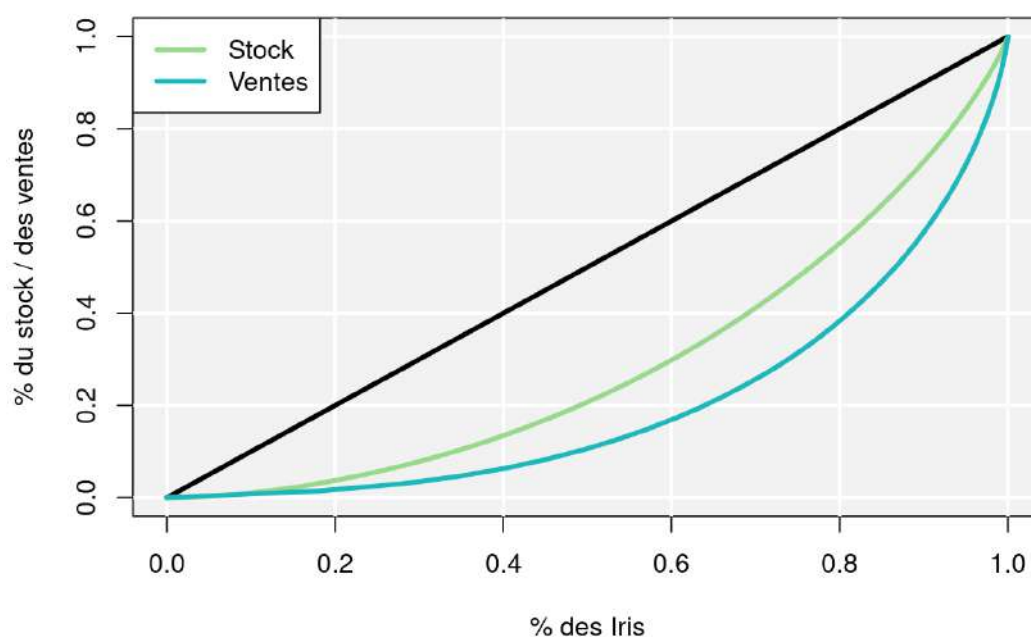


**Figure 11** : Courbe de Lorenz des stocks HLM et des ventes HLM au niveau IRIS, pour les 46 770 IRIS ayant au moins 1 logement HLM.

**Source** : RPLS

**Lecture** : La courbe de Lorenz présente en abscisse les IRIS classés de façon croissante en fonction de leur stock de logements HLM pour la courbe verte (resp. de leur effectif de logements HLM vendus à des particuliers pour la courbe bleue). Elle représente la relation entre la part x (sur l'axe des abscisses) des IRIS ayant le moins de logements HLM (resp. le moins de ventes) et la part y (sur l'axe des ordonnées) du stock total de logements HLM (resp. des ventes HLM totales) qu'ils représentent. Plus l'écart entre la courbe et la diagonale (représentée en noir) est important, plus la distribution entre les IRIS est inégale. Par exemple, les 60 % d'IRIS ayant le moins de HLM cumulent un peu plus de 20 % du stock total de logements HLM.

### Courbes de Lorenz - tous Iris avec ventes



**Figure 12** : Courbe de Lorenz des stocks HLM et des ventes HLM au niveau IRIS, pour les IRIS ayant au moins 1 vente HLM.

**Source** : RPLS

**Lecture :** Parmi les IRIS ayant connu au moins une vente HLM, les 60 % ayant le moins de ventes (courbe bleue) cumulent un peu moins de 20 % des ventes totales de logements HLM.

| Commune             | Libellé de l'IRIS                | Effectif vendu 2013-2021 | Taux de vente global 2013-2021 |
|---------------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Valbonne            | Garbejaire-Haut Sartoux          | 148                      | 18,7                           |
| Troyes              | Marots                           | 136                      | 17,9                           |
| Troyes              | Navarre                          | 94                       | 18,1                           |
| Marseille 6e Arr.   | Marengo-Lodi                     | 97                       | 58,2                           |
| Bordeaux            | Chartrons-Grand Parc 1           | 104                      | 11,4                           |
| Pessac              | Saige Nord                       | 98                       | 8,5                            |
| L'Isle-d'Abeau      | Fondbonnière                     | 95                       | 11,4                           |
| Villefontaine       | Les Fougères                     | 93                       | 15,3                           |
| Nantes              | Île Beaulieu                     | 116                      | 11,5                           |
| Nantes              | Beaujoire-Halvêque               | 129                      | 9,5                            |
| Nantes              | Saint-Joseph-Bourg               | 103                      | 12,9                           |
| Rezé                | Centre                           | 99                       | 20,2                           |
| Saint-Herblain      | Bourgonnière                     | 120                      | 45,8                           |
| Saint-Nazaire       | Reton-Plaisance                  | 124                      | 24,2                           |
| Agen                | Nord-Est Urbain                  | 90                       | 27,2                           |
| Carentan-les-Marais | Le Marais Nord                   | 99                       | 9,3                            |
| Reims               | Hincmar Sud                      | 142                      | 19,7                           |
| Reims               | Coutures Nord-Ouest              | 90                       | 45,4                           |
| Reims               | Laon Nord-Ouest                  | 128                      | 11,8                           |
| Reims               | Murigny Nord-Sud-Est             | 92                       | 14,9                           |
| Reims               | Croix du Sud Sud-Est             | 121                      | 10,5                           |
| Saint-Max           | Trinité-Jolimont Vieux Saint-Max | 107                      | 32,9                           |
| Amnéville           | Est                              | 166                      | 20,5                           |
| Tourcoing           | Point Central                    | 113                      | 23,1                           |
| Tourcoing           | Épidème                          | 136                      | 22,1                           |
| Valenciennes        | La Briquette                     | 91                       | 12,8                           |
| Calais              | Tournesol                        | 96                       | 17,2                           |
| Clermont-Ferrand    | L'Oradou                         | 110                      | 10,9                           |
| Villeurbanne        | Tonkin Ouest                     | 104                      | 15,9                           |
| Villeurbanne        | Jacques Monod                    | 121                      | 30,0                           |
| Saint-Priest        | Diderot-Aliende                  | 150                      | 35,7                           |
| Le Mans             | Courboulay                       | 140                      | 23,9                           |
| Le Havre            | Centre Ville-Le Perrey           | 127                      | 17,8                           |
| Rouen               | Saint-Sever Ouest Faïenciers     | 105                      | 15,4                           |
| Élancourt           | La Clef Saint-Pierre             | 107                      | 20,3                           |
| Yerres              | Rives de L'Yerres-Tournelles     | 130                      | 20,8                           |
| Issy-les-Moul.      | Colombiers 2                     | 135                      | 13,3                           |
| Le Plessis-Robinson | Hachette                         | 92                       | 18,3                           |
| Puteaux             | Seine 1                          | 227                      | 52,0                           |
| Rueil-Malmaison     | Plaine-Gare 2                    | 92                       | 16,8                           |
| Suresnes            | Carnot Gambetta 4                | 112                      | 24,5                           |
| Bondy               | Le Château Gobillon              | 103                      | 23,3                           |
| Créteil             | Port-Source                      | 112                      | 6,6                            |
| Villiers-sur-Marne  | Le Centre Ville                  | 104                      | 30,5                           |
| Pontoise            | Les Louvrais                     | 92                       | 14,8                           |
| Sannois             | Le Moulin                        | 100                      | 23,2                           |

**Tableau 5 :** Liste des 46 IRIS dans lesquels 90 logements HLM au moins ont été vendus à des personnes physiques sur la période 2013-2021

**Source :** RPLS 2014 à 2022

## 2.4. Quels sont les logements qui font l'objet d'une vente ?

### 2.4.1. Caractéristiques des ventes HLM

Les variables présentes dans les fichiers RPLS permettent de décrire les logements vendus.

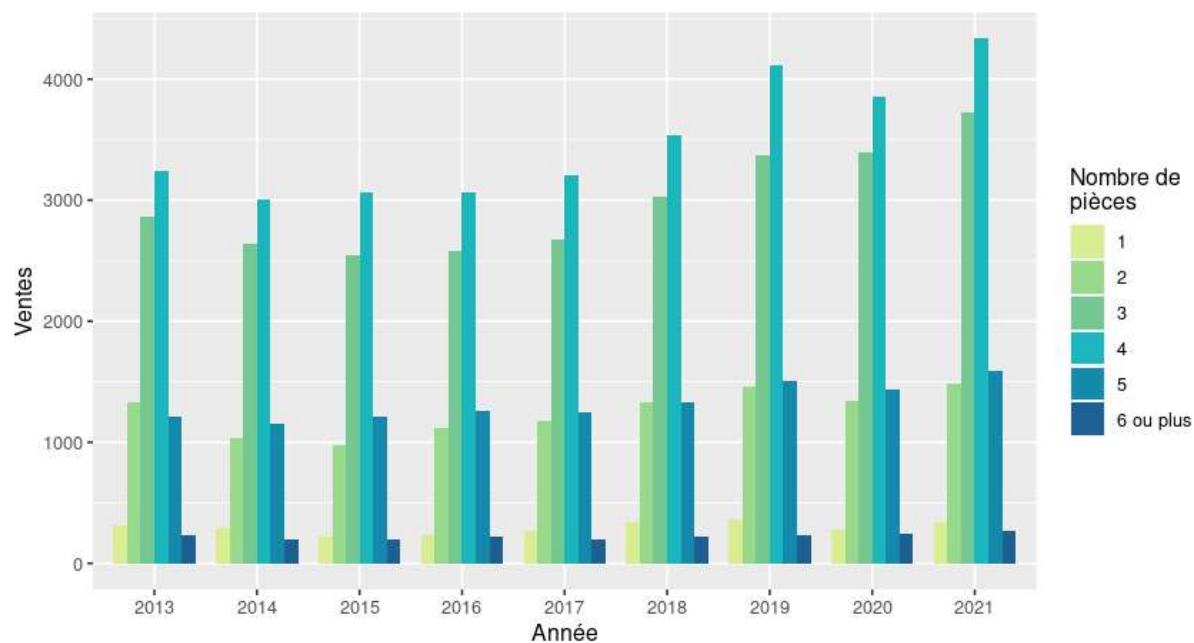
La figure 13 présente la distribution des logements vendus par nombre de pièces et selon l'année. On constate une part importante des logements de tailles intermédiaires (3 et 4 pièces) parmi les ventes. L'analyse "toutes choses égales par ailleurs" présentée plus bas montre que ce constat découle de la part importante de ces logements parmi les logements HLM. On ne note pas d'évolution notable de cette répartition au cours du temps. On note également que les maisons individuelles représentent, selon les années, entre 45 et 50 % des logements vendus, part bien supérieure à leur poids dans le parc HLM.

Le graphique de la figure 14 décrit la répartition des logements vendus selon leur période de construction. Cette distribution suit pour partie la distribution de l'ensemble du parc HLM, avec des effectifs de vente importants pour les logements construits entre 1976 et 1990. Il est cependant intéressant de noter que les logements construits plus récemment sont de plus en plus nombreux au fil du temps. Ainsi, les logements construits entre 1991 et 2000, qui représentaient un peu moins de 2000 ventes en 2013, en représentent environ 3000 en 2019. Ces logements avaient déjà plus de 10 ans dès 2013, mais étaient sans doute considérés comme encore récents à cette date. On note de même environ 1000 ventes de logements construits entre 2001 et 2010 en 2021.

La distribution des logements vendus par catégorie de financement initial montre que la majorité des ventes est constituée de logements PLUS<sup>14</sup> (Figure 15). On observe cependant une augmentation des logements financés par un PLS parmi les ventes. La catégorie des financements PLI montre une augmentation, moins marquée cependant.

Enfin, le graphique de la figure 16 montre la répartition des logements HLM vendus selon le type de bailleur. L'augmentation des ventes au fil des années est surtout attribuable aux ESH.

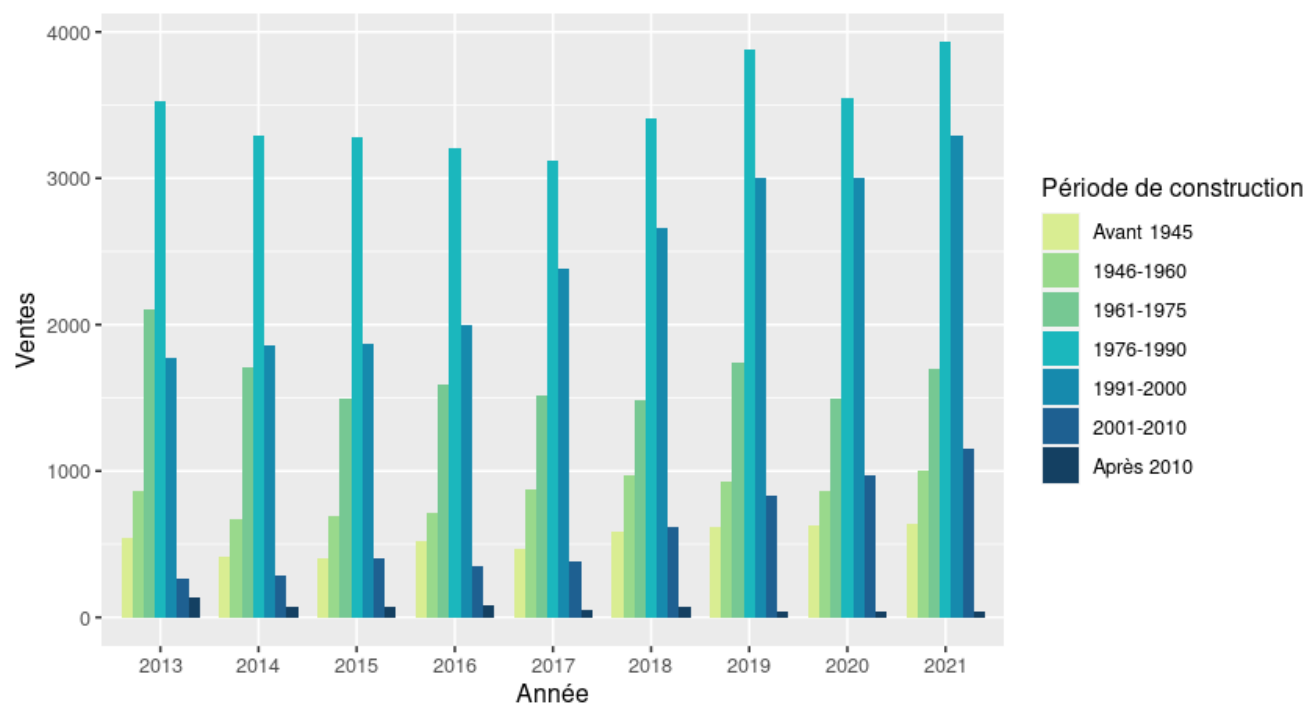
<sup>14</sup> Il est important de noter que, selon la table de correspondance des financements du dictionnaire des variables RPLS 2022, la quasi-totalité des logements financés avant 1977 par différents types de prêts (HBM, PLR, ILM ...) sont désormais classés comme PLUS.



Source : RPLS 2014-2022

**Figure 13 :** Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par nombre de pièces et par année (2013-21)

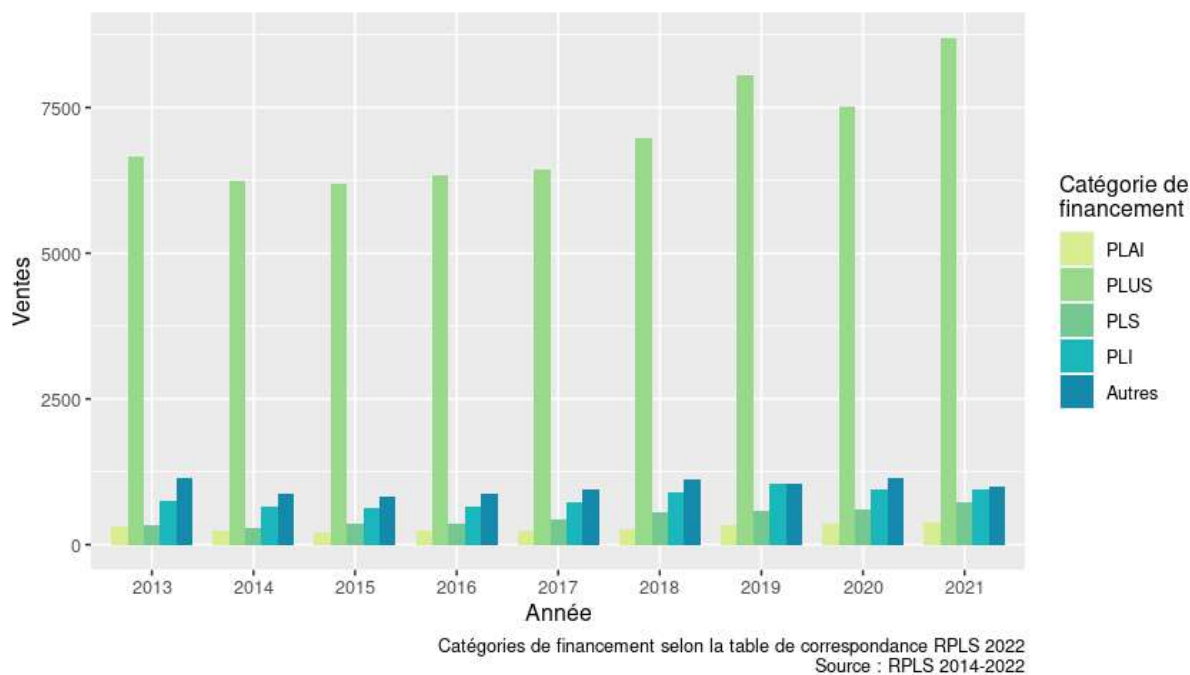
Source : RPLS



Source : RPLS 2014-2022

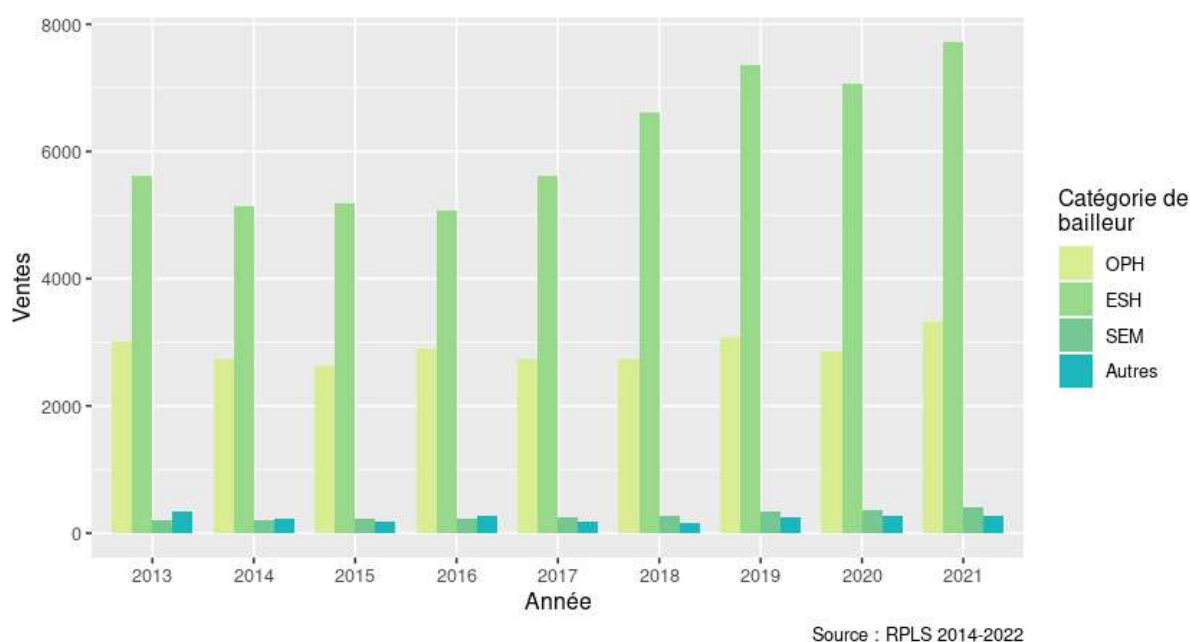
**Figure 14 :** Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par période de construction et par année (2013-21)

Source : RPLS



**Figure 15 :** Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par catégorie de financement et par année (2013-21)

Source : RPLS



**Figure 16 :** Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par catégorie de bailleur et par année (2013-21)

Source : RPLS

#### 2.4.2. Les déterminants de la probabilité de vente

Pour aller au-delà de ces statistiques descriptives, nous avons estimé un modèle de choix discret dont l'objectif est de mettre en évidence les caractéristiques des logements, des bailleurs et des localisations qui augmentent la probabilité pour un logement HLM d'avoir été 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 variables incluses sont :

- Pour le logement : le nombre de pièces, la période et le type de construction (maison ou logement en immeuble collectif)
- Pour la localisation : la région, le taux de HLM dans le stock de logements de la commune, la localisation en QPV, l'indice de prix du logement privé dans l'EPCI ; cette dernière variable est interagie avec la région, de façon à visualiser des stratégies régionales différentes selon le prix des logements sur le marché privé.
- Pour le bailleur : son type, la catégorie de financement du logement

L'échantillon sur lequel porte l'estimation comporte l'ensemble des logements présents dans RPLS pour chaque année de 2013 à 2021, et la variable expliquée est le fait pour un logement d'avoir fait l'objet d'une vente au cours de l'année. Afin de faire apparaître de possibles évolutions dans les caractéristiques des logements vendus, les estimations ont été réalisées séparément pour chaque année de la période d'étude. Les résultats sont présentés sous forme graphique.

Chaque coefficient reporté dans les graphiques ci-dessous représente l'effet de la caractéristique considérée sur la probabilité pour un logement d'avoir été vendu à un particulier plutôt que d'être resté dans le patrimoine du bailleur. Les écarts-types des coefficients sont représentés par les segments horizontaux, et permettent de savoir si les coefficients sont significativement différents de 0. Pour chacune des variables, l'effet est estimé en relatif à une modalité de référence. Les chiffres sont des odds-ratios, c'est-à-dire les rapports de probabilité de vente pour un logement ayant cette caractéristique par rapport à un logement ayant la caractéristique de référence. Un coefficient supérieur à 1 et significatif indique que la caractéristique augmente la probabilité de vente par rapport à la catégorie de référence, et inversement pour un coefficient inférieur à 1 et significatif. Pour des raisons de lisibilité, plusieurs graphiques distincts sont réalisés, mais ils proviennent tous d'une seule régression par année.

La référence est un logement de 3 ou 4 pièces, dans un immeuble collectif, construit entre 1961 et 1975, dans le parc d'un OPH, de catégorie PLUS, dans une commune ayant entre 10 et 20% de logements HLM, hors QPV, en région Île-de-France. Un tel logement a une probabilité d'être vendu de 0,08 % en moyenne sur la période.

La figure 17 montre ainsi qu'en 2015, un logement HLM de deux pièces ou moins a eu une probabilité d'être vendu de 23 % inférieure à celle d'un logement HLM de 3 ou 4 pièces. La même année, par rapport à un logement HLM construit entre 1961 et 1975, un logement HLM construit entre 1976 et 1990 a eu une probabilité 2,58 fois plus importante d'être vendu à un particulier plutôt que de rester dans le patrimoine du bailleur.

Pour ce qui concerne les caractéristiques des logements, les maisons individuelles ont été plus de 5 fois plus vendues que les appartements en 2013 et 2014, et environ 4 fois plus dans la période plus récente. Leur plus grande attractivité pour des accédants à la propriété, et le fait qu'elles évitent la constitution d'une copropriété, expliquent a priori ces choix des bailleurs. La probabilité de vente est également croissante avec le nombre de pièces du logement : les logements de 2 pièces et moins sont moins vendus que ceux de 3 ou 4 pièces, et ceux de 5 pièces et plus le sont davantage.

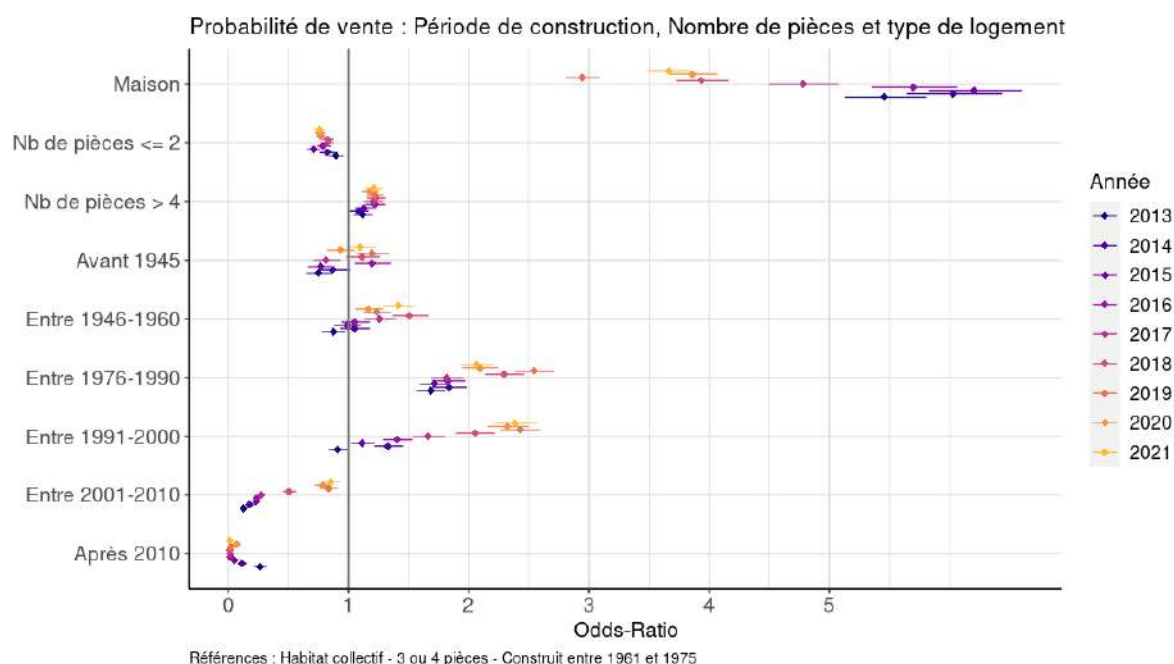
Les caractéristiques très locales influencent également les probabilités de vente. Ces dernières sont moins fréquentes dans les QPV, avec une probabilité de vente divisée par deux (Figure 18). Ceci

pourrait s'expliquer par une moindre attractivité de ces quartiers pour des ménages désireux d'accéder, et le souhait des bailleurs d'éviter la formation de copropriétés mixtes dans ces quartiers.

Le taux communal de HLM a un effet non linéaire sur les probabilités de vente. Par rapport aux communes où le taux de HLM est compris entre 10 et 20 %, les communes ayant un taux inférieur à 10 % ont les mêmes probabilités de vente. En revanche, la probabilité de vente augmente pour les communes ayant plus de 20 % de logements HLM, mais la probabilité baisse au-delà de 30 %, pour être inférieure à celle de la catégorie de référence lorsque le taux dépasse 40 %. Cet effet s'est globalement accru au cours de la période. En 2016, 2017, 2018, les logements HLM situés dans les communes ayant un taux de HLM compris entre 20 et 30 % ont été 1,5 fois plus fréquemment vendus. On retrouve ici un effet connu : les logements HLM des communes sous le seuil SRU sont moins souvent vendus, mais inversement, les municipalités ayant un parc important de logements HLM sont parfois réticentes à la vente, considérant que leur parc HLM est leur spécificité.

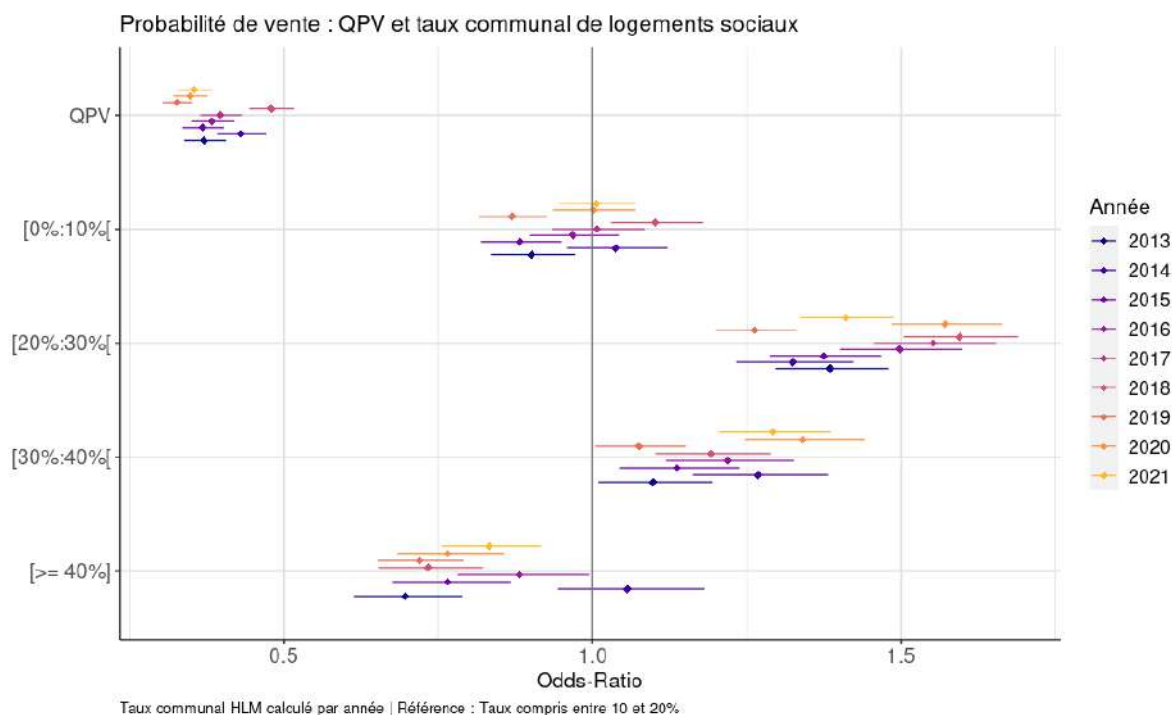
Toutes choses égales par ailleurs, les logements HLM ayant les plus forts taux de vente sont les catégories de logement intermédiaire (Figure 19) : les logements PLI sont environ sept fois plus vendus que les logements PLUS, les logements PLS environ deux fois plus. Inversement, la probabilité de vente des logements PLAI est inférieure à celle des logements PLUS.

Enfin, on constate que les ESH vendent 1,5 à trois fois plus que les OPH, toutes choses égales par ailleurs.



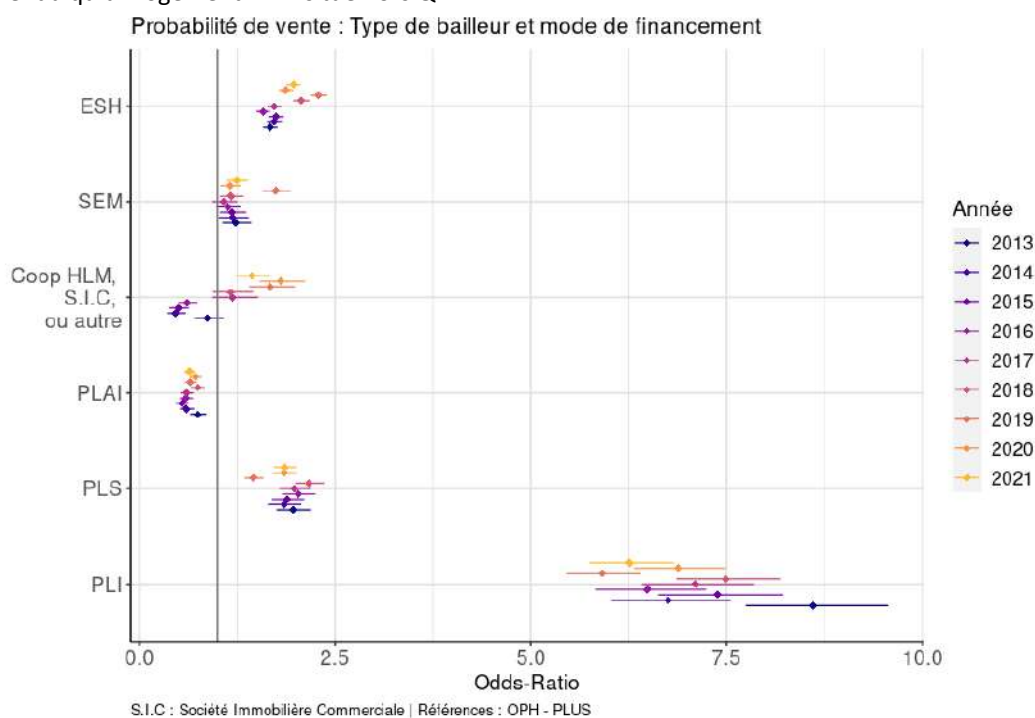
**Figure 17 :** Graphique des odds-ratios estimés pour la période de construction, le nombre de pièces, et le type de logement (France)

**Lecture :** En 2018, un logement HLM individuel a eu, toutes choses égales par ailleurs, une probabilité d'être vendu presque 4 fois supérieure à celle d'un logement HLM en immeuble collectif.



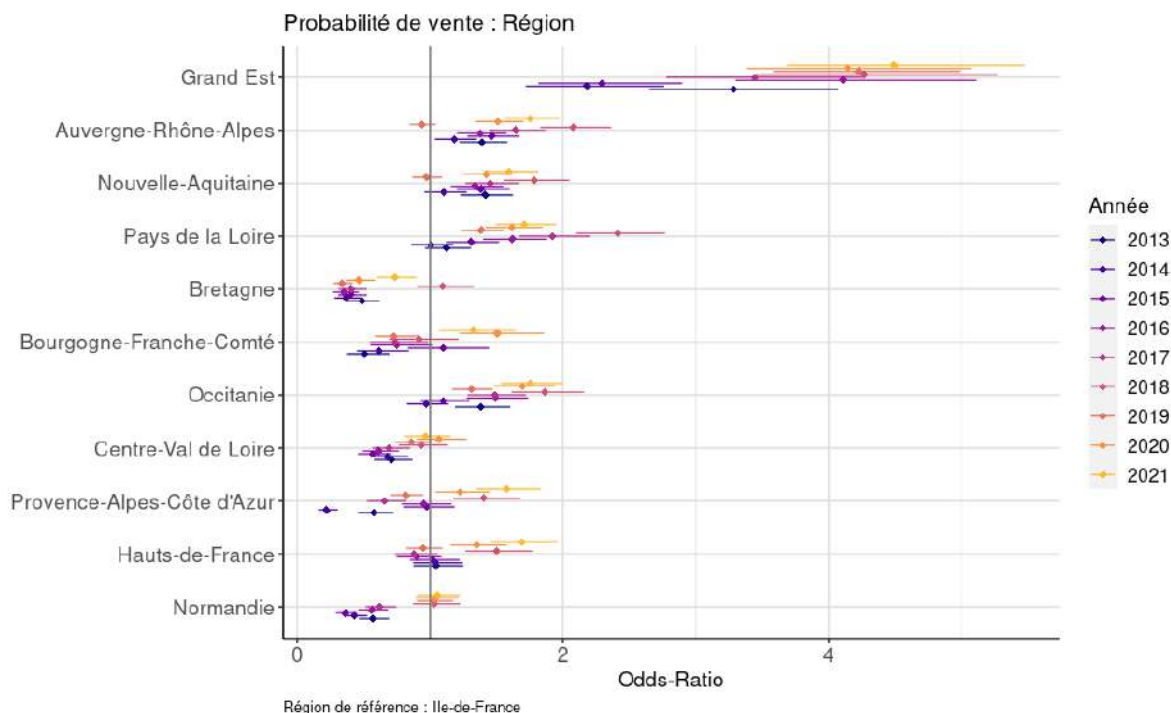
**Figure 18 :** Graphique des odds-ratios estimés pour la localisation en QPV et le taux communal de logement social (France)

**Lecture :** En 2018, un logement HLM situé en QPV a eu, toutes choses égales par ailleurs, moitié moins de chance d'être vendu qu'un logement HLM situé hors QPV.



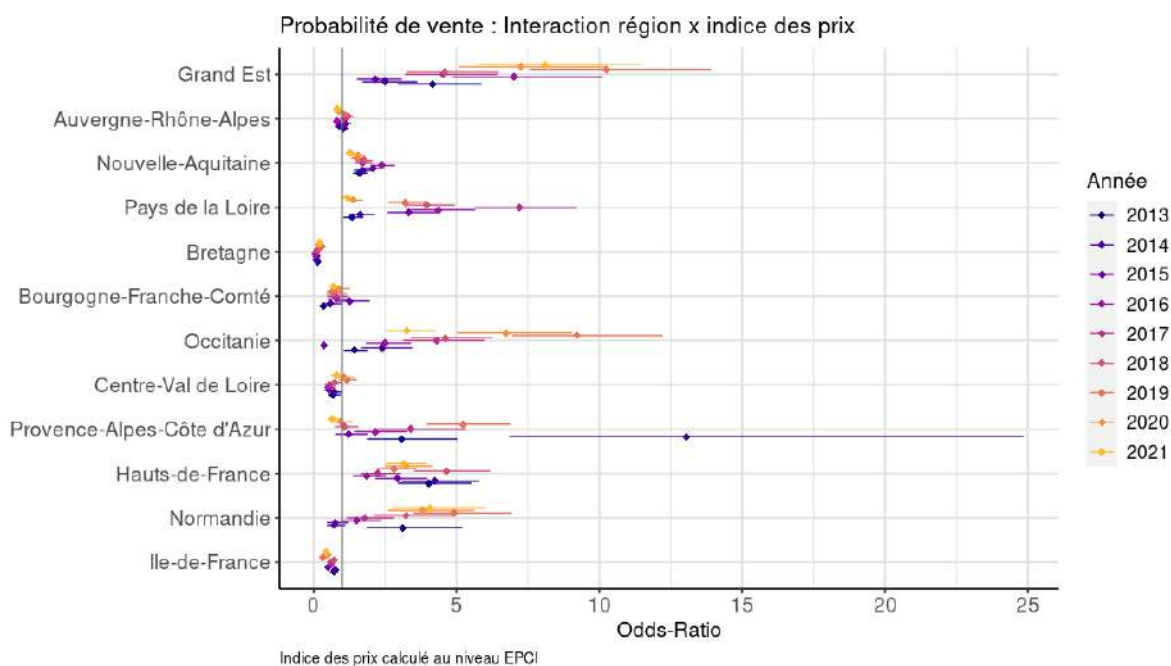
**Figure 19 :** Graphique des odds-ratios estimés pour le type de bailleur et le mode de financement (France)

**Lecture :** En 2018, un logement HLM financé par un prêt PLI (logement intermédiaire) a eu, toutes choses égales par ailleurs, une probabilité d'être vendu 7,5 fois supérieure à un logement HLM financé par un prêt PLUS.



**Figure 20 :** Graphique des odds-ratios estimés pour la région (France)

**Lecture :** En 2021, un logement HLM en Normandie a eu, toutes choses égales par ailleurs, la même probabilité d’être vendu qu’un logement HLM en Île-de-France.



**Figure 21 :** Graphique des odds-ratios estimés pour le prix du logement privé dans l'EPCI selon la région (France)

**Lecture :** En 2019, en Normandie, une augmentation de 1% de l’indice des prix de l’EPCI multiplie la probabilité de vente d’un logement HLM par 5.

La figure 20 représente la probabilité relative de vente d'un logement HLM d'une région, en référence à la probabilité de vente dans la région Île-de-France. Ces résultats permettent d'approfondir les différences régionales dans les comportements de vente des bailleurs.

Ainsi, la région Grand Est se démarque des autres régions, avec des probabilités de vente supérieures pour toutes les années, et plus encore dans les années récentes. En 2014 et 2015, la probabilité de vente d'un logement HLM en région Grand Est était deux fois supérieure à celle d'un logement HLM en Île-de-France. À partir de 2016, cette probabilité est quatre fois supérieure. Quatre autres régions présentent des taux de vente élevés, dans une moindre mesure cependant. Il s'agit au premier chef de la région Pays-de-la-Loire, avec des ventes deux fois supérieures à celles de la région Île-de-France en 2016 et 2017. Viennent ensuite les régions Auvergne-Rhône-Alpes, Nouvelle-Aquitaine, et Occitanie dans une moindre mesure. Les bailleurs des régions Bourgogne-Franche-Comté, PACA et Hauts-de-France semblent avoir un comportement similaire à ceux d'Île-de-France, tandis que ceux de trois régions réalisent des ventes moins fréquentes relativement à leur parc : en Bretagne, en Centre Val-de-Loire, et en Normandie. Les taux de vente relatifs de ces deux dernières régions étaient en retrait en début de période, mais ont augmenté pour rejoindre les taux de vente de la région Île-de-France dans les années récentes.

À partir des données DV3F, nous avons calculé des indices de prix du logement privé à l'échelle des EPCI<sup>15</sup>. Il s'agit ici de savoir quelles sont les stratégies des bailleurs en fonction du niveau de tension sur le parc privé : les ventes augmentent-elles dans les EPCI où les prix sont élevés, car elles permettent un produit plus important de la vente, ou bien au contraire, les bailleurs souhaitent-ils préserver leur parc de logement abordable dans ces zones ?

Etant donné les fortes disparités de prix selon les régions (en particulier en Île-de-France relativement aux autres régions), ces effets sont estimés séparément pour chaque région. La figure 21 présente ces effets, pour chaque région et année par année. Les coefficients estimés s'interprètent comme l'effet du prix dans un EPCI relativement à la moyenne régionale, sur la probabilité de vente d'un logement HLM de caractéristiques données.

On constate davantage de ventes dans les EPCI ayant des prix élevés dans les régions Grand Est, Pays-de-la-Loire et Occitanie, particulièrement dans la seconde moitié de la période d'observation. De façon générale, une augmentation de 1 % de l'indice de prix de l'EPCI multiplie la probabilité de vente de 2,5 à 5 fois. L'effet est particulièrement fort dans la région Grand Est en 2019. Les effets sont du même ordre de grandeur en Occitanie. Il semble donc que dans ces régions, les bailleurs privilégient les ventes dans les EPCI où les prix sont élevés, qui sont aussi les zones les plus denses. Ceci se combine avec une plus forte probabilité de vente. Tout se passe donc comme si les bailleurs dans ces régions mettaient à profit la vente HLM pour se défaire d'une partie de leur parc (relativement important), et pour dégager des fonds propres. Ces résultats sont particulièrement marqués pour la région Grand Est.

Des effets similaires sont observés dans les régions Hauts-de-France, Normandie et PACA, mais dans une moindre mesure. En Auvergne-Rhône-Alpes, Bourgogne-Franche-Comté et Centre-Val-de-Loire, il n'y a pas de variabilité des taux de vente en fonction des indices de prix locaux. En Bretagne en revanche, et dans une moindre mesure en Île-de-France, les ventes sont, toutes choses égales par ailleurs, moins fréquentes (relativement à la taille du parc) dans les EPCI où le logement privé est plus cher.

<sup>15</sup> Le calcul de ces indices de prix repose sur l'estimation d'une régression hédonique, dans laquelle le prix des logements du parc privé est régressé sur leurs caractéristiques (nombre de pièces, taille moyenne des pièces, type de construction - maison ou logement en immeuble collectif, période de construction). Des effets fixes par EPCI viennent enfin capter ce qui est commun aux logements d'un EPCI et non expliqué par les variables prises en considération. Ces effets fixes s'interprètent comme le prix d'un logement de référence dans l'EPCI. Ce sont ces valeurs qui sont prises comme indice des prix des EPCI.

Se dessinent ainsi des profils de régions différents. Dans la région Grand Est, les bailleurs vendent davantage, et plutôt dans les EPCI denses où le logement est cher. Dans cette région où le parc social est important, la logique des bailleurs serait ainsi de vendre pour réduire la taille du parc de logement HLM (comme le montre la carte des taux d'évolution du parc HLM par département à la figure 9), sachant que les objectifs de la loi SRU sont atteints dans la très grande majorité des communes de la région. L'Occitanie et la région Pays-de-la-Loire ont des comportements similaires, avec des ventes importantes, dans les zones où le logement est cher, alors que leur taux de logement HLM est plus faible, en particulier en Occitanie. Les ventes seraient ici un moyen de financer la construction de nouveaux logements, pour accroître la taille du parc.

À l'opposé, les bailleurs de la région Bretagne vendent moins, et moins dans les zones où le prix des logements est élevé. Les ventes seraient donc plutôt localisées dans les EPCI ruraux de la région. Entre ces deux cas, on trouve les régions Nouvelle Aquitaine et Auvergne-Rhône-Alpes, où les ventes sont fréquentes, mais indifféremment dans des EPCI à prix du logement élevé ou faible, et les régions Hauts-de-France et PACA où les ventes sont aussi probables qu'en Île-de-France, mais où les bailleurs semblent privilégier les ventes dans des zones de prix élevés, a priori plus denses.

Ce descriptif des caractéristiques des logements plus susceptibles d'être vendus, des types de bailleurs, et les effets régionaux, donne une première perspective sur le contenu de la vente HLM, et sa variabilité dans l'espace.

Les stratégies de vente portent sur le choix des logements mis en vente, mais également sur les prix de ces ventes. Selon le contexte, il est possible que la décote du logement HLM relativement au prix des logements privés puisse varier. C'est l'objet de la partie suivante.

Auparavant, nous proposons une synthèse des éléments précédents concernant les logements vendus et les bailleurs effectuant ces ventes, avec une mise en perspective avec les éléments chiffrés présentés dans le rapport du CGEDD de septembre 2014 (Leblanc-Laugier, Tardivon, 2014).

L'augmentation de la vente HLM amorcée en 2010 et constatée dans le rapport du CGEDD s'est poursuivie dans le début des années 2010, et la loi ÉLAN semble avoir accéléré durablement les ventes depuis 2018. Il est à noter que les chiffres que nous obtenons avec le RPLS sont supérieurs à ceux indiqués dans le rapport CGEDD pour l'année 2013. Dans tous les cas, le taux de vente de 2 % indiqué dans le rapport CGEDD semble être resté stable sur la période plus récente, l'augmentation des effectifs de vente étant concomitante d'une augmentation du stock de logements HLM existants.

La part des ventes au locataire occupant, qui était passée de 61 % en 2004 à 36 % en 2012, a continué à baisser. Si on inclut les ventes au conjoint, ascendants ou descendants du locataire occupant, on observe une part de 42 % en 2013, qui a baissé de 10 points en 2021.

On constate ici, comme dans le rapport de 2014, que les ESH vendent davantage que les OPH, avec des taux de vente moyens deux fois plus élevés. La part des organismes vendant à des personnes physiques reste cependant assez stable dans le temps, avec environ la moitié des organismes participant à la vente HLM chaque année. Mais les effectifs de vente importants restent malgré tout concentrés sur quelques bailleurs, qui sont aussi ceux qui ont un parc de logement de grande taille.

La géographie régionale de la vente HLM semble en revanche avoir changé, comme le montrent nos résultats sur l'évolution des probabilités de vente relative des différentes régions au cours du temps. Si les régions denses en habitat social sont bien représentées dans les ventes HLM, certaines qui étaient peu présentes dans les ventes HLM au début des années 2000 le sont davantage récemment. Les cartes présentées dans ce rapport viennent ainsi compléter celles du rapport de 2014. De plus, on

note, pour trois régions (Grand-Est, Pays-de-la-Loire, Occitanie) ayant des taux de vente importants, une probabilité plus forte de vente dans les EPCI où les prix du logement privé sont élevés par rapport à la moyenne régionale, ce qui laisse penser que la politique des bailleurs a été de vendre préférentiellement les logements dont ils pouvaient tirer un produit supérieur.

Enfin, les données du RPLS permettent d'analyser la répartition spatiale de la vente HLM à un niveau beaucoup plus fin que ce qui avait été fait avec d'autres sources. La vente HLM est relativement dispersée sur l'ensemble du territoire. Ainsi, des ventes HLM ont eu lieu dans 90 % des EPCI ayant des logements HLM. Dans la moitié des EPCI, les ventes sont cependant peu nombreuses, tandis que seuls 10 % d'entre eux ont connu plus de 10 ventes par an, ce qui reste malgré tout modeste pour le territoire d'un EPCI. Par ailleurs, comme sur la période précédente, les ventes sont plus rares en QPV, et dans les communes ayant moins de 20% ou plus de 40% de logement social. À un niveau encore plus fin, la quasi-totalité des ventes sont réalisées dans 20 % des IRIS ayant un parc de logement HLM, et dans quelques IRIS, entre un tiers et la moitié du parc HLM a été vendu.

Les ventes HLM comportent encore une part importante de maisons individuelles, bien plus importante que leur part dans le parc de logement HLM. Si cette part a nettement baissé par rapport à la période antérieure, elle reste entre 45 et 50 % selon les années sur la période observée. Les logements vendus sont en moyenne légèrement plus grands que la moyenne du stock de HLM. Enfin, comparativement aux ventes des années 2000, les ventes HLM de la période 2013-2021 ont porté sur des logements plus récents. Ce ne sont plus les logements construits avant 1975 qui dominent dans les ventes, mais ceux de la période 1976-2000, avec une entrée des logements construits entre 2001 et 2010 dans les années les plus récentes.

## 2.5. La décote des logements HLM en France

### 2.5.1. Evolutions au cours du temps des prix des logement privés et des ventes HLM

Le graphique de la figure 22 présente les distributions des prix des logements privés et des logements sociaux vendus à des particulier, par année de 2011 à 2020 selon la source DV3F. Les prix des logements privés sont restés stables dans la première partie de la période, de 2011 à 2015, pour augmenter progressivement ensuite, avec un prix médian de 160 000 euros en 2016 et de 177 500 en 2020, et un troisième quartile (valeur séparant les 3/4 des logements les moins chers du 1/4 des logements les plus chers) qui est passé d'un peu moins de 245 000 à 275 000 euros sur cette période. Les prix des logements sociaux vendus à des personnes physiques ont augmenté également. On constate que l'écart avec les prix des logements privés s'est réduit au cours de la période : la médiane des prix des ventes HLM était égale au premier quartile des prix des logements privés en 2011, mais s'en est écarté au fil des années jusqu'en 2019. En 2019, le troisième quartile des prix des ventes HLM (165 500 €) a rejoint la médiane des prix des logements privés (168 000 €).

La médiane des prix des ventes HLM était en 2011 de 33,6 % inférieure à celle des prix du logement privé (Tableau 6). L'écart s'est réduit au cours du temps pour atteindre seulement 24,4 % en 2015, avant de se stabiliser entre 25 et 26 %, et d'augmenter à nouveau en 2020 avec un écart de prix médian de 30,7 %.

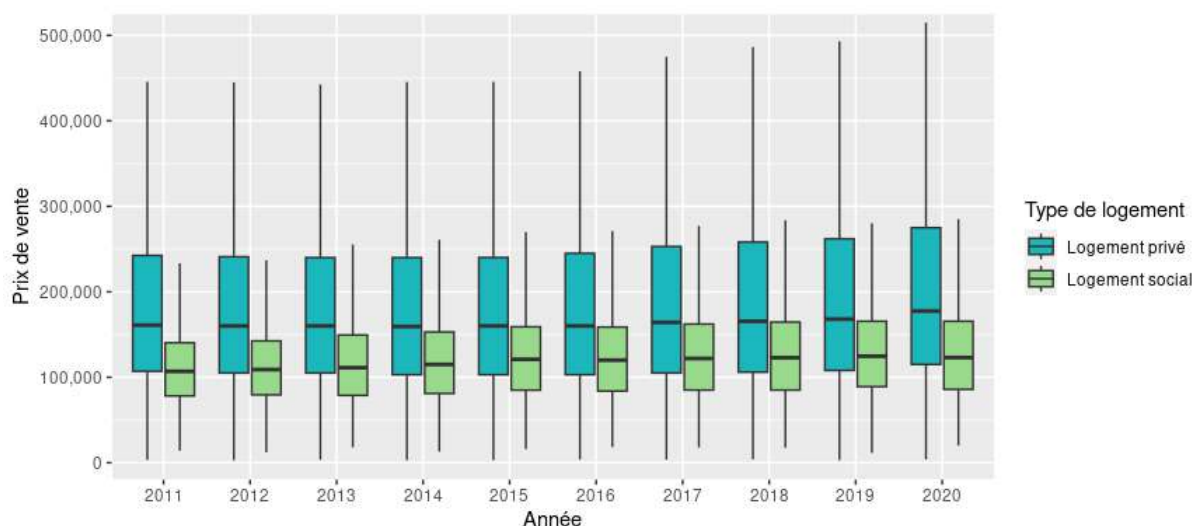
Finalement, les prix des ventes HLM ont eu tendance à augmenter plus que les prix des logements privés dans la période de stagnation des prix du logement privé de 2011 à 2015, et à rester au contraire plus stables dans la période de hausse des prix privés qui a suivi. Les prix fixés pour les ventes HLM ont donc eu tendance à amortir les variations de prix sur le marché du logement.

|            | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Ecart en % | -33,6 | -31,9 | -30,5 | -27,8 | -24,4 | -25,0 | -25,7 | -25,8 | -25,8 | -30,7 |

**Tableau 6 :** Ecarts en % entre la médiane des prix des ventes HLM et la médiane des prix des logements privés en France

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** En 2011, la médiane des prix des ventes HLM était de 33,6 % inférieure à celle des transactions de logements privés.



**Figure 22 :** Distributions des prix des logements privés et des ventes HLM par année de 2011 à 2020 en France

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** En 2011, le 1er quartile des prix des logements privés était de 107 000 €, la médiane de 161 000 € et le 3ème quartile de 242 500 €.

### 2.5.2. Estimation de la décote des ventes HLM : méthode

Pour aller au-delà de ces chiffres agrégés, nous estimons une régression hédonique permettant d'évaluer la décote des ventes HLM par rapport au prix d'un logement privé de mêmes caractéristiques. Il s'agit de régresser le prix des logements (sous forme logarithmique) sur un certain nombre de caractéristiques, en incluant une variable indicatrice prenant la valeur 1 lorsque le logement vendu est un logement HLM. Ceci permet de pouvoir évaluer la décote de ce logement par rapport à un logement de caractéristiques similaires, le coefficient de la variable s'interprétant comme la décote, en pourcent, d'un logement HLM par rapport à un logement du parc privé. Par ailleurs, étant donné la distribution particulière des logements HLM dans l'espace, il est souhaitable de tenir compte également de la qualité des quartiers, ce qui a été fait par l'introduction d'effets fixes au niveau des IRIS. Les valeurs de décote qui sont ainsi estimées dans ce modèle s'interprètent comme l'écart de prix d'un logement de caractéristiques données et dans un même quartier.

Les données utilisées dans cette estimation sont celles des fichiers DV3F pour les années 2011 à 2020. Pour des raisons de pertinence des estimations, l'échantillon ne comporte que des ventes réalisées dans des EPCI ayant eu au moins 10 ventes HLM. Ainsi, on travaille avec 656 EPCI au lieu de 1 161 dans la base de données totale. Comme on conserve ainsi des EPCI de grande taille, la diminution du nombre de transactions dans l'échantillon est réduite : on passe de 5 618 936 à 5 033 057 transactions. Enfin, on supprime aussi les observations correspondant aux premiers et derniers centiles de prix au mètre

carré, considérées comme potentiellement mal renseignées. On passe finalement à 4 933 416 transactions.

Les variables de contrôle introduites sont :

- L'année de la transaction (2011 à 2020, 2018 étant la référence),
- La période de construction (avant 1914, 1914-44, 1945-60, 1961-74 (référence), 1975-89, 1990-2012, 2013 et après),
- Le nombre de pièces (1, 2, 3 (référence), 4, 5 et plus), nombre de pièces pour les appartements,
- La présence de dépendances.

Les coefficients pour les variables de contrôle sont présentés dans le tableau 7 mais ne sont pas répétés dans les tableaux suivants. Ils sont stables entre les spécifications et conformes à ce qui est attendu. La présence d'une dépendance augmente le prix de vente de 10,9 % en moyenne. Une maison de 2 pièces a un prix inférieur de 27,1 % à celui d'une maison de 3 pièces. Un appartement de 3 pièces a un prix 41,0 % inférieur à celui d'une maison de 3 pièces. Les coefficients pour les années des transactions montrent que les prix ont baissé de 2011 à 2015, comme observé au niveau agrégé à la figure 21. Ils ont ensuite augmenté chaque année, pour atteindre en 2020 un niveau supérieur de 8,6 % à celui du début de période.

### 2.5.3. Résultats

#### *a. Décote HLM moyenne et par année*

Le coefficient estimé pour la variable indicatrice des ventes HLM indique qu'en moyenne sur l'ensemble des logements HLM vendus au cours de la période 2011-2020, la décote des logements HLM vendus à des personnes physiques est de 29,3 % par rapport à un logement privé à caractéristiques et type de quartier comparables (Tableau 7).

Cette valeur est supérieure à celle relevée dans les rapports existants. Cette dernière était cependant entendue en relatif à l'estimation de prix faite par France Domaines, qui elle-même tenait déjà compte de la particularité de ces ventes (CGEDD, 2014 ; ANCOLS, 2019). Nos résultats donnent une image plus nette de ces décotes, tout en tenant compte de la particularité de ces logements HLM en termes de localisation, avec la prise en compte de la localisation à l'échelle des IRIS.

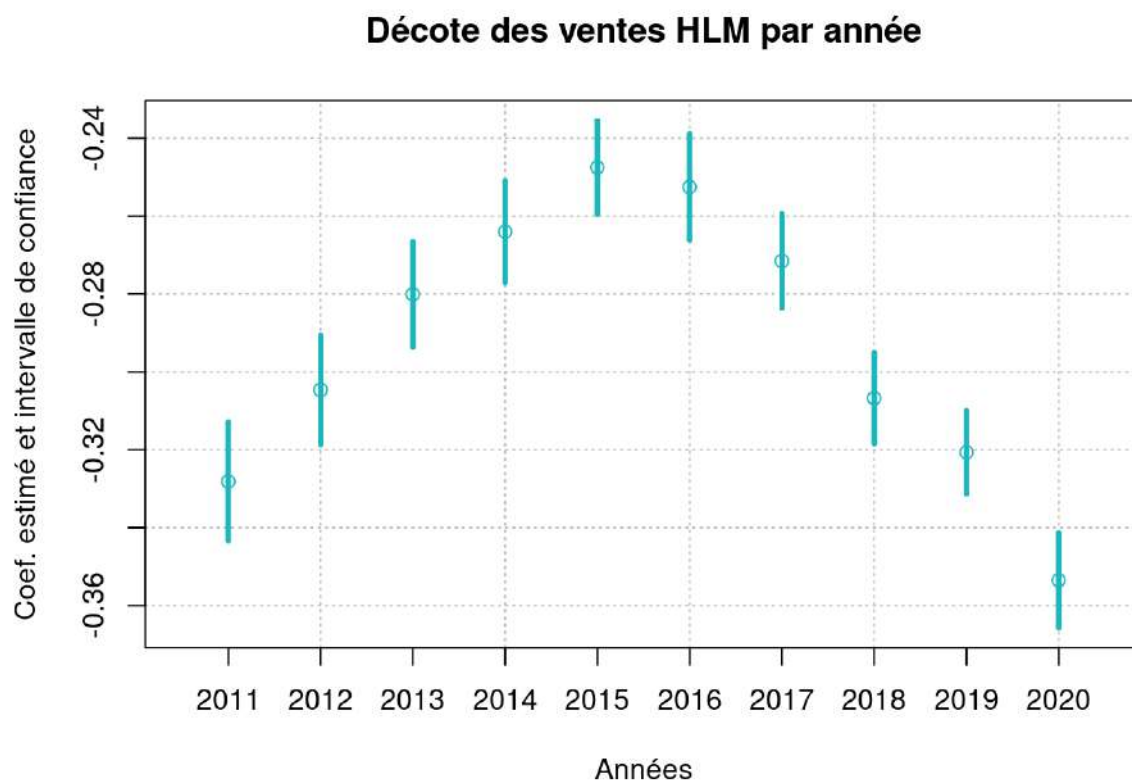
|                                | Variable expliquée : ln(prix de vente) |            |
|--------------------------------|----------------------------------------|------------|
|                                | Coef. estimé                           | Ecart-type |
| HLM                            | -0,293***                              | (0,004)    |
| Période de construction        |                                        |            |
| Avant 1914                     | -0,035***                              | (0,002)    |
| 1914-1944                      | -0,0005                                | (0,002)    |
| 1945-1960                      | -0,038***                              | (0,002)    |
| 1961-1974                      | réf.                                   | réf.       |
| 1975-1989                      | 0,101***                               | (0,002)    |
| 1990-2012                      | 0,218***                               | (0,002)    |
| >= 2013                        | 0,277***                               | (0,003)    |
| Année de transaction           |                                        |            |
| 2011                           | -0,001                                 | (0,001)    |
| 2012                           | -0,009***                              | (0,001)    |
| 2013                           | -0,023***                              | (0,001)    |
| 2014                           | -0,044***                              | (0,001)    |
| 2015                           | -0,058***                              | (0,001)    |
| 2016                           | -0,051***                              | (0,001)    |
| 2017                           | -0,025***                              | (0,001)    |
| 2018                           | réf.                                   | réf.       |
| 2019                           | 0,032***                               | (0,001)    |
| 2020                           | 0,086***                               | (0,001)    |
| Nombre de pièces               |                                        |            |
| 1 pièce                        | -0,556***                              | (0,005)    |
| 2 pièces                       | -0,271***                              | (0,003)    |
| 3 pièces                       | réf.                                   | réf.       |
| 4 pièces                       | 0,204***                               | (0,001)    |
| 5 pièces et plus               | 0,394***                               | (0,002)    |
| Appartement x Nombre de pièces |                                        |            |
| Appartement * 1 pièce          | -0,616***                              | (0,006)    |
| Appartement * 2 pièces         | -0,481***                              | (0,004)    |
| Appartement * 3 pièces         | -0,410***                              | (0,003)    |
| Appartement * 4 pièces         | -0,426***                              | (0,003)    |
| Appartement * 5 pièces et plus | -0,377***                              | (0,004)    |
| Présence de dépendances        | 0,109***                               | (0,002)    |
| Effets fixes IRIS              | Oui                                    |            |
| Nb observations                | 4 933 416                              |            |
| R2                             | 0,712                                  |            |
| R2 ajusté                      | 0,710                                  |            |

**Tableau 7 : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM"**

**Lecture :** Ce tableau présente les coefficients estimés pour la régression hédonique des prix de ventes de logement, ainsi que leurs écarts-types. Les astérisques indiquent la significativité. Ainsi, un logement construit avant 1914 a un prix de vente inférieur de 3,5 % à celui d'un logement construit dans la période 1961-1974 (prise comme référence). Cet effet est significatif au seuil de 1 %.

Cette décote moyenne au niveau national peut ensuite être différenciée selon l'année de vente, en fonction de certaines caractéristiques des logements ou en fonction de la région, par exemple.

On commence par estimer la décote des logements HLM selon les années, par l'introduction d'une variable d'interaction entre les années et l'indicatrice de logement HLM.



**Figure 23 :** Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par année

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** En 2014, un logement HLM était vendu 26% moins cher qu'un logement privé ayant les mêmes caractéristiques.

Ces résultats (Figure 23 et Tableau 8) montrent une évolution significative de la décote moyenne au cours du temps. Initialement de 32,8 % en 2011, la décote s'est réduite au cours des années, jusqu'en 2016 où elle était de 25,3 %. Elle s'est à nouveau accentuée par la suite, jusqu'à rejoindre en 2019 un niveau comparable à la décote de 2011, et augmenter encore en 2020, avec une décote de 35,3 %.

On retrouve donc ici, dans cette analyse toutes choses égales par ailleurs, les évolutions observées précédemment au niveau agrégé.

Tout se passe comme si les bailleurs considéraient une valeur des logements relativement décorrélée des prix du marché privé. En effet, dans les périodes de hausse des prix des logements privés, les prix de vente des logements HLM augmentent moins, mais dans les périodes de ralentissement des prix, celui-ci est moindre pour les logements HLM vendus.

|                       | Variable expliquée : ln(prix de vente) |            |
|-----------------------|----------------------------------------|------------|
|                       | Coef. estimé                           | Ecart-type |
| HLM x                 |                                        |            |
| 2011                  | -0,328***                              | (0,008)    |
| 2012                  | -0,305***                              | (0,007)    |
| 2013                  | -0,280***                              | (0,007)    |
| 2014                  | -0,264***                              | (0,007)    |
| 2015                  | -0,248***                              | (0,006)    |
| 2016                  | -0,253***                              | (0,007)    |
| 2017                  | -0,272***                              | (0,006)    |
| 2018                  | -0,307***                              | (0,006)    |
| 2019                  | -0,321***                              | (0,005)    |
| 2020                  | -0,353***                              | (0,006)    |
| Variables de contrôle | Oui                                    |            |
| Effets fixes IRIS     | Oui                                    |            |
| Nb observations       | 4 933 416                              |            |
| R2                    | 0,712                                  |            |
| R2 ajusté             | 0,710                                  |            |

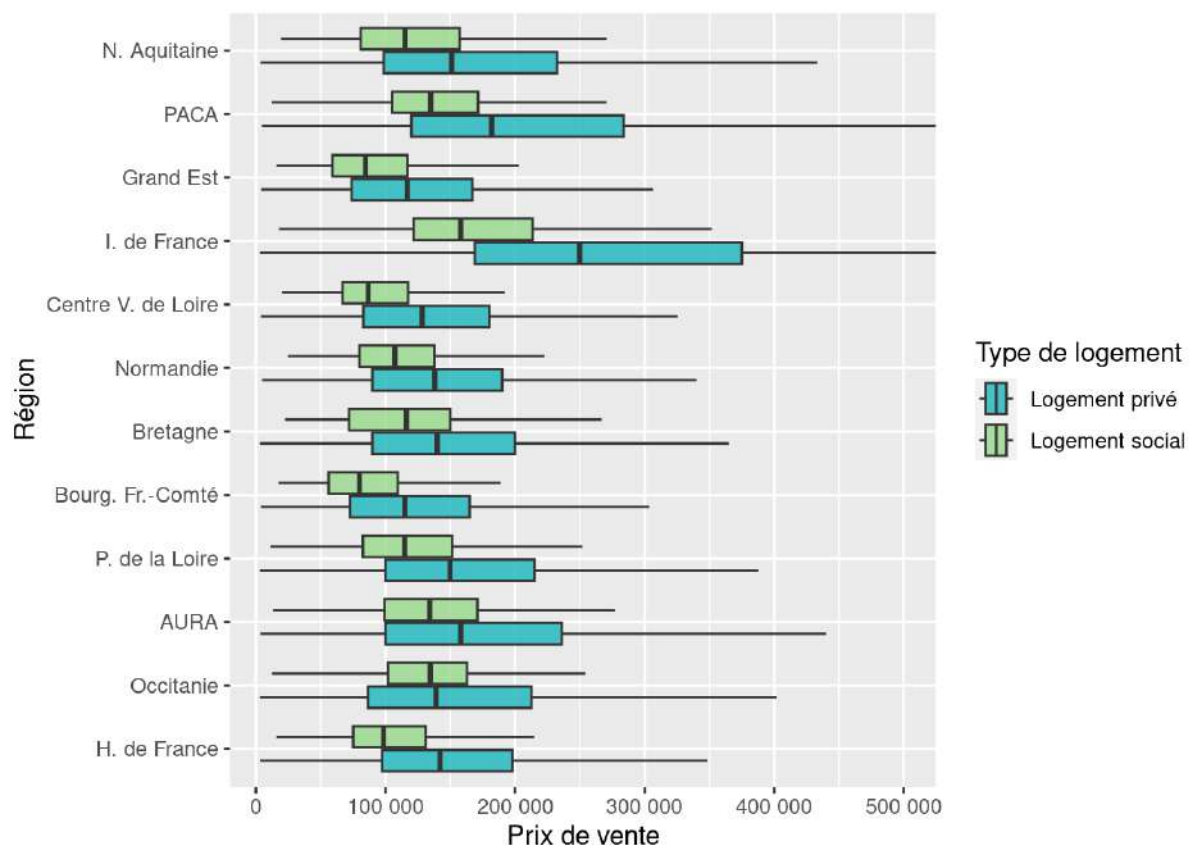
**Tableau 8 : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x année"**

**Lecture :** Ce tableau présente les coefficients estimés pour la régression hédonique des prix de ventes de logement, ainsi que leurs écarts-types. Les astérisques indiquent la significativité. Seuls les coefficients d'intérêt sont reportés ici. Il s'agit des coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par année. Ainsi, un logement HLM vendu en 2011 a un prix de prix de vente inférieur de 32,8 % à celui d'un logement privé vendu la même année. Cet effet est significatif au seuil de 1 %.

#### *b. Décote selon les régions*

Au préalable, le graphique de la figure 24 présente la distribution des prix de vente des logements HLM et des autres logements par région.

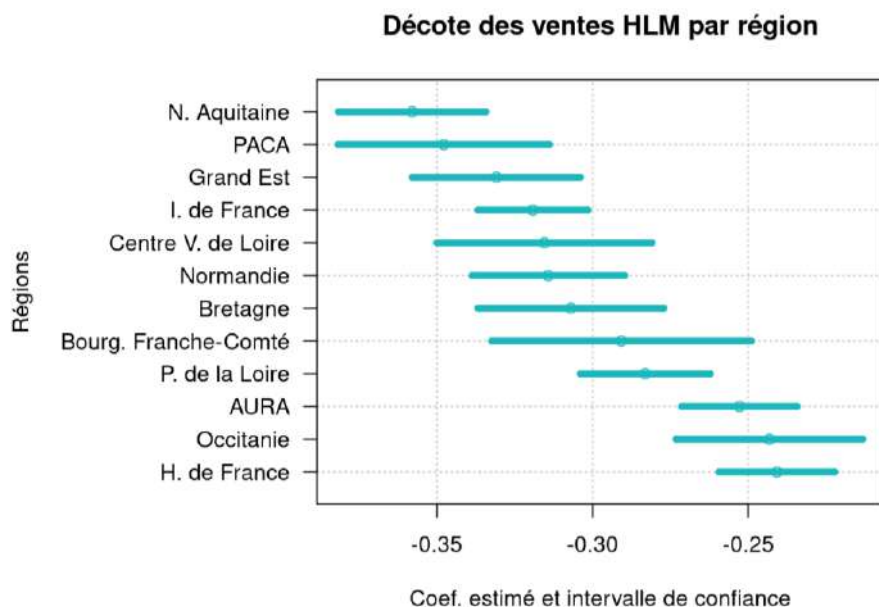
Dans l'estimation suivante, on introduit des interactions avec les régions, pour tester l'existence d'une variabilité régionale de la décote. Les coefficients estimés par région montrent que, relativement à la région Île-de-France prise en référence, les décotes sont significativement moindres en régions Hauts-de-France (avec une décote de 24,1 % contre 31,9 % en Île-de-France), Occitanie (décote de 24,3 %), AURA (décote de 25,3 %), Pays-de-la-Loire (décote de 28,3 %). Inversement, la décote est significativement supérieure en Nouvelle-Aquitaine (-35,8 %) relativement à l'Île-de-France (Figure 25 et Tableau 9).



**Figure 24 :** Distributions des prix des logements privés et des ventes HLM par région sur la période 2011-2020

Source : DV3F V8

**Lecture :** Sur la période 2011-2020, le prix médian constaté pour un logement privé en Île-de-France a été de 250 000€. Pour la même période en Occitanie, 25 % des logements HLM vendus avaient un prix inférieur à 100 000€.



**Figure 25 :** Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par région (2011-20)

Source : DV3F V8

**Lecture :** En Auvergne-Rhône-Alpes sur la période 2011-2020, un logement HLM est vendu à un prix 25,3 % inférieur à celui d'un logement privé vendu dans la même région.

|                            | Variable expliquée : ln(prix de vente) |            |
|----------------------------|----------------------------------------|------------|
|                            | Coef. estimé                           | Ecart-type |
| HLM x                      |                                        |            |
| Île-de-France              | -0,319***                              | (0,009)    |
| Centre val de Loire        | -0,315***                              | (0,018)    |
| Bourgogne Franche-Comté    | -0,291***                              | (0,021)    |
| Normandie                  | -0,314***                              | (0,013)    |
| Hauts-de-France            | -0,241***                              | (0,010)    |
| Grand-Est                  | -0,331***                              | (0,014)    |
| Pays de la Loire           | -0,283***                              | (0,011)    |
| Bretagne                   | -0,307***                              | (0,015)    |
| Nouvelle-Aquitaine         | -0,358***                              | (0,012)    |
| Occitanie                  | -0,243***                              | (0,015)    |
| Auvergne-Rhône-Alpes       | -0,253***                              | (0,009)    |
| Provence Alpes Côte d'Azur | -0,348***                              | (0,017)    |
| Variables de contrôle      | Oui                                    |            |
| Effets fixes IRIS          | Oui                                    |            |
| Nombre d' observations     | 4 933 416                              |            |
| R2                         | 0,712                                  |            |
| R2 ajusté                  | 0,710                                  |            |

\* p<0,1; \*\*p<0,05; \*\*\*p<0,01

**Tableau 9 : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x région"**

**Lecture :** Ce tableau présente les coefficients estimés pour la régression hédonique des prix de ventes de logement, ainsi que leurs écarts-types. Les astérisques indiquent la significativité. Seuls les coefficients d'intérêt sont reportés ici. Il s'agit des coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par région. Ainsi, un logement HLM vendu en région Île-de-France sur la période 2011-2020 a un prix de prix de vente inférieur de 31,9 % à celui d'un logement privé vendu dans la même région. Cet effet est significatif au seuil de 1 %.

### c. Décote selon les caractéristiques du logement

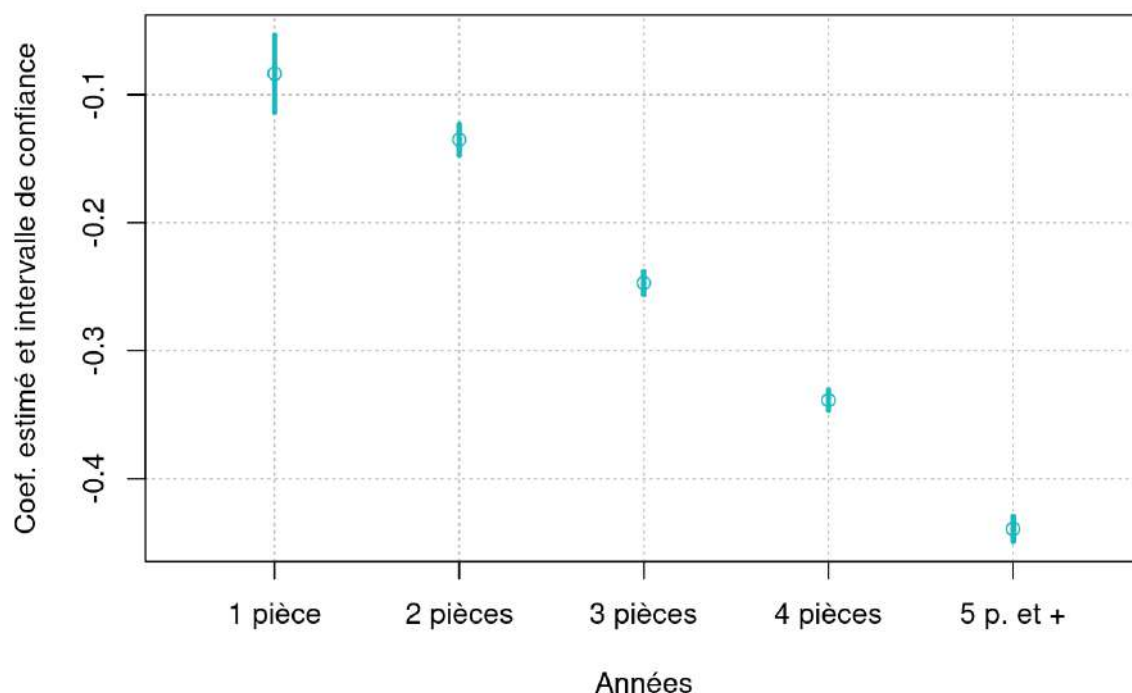
On peut penser naturellement que la décote varie également selon les caractéristiques des logements vendus. Les résultats de deux estimations présentées au tableau 10 montrent en effet que la décote des maisons est significativement plus forte que celle des appartements, avec 39,3 % pour les premières contre 20,0 % pour les seconds. Dans la même logique, la décote est croissante avec le nombre de pièces, avec une décote de 43,9 % pour les logements de 5 pièces et plus, contre 13,5 % pour les logements de 2 pièces.

|                       | Variable expliquée : ln(prix de vente) |            |
|-----------------------|----------------------------------------|------------|
|                       | Coef. estimé                           | Ecart-type |
| HLM x                 |                                        |            |
| Appartement           | -0.200***                              | (0.005)    |
| Maison                | -0.393***                              | (0.004)    |
| Nb observations       | 4,933,416                              |            |
| R2                    | 0.712                                  |            |
| R2 ajusté             | 0.710                                  |            |
| HLM x                 |                                        |            |
| 1 pièce               | -0.084***                              | (0.015)    |
| 2 pièces              | -0.135***                              | (0.006)    |
| 3 pièces              | -0.247***                              | (0.005)    |
| 4 pièces              | -0.339***                              | (0.004)    |
| 5 pièces et plus      | -0.439***                              | (0.005)    |
| R2                    | 0.712                                  |            |
| R2 ajusté             | 0.710                                  |            |
| Variables de contrôle | Oui                                    |            |
| Effets fixes Iris     | Oui                                    |            |
| Nombre d'observations | 4 933 416                              |            |

**Tableau 10** : Résultats des estimations du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x type de logement" et "Vente HLM x nombre de pièces"

**Lecture** : Ce tableau présente les coefficients estimés pour la régression hédonique des prix de ventes de logement, ainsi que leurs écarts-types. Les astérisques indiquent la significativité. Seuls les coefficients d'intérêt sont reportés ici. Il s'agit, pour la partie haute du tableau, des coefficients estimés pour la décote des ventes HLM selon le type de logement, et, pour la partie basse, selon le nombre de pièces. Ainsi, un logement HLM en immeuble collectif sur la période 2011-2020 a un prix de prix de vente inférieur de 20,0 % à celui d'un logement privé du même type. Cet effet est significatif au seuil de 1 %.

## Décote des ventes HLM selon le nombre de pièces



**Figure 26 :** Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par nombre de pièces

Source : DV3F V8

**Lecture :** Au cours de la période 2011-2020, un logement HLM de 4 pièces est vendu à un prix inférieur de 33,9 % à celui d'un logement privé ayant le même nombre de pièces.

Enfin, il peut être intéressant de comparer la décote lorsque la vente s'adresse au locataire occupant (ou à un conjoint, ascendant ou descendant) par rapport aux ventes à d'autres personnes physiques. Dans ce cas, la vente peut se faire alors que le logement est occupé, ce qui n'est pas le cas pour les ventes à d'autres personnes physiques. Cette distinction entre les deux types d'acquéreurs n'est présente que dans les données RPLS. Aussi, nous estimons ici une décote pour les ventes à l'occupant ou un membre direct de sa famille, relativement à une vente à une autre personne physique. Étant donné l'utilisation de la source de données RPLS, l'échantillon d'estimation porte sur la période 2013-2021. De plus, comme l'échantillon d'estimation est ici de taille beaucoup plus réduite (ensemble des ventes HLM et non ensemble des transactions de logements comme précédemment), la variable permettant de tenir compte de la localisation est placée au niveau communal.

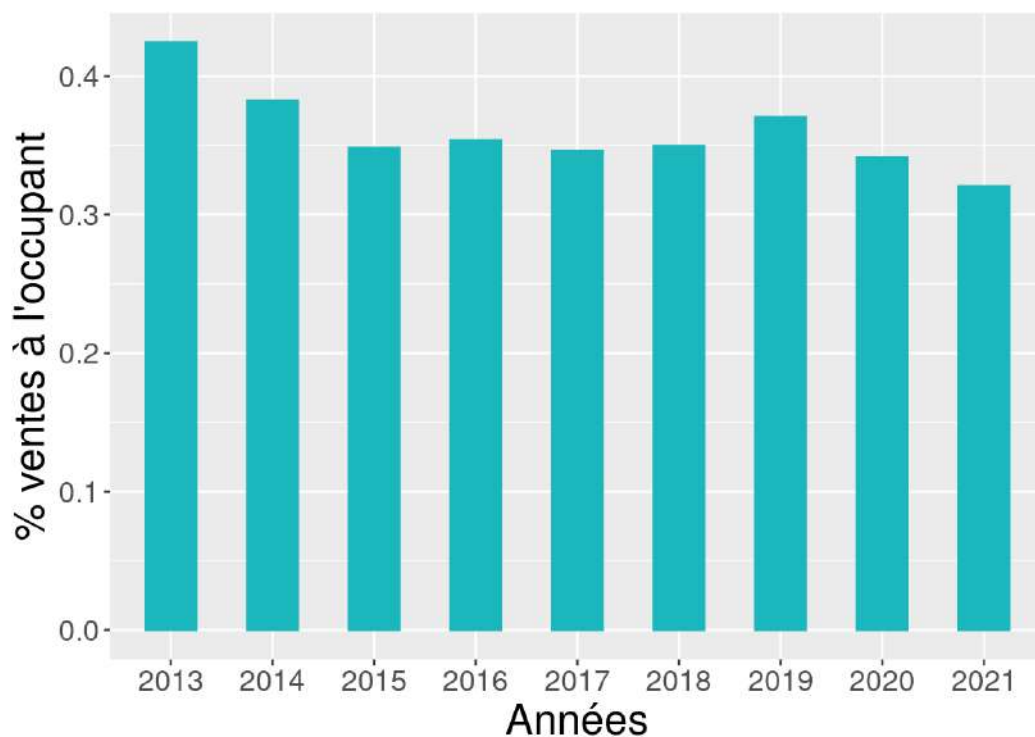
La régression est réalisée sur toutes les années, en mettant une interaction entre le fait que la vente soit faite à l'occupant et l'année de transaction. Les coefficients s'interprètent donc comme une décote plus importante (si le coefficient estimé est négatif et significatif) pour une vente réalisée à l'occupant plutôt qu'à une autre personne physique. Cette décote peut par ailleurs être différente d'une année à l'autre. Les décotes estimées ci-dessus, relativement aux prix des mutations de logements privés, sont des décotes moyennes pour ces deux catégories de personnes physiques. On doit également garder à l'esprit que ces décotes estimées sont purement descriptives, en ce sens qu'il est possible que certaines caractéristiques du logement, non prises en compte ici, diffèrent selon que les ventes sont faites à l'occupant, ou à une autre personne. Par exemple, les bailleurs sociaux mettent en avant l'idée que dans certains cas, la vente d'un logement HLM à son occupant se fait lorsque celui-ci s'est "approprié" son logement après une longue période d'occupation. Il est alors sans doute possible que dans ce cas, le logement soit particulier dans certaines dimensions.

|                       | Variable expliquée :<br>ln(prix de vente) |            | Part des ventes HLM au locataire<br>occupant par année (%) |
|-----------------------|-------------------------------------------|------------|------------------------------------------------------------|
|                       | Coef. estimé                              | Ecart-type |                                                            |
| Vente à l'occupant x  |                                           |            |                                                            |
| 2013                  | -0,0599**                                 | (0,0174)   | 42,4                                                       |
| 2014                  | -0,2457**                                 | (0,0774)   | 38,2                                                       |
| 2015                  | -0,0297                                   | (0,0201)   | 34,8                                                       |
| 2016                  | -0,0439*                                  | (0,0174)   | 35,4                                                       |
| 2017                  | -0,0561**                                 | (0,0216)   | 34,6                                                       |
| 2018                  | 0,0698.                                   | (0,0396)   | 35,0                                                       |
| 2019                  | -0,0709                                   | (0,0577)   | 37,1                                                       |
| 2020                  | -0,0051                                   | (0,0201)   | 34,4                                                       |
| 2021                  | -0,0782***                                | (0,0168)   | 32,0                                                       |
| Variables de contrôle | Oui                                       |            |                                                            |
| Effets fixes IRIS     | Oui                                       |            |                                                            |
| Nombre d'observations | 4 933 416                                 |            |                                                            |
| R2                    | 0,712                                     |            |                                                            |
| R2 ajusté             | 0,710                                     |            |                                                            |

**Tableau 11** : Résultats des estimations du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente à l'occupant" sur l'ensemble des ventes à une personne physique, sur la période 2013-2021

**Source** : RPLS 2014-2022.

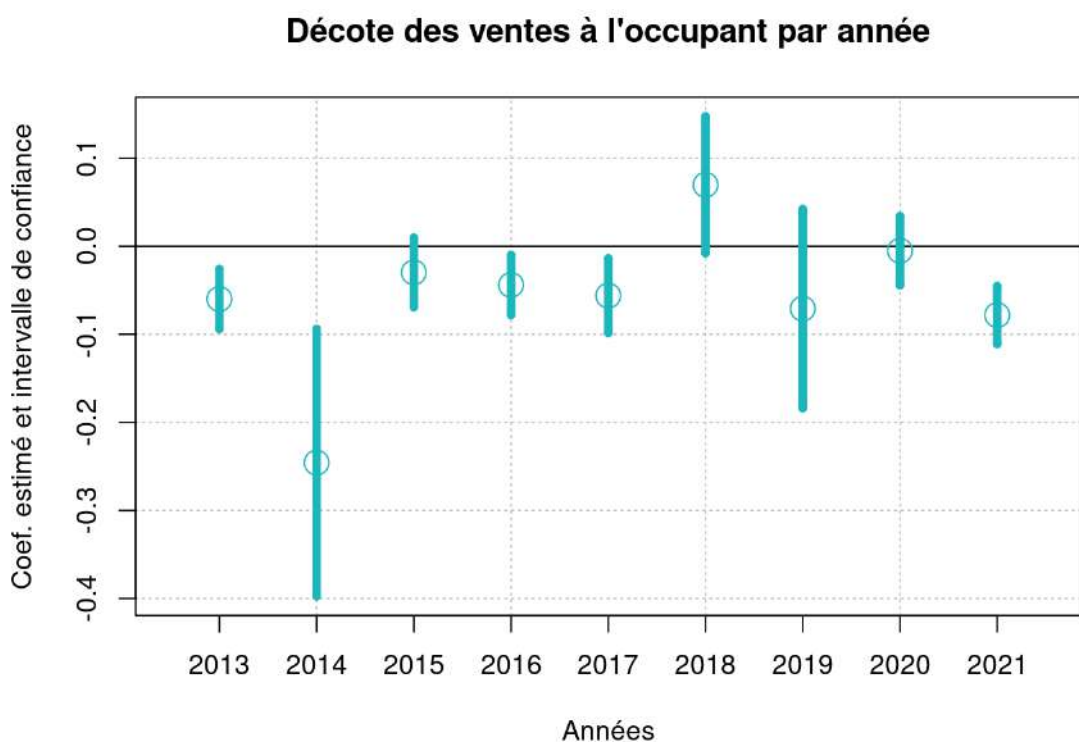
**Lecture** : Ce tableau présente les coefficients estimés pour la régression hédonique des prix de ventes de logement restreinte aux ventes HLM, ainsi que leurs écarts-types. Les astérisques indiquent la significativité. Seuls les coefficients d'intérêt sont reportés ici. Il s'agit des coefficients estimés pour la décote des ventes HLM au locataire occupant (ou son conjoint, ascendant ou descendant) par année. Ainsi, un logement HLM vendu au locataire occupant en 2013 a un prix de vente inférieur de 6,0 % à celui d'un logement HLM vendu à une autre personne physique la même année. Cet effet est significatif au seuil de 5 %. La colonne de droite indique pour chaque année la part des ventes HLM acquises par le locataire occupant.



**Figure 27 :** Part des ventes à l'occupant par année (2013-21) en France

Source : RPLS

**Lecture :** En 2013, 42,4% des ventes de logement HLM à des personnes physiques ont été réalisées au bénéfice du locataire occupant (ou son conjoint, ascendant ou descendant)



**Figure 28 :** Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM à l'occupant en France par année (2013-2021)

Source : DV3F V8

**Lecture :** En 2021, un logement HLM vendu au locataire occupant a un prix de vente inférieur de 7,8 % à celui d'un logement HLM vendu de mêmes caractéristiques et dans la même commune à une autre personne physique la même année.

## 2.6. La revente de logements sociaux

### 2.6.1. Méthode

Les données RPLS ne permettent pas de suivre les logements HLM ayant quitté le patrimoine des bailleurs pour être vendus à une personne physique. En revanche, les données DV3F, dans lesquelles les mutations sont associées à des identifiants cadastraux des locaux vendus, permettent un suivi au cours du temps.

Pour les ventes HLM identifiées dans la base DV3F (dont les effectifs diffèrent des ventes HLM identifiées dans le RPLS, voir chapitre 1), nous identifions ainsi les logements qui ont été revendus ultérieurement. Cette seconde mutation peut être caractérisée par sa date et son prix de vente. Il faut noter cependant que la mutation ultérieure peut porter sur une partie seulement des locaux composant la mutation initiale. Un exemple typique est celui d'une dépendance revendue, indépendamment du logement qu'elle accompagnait. C'est pourquoi nous éliminons, dans les chiffres portant sur les reventes, celles qui n'incluent aucun logement.

De plus, la comparaison des prix de la vente HLM initiale et de la revente ne peut se faire que pour les reventes comprenant les mêmes locaux que la vente initiale à une personne physique, ce qui réduit l'échantillon sur lequel l'analyse du prix de revente peut être conduite.

### 2.6.2. Effectifs et taux de revente

Sur cette base, on identifie, sur la période 2010-2020, 11 811 logements ayant fait l'objet d'une revente après une vente initiale par un bailleur social<sup>16</sup>. Parmi ces logements, 962 ont été revendus, dont 916 revendus deux fois, et 46 qui ont fait l'objet de plus de deux reventes (Tableau 12).

|                      | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015 | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | T      |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Vente initiale       | 2 034 | 2 059 | 1 996 | 1 728 | 1 339 | 916  | 668   | 585   | 265   | 150   | 71    | 1      |
| Première revente     | 213   | 247   | 306   | 459   | 489   | 764  | 1 060 | 1 586 | 1 843 | 2 374 | 2 470 | 1      |
| Reventes ultérieures | 8     | 14    | 11    | 15    | 18    | 19   | 50    | 96    | 161   | 259   | 311   |        |
|                      | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015 | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | Total  |
| Vente initiale       | 2 034 | 2 059 | 1 996 | 1 728 | 1 339 | 916  | 668   | 585   | 265   | 150   | 71    | 11 811 |
| Première revente     | 213   | 247   | 306   | 459   | 489   | 764  | 1 060 | 1 586 | 1 843 | 2 374 | 2 470 | 11 811 |
| Reventes ultérieures | 8     | 14    | 11    | 15    | 18    | 19   | 50    | 96    | 161   | 259   | 311   | 962    |

**Tableau 12** : Effectifs des logements ayant fait l'objet d'une revente en France, selon la date de la vente initiale et celle des reventes

**Source** : DV3F V8

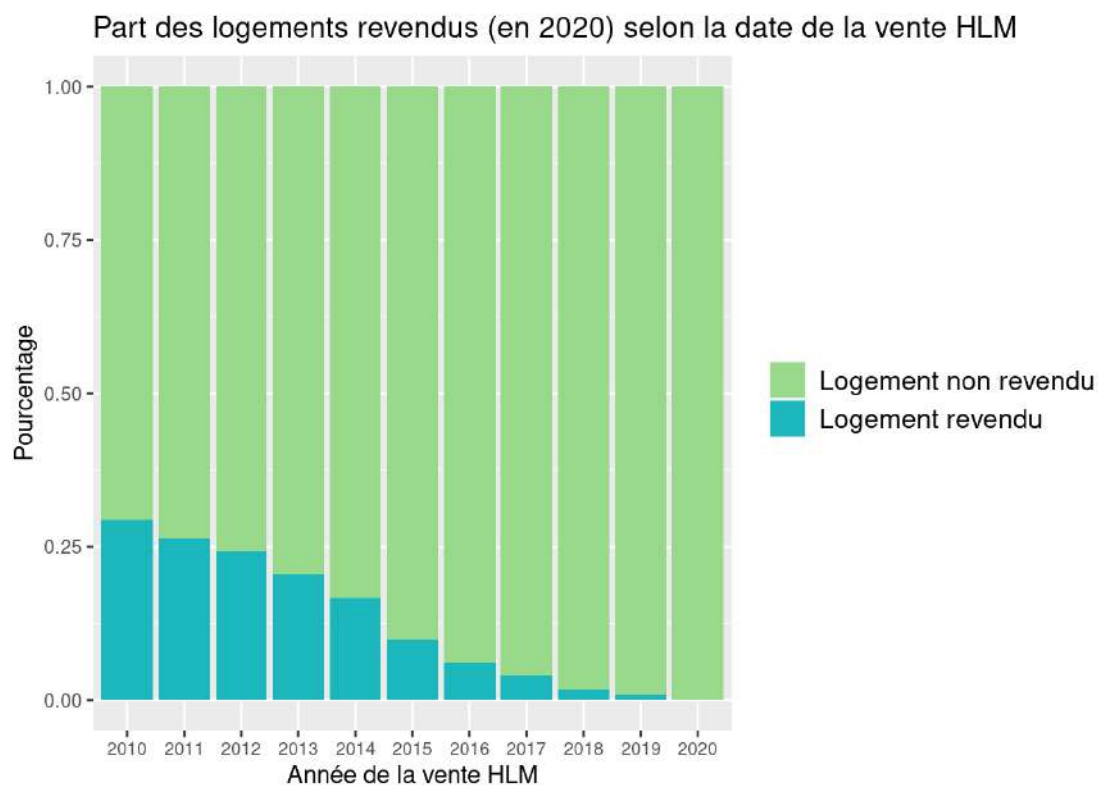
**Lecture** : 2 034 logements vendus par un bailleur social à une personne physique en 2010 ont été revendus ultérieurement. 213 logements ont été revendus une première fois en 2010, 8 ont été revendus une seconde fois en 2010. En 2015, 764 logements, parmi toutes les ventes HLM ayant eu lieu de 2010 à 2015, ont fait l'objet d'une première revente, et 19 ont fait l'objet d'une seconde revente.

Une autre façon de percevoir l'importance du phénomène de revente consiste à observer la part des ventes HLM revendus ultérieurement, selon l'année de la vente HLM. La figure 29 montre ainsi qu'en 2020, près de 30 % des ventes HLM de 2010 ont été revendus. De façon mécanique, la part des logements revendus décroît avec l'année de la vente HLM initiale, le laps de temps écoulé depuis cette vente étant plus court. Ainsi, 25 % des logements HLM cédés à des particuliers en 2011 ont été

<sup>16</sup> Il y a au total 12 021 ventes HLM dont au moins un des locaux a fait l'objet d'une revente. Pour 201 d'entre eux, la revente porte seulement sur une ou plusieurs dépendances.

revendus au moins une fois au cours des 9 années suivantes. À titre de comparaison, le même chiffre pour les transactions de logements du parc privé de 2011 est de 11 %. Évidemment, l'écart peut pour partie s'expliquer par les caractéristiques de ces logements, plus urbains, composés majoritairement d'appartements. Une analyse tenant compte des caractéristiques des logements et des acquéreurs permettrait d'en tenir compte. Malgré tout, l'écart est important.

La revente d'un logement HLM par son acheteur est encadrée par la loi, qui indique la nécessité de respecter un délai de cinq ans avant une potentielle revente. La figure 30 présente le nombre d'années écoulées entre la vente HLM initiale et la revente, selon le type de logement. On observe bien une augmentation importante des ventes à partir de cinq années de détention du logement par leurs acquéreurs. Les effectifs de logements revendus triplent pratiquement. Les effectifs diminuent ensuite de façon importante, comme si les acquéreurs, en tous cas certains d'entre eux, attendaient le délai de cinq années pour revendre leur bien. Notons la limite des données que nous utilisons : la période d'observation étant de 11 années (2010-2020), il n'est possible d'observer les durées les plus longues que pour les ventes HLM du tout début de période, ce qui limite mécaniquement les effectifs. Enfin, on ne distingue pas de différence notable du taux de revente entre appartements et maisons individuelles.



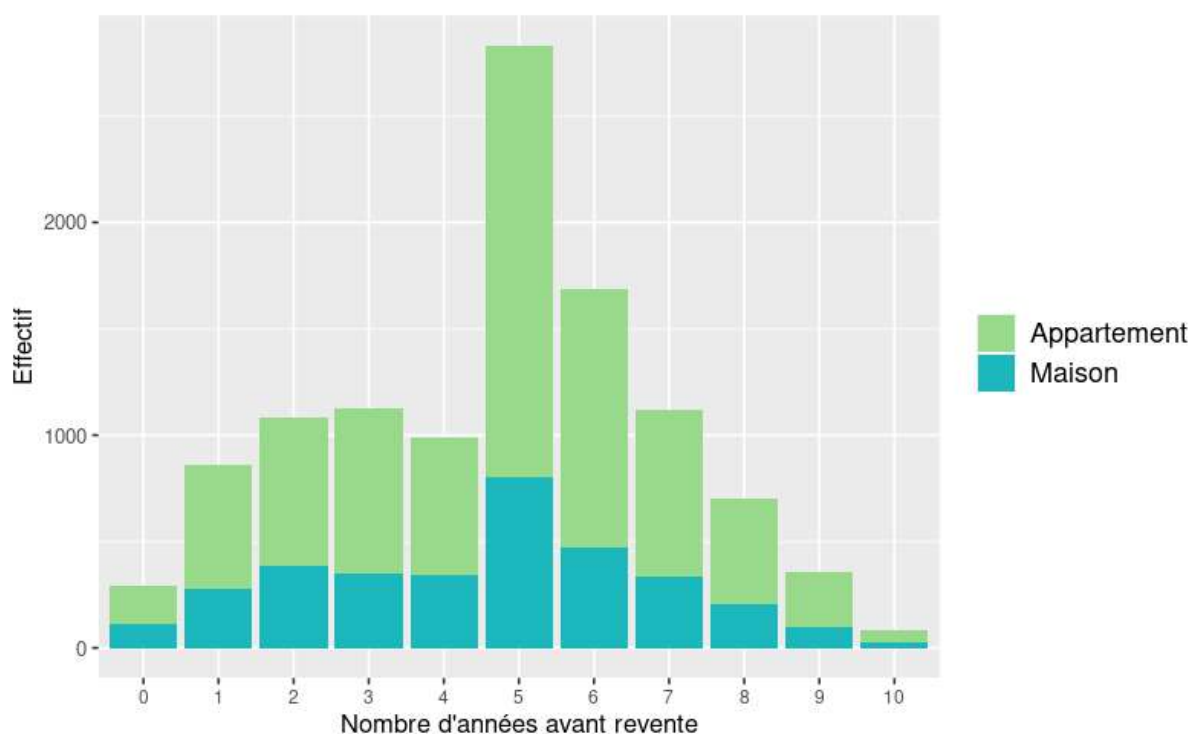
**Figure 29 :** Part des logements revendus en France selon la date de la vente du logement social

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** En 2020, environ 25 % des logements sociaux vendus en 2011 avaient été revendus.

Les cartes des figures 31 et 32 présentent par département les effectifs de ventes HLM ayant fait l'objet d'une revente, ainsi que les taux de revente, définis comme la part des ventes HLM de la période 2010-2020 ayant été revendus au 1<sup>er</sup> janvier 2021. Les reventes sont concentrées dans l'espace, avec un grand nombre de départements ayant des effectifs de revente faibles (inférieurs à 60). Les départements ayant eu le plus de reventes de logements HLM sont eux où les effectifs de vente sont

élevés, parce qu'ils disposent d'un parc HLM important, et/ou parce que le taux de vente a été important. Il s'agit de départements de la façade atlantique (Loire-Atlantique, Maine-et-Loire, Gironde), du nord (Nord et Pas-de-Calais), d'Île-de-France, de la Marne et de l'Aube.

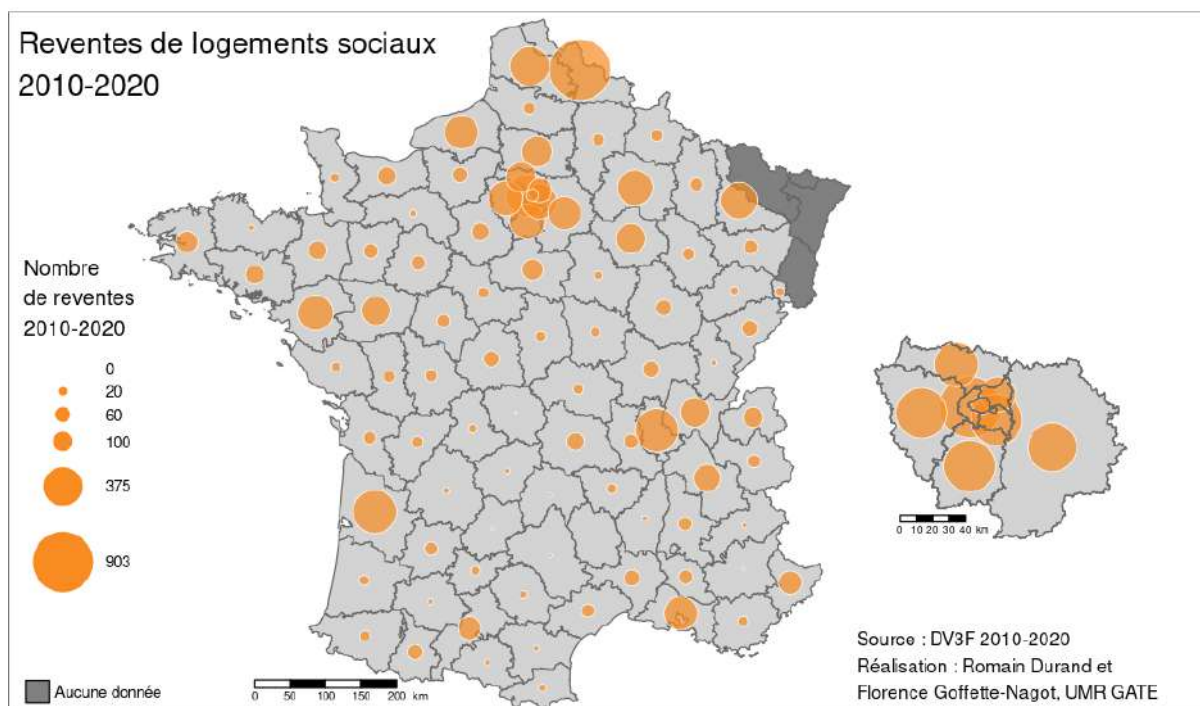


**Figure 30 :** Effectifs de maisons individuelles et appartements revendus en France, selon le nombre d'années écoulées depuis la vente HLM initiale

**Source :** DV3F V8

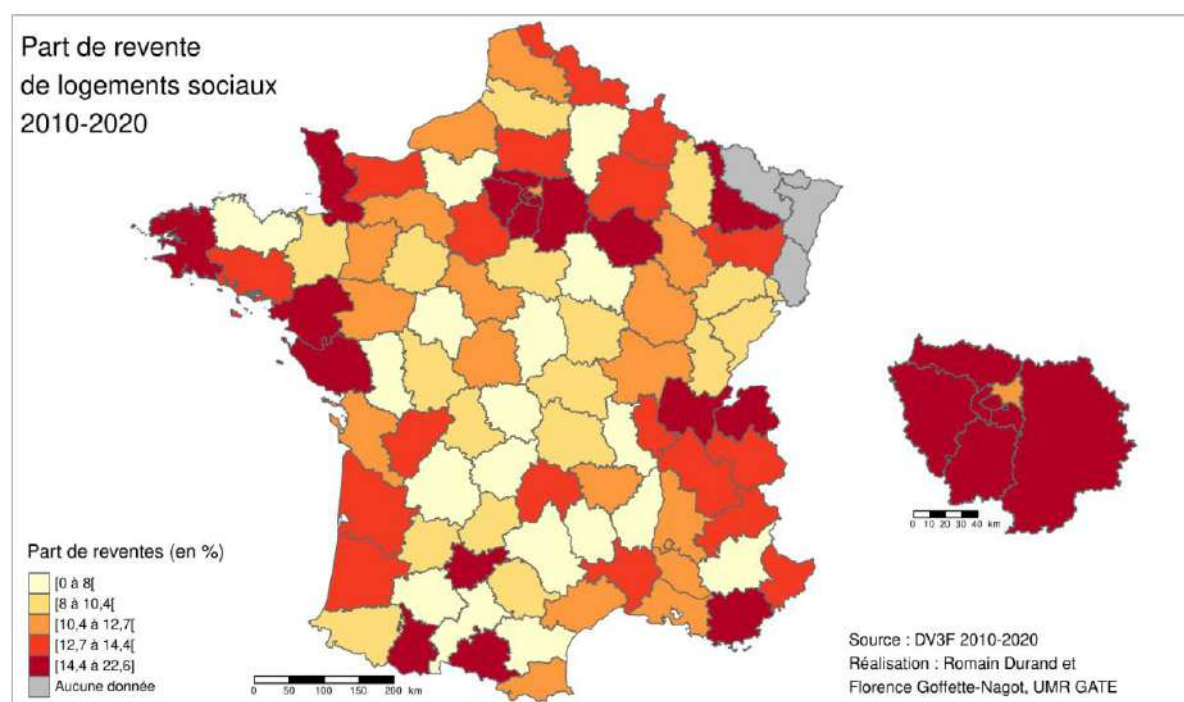
**Lecture :** On dénombre environ 500 maisons (barre bleue) qui ont été revendues 6 ans après la vente HLM initiale. 2 000 appartements (barre verte) ont été revendus 5 ans après la vente HLM initiale.

Les différences en termes de taux de revente sont un peu moins marquées, avec seulement quelques départements dans lesquels les effectifs de revente importants correspondent aussi à des taux de revente élevés.



**Figure 31 : Effectifs des reventes de logements sociaux en France**

**Lecture :** Entre 2010 et 2020 dans le département du Rhône, on dénombre 457 reventes de logements sociaux.



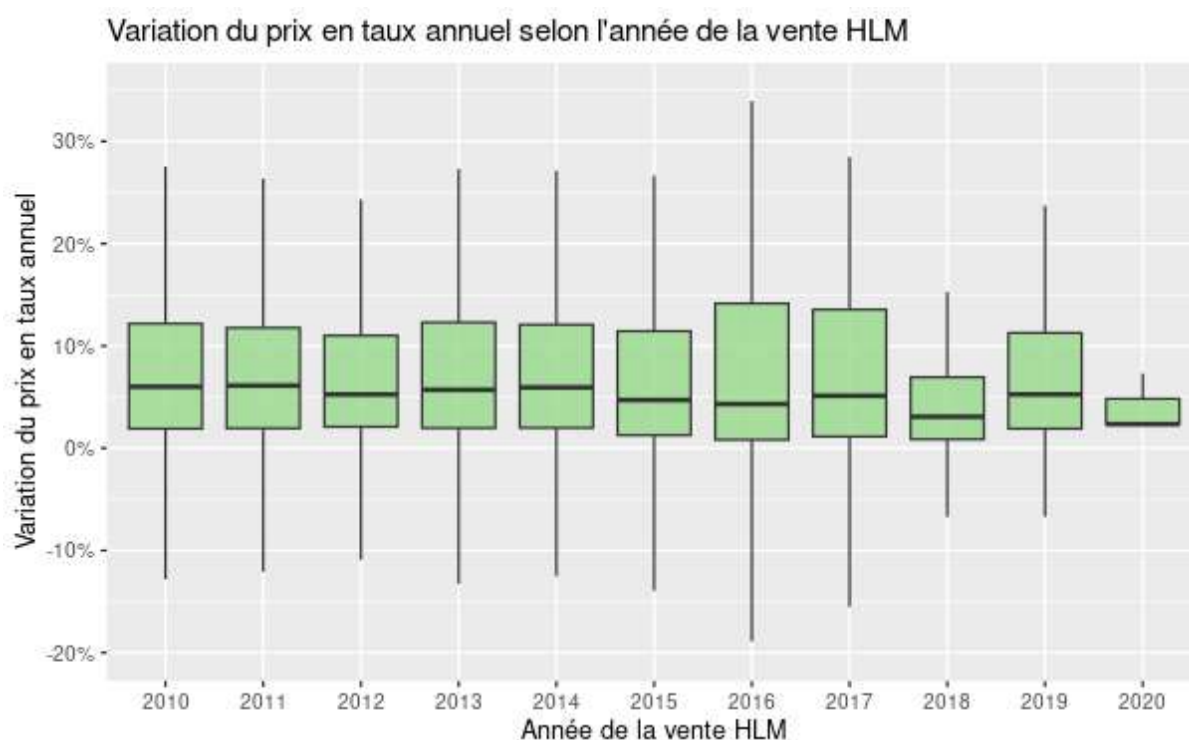
**Figure 32 : Part des reventes de logements sociaux en France par département (en %)**

**Lecture :** Entre 2010 et 2020 en Isère, le nombre de reventes HLM représente 13,01 % des ventes HLM sur la même période dans ce département.

### 2.6.3. Écarts de prix à la revente

Comme indiqué ci-dessus, dans ce qui suit, les variations de prix que nous étudions concernent uniquement les mutations dont la composition en termes de locaux est identique lors de la revente. À partir du nombre d'années séparant la vente HLM initiale et la revente, ainsi que du prix initial et du prix de revente, il est possible de calculer la variation du prix en termes de taux annuel, ce qui permet de comparer des écarts de prix pour des reventes ayant eu lieu après des laps de temps différents.

La figure 33 présente les distributions de la variation du prix (ramenée en taux annuel) en fonction de la date de la vente initiale. On constate tout d'abord une distribution assez importante de ces variations de prix, avec 25 % des ventes HLM de 2010 ayant été revendues avec une augmentation de prix inférieure à 2 % en taux annuel, et 25 % ayant été revendues avec une augmentation de prix supérieure à 12 %. La médiane se situe aux environs de 6 % d'augmentation en taux annuel. Cette distribution change peu avec l'année de la vente initiale pour les ventes HLM ayant eu lieu entre 2010 et 2014. On constate une légère translation vers le bas de la distribution pour les ventes HLM de 2015, alors que les distributions sont plus étalées pour les ventes de 2016 et 2017. Elles se contractent à nouveau pour les années récentes, pour lesquelles les effectifs de revente sont mécaniquement plus faibles. Par ailleurs, ces reventes ont lieu par définition moins de 3 ans après la vente initiale, ce qui suggère des situations particulières où la revente a pu avoir lieu même si l'intérêt financier en est limité.



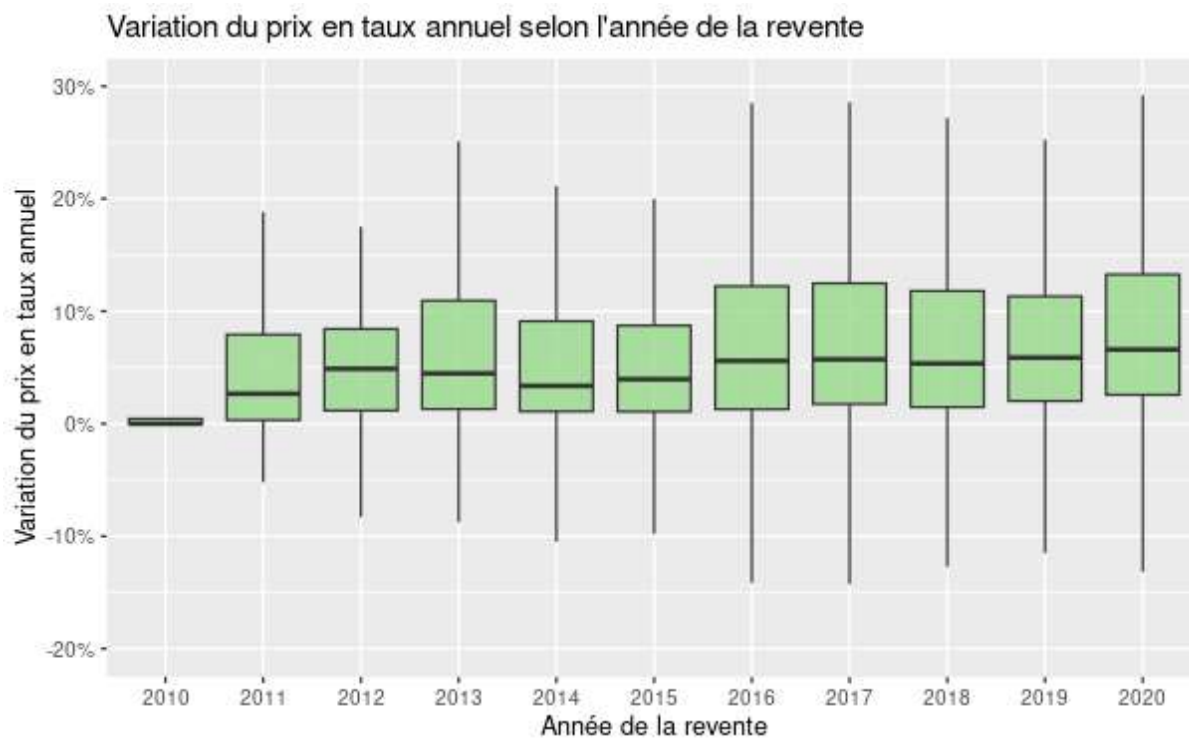
**Figure 33 :** Distribution de la variation du prix (ramenée en taux annuel) en fonction de l'année de la vente initiale en France

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** Les logements HLM vendus en 2017 ont été revendus avec une variation de prix dont la médiane est égale à 5 % en taux annuel.

Inversement, la figure 34 présente la variation du prix de vente en fonction de l'année de la revente. De même que pour les dernières années du graphique précédent, les premières années de ce graphique montrent des distributions de prix relativement resserrées, et des médianes inférieures à celles observées pour les reventes effectuées à partir de 2016. Le croisement de ces deux observations

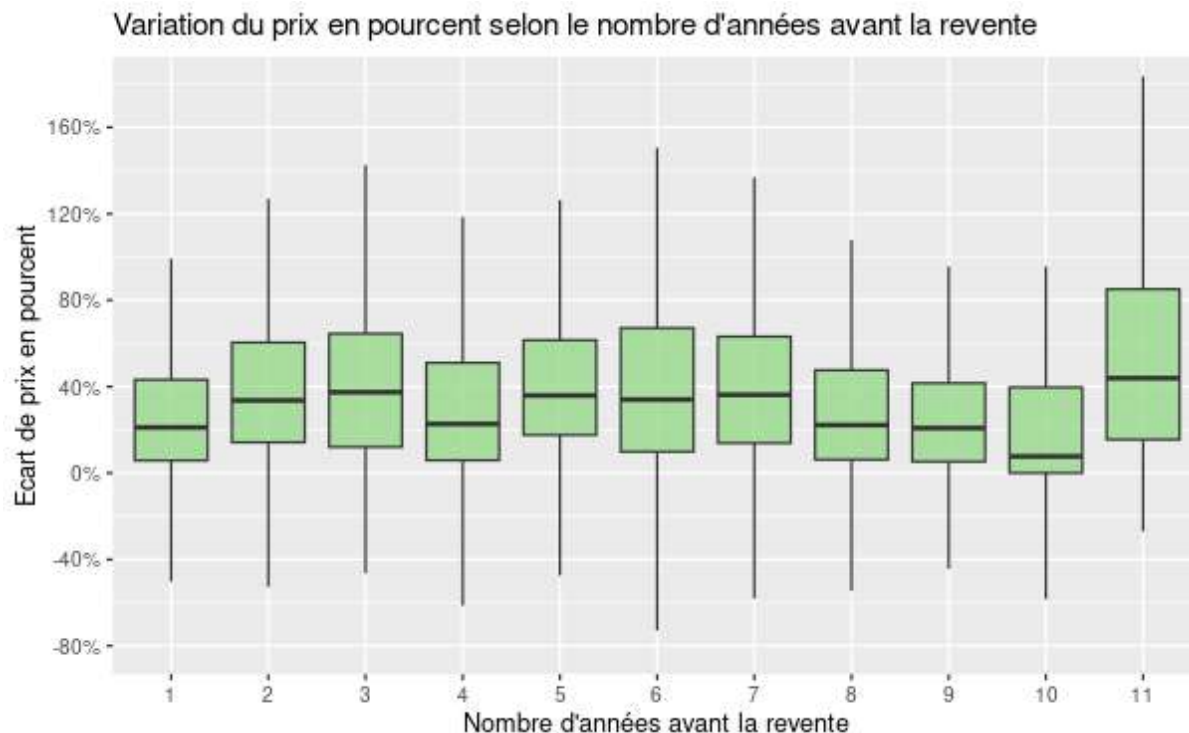
laisse penser que c'est surtout la durée de détention du logement, plus que les années d'acquisition et de revente par les ménages, qui influence la variation de prix.



**Figure 34 :** Distribution de la variation du prix (ramenée en taux annuel) en fonction de l'année de la revente en France

**Source :** DV3F 2022

**Lecture :** Les logements HLM revendus en 2012 ont été revendus avec une variation de prix dont la médiane est égale à 5 % en taux annuel.



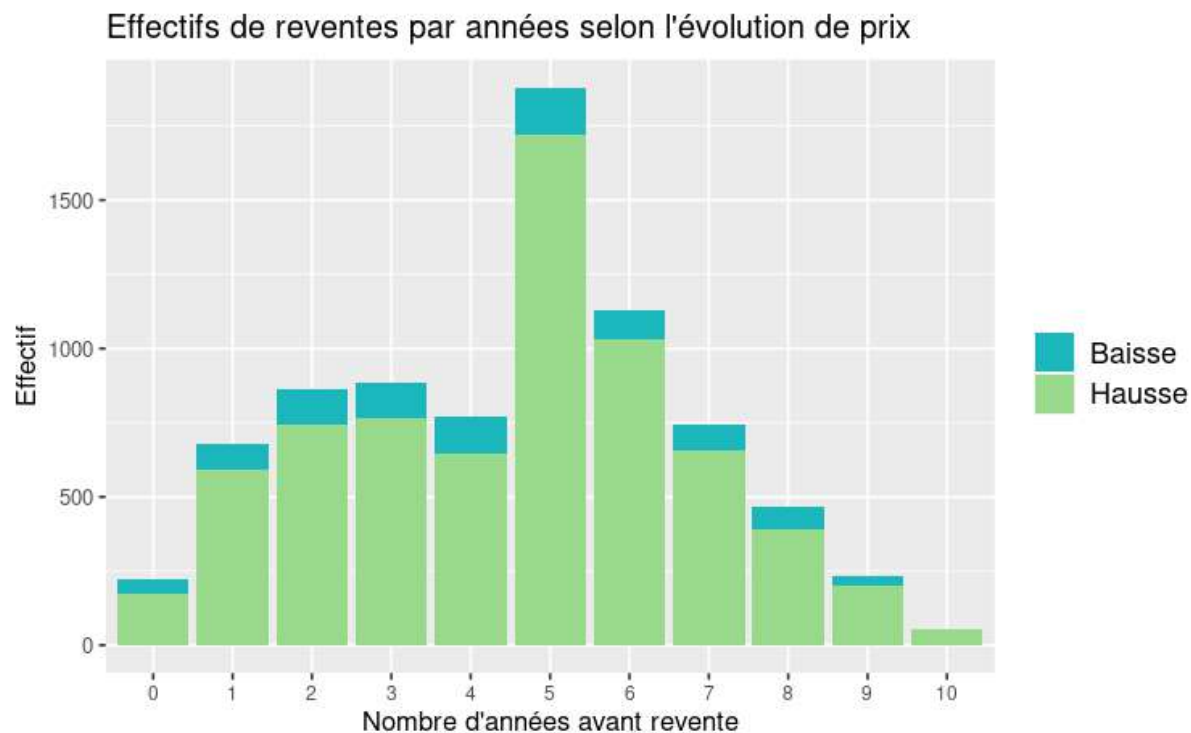
**Figure 35 :** Variation de prix en pourcent entre la vente initiale et la revente en France, selon le nombre d'années de détention du logement

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** Les logements ayant été détenus durant 9 ans entre la vente initiale et la revente ont été revendus avec une variation du prix médiane de 20 %.

La figure 35 vient cependant moduler cette conclusion. Ce graphique présente la variation de prix en pourcent entre la vente initiale et la revente, selon le nombre d'années de détention du logement. On constate que la médiane de cette variation se situe selon les années entre 20 et 40 %, à l'exception d'une valeur plus faible pour les logements détenus durant 10 ans (qui ne comptent que 223 logements). On ne constate pas ici de tendance liant l'augmentation du prix de vente et le nombre d'années avant la revente. Le plus surprenant est sans doute l'observation d'augmentations de prix conséquentes pour des logements détenus moins de 4 ans par leur acquéreur. Ramenées en taux annuel, ces variations sont très élevées.

Tout se passe comme si les reventes précoces étaient associées à des comportements spéculatifs, tandis que les reventes après une durée de détention du logement plus longues correspondaient à des transitions plus habituelles sur le marché du logement, sans que le sens de causalité puisse être testé ici. Enfin, on doit aussi noter la grande hétérogénéité des variations de prix pour des logements détenus 6 ans ou moins. La figure 36 montre que pour les reventes les plus précoces, la part de celles associées à une baisse de prix est plus élevée que pour les autres reventes.



**Figure 36 :** Effectifs de reventes par année en France selon l'évolution de prix

**Source :** DV3F V8

**Lecture :** Parmi les logements ayant été revendus 2 ans après la vente HLM, environ 750 ont été revendus à un prix supérieur au prix de vente initial, et 125 ont été revendus à un prix inférieur au prix de vente initial.

## 2.7 . La géographie de la vente HLM dans la région Auvergne-Rhône-Alpes

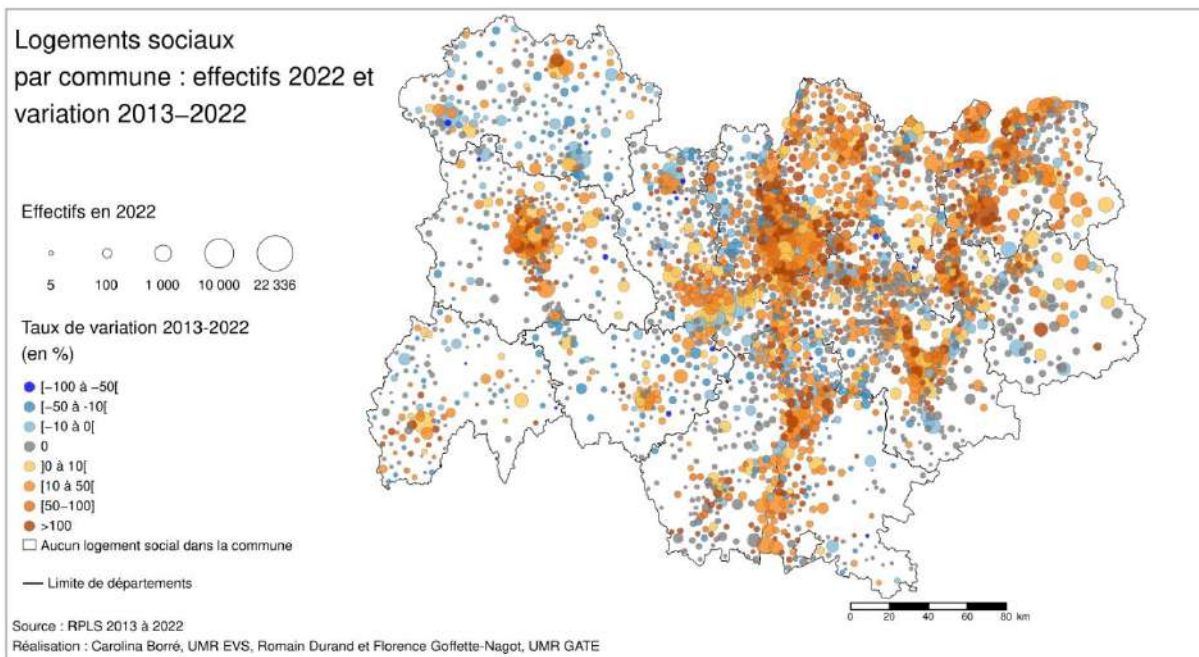
Cette section s'appuie sur l'exploitation des sources chiffrées sur la vente HLM à différents niveaux territoriaux dans la région AURA : celui de la région tout d'abord, puis ceux des deux départements Rhône et Isère. Le parti pris ici est de se baser uniquement sur ce que donnent à voir les données à différentes échelles, de caractériser les ventes selon certains critères. Dans les deux chapitres suivants, ces analyses et données seront croisées avec les entretiens réalisés auprès de différents acteurs lorsque cela été le cas, c'est-à-dire pour tous les niveaux territoriaux sauf la région AURA et le département du Rhône hors Métropole.

### 2.7.1. La vente HLM dans la région AURA

Au 1er janvier 2022, la région AURA avait 598 887 logements sociaux, soit 12,9 % de son parc de logements (avec 4 571 047 logements au recensement de population de 2020<sup>17</sup>), un taux un peu en retrait par rapport au taux national. Ce parc a augmenté de 15,8% de 2013 à 2022, alors que l'évolution nationale a été moindre, avec une augmentation de 13,0%. Sans surprise, le parc locatif social est concentré dans les zones urbanisées de la région, en particulier dans sa moitié rhônalpine (Rhône, métropole grenobloise, vallée du Rhône). Mais la région AURA bénéficie, comme certaines régions de l'Ouest français d'un parc de logements sociaux diffus en milieu rural, notamment de la Loire à la Haute Savoie, tandis que le parc social est plus concentré à Clermont-Ferrand et quelques petites villes industrielles dans la partie auvergnate de la région.

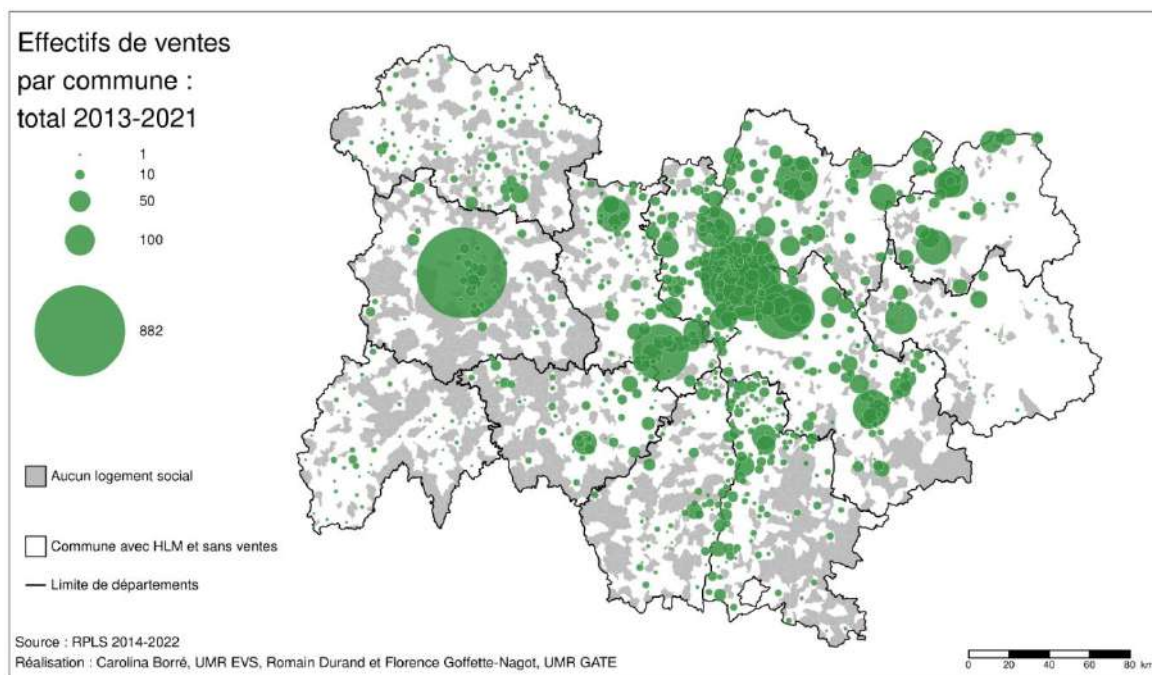
<sup>17</sup>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2011101?geo=REG-84#chiffre-cle-3>



**Figure 37 :** Les effectifs de logements sociaux et leur variation dans la région AURA (2013-2022)

Source : RPLS



**Figure 38 :** Volume des ventes HLM par commune dans la région AURA (2013-21)

Source : RPLS

Durant la période 2013-2021, 11 865 ventes de logements sociaux à des particuliers ont été observées dans la région, avec un taux de vente annuel moyen sur la période de 2,37 ‰ (tableau 13). On note une augmentation des effectifs vendus à partir de 2018, année où les ventes réalisées dépassent 1400 logements, alors qu'elles étaient proches de 1 200 de 2013 à 2017. La mise en œuvre de la loi ÉLAN, semble donc avoir affecté les comportements de vente des bailleurs sociaux. Ceci semble concerner surtout les ESH, qui ont vendu entre 2013 et 2017 en moyenne 445 logements par an, et 708 entre 2018 et 2022. Une augmentation nette des ventes n'est observée pour les OPH qu'en 2022. Cela se

traduit par une nette différence des taux de vente des deux catégories d'organismes, avec un taux de vente annuel moyen de 3,17 ‰ pour les ESH, et 1,70 ‰ pour les OPH.

Comme on le verra dans les chapitres suivants, ces différences se déclinent différemment dans le Rhône et en Isère.

| Effectifs de vente par année |       |       |       |       |       |       |       |       |       | Période 2013-2021 |                         |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------------|
|                              | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021  | Ventes totales    | Taux de vente moyen (‰) |
| <b>AURA</b>                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                   |                         |
| Tous organismes              | 1 174 | 1 101 | 1 219 | 1 178 | 1 248 | 1 420 | 1 431 | 1 384 | 1 710 | 11 865            | 2,37                    |
| OPH                          | 431   | 444   | 580   | 543   | 481   | 444   | 460   | 497   | 685   | 4 565             | 1,70                    |
| ESH                          | 595   | 530   | 503   | 484   | 558   | 771   | 698   | 635   | 727   | 5 501             | 3,17                    |
| <b>Rhône</b>                 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                   |                         |
| Tous organismes              | 350   | 344   | 470   | 381   | 380   | 537   | 463   | 419   | 504   | 3 848             | 2,51                    |
| OPH                          | 121   | 148   | 299   | 220   | 213   | 209   | 248   | 226   | 291   | 1 975             | 2,53                    |
| ESH                          | 210   | 190   | 164   | 143   | 136   | 293   | 173   | 159   | 169   | 1 637             | 2,67                    |
| <b>Isère</b>                 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                   |                         |
| Tous organismes              | 198   | 158   | 150   | 162   | 177   | 184   | 217   | 185   | 280   | 1 711             | 2,17                    |
| OPH                          | 74    | 56    | 33    | 43    | 39    | 42    | 14    | 15    | 104   | 420               | 1,10                    |
| ESH                          | 104   | 88    | 101   | 96    | 113   | 108   | 161   | 122   | 143   | 1 036             | 3,14                    |

**Tableau 13** : Les ventes HLM en AURA, Isère, Rhône, de 2013 à 2021 selon les types de bailleurs

Source : RPLS

Comme le montre le tableau 14, moins des deux tiers (60,3 %) des bailleurs présents dans la région y ont vendu des logements.

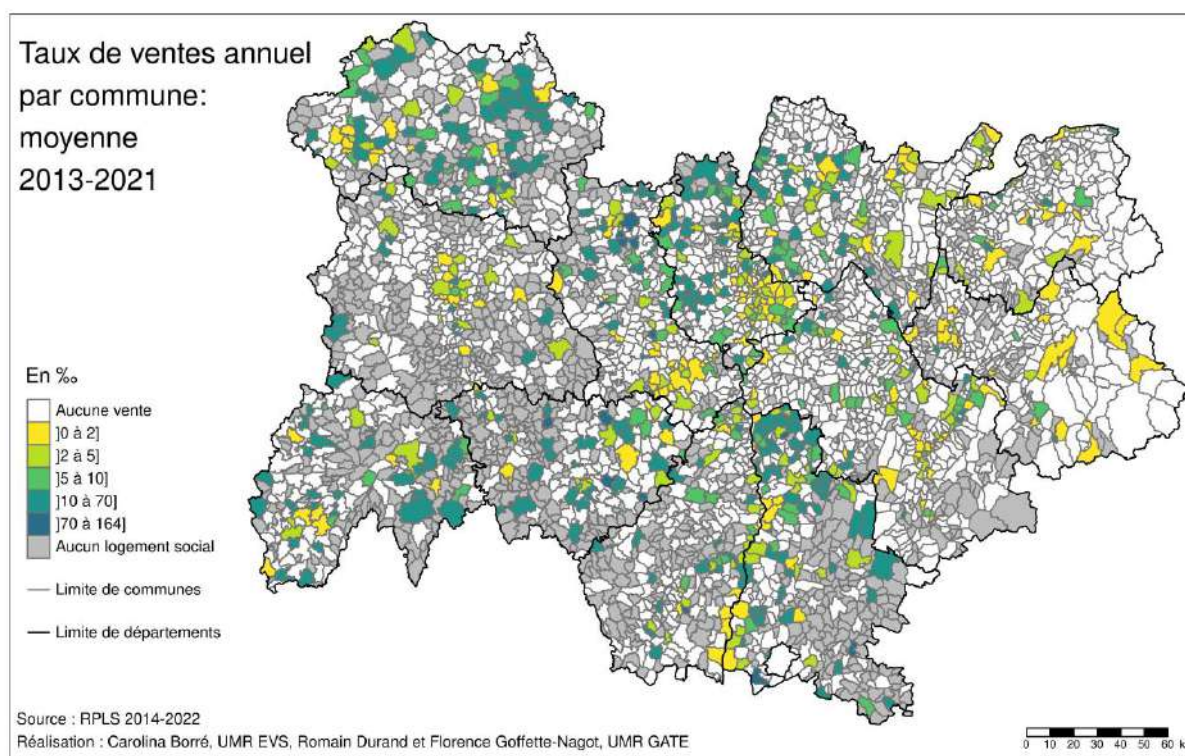
De même qu'au niveau national, les ESH ne sont pas plus nombreuses que les OPH à vendre des logements. Les poids des ESH parmi les bailleurs ayant fait au moins une vente de logement dans la période est inférieur à celui des OPH (36,4 % contre 38,6 %), alors que leur poids dans l'ensemble des bailleurs est supérieur (29,5 % contre 26,0 % pour les OPH). En revanche, les ESH représentent près de la moitié des bailleurs ayant vendu 90 logements ou plus.

|                            | Tous<br>bailleurs | Bailleurs ayant réalisé des ventes HLM |                     |                      |                    |        |        |
|----------------------------|-------------------|----------------------------------------|---------------------|----------------------|--------------------|--------|--------|
|                            |                   | Au moins<br>une vente                  | De 1 à 47<br>ventes | 90 ventes<br>et plus | 500 ventes et plus |        |        |
|                            |                   |                                        |                     |                      | Tous               | OPH    | ESH    |
| Effectif de bailleurs      | 146               | 88                                     | 52                  | 31                   | 7                  | 3      | 3      |
| <i>dont OPH (effectif)</i> | 38                | 34                                     | 19                  | 12                   | 3                  | 3      | 0      |
| <i>dont ESH (effectif)</i> | 43                | 32                                     | 15                  | 15                   | 3                  | 0      | 3      |
| Type de bailleurs          |                   |                                        |                     |                      |                    |        |        |
| <i>OPH (en%)</i>           | 26,0              | 38,6                                   | 36,5                | 38,7                 | 42,9               | 100,0  | 0,0    |
| <i>ESH (en%)</i>           | 29,5              | 36,4                                   | 28,8                | 48,4                 | 42,9               | 0,0    | 100,0  |
| Stock moyen par bailleur   | 4 353             | 6 775                                  | 2 876               | 13 392               | 21 739             | 20 249 | 22 640 |
| Effectif de ventes moyen   | 81                | 30                                     | 13                  | 350                  | 786                | 604    | 875    |
| Taux de vente médian (‰)   | 0,39              | 8,6                                    | 12,42               | 3,11                 | 3,6                | 3,11   | 3,6    |

**Tableau 14** : Comparaison des volumes de ventes HLM selon les types de bailleurs en région AURA

Source : RPLS

La distribution des taux de ventes par commune (Figure 39) montre des ventes concentrées dans les zones urbanisées, suivant en cela la répartition du parc HLM, mais aussi des taux de vente élevés dans de petites communes ayant de faibles parcs de logement HLM.



**Figure 39** : Taux de vente annuel par commune dans la région AURA (2013-2021)

Source : RPLS

La suite de cette section, à l'image de l'analyse au niveau régional, présente l'état du parc HLM, les grandes tendances de la vente HLM telle qu'elle s'est développée dans deux de ses départements (Rhône et Isère), dans une approche diachronique et synchronique. L'examen des bases de données

disponibles permet également d'établir des typologies des biens vendus, d'observer des dynamiques temporelles.

## 2.7.2. La vente HLM en Isère

### a. Structure du parc social isérois

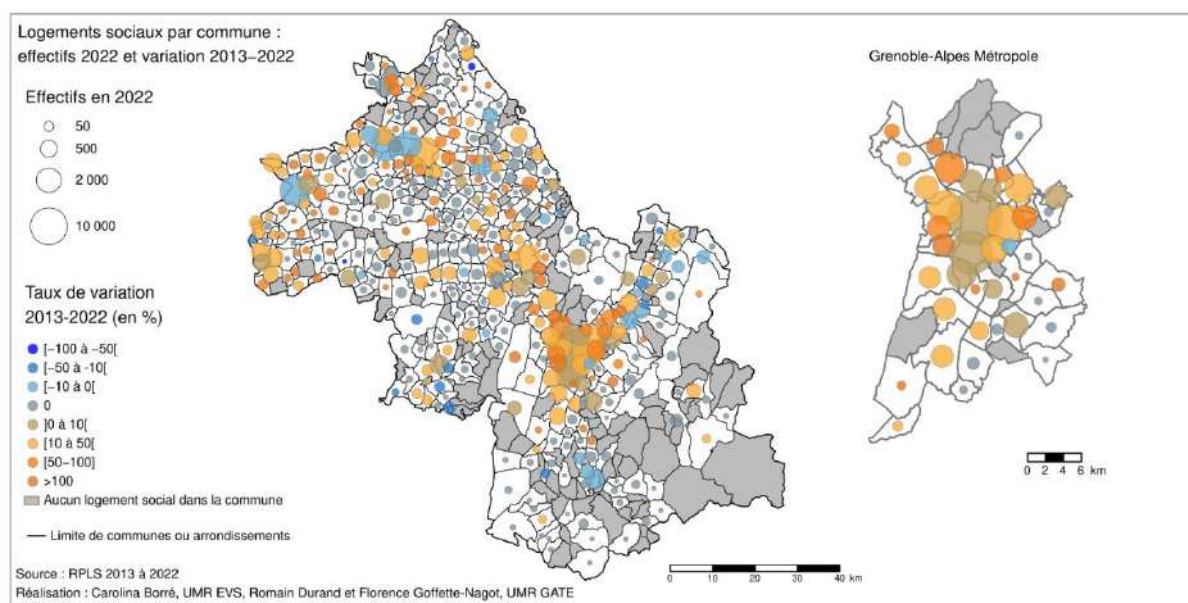
Même si quantitativement le parc social isérois représente environ la moitié du parc rhodanien, la part des logements sociaux parmi les résidences principales est légèrement plus faible : 16,4 % en Isère par rapport à 17% dans le Rhône. L'évolution du parc social isérois est également proche de celle du Rhône, avec un taux de croissance sur la période 2013-2022 d'environ 18 % en moyenne. Toutefois, cette croissance est due principalement à l'augmentation du patrimoine des ESH et des autres types d'organismes (dont notamment SPL) qui enregistrent un taux de croissance d'environ 30% sur la période, contre 9 % pour les OPH (tableau 15).

| Type de bailleur | 2013   | 2022   | Évolution | Augmentation moyenne annuelle |
|------------------|--------|--------|-----------|-------------------------------|
| OPH              | 40 615 | 44 314 | +3 697    | 411                           |
| ESH              | 27 451 | 36 154 | + 8 703   | 967                           |
| Autres           | 3 878  | 5 054  | +1 176    | 131                           |
| Total            | 71 946 | 85 522 | + 13 576  | 1 508                         |

**Tableau 15** : Évolution du parc social détenu par les principaux bailleurs isérois, par type de bailleurs (2013-2022)

Sources : RPLS

**Note** : Le tableau ne comprend pas le parc isérois des bailleurs sociaux dont la majorité du patrimoine est situé dans un autre département. Par exemple, les bailleurs du Rhône – Immobilière Rhône Alpes 3F et Alliade – et le bailleur du l'Ain, de Semcoda, sont particulièrement présents en Nord Isère

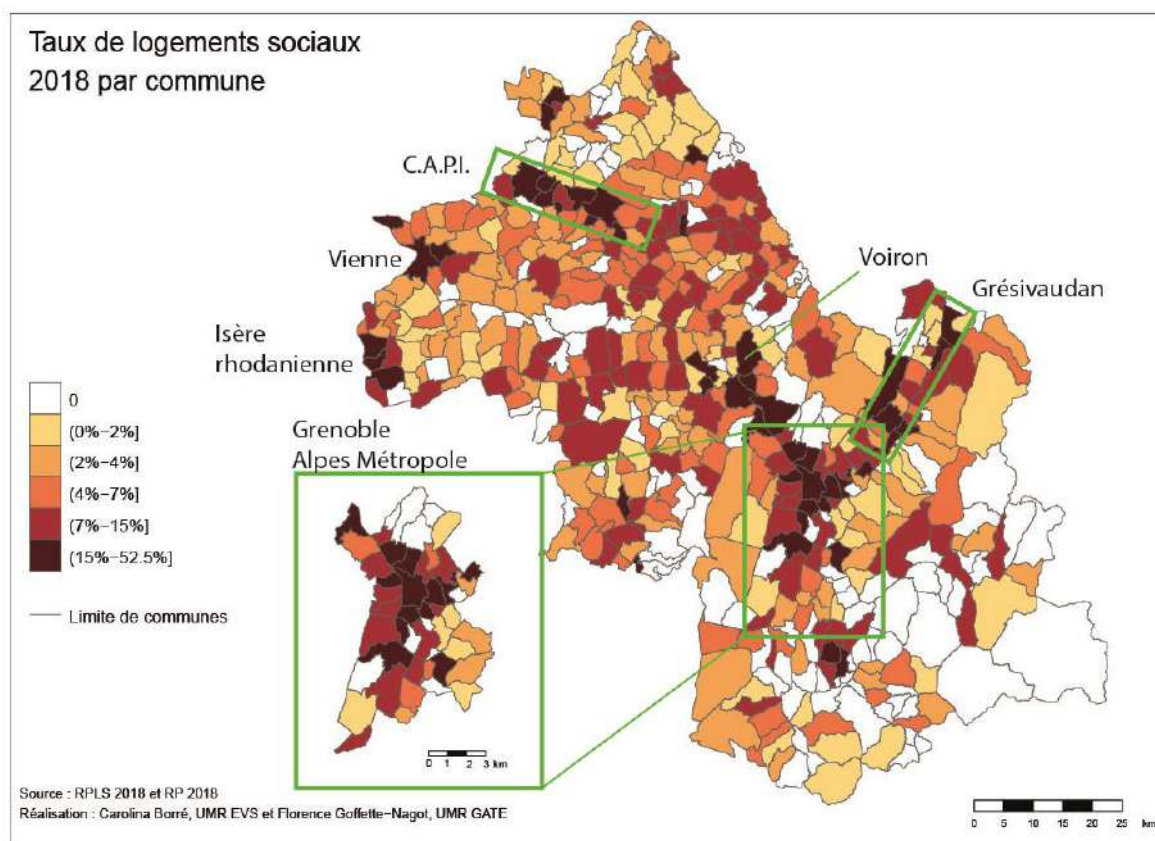


**Figure 40** : Effectifs des logements sociaux en 2022 et variation 2013-2022 en Isère

Source : RPLS

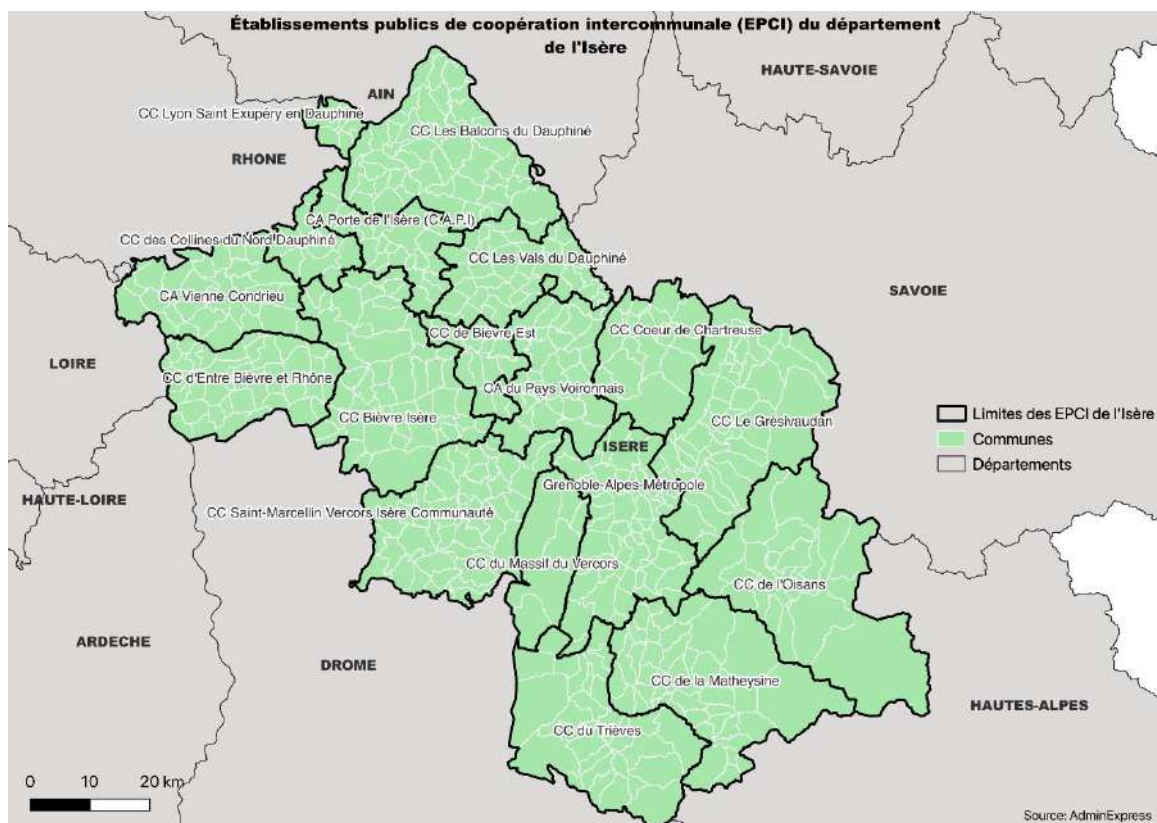
L'essentiel du parc social isérois se concentre en deux parties du territoire départemental (Tableau 16) : dans le bassin grenoblois, d'une part, et au nord-ouest du département, dans la couronne périurbaine lyonnaise, de l'autre (Figures 40 et 41). Les principales intercommunalités de la région grenobloise

(Figures 42 et 43 ; Annexe 5), situées dans les vallées de l'Isère et du Drac, Grenoble-Alpes-Métropole (GAM), la communauté d'agglomération (CA) du Pays Voironnais à l'ouest et la communauté de communes (CC) Le Grésivaudan, à l'est, concentrent, en 2022, 58 % des logements sociaux et 51 % de la population du département. La pression de la demande y est la plus forte dans GAM, avec 4,2 demandes pour une attribution et un délai moyen d'attente de 16 mois en 2021 (AURG, Projet PLH 2024).

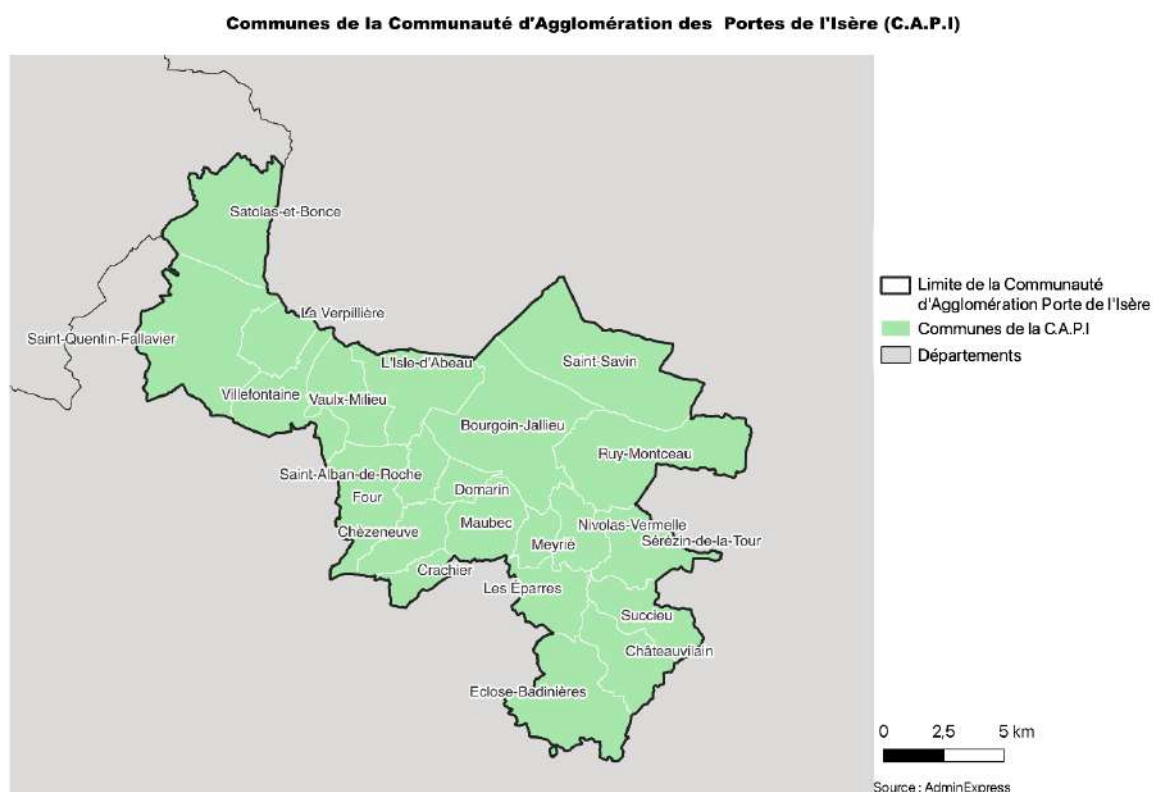


**Figure 41 : Taux de logements sociaux en Isère en 2018**

**Sources :** RPLS et INSEE



**Figure 42 : Les EPCI de l'Isère**



**Figure 43 : Les communes de la CAPI**

L'autre concentration de logement social se trouve dans le Nord de l'Isère, où se situent environ 27 % des logements sociaux du département. Toutefois, ce sont quelques communes de la CA Porte de

l'Isère (CAPI) et de la CA Vienne Condrieu qui rassemblent une grande partie de ce parc. Largement excédentaires par rapport à leurs obligations SRU, ces communes utilisent depuis longtemps la vente pour réduire leur parc social (voir chapitre 3). Néanmoins, puisque ce territoire se trouve dans l'aire d'attraction de la métropole lyonnaise, la demande est forte aussi dans d'autres EPCI situés dans cette couronne, moins bien pourvus. Dans la CC des Collines du Nord Dauphiné et la CC Lyon-Saint-Exupéry-en-Dauphiné, la pression sur le parc social est très supérieure à la moyenne du département : 11 et 5,4 demandes respectivement pour une attribution (ODH, 2023). Résultat de ces dynamiques contradictoires : une volonté de diminuer la part du logement social dans certaines communes, d'une part, et une reconnaissance naissante des nouveaux besoins – la croissance du parc nord-isérois reste limitée à 7% sur la période étudiée.

La géographie du département de l'Isère influe plus largement sur la distribution et le rôle joué par le logement social, puisque le département comporte aux côtés des vallées et des plaines (Annexe 5), qui concentrent la plus grande partie de sa population, des communes peu denses de moyenne et haute montagne, au sud. La part des logements sociaux dans certains de ces territoires, avec un passé industriel, est relativement importante, comme en Mateysine, où 17 % des résidences principales sont des logements sociaux en 2018 (ODH, 2019). Toutefois, leur effectif est faible et en baisse, puisque ce sont des logements plus anciens que la moyenne départementale, non adaptés à la demande et souvent des passoires thermiques (OLH, 2023).

Enfin, les territoires ruraux de montagne, malgré leurs faibles densités (entre 19,5 habitants au km<sup>2</sup> dans la CC de l'Oisans et 47 habitants au km<sup>2</sup> dans la CC du Massif-du-Vercors) ne sont pas toujours équivalents à des territoires détendus où l'activité des organismes de logement sociaux ne se justifie plus. Certaines intercommunalités comme la CC du Trièves et la CC du Massif-du-Vercors, où la production de logements sociaux est nulle, présentent une demande forte de logements sociaux (plus de cinq demandes pour une attribution), expliquée par l'offre très réduite (ODH, 2023). Par ailleurs, les prix du marché immobilier dans le Vercors et en Oisans sont similaires à ceux de l'agglomération grenobloise et du Grésivaudan limitrophes (OFPI, 2023), à cause de la pression touristique et du développement des résidences secondaires, en complément de l'installation durable de nouvelles populations sur ces territoires.

| EPCI (nom en 2017)                          | 2013          | 2022          | Évolution moyenne /an |
|---------------------------------------------|---------------|---------------|-----------------------|
| Grenoble-Alpes-Métropole (GAM)              | 37 128        | 44 248        | 791                   |
| CA Porte de l'Isère (C.A.P.I)               | 13 083        | 14 034        | 106                   |
| CA Vienne Condrieu                          | 7 184         | 7 757         | 64                    |
| CA du Pays Voironnais                       | 5 305         | 6 611         | 145                   |
| CC Le Grésivaudan                           | 4 473         | 5 017         | 60                    |
| CC d'Entre Bièvre et Rhône                  | 2 710         | 3 340         | 70                    |
| CC Les Vals du Dauphiné                     | 2 952         | 3 127         | 19                    |
| CC Bièvre Isère                             | 1 654         | 2 010         | 40                    |
| CC Saint-Marcellin Vercors Isère Communauté | 1 779         | 1 955         | 20                    |
| CC Les Balcons du Dauphiné                  | 1 607         | 1 941         | 37                    |
| CC Lyon Saint Exupéry en Dauphiné           | 1 387         | 1 448         | 7                     |
| CC de la Matheysine                         | 1 479         | 1 434         | -5                    |
| CC de Bièvre Est                            | 802           | 1 015         | 24                    |
| CC Cœur de Chartreuse                       | 651           | 677           | 3                     |
| CC de l'Oisans                              | 530           | 674           | 16                    |
| CC des Collines du Nord Dauphiné            | 517           | 626           | 12                    |
| CC du Massif du Vercors                     | 362           | 382           | 2                     |
| CC du Trièves                               | 249           | 245           | 0                     |
| <b>Total général</b>                        | <b>83 852</b> | <b>96 541</b> | <b>1410</b>           |

**Tableau 16** : Nombre de logements sociaux par EPCI en Isère (2013-2022)

**Source** : RPLS

**Note** : Les effectifs comprennent les logements des intercommunalités iséroises situés hors du territoire départemental.

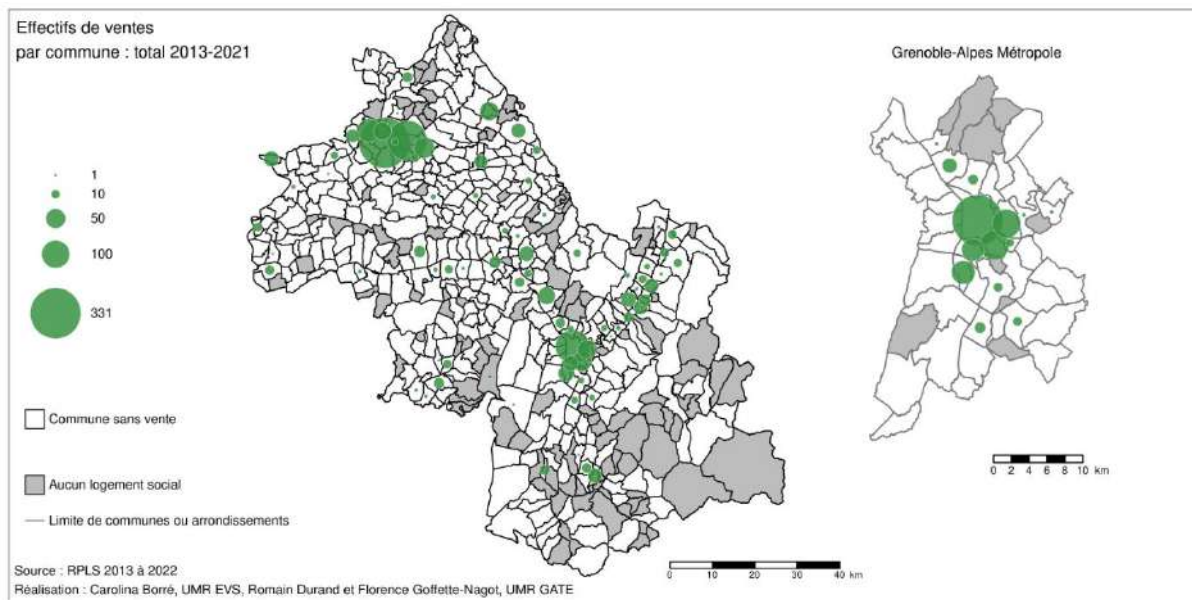
#### *b. La spatialisation des ventes en Isère*

Les 1711 ventes enregistrées en Isère entre 2013 et 2021 concernent de manière plus inégale les patrimoines des OPH et des ESH que dans le Rhône, cette distribution étant plus proche de la moyenne régionale (Tableau 13). En Isère, les OPH enregistrent un taux de vente de seulement 1,1 ‰, alors que ce taux monte à 3,14 ‰ pour les ESH. Toutefois, l'activité de vente plus forte se reflète dans le développement plus important du parc social du côté des ESH (Tableaux 15 et 16).

Les ventes HLM en Isère sont concentrées sur deux parties du territoire départemental, dans le nord de l'Isère, dans la CAPI, qui enregistre 42 % des ventes du département sur la période 2013-2021 (et jusqu'à 60 % des ventes en 2016) et dans la métropole grenobloise et les deux EPCI qui la prolongent à l'est et à l'ouest, la CC Le Grésivaudan et la CA Pays-Voironnais, qui concentrent ensemble 37 % des ventes sur la même période.

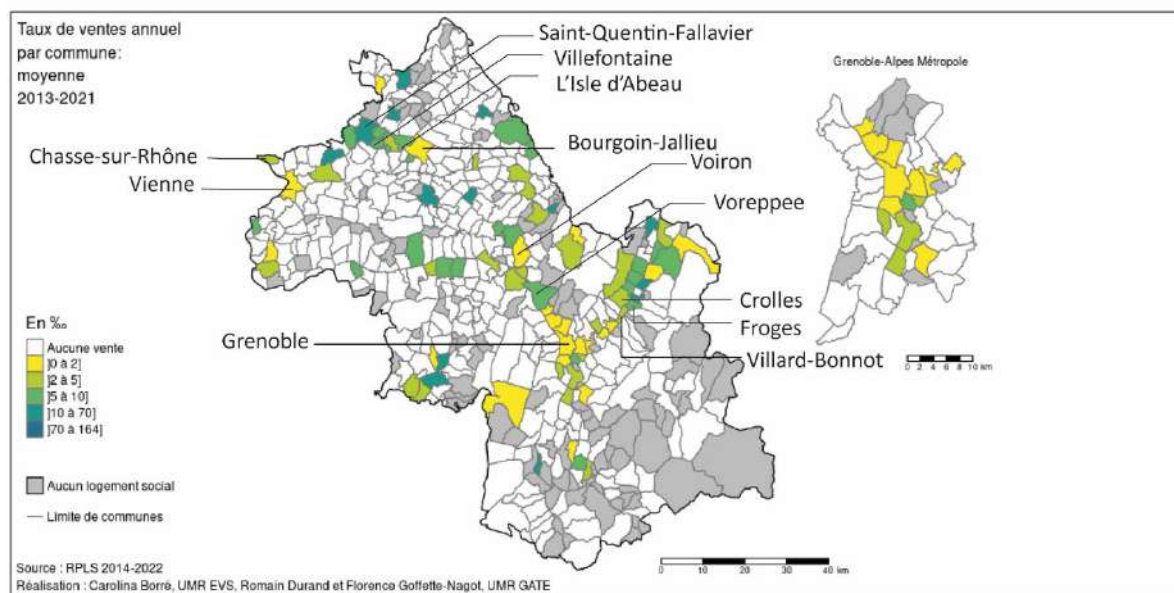
Même si le parc social le plus important se trouve dans la métropole grenobloise, ce n'est pas dans cette région qu'on trouve le nombre le plus important de ventes en Isère. Les effectifs les plus élevés sont enregistrés dans les communes de la CAPI excédentaires au regard de la loi SRU : Villefontaine, L'Isle-d'Abeau et Bourgoin-Jallieu. Le taux de ventes par rapport à la taille du parc social s'élève dans la CAPI à une moyenne de 6 ‰ pour la période 2013-2021 mais ce taux dépasse les 10 ‰ dans les communes excédentaires au regard de la loi SRU de plus petite taille, comme Saint-Quentin-Fallavier (6 100 habitants en 2019 et 31 % de logements sociaux). Des taux plus hauts que la moyenne

apparaissent également dans d'autres communes rurales dans l'aire d'influence lyonnaise, dans les intercommunalités limitrophes de la CAPI qui comptent peu de logements sociaux, un parc social stagnant et une pression de la demande croissante, comme les CC Les Balcons-du-Dauphiné et CC Les Vals-du-Dauphiné. La déconnexion la plus importante entre le taux de ventes élevé et la pression forte sur le logement social est enregistrée dans la CC des Collines-du-Nord-Dauphiné, intercommunalité rurale avec un parc social très faible où 11 demandes pour une attribution de LLS sont enregistrées en 2022 (ODH, 2023).



**Figure 44 :** Effectifs des ventes par commune en Isère de 2013 à 2021

Source : RPLS



**Figure 45 :** Taux de ventes par commune en Isère (2013-21)

Source : RPLS

Alors que la plupart des communes rurales du département n'enregistrent pas de ventes, des taux supérieurs à 5 ‰, voire à 10 ‰ apparaissent dans certaines communes du centre du département, dans la CC de Bièvre Est et la CA du Pays Voironnais, ainsi que dans certaines communes de la CC Saint-

Marcellin Vercors Isère Communauté. Si ces taux de ventes plus importants correspondent généralement à des marchés détendus, où les demandes de logement social sont peu présentes, la situation est différente dans certaines communes touristiques de la CC du Massif-du-Vercors, ainsi que dans les communes périurbaines de la CC du Grésivaudan, sous l'influence grenobloise, où le marché est particulièrement tendu.

### c. Caractéristiques des logements vendus

Selon les données RPLS, les logements vendus en Isère présentent des caractéristiques légèrement différentes par rapport au parc moyen du département. Les biens sélectionnés par les bailleurs et qui trouvent preneur se trouvent davantage en dehors des quartiers prioritaires de la politique de la ville et sont plus souvent des logements individuels. En effet, presque la moitié des logements vendus dans l'intervalle 2012-2019 ne sont pas des logements en immeubles collectifs, alors que les types individuels ou intermédiaires représentent uniquement 11 % du parc social en 2017. Concernant le niveau de loyers, ce sont davantage les logements à petits loyers destinés aux ménages aux revenus les plus faibles qui sont vendus. En ce qui concerne la taille des logements, les logements vendus sont prioritairement plus grands que la moyenne, les 4 pièces et plus représentant 70 % des ventes sur la période 2012-2019, alors qu'ils constituaient seulement 39 % du parc social en 2017.

Enfin, même si les bailleurs vendent principalement des logements conventionnés de leur patrimoine, certaines ventes concernent également des logements non conventionnés. La part de cette deuxième catégorie parmi les logements vendus est d'ailleurs supérieure à la part des logements non conventionnés dans le patrimoine des bailleurs. Cette situation s'explique par des procédures de mise en vente beaucoup simplifiées, les autorisations du représentant de l'État ou des collectivités n'étant pas nécessaires dans le deuxième cas (cf. chapitre 3).

| Caractéristiques des logements  | Ventes Isère (2012-2019) | Isère (ensemble du parc, 2017) | Caractéristiques des logements | Ventes Isère (2012-2019) | Isère (ensemble du parc, 2017) |
|---------------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Logements en QPV                | 15%                      | <b>27%</b>                     | PLA                            | <b>49%</b>               | 39%                            |
|                                 |                          |                                | PLUS                           | 21%                      | <b>41%</b>                     |
|                                 |                          |                                | Intermédiaire                  | 17%                      | 7%                             |
|                                 |                          |                                | Autres                         | 13%                      | 13%                            |
| OPH                             | 33%                      | 48%                            | 1 pièce                        | 6%                       | 6%                             |
| ESH                             | 54%                      | 42%                            | 2 pièces                       | 6%                       | 18%                            |
| SEM                             | 12%                      | 9%                             | 3 pièces                       | 18%                      | 37%                            |
|                                 |                          |                                | 4 pièces                       | <b>33%</b>               | 30%                            |
|                                 |                          |                                | 5 pièces +                     | <b>37%</b>               | 9%                             |
| Logements en immeuble collectif | 48%                      | <b>89%</b>                     | Logement conventionné          | 85%                      | <b>97%</b>                     |

**Tableau 17 :** Caractéristiques des logements HLM vendus en Isère

Source : RPLS

**Lecture :** 15 % des logements HLM vendus en Isère entre 2012 et 2019 sont en QPV, alors que 27 % de l'ensemble des logements sociaux du département sont en QPV.

## 2.7.3. La vente HLM dans le Rhône

### a. Structure du parc social dans le Rhône et spatialisation des ventes HLM

D'après le recensement, le parc social du Rhône représente en 2020 17 % des résidences principales du département. Il a connu une forte croissance, comme dans d'autres régions françaises dans les années 2000 et 2010 (Gimat, 2017) avec une augmentation de 18 % sur la décennie 2010 (148 546 en

2010, 175 472 en 2018). Cette croissance est portée à plus de 80% par les OPH et les ESH (1 200 logements/an à part équivalente pour les deux types d'organismes). L'augmentation de 27 000 logements en neuf ans est due à trois modes opératoires<sup>18</sup> : la construction par les bailleurs (52 %), la construction en VEFA (37 %) et enfin les acquisitions de logements privés, comme dans le cas des acquisitions conventionnement (11 %)<sup>19</sup>.

| Types de bailleurs | 2010    | 2018    | Évolution | Augmentation moyenne annuelle |
|--------------------|---------|---------|-----------|-------------------------------|
| OPH                | 76 668  | 87 934  | +11 266   | 1 252                         |
| ESH                | 60 282  | 71 116  | +10 834   | 1 204                         |
| Autres             | 11 596  | 16 422  | +4 826    | 536                           |
| Total              | 148 546 | 175 472 | +26 926   | 2 992                         |

**Tableau 18** : Par social du Rhône par type de bailleurs (2010-18)

Source : RPLS

Sur une décennie (2010-2020), la structure par âge du parc social change peu. L'année médiane de construction est en légère hausse (1973 en 2011, 1975 en 2011). Le rajeunissement est plus marqué pour les ESH (+ 4 ans) que pour les OPH (+ 2 ans). Cela s'explique par le fait que le renouvellement du parc existant se fait sur un temps très long, mais aussi parce que, à côté des constructions neuves, le patrimoine des bailleurs s'agrandit aussi par des acquisitions de logements anciens. Certes, comme l'indique le tableau 19, la part du parc d'avant 1970 diminue. Mais il s'agit d'une diminution relative, pas en valeur absolue. Les organismes acquièrent plus de logements anciens qu'ils n'en cèdent. Ils ont notamment acquis des logements construits avant 1919 (+ 2052) et durant le boom du logement social, entre 1946-1970 (+ 5701). Si la majorité des logements acquis sont déjà des logements sociaux, les acquisitions de logements privés peuvent constituer aussi un apport non négligeable (Robert, 2020). Les ESH ont ainsi hérité, par fusion, des logements patronaux du XIXe siècle (comme la Société anonyme des habitations hygiéniques à bon marché et pour familles nombreuses créée en 1911 par des industriels lyonnais avec l'aide de la Caisse d'épargne, que l'actuelle ESH Alliade présente comme son ancêtre).

<sup>18</sup> Les chiffres proposés ici sont une estimation car les données du RPLS qui nous sont disponibles ne permettent pas de distinguer le statut de l'ancien propriétaire en cas d'acquisition : les acquisitions peuvent donc être réalisées sous forme de ventes entre bailleurs ou auprès d'autres acteurs, publics comme privés. Le nombre de vente entre bailleurs est un peu perturbé par les réorganisations des OPH au moment du passage à la Métropole de Lyon. Le calcul que nous proposons est le suivant : Entre 2010 et 2018 il y a eu 26 866 logements sociaux en plus dans le Rhône et, dans le même temps, 7144 logements sortis du parc du fait des ventes, des démolitions etc. Il y a donc un écart de 34 010 logements entre le parc de 2010 et celui de 2018. 30 404 logements sociaux ont été construits au cours de cette période : 17 652 par les bailleurs et 12 752 en VEFA. Les 3606 logements manquants pour compléter l'écart entre les parcs de 2010 et 2018 doivent donc correspondre à des acquisitions réalisées en dehors du parc social, d'où l'ordre de grandeur proposé de 11 %.

<sup>19</sup> À l'exemple de Grand Lyon Habitat qui, entre 2011 et 2016, construit 669 logements, 797 en VEFA. Il en acquiert 614 et en vend 618 pour un parc d'environ 23 300 logements. Ancols, Rapport de contrôle - Grand Lyon Habitat, 2015. En ligne au 6 mars 2024 : <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-contrôle/oph-grand-lyon-habitat-lyon>. Voir également Robert (2020).

| Période de construction | 2010     |      |      | 2020     |      |      |
|-------------------------|----------|------|------|----------|------|------|
|                         | Ensemble | OPH  | ESH  | Ensemble | OPH  | ESH  |
| Av-1919                 | 1%       | 0%   | 3%   | 2%       | 1%   | 4%   |
| De 1919-1945            | 9%       | 8%   | 11%  | 6%       | 7%   | 5%   |
| De 1946-1970            | 32%      | 40%  | 24%  | 30%      | 36%  | 24%  |
| De 1971-1990            | 33%      | 32%  | 36%  | 26%      | 27%  | 28%  |
| De 1991-2005            | 19%      | 16%  | 21%  | 13%      | 11%  | 16%  |
| Après 2005              | 5%       | 4%   | 5%   | 22%      | 18%  | 23%  |
| Total                   | 100%     | 100% | 100% | 100%     | 100% | 100% |

**Tableau 19** : Évolution de la structure par âge du parc social du Rhône entre 2010 et 2020

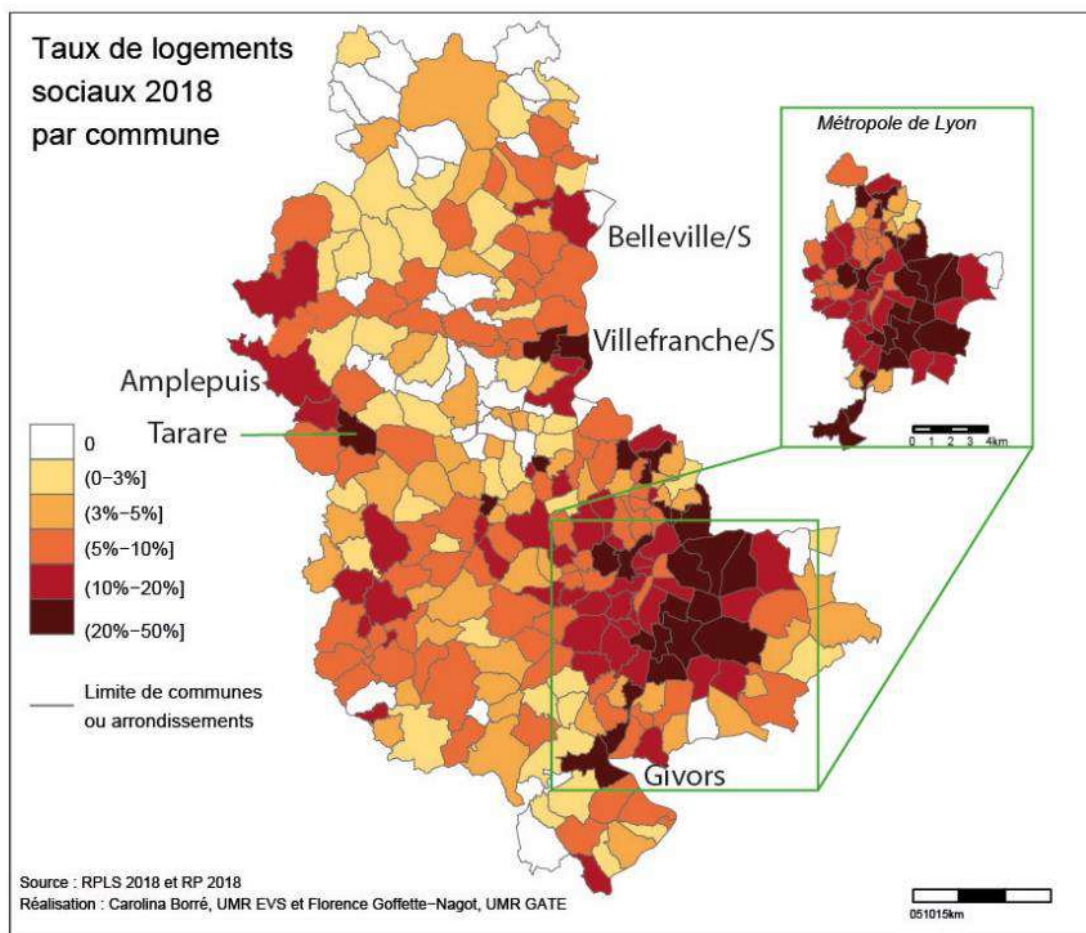
Source : RPLS 2011 et 2021

Les logiques d'évolution des patrimoines diffèrent selon les catégories de bailleurs : les ESH s'agrandissent plus par acquisition que les OPH<sup>20</sup> : le parc de ces derniers est constitué à 80 % de logements construits par l'organisme et de 13% de logements acquis (les 7 % correspondant à l'acquisition en VEFA qui est un phénomène assez récent), tandis que les ESH ont construit 70 % et acquis 23 % de leur patrimoine. Ces acquisitions se font la plupart du temps auprès d'autres bailleurs. L'écart entre les catégories d'organismes reflète notamment les mouvements de concentration des organismes et le fait que la croissance d'une partie des ESH a été, plus que pour les OPH, portée par des fusions entre organismes<sup>21</sup>.

La distribution spatiale des logements est très concentrée. La Métropole de Lyon abrite l'essentiel des logements sociaux du département (86 %) alors que « seulement » 75 % des Rhodaniens y résident. Le logement social y est donc surreprésenté. Les deux autres concentrations de logement social du département, Villefranche-sur-Saône et Tarare (dans la Communauté de l'Ouest Rhodanien), se situent loin derrière l'agglomération lyonnaise. Au sein de celle-ci, ce sont les communes de l'est lyonnais qui ont la plus forte part de logements sociaux (Figure 46), reflet de la polarisation sociale de l'agglomération (Authier et al, 2010).

<sup>20</sup> Cela ne signifie pas que les OPH restent à l'écart de ces mouvements de concentration et de réorganisations qui traversent le monde HLM. Ainsi les OPH lyonnais ont connu d'importantes transformations avec le passage à la Métropole. Il en résulte trois OPH métropolitains : Est Métropole Habitat (EMH) créé par regroupement, en 2014, de deux offices publics de l'habitat (OPH), Lyon Métropole Habitat issu de la scission de l'OPH du département en deux OPH distincts et Grand Lyon Habitat.

<sup>21</sup> A propos de ce mouvement de concentration, Jean-Claude Driant (2017) parle de « tendances lourdes » : « Du côté du secteur privé des HLM, le nombre de sociétés rend mal compte de la constitution progressive de groupes puissants d'ampleur nationale ».



**Figure 46 :** Taux de logements sociaux par commune dans le Rhône en 2018

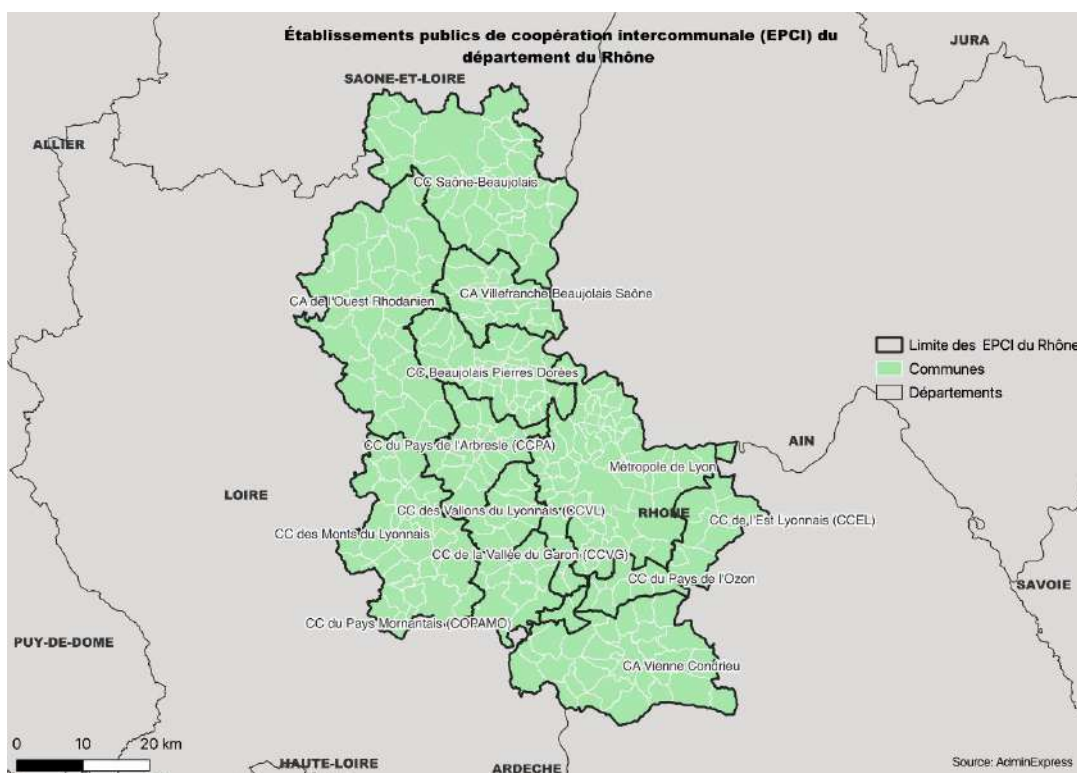
Sources : RPLS et INSEE

| EPCI (nom en 2017)                | 2011           | 2015           | 2019           | Évolution moyenne annuelle du parc de logements sociaux |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|---------------------------------------------------------|
| Métropole de Lyon (2015)          | 128 139        | 139 147        | 152 401        | 2 696                                                   |
| CA Villefranche Beaujolais Saône  | 6 834          | 7 090          | 7 229          | 44                                                      |
| CA de l'Ouest Rhodanien (COR)     | 3 392          | 3 415          | 3 566          | 19                                                      |
| CC Saône-Beaujolais (2014)        | 1 476          | 1 901          | 2 087          | 68                                                      |
| CC de la Vallée du Garon (CCVG)   | 1 147          | 1 449          | 1 704          | 62                                                      |
| CC du Pays de l'Arbresle (CCPA)   | 1 224          | 1 355          | 1 673          | 50                                                      |
| CC Beaujolais Pierres Dorées      | 1 075          | 1 124          | 1 312          | 26                                                      |
| CC des Monts du Lyonnais          | 1 324          | 1 218          | 1 247          | - 9                                                     |
| CC des Vallons du Lyonnais (CCVL) | 519            | 663            | 1 004          | 54                                                      |
| CC du Pays de l'Ozon              | 488            | 678            | 996            | 56                                                      |
| CC de l'Est Lyonnais (CCEL)       | 437            | 761            | 928            | 20                                                      |
| CA Vienne Condrieu                | 488            | 634            | 698            | 23                                                      |
| CC du Pays Mornantais (COPAMO)    | 480            | 546            | 627            | 16                                                      |
| <b>Total général</b>              | <b>146 496</b> | <b>159 981</b> | <b>175 472</b> | <b>3 220</b>                                            |

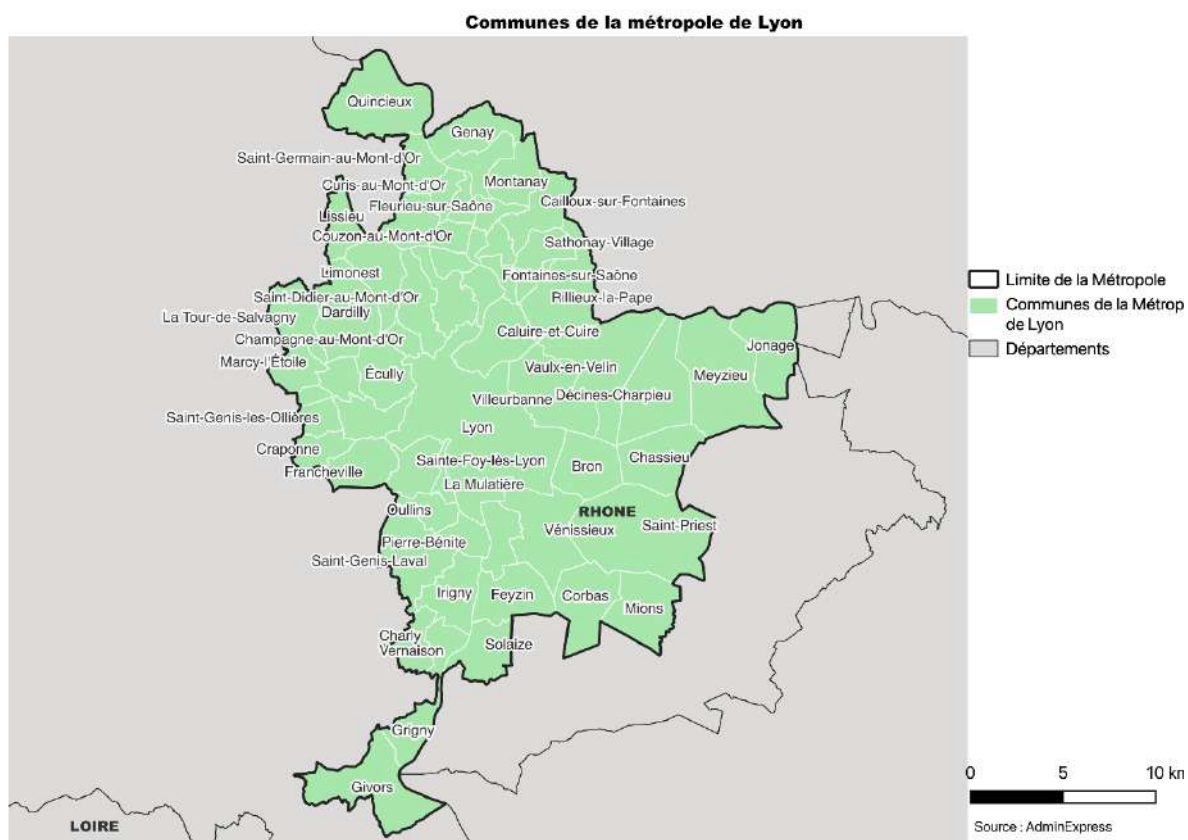
**Tableau 20** : Nombre de logements sociaux par EPCI du Rhône (2011-2019)

Source : RPLS

Notes : Les chiffres des communautés de communes (CC) et communautés d'agglomérations (CA) sont regroupés au niveau des EPCI.



**Figure 47** : Les EPCI du Rhône



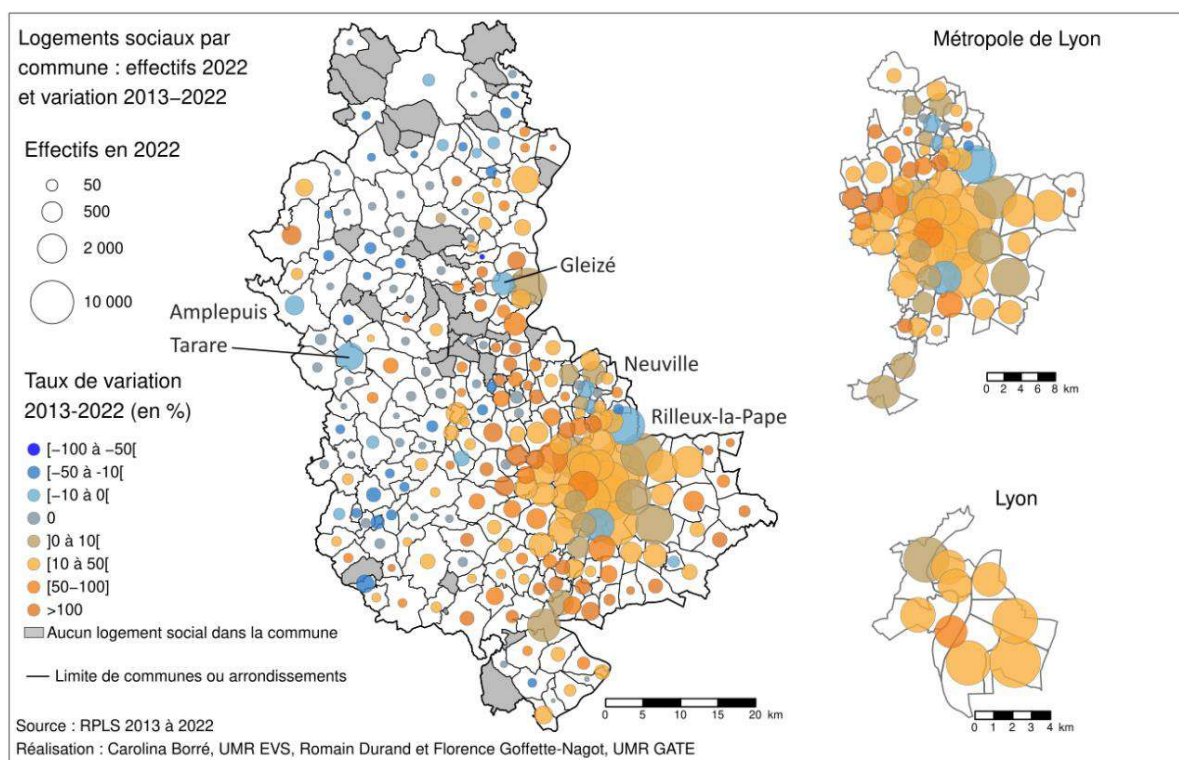
**Figure 48 :** Les communes de la Métropole de Lyon

La situation n'est toutefois pas homogène dans le reste du département et on peut voir des écarts importants entre les différents secteurs (Figure 46). La proximité de la Métropole et la densité ne sont pas les seuls facteurs : ainsi dans la Communauté de l'ouest rhodanien (COR) (87 habitants au kilomètre carré), les taux de logements sociaux sont aussi importants, voire plus, que dans le Pays de l'Arbresle (209 hab./km<sup>2</sup>) et nettement plus que dans la communauté de communes Beaujolais-Pierres-Dorées (215 hab./km<sup>2</sup>) qui compte plusieurs communes sans logement social. De la même façon, alors que la communauté de communes des Monts-du-Lyonnais est à peu près aussi dense que celle de Saône-Beaujolais (environ 88 hab./km<sup>2</sup>), la proportion de logements sociaux y est plus forte. On retrouve dans cette répartition géographique l'histoire de l'industrialisation du département.

Entre 2011 et 2020 le parc HLM a crû de manière régulière de 3220 logements par an. Là encore, cette hausse se concentre dans l'agglomération lyonnaise puisque 84% des logements sociaux construits pendant cette période s'y trouvent. Les objectifs de la loi SRU ont stimulé la production de logements sociaux y compris dans les communes où il était peu développé, voire absent. La figure 49 montre que les effectifs ont augmenté dans l'ensemble des communes, même celles de l'est lyonnais qui étaient au-dessus des plafonds. Les exceptions sont rares : Rillieux-la-Pape (qui dépasse encore les taux SRU et où la baisse n'est que de deux points, de 49 % à 47 %, entre 2009 et 2020), Neuville-sur-Saône (qui n'en est pas très loin) ou encore des petites communes des Monts-d'Or qui sont parmi les rares de l'agglomération à ne pas être concernées par la loi SRU.

Dans le reste du département, les évolutions sont très contrastées. Les variations sont parfois importantes en pourcentage mais ne représentent que de petits volumes, les parcs des communes concernées étant limités. Tarare voit son parc social diminuer, à l'inverse de Villefranche-sur-Saône où

il augmente légèrement. Il semble que la proximité de la Métropole joue ici un peu plus nettement que pour le stock existant de logements : les communes proches de Lyon, susceptibles de constituer des marchés de report pour les Lyonnais sont désormais concernées par la pression de la demande qui pèse sur Lyon et sa banlieue, voient plus fréquemment un accroissement des effectifs que celles qui en sont plus éloignées, au nord et à l'ouest du département.

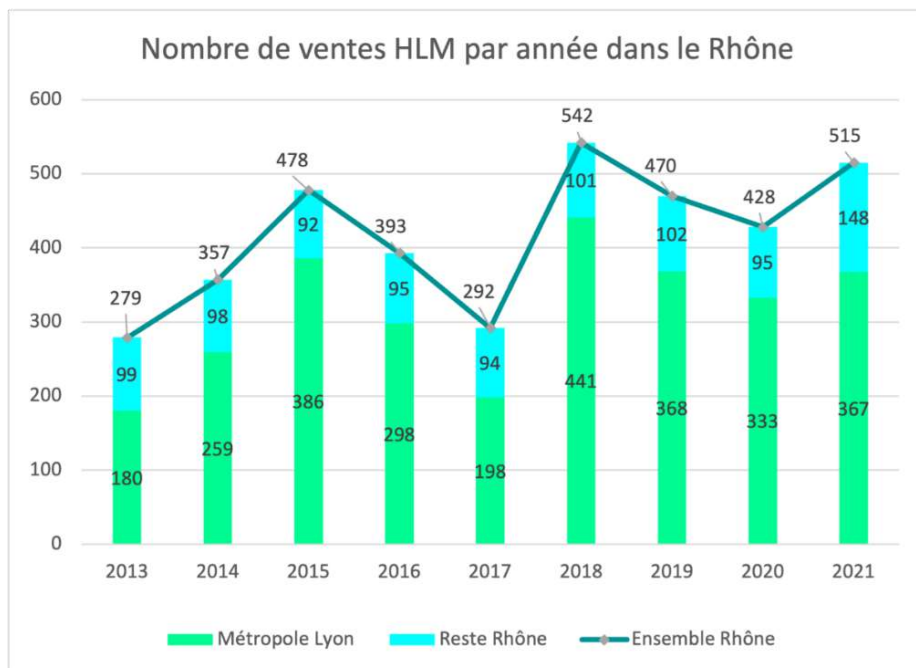


**Figure 49 :** Logements sociaux par commune dans le Rhône : effectifs et évolution (2013-22)

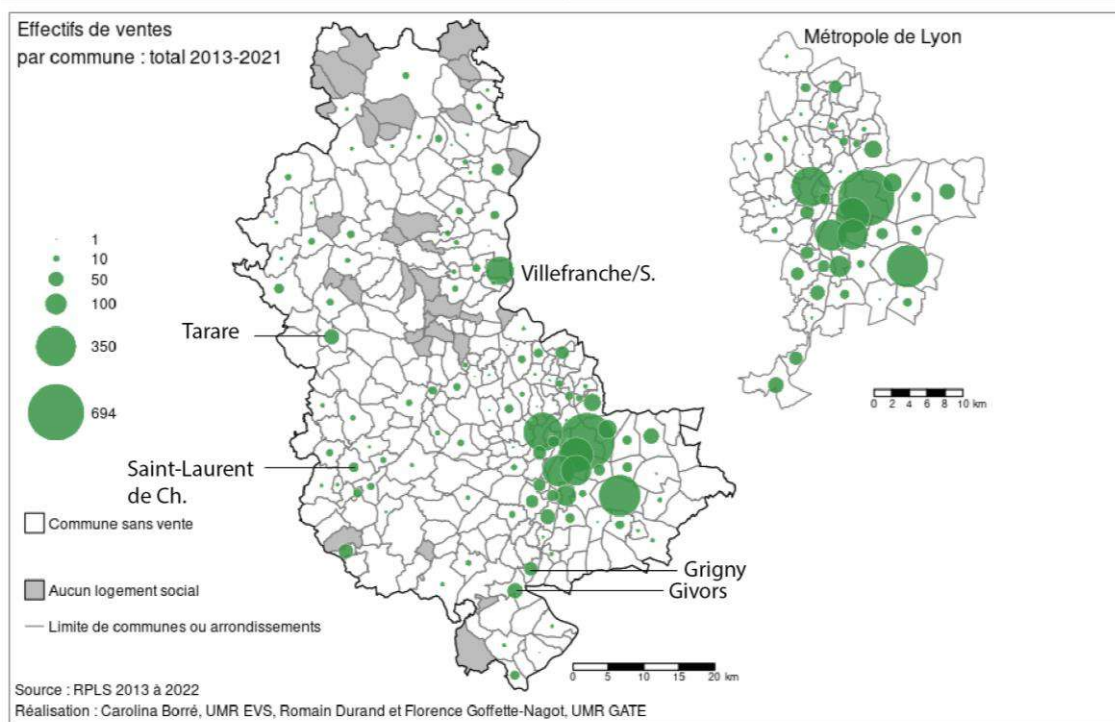
**Source :** RPLS

La vente HLM porte sur des effectifs faibles au regard de l'ensemble du parc : 3675 ventes entre 2010 et 2018 selon le RPLS, 2811 entre 2013 et 2019 selon DV3F, soit environ 300 à 400 ventes par an, et 2 ventes pour mille logements sociaux<sup>22</sup>.

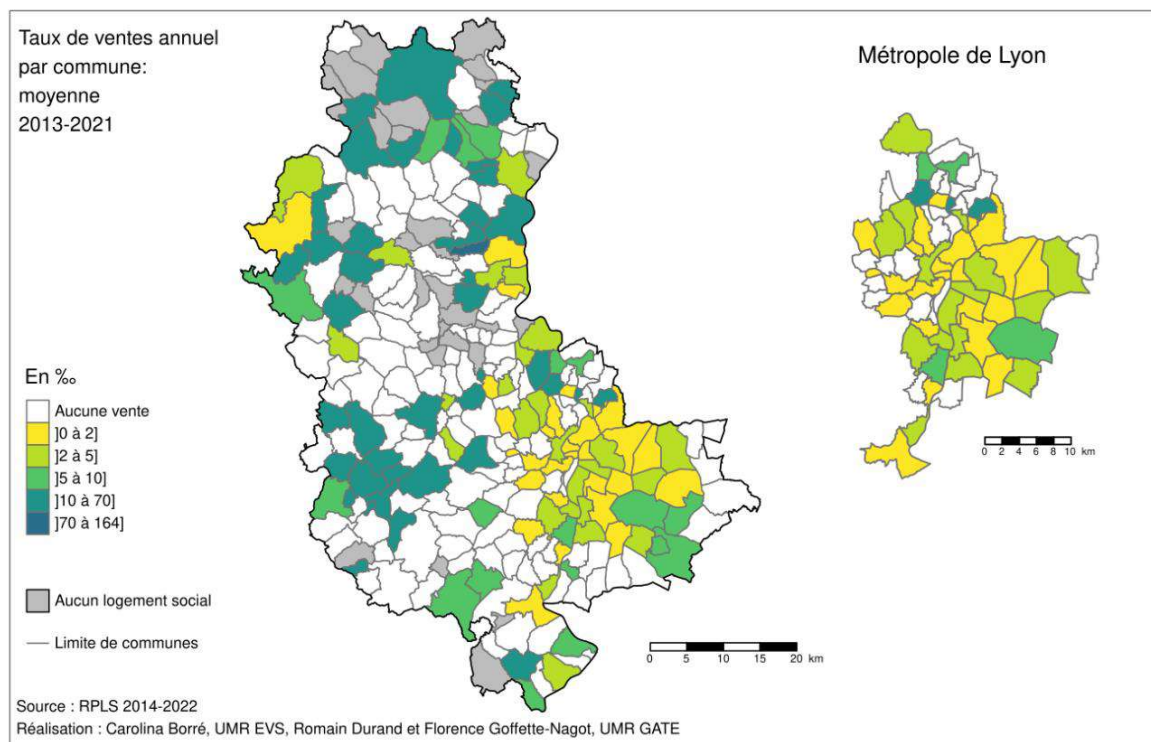
<sup>22</sup> À titre de comparaison, le RPLS indique environ 3500 démolitions sur la même période : les deux modes de sortie du parc social se situent donc à des niveaux assez proches.



**Figure 50 :** Nombre de ventes HLM dans le département du Rhône et dans la Métropole de Lyon (2013-21)  
**Source :** RPLS



**Figure 51 :** Effectifs des ventes par commune dans le Rhône de 2013 à 2021  
**Source :** RPLS



**Figure 52 : Taux de vente par commune dans le Rhône 2013 à 2021**

**Source :** RPLS

Sans surprise, les communes dans lesquelles les effectifs de vente sont les plus élevés sont celles qui disposent des plus gros parcs sociaux et/ou des plus fortes concentrations de logement social (Figure 52). Néanmoins, les taux de vente les plus élevés ne se retrouvent pas forcément dans ces communes. Nous réservons l'examen de la Métropole de Lyon à plus tard. Dans le reste du département, on observe qu'une majorité de communes ne vend pas de logements sociaux. Celles où l'on constate des ventes semblent être plutôt celles dont le parc social diminue. Précisons tout de même que les ventes ne sont en général pas assez nombreuses pour expliquer la totalité de la baisse du nombre de logements sociaux dans les communes concernées. Cela peut être le cas par exemple dans la communauté de l'Ouest rhodanien (à Tarare et Amplepuis, mais avec des ventes importantes en proportion dans le nord de l'EPCI, à Thizy les bourgs par exemple), dans la communauté de communes des Monts du Lyonnais (à Montrottier ou à Saint-Laurent de Chamousset par exemple) ou encore dans le nord du département dans l'EPCI Saône Beaujolais. Sans homogénéiser ces situations, on peut faire l'hypothèse d'une évolution des politiques de l'habitat dans des communes ayant un passé industriel et une urbanisation marquée par l'habitat social. Nous développons plus loin dans le rapport les cas de Tarare et d'Amplepuis.

Dans des petites communes, les taux de vente peuvent paraître importants alors qu'ils ne portent que sur un petit nombre de logements. Il ne s'agit pourtant pas uniquement d'un artefact statistique : ces quelques ventes ont un impact à l'échelle locale, comme en témoigne le responsable des ventes de l'OPH départemental :

*Aujourd'hui nous on voit que pour élaborer un plan de vente, on a fait l'engagement auprès du préfet de mettre 1% de notre parc en vente annuellement et c'est pas simple de trouver 1% du parc à vendre (...) J'étais dans le Beaujolais y'a 6-8 mois (...) et on me dit : « mais moi vendre y'a pas de problème, mais reconstituez : y'a pas longtemps je donnais une autorisation ailleurs, j'ai donné l'autorisation y'a 7 ans pour vendre le pavillonnaire si vous me vendez le collectif il va me rester 5 logements sociaux sur la communes ! (...) Bah moi j'ai*

*besoin d'un peu plus ! » parce qu'on voit qu'on a quand même une population avec de plus en plus de familles monoparentales ou des choses comme ça et il me dit : « on a besoin ! » sur la reconstitution c'est très compliqué parce qu'on est sur une commune qui maîtrise peu de foncier, le modèle économique est très compliqué donc à part de la réhabilitation... » (mars 2021)*

Les différences observées sur les petites communes ne peuvent donc être interprétées de façon groupée ni imputées à des mouvements erratiques. Elles renvoient à une multiplicité de configurations qui ne peuvent toutes être saisies dans le cadre de cette recherche mais dont l'analyse des communes de Tarare et d'Amplepuis permettra d'examiner certains enjeux (cf. chapitres 3 et 4). Avant d'en venir à ces analyses localisées, il importe de présenter la dynamique des ventes HLM dans le Rhône.

#### *b. La montée en puissance de la vente HLM dans le Rhône*

La loi ÉLAN a remis la vente HLM sur le devant de la scène en 2018. Elle a pu être perçue comme un tournant, ou sembler donner une impulsion à une pratique ponctuelle et menée « au fil de l'eau » (pour reprendre l'expression de plusieurs acteurs interrogés). Or, l'idée de s'appuyer sur la vente HLM pour contribuer au financement de la construction dans un contexte de diminution des financements publics (Driant, 2011) est antérieure à la loi ÉLAN, et déjà inscrite dans un accord signé le 18 décembre 2007 entre l'État et l'USH (Leblanc-Laugier et Tardivon, 2014). Dans le Rhône, la vente HLM a connu une progression importante avant la loi ÉLAN. Cette progression est aussi bien absolue, en nombre de ventes, que relative, avec un poids croissant de la vente aux particuliers dans l'ensemble des opérations de ventes et acquisitions des organismes de logement social.

La vente HLM, entendue comme vente aux particuliers, ne représente qu'une partie des opérations d'acquisition et de ventes réalisées par les bailleurs. Pour resituer la vente aux particuliers dans cet ensemble d'opérations, nous nous sommes appuyés, en plus du RPLS, sur les données de la publicité foncière entre 2001 et 2022 pour les six principaux bailleurs du Rhône<sup>23</sup>. Le volume financier global de ces opérations est de grande ampleur : plus de 1,8 milliards d'euros d'acquisitions, et environ 1,4 milliards pour le montant des ventes (Tableau 21). 98 % du montant des achats consiste en acquisitions auprès d'autres bailleurs. Les ventes à d'autres bailleurs représentent un montant cinq fois inférieur : cela témoigne du fait que les six bailleurs retenus ont augmenté leur patrimoine en acquérant celui d'autres organismes. 44 % du montant des acquisitions est d'ailleurs réalisé entre 2014 et 2018, au moment des restructurations des grands OPH intervenant sur la Métropole de Lyon.

<sup>23</sup> Les données de la publicité foncière, utilisées ici de façon complémentaire au RPLS et à DV3F, relèvent de la même source fiscale que celle utilisée pour la base DV3F mais permettent de remonter plus loin dans le temps, DV3F débutant en 2013. L'ampleur du travail de dépouillement (les fichiers ne sont pas réunis dans une base de données mais fournis sur format papier) explique que nous n'ayons pas traité les données des 57 bailleurs présents en 2019 dans le Rhône. Les six retenus sont Lyon Métropole Habitat, Est Métropole Habitat, Grand Lyon Habitat et l'OPH du Rhône (devenu Deux fleuves Habitat en janvier 2024) pour les OPH ; Immobilière Rhône-Alpes - 3F, et Alliade pour les ESH. Détenant chacun un patrimoine compris entre 11 000 et 38 000 logements, ils possèdent à eux six 131 117 logements en 2019, soit 74 % du parc HLM du département. Précisons que ces bailleurs n'ont pas le même périmètre depuis 2001, notamment du fait des fusions et regroupements d'organismes. Nous tenons compte du périmètre actuel, ce qui signifie que si une vente a été réalisée par un bailleur qui a ensuite fusionné avec un des six retenus dans l'analyse, l'opération est comptabilisée sous le nom actuel du bailleur.

| Type de transactions                    | Nombre | Montant (en milliers d'euros) |
|-----------------------------------------|--------|-------------------------------|
| Achat                                   | 1 076  | 1 883 561                     |
| Vente                                   | 5 976  | 1 418 838                     |
| Montant des achats – montant des ventes |        | 464 723                       |

**Tableau 21** : Transactions opérées par les six principaux bailleurs du Rhône (2001-2022)

Source : Services de la Publicité foncière Rhône (SPF)

Les ventes se font auprès de quatre catégories d'acteurs : les personnes physiques (PP), les acteurs publics (collectivités territoriales, État), les bailleurs, et les sociétés privées. Ces dernières sont fréquemment des professionnels de l'immobilier (promoteurs notamment) mais aussi parfois des sociétés civiles immobilières, des associations, ou des petites entreprises en rez-de-chaussée commercial.

Les ventes entre bailleurs et à des personnes morales sont le plus souvent des ventes en bloc<sup>24</sup> alors que celles aux particuliers portent sur des logements à l'unité, et donc sur des montants plus faibles. Les ventes aux particuliers sont donc plus nombreuses (84 % des ventes) mais ne représentent que 46 % du total des ventes (Tableau 22). La part des ventes aux sociétés privées est importante (20 % du produit total). Les organismes favorisent quand ils le peuvent la vente de rez-de-chaussée commerciaux (ce qui présente l'avantage de ne pas diminuer le stock de logements) mais cela ne recouvre pas les ventes aux promoteurs, qui atteignent les plus hauts montants. Matthieu Gimat (2017), qui a observé des ventes de terrain à des promoteurs dans le cadre d'opérations dont les organismes de logement social ont la maîtrise foncière, analyse cette pratique comme une péréquation (les ventes de terrain à des acteurs privés contribuant à financer l'opération sociale), mais il faudrait une étude consacrée à cette question pour déterminer si l'on a affaire ici à des mécanismes comparables.

| Ventes à :                                          | Nombre de ventes | % des ventes | Montant des ventes (en milliers d'euros) | % des montants |
|-----------------------------------------------------|------------------|--------------|------------------------------------------|----------------|
| Personnes physiques                                 | 4 994            | 84%          | 648 488                                  | 46%            |
| Bailleurs                                           | 176              | 3%           | 388 741                                  | 27%            |
| Acteurs publics (collectivités territoriales, etc.) | 415              | 7%           | 100 994                                  | 7%             |
| Sociétés                                            | 391              | 6%           | 280 615                                  | 20%            |
| Total                                               | 5976             | 100%         | 1 418 838                                | 100%           |

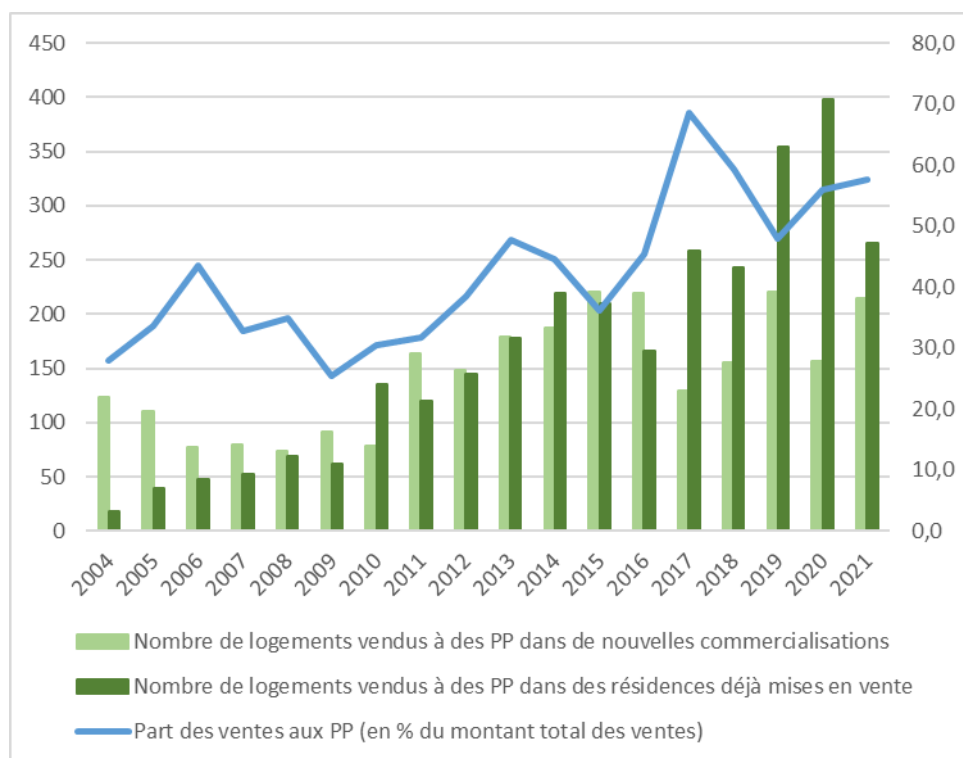
**Tableau 22** : Ventes de logements sociaux par type d'acquéreurs dans le Rhône (2001-2022)

Source : SPF

Cette répartition évolue dans le temps. On observe tout au long des années 2000 une montée en puissance de la vente de logements aux particuliers dans le Rhône, signe d'une nécessité croissante pour les bailleurs de se tourner vers le marché immobilier pour se financer et financer la construction. Le rythme annuel passe d'environ 150 ventes au début des années 2000 à plus de 500 autour de 2020. Le produit de ces ventes décuple sur la même période, passant d'environ 700 000 euros par an à sept

<sup>24</sup> Par exemple, Est Métropole Habitat vend en 2016 et 2017, deux résidences (119 logements) à deux bailleurs pour un montant de 7,5 millions d'euros. Cf. Ancols, *Rapport de contrôle, Est Métropole Habitat*, 2017. En ligne au 6 mars 2024 : <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-contrôle/est-metropole-habitat-villeurbaine>.

millions, dans un contexte où la hausse des prix se conjugue à la croissance des ventes. Après 2016, il représente plus de 50 % du montant total des ventes réalisées par les organismes (Figure 53).



**Figure 53 :** Les ventes de logements sociaux aux personnes physiques dans le Rhône 2004-2021)

**Source :** SPF

**Lecture :** en 2004, 124 logements sont vendus dans le cadre de commercialisations de résidences entamées la même année, 53 logements vendus appartiennent à des résidences dont la commercialisation a commencé antérieurement, et les ventes aux personnes physiques représentent 28 % du montant total des logements vendus par les bailleurs sociaux.

La croissance du nombre de ventes aux particuliers s’amorce en 2009. Cela correspond à l’instauration des conventions d’utilité sociale (CUS) et à l’obligation d’y faire figurer un objectif de ventes. Le rapport du CGEDD (Leblanc-Laugier et Tardivon, 2014) note que les objectifs inscrits dans les CUS de 2010 étaient ambitieux. Il pointe une hausse importante au niveau national à partir de 2010 : le nombre de ventes aux personnes physiques passe d’environ 4 000 par an à une fourchette allant de 7 000 à 8 000 les années suivantes. Nous assistons dans le Rhône à une hausse plus marquée, avec une multiplication par 2,6 du nombre de ventes entre 2010 et 2015, mais plus progressive. Cette évolution marque le pas en 2016 et 2017.

À partir de la loi ÉLAN, la croissance reprend avec une augmentation d’un quart environ (et autour de 500 ventes par an). Mais elle est plus alimentée par les ventes dans des résidences mises en vente antérieurement à la loi que par de nouvelles (Figure 53), alors que les deux types de ventes s’équilibraient dans la période antérieure. Les ventes des années précédentes produisent des effets décalés dans le temps : les cessions se poursuivent dans les résidences commercialisées depuis le début des années 2010 et augmentent le volume global. On ne semble en revanche pas observer de rupture liée à la loi ÉLAN, ni même de réelle accélération. Ce constat est à nuancer : les mises en vente augmentent en 2019 après deux années de baisse et les années 2020 et 2021, marquées par la pandémie de Covid ont pu retarder certains projets de commercialisation. À ce stade de l’observation, la loi ÉLAN apparaît comme un jalon dans la progression régulière de la vente HLM depuis plus d’une décennie, qui n’est pas sans conséquence sur les modes de financement des organismes (Encadré 1).

L'aspect financier des opérations de vente demeure au cœur des politiques des bailleurs. Le montant des ventes pèse dans la comptabilité des bailleurs et devient quasiment une source de revenus permanents. Elles contribuent de fait à leur équilibre financier et s'avèrent parfois décisives dans la formation des résultats. En principe, ces revenus servent à (re)constituer les fonds propres des bailleurs et aident à la rénovation/reconstitution de leur parc.

L'étude s'appuie principalement sur les rapports publiés par la Cour des comptes et par l'ANCOLS, sur les bilans publiés par les OLS ainsi que sur les données nationales du Ministère du logement<sup>25</sup>. Trois OLS ont servi de test de fiabilité des bases de données utilisées pour l'évaluation des ventes auprès des particuliers : deux OPH, l'OPAC du Rhône et Est Métropole Habitat (EMH) et un ESH, Alliade Habitat. L'ANCOLS a réalisé des contrôles en 2020 pour l'OPAC et en 2017 pour EMH. Il a publié sur son site les rapports, rendant de fait publiques toute une série d'informations reprises ici<sup>26</sup>. La Cour des comptes publie en 2021 un rapport d'observations sur l'OPAC du Rhône sur la période 2014-2021<sup>27</sup>. L'Office publie son bilan financier en 2022 et Alliade ses comptes sociaux (2016-2022)<sup>28</sup>. La multiplication des sources engendre des distorsions quant aux réalités évoquées, distorsions dues essentiellement à la prise en compte de postes comptables différents. Aussi nécessitent-ils quelques explications sur les règles comptables<sup>29</sup>. Dans les comptes de résultats, le total des produits comprend les produits d'activités, les produits financiers et les produits exceptionnels. Les ventes réalisées par les OLS sont regroupées dans deux postes comptables : les produits d'activités et les produits exceptionnels.

Les produits d'activités regroupent les loyers et les ventes de logements soumis aux dispositions relatives à la vente HLM prévues par les articles L443-7 et suivants du CCH. Il s'agit des ventes de terrains lotis, d'immeubles bâtis, de maisons individuelles et d'autres immeubles et terrains (formulation assez vague, prêtant à beaucoup de confusion).

Les produits exceptionnels englobent les produits de cession d'éléments d'actifs c'est-à-dire les éléments du patrimoine immobilier d'un OLS autre que les logements visés par l'article L 443-7. Ces éléments d'actifs sont des biens immobiliers tels que des locaux à usage commercial ou professionnel, des parkings ou boxes (non cédés accessoirement à un logement), des terrains nus, etc.

**Encadré 1 : Les produits de la vente HLM dans la comptabilité des bailleurs**

En fonction de la ventilation des produits des ventes sur ces différents postes comptables, même si tout est normé, des écarts notables apparaissent d'où la difficulté de trouver le « bon » chiffre, où tout du moins des chiffres concordants. Entre les rapports de l'ANCOLS, de la Cour des comptes et les résultats financiers diffusés par les bailleurs, les montants ne traduisent pas tout à fait la même réalité. Pour des raisons de commodité, les produits d'activités et le total des produits ont été conservés pour établir les ratios présentés ci-après.

Au niveau national, le produit des ventes représente en moyenne 3 % par an des produits d'activité (2% sur le total des produits). Les ESH réalisent plus de ventes (3,6 % en moyenne annuelle) que les OPH (2,3 %). Certes, les écarts sont peu importants en pourcentage, mais en volume, cela représente quasiment le double (ESH = 3,1 milliards, OPH = 1,7 milliards).

<sup>25</sup> En ligne consulté le 8 mars 2024 :

[https://www.financement-logement-social.logement.gouv.fr/IMG/pdf/logement\\_social\\_2021\\_bat\\_web\\_pp-2\\_cle03689c.pdf](https://www.financement-logement-social.logement.gouv.fr/IMG/pdf/logement_social_2021_bat_web_pp-2_cle03689c.pdf)

<sup>26</sup> En ligne consulté le 8 mars 2024 : <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-contrôle/opac-du-rhone-brignais> et <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-contrôle/est-metropole-habitat-villeurbanne>

<sup>27</sup> Rapport d'observations définitives et sa réponse, Office public d'aménagement et de construction du Rhône, exercices 2014 et suivants. Observations définitives délibérées le 3 septembre 2021. En ligne consulté le 8 mars 2024 : <https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/2021-12/ARA202151.pdf>

<sup>28</sup> État financier 2022. En ligne, consulté le 8 mars 2024 :

[https://www.rhonehabitat.fr/fileadmin/import/OPAC\\_EF\\_2022\\_BAT-pages.pdf](https://www.rhonehabitat.fr/fileadmin/import/OPAC_EF_2022_BAT-pages.pdf) Alliade habitat, comptes sociaux (2016-2022), en ligne consulté le 29 mars 2024 : <https://www.pappers.fr/entreprise/alliade-habitat-960506152>

<sup>29</sup> Voir les règles comptables applicables au logement social : <https://www.financement-logement-social.logement.gouv.fr/cadre-comptable-applicable-aux-organismes-de-r774.html>

|                                                  | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|--------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| <b>Ensemble</b>                                  |      |      |      |      |      |      |
| % ventes / produits des activités                | 3    | 4    | 3    | 3    | 3    | 3    |
| % ventes / total des produits                    | 2    | 3    | 2    | 2    | 2    | 2    |
| % cession d'actifs + ventes / total des produits | 10   | 9    | 10   | 12   | 11   | 10   |
| <b>ESH</b>                                       |      |      |      |      |      |      |
| % ventes / produits des activités                | 4    | 5    | 3    | 3    | 3    | 3    |
| % ventes / total des produits                    | 3    | 4    | 3    | 2    | 2    | 3    |
| % cession d'actifs + ventes / total des produits | 10   | 12   | 14   | 18   | 12   | 13   |
| <b>OPH</b>                                       |      |      |      |      |      |      |
| % ventes / produits des activités                | 2    | 2    | 3    | 2    | 3    | 3    |
| % ventes / total des produits                    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    |
| % cession d'actifs + ventes / total des produits | 9    | 7    | 6    | 5    | 9    | 6    |

**Tableau 23** : Les produits des ventes en France selon les types de bailleurs (2016-2021)

**Source** : <https://www.financement-logement-social.logement.gouv.fr/les-organismes-de-logement-social-chiffres-cles-r704.html> , <https://www.ecologie.gouv.fr/chiffres-et-statistiques-du-logement-social>

**Note** : Les produits d'activités regroupent essentiellement les loyers et les ventes. Le total des produits regroupe les produits d'activités, les produits financiers et les produits exceptionnels. Les cessions d'actifs (code 775) sont incluses dans les produits exceptionnels.

En prenant en compte l'ensemble des ventes (cessions d'actifs + ventes) pour tous les bailleurs, les montants bondissent à 21 milliards (10 % en moyenne annuelle) et les écarts se creusent davantage entre les ESH et les OPH avec des moyennes respectives de 13 % à 7 % avec des montants de l'ordre de 15 et 6,5 milliards.

Dans le Rhône, comme au niveau national, nous avons choisi deux OPH dans des zones distinctes, un OPH métropolitain (Est métropole Habitat, 15 000 logements en 2019) et un OPH hors métropole couvrant le reste du département (OPAC du Rhône, 12 000 logements en 2019) ; d'autre part, nous avons fait les mêmes observations sur un ESH (Alliade Habitat, 30 000 logements en 2019). Dans les tableaux, les données du RPLS correspondent aux ventes incluses dans les produits d'activité alors que, sauf indications contraires, celles de la Publicité foncière, de la Cour des comptes et de l'ANCOLS rassemblent l'ensemble des ventes du bailleur.

Pour Est Métropole Habitat, les montants de ventes du RPLS (16,4 millions d'euros entre 2016-2019<sup>30</sup>) rapportées aux total produits demeurent supérieurs à la moyenne nationale avec une moyenne annuelle de 3,5 %.

<sup>30</sup> Montant issu de la Variable PRODFIN (prix vendu) du RPLS. 20,4 millions d'euros en Prix de vente (variable PRIXVENTE)

| Sources                               | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| RPLS                                  | 3    | 3    | 3    | 4    | 3    |      |      |
| Cour des comptes et EMH <sup>31</sup> | 10   | 9    | 22   | 9    | 8    | 8    | 4    |
| Publicité foncière                    | 8    | 12   | 17   | 11   | 12   | 7    |      |

**Tableau 24** : Est Métropole Habitat (EMH) : produits des ventes sur le total des produits en % (2016-21)

Source : [https://rapport-activite.lmhabitat.fr/wp-content/uploads/2023/06/LMH\\_RF22\\_BAT\\_BD.pdf](https://rapport-activite.lmhabitat.fr/wp-content/uploads/2023/06/LMH_RF22_BAT_BD.pdf)

Note : Total des produits moyens : 116 millions € (2016-21)

Les données comptables produites par la Cour des comptes et celles de la Publicité foncière saisies sont plus ou moins équivalentes ou tout du moins restent dans des proportions non dissonantes. Elles demeurent nettement au-dessus des moyennes nationales, traduisant des situations propres à chaque bailleur avec des compositions de parc singulières, notamment lorsque les OLS entreprennent des opérations de réorganisation de leur parc suite à une fusion, tel est le cas de EMH.

| Sources                                        | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| RPLS <sup>32</sup>                             |      | 5    | 4,4  | 5    |      |      |      |
| Cour des comptes, ANCOLS et OPAC <sup>33</sup> |      | 4    | 8    | 9    |      | 16   | 5    |
| Publicité foncière                             | 13   | 7    | 15   | 24   |      | 15   | 5    |

**Tableau 25** : OPAC du Rhône : produits des ventes sur le chiffre d'affaires en %

Source : Voir notes dans le tableau

Note : Chiffre d'affaires moyen (2016-2019) : 61 millions d'euros.

Les montants des ventes du RPLS réalisées par l'OPAC (9 millions d'euros entre 2017-2019<sup>34</sup>) sont, en pourcentage du chiffre d'affaires, eux aussi bien supérieures aux moyennes nationale mais équivalents à ceux du bailleur métropolitain EMH. De même, l'ensemble des ventes reste cohérent avec celles opérées par EMH avec un décalage dans le temps.

Alliade Habitat, le seul ESH pour lequel les chiffres comptables sont disponibles, donne la possibilité de comparer le poids des ventes entre OPH et ESH dans le département du Rhône. Du point de vue du volume comptable, Alliade génère un total produits nettement supérieur à l'OPAC et à EMH, de l'ordre

<sup>31</sup> Cour des comptes : <https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/2023-10/ARA202272.pdf> ; Ancols : <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-controle/est-metropole-habitat-villeurbanne> ; EMH : [https://rapport-activite.lmhabitat.fr/wp-content/uploads/2023/06/LMH\\_RF22\\_BAT\\_BD.pdf](https://rapport-activite.lmhabitat.fr/wp-content/uploads/2023/06/LMH_RF22_BAT_BD.pdf). Taux des ventes hors cessions d'actifs.

<sup>32</sup> Entre 2017-2019, les ventes réalisées s'élèvent à neuf millions d'euros (variable PRODFIN du RPLS) contre 15,2 millions d'euros en mise à prix de vente (variable PRIXVENTE).

<sup>33</sup> Cour des compte : <https://www.ccomptes.fr/sites/default/files/2021-12/ARA202151.pdf>  
Ancols : <https://www.ancols.fr/publications/rapports-de-controle/opac-du-rhone-brignais> ; OPAC : [https://www.rhonehabitat.fr/fileadmin/import/OPAC\\_EF\\_2022\\_BAT-pages.pdf](https://www.rhonehabitat.fr/fileadmin/import/OPAC_EF_2022_BAT-pages.pdf)

<sup>34</sup> Prix vendu. Variable Prodfin du RPLS.

de 340 millions d’euros annuel en moyenne (2015-2022) et des revenus des loyers moyen annuel de 200 millions d’euros (2015-2022) pour un parc de 30 000 logements en 2019<sup>35</sup>.

| Sources                       | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| RPLS                          | 1,2  | 0,8  | 1,3  | 1,3  | 1,1  |      |      |      |
| Comptes sociaux <sup>36</sup> | 4    | 11   | 8    | 17   | 31   | 19   | 21   | 13   |
| Publicité foncière            | 4    | 12   | 6    | 8    | 17   | 12   | 11   | 3    |

**Tableau 26 :** *Alliade - Produits des ventes sur le total produits en %*

**Sources :** voir notes dans le tableau

**Note :** Total des produits moyen (2015-2022) : 240 millions d’euros.

En raison d’un montant total de produits très élevé, les taux RPLS restent très bas alors que le montant des ventes enregistrées par le RPLS est de 13,7 millions d’euros. En revanche, en intégrant les cessions d’actifs, les taux bondissent à des niveaux proches des autres OLS. À partir de 2018, les taux de ventes issus des comptes sociaux divergent fortement par rapport aux chiffres de la publicité foncière, même s’ils restent sur la même tendance haute avec ceux enregistrés au niveau national pour les ESH. Cet écart s’explique en partie par la volonté du groupe Action Logement de se recentrer dès 2019 sur une logique de territoire provoquant *de facto* des cessions/achats entre bailleurs du même groupe<sup>37</sup>.

### *c. La vente HLM dans le Rhône : une intégration des logiques de marché*

À la montée en puissance de la vente HLM répond une évolution du sens de cette pratique que nous analysons comme un processus de marchandisation, c’est-à-dire d’inscription de plus en plus marquée dans une logique de marché. La vente HLM participe de ce point de vue à un mouvement plus large de brouillage des frontières entre public et privé dans le domaine du logement (Bonneval et Pollard, 2017). Nous analysons ici cette marchandisation à travers quatre aspects : la différenciation des stratégies par types d’organisme, la sélection des biens mis en vente, l’évolution de la marchandisation à travers le prix et la part de la vente à l’occupant, et l’évolution dans la durée des résidences mises en vente.

#### *Des différences entre types d’organismes*

Au croisement des logiques patrimoniales des organismes et de l’anticipation de la demande, la vente HLM peut varier grandement d’un bailleur à l’autre. En particulier, on peut se demander si les différentes catégories d’organismes ont des approches divergentes en la matière. Les ESH vendent proportionnellement plus que les OPH et les SEM : ils représentent 52% des ventes pour 41 % du parc rhodanien, alors que les OPH détiennent 50 % du parc mais ne réalisent que 41 % des ventes (respectivement 9% et 4% pour les SEM). Les ESH vendent 3,2 % de leur parc entre 2010 et 2018, contre 2 % pour les OPH et les 1,6% pour les SEM.

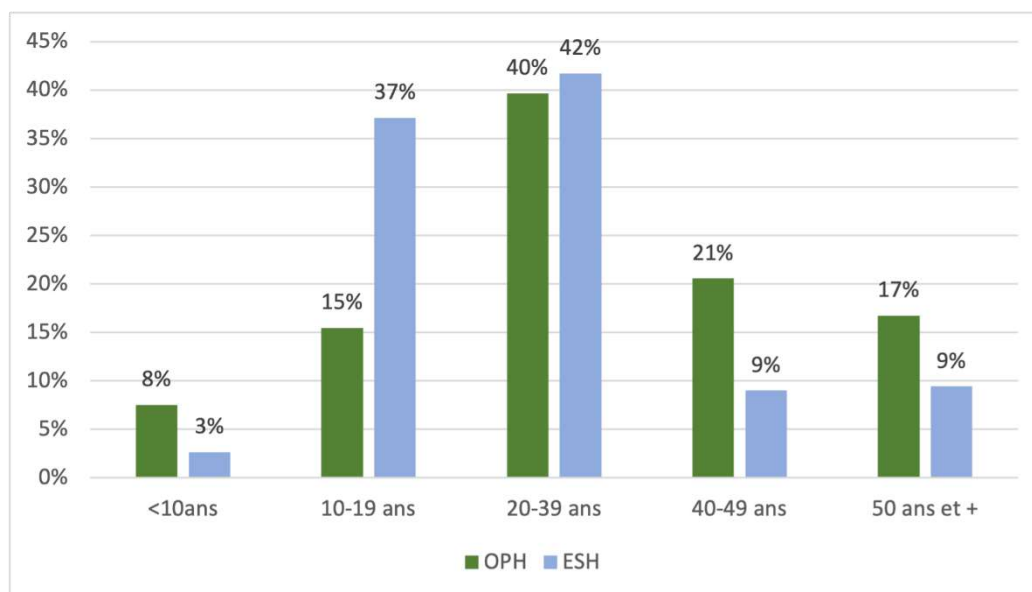
Certains discours imputent cette différence à une proximité plus grande des ESH avec le marché et une réticence plus grande des OPH envers la vente HLM. Il nous semble toutefois que, plus qu’une question de philosophie (qui varie sensiblement d’un organisme à l’autre), l’écart peut s’expliquer par les différences dans les structures de patrimoine et dans les modes de gestion qui en découlent. En effet,

<sup>35</sup> Revenus moyens entre 2015-2022. L’Opac a un revenu moyen de loyers 58 millions et EMH de 64 millions d’euros.

<sup>36</sup> Comptes sociaux de 2015 à 2022 : : <https://www.pappers.fr/entreprise/alliade-habitat-960506152>

<sup>37</sup> En 2019, Alliade Habitat vend son patrimoine dans la Loire à la société Cité Nouvelle qui en retour lui vend son patrimoine situé dans la Rhône. Cf. Comptes de l’exercice 2019.

avec une durée médiane de détention de 23 ans, les ESH vendent des logements qu'ils détiennent depuis moins longtemps que les OPH (28 ans). Ils se délestent davantage de leur bâti ancien : 39 % des logements vendus ont été construits il y a moins de 20 ans, alors que 48 % des logements vendus par les OPH ont plus de 39 ans<sup>38</sup>.



**Figure 54 :** *Durée de détention des logements vendus par type de bailleurs – Rhône 2010-2018*

**Source :** RPLS

La figure 54 confirme cette tendance des ESH à vendre des logements qu'ils détiennent depuis moins longtemps. On peut ajouter qu'ils vendent également plus fréquemment des logements qu'ils ont acquis que construits : 26 % des ventes (ce qui est assez conforme à ce que l'on retrouve dans l'ensemble de leur patrimoine) contre 6 % pour les OPH (dont pourtant 13 % du patrimoine est acquis et non construit par le bailleur). Le fait que le patrimoine des ESH soit, pour une part plus grande que les OPH, le fruit de concentrations d'organismes, pousse à des restructurations territoriales. C'est particulièrement vrai pour les ESH d'envergure nationale qui doivent penser leur stratégie patrimoniale en articulant plusieurs territoires et en recherchant une cohérence que la localisation des patrimoines acquis ne favorise pas toujours. Si ces réorganisations passent en général par des ventes en bloc, la vente HLM peut être un instrument pour contribuer à les mener à bien. Les OPH sont aussi confrontés à de tels enjeux mais à une échelle moindre et ont moins recours à la vente HLM dans cette perspective.

<sup>38</sup> Ces chiffres sont quelque peu biaisés par le fait des fusions d'OPH par exemple lors de la création de l'OPH du département (2016), les dates d'entrée des logements dans le patrimoine du bailleur correspondent à l'année de la scission de l'OPH du Rhône en deux entités (OPH du département et OPH de la métropole). Pour ces deux OPH, la durée de détention n'a pas grand sens. Pour redresser ces biais, l'année des constructions réalisées par ces deux bailleurs a été prise comme l'année d'entrée dans leur patrimoine lorsqu'il s'agit de construction par ces bailleurs. Par exemple, un logement construit par un l'OPH du Rhône en 1925 aura eu une durée de détention de 90 ans au moment de sa vente en 2015 même s'il entre officiellement dans le patrimoine du nouvel OPH en 2014. Malgré ces corrections, il reste quelques coquilles laissant supposer des erreurs de codage. Par exemple, des logements en Val de Saône construits par le bailleur en 2000 mais entrés dans son patrimoine en 2012. Il s'agirait plutôt d'une acquisition et non d'une construction par le bailleur ou alors une erreur dans l'année d'entrée dans son patrimoine.

Les logiques de recomposition des patrimoines affecteraient ainsi plus la vente HLM que les proximités plus ou moins grandes des organismes avec le secteur privé et avec le marché. Il n'en reste pas moins que la rotation plus rapide des logements imprimée par les ESH peut être un facteur d'accélération du recours à la vente HLM.

#### Caractéristiques des biens vendus dans le Rhône

Les logements HLM vendus dans le Rhône présentent les mêmes caractéristiques que celles pointées ci-dessus à l'échelle nationale : ils sont plus grands que ceux de l'ensemble du parc, plus souvent en individuel, et de catégorie intermédiaire, mais moins souvent en QPV (Tableau 27). Les logements anciens (avant 1970) sont sous-représentés, à l'inverse de ceux construits entre les années 1970 et les années 2000. L'écart entre l'ensemble du parc et les logements vendus montre que ces derniers sont sélectionnés dans le cadre d'une stratégie patrimoniale plus globale et qu'il ne s'agit en aucun cas de ventes tous azimuts, touchant arbitrairement toutes les catégories de logements sociaux. L'enjeu de vendre dans des délais assez courts pousse à privilégier des biens qui peuvent être valorisés sur le marché immobilier local, d'où la part de logements individuels, mais aussi de logements intermédiaires. Ces caractéristiques restent assez stables entre 2010 et 2018. Il s'agit également de vendre des logements déjà amortis ou proches de l'être : ce ne sont toutefois pas les logements détenus depuis plus de quarante ans qui sont les plus vendus, mais ceux correspondant à des durées de détention intermédiaire, entre 10 et 40 ans<sup>39</sup>. Le fait de vendre des logements déjà amortis, ou proches de l'être est un paramètre important pour l'intérêt financier de l'opération : alors que le produit financier que retire un organisme de la vente est en moyenne de 75 % du prix de vente, ce taux est de 87 % pour les logements construits entre 1919 et 1970, de 80 % pour ceux construits entre 1971 et 1990 mais de seulement 64% pour les logements construits entre 1991 et 2005.

Si l'on regarde les logements mis en vente et pas seulement ceux qui sont vendus, on retrouve les mêmes surreprésentations de logements intermédiaires et de logements hors QPV. En revanche, la répartition par nombre de pièces est plus proche de celle de l'ensemble du parc<sup>40</sup>. Parmi les logements sélectionnés par le bailleur pour être mis en vente, tous n'ont pas la même probabilité d'être vendus. Dans des résidences commercialisées, les logements de grande taille semblent ainsi se vendre plus facilement que les petits.

<sup>39</sup> L'interdiction de vendre des logements construits dans les 10 ans explique aussi largement le caractère très exceptionnel de la vente de logements détenus depuis moins de 10 ans.

<sup>40</sup> Ainsi en 2018, 23 % des logements mis en vente sont des logements intermédiaires (11% dans l'ensemble du parc), 26 % en QPV (32 % dans l'ensemble du parc) mais la proportion de 5 pièces et plus est la même dans les deux cas (8%).

| Caractéristiques des logements    | Ventes Rhône (2010-2018) | Rhône (ensemble du parc, 2017) | Caractéristiques des logements | Ventes Rhône (2010-2018) | Rhône (ensemble du parc, 2017) |
|-----------------------------------|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------------------|
| Logements en QPV                  | 15%                      | <b>33%</b>                     | PLA                            | 29%                      | 24%                            |
|                                   |                          |                                | PLUS                           | 24%                      | <b>54%</b>                     |
|                                   |                          |                                | Intermédiaire                  | <b>35%</b>               | 13%                            |
|                                   |                          |                                | Autres                         | 12%                      | 9%                             |
| Logements en immeubles collectifs | 84%                      | <b>96%</b>                     | 1 pièce                        | 3%                       | <b>6%</b>                      |
|                                   |                          |                                | 2 pièces                       | 15%                      | <b>21%</b>                     |
|                                   |                          |                                | 3 pièces                       | 34%                      | 36%                            |
|                                   |                          |                                | 4 pièces                       | <b>35%</b>               | 28%                            |
|                                   |                          |                                | 5 pièces +                     | <b>13%</b>               | 9%                             |
| Construction :                    |                          |                                | Durée de détention             |                          |                                |
| Avant 1945                        | 6%                       | <b>11%</b>                     | < 10 ans                       | 2%                       | <b>20%</b>                     |
| 1946 -1970                        | 16%                      | <b>38%</b>                     | 10-19 ans                      | <b>27%</b>               | 12%                            |
| 1971 -1990                        | <b>47%</b>               | 34%                            | 20-39 ans                      | <b>44%</b>               | 34%                            |
| 1991 -2005                        | <b>31%</b>               | 17%                            | 40 ans et plus                 | 27%                      | <b>34%</b>                     |

**Tableau 27** : Caractéristiques des logements HLM vendus dans le Rhône

Source : RPLS

**Lecture** : 15 % des logements HLM vendus dans le Rhône entre 2010 et 2018 sont en QPV, alors que 33 % de l'ensemble des logements sociaux du département sont en QPV. Pour la période de construction, les logements d'après 2005 ne sont pas pris en compte car l'interdiction de vendre un logement de moins de dix ans rend leur présence marginale (0,2 %) parmi les ventes étudiées.

#### La loi ÉLAN, accélérateur d'une marchandisation déjà avancée

La stabilité des caractéristiques des biens commercialisés et vendus ne doit pas cacher des transformations importantes de la vente HLM au cours des années 2010, qui montrent son inscription croissante dans une logique de marché (Figure 55). Deux aspects en témoignent : la question du prix et celle de la vente à l'occupant.

Le prix moyen des logements augmente de 35%, avec notamment une progression de plus de 20% entre 2018 et 2022. Les niveaux de prix sont similaires dans les résidences nouvellement commercialisées et dans celles mises en vente antérieurement<sup>41</sup>. Cette augmentation peut paraître modérée au regard des hausses importantes de l'ensemble du marché immobilier durant la période, surtout dans la Métropole de Lyon, mais elle témoigne tout de même d'une dégradation de l'accessibilité pour les ménages les plus modestes.

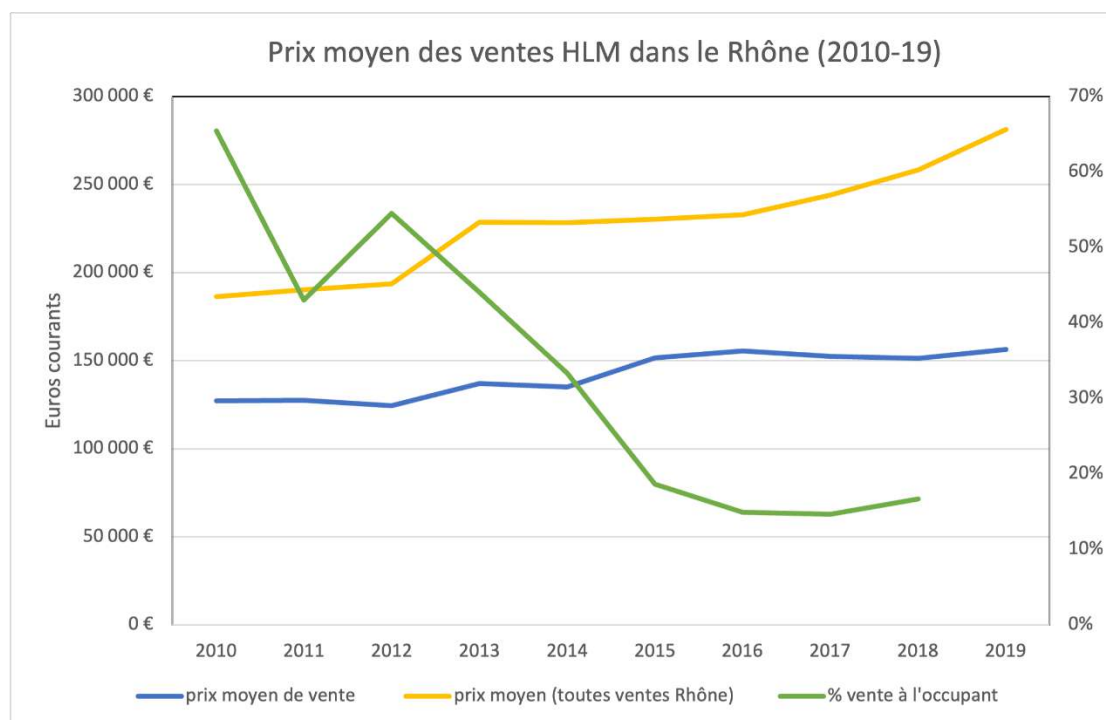
La loi ÉLAN a modifié le mode de fixation du prix. Alors qu'il fallait auparavant s'appuyer sur l'avis des domaines, le prix est maintenant librement fixé par le bailleur.

Certes, les prix des domaines étaient déjà établis en référence au marché<sup>42</sup>, mais les différences sont notables. D'une part c'est l'organisme lui-même qui doit réaliser l'étude de marché et donc intégrer cette compétence d'acteur de marché, parfois portée par un chargé de marketing. Les modes de fixation de prix peuvent donc diverger entre bailleurs, pas tant sur la décote elle-même que sur la manière d'estimer le prix de marché. D'autre part les évaluations des domaines étaient généralement considérées comme basses. L'équilibre est difficile à trouver entre une logique de fonds propres,

<sup>41</sup> Dans ces derniers, les logements non achetés sont à nouveau proposés aux locataires avec une révision du prix initialement offert.

<sup>42</sup> Il s'agit d'évaluations de la valeur vénale, sur la base des transactions effectuées à proximité du bien mis en vente.

assortie du souhait de ne pas brader ou dévaloriser son patrimoine, et l'objectif de proposer des logements abordables pour des accédants modestes.



**Figure 55 :** Evolution des prix et de la part des ventes à l'occupant dans le Rhône (2010-2019)

**Source :** SPF pour les prix et RPLS pour la vente à l'occupant

Le deuxième aspect de cette marchandisation est la chute de la part de la vente à l'occupant : alors qu'elle est majoritaire en début de période, elle ne s'élève plus qu'à 17 % à la fin de la décennie 2010 (Figure 55). Cette diminution n'est pas compensée par les acquisitions d'autres locataires du parc social : c'est la part des ménages issus du parc privé qui s'accroît, passant de 32 % entre 2014 et 2016 à 58 % entre 2015 et 2018. Cette question se pose dans les ESH comme dans les OPH comme on le verra dans le chapitre suivant.

L'objectif consistant à favoriser les parcours d'accession à la propriété des locataires du parc social semble donc s'éloigner au fur et à mesure que la vente HLM prend de l'ampleur. Il reste toutefois plus présent dans les segments les plus sociaux (PLA et assimilés), avec 36 % de vente à l'occupant, que dans l'intermédiaire (27 %).

Cette évolution est la résultante de plusieurs facteurs : elle découle mécaniquement du fait que dans les résidences mises en vente depuis plusieurs années, ce sont des arrivants extérieurs (et non les occupants) qui deviennent propriétaires au fur et à mesure que des logements se libèrent. Le fait que ces nouveaux arrivants soient plus souvent issus du parc privé que du parc social, malgré les tentatives de priorisation des seconds sur les premiers, peut renvoyer à une certaine paupérisation des locataires HLM et aux difficultés croissantes pour eux à accéder à la propriété même avec une décote sur le prix. L'objectif financier de la vente HLM contraint également à trouver des acheteurs dans des délais assez brefs, ce qui incite à se conformer aux conditions du marché aussi bien dans le choix des logements vendus que dans les manières de prospecter les clientèles. Comme pour l'évaluation des prix, elle pousse également les organismes à développer des techniques de marché : supports publicitaires, annonces sur les sites immobiliers (ou, bien souvent, sur *Le bon coin*), etc.

Dans certains secteurs, et en particulier dans la ville de Lyon, la volonté affichée de faire passer les ventes HLM dans le cadre du bail réel solidaire (BRS) est une façon de répondre à cette évolution et de

limiter la marchandisation qui s'est développée depuis 2009 et qui s'est accélérée depuis la loi ÉLAN. Les enjeux liés au BRS seront étudiés plus loin dans le rapport. On peut néanmoins noter que son essor sera confronté à cette marchandisation : d'une part, les ventes en BRS, même avec une décote de 40 %, se feront à des montants équivalents à celles de la fin des années 2010 à cause de la tendance du marché (et sous réserve d'une forte baisse des prix consécutive à la crise immobilière débutée en 2022). D'autre part, si la logique du dispositif est respectée, les accédants en BRS ne pourront pas revendre au prix de marché et la question se pose de leur étape résidentielle suivante : auront-ils la possibilité de redevenir propriétaire ailleurs s'ils revendent un logement décoté ? Le BRS soulève plusieurs interrogations qui renvoient notamment aux temporalités de la vente HLM.

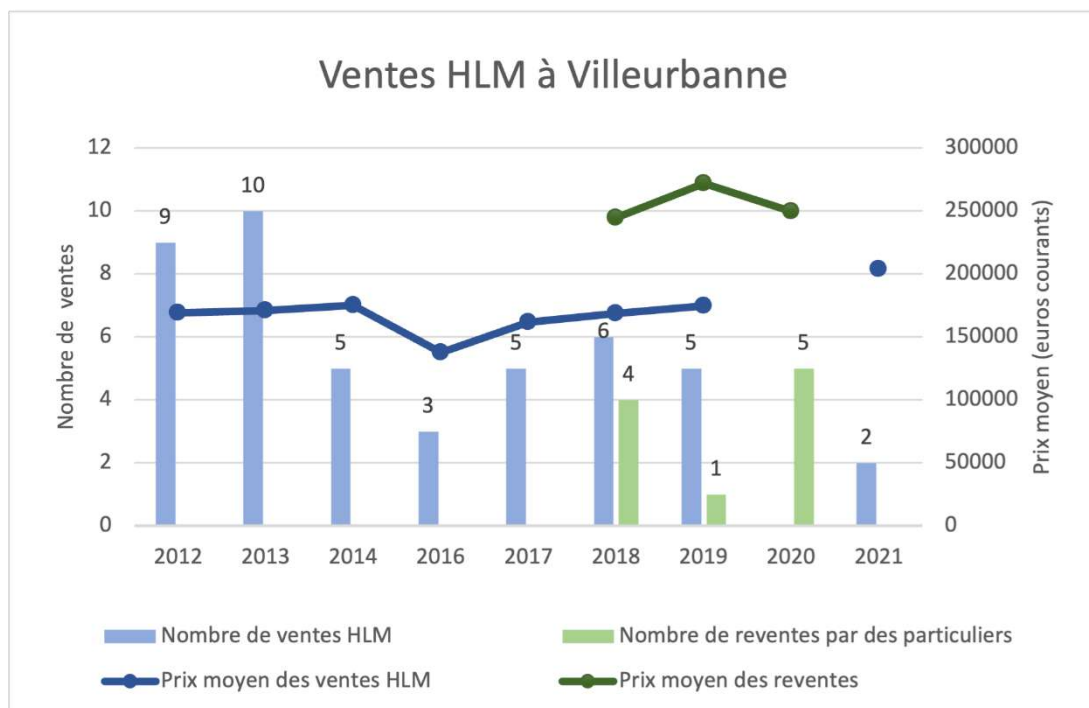
#### La vente HLM : un processus long

La vente HLM ne se résume pas à une confrontation au marché au moment de la mise en vente : elle engage un processus long, les logements proposés à la vente restant souvent plusieurs années des logements sociaux avant d'être achetés. Ainsi en 2018, les mises en commercialisation représentent 1,2 % du parc et les ventes 0,3 %. La vente HLM soulève également la question de la revente par les primo-acheteurs, qui scelle la sortie du logement du secteur social et abordable. S'intéresser à la revente suppose là aussi de prendre en compte le moyen long terme.

L'échelle de la résidence nous semble adaptée pour saisir cette temporalité longue de la vente HLM et la façon dont le patrimoine social rejoint progressivement le marché. Nous avons à plusieurs reprises distingué les nouvelles commercialisations des ventes prenant place dans des résidences mises en ventes plusieurs années auparavant. Cette distinction renvoie à la temporalité du processus. Lorsqu'une résidence est mise en vente, seuls quelques-uns des logements trouvent preneurs et une partie restent occupés par les locataires en place. La vente se poursuit ensuite au fil de l'eau : les locataires reçoivent le plus souvent une nouvelle proposition, réévaluée, chaque année. Certains l'acceptent mais une part importante ne souhaite pas (ou ne peut pas) acheter son logement. Dans ce cas, les logements sont remis en vente après le départ du locataire.

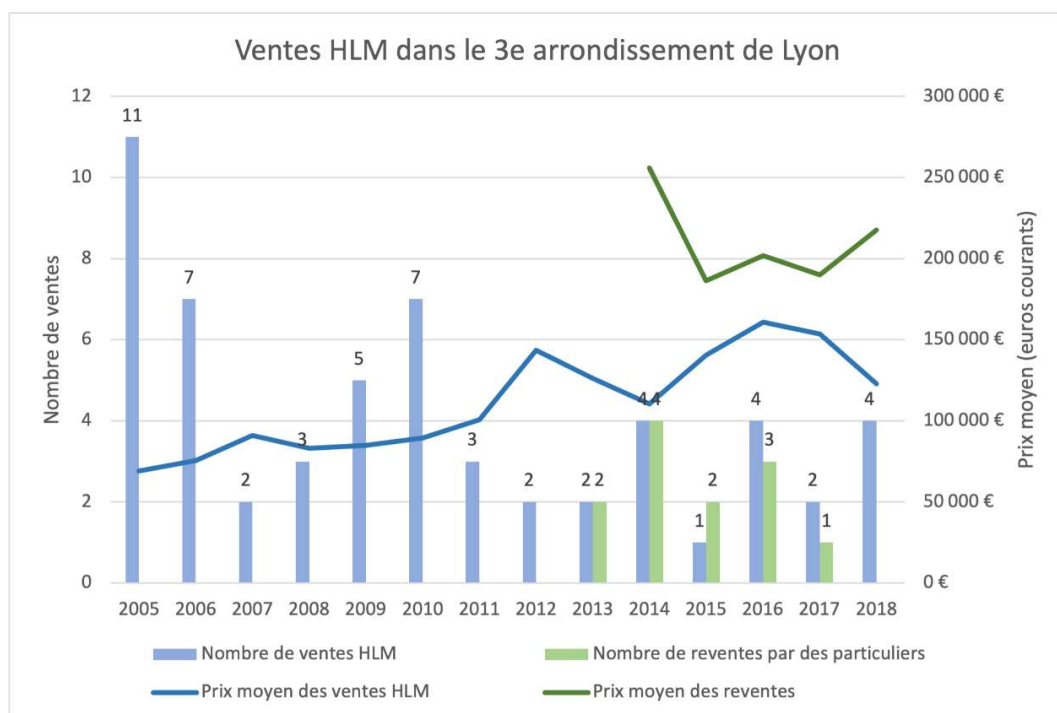
Le questionnement des acteurs porte souvent sur la plus-value réalisée par les acquéreurs de logements sociaux lorsqu'ils revendent, mais il ne permet pas de comparer les prix de la vente HLM à ceux de la revente à l'instant pour une année donnée. Un autre indicateur peut être pertinent : l'écart entre les prix des logements en vente HLM et ceux de revente dans une résidence. On peut le voir dans les deux cas suivants.

Dans cette résidence de 56 logements (Figure 56) des années 1990 située dans le centre de Villeurbanne, à proximité de l'hôtel de ville, la commercialisation a été rapide puisqu'il n'a fallu que cinq ans pour que la majorité des logements soient vendus. Dix ans après la commercialisation il ne reste que 11 logements occupés par des locataires HLM. Les reventes ont commencé dès les cinq années des clauses anti spéculatives écoulées : dix logements ont été revendus entre 2018 et 2021. Leurs prix sont environ 50 % plus élevés que ceux des logements HLM vendus : entre 80 000 et 100 000 euros de plus. Le fait de vendre sans décote, mais aussi de revendre des logements qui, la plupart du temps, ont fait l'objet de travaux (cf. section 3.1.3.), explique cette hausse dans un marché tendu. Les reventes sont assez nombreuses mais ne dépassent pas les ventes HLM qui continuent au fil de l'eau.



**Figure 56 :** La temporalité des ventes dans une résidence de Villeurbanne

Source : SPF et DV3F



**Figure 57 :** Temporalité des ventes dans une résidence du 3<sup>e</sup> arrondissement de Lyon<sup>43</sup>

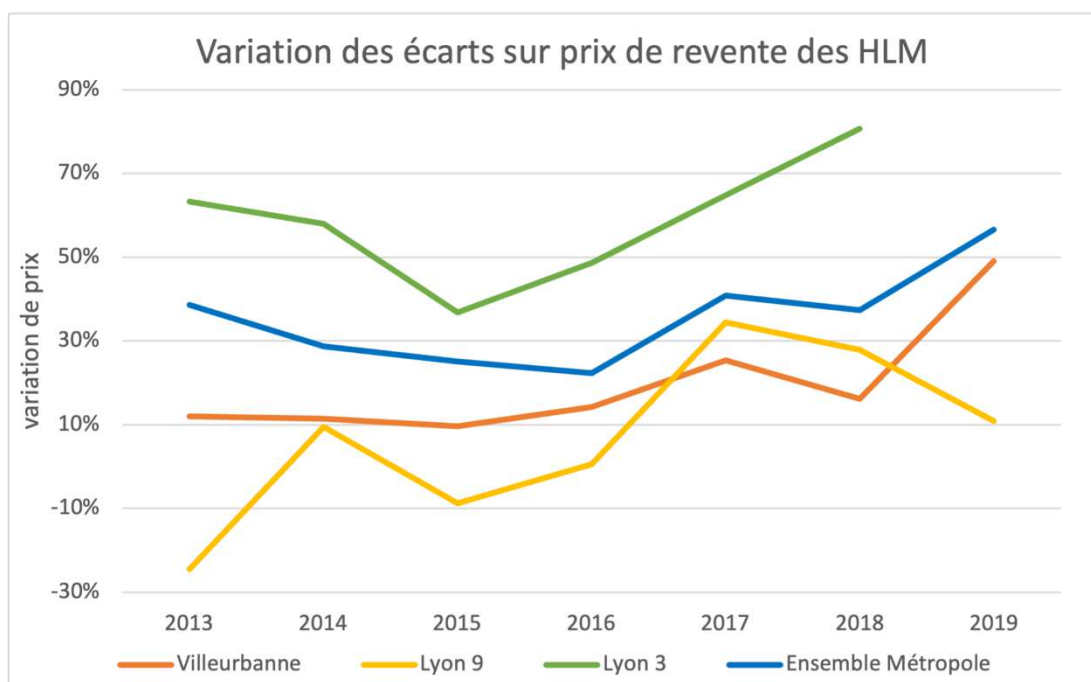
Source : SPF

**Note :** Les reventes sont possibles dans cette résidence à partir de 2010 mais nous ne pouvons les saisir car les données DV3F ne débutent qu'en 2013.

La deuxième résidence (Figure 57), est située à proximité du quartier d'affaires de la Part-Dieu. Elle a été édifiée à la fin des années 1970 et compte 80 logements dans les bâtiments qui sont mis en vente.

Elle présente apparemment un profil assez proche de la précédente : environ 15 % des logements mis en vente vendus la première année, et la moitié des logements vendus après sept ans. Néanmoins, treize ans après la mise en vente plus du quart des logements sont encore occupés par des locataires HLM (24 logements). Les ventes au fil de l'eau continuent à être légèrement plus nombreuses que les reventes, avec des variations selon les années. L'écart entre les logements revendus et les ventes HLM est plus faible que dans la résidence villeurbannaise (environ 50 000 euros, soit approximativement un tiers de plus). La plus-value est encore plus importante pour les logements achetés avant 2010, fréquemment au-dessus de 100 000 euros.

Une dizaine d'années après la commercialisation, on ne peut pas conclure à une dilution dans l'ensemble du marché immobilier. Deux marchés coexistent dans la même résidence sans que l'un prenne le pas sur l'autre. Les deux processus de remplacement des locataires par des propriétaires d'une part, et des premiers propriétaires (le plus souvent anciens locataires HLM) par la génération suivante de propriétaires d'autre part, se poursuivent en parallèle, à des rythmes assez similaires. Cela implique pour les organismes de logement social non seulement de continuer à être présents dans ces résidences sur le long terme, mais aussi de faire face à une évolution très progressive du peuplement qui peut avoir des conséquences sur la gestion, et notamment sur la copropriété.



**Figure 58 :** *Écarts de prix entre ventes HLM et logements revendus dans la métropole de Lyon (2013-2019)*

**Source :** DV3F

**Lecture :** En 2013, l'écart moyen à l'échelle de la Métropole entre les ventes HLM et les reventes dans une même résidence est de 39%

Les conditions pour systématiser l'observation réalisée sur ces deux résidences sont assez restrictives<sup>44</sup>. Tout en restant prudent dans l'interprétation de la figure 58, on peut en retenir que

<sup>44</sup> Ne disposant des données DV3F que pour 2013-2019 nous ne pouvons pas retenir les résidences vendues après 2014, qui sont encore concernées par les clauses anti spéculatives sur cette période. Il faut par ailleurs se limiter aux résidences comptant suffisamment de logements pour que le nombre d'observations ne soit pas trop faible. Nous avons ainsi identifié 30 résidences sur la Métropole de Lyon mises en vente entre 2004 et 2008 (546 ventes

l'écart entre les prix des ventes HLM et celui des logements revendus tend à s'accroître après 2015. Cela renvoie à une évolution générale du marché immobilier dont les prix repartent à la hausse à cette date<sup>45</sup>. Il est en revanche difficile de déterminer si la hausse de cet écart est due à une résistance des prix des ventes HLM à la hausse générale malgré la fin de la fixation des prix par les domaines, ou à une valorisation plus marquée des logements revendus, notamment suite aux travaux réalisés par les propriétaires. Les deux explications ne s'excluent d'ailleurs pas mutuellement.

Les écarts sont plus importants à Lyon 3 qu'à Villeurbanne et à Lyon 9 où les appartements revendus sont moins chers que les ventes HLM à deux reprises, en 2013 et en 2015. On peut faire l'hypothèse que l'écart tend à augmenter avec l'attractivité des marchés et qu'il évolue de façon moins régulière dans les secteurs moins centraux ou moins attractifs<sup>46</sup>.

Certes, toute vente renvoie un cadre marchand, mais plusieurs éléments montrent que ce cadre tend à devenir de plus en plus prégnant : la prise en considération du marché autant que de la stratégie patrimoniale de l'organisme dans la sélection des biens à vendre, la diminution de la part des ventes à l'occupant, la fixation du prix par l'organisme, ou encore la valorisation marchande des biens revendus sont autant de facteurs qui ancrent de plus en plus la vente HLM dans une logique marchande. La loi ÉLAN a été un accélérateur mais les tendances préexistaient. Cet ancrage soulève la question de la valeur d'un logement HLM qui oscille entre le registre social et le registre marchand : un logement décoté a ainsi une valeur parce qu'il est accessible à des ménages modestes, mais l'organisme qui vend peut craindre de dévaloriser son patrimoine en cédant à des prix trop faibles. Si la temporalité de la vente HLM préserve les résidences d'une bascule brutale, la mise en vente organise une circulation entre ces deux valeurs qui, sur le temps long, par le jeu des reventes, se fait au profit de la valeur marchande. La recherche de l'équilibre entre les deux s'avère souvent complexe, pour ne pas dire contradictoire. L'accent mis sur le BRS, en particulier dans la Métropole lyonnaise, apparaît comme une tentative pour résoudre cette équation mais, au moment de l'écriture de ce rapport, il est trop tôt pour voir la place qu'occupera ce dispositif et les effets qu'il produira.

entre 2013 et 2019). On calcule pour chaque année l'écart moyen dans la résidence entre le prix des logements HLM vendus et celui des logements revendus. Les moyennes portent certes sur des effectifs assez faibles mais, la dispersion étant limitée, elles peuvent être utilisées. L'homogénéité des logements concernés dans une même résidence réduit également cette dispersion. Dans ces résidences, on compte en moyenne 2 ventes HLM pour une revente. Les communes figurant dans le graphique sont celles pour lesquelles on peut calculer cette moyenne chaque année (sauf 2019 pour Lyon 3).

<sup>45</sup> Il est probable que l'effet décalé de la hausse des ventes à partir de 2010 (avec des reventes qui commencent en 2015) ait également un effet sur la valorisation des logements revendus mais elle ne peut être saisie ici du fait de la plage temporelle couverte par les données.

<sup>46</sup> C'est par exemple le cas à Neuville-sur-Saône où l'écart entre ventes HLM et reventes varie de -6 % à 80 % selon les années.

## Chapitre 3. Processus et acteurs de la vente HLM au niveau local en Isère et dans le Rhône

Les acteurs de la vente HLM sont d'une part les bailleurs, à l'initiative de celle-ci, et par qui commence cette analyse. Ils doivent composer avec les contraintes et les exigences des collectivités avec qui ils sont en dialogue constant. Comment envisagent-ils l'intérêt qu'il y a à vendre des logements sociaux ? Au bénéfice de quels objectifs, quelles populations, quels territoires ? La vente de logements ampute le patrimoine des bailleurs dans leur ensemble : comment choisir la part qui lui sera dédiée ? Que change la vente HLM dans le devenir de ce patrimoine ? Les bailleurs et les collectivités partagent-ils les mêmes points de vue ?

Les terrains isérois et rhodaniens présentent des caractéristiques différentes, et sont donc analysés séparément afin de ne pas gommer celles-ci. Les résultats transversaux les concernant seront exposés d'une part de manière synthétique dans la section 3.3., ainsi que dans le chapitre conclusif du rapport. Cette partie s'appuie essentiellement sur des entretiens semi-directifs menés avec ces interlocuteurs, parfois complétés par des documents fournis par les intéressés, et par des propos tenus lors d'un séminaire de restitution interne des résultats de cette recherche. Le point de vue des habitants, qu'ils soient restés locataires ou devenus acquéreurs, est également pris en compte.

### 3.1. Les bailleurs

Cette section a pour but, à partir des entretiens menés auprès des offices bailleurs, d'analyser les objectifs visés et les stratégies mises en œuvre pour les atteindre, dans le cadre de la vente HLM. En quoi les statuts des bailleurs (OPH/ESH) et leurs périmètres d'action (local/national) influencent-ils ces objectifs et stratégies ? Nous nous concentrons ici sur les discours des acteurs interrogés, techniciens en charge de l'action commerciale, directeurs adjoints ou directeurs généraux chargés de la définition des stratégies. Dans cette partie nous mettons donc la focale sur la perspective des bailleurs et sur leur présentation des objectifs, déclinés en moyens et actions concrètes à travers des exemples de pratiques. En complément du contenu des objectifs et des stratégies, cette analyse permet de répondre aux questions suivantes : comment les acteurs du logement social perçoivent-ils leur activité de vente ? en quels termes et avec quels arguments définissent-ils leurs stratégies et comment internalisent-ils ces objectifs à travers leurs pratiques et l'organisation d'entreprise ?

De plus, les stratégies de vente des organismes se définissent en interaction avec les autres acteurs et sont marquées par les évolutions législatives et réglementaires qui conditionnent leurs activités. Nous observerons donc la manière dont la formulation des stratégies fait écho à ces différents cadrages et se construit dans un registre d'argumentation utilisé auprès des acteurs publics habilités à autoriser les ventes, ou ayant le pouvoir de s'y opposer. Pour cela, avant de présenter les principales stratégies identifiées auprès des OLS en Isère, nous rappellerons brièvement les deux principales modalités de mise en vente du patrimoine HLM dans ce département.

### 3.1.1. Présentation des bailleurs enquêtés

Onze bailleurs ont été enquêtés pour cette étude. Leurs caractéristiques synthétiques sont présentées dans le tableau 28. L'échantillon couvre des organismes de nature et de tailles différentes.

| Nom de l'organisme                  | Sigle  | Type        | Localisation du parc              | Volume du parc           | Fixation des prix | Gestion résidences après vente         |
|-------------------------------------|--------|-------------|-----------------------------------|--------------------------|-------------------|----------------------------------------|
| Actis                               |        | OPH         | 38 Métropole Grenoble             | 12 381                   | Interne           | Interne (Synéac, lié au service vente) |
| Alliade                             |        | ESH         | Région AURA                       | 58 000                   | Interne           | Interne                                |
| Alpes Isère Habitat                 | AIH    | OPH         | 01 ; 38 ; 69                      | 3 0520                   | Interne           | Interne                                |
| CDC Habitat social (direction AURA) |        | ESH         | région AURA (direction régionale) | 24 335 (dont 14 988 LLS) | GIE Ventes        | Externe                                |
| Est Métropole Habitat               | EMH    | OPH         | 69 Métropole de Lyon              | 16 000                   | Interne           | Interne                                |
| Grand Lyon Habitat                  | GLH    | OPH         | 69 Métropole de Lyon              | 27 000                   | Interne           | Interne                                |
| Immobilier Rhône Alpes 3F           | IEA 3F | ESH         | 01 ; 38; 42 ; 69 ; 73 ;74         | 19 834                   | Externe           | Quadral                                |
| Lyon Métropole Habitat              | LMH    | OPH         | 69 Métropole de Lyon              | 33 400                   | Interne           | Garance syndic                         |
| OPAC du Rhône                       |        | OPH         | 69 hors Métropole Lyon            | 25000                    | Interne           | Interne                                |
| Rhône Saône Habitat                 |        | Coopérative | 38 ;42 ; 69                       | 400                      | nd                | Interne                                |
| Société Dauphinoise pour l'Habitat  | SDH    | ESH         | 38                                | 22591                    | Interne           | Interne (Sage's)                       |

**Tableau 28** : Caractéristiques des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône

Ces bailleurs isérois et rhodaniens sont impliqués depuis des dates variables dans la vente de leur parc, laquelle représente des volumes très inégaux selon les années. Les données du RPLS présentées dans le tableau 29 confirment une plus forte implication des ESH en la matière, sur la période 2013-21. Ces valeurs peuvent diverger des déclarations qu'ont pu avoir certains interlocuteurs en entretien, qui en général avancent des volumes de ventes plus élevés.

|      | Actis | Alliade | Alpes Isère Habitat | CDC Habitat social | Est Métropole Habitat | Grand Lyon Habitat | Immobilier Rhône Alpes 3F | Lyon Métropole Habitat | OPAC du Rhône | Rhône Saône Habitat | Société Dauphinoise pour l'Habitat |
|------|-------|---------|---------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|---------------|---------------------|------------------------------------|
| 2013 | 12    | 143     | 63                  | 0                  | 22                    | 12                 | 97                        | 0                      | 72            | 0                   | 40                                 |
| 2014 | 12    | 99      | 42                  | 0                  | 32                    | 36                 | 101                       | 0                      | 74            | 0                   | 34                                 |
| 2015 | 1     | 76      | 23                  | 0                  | 166                   | 40                 | 129                       | 0                      | 88            | 0                   | 35                                 |
| 2016 | 2     | 69      | 38                  | 0                  | 64                    | 49                 | 124                       | 52                     | 52            | 0                   | 25                                 |
| 2017 | 17    | 68      | 22                  | 0                  | 45                    | 45                 | 122                       | 58                     | 49            | 0                   | 44                                 |
| 2018 | 32    | 222     | 0                   | 0                  | 38                    | 50                 | 117                       | 65                     | 48            | 0                   | 55                                 |
| 2019 | 3     | 104     | 1                   | 108                | 57                    | 49                 | 127                       | 91                     | 46            | 1                   | 62                                 |
| 2020 | 3     | 114     | 0                   | 44                 | 43                    | 44                 | 87                        | 104                    | 37            | 0                   | 75                                 |
| 2021 | 6     | 226     | 96                  | 23                 | 50                    | 63                 | 93                        | 106                    | 58            | 0                   | 86                                 |

**Tableau 29** : Effectifs de ventes des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône (2013-21)

Source : RPLS

Le taux de ventes (en %) réalisées l'année N par rapport au volume du parc l'année N-1 présenté dans le tableau 30 va dans le même sens.

|         | Actis | Alliade | Alpes Isère Habitat | CDC Habitat social | Est Métropole Habitat | Grand Lyon Habitat | Immobilier Rhône Alpes 3F | Lyon Métropole Habitat | OPAC du Rhône | Rhône Saône Habitat | Société Dauphinoise pour l'Habitat |
|---------|-------|---------|---------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|---------------------------|------------------------|---------------|---------------------|------------------------------------|
| 2013    | 1,09  | 4,73    | 2,56                | 0,00               | 2,94                  | 0,51               | 15,94                     | 0,00                   | 1,96          | 0,00                | 2,41                               |
| 2014    | 1,08  | 3,22    | 1,69                | 0,00               | 2,57                  | 1,52               | 5,82                      | 0,00                   | 1,98          | 0,00                | 1,98                               |
| 2015    | 0,09  | 2,45    | 0,92                | 0,00               | 13,17                 | 1,67               | 7,29                      | 0,00                   | 2,31          | 0,00                | 2,03                               |
| 2016    | 0,18  | 2,19    | 1,50                | 0,00               | 4,47                  | 2,01               | 6,88                      | 1,99                   | 1,37          | 0,00                | 1,44                               |
| 2017    | 1,50  | 2,10    | 0,87                | 0,00               | 3,05                  | 1,89               | 6,72                      | 2,18                   | 4,31          | 0,00                | 2,48                               |
| 2018    | 2,82  | 6,98    | 0,00                | 0,00               | 2,51                  | 2,07               | 6,26                      | 2,16                   | 4,08          | 0,00                | 3,08                               |
| 2019    | 0,26  | 2,85    | 0,04                | 0,00               | 3,74                  | 2,02               | 6,69                      | 2,95                   | 3,88          | 2,83                | 3,41                               |
| 2020    | 0,26  | 2,65    | 0,00                | 3,56               | 2,77                  | 1,81               | 4,51                      | 3,35                   | 3,09          | 0,00                | 3,89                               |
| 2021    | 0,52  | 5,36    | 3,57                | 1,84               | 3,21                  | 2,59               | 4,81                      | 3,40                   | 4,84          | 0,00                | 4,40                               |
| Moyenne | 0,87  | 3,62    | 1,24                | 0,60               | 4,27                  | 1,79               | 7,21                      | 1,78                   | 3,09          | 0,31                | 2,79                               |

**Tableau 30 : Taux de vente ( des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône (2013-21)**

**Source : RPLS**

#### *a. Isère*

Parmi les quatre organismes bailleurs rencontrés en Isère, deux sont des offices publics d'habitat (OPH) et deux sont des entreprises sociales d'habitat (ESH).

**-OPH : AIH, Actis**

Alpes Isère Habitat (AIH) résulte de la transformation de l'Office Départemental d'HLM de l'Isère dont la création remonte à 1950. Établissement public à caractère industriel et commercial, Alpes Isère Habitat a compétence sur le territoire de la région Auvergne-Rhône-Alpes et sur les départements limitrophes. Et depuis l'ordonnance de février 2007, il relève de la législation relative aux OPH (Office Public de l'Habitat). Ce bailleur dispose de 30 520 logements répartis sur 291 communes de l'Isère, mais également sur neuf communes dans le Rhône et sur deux dans l'Ain.

Actis, créé en 1920, est un établissement public rattaché à la Métropole grenobloise. 12 381 logements et équivalents sont construits à 97 % sur le territoire de la Métropole grenobloise (Rapport d'activités 2022).

**-ESH : SDH, CDC Habitat social**

La Société Dauphinoise pour l'Habitat (SDH) construit et gère des logements à destination des populations à revenus modestes. Cette mission, d'intérêt général, trouve son origine dans l'engagement d'industriels locaux décidés à agir pour loger leurs salariés dans la situation d'urgence de l'après-guerre. Fidèle à son histoire, la SDH est aujourd'hui la première Entreprise Sociale pour l'Habitat sur le département de l'Isère. Présente dans 150 communes, elle gère un patrimoine de 22 591 logements (données au 01/01/2023). En 2019 SDH est devenu une filiale de groupe national Action Logement Immobilier.

CDC Habitat social est une filiale à 100 % de la Caisse des Dépôts. Depuis 2019, elle a fusionné ses 13 ESH historiques en une seule ESH. CDC Habitat social devient ainsi la première ESH de France avec plus de 191 000 logements, implantés sur l'ensemble du territoire, en métropole comme en outre-mer. La CDC a une organisation régionale ; les données incluses dans l'enquête correspondent à la région AURA où CDC Habitat détient environ 15 000 logements.

#### *b. Rhône*

Dans le Rhône, les bailleurs interrogés sont deux ESH, quatre OPH, et une coopérative HLM. L'organisation territoriale et institutionnelle des bailleurs sociaux a été touchée par la création de la Métropole de Lyon en 2015 : les activités de certains d'entre eux se sont retrouvées concentrées soit sur le territoire métropolitain, soit dans la partie du département parfois appelée « Nouveau Rhône » qui entoure la Métropole au nord, à l'ouest et au sud de celle-ci.

**-OPH : Est Métropole Habitat, Lyon Métropole Habitat et Grand Lyon Habitat, OPAC du Rhône**

Trois des OPH que nous avons rencontrés sont historiquement basés sur le territoire du Grand Lyon. Ils sont pour partie issus du mouvement HBM développé dans l'agglomération lyonnaise par le maire de Lyon Édouard Herriot à partir de 1920. La création en 1968 de la communauté urbaine de Lyon (COURLY) avait été suivie de celle de l'Office public d'HLM de la Communauté Urbaine de Lyon en 1971, devenu OPAC du Grand Lyon en 1994. Il est rebaptisé Grand Lyon Habitat en 2009 en passant sous le statut d'OPH. La création de la Métropole de Lyon amène à une nouvelle scission : sur le territoire métropolitain agissent d'une part les trois bailleurs issus de Grand Lyon Habitat : GLH, EMH et LMH, d'autre part l'OPAC du Rhône. À eux trois, ces organismes gèrent 77 000 logements dans lesquels vivent 166 000 personnes. En septembre 2022, la Métropole de Lyon a voté en faveur de la création de la société de coordination des trois OPH métropolitains. Entrée en vigueur en 2023, cette société de coordination nommée le « Point commun » est un simple espace d'échanges entre les trois bailleurs.

Lyon Métropole Habitat (LMH) gère le plus vaste parc de logements sociaux (33400 en 2024 selon le bailleur), répartis sur tout le territoire métropolitain

Grand Lyon Habitat (GLH) gère 27 000 logements, dont 18 000 dans la ville de Lyon.

Est-Métropole habitat (EMH), comme son nom l'indique, est présent dans la partie orientale du territoire métropolitain, c'est-à-dire dans les communes de Villeurbanne, Saint-Priest, Vaulx-en-Velin, Bron, Décines, Meyzieu, Mions, Saint-Fons et Vénissieux. Cet OPH est né de la fusion en 2014 des bailleurs Villeurbanne Est Habitat et Porte des Alpes Habitat. Il gère aujourd'hui un parc de 16 000 logements.

L'OPAC du Rhône est l'OPH présent sur le territoire du Rhône « moins » les 58 communes de la métropole de Lyon, et entoure celle-ci sur ses flancs nord, ouest et sud. Il s'appelle depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2024 « Deux fleuves Rhône habitat<sup>47</sup> » en s'associant avec l'OPAC de la Loire. Dans le Rhône, l'OPAC gère 13 300 logements.

**-ESH : IRA3F et Alliade Habitat**

Immobilière Rhône Alpes (IRA 3F) est une filiale d'Action logement qui gère dans six départements de la région AURA (la partie correspondant à l'ancienne région Rhône Alpes) 19 000 logements, y compris dans la métropole de Lyon.

Alliade Habitat, également filiale d'Action logement, gère 58 000 logements dans la région, ce qui en fait le premier bailleur social en volume. Le groupe Alliade résulte de fusions successives de sociétés HLM depuis les années 1960, situées à Lyon et Villeurbanne. Il a pris le nom d'Alliade en 2006 et étendu son périmètre d'action dans le Beaujolais et dans plusieurs départements de la région AURA, en fusionnant avec Cité Nouvelle en 2021.

**-Coopérative : Rhône Saône Habitat**

Sous le statut de société coopérative, le bailleur Rhône Saône Habitat est le plus petit de l'échantillon, en volume de logements en gestion locative (600 logements dans le Rhône), et réalise peu de vente HLM. L'organisme a principalement une activité de promotion pour de l'accession sociale, ainsi qu'une activité de syndic depuis les années 1990.

<sup>47</sup> Au moment où les entretiens ont été réalisés cette nouvelle dénomination n'était pas en place. Nous appelons donc « Opac du Rhône » cet OPH dans le rapport.

### 3.1.2. Les objectifs et les stratégies des bailleurs isérois

#### *a. Deux démarches d'autorisation des ventes à l'origine d'une hétérogénéité de pratiques*

En Isère, les organismes de logement social utilisent deux modalités de mise en vente de leur patrimoine : à travers leurs plans de vente compris dans les Conventions d'utilité sociale (CUS) ou « au fil de l'eau ». C'est à ce niveau que se situe une première différence majeure dans leurs stratégies de vente. Cette différenciation est rendue possible par la liberté issue d'une structuration faible des politiques locales de vente HLM, et en absence d'un positionnement politique fort des intercommunalités sur cette question. Dans cette section nous nous résumons à pointer les effets des processus de vente en termes de stratégies des bailleurs.

Tout d'abord, lorsque les plans de vente pour une période de six ans sont inclus dans les CUS des organismes de logement social, leur adoption donne place à un travail partenarial et stratégique élargi comprenant l'État, les collectivités concernées, les garants, voire d'autres acteurs, en lien avec des questions particulières, comme l'ANAH pour la réhabilitation des centres-bourgs, par exemple. Un certain nombre de critères, de conditions et de directions stratégiques peuvent résulter de cette procédure (voir infra, section 3.2.3. sur la Métropole grenobloise). De plus, le nombre de logements autorisés à la vente est généralement revu à la baisse par rapport aux demandes. Ce sont les OPH, historiquement plus proches des collectivités locales qui s'engagent systématiquement dans cette démarche. Toutefois, afin de tenir leurs objectifs quantitatifs de vente, ces organismes peuvent avoir recours, exceptionnellement et ponctuellement, à la deuxième modalité, des demandes « au fil de l'eau ».

Cette deuxième procédure est utilisée davantage par les ESH du département, qui n'incluent pas leurs plans de vente dans les CUS. Cette modalité d'autorisation permet de faciliter le processus et, in fine, de vendre plus, sans qu'un nombre trop important de logements soit annoncé comme mis en vente, ce qui peut être plus difficilement acceptable pour des élus. En effet, le nombre élevé de logements à autoriser pour la vente peut être un point de crispation. Toutefois, compte tenu des délais très longs de réalisation des ventes effectives une règle officieuse s'impose aux bailleurs, de 10 logements mis en vente pour un logement vendu par an. Lorsque les autorisations se font « au fil de l'eau », le rôle d'arbitre revient à la Direction départementale des Territoires (DDT) qui demande l'avis des communes sur le territoire desquelles se trouve le patrimoine visé, ainsi que des garants des logements sociaux. Toutes les communes n'ont pas le même pouvoir de décision, puisque le représentant de l'État est tenu d'acter uniquement le refus des communes qui ne remplissent pas leurs obligations au regard de l'article 55 de la loi SRU (voir le Chapitre 3). Les réponses des communes pour des ventes « au fil de l'eau » sont inégaux et à sens unique : souvent les petites communes avec des capacités limitées en termes de politiques locales de l'habitat ne répondent pas, et même les grandes municipalités ont tendance à « laisser filer » ou à donner un accord « tacite » (entretien, commune Isère, 27/01/2023). Toutefois, les communes sont consultées directement par les bailleurs en amont, à travers des échanges bipartis permettant de s'assurer de leur support. Cette procédure permet plus facilement de ne pas se soumettre à un contrôle approfondi de la part d'autres instances (intercommunalité, DDT), pouvant limiter les volumes des ventes, ainsi qu'à l'affichage d'une stratégie des ventes futures.

Ces deux modalités distinctes de demandes d'autorisation, l'une stratégique, l'autre discrète, sont à l'origine d'une hétérogénéité des stratégies des bailleurs, perçue par tous les acteurs. Toutefois, les entretiens avec les représentants des OLS font ressortir en grande partie un discours assez convergent en termes de définition des objectifs de vente. En effet, chez les quatre organismes bailleurs isérois les

objectifs de la vente HLM sont en grande partie communs et traduisent des orientations de politiques publiques et des pratiques locales, montrant leur construction en écho avec ces cadres.

#### *b. Favoriser des parcours résidentiels*

Le premier argument de vente qui apparaît dans les discours, c'est de favoriser l'accès social et le parcours résidentiel des locataires. Historiquement, c'est également le premier argument de la politique de vente HLM : ouvrir une palette de possibilités pour répondre aux attentes des habitants en termes de parcours résidentiel et faciliter une mobilité dans le parc, tout en accompagnant et en sécurisant la vente à des ménages aux ressources limitées :

*« Le tout premier c'est un axe de parcours résidentiel en réalité, parce qu'on est bailleur, c'est certes notre premier métier, mais on est acteur de l'habitat au sens plus large, et la vente HLM n'est [qu']un des moyens aussi de permettre à nos locataires à accéder à la propriété, tout en ayant une forme de sécurisation dans le cadre de la vente HLM, donc c'est une première raison forte d'utilité de la vente HLM et de pourquoi la vente HLM » (ESH, fév. 2023).*

Cet objectif est évoqué notamment par les responsables de commercialisation au sein des organismes HLM qui trouvent une vraie motivation dans leur travail d'accompagnement des locataires accédants à la propriété :

*« C'est un chemin de vie pour les locataires [et c'est] tellement gratifiant de proposer des logements » (OPH, juin 2021)*

La vente aux locataires constitue également un argument vis-à-vis des collectivités réfractaires, puisqu'elle met en œuvre la politique de parcours résidentiel pour des primo accédants sous plafond de ressources, ne pouvant pas acheter sur le marché libre. Un autre argument pour cibler certains logements est le fait qu'ils ne remplissent plus leur rôle de répondre à une demande de logements sociaux sur la commune, puisqu'ils sont occupés de longue date par les mêmes locataires. Ce sont *« des copropriétés de fait, c'est-à-dire qu'il n'y a quasiment plus de mouvement, les locataires [sont] installés durablement dans ces logements »* (ESH, mai 2021).

Enfin, dans les procédures de vente, les locataires en place sont prioritaires, suivis par les autres locataires du parc social. Ces ventes aux locataires permettent le comptage du logement dans l'inventaire SRU pendant les dix ans suivant la vente. Les appréciations des bailleurs font état d'environ deux tiers de logements vendus à des locataires HLM, un tiers de locataires en place et un tiers du reste du parc social. Ces approximations peuvent aller jusqu'à 70 % de ventes à des locataires HLM pour une ESH. Nous avons observé que globalement, dans les discours des représentants des ESH la vente aux locataires occupe une place plus importante que du côté des OPH.

Cette orientation stratégique va de pair avec un ciblage des potentiels acheteurs parmi les locataires du bailleur et passe par des enquêtes visant à repérer des locataires intéressés, avant la mise en vente :

*«[...] des ensembles immobiliers où on a vérifié qu'il y a des locataires qui sont potentiellement acquéreurs, que ça répond à une demande, on interroge nos locataires avant les mises en vente pour savoir comment il se sentent dans leur logement et est-ce qu'ils seraient intéressés par une potentielle acquisition » (ESH, fév. 2023).*

Les ventes à l'occupant permettent des ventes plus rapides, sans travaux préalables, notamment pendant la première année après la mise en vente, ce qui constitue un avantage pour la stratégie de valoriser rapidement des biens. Toutefois, lorsque les organismes visent un prix de vente plus élevé,

ils misent plutôt sur la vente de logements vacants. En effet, depuis la loi ÉLAN, les bailleurs peuvent fixer librement les prix de vente en fonction du prix du marché, alors qu'auparavant ils étaient tenus de partir d'une estimation du service des Domaines. Pour la vente des logements occupés aux locataires en place une décote s'applique : « *environ 20 % moins cher que le marché immobilier ancien.* [Alors que] *sur les logements vacants, on a une autre politique.* » (ESH, mai 2021). Dans le deuxième cas, toujours en fonction des territoires et des produits, la décote est plus fluctuante, entre 20% ou nulle.

### *c. Dégager des fonds propres pour le développement*

Les organismes de logement social, OPH et ESH confondus, reconnaissent comme objectif majeur des ventes le besoin de fonds propres pour financer la construction et la rénovation. Pour certains, le besoin de trésorerie est de longue date l'objectif principal de cette activité ; pour d'autres, cette logique s'impose notamment à partir de la loi de finances de 2018 qui a déséquilibré leur modèle économique. Ces contraintes imposent à tous les organismes de trouver des fonds propres pour maintenir un niveau d'investissement et de développement, et de répondre ainsi aux besoins en logements dans les territoires. Toutefois, les bailleurs sociaux y répondent différemment. Certains doublent leurs objectifs annuels de vente, de 40 à 80, puis 90 logements à vendre par an (en 2021) pour la SDH, qui réalise le plus de ventes dans le département. Elle vise une part de 0,45 % de ventes par rapport à son parc, ce qui reste toujours en dessous de la recommandation étatique de vendre 1% du patrimoine. À un niveau plus bas, l'OPH de la métropole de Grenoble, Actis, suit une accélération similaire passant d'un objectif de 15 à 30 logements vendus par an, ce qui représente 0,24 % du parc du bailleur. Si dans ce cas la limitation des ventes est dictée par la collectivité lors de l'adoption de la CUS (voir 3.2.3.), la limitation des ventes émane de la stratégie propre au bailleur pour l'autre OPH, AIH. Pour lui, la vente n'est pas « un modèle économique » et reste marginale en termes de ressources, l'organisme préférant diversifier ses activités pour dégager des fonds propres. Enfin, l'autre ESH interrogée, CDC Habitat, dégage des fonds propres pour ses besoins de développement plutôt par des ventes en bloc, que par la vente HLM. En effet, la cession de logements conventionnés entre bailleurs est une solution plus simple et plus rapide, puisqu'elle ne nécessite pas d'autorisation de la part de l'État ou des collectivités, de passage en copropriété et n'est pas soumise à l'attente du départ des locataires qui ne souhaitent pas acheter.

De manière générale, l'ensemble des OLS se structurent pour mettre en place une activité de vente à la hauteur des objectifs. La vente devient souvent « *une activité essentielle, articulée avec les autres services* [et non pas] *un service à part* » (ESH, mai 2021). Cela montre son rôle devenu central dans l'organisation interne des bailleurs.

Cette logique économique et la recherche de plus-value conditionne également le choix des logements mis en vente à leur degré d'amortissement en termes d'emprunt de construction, ou de travaux de réhabilitation. Si la loi interdit la vente des logements avec moins de 10 ans d'ancienneté, les organismes regardent en plus si le capital restant dû des prêts reste élevé et donnent la priorité aux logements plus anciens. Selon une logique similaire, l'intérêt économique est plus faible pour les résidences ayant bénéficié de réhabilitations lourdes de moins de cinq ans :

« *On vérifie que cette vente [...] génère une plus-value, sinon ça n'a aucun intérêt pour nous d'un point de vue financier* » (ESH, fév. 2023).

#### *d. Contribuer aux politiques de mixité sociale*

Trois organismes bailleurs isérois – à l'exception d'un ESH – mentionnent comme objectif important de la vente du logement social la diversification des statuts d'occupation, la mixité sociale et la normalisation des quartiers d'habitat social. Plus proches des acteurs des politiques locales de l'habitat, les OPH essaient notamment de vendre pour diversifier les statuts d'occupation dans les quartiers dits politique de la ville (QPV), qui sont à forte dominance du logement social. Ce choix oriente les organismes dans un premier temps vers des territoires où il y a beaucoup de logements sociaux, afin de les mixer socialement et permettre en même temps des trajectoires résidentielles ascensionnelles pour les locataires des quartiers. Cette volonté de vendre dans les quartiers QPV naît d'une conviction que la diversification des statuts d'occupation contribue à la « normalisation » de ces quartiers :

*« [...] Cette normalité-là on ne va pas la rétablir en empêchant les gens d'habiter dans tel ou tel quartier, car souvent ceux qui habitent ces quartiers y sont très attachés, mais ils aspirent à vivre dans un quartier normal, c'est-à-dire [où] il y a des locataires, des propriétaires, et c'est cette variété-là qui est recherchée et qui peut être induite par les statuts d'occupation... et d'où la vente HLM. » (OPH, avril 2021).*

Prolongeant cette volonté de mixer les statuts d'occupation, un objectif est pour certains OLS l'amélioration de l'image du logement social, des quartiers d'habitat social et des organismes bailleurs. Ainsi, il s'agit, dans les quartiers QPV, de fixer une population de propriétaires, d'éviter une très forte rotation, de valoriser les logements, de les banaliser, ce qui fait qu'il y a de moins en moins de différence entre un logement social et un logement qui ne l'est pas, et de montrer que l'organisme est capable de travailler sur tous les segments de l'habitat.

Toutefois, la vente de logements en QPV reste difficile et les prix doivent être très bas pour que les logements trouvent preneur. *« Soit les gens veulent aller dans le quartier, soit ils ne veulent pas y aller. Si les gens veulent aller dans le quartier, il faut que les prix soient visiblement bas. »* (OPH, juin 2021). Dans ce cas, les acheteurs visés sont souvent des *« personnes qui sont sur place et qui n'auraient pas pu acheter un logement ailleurs et qui n'ont pas envie de partir ailleurs »* (Idem).

#### *e. Valoriser les logements les plus attractifs*

En réaction aux difficultés, voire aux échecs, de vendre des logements en QPV, ainsi qu'aux prix de vente bas, une deuxième stratégie s'est imposée au fil du temps aux organismes ayant un patrimoine plus diversifié. Il s'agit de vendre dans des territoires attractifs qui intéressent les futurs acquéreurs, vendre *« les bijoux de famille »* (OPH, juin 2021), et réaliser des ventes *« faciles »*. Ces logements HLM plus *« vendables »* se situent souvent en centre-ville, ou sont des logements individuels.

Cette typologie particulièrement attractive et facile à vendre correspond à des logements plus grands, donc plus chers, et dont la réhabilitation thermique est plus coûteuse pour les bailleurs. Cela signifie que la plus-value pour les organismes peut être plus importante et que les coûts de réhabilitation thermique reviennent généralement aux futurs acquéreurs. Dans ce cas, les prix élevés excluent les plus modestes et les acheteurs sont souvent extérieurs au parc de logement social.

#### *f. Restructurer et rendre la gestion du parc de logements plus efficace*

La vente HLM constitue également une opportunité pour les bailleurs qui possèdent du patrimoine dispersé sur différents territoires de recentrer leur activité. En effet, historiquement, certaines OPH, comme AIH ont hérité d'une faible part de logements située dans le département du Rhône, alors que

la majorité de leur parc se trouve en Isère. De manière similaire, l'OPH de la métropole grenobloise dont 90% du patrimoine se trouve sur le territoire métropolitain compte dans son parc des logements dans le nord de l'Isère, et dans la CAPI. Dans les deux cas, ce sont ses logements excentrés par rapport à l'activité principale des bailleurs qui sont visés par les ventes les plus anciennes.

La vente du patrimoine très diffus, qui pose des difficultés de gestion, constitue aussi un argument pour la mise en vente que les bailleurs mobilisent notamment dans des territoires ruraux. Pour AIH, le bailleur qui a le patrimoine le plus dispersé dans le département de l'Isère, une des principales stratégies est de vendre dans les territoires où la demande locative est détendue, c'est-à-dire dans les zones où l'offre est largement excédentaire par rapport à la demande et les logements sociaux sont souvent vacants. Ainsi, ce bailleur ne vend pas ce qu'il appelle les « *bijoux de famille* », les résidences où la demande locative est forte, où le patrimoine est plébiscité par des demandeurs de logement social, mais propose à la vente le patrimoine en zones rurales qui ne trouve plus preneur, quand les besoins de logement ont évolué. En 2014, ces logements marqués par la vacance, en territoire détendu, représentaient 27 % des logements mis en vente par AIH, contre 70 % situés en zones urbaines dans des quartiers où le logement social est dominant<sup>48</sup>.

Toutefois, la vente HLM n'équivaut pas toujours à une volonté de se retirer de certains secteurs géographiques. Au contraire, les bailleurs, qu'ils soient OPH ou ESH, intègrent dans leurs discours une approche territoriale, attendue par les collectivités. En continuant d'être présents sur un territoire, les organismes de logement social peuvent négocier avec les collectivités locales concernées la construction de nouveaux logements sociaux.

*« On est attentifs globalement dans les lieux où on vend, de s'assurer qu'on a aussi des projets de construction et qu'on est bien toujours un acteur du territoire... Mais aujourd'hui je dirais que tous les endroits où nous sommes ce sont des endroits où on veut rester. Donc on va justement être assez attentif dans les mises en vente, que ces mises en vente ne viennent pas déséquilibrer notre présence, donner un signe négatif aux élus, donnant l'impression qu'on quitte le territoire » (ESH, fév. 2023).*

En effet, l'approche territoriale s'oppose à une stratégie de gestion financière de l'entreprise. C'est notamment dans le cas des ESH qui ont une organisation nationale ou régionale que cette déterritorialisation peut être plus inquiétante pour les collectivités locales. Toutefois, ces organismes développent l'argument territorial pour appuyer les demandes de mise en vente au nom d'une solidarité intercommunale et d'une éthique :

*« [...] Un point essentiel c'est qu'on construit ! Voilà ce qu'on a prévu de construire sur votre territoire, voilà les travaux de réhabilitation que nous réalisons, voilà quel est le montage financier de ces opérations, et on injecte des fonds propres qui proviennent de plus-values de ventes de la commune d'à côté. La question qui est la plus demandée est celle de la péréquation. [Mais] est-ce que le modèle économique du logement social est celui de la péréquation ? On n'est pas dans une logique territoriale, ce n'est pas l'exploitation des logements sur le territoire qui permet de dégager les fonds qui vont être engagés sur ledit territoire. On a bien une réflexion qui englobe l'ensemble des [...] logements qui composent le parc social de [...]. Ça pose une question éthique et déontologique, évidemment. [...] Comment est-ce que cette commune va faire profiter les autres collectivités locales alentour » (ESH, mai 2021).*

<sup>48</sup> « Une filière d'accès sécurisée : l'accès dans le parc social existant », *Les Cahiers thématiques du Plan Départemental de l'Habitat de l'Isère*, p.16.

#### *g. Revoir à la hausse la qualité des logements pour les rendre « vendables »*

Une cinquième stratégie concerne les types et l'état des logements HLM « vendables ». Il n'y a pas de type de logement en particulier à vendre. Des petites surfaces, comme de grandes surfaces, le logement collectif, comme l'individuel, est vendu. Lorsqu'il y a une réflexion à partir des capacités d'achat des locataires les grands logements (les T5, par exemple), plus chers, sont souvent écartés si la vente à l'occupant est privilégiée. Ces logements trouveraient preneur uniquement parmi les acheteurs extérieurs au parc HLM, dont certains investisseurs, ce qui n'est pas toujours souhaité.

C'est principalement l'état des logements qui importe. Ils doivent être en bon état, l'habitabilité étant un critère imposé par la réglementation. Pour les logements vacants, des travaux de rafraîchissement sont systématiquement prévus. De plus, la réglementation interdit la vente des passoires thermiques, les logements mis en vente devant afficher d'un diagnostic de performance énergétique (DPE) de niveau E ou supérieur. La révision des critères de réalisation des DPE en 2021 a entraîné la sortie de la vente d'un certain nombre de logements dont la performance énergétique est devenue insuffisante selon le nouveau calcul. Bien que les réhabilitations lourdes et coûteuses soient considérées comme incompatibles avec l'intérêt économique recherché par la vente, des travaux plus réduits d'entretien, voire de réhabilitation, sont réalisés avant de mettre les biens sur le marché.

#### *h. Prévenir les problèmes de gestion des copropriétés*

Enfin, cette stratégie d'amélioration des ensembles des logements proposés à la vente s'articule avec le souci d'éliminer les possibles difficultés de gestion des copropriétés qui en résultent. La vigilance sur l'apparition des copropriétés dégradées est une autre préoccupation commune des bailleurs et des collectivités. Au minimum, les organismes s'assurent de l'état technique correct permettant de ne pas avoir des travaux dans les dix années qui suivent la vente, mais souvent un niveau supérieur aux exigences réglementaires est visé :

*« Sur le plan patrimonial, on s'assure bien que la résidence a bénéficié d'une opération d'amélioration quelques années auparavant, au-delà des critères réglementaires. On est très conscient de la question du devenir des copros, de ces ensembles immobiliers qu'on met en vente. Comme on est aussi syndic, on est aussi très concerné par le fait de confier à nos collègues du service syndic un ensemble immobilier en bon état. » (OPH, mai 2021).*

Les stratégies mises en œuvre pour éviter l'apparition de copropriétés en difficulté comprennent également une réflexion sur les capacités financières des acquéreurs. Leur solvabilité permet de limiter les phénomènes de dégradation des futures copropriétés. La place de syndic permet ensuite d'avoir un regard sur le devenir des copropriétés : *« voir comment ça se passe, est-ce que ça vit bien ? Ça valide notre stratégie initiale »* (ESH, mai 2021).

Il s'agit enfin de trouver un équilibre de gestion, notamment dans les quartiers qui concentrent le logement social, en QPV. C'est un équilibre à trouver entre les *« ambitions et les temporalités »* des nouveaux propriétaires, qui doivent pouvoir assurer la gestion à une *« échelle micro »* et la gestion de copropriété par un organisme de logement social

*« qui n'a pas les mêmes capacités d'investissement qu'un petit propriétaire qui s'est endetté sur 30 ans. C'est concilier ces deux choses qui paraissent inconciliables »* (OPH, avril 2021).

#### *3.1.3. Les objectifs et stratégies des bailleurs rhodaniens*

Dans le Rhône, les bailleurs ont un ancrage territorial contrasté, qui peut servir de grille de lecture pour les démarquer. Mais ils adoptent des postures assez comparables au cas isérois, du côté des

motivations affichées de la vente HLM. Un élément de distinction va apparaître sur les modalités pratiques de la vente HLM dans certains cas.

#### *a. La vente HLM, entre contrainte financière et éthique sociale*

Les objectifs affichés lors des entretiens associent bien souvent des motivations d'ordre économique et d'ordre social, comme partout en France. La nuance est souvent fine, mais dans la manière d'énoncer ces motivations se dégage une « philosophie » de la vente HLM. Du côté des OPH, la vente HLM est plutôt vue comme une nécessité à laquelle l'organisme s'est plié : « *Très honnêtement, sans la RLS, on ne développerait pas la vente. C'est vraiment une contrainte* » (OPH, oct. 2021), et est réalisée sous pression (OPH, avril 2021). Par conséquent ces bailleurs ont la conviction de réaliser la vente HLM différemment par rapport à d'autres acteurs :

*« Il y a aussi des organismes où les enjeux financiers sont tels, où il y a la commande d'un groupe...il y a des structures par exemple qui vont sous-traiter la vente, ils vont prendre Quadral, ils vont faire du commerce. Ils ne vont pas faire de la vente éthique, ça va être une vente plus agressive » (OPH, oct. 2021).*

Ils notent que la loi ÉLAN a changé l'état d'esprit de la vente HLM, en introduisant des pratiques de « *premier arrivé, premier servi* » et en négligeant le conseil aux futurs acheteurs (OPH, avril 2021). Un OPH bien implanté dans des communes populaires met sur le même plan nécessités financières et philosophie sociale :

*« La vente HLM est un levier financier pour construire, mais on a toujours considéré que la vente est aussi un levier pour permettre le parcours résidentiel de personnes en changeant leur statut » (OPH, oct. 2021).*

De l'autre côté du spectre, pour des ESH en particulier, la vente HLM est principalement présentée comme l'occasion de répondre à une vocation sociale de soutien aux parcours résidentiel. Cette posture peut être affirmée comme un marqueur identitaire de ces ESH : « *Nous les ESH on est plutôt pour la vente HLM* », lié à l'histoire de l'organisme :

*« On est celle des ESH qui a été créée de la volonté des patrons paternalistes à la fin du XIXe siècle et non pas de la volonté politique de Laurent Bonnevey au début du XXe siècle. Donc un esprit un peu différent » (ESH, mai 2021).*

Mais le plus souvent, elle est affichée sous l'étendard de formules classiques telles que « *proposer un parcours de l'habitant* » (Coop, mai 2021). S'y ajoute parfois l'opportunité de diversifier le peuplement des résidences, d'apporter « *une nouvelle clientèle* » (ESH, avril 2021), de la mixité sociale notamment dans les QPV (OPH, oct. 2021).

#### *b. Vendre pour gérer le patrimoine*

Outre les objectifs financiers et sociaux expliqués ci-dessus, la vente HLM revêt pour les bailleurs un intérêt comme outil de gestion patrimoniale, ce qui apparaît à l'étape de la sélection des biens mis en vente. Une fois appliqués les critères d'exclusion réglementaire, des choix particuliers sont mis en avant par les bailleurs, qui témoignent de la vision qu'ils ont de la vente HLM dans la gestion de leur patrimoine. La vente HLM permet de rationaliser celui-ci, selon une logique géographique ; le peuplement des résidences est un critère à la fois passif et actif dans la mise en vente.

Cette rationalisation est tout d'abord territoriale, et affecte les territoires peu denses où le parc HLM peut se trouver dispersé dans des communes éloignées, ou bien « *dans des quartiers difficiles* », ce qui

peut inciter le bailleur à mettre en vente, quitte à baisser les prix pour accélérer (ESH, mars 2021). Ainsi un bailleur peut-il déclarer, à propos de logements en maisons individuelles :

*« J'avais des maisons par-ci par-là. Toutes ces petites unités, un ou deux lots à mettre en vente dans le secteur, j'ai choisi de m'en débarrasser. Alors ce n'est pas dit que le locataire achète et ce n'est pas dit que le locataire parte non plus, mais on sait que quand le locataire partira, ce sera un produit qui sera à la vente » (ESH, mars 2021).*

Ce même bailleur mène cette politique de concentration spatiale de son patrimoine en mettant en vente des maisons non seulement dans le Rhône, mais aussi dans le nord de l'Isère, dans la Loire, pour mieux se focaliser sur ses points forts :

*« On essaie de ne pas céder trop de territoire là où on souhaite continuer à se développer, ou là on est peu représenté. Mais on essaie aussi de ne pas trop se découvrir sur des territoires où on a beaucoup de patrimoine ».*

Pour un autre bailleur du Rhône, le raisonnement est le même, et consiste à « céder tout le patrimoine complexe à la location », en mettant en vente des lots en diffus :

*« Allons déjà vendre les choses qu'on n'arrive pas à louer, allons vendre là où on a une grosse vacance commerciale, parce que si c'est le cas aujourd'hui, ce sera pire demain » (OPH, mars 2021).*

Cette tendance à rationaliser le patrimoine conduit, en territoire urbain, à

*« privilégier la vente d'une résidence complète, que ce soit à l'unité ou à l'ONV [...] c'est aussi plus simple pour le montage des copropriétés » (ESH, mars 2021).*

En centre-ville toujours, les bailleurs peuvent au contraire se retenir de mettre en vente, craignant de ne pouvoir reconstituer l'offre malgré les revenus de la vente :

*« On ne peut pas toujours construire en centre-ville parce que c'est trop cher. Quand on vend en centre-ville de Villeurbanne, on ne va pas reconstruire » (OPH, oct. 2021),*

ou bien parce qu'ils anticipent une difficulté à vendre pour le public du parc social, comme dans la métropole de Lyon (ESH avril 2021).

L'utilisation de la vente HLM dans un souci de gestion du patrimoine peut inciter des bailleurs à ne vendre que des résidences complètes, mais aussi d'une certaine dimension (en tout cas en milieu urbain), à l'image de cet OPH qui affirme que

*« lorsqu'on commence à mettre en vente, on vend tout. On ne s'arrête pas à 50 %. Cela prend du temps, mais la logique est de dire qu'on vend la totalité, et on ne reste pas copropriétaires dans la durée », et qu'il prend en considération « la taille des opérations. Une opération où il n'y aurait que 5 ou 6 logements, si on doit la mettre en copropriété, cela veut dire des frais de géomètre, des frais de notaire et là on n'arrive pas à les amortir, c'est moins rentable, donc on ne va pas descendre sur une taille de moins de 10 logements » (OPH, oct. 2021).*

Ce même bailleur concède à cet égard préférer la vente en bloc : « on va essayer de vendre, mais en restant dans ce qui nous semble être l'intérêt général, et pas des intérêts particuliers », mais sans passer par Action Logement, car « ils vont acheter moins cher. Ils peuvent le revendre, et le revendre plus cher ». Ainsi la vente en bloc se fait avec les autres bailleurs « par des logiques de rationalisation » (OPH, oct. 2021). Les produits mis en vente à l'ONV sont des biens « qui ne soient pas trop faciles à vendre, ça, on préfère le garder en interne, soyons clairs » (ESH, mars 2021).

L'utilisation de la vente HLM au service de la gestion patrimoniale passe parfois par l'examen non pas de la localisation du bâti, mais du peuplement de celui-ci, de manière différenciée. D'un côté, les bailleurs observent de manière passive les logiques de peuplement, le taux de rotation dans les résidences. Là où les locataires sont stables, ils font l'hypothèse qu'une partie d'entre eux se saisira de l'opportunité d'achat, ce qui les incite à mettre en vente car ils voient alors moins « *d'utilité sociale* » à leur présence (OPH avril 2021) : « *si les résidents ne partent plus, autant que les gens achètent leur logement* » (OPH, mars 2021). Mais cela ne veut pas dire que symétriquement, les résidences où la rotation est élevée sont hors-jeu, au contraire. La rotation des locataires est un élément du peuplement utilisé de manière active au service de la vente HLM, que ce soit dans les ESH ou les OPH :

*« Dans les leviers, ce que je n'ai pas dit aussi, on favorise les gens qui sont demandeurs de mutation, donc ceux qui sont locataires d'une résidence en vente (...). On ne met pas les gens dehors mais peut-être qu'avant d'autres, si des locataires veulent partir, on essaiera de faire une mutation » (OPH, oct. 2021).*

Ces locataires libérant leur logement, la rotation crée de la vacance, du stock disponible pour la vente HLM. Ce qui semble bénéficier à première vue pour des acheteurs extérieurs est potentiellement bénéfique pour les locataires occupants, en tout cas dans la vision d'une ESH qui, elle aussi, utilise de manière active le binôme rotation-vacance :

*« Quand on inscrit des résidences dans le plan de vente, une année avant le commencement de la commercialisation, on bloque les logements à la relocation. On crée un peu de vacance sur la résidence, qui nous permet, dès que la commercialisation est lancée, de travailler à la fois sur les locataires occupants en leur proposant l'acquisition de leur logement, et de travailler sur les logements vacants, et du coup, de donner tout de suite une espèce de dynamique à la vente » (ESH, mars 2021).*

L'idée est que de voir des logements vendus dans la résidence incite les locataires en place à franchir le pas eux aussi. Dans cette ESH, on reconnaît que cette logique peut mettre sous pression le bailleur par son équipe commerciale car

*« lui, évidemment, a des objectifs de chiffre et de vente, donc il a besoin d'un stock qui est toujours insuffisant (...). Donc mettre en vacance pour vendre les logements au moment de la rotation, ça permet au négociateur d'avoir du stock pour vendre plus facilement, ou en tout cas plus rapidement, d'avoir du matériel pour travailler » (ESH, mars 2021).*

Cette stratégie d'organisation d'un stock par la vacance est renforcée si la commercialisation est externalisée, ce qu'a pratiqué pendant un temps une ESH rhodanienne, avant de revenir sur une gestion internalisée de la vente afin d'être plus attentif à la vente à l'occupant :

*« En interne, il y a une meilleure connaissance du contexte, de la résidence, du patrimoine. Un externe prend un peu en masse des missions, il travaille moins sur les locataires en place et plus sur les vacants, et sur un nouveau public qu'on voit de plus en plus, ce sont les investisseurs. Il y a de plus en plus de gens qui achètent du logement social pour un investissement, pour le louer. C'est vrai qu'on ne travaille pas sur le même public » (ESH, mars 2021).*

En outre, le prix de vente sera supérieur si le logement est vacant.

Toujours dans une logique de gestion du peuplement par la vente HLM, la plupart des bailleurs rencontrés s'interdisent de mettre en vente les logements de financement PLAI (BML 18, OPH mars 2021 ; OPH mars 2021) ou bien les PLS, comme ce bailleur métropolitain qui n'a pas de logement en PLAI. Cependant on observe une dynamique à cet égard : bien souvent, les bailleurs ont épuisé leur stock de biens rares et chers, ce qui les incite à décaler la sélection des biens en vente vers des

logements habités par des ménages aux moyens plus modestes. Dans une ESH très engagée sur la vente HLM, la part de logements initialement construits en PLI dans les ventes était de 54% en 2016, et a baissé jusqu' à 14 % en 2021. A contrario, les logements en PLUS sont passés de 37 à 87% des logements vendus<sup>49</sup>. Ainsi, comme l'explique une OPH de la métropole,

*« nous avons déjà vendu nos logements non conventionnés et en PLS, si bien qu'il en reste peu au sein de notre patrimoine. Cependant, nous avons toujours un impératif de vente, donc nous proposons des logements en PLUS, dont les locataires sont moins solvables » (OPH, sept. 2023).*

### *c. Se placer sur le marché : les dilemmes patrimoniaux des bailleurs*

La vente HLM place les bailleurs face à des dilemmes quant à la préservation de la valeur de leur patrimoine. Faut-il céder un stock de moindre valeur, coûteux à entretenir, ou bien les meilleurs logements ? À cette question, les bailleurs répondent le plus souvent dans le même sens, en utilisant l'expression formatée des « bijoux de famille », et en pointant l'inconfort dans lequel peut les placer la politique de vente. Dans une logique de recherche de fonds, qui est le moteur de la vente HLM depuis la loi ÉLAN n, il faudrait mettre en vente ce qui a le plus de valeur, mais au risque d'y perdre au jeu de la reconstitution de l'offre, en tout cas dans les mêmes territoires :

*« C'est ce qui est compliqué avec la vente HLM, on ne souhaite pas se séparer de nos bijoux de famille, mais on ne souhaite pas non plus se défaire de notre patrimoine sur les villes les plus attractives de la métropole [...]. Au regard aujourd'hui du développement et de la tension du marché sur Lyon et Villeurbanne, on ne pourra pas renouveler les offres que l'on va mettre en vente » (ESH, mars 2021).*

Mais quoiqu'il en soit, l'attitude la plus fréquente peut être qualifiée d'élitage patrimonial par le haut, car ce qui importe, ce sont « les bâtis qui ont la plus grosse marge » (OPH mars 2021). Cette priorisation conduit à mettre sur le marché des biens en bon état, voire exceptionnels : « À Lyon, en termes de volume, nous avons priorisé la vente du parc non conventionné et il y avait quelques biens particulièrement rares et qualitatifs (des « bijoux de famille ») » (OPH, sept. 2023). À cet égard, certains bailleurs avancent un argumentaire à la fois moral et économique : d'une part, vendre un patrimoine en bon état permet d'en tirer un prix optimal ; d'autre part, sauf si la totalité de la résidence est vendue en un temps record, les bailleurs se retrouvent copropriétaires de la même résidence. Mieux vaut alors anticiper et assurer à celle-ci un bon état général. Comme l'affirme un OPH,

*« la question patrimoniale est importante, parce que de toute façon, ce serait un mauvais calcul de se débarrasser de logements sur lesquels il y aurait des travaux à faire, parce que de toute façon, si on le met en vente, les travaux pendant les dix premières années, celui qui aura le plus de tantièmes dans la copropriété et qui va supporter le plus de travaux, c'est nous. Voire même, les travaux coûtent plus cher parce qu'on ne sera plus dans le cadre de notre marché, le syndic peut négocier des prix qui seraient plus élevés. Objectivement, on n'a aucune raison de le faire. Ce n'est pas dans nos valeurs, et ce n'est pas dans notre intérêt » (OPH, oct. 2021).*

C'est pourquoi tous les bailleurs interrogés sur ce point déclarent réaliser des travaux avant la mise en vente, afin d'augmenter la valeur du bien, même si cela ampute la marge commerciale. Or, si ces travaux représentent un coût à peu près équivalent, ils affectent des logements dont les niveaux de prix à la vente sont très contrastés. Ainsi, comme l'explique un bailleur rhodanien qui compare le poids des travaux dans son territoire et dans la métropole de Lyon, ceux-ci amputent considérablement leur marge :

*« Nous avons toujours (...) un montant d'environ 25 000€ de travaux en plus de l'amélioration thermique, sur un panier moyen de 130 000€. Pour les bailleurs sociaux ayant*

<sup>49</sup> Bilan du pôle accession 2020.

*un panier plus élevé (autour de 200 000€) ces travaux représentent 10%, alors qu'ils comptent pour 20-30% dans notre cas. » (OPH, sept. 2023)*

Au bout du compte, si l'on observe pas de méthode standardisée de sélection du patrimoine mis en vente, les entretiens font souvent ressortir une logique soustractive, qu'un bailleur appelle « *par entonnoir* » (BML 2 ESH, mars 2021), qui consiste à procéder par éliminations successives, en partant des contraintes réglementaires (résidences de moins de dix ans, énergivores), puis en élargissant à des interdits que se pose le bailleur : les quartiers où il souhaite se maintenir car l'offre est impossible à reconstituer, les quartiers en QPV, les logements PLAI, les résidences en mauvais état ou qui « *vivent mal* » (incivilités, squat, etc.), le taux SRU de la commune (certains ont un seuil en-deçà duquel ils ne proposent pas de vente, comme ce bailleur OPH qui le fixe à 15 %), les résidences dont les locataires sont peu solvables. Certains bailleurs intègrent

*« le critère politique, par exemple une ville comme Vénissieux s'est toujours opposée à la vente HLM, on a tenté de mettre en vente des résidences, mais on n'est pas allé à l'encontre de l'avis de la ville » (ESH, mars 2021).*

La priorité va en revanche être donnée aux logements « *qui sont les plus amortis, où en les vendant, ça dégage du cash et des ressources financières* » (OPH oct. 2021), ce qui resserre l'exercice sur le parc ayant entre 15 et 20 ans d'âge. Au fil du temps, certains bailleurs en sont venus à anticiper la vente future de leur patrimoine au moment de sa constitution, avec de la division foncière : « *Aujourd'hui il faut tout de suite préparer la mise en vente des résidences* » (BT2, OPH).

#### *d. Vendre, mais à quel prix, et à qui ?*

Une fois que la sélection des biens est faite, comment ajuster le prix de vente dans une logique de quête de rentabilité associée à une philosophie dominante de parcours résidentiel? La plupart des bailleurs réalisent la fixation du prix en interne. Pour certains, la méthode est empirique, reposant sur l'observation du marché sur différents sites immobiliers, sur la base PERVAL, de manière régulière tous les 3 à 4 ans, à l'échelle de micromarchés (OPH, avril 2021). D'autres font appel ou ont fait appel à des experts extérieurs (ESH, avril 2021) comme Quadral transaction, mais ils sont minoritaires dans notre échantillon. La question de la décote est intimement liée à la fois aux objectifs espérés de la vente HLM, à la perception qu'ont les bailleurs de la valeur de leur patrimoine, et à leur attachement aux parcours résidentiels. L'expression plusieurs fois entendue de « *bijoux de famille* » va souvent de pair avec l'interdiction affirmée de les solder :

*« On a des biens immobiliers, ils ont une valeur, et je ne vois pas pourquoi le bailleur social braderait son patrimoine, très clairement. Il n'y pas de raison que ce patrimoine soit bradé. Le patrimoine d'un bailleur social est en général bien entretenu, il n'y a pas de raison que ce patrimoine soit bradé » (ESH, mars 2021).*

Comme l'affirme une agente juridique d'une ESH, à propos des effets de la loi Elan :

*« Maintenant on n'a plus de décote, dans nos pubs on met un seul prix. On n'a plus nos prix locataire et un prix externe (...) On ne va pas brader notre patrimoine, donc c'est un prix de marché qui est calculé avec une décote plus ou moins calculée par rapport au prix de marché. (...) Le prix minimum est fixé chez nous, notamment par le chargé de mission patrimoine et vente HLM qui détermine sur la base d'étude de marché. C'est un prix en dessous duquel on n'accepte pas les dossiers. On connaît le prix minimum, avant on avait une fourchette et maintenant c'est un prix minimum » (ESH, mars 2021).*

Lorsqu'ils affichent un ordre de grandeur de la décote, les bailleurs ESH semblent davantage coller aux prix du marché, avec une décote déclarée en entretien comprise entre 10 et 20 %, tandis que les OPH peuvent aller jusqu'à 35 % pour les locataires en place, tout reconnaissant dans ce dernier cas que «

*cela pose question sur le marché lyonnais et la revente* » (OPH mars 2021). La plupart proposent « *un prix différent, plus attractif à l'occupant et au locataire du logement social, c'est la logique de la vente HLM* » (EHS, mars 2021). Une ESH du département, ainsi qu'un OPH, étendent la décote accordée aux locataires occupants à leurs descendants ou ascendants. Certains bailleurs mettent en place des techniques visant à favoriser le parcours résidentiel, c'est-à-dire la vente à l'occupant ou à tout le moins à d'autres locataires du parc social. Mais, craignant que ces derniers achètent pour devenir investisseurs, certains bailleurs ont mis en place des parades. Ainsi un OPH de la métropole de Lyon explique qu'il est très soucieux que :

*« un locataire d'une autre résidence qui achète un bien, ce n'est pas pour devenir propriétaire bailleur, c'est pour qu'il soit propriétaire occupant et qu'il libère aussi son logement [...] Si la personne nous fait une offre au prix et qu'elle nous donne sa dédite, alors on lui offre les frais de notaire » (OPH, oct. 2021).*

C'est une manière pour cet OPH de se prémunir du fait que « *la loi Elan [...] elle s'en fiche de savoir si c'est pour les extérieurs, les locataires en place* » (OPH, oct. 2021). Si le cas de figure évoqué (un acheteur qui conserve son logement social chez un autre bailleur) est sans doute peu fréquent, le fait d'élaborer une stratégie pour y faire face montre qu'il existe, et révèle surtout les efforts que mettent en place les organismes pour conserver une marge de décision dans un contexte réglementaire qui tend à rapprocher la vente HLM d'une vente classique sur un marché. On constate néanmoins que l'interrogation porte sur la distinction entre locataires du parc social et pas sur ceux issus du parc privé. On peut aussi y lire une difficulté à passer d'une logique d'attribution des logements sur la base de critères et de dossiers à une logique de marché où le bailleur perd la main sur la sélection des occupants.

D'autres bailleurs se contentent d'un engagement à occuper le logement sous forme de résidence principale sous la forme d'une charte (ESH avril 2021). Cependant, tous reconnaissent, dans des proportions diverses, que la décote ne suffit plus aujourd'hui à assurer que la vente HLM profitera majoritairement aux locataires en place, voire plus largement aux occupants du parc social : selon les cas, la part des locataires en place parmi les acheteurs va de 7 à 24 % selon les années entre 2015 et 2020 (et s'y ajoutent parfois environ 5% de descendants ou ascendants) pour une ESH<sup>50</sup>, pour d'autres, elle est estimée à 20% (OPH sept2023), voire 11% (OPH mars 2021). Les locataires issus d'autres bailleurs sont souvent plus nombreux (entre 20 et 40% des acheteurs entre 2015 et 2020 pour cette même ESH). La société Quadral, également interrogée dans le cadre de ce programme, tout en affichant avoir comme mission principale de vendre à l'occupant, reconnaît que ce public prioritaire est devenu très difficile à atteindre (Dir. commercial, mai 2021). Dans la plupart des cas, les bailleurs reconnaissent une évolution dans leurs pratiques de vente, sous l'effet de l'augmentation des prix : ils ont considérablement abaissé, voire supprimé la décote pour les ventes à l'extérieur. Pourtant, comme le reconnaît un OPH métropolitain, les acheteurs qu'ils reçoivent n'ont pas nécessairement des revenus supérieurs à celui de certains de leurs locataires en place :

*« lorsqu'on analyse le profil des acquéreurs, ceux issus du parc privé sont un peu moins favorisés en termes de ressources que les locataires occupants. Il s'agit pour la plupart de personnes non éligibles au parc social mais qui restent modestes. Et c'est à ce titre que la vente HLM a une vraie place dans le marché du logement, en s'adressant à un public qui n'aurait jamais eu accès au logement social par ailleurs, et qui peut ainsi avoir un parcours résidentiel. » (OPH, sept. 2023).*

<sup>50</sup> Bilan Pôle Accession 2020.

Le représentant d'un autre OPH métropolitain relativise d'ailleurs l'intérêt objectif des locataires à acheter : « *en y réfléchissant, c'est quelque chose que je n'avais pas vu venir, mais en fait les loyers sont bas. Ils n'ont pas forcément intérêt à acheter, ça se regarde vraiment.* » (oct. 2021). Le paradoxe est que tout en clamant favoriser les parcours résidentiels, certains bailleurs peuvent exprimer des points de vue très critiques sur la vente HLM qui ferait advenir « plein de gens qui n'ont rien à faire en tant que propriétaires, comme si c'était une fin en soi », car ils n'ont pas anticipé la baisse de niveau de vie qu'elle procure, l'inconfort et le risque associé à ce nouveau statut (Coop, mai 2021).

#### *e. Après la vente, la gestion des résidences*

Une fois la vente réalisée, le bailleur social doit redéfinir sa place dans la gestion des résidences. La plupart des bailleurs sociaux gèrent en interne les copropriétés issues de la vente HLM, y compris en ayant intégré un syndic externe pour une ESH en décembre 2023. Un OPH métropolitain utilise les compétences de la coopérative Rhône Saône Habitat qui a aussi une activité de syndic. Que les bailleurs soient sous statut OPH ou ESH, la plupart reconnaissent avoir « beaucoup de difficultés à évoluer dans les copropriétés » (Coop, mai 2021), et « *une marge de progression* » (OPH, oct. 2021) sur l'accompagnement des nouveaux propriétaires, avouant que celui-ci reste concentré sur la démarche d'achat proprement dite, mais guère au-delà. Les bailleurs apparaissent comme tiraillés entre le désir de laisser les copropriétaires « *s'approprie[r] la résidence* », tout en affirmant avoir un « *devoir de pédagogie* » en organisant « *des AG pédagogiques* » pour ces nouveaux copropriétaires car « *on respecte mieux ce que l'on comprend* » (Coop, mai 2021). Ils reconnaissent qu'

*« il y a tout à réinventer pour refonder les nouveaux rapports qu'on peut établir entre des locataires qui restent locataires, et qu'on va essayer d'emmener vers une part de responsabilisation dans la résidence avec une association de locataires, et de l'autre côté, des co-propriétaires qui sont restés sur certains points des locataires. Ils ne comprennent pas automatiquement tout ce qui leur arrive parce d'un coup ils sont copropriétaires. C'est de l'ordre de la formation qui n'est pas automatiquement simple. Il ne faut pas oublier que tous les locataires, aujourd'hui, une bonne partie touche les minima sociaux. Il n'y a plus cette culture militante [...]. Donc ces locataires qui passent copropriétaires, cette éducation militante sur ce sujet-là, ils ne l'ont pas eue, donc on repart un peu de zéro » (ESH mai 2021).*

Les rapports de force évoluent dans les résidences : dans un des premiers immeubles où une ESH a vendu des logements, le directeur des ventes raconte :

*« j'allais aux assemblées générales de la copropriété, et les propriétaires me disaient 'vous allez voir, au prochain logement qui se vend, c'est nous qui sommes majoritaires' ! » (ESH mai 2021).*

Le suivi des résidences est plus soutenu dans deux types de situations : lorsque le bailleur est majoritaire, et lorsqu'il y a un risque de glissement vers une copropriété dégradée, quelle que soit l'implication du bailleur social : « *il faut continuer de s'investir et on a tout intérêt à le faire parce que notre patrimoine perd de sa valeur* » (ESH juillet 2021) ; ce point de vue est partagé par un OPH métropolitain pour qui

*« l'intérêt d'être syndic de droit est de se dire qu'on a pouvoir continuer à maîtriser le patrimoine, de s'assurer que les choix opérés sont les bons, qu'on maîtrise les tarifs des honoraires [...], les prestataires avec lesquels on travaillait quand on était mono-propriétaires, même s'ils ne sont plus en contrat avec nous, on négocie de nouveau avec eux » (OPH, oct. 2021).*

Indépendamment des gains financiers (et du regret de devoir à ce prix se délester de beaux produits), les bailleurs redoutent de gérer des résidences plus complexes après la vente :

*« on est obligé de céder de belles unités, et en même temps des fois, de se créer un peu des complications de gestion parce qu'il y a le syndic, nous, le conseil syndical. Ce n'est pas simple (...). Nous on a l'habitude de gérer des choses en pleine propriété. Il va falloir qu'on évolue parce que de toute façon, bientôt, il n'y aura peut-être que les immeubles en QPV à gérer en pleine propriété » (ESH, mai 2021).*

#### *f. Le spectre de la revente : « on aura tout faux »*

La vente HLM favorise, dans l'esprit de beaucoup de bailleurs, le parcours résidentiel en permettant à des locataires sociaux d'accéder à la propriété. Mais ceux-ci peuvent être tentés de faire fructifier leur patrimoine via la revente de l'appartement. Quelle visibilité, quel suivi ont les bailleurs de ce phénomène ? Son éventualité oriente-t-elle leur vision de la vente HLM ? À part dans les cas obligatoires liés à la clause anti-spéculative, les bailleurs rencontrés avouent dans leur très grande majorité avoir peu de visibilité sur les reventes, n'assurer qu'un suivi « *entre guillemets* », limité au strict minimum (ESH, avril 2021). Mais ils la redoutent :

*« Je considère que le logement social est un bien commun. Il n'y aurait rien de pire que de vendre des logements à des gens qui fassent la bascule, qui fassent de la spéculation dans 10 ans. Enfin, c'est un risque. Quand on dit qu'on fait 20% de décote, déjà l'estimation n'est pas au prix du marché. Si c'est pour que les gens fassent la bascule et qu'ils se fassent plus de 80 000 € parce qu'ils auront revendu un bien où ils auront eu la chance d'avoir eu 20% de décote, on aura tout faux, et on aura contribué à la spéculation immobilière, parce que les prix augmentent » (OPH, oct. 2021).*

Certains observent une anticipation de la revente chez les acheteurs :

*« je vois des jeunes, oui, ils sont déjà dans l'optique de revendre, c'est pas compliqué : ils viennent pour la culbute, ils viennent pour le tremplin immobilier » (OPH, mars 2021).*

### 3.2. Dialogues entre bailleurs et collectivités

Comment les bailleurs interagissent avec les autres acteurs territoriaux : collectivités, municipalités, représentants de l'État ? Entre Isère et Rhône, cette interaction ne se déroule pas de la même manière, en raison de la construction territoriale singulière qu'est la métropole de Lyon, qui évacue le département.

#### 3.2.1. L'échelle du département : L'État local, entre médiateur et facilitateur des ventes en Isère

La diversité des territoires du département de l'Isère se reflète également dans leurs capacités très inégales à mettre en place des politiques locales de l'habitat, ce qui entraîne des rôles différents assumés par la Direction départementale des territoires (DDT), service déconcentré de l'État, dans la vente HLM, en fonction de ces dissymétries. Pour les territoires les moins urbanisés, l'État local est l'acteur public en charge des politiques de l'habitat le plus proche du terrain et la vente HLM s'intègre dans cette mission plus large. La situation est différente pour les collectivités compétentes en matière d'habitat, où la DDT devient un partenaire dans la mise en œuvre de ces politiques et porte les orientations des politiques nationales. Toutefois, en absence de compétence sur la vente HLM détenue

par les EPCI iséroises, les autorisations de mise en vente relèvent de l'État local sur l'ensemble du territoire départemental.

Dans le cas des plans de vente inclus dans les CUS des organismes, la DDT joue le rôle de partenaire dans la discussion avec les autres acteurs concernés. Sa position vise à garantir le respect des orientations de la politique nationale, parfois devant des collectivités réfractaires, comme dans le cas de la CUS de l'OPH de la métropole grenobloise (voir la section sur la Métropole grenobloise, section 3.2.3).

Dans le cas des ventes « au fil de l'eau », le rôle de la DDT est décisif pour toutes les nouvelles autorisations. Dans ce cas, les techniciens demandent l'avis des communes, des garants des prêts mobilisés pour la construction des logements concernés et en informent les intercommunalités compétentes en matière d'habitat. Toutefois, ces demandes d'avis sont plus ou moins formelles et l'arbitrage leur revient en fin de compte. La DDT réalise sa propre analyse en croisant des données en sa possession portant sur la pression de la demande de logement social sur la commune, sur les dynamiques de construction et sur les obligations relatives à la loi SRU, afin de prévenir les abus, notamment dans les territoires où les collectivités ne sont pas compétentes en matière d'habitat. Le plus souvent, ces communes ne répondent pas aux sollicitations de la DDT : « *Il y a plus de communes qui ne répondent pas* » (agent DDT, sept. 2023). Dans ce cas, la DDT joue le rôle de garant du rôle social du logement HLM dans les territoires où l'offre n'est pas reconstituée, comme dans le cas de ce refus évoqué par un agent :

*« Le bailleur voulait vendre une grosse partie des logements sociaux de la commune, alors qu'il y a une tension importante. La commune n'a pas répondu, et nous, on a donné un avis défavorable [...] ce n'était pas une commune SRU, mais bon, c'est un centre-bourg [...] donc ça nous paraissait important d'en conserver [du logement social]. On avait fait une analyse et c'était la moitié du parc. »*

Les réponses négatives sont estimées à environ 20% des demandes. Ce résultat peut provenir de l'analyse produite par la DDT, comme dans le cas précédent, ou de l'avis négatif donné par la commune. Toutefois, le pouvoir des communes de s'opposer à la vente est très inégal et découle de leur situation au regard des obligations SRU, puisque la DDT est tenue de suivre uniquement les avis des communes déficitaires ou carencées. Souvent, même les communes qui ont un pouvoir fort dans la négociation avec l'État ne le saisissent pas dans le cas des autorisations au fil de l'eau, où elles ont souvent tendance « à laisser filer » en ne répondant pas aux courriers de la DDT.

Un autre cas de figure est celui où la commune donne un avis positif, malgré les contradictions avec la situation du logement social sur son territoire. Cette position est le résultat des échanges en amont avec l'organisme de logement social qui échappent au contrôle de la DDT : « *ils rencontrent systématiquement la commune en amont, pour s'assurer que la commune ne va pas s'opposer à la vente, ou pour la convaincre de dire oui* » (agent DDT, sept. 2023). Dans ce cas, prime la recommandation étatique de faciliter les ventes, de « *ne pas freiner* ». Parfois, les techniciens de la DDT accompagnent l'autorisation de conditions comme la réduction du nombre de logements mis en vente ou le fait de construire sur le territoire.

Malgré le rôle central de l'État local dans la mise en vente des logements sociaux, un travail stratégique et global s'avère impossible. C'est tout d'abord à cause du manque de moyens pour observer les effets des ventes dans les territoires, de la distance par rapport au terrain, et du manque d'intérêt des

bailleurs pour engager un travail de coordination et d'anticipation – comme une veille auprès de leurs locataires susceptibles d'accéder à la propriété. Ensuite, la DDT ne peut pas compter non plus dans ce rôle de coordination, sur l'implication des EPCI, qui même lorsqu'elles montrent de l'intérêt pour le sujet « *ne sont pas très moteurs sur le sujet* ». Enfin, dans son rôle de mise en œuvre de la politique étatique, la DDT se confronte à des contradictions : un objectif trop lointain de la réalité en Isère : « *la recommandation de vendre 1% du patrimoine par an [...] on est bien en dessous* », même pour l'ESH qui vend le plus – ; une politique exprimée sous forme d'orientation, et donc interprétable, qui se heurte à des orientations relevant d'autres politiques dont l'État est garant : « *Nous, on pense faire au mieux entre les orientations qui nous sont données, entre produire, mixité sociale, SRU* », « *on navigue sur toutes les orientations, on essaie d'articuler toutes les orientations* » « *Mais les bailleurs peuvent avoir l'impression qu'on freine un peu trop par rapport au discours de dire qu'il faut vendre pour des fonds propres.* » (agent DDT, sept. 2023) ; enfin, les techniciens de la DDT ressentent un manque de légitimité pour assumer un rôle de chef de file et de contrôle dans la vente HLM, en absence d'une mission claire de contrôle qui leur serait accordée. Le travail de la DDT se superpose partiellement avec d'autres niveaux, comme la direction régionale (la DREAL) ou d'autres structures, comme l'ANCOLS, pour le contrôle des bailleurs sociaux. Par ailleurs, la légitimité d'un avis découlant d'une analyse technique au niveau de la DDT n'est pas toujours reconnue par les organismes de logement social, qui, en cas de mécontentement par rapport aux réponses reçues remontent parfois aux niveaux supérieurs de décision.

### 3.2.2. La métropole de Lyon en arbitre entre bailleurs et communes

La métropole de Lyon (58 communes en 2024) regroupe la très grande majorité des logements sociaux du département (87% en 2019). La demande de logement social y est forte puisque l'on compte en 2022 sept à huit demandes pour une place attribuée, et qu'une demande sur deux remonte à plus d'un an. Il s'agit également d'un territoire polarisé. Les communes situées à l'est de Lyon concentrent en 2019, 43% du parc, Lyon 34% et l'ouest seulement 7%<sup>51</sup>. 13 communes regroupent à elles seules 70% des logements sociaux. La plupart des autres communes sont soumises à la loi SRU et sont le plus souvent déficitaires.

La métropole de Lyon créée en 2015 constitue une collectivité territoriale unique en France. Ses compétences associent celle de l'ancienne communauté urbaine du Grand Lyon et du conseil général sur un territoire rassemblant 59 communes. Dans le domaine de l'habitat, ses compétences comprennent la coordination des demandes de logements sociaux ainsi que l'aliénation des biens. Déléataire de l'État, la Métropole occupe une place désormais prépondérante dans la vente HLM, alors qu'auparavant, les bailleurs instruisaient leurs demandes de vente avec les communes et l'État. La vente HLM repose donc désormais sur une relation triangulaire entre les bailleurs, la Métropole et les communes.

<sup>51</sup> 9% au nord et 6% au sud.

*a. La construction d'une méthode d'instruction triangulaire de la vente HLM arbitrée par l'intercommunalité*

Dans un premier temps, après l'obtention de la compétence en 2016, la Métropole instruit la vente HLM en suivant la même procédure que celle de l'État<sup>52</sup>, et pratiquement en reprenant les mêmes formulaires. Les ventes se font alors dans le cadre de la procédure au fil de l'eau et non dans une logique de programmation. Néanmoins, la vente HLM prenant de l'importance dans les modèles de financement des bailleurs avant même la loi ÉLAN, la Métropole fait appel à un prestataire pour réaliser une étude sur les conséquences pour le territoire d'un développement significatif de la vente HLM. Cette étude, rendue en 2018, conclut à la nécessité pour la Métropole de définir une stratégie en la matière. Elle marque le début d'une réflexion et d'une démarche de rationalisation et professionnalisation de la vente HLM. Elle s'est dotée d'une méthode d'instruction des ventes ayant pour objectif d'une part une programmation annuelle et d'autre part un traitement simultané des demandes des bailleurs pour éviter la logique du « premier arrivé, premier servi » qui résulte des négociations bilatérales entre bailleurs et communes. Ainsi la programmation se décide au moment de la négociation des CUS, qui donne une visibilité sur plusieurs années, mais il est également demandé aux organismes de rassembler les demandes « au fil de l'eau » en une seule demande annuelle. Toutes les demandes en cours émises par les bailleurs sont soumises à un examen technique une par une à la Métropole, qui envoie alors aux communes les demandes de cessions des bailleurs, assorties de son avis d'opportunité à leur égard, puis entre en discussion avec elles. Les plans de vente sont ensuite intégrés aux conventions d'utilité sociale (CUS).

Les demandes peuvent recevoir quatre réponses différentes (cf. Figure 59) :

- Validation pour vente, avec pour objectif de privilégier la vente à l'occupant
- Validation pour vente à un OFS. Ce choix est préféré lorsque le patrimoine relève d'un type de produit rare, difficile à reconstituer, 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 contenir la vente. Afin d'éviter la formation de copropriétés dégradées, la vente peut être limitée à la moitié des ventes dans une même résidence. Ce cas de figure se retrouve surtout dans de grandes résidences.

<sup>52</sup> Malgré ce passage de compétence une difficulté est apparue du fait que l'État est signataire des CUS dans lesquelles figurent les plans de vente : *« Il faut bien revenir sur le cadre légal, qui est un peu ubuesque : la loi ELAN dit que les CUS deviennent l'outil de programmation de la vente HLM. Les CUS sont signées par l'État et les bailleurs, et les collectivités compétentes en matière d'habitat et de logement, y compris celles qui ont la compétence d'aliénation des biens, ne sont pas signataires systématiques des CUS. Notre élu, par rapport aux alertes qu'on lui avait faites, a dit à l'État local : « attendez, on est compétents en matière aliénation des biens, donc c'est nous qui avons la responsabilité de cette politique, mais, c'est vous qui allez signer les CUS ? Comment on fait pour savoir ce qu'il y a dans les CUS, et notamment le fait que si vous signez une CUS, ça valide un plan de vente. Et si théoriquement, on n'est pas dans la boucle, ça veut dire que vous validez par votre signature un plan de vente qu'on n'a pas vu alors qu'on est compétents en matière d'aliénation des biens. » (...) On a validé ça avec l'État. On a porté à la connaissance de l'État l'avis métropolitain qui avait été donné et adressé aux communes (...) on a envoyé un courrier avec l'avis de la collectivité sur l'ensemble des adresses qui avaient été demandés par les bailleurs, et on leur a dit : « merci de vous assurer que quand vous signez vos CUS, le plan de vente que vous signez est celui qu'on vous adresse ici. » (Chargée de développement vente HLM de la Métropole). Réduire l'État à un rôle de « caisse enregistreuse » de la vente HLM (pour reprendre les termes de cette enquêtée) a donc nécessité l'intervention d'un élu.*

-Refus strict. Dans les communes dont le taux de logements sociaux place très loin du seuil SRU, ou bien où la construction/ reconstitution d'un parc social est très contrainte, la métropole oppose son veto.

La Métropole élabore ainsi son positionnement en même temps qu'elle négocie les plans de vente inscrits dans les CUS, en 2019. Elle sollicite également l'association départementale des bailleurs, ABC HLM, pour co-élaborer une charte de la vente HLM. Finalisée en septembre 2019, la charte est donc conçue avant la parution des décrets d'application de la loi ÉLAN le 15/11/2019. Elle vise à ancrer un certain nombre de bonnes pratiques dans les procédures suivies par les acteurs, et en particulier les bailleurs (cf. Encadré 2).

**Encadré 2** : la « Charte inter-bailleurs de bonnes pratiques en matière de vente HLM sur la Métropole de Lyon » (septembre 2019)

Cette charte stipule en préambule : « Les organismes partagent ainsi la conviction qu'une démarche concertée en inter-bailleurs sera bénéfique à la fois pour la mise en œuvre de leurs stratégies de vente individuelles et pour la stratégie territoriale portée par la Métropole dans ses documents cadres ». Après un rappel des enjeux pour les ménages, les organismes, les communes, la Métropole et l'État et de la procédure de mise en vente, elle précise les engagements des bailleurs qui portent :

- Sur le patrimoine vendu : constructions de plus de 10 ans, pas de vente pour les DPE F et G sauf si des travaux de rénovation énergétique sont menés avant, pas de gros travaux à prévoir dans les 5 ans.
- Sur le profil des acheteurs : privilégier les locataires du parc social, éviter des taux d'effort au-delà de 30, limiter les investisseurs au profit de la propriété occupante, notamment par le biais des clauses anti-spéculatives.
- Sur les prix de vente : réalisation d'étude de marché, tarif préférentiel pour les locataires HLM)
- Sur le processus de mise en vente : accompagnement des locataires, rachat du logement dans les 10 ans à la demande du locataire en cas de perte d'emploi, de problème de santé ou de séparation.
- Sur la gestion des résidences, en tenant un rôle de conseil pendant 10 ans.
- Sur le pilotage, en fournissant à la Métropole les données des ventes

On voit que sur certains points, la charte ne va pas au-delà des dispositions de la loi, et que les pratiques vont parfois au-delà de ce qu'elle envisage. Par exemple sur le suivi après la vente, il est très fréquent que le bailleur assure le rôle de syndic de copropriété, ce qui n'est pas explicitement exigé par la charte. La charte ne prévoit pas de mesures de surveillance ni de contrôle, elle repose sur l'engagement volontaire des organismes. Du fait de sa date d'élaboration, la question du BRS n'y figure pas, ce qui fait envisager une modification. Le vice-président à l'habitat indique ainsi en 2022 : « La Charte, l'idée c'est d'encore la consolider à l'avenir (...) le premier scénario ça devrait être la vente BRS. Donc comme quoi la Charte elle doit être révisée. »

**Encadré 2** : La Charte de la Vente HLM dans la Métropole de Lyon

La conciliation des intérêts des différents protagonistes est complexe, comme le synthétise la chargée de développement vente HLM de la Métropole, cheville ouvrière de ce processus :

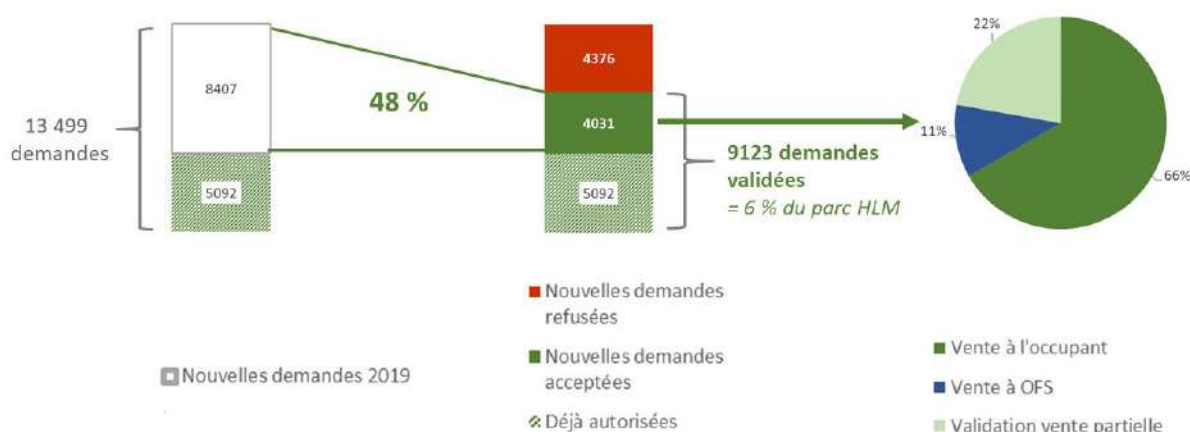
*« La vente HLM ne satisfait de manière générale personne. Les communes trouvent toujours qu'il y en a trop, en tout cas les communes SRU ; et les bailleurs trouvent qu'il n'y en a pas assez. Nous, on se retrouve au milieu, et il faut qu'on gère, que chacun y trouve son compte ».*

Le contexte politique est également à prendre en compte. Les élus métropolitains étaient, rappelons-le, proches des positions gouvernementales après les élections présidentielles et législatives de 2017, et donc plutôt favorables à la vente HLM<sup>53</sup> comme le rappelle cette agente de la Métropole en mars 2021 :

*« On était sous l'ancien mandat, donc on faisait partie de la majorité présidentielle, (...) donc nos élus se positionnaient dans le respect strict et dans le portage de cette loi ÉLAN (...) On avait clairement un exécutif qui était, je ne dirais pas forcément trop vente parce qu'il ne poussait pas à la vente, mais en tout cas qui n'avait pas volonté à freiner la vente HLM Nos élus se sont trouvés un peu entre (1) le fait de ne pas pouvoir s'opposer à cette loi qui faisait de la vente HLM un vrai outil de l'équilibre financier des bailleurs, (2) ménager quand même leur majorité, parce qu'on avait quand même une majorité très élargie, avec dans cette majorité un certain nombre de communes qui ne voyait pas forcément d'un bon œil la vente HLM, et (3) des bailleurs sociaux qui ne manquaient pas de rappeler à nos élus que le modèle économique qu'on leur vendait aujourd'hui, c'était le fait de faire de la vente HLM pour dégager des fonds propres, et que dégager des fonds propres ça permettait aussi de respecter les orientations politiques de la Métropole de Lyon en matière de production social à 4000 logements sociaux par an (...). On est vraiment dans ce jeu d'équilibre sur la vente HLM. »*

« L'équilibre » mentionné ici ne s'est pas montré particulièrement favorable à la vente HLM. En 2019, l'année de mise en œuvre de l'agrément annuel des ventes, cette manière de faire a conduit à refuser une part importante des plans de vente soumis par les bailleurs. L'instruction a porté sur 8407 nouvelles demandes de cession (alors que 5092 étaient déjà en cours). À peine la moitié d'entre elles (48%) ont été acceptées, soit 4031 : dans les deux tiers des cas, pour des ventes à l'occupant, dans 11% des cas à un OFS, et dans 22% des cas, pour une vente partielle. Au total, la somme de ces nouvelles ventes autorisées, et de celles qui étaient déjà validées concernaient un peu plus de 9000 logements, soit 6% du parc social du territoire susceptible d'être vendu.

<sup>53</sup> Née le 1er janvier 2015 de la loi MAPTAM, la Métropole de Lyon a été présidée par Gérard Collomb, qui fut un soutien d'Emmanuel Macron pendant la campagne présidentielle de 2017. Il a quitté la présidence de la métropole lorsqu'il a été nommé ministre de l'intérieur en juillet 2017, au profit de David Kimelfeld, lui aussi proche du gouvernement. Michel Le Faou était vice-président chargé de l'urbanisme au sein de la Métropole. Depuis 2020, les conseillers de la collectivité territoriale qu'est la Métropole de Lyon sont élus au suffrage universel direct. Les élections ont eu lieu le même jour que les élections municipales. Bruno Bernard (EELV) a été élu président de la Métropole de Lyon. La mairie de Lyon a également été conquise par une majorité écologiste (son maire est Grégory Doucet). Le vice-président délégué à l'Habitat, au Logement social et à la Politique de la ville depuis 2020 est Renaud Payre, ancien directeur de l'Institut d'Etudes Politiques de Lyon.



**Figure 59 : Schéma de l'instruction des autorisations de vente HLM dans la Métropole de Lyon en 2019**

**Réalisation :** Lydia Coudroy

**Source :** d'après Métropole de Lyon

Le nouvel exécutif, élu en 2020 apparaît moins favorable à la vente HLM et au risque de marchandisation qu'elle incarne :

*« Moi je vous le dis maintenant, j'ai fait une sortie au dernier CA [d'un bailleur de la Métropole] sur la vente HLM, et que moi je considérais que retrouver sur Le bon coin des appartements qui étaient jusqu'alors en logement social et qui étaient maintenant en vente sur Le bon coin posait problème » (Renaud Payre, vice-président en charge de l'habitat, août 2022).*

Néanmoins L'inflexion principale apportée par le nouvel exécutif ne porte pas sur le nombre de ventes refusées, le précédent s'étant déjà montré au final assez restrictif, mais concerne la systématisation de la vente en BRS, dont le vice-président en charge de l'habitat est un fervent soutien :

*« On veut tendre vers une vente HLM uniquement BRS bail réel solidaire. Parce que ça je pense qu'on reste dans la philosophie qui est « tout euro public dépensé doit rester dans la sphère public ». Encore une fois je pense que c'est beaucoup plus intéressant de la faire via le BRS parce que 1) ça reste une propriété publique d'une certaine manière, enfin voilà le foncier. Et 2) avec le BRS on peut pas aller au-delà du plafond PSLA donc ça reste de la population éligible au logement social qui se porte acquéreur du bien, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui dans la vente HLM quand même » (idem).*

Alors que la politique de la Métropole en la matière consistait à faire produire l'offre neuve en BRS par l'OFS métropolitain, les bailleurs ont la possibilité de demander un agrément pour constituer leur propre OFS, et réaliser en interne la vente HLM en BRS. Au moment où nous avons réalisé les entretiens, les demandes d'agrément étaient en cours et la vente HLM en BRS était encore un objectif plus qu'une réalité.

Placée en rôle d'arbitre et consciente des pressions contradictoires entre les logiques patrimoniales des organismes et les logiques territoriales des communes, la Métropole dispose de peu de leviers pour concilier ces deux perspectives. Elle peut par exemple faire accepter aux communes des ventes en BRS (qui sanctuarisent le taux SRU et qui, pour les organismes, valent mieux qu'un refus pur et simple), ou faire passer la vente d'une grande résidence en une vente partielle qui, là aussi, limite la perte de logements sociaux pour la commune. La Métropole développe également un outil d'observation pour appuyer son argumentation dans les négociations : cet observatoire de la vente HLM (développé au sein de l'observatoire de l'habitat de l'agence d'urbanisme) doit recenser l'ensemble des ventes réalisées, les cartographier finement et permettre un suivi détaillé des commercialisations. Il s'agit en particulier de mesurer le rapport entre le nombre de mises en ventes

et les ventes effectivement réalisées, ainsi que la temporalité des cessions. L'idée sous-jacente est qu'il est possible de mieux cibler les mises en ventes et d'éviter des commercialisations qui s'étalent dans le temps, comme l'indique la gestionnaire des dispositifs de l'habitat :

*« Avec l'agence d'urbanisme, on cherche à affiner les critères de sélection des mises en vente. Par exemple, on a parlé dernièrement des prix de vente : où est-ce qu'on pourrait trouver les prix de vente, voir comment ils évoluent selon les territoires. On est en train d'affiner l'outil cette année, pour affiner aussi l'argumentaire au niveau politique sur la vente » (ibid).*

L'objectif de ce ciblage est de réduire le nombre de mises en vente, pour rendre les plans de vente acceptables par les communes, sans pour autant que le nombre effectif de ventes ne soit trop abaissé, pour satisfaire aux besoins de financement des bailleurs. L'outil est en cours de conception au moment de l'enquête. On peut toutefois s'interroger, non pas sur sa capacité prédictive ni sur son rôle dans la négociation, mais sur la possibilité même de parvenir à des ratios plus satisfaisants entre mises en vente et ventes effectives.

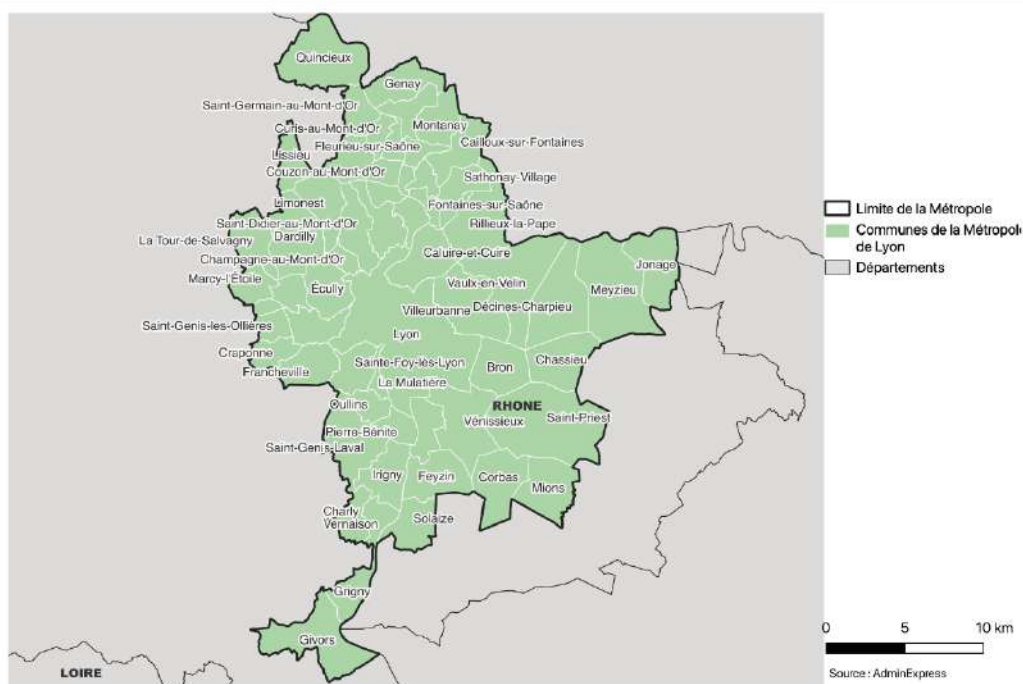
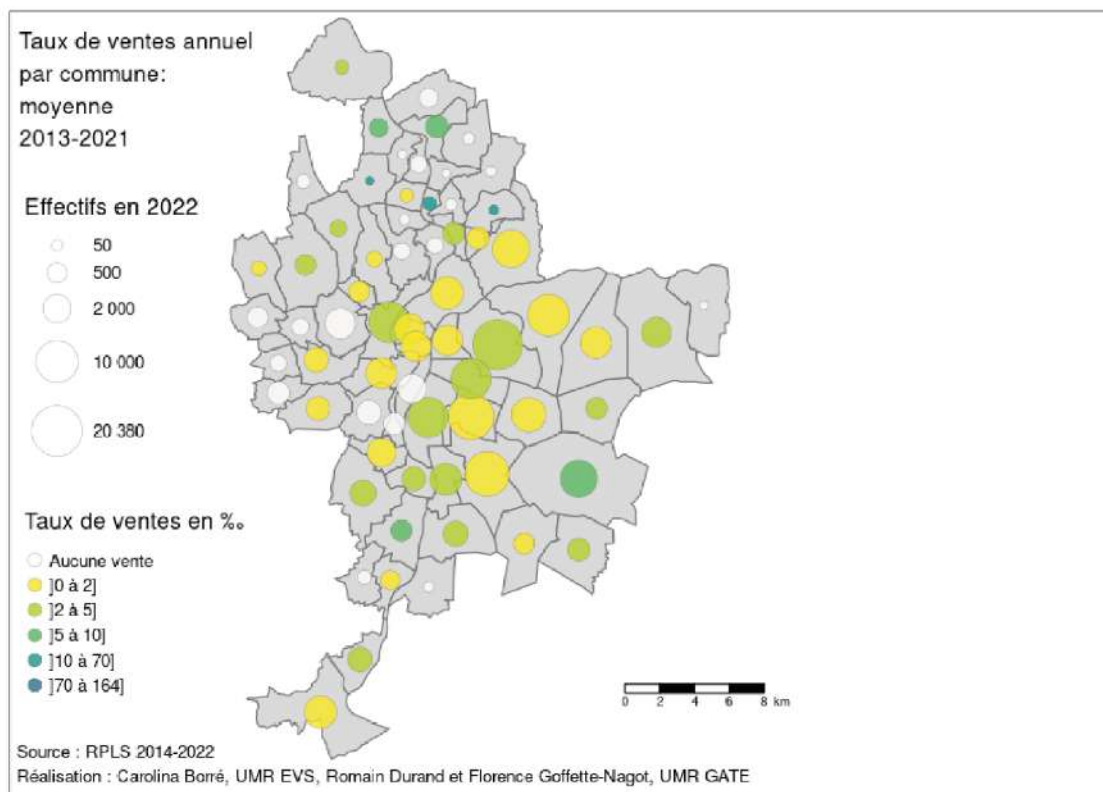
#### *b. À la recherche des équilibres territoriaux dans la métropole de Lyon*

La métropole de Lyon (58 communes en 2024) regroupe, on l'a vu, la très grande majorité des logements sociaux du département (87% en 2019). La demande de logement social y est forte puisque l'on compte en 2022 sept à huit demandes pour une place attribuée, et qu'une demande sur deux remonte à plus d'un an. Il s'agit également d'un territoire polarisé. Les communes situées à l'Est de Lyon concentrent en 2019, 43% du parc, Lyon 34% et l'Ouest seulement 7%<sup>54</sup>. 13 communes regroupent à elles seules 70% des logements sociaux de la Métropole de Lyon.

Le mécanisme triangulaire décrit ci-dessus se déroule de manière différenciée dans le territoire, en fonction du stock et du taux de logements sociaux dans chaque commune, de leur situation par rapport au ratio SRU, de leur positionnement politique sur la question du logement social.

Bien que l'intercommunalité joue un rôle essentiel dans l'encadrement de la vente HLM, les communes occupent également une position importante. Les taux de vente peuvent varier de façon très importante d'une commune à l'autre, y compris à taille de parc HLM comparable (Figure 60). Les communes de l'agglomération sont, à quelques exceptions près, soumises aux quotas SRU et la plupart sont en dessous de cette obligation. La vente HLM peut donc s'avérer problématique et doit être envisagée conjointement à la production d'une nouvelle offre.

<sup>54</sup> 9% au Nord et 6% au Sud.



**Figure 60 :** Effectifs des logements sociaux et proportion de logements vendus dans la Métropole de Lyon (2013-2019) et communes de la Métropole  
**Source :** RPLS

Dans les petites communes, au Nord et à l'Ouest de Lyon, Les écarts de taux très marqués 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 résultat de choix politiques affirmés.

Dans les communes qui disposent des parcs sociaux les plus importants, les orientations données par la municipalité ressortent de façon plus visible. Le tableau 31 montre ainsi que dans les 13 communes qui concentrent plus des deux tiers du parc social métropolitain, la variabilité est grande.

| Communes / arrondissements<br>Lyon (situation géographique) | Parc HLM en 2010    | Taux de logements<br>HLM en 2010 (1) | Ventes 2010-2018        |              |              |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------|-------------------------|--------------|--------------|
|                                                             |                     |                                      | % du parc de 2010 vendu |              |              |
|                                                             | Nombre de logements | %                                    | % total                 | OPH          | ESH          |
| Villeurbanne (Est de Lyon)                                  | 15 679              | 21%                                  | <b>4,50%</b>            | <b>3,30%</b> | <b>7,00%</b> |
| Lyon 8e Arrondissement (Est)                                | 12 622              | 27%                                  | 2,10%                   | 0,50%        | <b>6,10%</b> |
| Vénissieux (Est de Lyon)                                    | 10 836              | 47%                                  | 0,30%                   | 0,60%        | 0,00%        |
| Vaulx-en-Velin (Est de Lyon)                                | 9 032               | 48%                                  | 0,40%                   | 0,40%        | 0,40%        |
| Lyon 9e Arrondissement (Ouest)                              | 8 081               | 26%                                  | <b>2,80%</b>            | <b>2,70%</b> | <b>4,10%</b> |
| Lyon 3e Arrondissement (Est)                                | 7 186               | <b>11%</b>                           | <b>4,20%</b>            | <b>4,80%</b> | <b>4,50%</b> |
| Lyon 7e Arrondissement (Est)                                | 4 946               | <b>13%</b>                           | <b>3,40%</b>            | <b>3,10%</b> | <b>3,90%</b> |
| Rillieux-la-Pape (Est de Lyon)                              | 6 203               | 49%                                  | 1,00%                   | 1,30%        | 0,00%        |
| Saint-Priest (Est de Lyon)                                  | 5 770               | 31%                                  | <b>5,00%</b>            | <b>4,70%</b> | <b>7,30%</b> |
| Bron (Est de Lyon)                                          | 4 097               | 22%                                  | 1,60%                   | 0,40%        | <b>6,00%</b> |
| Saint-Fons (Sud de Lyon)                                    | 3 630               | 48%                                  | 1,90%                   | 1,60%        | 2,10%        |
| Caluire-et-Cuire (Nord de Lyon)                             | 3 211               | <b>16%</b>                           | 0,30%                   | 0,50%        | 0,00%        |
| Givors (Sud de Lyon)                                        | 3 387               | 40%                                  | 1,70%                   | 1,30%        | 3,00%        |
| Ensemble 13 communes                                        | 94 680              |                                      | 2,40%                   | 1,90%        | 3,50%        |

**Tableau 31** : Ventes de logements sociaux dans 13 communes de la Métropole de Lyon et par type de bailleurs

**Source** : RPLS, Recensement

**Notes** : (1) Taux calculé à partir de la base logement 2011 : Résidence principale HLM louée vide en 2019 / Nombre de logements en 2019 (résidences principales). Le volume du parc de logements sociaux choisi, ici 2010, correspond à la volonté de rester au plus près du parc qui sera vendu entre 2011 et 2019. En gras, les taux supérieurs à la moyenne des 13 communes

**Lecture** : À Villeurbanne, entre 2011 et 2019, les ESH ont vendu 7% de leur parc de 2010, les OPH, 3,3%.

Dans les communes qui dépassent en 2010 le taux de logements sociaux requis par la loi SRU, des contrastes importants peuvent être observés entre les communes qui vendent le plus, comme Villeurbanne (4,5%) ou Saint-Priest (5%) et celles où la pratique est plus rare, voire quasi inexistante, comme Rillieux-la-Pape (1%), Saint-Fons (1,9%), Vaulx-en-Velin (0,4%) et Vénissieux (0,3%). Pour cette dernière par exemple, il s'agit explicitement d'une position politique justifiée par des réticences vis-à-vis de la loi ÉLAN, ce qu'expose Pierre-Alain Millet (maire adjoint en charge du logement) :

*« Et il semble que c'est la compréhension du besoin qui devrait guider les choix de développement urbain de construction. Et la vente de logements HLM, c'est une histoire ancienne sur laquelle on peut avoir des discussions, en disant qu'il peut y avoir des locataires qui pourraient être intéressés dans certains endroits pour devenir propriétaires de leurs logements. Mais la loi ÉLAN, en fixant des objectifs ambitieux, ne répond pas à cette demande de locataires. Elle répond à la contrainte (...) C'est le seul vrai objectif de la vente de logements HLM : permettre aux bailleurs sociaux de retrouver des fonds propres » (avril 2021).*

Vénissieux est ainsi la seule commune de l'agglomération pour laquelle la Métropole a approuvé des plans de vente refusés par la municipalité, comme l'indique la chargée de développement vente HLM de la Métropole :

*« Vénissieux, c'est la commune avec laquelle on a eu les négociations les plus dures sur le précédent mandat. Vénissieux est philosophiquement opposée à la vente HLM, ville qui a 55*

*% de logements sociaux sur son territoire. C'est le seul endroit où la métropole de Lyon a validé 10 la vente HLM à l'encontre de l'avis ville (...) A l'époque, le positionnement était assez délicat pour nous, la ville nous disait qu'elle ne voulait pas de vente HLM en quartier politique de la ville parce que cela risque de créer des copropriétés fragiles, mais pas non plus de vente HLM hors quartier politique de la ville, parce qu'il faut bien que garder des bâtiments HLM dans ces quartiers là pour reloger les gens après les démolitions dans les QPV » (mars 2021).*

Le fait que Vénissieux appartienne à la même majorité que l'exécutif élu en 2020 et que les positions de la ville et de l'intercommunalité se soient rapprochées sur d'autres sujets<sup>55</sup> adoucit quelque peu cette confrontation, même si la position de la ville n'a pas évolué sur le fond. En particulier, l'accord se fait sur l'accession en BRS, dans le quartier de Parilly-sud.

A contrario, les taux plus élevés observés dans d'autres communes ne sont pas nécessairement le fruit d'une politique active en faveur de la vente HLM. C'est ce qui ressort du constat dressé par la chargée de mission habitat de Villeurbanne sur la décennie 2010 :

*« On avait un territoire qui était assez intéressant pour les bailleurs pour mettre en vente parce qu'on a un territoire qui est tendu, attractif, qui est en centralité et bien desservi par les transports en commun. Nous on n'a pas d'objectif au niveau de la loi SRU, c'est-à-dire qu'on dépasse les 25%. De fait c'était plus facile pour eux de venir mettre en vente sur le territoire de Villeurbanne, que sur celui de Lyon par exemple ou eux ils ont des objectifs de rattrapage, ou sur des territoires moins attractifs parce que moins centraux, avec des coûts de vente moins attractifs. De fait on était un peu un territoire de prédilection de la vente » (avril 2021).*

La vente dans les années 2010 est ainsi décrite comme résultant naturellement des conditions existantes à Villeurbanne et non d'un objectif politique. La période suivant la loi ÉLAN, qui pousse l'ensemble des acteurs à définir une stratégie, est marquée à la fois par une continuité dans la philosophie générale et par la volonté de limiter l'extension de la vente HLM :

*« La vente HLM s'est vraiment accélérée sur les 7/8 dernières années, avant c'était vraiment plus rare. Du coup on a souhaité rester sur ce même rythme qu'au fil de l'eau et ne pas aller au-delà de ces mises en vente de 120 logements par an à peu près pour la totalité des bailleurs. Ça ne représente pas énormément de mise en vente parce qu'en fait 120 logements ça fait deux/trois résidences, selon la taille de la résidence. Du coup on a souhaité rester sur ce fil de l'eau sachant qu'on avait à l'époque à peu près 850 logements en stock qui étaient déjà mis en vente, ça représentait déjà un volume important de ce qui était mis en vente sur la métropole. On a souhaité jouer le jeu de la vente HLM, notre objectif n'était pas de la bloquer et d'empêcher les bailleurs de vendre mais par contre on n'a pas souhaité aller au-delà de ce qu'on faisait déjà » (avril 2021).*

Ajoutons que cette volonté de limitation renvoie aussi au fait que les résidences qui se vendent ainsi, dans le diffus, sont plutôt l'exception que la règle et qu'elles ne peuvent représenter un vivier permanent pour alimenter la vente HLM.

Certaines communes sont selon les années juste au-dessous ou au-dessus du seuil SRU et scrutent de près les plans de vente des bailleurs présents sur leur territoire. Ainsi, la responsable du service aménagement de Bron reconnaît que

<sup>55</sup> Au moment de l'enquête, le principal questionnement porte sur la reconstitution des logements sociaux démolis dans le cadre de la rénovation urbaine. L'État et L'ANRU refusent cette reconstitution car Vénissieux compte déjà 55% de logements sociaux. La Métropole soutient la commune qui souhaite continuer à produire du logement social, notamment pour reloger les ménages sur Vénissieux. Un des arguments consiste à changer d'échelle et à arguer que certains quartiers où le logement social est moins présent pourraient en accueillir plus.

*« c'est la quadrature du cercle pour produire du logement social neuf en reconstitution et maintenir le taux SRU. C'est pour ça que les questions de la vente HLM sont traitées avec beaucoup de minutie, même si la commune a bien conscience des contraintes financières des bailleurs, de la nécessité pour eux de se refinancer, à la fois pour assurer la réhabilitation des immeubles [...] ou pour assumer la production neuve. On est quand même très réticent sur ces autorisations de vente HLM. Ça c'est vraiment pour le contexte d'équilibre de l'habitat. » (avril 2021)*

Dans les communes qui n'atteignent pas le quota SRU, la situation apparaît également contrastée. Quelques-unes d'entre elles ont connu des niveaux importants de ventes. Le cas de Lyon est intéressant. Le cadre général est bien rappelé par un chargé de développement de la ville de Lyon :

*« L'objectif qui était poursuivi depuis les années 2000, enfin depuis la loi, c'était non seulement d'atteindre le taux SRU à l'échelle de la ville, puisque c'est à l'échelle de la ville qu'il s'applique et pas à l'arrondissement. Mais aussi de rééquilibrer territorialement la ville en développant le parc HLM dans les secteurs qui sont le plus dépourvus, et en limitant la progression du parc, voire en la faisant baisser en pourcentage sur les secteurs où il y en a beaucoup ». (avril 2021)*

De fait, c'est dans le 9<sup>e</sup> que les ventes ont été les plus nombreuses (326 entre 2010 et 2018, contre seulement 248 dans le 8<sup>e</sup>) mais on en compte presque autant dans le 3<sup>e</sup> (305) et un nombre important dans le 7<sup>e</sup> (170). Or les ventes devaient être approuvées par la commune (et celle-ci a conservé un droit de veto sur les ventes dans les secteurs soumis à la loi SRU dans la loi ÉLAN) et on aurait pu s'attendre à ce qu'elle refuse celles prévues dans les arrondissements centraux. On voit donc qu'il peut y avoir des écarts entre les pratiques de ventes et l'objectif de rééquilibrage dans un contexte contraint par la loi SRU : consciente des besoins de financement des bailleurs mais aussi des projets de construction par le bailleur qu'elle attend sur son sol, une commune peut ainsi déroger à une orientation générale et autoriser des ventes. Le contexte local joue également. Les 3<sup>e</sup> et 7<sup>e</sup> arrondissements présentent les mêmes caractéristiques qui rendent Villeurbanne intéressants pour les organismes cherchant à céder du patrimoine : des résidences HLM situées dans des quartiers centraux et surtout dans le diffus, à l'inverse des grands quartiers de logement social comme la Duchère dans le 9<sup>e</sup> ou Mermoz dans le 8<sup>e</sup>.

Il faut descendre en effet au niveau du très local pour saisir le rôle que souhaitent jouer les communes dans leurs interactions avec les bailleurs. L'exemple de Bron est de nouveau intéressant, la commune comprend un grand quartier d'habitat social, Bron Parilly, et une copropriété en difficulté, Bron Terrailon. Entre les deux, un tissu pavillonnaire ou de promotion récente très attractif, le tout avec un taux SRU sur le fil. La commune affiche donc « une préoccupation quartier par quartier » :

*« La préoccupation qu'ont les bailleurs, la métropole et la commune, est que la vente se fasse sur des patrimoines qui fonctionnent bien, qui soient dans un bon état, les bailleurs regardent les capacités ou non d'investissement de leurs locataires, les patrimoines attractifs. Or il se trouve que le patrimoine attractif avec les locataires en capacité d'investir, c'est le patrimoine dans le centre-ville ou des quartiers plus attractifs que les quartiers politique de la ville, et que ce sont les secteurs où on a le moins de logements sociaux [...] On n'a pas envie de déshabiller ces quartiers. Après, il y a une réalité, qui est le fonctionnement de la société française, et pas qu'à Bron : il y a de des quartiers où c'est compliqué d'aller construire du logement locatif social » (idem).*

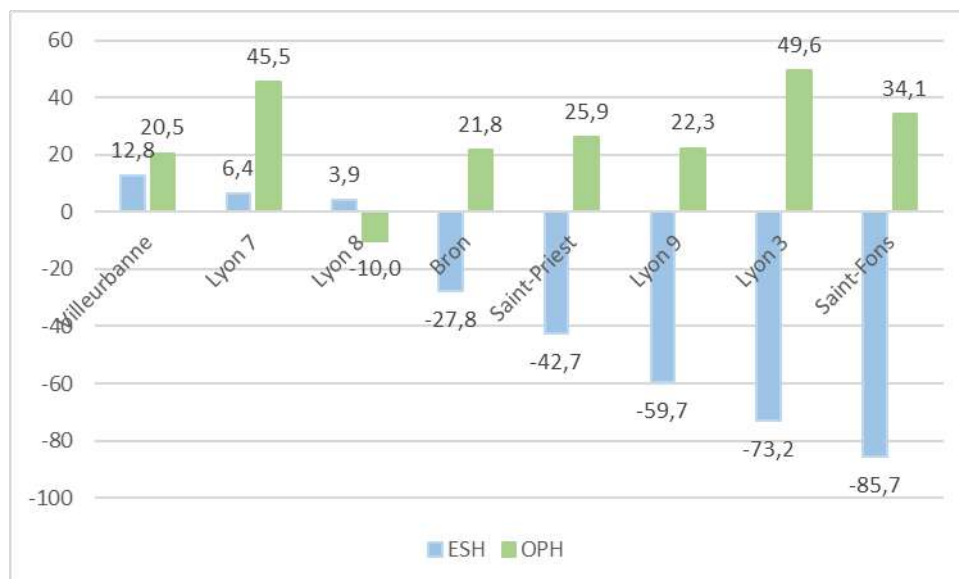
Les communes où opèrent beaucoup de bailleurs sont très attentives aux potentiels effets déstabilisateurs de la vente HLM. Ainsi à Villeurbanne,

*« on a une présence de 12 à 15 bailleurs sur un même territoire, et chacun y va de sa petite vente HLM sur ce quartier, sans penser que tous les autres font pareil. Donc on a organisé*

*tout ça pour ne pas aller à l'encontre de nos objectifs et à sortir un peu la boîte à outils pour équilibrer le marché ». (chargée de mission habitat, Villeurbanne, avril 2021).*

Les politiques communales et métropolitaines ne sont pas forcément seules en cause. Elles entrent en interaction avec les pratiques des bailleurs. Il apparaît ainsi dans le tableau 31 que, si les ESH vendent dans l'ensemble une part plus importante de leur patrimoine (3,9% sur 10 ans contre 1,9% pour les OPH), cette tendance n'est pas la même partout. Dans les communes et arrondissements dépassant le taux SRU, et où le volume des ventes n'est pas négligeable, les ESH vendent nettement plus que les OPH : dans le 8<sup>e</sup> la quasi-totalité des ventes émanent d'ESH (et représentent 6% de leur patrimoine dans cet arrondissement). Dans le 9<sup>e</sup>, à Saint-Priest, à Villeurbanne et à Bron le taux de vente des ESH est supérieur de deux points de pourcentage ou plus à celui des OPH. À l'inverse, dans les arrondissements déficitaires, le taux de vente des ESH est équivalent, voire très légèrement supérieur, à celui des ESH. On peut l'expliquer par le fait que les communes, sachant que les offices métropolitains sont plus contraints que des ESH d'envergure régionale ou nationale qui peuvent redéployer leurs plans de vente ailleurs que dans l'agglomération, peuvent être amenées à autoriser des ventes dans ces secteurs tendus.

De plus, les organismes ne vendent pas le même type de patrimoine selon les communes. Ils privilégient soit les logements qu'ils ont eux-mêmes construits, soit ceux qu'ils ont acquis. La propension à vendre l'un ou l'autre type de parc n'est pas directement liée à la composition du patrimoine du bailleur sur la commune (Figure 61). Dans l'ensemble, les ESH sur-représentent les ventes de logements acquis, à l'inverse des OPH. Ainsi, dans les 3<sup>e</sup> et 9<sup>e</sup> arrondissement de Lyon, les ESH vendent quasi exclusivement les logements acquis alors que les OPH ne vendent presque que des logements construits par leurs soins. On retrouve la même dissymétrie, moins accentuée à Bron et à Saint-Priest. À l'inverse, les ESH vendent surtout de logements construits par leurs soins dans le 8<sup>e</sup> ou à Villeurbanne tandis que les OPH y vendent plus de logements acquis qu'ailleurs. Cette disparité souligne l'importance d'un traitement spatialisé des politiques de ventes réalisées par les bailleurs.



**Figure 61** : Ecart entre le pourcentage de vente des logements construits par l'organisme et le pourcentage de logements construits par l'organisme dans l'ensemble de son patrimoine (2010-2020)- en points de pourcentage

**Note** : Vénissieux, Givors et Vaulx-en-Velin ne figurent pas sur le graphique à cause d'un nombre trop faible de ventes.

**Lecture** : À Villeurbanne, les ESH ont vendu proportionnellement plus de logements construits par leur organisme qu'ils n'en ont dans l'ensemble de leur patrimoine sur la commune. La différence s'élève à 13 points de pourcentage.

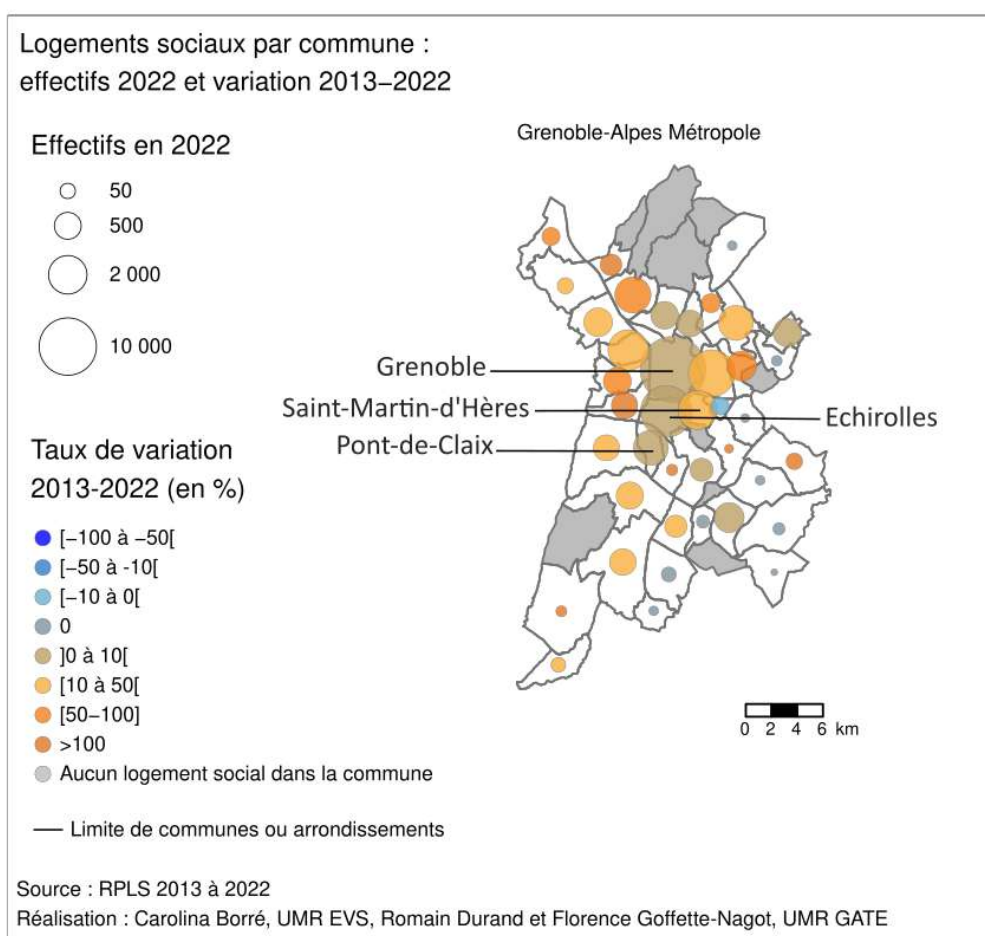
On le voit, les logements vendus ne sont pas le simple reflet de la structure locale du parc. Nous ne revenons pas ici en détail sur les spécificités des logements vendus car elles recoupent celles déjà pointées à plusieurs reprises (part des grands logements, du logement intermédiaire, etc.). Villeurbanne, et surtout Lyon 3, présentent des prix élevés, une surreprésentation marquée du logement intermédiaire ainsi qu'une part plus grande de vente à l'occupant. Saint-Priest se distingue également par la proportion de logements PLUS, qui y prédominent aussi dans l'ensemble du parc. La faible part de vente à l'occupant (12%) semble indiquer que les enjeux de commercialisation ont dû être prégnants.

### 3.2.3. L'échelle métropolitaine. La mise en vente de logements sociaux dans la métropole grenobloise

Grenoble Alpes Métropole (GAM), qui obtient le statut de métropole au 1<sup>er</sup> janvier 2015 rassemble 49 communes présentant des densités contrastées (annexe 5): 8 728 habitants/km<sup>2</sup> dans la ville de Grenoble contre 822 hab./km<sup>2</sup> en moyenne sur la métropole. La ville-centre et 4 communes autour de Grenoble constituent le territoire le plus dense, situé en plaine, et concentrent une grande partie des logements sociaux, notamment dans des quartiers prioritaires de la politique de la ville. Les communes les plus denses et excédentaires au regard de la loi SRU sont, au sud, Echirolles avec une densité de 4 704 hab./km<sup>2</sup> et 42,15% de LLS et Le Pont-de Claix avec 1 943 hab./km<sup>2</sup> et 30,23% LLS, à l'est, Saint-Martin-d'Hères, où se trouve le campus universitaire, avec une densité de 4 124 hab./km<sup>2</sup> et 29,24% LLS dont une grande partie de logements étudiants, et à l'ouest, Fontaine avec 3 420 hab./km<sup>2</sup> et 28,08% LLS)<sup>56</sup>. Les autres communes soumises aux obligations SRU, y compris la ville-centre, peinent à atteindre l'objectif de 25%.

<sup>56</sup> Recensement 2020 et données DDT, 2019.

La pression de la demande de logement social est en augmentation, avec 4 à 6 demandes actives pour une attribution à Grenoble et dans les autres communes du centre de la métropole, à l'exception d'Echirolles, où la pression est plus faible. Toutefois, la tension entre demandes et attributions augmente encore dans les communes les moins bien pourvues en logement social, se trouvant principalement en deuxième couronne, où sont enregistrés entre 7 et 10 demandes pour une attribution<sup>57</sup>. Cette situation caractérise les communes déficitaires et attractives bien connectées à la ville centre, comme Meylan et Gières à l'est de la métropole, Seyssinnet-Pariset, Seyssins, Saint-Egrève et Noyarey à l'ouest, ou encore des communes de petite taille, situées sur les coteaux ou en montagne, qui ne sont pas concernées par l'article 55 de la loi SRU, comme Champagnier et Le Sappey-en-Chartreuse. Dans ces communes à dominante pavillonnaire, le taux de logements sociaux est faible, stagnant voire en baisse sur la période 2013-2022 (Figure 62), à l'inverse de la plupart des communes qui s'efforcent à accélérer leur production, afin de mieux répondre à la demande.

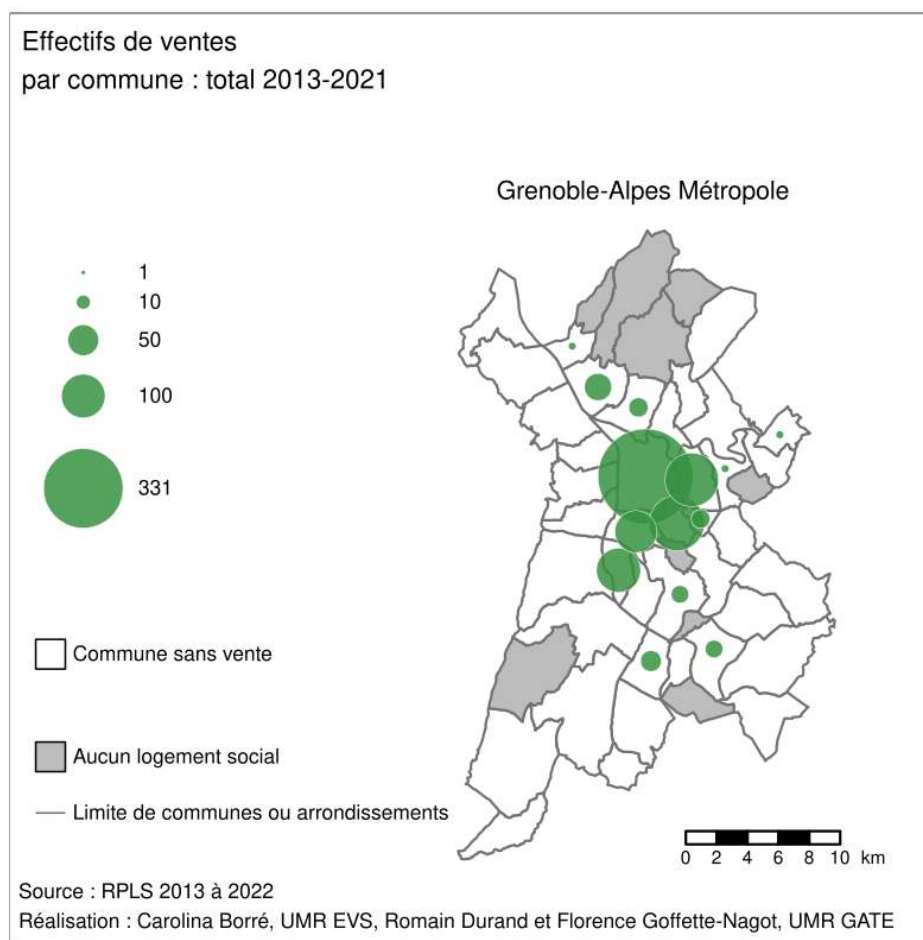


**Figure 62 : Effectifs des logements sociaux en 2022 et variation 2013-2022 dans Grenoble Alpes Métropole**  
Source : RPLS

Les ventes HLM se concentrent sur la ville-centre et les communes bien pourvues en logement social, (Saint-Martin-d'Hères, Eybens, Pont-de-Claix et Echirolles), à l'exception de Fontaine, commune excédentaire qui n'enregistre aucune vente sur la période 2013 - 2021 (Figure 63). Des ventes sont enregistrées également sur certaines communes déficitaires SRU, où la pression sur le logement social

<sup>57</sup> AURG, données 2023 dans le projet de PLH 2025-2030.

est particulièrement forte, comme Saint-Egrève, dont les spécificités seront comparées à celles de Saint-Martin-d'Hères, plus loin dans ce chapitre.



**Figure 63 :** Effectifs des ventes HLM par commune 2013-2022 dans Grenoble Alpes Métropole  
**Source :** RPLS

#### *a. De l'opposition politique de principe à la négociation des conditions de la mise en vente*

Les procédures d'autorisation des ventes HLM dans la métropole grenobloise diffèrent de celles mises en place dans la Métropole de Lyon. GAM est délégataire des aides à la pierre, mais n'a pas la compétence pour l'aliénation des biens des organismes de logement social. De plus, le transfert des compétences vers la métropole, ayant démarré en 2014 connaît un revirement après les élections de 2020<sup>58</sup>, quand, fin 2021, la ville de Grenoble souhaite récupérer la compétence habitat. Toutefois, ce changement d'organisation administrative n'équivaut pas à un changement de stratégie, puisque la coalition entre écologistes et partis de gauche reste au pouvoir, et certains techniciens sont transférés des services métropolitains à ceux de la Ville, assurant une certaine continuité.

<sup>58</sup> En 2020 le maire écologiste Eric Piolle est réélu. Le président de la métropole, Christophe Ferrari, maire socialiste de Pont-de-Claix, est, lui aussi, réélu par suffrage indirect, mais ne bénéficie plus du soutien de l'équipe du maire de Grenoble, ce qui entraîne des frictions entre les deux administrations. Toutefois, la politique métropolitaine en matière d'habitat reste alignée avec celle de la ville de Grenoble, puisque le vice-président en charge de l'habitat à la métropole jusqu'en novembre 2023, Nicolas Beron Perez, fait partie de l'équipe municipale grenobloise en tant que conseiller municipal délégué au logement.

Néanmoins, la vente HLM est un des sujets que les agents municipaux doivent s'approprier fin 2021, lors de la validation des CUS d'Actis, OPH métropolitain. Cela entraîne de « *nombreux échanges* » entre la Ville, la Métropole, la DDT et le bailleur, avant d'arriver à la validation du plan de vente. C'est un travail décrit comme « *pas simple* », « *même assez houleux* », puisqu'il s'agissait, selon un agent de la collectivité, d'une occasion d'établir « *une vraie règle du jeu sur qu'est-ce qu'on accepte [et] qu'est-ce qu'on n'accepte pas.* »

Les élus de la majorité, au niveau municipal et métropolitain affichent de longue date leur opposition politique de principe à la vente HLM. La ville de Grenoble est en situation de rattrapage sur ses obligations SRU, avec un pourcentage compris entre 24 % et 25 % de logements sociaux. Pour les élus, « *l'atteinte des 25 % est un objectif majeur* » pour 2025, leur cible à terme étant un palier de 30 % de logements sociaux sur la commune, et « *le rééquilibrage social, en favorisant une meilleure répartition de ces logements sur l'ensemble du territoire* <sup>59</sup> ». Dans le contexte d'une pénurie du foncier et de prix très élevés dans les secteurs centraux de la ville, qui sont les moins bien pourvus en logement social, les objectifs de production et de rééquilibrage constituent les principales raisons pour s'opposer à la vente :

*« Symboliquement nous ça nous pose vraiment un souci de dire [qu']on est en manque de logements, on doit en produire, on a du mal à en produire, on a de plus en plus de mal à en produire, et en plus on vend. » (agent, Grenoble, janv. 2023)*

Cette situation critique fait que le parc vendu est difficile à reconstituer sur les mêmes secteurs, lorsqu'il s'agit des quartiers de centre-ville, ce qui est contraire à la politique de rééquilibrage du parc :

*« En fait, ce n'est pas un logement vendu qui permet de construire 3 logements. C'est un logement vendu qui permet d'en construire 0,3. Il n'y a aucune logique. En fait, ça repousse à la périphérie [...] » (agent, GAM, oct. 2021)*

Cette opposition politique a fait que la vente HLM n'a pas été mise à l'agenda avant 2021 et a entraîné un retard dans la construction d'une méthode et des outils pour traiter les demandes, par rapport à d'autres métropoles qui se sont dotées de chartes de bonnes pratiques. Un outil cartographique pour analyser le déploiement des ventes sur le territoire est créé tardivement par la ville de Grenoble en 2023, afin de permettre le suivi de la localisation des logements ouverts à la vente par rapport à la dynamique du parc.

L'opposition politique sur laquelle la Ville et GAM sont alignées est perçue par certains organismes de logement social comme une fin de non-recevoir, comme l'affirme une représentante d'ESH :

*« Vous savez, la Métropole de Grenoble refuse les ventes, donc ça induit qu'on a moins de programmes mis en vente sur ce territoire-là ».*

En effet, les ESH qui font des demandes lors de la signature de leurs CUS en 2019 et 2020, voient leurs propositions de vente intégralement rejetées. La stratégie des bailleur par rapport à cette opposition de principe est souvent de ne pas inclure les plans de vente dans leur CUS et de procéder à des demandes « au fil de l'eau », qui ont plus de chances d'aboutir. En effet, les agents de la ville ne se saisissent pas systématiquement du pouvoir de s'opposer à la vente qui découle du statut de commune

<sup>59</sup> Délibération-cadre Politique de l'habitat, Ville de Grenoble, 37/06/2022

déficitaire : « *sur le fil de l'eau on a plutôt eu tendance à laisser filer* », « *c'était tacite* », « *on ne répondait pas* ».

Pour l'OPH métropolitain, Actis, un travail « *de rattrapage* » a lieu au moment de la négociation autour de sa CUS. Lors de ce travail partenarial, l'inclusion des logements déjà autorisés au fil de l'eau permet de surmonter la crispation créée par la demande d'autoriser 800 nouveaux logements sur la commune, qui apparaît comme inacceptable aux yeux des élus. Face à l'argument que le nombre des logements à ouvrir à la vente doit être dix fois supérieur au nombre de ventes réelles, sont formulés les objectifs de plafonner le nombre de logements vendus à 30 par an et de « *cibler beaucoup mieux les ventes* » à ce qui peut être réellement vendu. Cela implique toutefois de limiter les mises en vente dans les QPV et de se concentrer sur les secteurs plus attractifs, avec un taux faible de logements sociaux, ou sur des logements sociaux « *en diffus* ». Finalement, la politique de vente et celle de reconstitution du stock en vue d'un rééquilibrage se concentrent sur les mêmes secteurs.

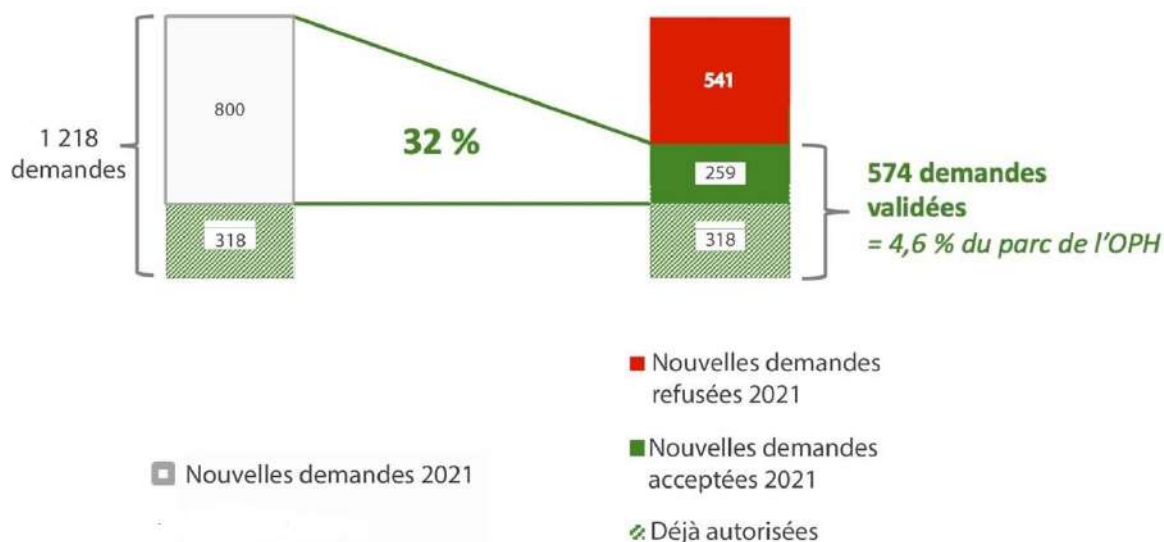
Dans un effort de systématiser une grille de critères pour instruire les demandes des bailleurs, dans un premier temps les techniciens en charge de la politique de l'habitat incluent les différentes caractéristiques du parc en tension, afin de « *ne pas vendre des logements qui sont pertinents en termes de loyer, par rapport à la demande, en termes de typologie et bien placés* » (technicienne, GAM, oct. 2021). Cela exclurait de la vente les loyers très bas et les petits logements (T1, T2). Les agents métropolitains envisagent également la possibilité de racheter certains logements via l'OFS métropolitain.

Lors des négociations autour de la CUS d'Actis, les participants se rendent rapidement compte que sur les 800 logements proposés par le bailleur « *on n'autorisait plus rien si on suivait nos grilles* ». Suite aux négociations, où les représentants de la DDT défendent la politique étatique de faciliter la vente, une voie de milieu est trouvée : « *Il y a eu un compromis, de dire qu'on ne ferme pas le système, mais qu'on pose des critères quand-même assez clairs pour nous* » (technicien, Ville de Grenoble, janvier 2023). Les deux critères retenus sont :

(1) « *vendre uniquement des logements localisés en dehors des secteurs comprenant moins de 25% de logements sociaux, afin de ne pas contredire les efforts de rééquilibrage territorial.* »

(2) « *ne pas vendre des logements affichant une étiquette de diagnostic énergétique supérieure à D* », un critère plus exigeant par rapport à la législation qui permet la vente jusqu'à la classe E<sup>60</sup>.

<sup>60</sup> Avis de la Ville de Grenoble sur le programme de vente annexé à la CUS d'Actis. Extrait du Registre des délibérations du Conseil Municipal, 08/11/2021.



**Figure 64** : Résultats des négociations sur le programme de ventes de l'OPH de la métropole grenobloise, pour 2021 – 2023

**Réalisation** : Adriana Diaconu

**Source** : d'après documents GAM

249 logements sont ainsi autorisés pour la vente (32 % des demandes), auxquels s'ajoutent ceux déjà approuvés au fil de l'eau, amenant le total des autorisations à 574 (Figure 64). Le processus se montre plus sélectif que celui de la Métropole lyonnaise, exposé plus haut, où le taux d'acceptation s'élevait à 48%, mais n'inclut pas de condition quant à la vente à un OFS ou des ventes partielles. Toutefois, la Ville de Grenoble formule deux clauses supplémentaires pour l'ensemble des adresses acceptées :

-La condition d'assurer la continuité de gestion des copropriétés issues de la vente HLM via le service syndic du bailleur,

-Une clause de réinvestissement sur la commune d'« *au moins 50 % du produit des ventes de logements sociaux dans le financement de programmes nouveaux ou d'acquisitions de logements sociaux, ou à défaut dans des travaux de rénovation* <sup>61</sup>».

Selon les techniciens interrogés, ce réinvestissement est attendu « *sur le même secteur* », même si cette précision n'apparaît pas dans l'avis officiel de la collectivité. Avec cette clause, la collectivité entend associer le bailleur à la mise en œuvre de sa politique locale de l'habitat, afin de dépasser les contradictions entre les objectifs de celle-ci et les enjeux de la vente HLM :

*« Il faut aussi que les bailleurs comprennent qu'il n'y a pas que la logique d'entreprise, mais aussi les logiques de territoire et les politiques publiques ».*

La méthode de travail par la négociation dans le cadre de la validation de la CUS d'Actis n'est pas considérée comme complètement satisfaisante ni par la métropole, qui vise à aboutir à une charte applicable à tous les bailleurs sur le territoire métropolitain, ni par la Ville, qui souhaite contrôler le respect des clauses de vente, notamment la reconstitution du parc des bailleurs, ni par l'État local qui considère le volume autorisé trop faible. Dans cette optique, la décision portée sur le plan de ventes du bailleur métropolitain se limite au court terme (les années 2021 – 2023),

<sup>61</sup> Ibid.

*« avec une clause de revoyure, en prévision d'un travail plus avancé pour les années suivantes, qui permettra notamment de fixer des critères communs relatifs à la vente de logements sociaux sur l'ensemble du territoire métropolitain <sup>62</sup> ».*

C'est aussi pour la collectivité une manière de temporiser et de mettre en place une stratégie de contrôle des contreparties demandées, comme expliqué par un technicien de la Ville :

*« On va dire : c'est quoi le bilan des trois ans passés, qu'est-ce que vous avez vendu, à quel endroit ? Ce qu'on veut mettre en face aussi c'est de dire qu'est-ce que [...] vous produisez en neuf ? c'est quoi les projets à venir ? qu'est-ce que vous avez en acquisitions/améliorations ? Voilà, pour dire : ok il y a de la baisse, mais la production au niveau des secteurs, ça s'équilibre. Et, oui, cette analyse-là, pour le coup on va vraiment la regarder. ».*

Ce travail partenarial a toutefois ouvert la voie à la mise en place d'une méthode d'instruction des demandes utilisant deux principaux critères d'exclusion – le taux à l'IRIS et l'étiquette énergétique –, un engagement de réinvestissement sur la commune et, enfin, le principe de limitation des ventes annuelles. En intégrant ces principes, le deuxième bailleur métropolitain, Grenoble Habitat, qui présente son plan de ventes fin 2021, se voit autoriser l'ensemble des 94 logements proposés (2,10 % de son parc). L'autorisation est assortie de l'engagement de ne pas dépasser le plafond de 15 logements vendus par an<sup>63</sup> et des perspectives de reconstitution du stock sur les mêmes secteurs.

#### *b. Un recentrage de la vente HLM sur les quartiers attractifs*

En regardant plus finement à l'échelle des différents quartiers de la ville, certaines stratégies des bailleurs rencontrent les logiques communales, dans les quartiers centraux, où le marché est le plus tendu et la valorisation la plus forte. Les choix de mise en vente des OLS sont suivis par la collectivité, notamment pour les concentrations de logements sociaux dans certains quartiers centraux affectés par une dégradation de leur image, liée au développement des trafics, comme au quartier Hoche. Pour la collectivité, ces ventes font partie d'une série de mesures visant à redorer l'image du quartier, alors que pour le bailleur c'est la possibilité de valoriser des logements très bien situés :

*« [Dans] le quartier Hoche, donc en plein centre, on a environs 400 logements, on a mis en vente une quarantaine de logements. Là on sait qu'on vend des bijoux de famille mais qu'on va dégager une plus-value intéressante. »*

Un autre cas de figure plébiscité par les organismes de logement social consiste à vendre des logements « *en diffus* », dans des copropriétés où le bailleur n'est pas majoritaire. Face aux problèmes de gestion d'un patrimoine vieillissant, avec des besoins de rénovation énergétique, les organismes se retirent des copropriétés où leur marge de manœuvre pour porter des projets de réhabilitation est limitée :

*« Dans des copros sans enjeux, où on a 1 ou 2 logements on essaie de les vendre pour réinvestir dans des copros où on est majoritaire, où y'a une problématique de rénovation et en tant que bailleur on a une expérience dans cela, donc on pense que plus on a de poids dans la copro, plus on pourra amener un beau projet de réhabilitation. » (OPH, juin 2021)*

<sup>62</sup> Ibid.

<sup>63</sup> Avis de la Ville de Grenoble sur le programme de vente annexé à la CUS de Grenoble Habitat, 2021-2026.



**Figure 65 :** Immeuble de 1934, près du centre-ville de Grenoble, où quatre logements T3 sont vendus en 2019  
**Auteur :** Tiphaine Combaz, janvier 2023

En ce qui concerne les QPV ou QVA de la ville, la collectivité est plutôt favorable à la vente, alors que les bailleurs doutent de sa faisabilité et de son intérêt économique :

*« [...] pour réussir à vendre des logements dans des quartiers en politique de la ville, c'est une vraie gageure pour les bailleurs. On leur a signifié des adresses dans la liste, en disant : cette adresse-là, tiens ! ça serait intéressant... Mais, en fait, ils nous disent : non, on n'y va pas, parce que ça ne se vendra pas. Soit ça ne se vendra pas, soit ça va se vendre tellement peu cher que pour eux c'est pas intéressant, donc ils préfèrent même pas tenter les ventes. »  
 (agent, Ville de Grenoble, janvier 2023)*

Certaines ventes se font toutefois en QPV à Grenoble, notamment dans des quartiers situés à proximité directe des ensembles universitaires, comme dans le quartier de La Villeneuve (Figure 66). Toutefois, dans ces cas, la collectivité remarque la création de colocations étudiantes dans des logements vendus à des prix très bas à des investisseurs, comme évoqué par un technicien de la Ville :

*« On avait une crainte à un moment donné, [et] effectivement, on le voit sur Villeneuve ou autre, des apparts qui sont vendus vraiment pas cher, avec un taux de rentabilité absolument délirant en locatif privé, ça devient des apparts étudiants, des colocs étudiantes. Ça, on en voit de plus en plus, et c'est vrai qu'on n'aimerait pas que le parc social bascule là-dedans »*



**Figure 66 :** Le quartier La Villeneuve de Grenoble, en cours de renouvellement urbain, vu de l'Institut d'urbanisme et de géographie alpine

**Auteur :** Adriana Diaconu, octobre 2023

### *c. Les négociations communales sur le reste du territoire métropolitain*

Comme présenté dans la section 3.2.1., la métropole grenobloise ne joue pas de rôle formel dans les autorisations de vente « au fil de l'eau » pour lesquelles uniquement la DDT et la commune concernée sont décisionnaires, et où des échanges bailleur-commune ont lieu généralement en amont des demandes à la DDT. Toutefois, les communes sollicitent officieusement le support des agents de GAM, au titre du rôle de chef de file de la métropole dans la politique locale de l'habitat. Nous présenterons ci-après le cas de deux communes métropolitaines avec des profils différents : Saint-Martin-d'Hères, commune dense dans la continuité de la ville-centre et excédentaire SRU, et Saint-Egrève, commune déficitaire et très attractive de deuxième couronne. Les entretiens réalisés dans ces deux collectivités nous ont permis de comprendre la manière dont elles traitent les demandes de ventes des bailleurs, la teneur de leurs échanges bilatéraux et l'évolution des stratégies communales.

#### *Saint Martin d'Hères. Le pouvoir de négociation d'une commune excédentaire au regard de la loi SRU*

Comme déjà mentionné, le pouvoir des communes excédentaires SRU quant à la mise en vente du patrimoine des bailleurs sur leur territoire est très limité, la DDT n'étant pas tenue de suivre leur décision en cas d'avis négatif. La commune de Saint-Martin-d'Hères se distingue par rapport à ce rôle *a priori* passif, par sa stratégie de construction lui permettant, néanmoins, d'être un acteur incontournable dans la vente HLM.

De manière similaire à la ville de Grenoble, Saint-Martin-d'Hères traite la vente HLM en lien direct avec sa politique territoriale de l'habitat. Même si c'est une commune excédentaire, une grande partie des logements sociaux comptés dans son taux SRU sont des logements étudiants, puisqu'elle accueille le campus de l'Université Grenoble Alpes. Les logements familiaux comptent seulement pour environ 22% de son taux SRU. La commune a une politique active de construction, de logement libre et de logement social, malgré la demande de dérogation découlant de son statut de commune excédentaire. Ces constructions se font dans le cadre d'opérations de ZAC, réalisés par l'urbanisation des réserves foncières communales, dont principalement des terrains agricoles. Leur programmation comprend des logements sociaux en accord avec les demandes non satisfaites – notamment en logements familiaux, en accession sociale et à loyers très bas (PLAI). Grâce à la présence de foncier disponible et moins cher

que dans la ville-centre, le territoire de Saint-Martin-d'Hères est très attractif pour la construction, y compris du côté des bailleurs sociaux. Ce sont ces atouts sur le marché de la promotion immobilière qui permettent à la commune d'intégrer la vente dans une négociation plus large, incluant les différentes activités des organismes de logement social :

*« Mais, en fait les bailleurs sociaux viennent nous voir avant le process. Nous, on est une ville qui historiquement a toujours eu des réserves foncières, on a toujours travaillé sur l'acquisition de réserves foncières donc on a encore pas mal de réserves foncières et donc pas mal de perspectives de construction. Et donc aux yeux des bailleurs sociaux, comme aux yeux des promoteurs, on est un partenaire qui peut peser, même si on n'a pas un poids réglementaire légal, on a un poids parce qu'on a de quoi bâtir, et je pense que ça, ça joue beaucoup dans la balance parce qu'on a des perspectives. Et cette habitude de travailler avec des promoteurs, d'ailleurs comme avec les bailleurs sociaux, – en plus on est sur des constructions en ZAC où la Ville maîtrise ces ZAC, donc on est sur une maîtrise assez forte de ce qui se produit –, ce qui a permis d'avoir et de garder cette habitude de rencontre des partenaires et de négociation avec les partenaires » (agent, SMH, fév. 2023).*

Ainsi, compte tenu des relations entre la commune et les bailleurs sociaux du territoire, les discussions en amont des ventes font qu'en pratique, *« l'avis de la commune est toujours requis »* :

*« On n'est pas favorable, mais on le fait dans le cadre d'un partenariat et d'une discussion, pour pas dire une négociation, entre... un équilibre entre ce qui va être construit, ce qui va être réhabilité du patrimoine et ce qui va être vendu. » (idem).*

Enfin, la mise en relation entre programmes de vente et perspectives de construction permet à la commune de ne pas *« déséquilibrer »* son parc de LLS, puisque, à cause des processus long de réalisation des ventes, [ce patrimoine], *« on le perd au compte-goutte, c'est lent »* ; *« on construit plus vite qu'on vend »*.

La commune ajuste sa stratégie actuelle en fonction des retours sur les ventes déjà réalisés, à la fois dans des quartiers pavillonnaires, en QPV et dans des copropriétés risquant de devenir des copropriétés dégradées. Dans l'ordre, les premières intentions de vente des bailleurs se sont tournées vers des lotissements de maisons individuelles, comme Le Village, où l'ensemble des pavillons détenus par un bailleur sont mis en vente (Figure 67). La vente est motivée par le taux de rotation réduit de ces logements et par leur attractivité sur le marché.

*« Ce qui est vendu en général c'est entre guillemets le meilleur du patrimoine et, du coup, ça fait une offre intéressante qui disparaît » (ibid).*

D'ailleurs, la commune constate des reventes avec des plus-values significatives de ces maisons individuelles quelques années plus tard<sup>64</sup>.

<sup>64</sup> En 2005 un ensemble de 25 « villas » est mis en vente, à des prix de vente d'environ 2200 €/m<sup>2</sup>. En 2021, 16 sont vendues. Certains de ces logements sont même revendus entre 2007 et 2018, les prix de revente étant d'environ 3150 €/m<sup>2</sup>.



**Figure 67 :** Maisons individuelles vendues dans le lotissement Le Village à Saint-Martin-d'Hères  
**Photo :** Tiphaine Combaz, janvier 2023

Les logements sociaux sont plutôt dispersés sur la commune, à l'exception d'un seul quartier prioritaire autour de l'ensemble conçu par l'architecte Jean Renaudie dans les années 1970, qui se voulait un nouveau centre pour la commune (Figure 68). C'est ici qu'une OPH réalise des premières ventes à des prix très bas, en mettant en vente des logements de mauvaise qualité, qui ne trouvaient pas preneur parmi les locataires du parc social. C'est une décision déplorée par la commune qui en évalue les retombées négatives. Ces ventes à moins de 1000 euros le m<sup>2</sup> ont « *participé à la paupérisation et à la dévalorisation du patrimoine* ».

*« [...] leurs logements étaient quand même très mal entretenus, avec des problématiques de fuites, de VMC, etc. Mais du coup ça a participé, d'une, à la dévalorisation parce que ça fait des prix de référence sur le site qui sont très bas, et de deux, à la paupérisation parce que ça fait des acquéreurs qui peuvent acquérir à ce prix-là, et pas à ce prix-là avec un gros volume derrière pour faire de la réhabilitation, mais à ce prix-là point barre, avec derrière pas de marge de manœuvre pour venir réhabiliter. » (ibid.)*



**Figure 68 :** L'ensemble Renaudie à Saint-Martin-d'Hères  
**Photo :** Tiphaine Combaz, janvier 2023

Par ailleurs, la question des copropriétés dégradées et leur accompagnement constitue l'une des thématiques majeures de la politique de l'habitat sur le territoire de Saint-Martin-d'Hères (SMH). La

vente HLM s'inscrit ainsi dans les préoccupations de prévention de la ville. Le segment qui peut être concerné par ces difficultés est constitué du parc social de qualité médiocre où des logements sont achetés par des investisseurs, comme dans le cas évoqué plus haut de La Villeneuve, à Grenoble. L'achat pour des investissements locatifs en colocations étudiantes sont très rentables, même sur un fond bâti de qualité médiocre :

*« Pour le coup ça c'est un patrimoine où il y a plus de turn-over, parce que c'est un patrimoine qui ne vieillit pas trop bien. Donc c'est là aussi qu'on était très mitigé : alors, en même temps, quand ça vieillit bien, on n'a pas envie qu'ils vendent, et quand ça vieillit mal on n'a pas trop envie qu'ils vendent non plus. [...] Mais du coup c'est là où ça amène des propriétaires bailleurs, et où on se dit quand même, certes ça nous rassure, c'est peut-être un peu plus attractif, mais acheter en tant que propriétaire bailleur sur du patrimoine comme ça qui ne vieillit pas très bien, ça laisse une perspective de locatif quand même pas fantastique, quoi. Alors c'est vrai que c'est pas très loin du campus, donc ça ouvre quand même la perspective à du locatif de coloc étudiantes qui sont pas trop bien entretenues. Enfin, on est très mitigé sur cette opération. »  
(ibid.)*

À partir de l'observation des situations produites par la vente, la commune oriente actuellement les nouvelles ventes sur des ensembles qui posent moins de risques en termes de dégradation et souvent réhabilités. Suivant la proposition d'un de ses OPH, deux ensembles sont ouverts à la vente en BRS, malgré une certaine méfiance quant à l'intérêt des acheteurs pour le BRS dans un contexte de marché plutôt détendu<sup>65</sup>.

#### St-Égrève : le BRS comme compromis

À la différence de Saint-Martin-d'Hères, la commune de Saint-Egrève, située au nord-ouest de la métropole, est une commune déficitaire au regard de la loi SRU (Annexe 5). Malgré l'augmentation importante de son taux de logements sociaux de 14% à 22% depuis 2014, suite à la densification le long de la nouvelle ligne de tramway reliant la commune à Grenoble, l'objectif de 25 % est toujours lointain et la demande sociale est forte (1 bail signé pour 9 demandes actives, contre 1 attribution pour 5 demandes à Grenoble ou Saint-Martin-d'Hères).

Cette commune très attractive, de deuxième couronne, a été bousculée par l'arrivée du tram en 2015 qui la relie directement à Grenoble « en 20 minutes, même pas ». Auparavant, « Saint-Egrève c'était une petite commune tranquille », comme le rappelle Françoise Charavin, première adjointe. La construction de nouveaux logements, portée par des promoteurs privés, a changé les équilibres communaux, entre anciens et nouveaux habitants et a accru la méfiance. La plupart des logements construits par les promoteurs sont des investissements locatifs, avec peu d'accession à la propriété sur le marché privé et des logements sociaux construits principalement en VEFA qui complètent le parc social existant. Ce parc est réparti sur différentes parties de la commune.

Après ce grand effort de construction, à la différence de la ville de Saint-Martin-d'Hères, la commune de Saint-Egrève n'a presque plus de réserves foncières publiques permettant d'envisager de futures opérations de construction. La surenchère sur la vente du foncier privé dans un marché tendu fait qu'« on est dans un contexte où les bailleurs n'ont quasiment pas accès au foncier. C'est trop cher. »,

<sup>65</sup> Au moment du dernier entretien, en janvier 2024, 5 logements avaient été vendus en BRS sur l'une de ces opérations d'une quarantaine de logements, ouvertes à la vente en 2021.

selon l'élue. Dans ces conditions, « *pour arriver aux 25% on sent que ça va être compliqué* », comme l'affirme la responsable de l'urbanisme, et c'est à cause de cette tension importante que la vente HLM est un « *sujet difficile* ».

Toutefois, l'intérêt des bailleurs pour la vente à Saint-Egrève est fort, le marché immobilier leur permettant de dégager des plus-values importantes pour la vente du patrimoine amorti. Leurs demandes d'autorisations concernent principalement des maisons individuelles, que l'ancienne municipalité autorise. Suite au virement à gauche lors des élections de 2020, la nouvelle municipalité ferme la porte à la disparition de ce patrimoine rare : « *Sur les maisons on n'était pas du tout favorables, on en a très peu en locatif social* » (première adjointe de St-Egrève, mai 2023)



**Figure 69 :** Maisons individuelles vendues à Saint-Egrève

**Photo :** Tiphaine Combaz, janvier 2023

Le refus de vendre est motivé par la difficulté d'atteindre les objectifs SRU et de répondre à la demande sociale. La production de logements locatifs à loyers bas n'est pas le seul sujet délicat, la commune n'arrive pas non plus à proposer de l'accession sociale, ce qui laisse la possibilité d'inscrire la vente HLM dans le cadre de cette politique de soutien aux parcours résidentiels de ses résidents.

Dans la négociation et face au refus de la commune, une ESH propose la vente en BRS comme compromis et comme expérimentation. En effet, l'avantage de maintenir les logements vendus dans le comptage SRU représente un argument de poids. Il reste à se mettre d'accord sur le choix de l'opération :

*« On a discuté avec eux du lieu, parce qu'ils voulaient faire ça sur un quartier très mixte, en habitat social. C'était à nouveau, comme par hasard, des petites maisons. [...] Là [on a proposé] des immeubles qui ont une quinzaine d'années, sur un endroit où il y a beaucoup de social, enfin c'est pas une grosse opération. [...] C'est une opération où il y a très peu de turn-over, où ça bouge pas beaucoup. Donc pourquoi pas ? ça peut être un bon lieu d'expérimentation... »*  
(première adjointe de St-Égrève, mai 2023)

Contrairement à la métropole lyonnaise, où la collectivité impose le BRS dans le cadre de son processus d'autorisation des ventes, ce dispositif est adopté à Saint-Égrève à l'initiative du bailleur. Il s'agit pour l'organisme de logement social d'un compromis, face au pouvoir de la commune d'interdire toute vente sur son territoire.

### 3.2.4. Les processus et les acteurs de la vente HLM dans la Communauté de communes du Grésivaudan

#### a. La vente HLM dans le territoire de la CC Le Grésivaudan

Située entre Grenoble et Chambéry, la vallée du Grésivaudan est encadrée par les massifs de Chartreuse et de Belledonne (Annexe 5). La communauté de communes, créée le 1er janvier 2009, regroupe 43 communes, concentre près de 105 000 habitants, accueille un tissu industriel très riche, lié pour partie à la proximité de Grenoble, notamment dans les domaines de la microélectronique et des nanotechnologies, et propose différents types d'habitat : 37 % de logements collectifs et 63 % de maisons individuelles. Les communes de la plaine, situées à proximité de la métropole grenobloise et d'infrastructures de mobilité (gares, autoroute), très urbanisées, connaissent une forte pression foncière. C'est sur ce territoire que les logements sociaux ont été construits et qu'ils sont en partie vendus.

Ainsi, les logements sociaux, gérés par des bailleurs sociaux comme AIH et SDH, ont été dispersés dans les communes comme Crolles, Villard-Bonnot, Pontcharra, Saint-Ismier, Montbonnot-Saint-Martin, Le Versoud, Froges, Le Champ-près-Froges, Le Touvet et dans les communes de stations thermales de moyenne altitude comme Saint-Martin-d'Uriage et Allevard. Parmi ces communes, seules quatre sont soumises aux obligations SRU (Saint-Ismier, Montbonnot-Saint-Martin, Le Versoud et Villard-Bonnot). Crolles, commune la plus peuplée de ce territoire, échappe à cette obligation, à cause de la définition de l'aire urbaine de l'INSEE. D'autres communes sont également exemptées, comme la commune de Froges, la cinquième commune, qui bénéficie d'une dérogation de la loi, car plus de la moitié de son territoire est inconstructible en raison du risque d'inondation. Parmi les quatre communes carencées en logement social, deux – Le Versoud et Villard-Bonnot – ont fait des efforts pour atteindre les objectifs SRU, les deux autres – Montbonnot et Saint-Ismier – ont encore des difficultés à conserver une production de LLS suffisante au regard des attentes de l'État. La vente de logement social se fait donc essentiellement dans quatre communes : Villard-Bonnot, soumis à l'obligation SRU, d'une part et Crolles, Le Champ-près-Froges et Froges, non soumis à l'obligation SRU, d'autre part (cf. carte 45 et tableau 32).

| EPCI              | Commune              | Nombre d'habitants (2019)* | Taux de LLS, selon décompte SRU (2019)** | Différence par rapport aux obligations SRU (2019)** | Nombre de logements sociaux vendus (2012-2019) |
|-------------------|----------------------|----------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| CC Le Grésivaudan | Crolles              | 8 293                      | non soumis aux obligations SRU           |                                                     | 29                                             |
|                   | Villard-Bonnot       | 7 249                      | 20,75                                    | (20%) surplus : 25                                  | 12                                             |
|                   | Froges               | 3 392                      | non soumis aux obligations SRU           |                                                     | 23                                             |
|                   | Le Champ-près-Froges | 1 211                      | non soumis aux obligations SRU           |                                                     | 16                                             |

**Tableau 32** : La vente HLM dans les principales communes de la CC du Grésivaudan

**Sources** : \*INSEE, \*\* DDT de l'Isère, \*\*\* RPLS

Si autrefois un bailleur, la SEMCODA, a vendu la totalité de son patrimoine à d'autres bailleurs (AIH, SDH et un bailleur savoyard), les bailleurs actuels ont tendance à vendre à leurs locataires pour favoriser leur trajectoire résidentielle. Les quelques logements sociaux vendus sont donc soit des logements dans de petits collectifs ayant bénéficié d'une réhabilitation financée en partie par la

collectivité, puis mis en vente en BRS, comme aux Ardillais ou aux Charmanches à Crolles, soit de l'habitat intermédiaire ou de la maison individuelle réhabilités à Froges ou à Le Champs-sur-Froges.



**Figure 70** : Logements sociaux vendus dans les quartiers Les Ardillais et Les Charmanches à Crolles

**Photo** : P. Duarte, avril 2023

Cette stratégie de vente de logements sociaux par les bailleurs semble être présente dès le montage des opérations immobilières et la demande de prêt aux banques. Prévoir de vendre sur un territoire en partie tendu permet à terme de rentabiliser une partie du patrimoine.

*« Donc il y a une tradition quand même assez ancienne sur notre territoire de ces ventes. Je suspecte même certains bailleurs sociaux d'être dans cette dynamique, alors c'est des accusations un peu fortes, mais je pense qu'effectivement il y a des promoteurs qui dans la conception d'un projet sont déjà dans la logique à 10, 15 ou 20 ans de la revente. On a une pression foncière qui est telle sur le Grésivaudan que l'investissement dans un LLS pour un bailleur c'est une bonne opération. Pas immédiatement, mais à long terme ça l'est. Faire des LLS dans le sud de notre territoire je pense que c'est stratégique. On a pu voir aussi que dans le montage de certaines opérations de LS, quand on a commencé à les décortiquer, quand on a eu une demande de la part du bailleur social, quand on lui apporte une aide, on regarde son bilan financier. Et en regardant les bilans financiers, on voit que dans le bilan avec la banque, il est prévu de toute façon des ventes. C'est-à-dire que dans le financement étalé du prêt, il est prévu d'y inclure des ventes à terme. C'est ainsi qu'on a sur notre territoire, et je saurais pas vous dire combien, on a des copropriétés mixtes. » (Responsable du foncier de CC Le Grésivaudan, avril 2023).*

#### *b. Attitudes et stratégies communales et intercommunales à l'égard de la vente HLM*

Dans le territoire, les communes ont des attitudes différentes à l'égard de la vente HLM. Parmi ces communes, certaines sont très favorables à la vente HLM, comme La Terrasse et Lumbin, d'autres, comme Le Cheylas, situées à gauche dans l'échiquier politique, y sont défavorables.

*« Sur les communes par exemple de Lumbin et de La Terrasse il y a eu beaucoup de ventes de LLS, entraînant, je crois que c'est pour Lumbin, il y a une quasi extinction des LS. D'autres communes ont beaucoup vendu. Rares sont les communes qui se sont opposées à la vente de LLS, principalement ce sont des communes de gauche et d'extrême-gauche qui se sont opposées à ces ventes, je pense par exemple à la commune de Cheylas qui s'est opposée aux ventes de ses LS » (Responsable du foncier de la CC Le Grésivaudan, avril 2023).*

## De l'absence de stratégie intercommunale...

Pour l'instant, à l'instar du manque de stratégie en termes d'habitat – le premier PLH, celui de 2013-2018, n'a pas été prolongé, un nouveau PLH pour la période 2024-2029 est en cours d'adoption –, l'intercommunalité n'a aucune stratégie à l'égard de la vente HLM. La CC du Grésivaudan, qui n'a pas la délégation des aides à la pierre de l'État, mais qui a développé ses propres aides, n'a aucune connaissance, aucune visibilité sur les ventes HLM. D'ailleurs, il est fort probable que des logements sociaux financés par elle aient été vendus.

*« Pour l'instant on n'a pas de recensement, on n'a pas fait cet état des lieux des logements vendus. On pourrait le demander aux bailleurs sociaux, c'est vrai qu'on pourrait le travailler avec eux. Mais on n'a pas de vision globale et très précise. Bon, après c'est vrai que les ventes effectives sont quand même assez limitées encore, c'est pas facile de vendre du logement social. Je pense qu'on pourrait le recenser de manière assez rapide, mais c'est vrai qu'on l'a pas encore fait. » (Responsable Habitat de la CC Le Grésivaudan, avril 2023)*

*« Notre collectivité apporte des aides en matière de construction, de réhabilitation, au logement neuf et au logement ancien. Donc il est très probable qu'un certain nombre de logements vendus aient bénéficié de ce dispositif, et que nous ayons laissé les vendre. De même, nous apportons de nombreuses garanties bancaires pour la réalisation de logements sociaux, donc vraisemblablement des logements qu'on avait garantis ont été aussi vendus. » (Responsable Foncier de la CC Le Grésivaudan, avril 2023)*

L'intercommunalité ne sait pas précisément ce qui a été vendu, puisqu'elle n'est pas associée aux discussions autour des CUS, contrairement à GAM, et qu'elle n'est pas sollicitée par l'État, alors qu'elle est garante des emprunts des bailleurs. D'ailleurs, il lui est arrivé d'apprendre dans la presse locale (*Le Dauphiné Libéré*) la vente de logements sociaux sur son territoire.

*« Après, ce que j'ai senti de notre élue c'est qu'elle s'est sentie un petit peu mise à l'écart par rapport aux bailleurs sociaux de ce travail de CUS, où les territoires n'ont été que peu associés, c'est surtout GAM. Mais les territoires en périphérie n'ont été que très peu associés à ces CUS, et c'est vrai que la vente HLM, elle s'est un peu décidée dans ce cadre-là, enfin la stratégie. » (Responsable Habitat de la CC Le Grésivaudan, avril 2023)*

En outre, les élus estiment que cela reste une question communale : *« J'avoue qu'on n'a pas trop discuté avec les élus sur cette question de la vente, c'est vrai qu'on sent que c'est un sujet vraiment communal. » (Responsable Habitat de la CC Le Grésivaudan, avril 2023)*

## ...À une stratégie de négociation intercommunale possible, reposant sur des ressources économiques

L'intercommunalité, consciente de son absence de stratégie, envisage de peser sur les discussions avec les bailleurs sociaux en arguant le fait qu'elle aide financièrement les constructions et les réhabilitations, apporte des subventions aux bailleurs et garantit leurs prêts bancaires.

*« Alors nous on a une arme pour pouvoir dialoguer et négocier avec les bailleurs sociaux, c'est qu'on est riche. Les bailleurs le savent, et donc on les tient un petit peu par la barbichette. On est en capacité par nos dispositifs d'aide de leur verser des subventions significatives qui leur permettront de mettre du beurre dans les épinards, d'apporter un équilibre financier intéressant. On a quand même ce moyen financier de les convoquer, de discuter avec eux, et de leur faire part de nos demandes. Aujourd'hui, que ce soit les*

*garanties bancaires ou que ce soit les aides que l'on apporte par logement, il y a beaucoup d'opérations qui ne se feraient pas si on n'était pas là. (Responsable Foncier de la CC Le Grésivaudan, avril 2023)*

Comme dans tout processus de négociation, les acteurs qui sont liés par un même objet – ici la vente HLM –, peuvent, pour se faire entendre, mobiliser différentes ressources. L'argument de la détention de ressources économiques par une des parties prenantes peut être un bon moyen d'influence sur la partie adverse.

### 3.2.5. La vente HLM dans la communauté d'agglomération Pays Voironnais

#### *a. La vente au regard des spécificités territoriales*

Située à l'ouest de la métropole grenobloise, vers Lyon, bordée par le massif de Chartreuse à l'est, la CA du Pays Voironnais est composée de 31 communes, dont la plus grande est Voiron (20 372 habitants (Annexe 5)). Leurs profils varient du périurbain, au sud et à l'ouest jusqu'au rural, à nord et à l'est. Situé dans l'aire d'influence de la métropole grenobloise à laquelle elle est connectée par train, ce territoire anciennement industriel développe également des fonctions urbaines propres. Légèrement moins peuplée que la communauté de communes Le Grésivaudan (94 500 habitants en 2020), le Pays Voironnais développe ses politiques de logement social de plus longue date. L'intercommunalité est plus ancienne, puisqu'elle commence à se structurer très tôt, dès les années 1970, pour devenir communauté d'agglomération en 2000-2001. Elle est délégataire des aides à la pierre depuis 2006. Son parc de logement social est plus grand et augmente plus rapidement que celui de la CC du Grésivaudan<sup>66</sup> ; toutefois le nombre de ventes à des particuliers y est plus réduit. Comparé à la CC du Grésivaudan c'est aussi un territoire moins riche<sup>67</sup>, mais qui attire davantage de nouvelles populations. Plus particulièrement, certaines petites communes, comme Coublevie, enregistrent un fort développement basé sur la croissance pavillonnaire<sup>68</sup>, qui les obligent à changer de structure bâtie et à s'orienter vers plus de densité et vers le développement d'immeubles collectifs.

Au regard des obligations SRU, un changement s'opère en février 2023, lorsque les communes astreintes passent d'une obligation de 25 % à 20 % de LLS. Alors qu'avant cette date la plupart d'entre elles peinaient à atteindre ou à maintenir le taux imposé, à partir de 2023 certaines deviennent légèrement excédentaires (comme Voiron, Voreppe, Rives et Saint-Jean de Moirans). Pendant la période que nous avons observée, avant le changement d'objectif, les communes les mieux dotées en logement social pouvaient s'opposer à la vente. Dans leurs échanges avec les bailleurs, les collectivités réorientent leurs choix d'opérations, en fonction des objectifs des politiques publiques.

Cela peut expliquer le pourcentage plus faible des ventes rapporté au parc social dans le Pays Voironnais, par rapport au territoire du Grésivaudan<sup>69</sup> (Figure 45). Un autre facteur explicatif est le fait que les ventes sont moins rentables pour les organismes dans le Pays Voironnais par rapport au Grésivaudan, le marché immobilier étant plus détendu et donc les prix de vente plus bas. Les marchés sont même très détendus dans les territoires ruraux, repoussant les promoteurs, qui n'arrivent pas équilibrer financièrement leurs opérations.

<sup>66</sup> Le taux de croissance du parc HLM est de 0,24 % pour le Pays Voironnais, contre 0,12 % pour Le Grésivaudan, sur la période 2013-2022 (Source : RPLS).

<sup>67</sup> Le revenu médian est plus faible, et le taux de pauvreté s'élève à 8,8 (contre 5,6 dans la CC Le Grésivaudan).

<sup>68</sup> Coublevie a augmenté de plus d'un quart sa population, de 2009 à 2020, passant de 4 200 à 5 300 habitants.

<sup>69</sup> De 2013 à 2022, les ventes HLM représentent 3,9 % du parc social de la CC Le Grésivaudan en 2013, alors qu'elles constituent uniquement 2,2% du parc de la CA Pays Voironnais en 2013 (ou encore 0,93% du parc social de GAM en 2013).

| EPCI               | Nombre d'habitants (2019)* | Communes | Nombre d'habitants (2019)* | Taux de logements sociaux, selon le décompte SRU (2019)** | Différence par rapport aux obligations SRU (2019)** | Nombre de logements sociaux vendus à des particuliers (2012-2019)*** |
|--------------------|----------------------------|----------|----------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
|                    |                            |          |                            |                                                           |                                                     |                                                                      |
| CA Pays Voironnais | 94 130                     | Voiron   | 20 372                     | 25,26%                                                    | (25%) surplus 28                                    | 19                                                                   |
|                    |                            | Voreppe  | 9 275                      | 21,33%                                                    | (25%) déficit 147                                   | 34                                                                   |
|                    |                            | Moirans  | 7 488                      | 18,64%                                                    | (25%) déficit 214                                   | 13                                                                   |

**Tableau 33** : La vente HLM dans les principales communes de la CA Pays Voironnais

Sources : \*INSEE, \*\* DDT de l'Isère, \*\*\* RPLS

Malgré le développement de longue date des politiques locales de l'habitat dans le Pays Voironnais, la vente HLM n'est pas un sujet de politique publique à ce niveau. L'intercommunalité se limite à accompagner les communes qui la sollicitent, en leur fournissant une grille de critères pour l'analyse des sollicitations des bailleurs. Cette grille inclut l'histoire des réhabilitations, des facteurs de qualité, d'attractivité, de peuplement... La vente est présentée par les responsables des services intercommunaux de l'habitat comme « *très à la marge* ». De plus, les techniciens observent un ralentissement, lorsque tout ce qui était « *facile à vendre* », notamment des maisons individuelles, a été vendu. Le rôle de l'intercommunalité dans la vente HLM est perçu également comme un accompagnement « *du cas par cas* », à partir d'autres questions d'habitat où la vente intervient comme un des facteurs à prendre en compte.

#### *b. Les attentes intercommunales et communales à l'égard de la vente HLM*

Les premières observations quant aux spécificités des ventes HLM dans Le Pays Voironnais indiquent une tendance identique à d'autres territoires périurbains observés, où ce qui est vendu en premier ce sont des maisons individuelles où les locataires sont stables : « *le patrimoine individuel qui ne bouge pas et qui finalement ne joue pas son rôle d'ascenseur, de rotation [...] il n'y a pas de réattribution, les gens sont là depuis 15-20 ans* » (chef de projet, CA Pays Voironnais, avril 2023). Souvent ces ventes se font dans des territoires ruraux « *plutôt au nord du territoire, en individuel plutôt détendu* », avec des réinvestissements dans les communes périurbaines, où la pression sur le parc social est plus importante.

Le faible niveau des ressources des locataires du parc social dans ces communes où le marché est plus tendu fait qu'« *il y a très peu de gens qui achètent, malheureusement, enfin très peu de locataires qui deviennent propriétaires* » (élue Voiron et Pays Voironnais, juillet 2023). La vente dans ces territoires équivaut de ce fait à l'arrivée de nouvelles populations, ce qui est considéré comme plutôt bénéfique pour la mixité dans les quartiers à dominante sociale. Toutefois, choisir des quartiers populaires pour la mise en vente, bien qu'une option encouragée par la collectivité, reste un exploit pour les bailleurs, même lorsque les logements sont réhabilités.

*« Je pense que c'est pas plus mal quand il y a des ménages qui viennent d'ailleurs, parce que ça mixe un peu les gens. [...] Il faut mixer les populations. Surtout celles, quand on a la chance, celles qui veulent venir. Parce que moi, tous les dossiers que je place, plein de logements sociaux sont refusés sur ces quartiers-là, tous. » (élue Voiron et Pays Voironnais, juillet 2023)*

*« Ça ne part pas à la vente comme ça, hein, ici, sur Voiron. Je vois récemment, ceux qui sont à vendre près du quartier QPV, ils viennent d'être tous réhabilités, donc c'est une vente propre, j'appelle ça. » (Idem)*

Toutefois, les principales communes, et notamment la ville de Voiron ne cherchent pas à autoriser à la vente le patrimoine le plus apprécié par les locataires. Les logements qui répondent à la demande actuelle et aux aspirations des locataires du parc social – « *dans un périmètre très attractif* », avec balcon, ascenseur et des grandes pièces – sont préservés. Enfin, un critère de restriction le constitue le niveau de loyer et des charges. Ainsi, pour l'élue à l'habitat de Voiron et du Pays Voironnais, vendre signifie ne plus proposer des logements à des loyers très bas, qui répondent à la demande de la population à revenus faibles. Les logements existants réhabilités leur offrent actuellement une solution et cette offre ne pourrait pas être reconstituée compte tenu du coût de la construction neuve :

*« On fait attention aussi de ne pas trop lâcher ce genre de logement-là. C'est crucial pour nous. Ce sont des logements qui restent encore pas trop chers. Tous ceux qui arrivent sur le marché maintenant... on a beaucoup de personnes qu'on ne peut pas mettre. » (élue Voiron et Pays Voironnais, juillet 2023)*

Garder le parc existant très abordable (à « 3 ou 3,5 euros du mètre carré, contre 6 euros pour le parc privé ») pour les locataires les plus précaires dans les communes les plus dynamiques – Voiron, Voreppe et Moirans – constitue le principal enjeu de s'opposer à certaines ventes :

*« C'est pour ça qu'il faut les préserver ces anciens logements : ils sont spacieux par rapport aux nouveaux logements, ils sont beaucoup en chauffage inclus dans le loyer aussi, les loyers sont très corrects, même avec une réhab ils n'atteindront pas les loyers que je vois actuellement sur du neuf. » (élue Voiron et Pays Voironnais, juillet 2023)*

Une autre question commune à d'autres territoires observés est le retrait de certains bailleurs « *qui se désengagent du territoire pour des raisons stratégiques* », comme la SEMCODA et 3F. Dans ce cas, la collectivité, attachée au principe du « *bailleur social de proximité* », défend la vente en bloc à un autre organisme social bien implanté sur son territoire, plutôt que la vente HLM, qui signifie la perte de cette offre sociale.

*« J'insiste beaucoup sur la proximité, mais ça va se perdre dans le temps, j'en suis consciente. Parce que la proximité, il n'y a rien de mieux lorsque l'on a à parler, lorsque quelque chose ne va pas, surtout dans le social, presque tous les jours ça arrive. On peut venir vers l' élu référent, on peut discuter avec la police aussi. Donc on peut quand-même arriver à s'entendre. Tandis que moi j'ai eu à faire à des bailleurs nationaux, c'est plus du tout pareil, franchement c'est la grande débâcle. Donc là, dans cette vente HLM ça a été vendu à un bailleur social de proximité, qui prend le relai, donc ça se passe bien. » (élue Voiron et Pays Voironnais, juillet 2023)*

Enfin, au-delà de l'opposition aux propositions des bailleurs et à la réorientation des ventes, l'intercommunalité peut intervenir pour soutenir les communes dans leurs politiques de développement de l'offre sociale qui implique des ventes, notamment en secteurs détendus. Il n'y a pas de règle générale, c'est une discussion « *du cas par cas, commune par commune* », où l'EPCI, la commune et le bailleur construisent des modèles économiques utilisant la vente HLM comme outil. C'est le cas des territoires ruraux avec un marché très détendu, évoqué par une cheffe de projet de la CA Pays Voironnais, où la vente doit permettre *in fine* une redynamisation démographique :

*« en secteur détendu, pour qu'un bailleur puisse construire, souvent il propose de vendre du patrimoine. C'est le cas pour le nord de notre territoire, qui est un secteur en zone 3, très détendu, sur lequel il n'y a pas de pression et où le parc privé joue un rôle de bailleur social. Et comme il a du mal à financer ses opérations, malgré un dispositif de financement qui est plutôt attractif sur le Pays Voironnais, il va proposer de vendre du patrimoine qui effectivement est amorti, et qui permettra d'injecter des fonds propres dans la nouvelle opération. [...] C'est ce qui nous a été proposé sur une opération assez complexe qui ne tournait pas, malgré des subventions maximisées, parce qu'on est quand même le chef de*

*file du financement, donc on arrive quand même à avoir une vision et pouvoir réguler. C'était de la vente de patrimoine. À mon avis c'est pas anodin. En fait c'est des communes qui par exemple veulent du logement social alors qu'elles ne sont pas astreintes, on est en milieu rural, en zone 3. On cumule du coup. Avec un marché locatif qui est soit inexistant, soit existant mais qui joue le rôle du parc social parce que le marché est bas. Et du coup les communes qui souhaitent dynamiser leur démographie par le logement social. C'est aussi ça. Le logement social c'est un outil, un levier de démographie locale, il faut pas l'oublier. Et sur ces communes-là qui sont souvent vieillissantes, produire du logement social c'est aussi amener des familles. Alors autant il y a des pôles qui n'en veulent plus, autant sur certaines communes détendues c'est un enjeu d'attractivité de leur commune. Et donc faire du logement social c'est ce qu'elles demandent, sauf que comme économiquement le modèle ne tient plus, et bien ils vont proposer de trouver le modèle en vendant du patrimoine. » (juillet 2023)*

### 3.2.6. Les processus et les acteurs de vente HLM dans la communauté d'agglomération des Portes de l'Isère

#### a. La vente HLM dans le territoire de la CAPI

La CAPI, mise en œuvre à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007, suite à la décision du préfet de l'Isère de transformer et d'étendre le Syndicat d'agglomération de la ville nouvelle de L'Isle-d'Abeau (SAN) en Communauté d'Agglomération Porte de l'Isère (CAPI), et situé au nord de l'Isère, est un territoire sous l'influence de l'aire métropolitaine lyonnaise.

Ce territoire, qui compte aujourd'hui 110 000 habitants répartis sur 22 communes (cf. carte 42 et annexe 5), concentre un taux de logements individuels très élevé : 53 %. Ce taux s'explique par la volonté de diversifier les types de logements lors de la constitution de la Ville Nouvelle en 1972. Toutefois, les occupants n'en sont pas pour autant propriétaires : les deux principales communes qui sont L'Isle-d'Abeau et Villefontaine comptent chacune seulement 39 % de propriétaires. Le taux de logements sociaux sur ce territoire est très supérieur à l'objectif SRU. Par exemple, Bourgoin-Jallieu concentre plus 30 % de HLM, L'Isle-d'Abeau près de 53 % de HLM, et la commune de Villefontaine près de 68,9 %. Ces logements sont gérés principalement par quatre bailleurs : 3F, Alpes Isère habitat, SDH et Semcoda.

Plus de 60% des ventes de logement social en Isère se concentrent sur ce territoire et sur celui de GAM (Figure 45). Entre 2012 et 2019, en Isère, les ventes s'élèvent à 950 logements (données RPLS, chapitre 2, section 2.7.2), dont presque deux tiers se trouvent dans le territoire de la CAPI. Ces ventes HLM ont lieu dans les QPV ou QVA à Villefontaine et à L'Isle-d'Abeau - Saint-Bonnet, Les Roches, Servenoble et les Fougères à Villefontaine, Saint-Hubert et Pierre Louve à L'Isle-d'Abeau -, dans des ensembles de logements individuels à L'Isle-d'Abeau, et dans les centres urbains à Bourgoin-Jallieu (Figure 71).

| EPCI                | Nombre d'habitants (2019)* | Communes         | Nombre d'habitants (2019)* | Taux de logements sociaux selon le décompte SRU (2019)** | Différence par rapport aux obligations SRU (2019)** | Nombre de logements sociaux vendus (2012-2019) |
|---------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| CA Porte de l'Isère | 108 649                    | Bourgoin-Jallieu | 28 834                     | 30,59 %                                                  | (20 %) surplus 1 475                                | 44                                             |
|                     |                            | Villefontaine    | 18 835                     | 68,90 %                                                  | (20 %) surplus 3 247                                | 283                                            |
|                     |                            | Isle-d'Abeau     | 16 584                     | 52,41 %                                                  | (20 %) surplus 1 959                                | 176                                            |

**Tableau 34** : La vente HLM dans les principales communes de la CAPI

Sources : \*INSEE, \*\* DDT de l'Isère, \*\*\* RPLS

Le fait que les logements sociaux individuels soient ouverts à la vente et vendus s'explique par la présence de nombreux LLS individuels sur le territoire, en lotissements et pavillons, et par une forte demande : « *Quand les gens cherchent à vivre à L'Isle-d'Abeau c'est pas pour du collectif* » (Responsable du PLH CAPI, juillet 2021).



**Figure 71** : Logements individuels sociaux vendus à L'Isle-d'Abeau

**Auteur** : Paulette Duarte, juillet 2022.

*b. Les attentes intercommunales et communales à l'égard de la vente HLM : « Faire baisser le taux SRU » pour mixer les quartiers*

La question de la vente HLM est considérée par l'intercommunalité comme ancienne. En effet, les principaux bailleurs grenoblois ayant du patrimoine au nord de l'Isère ont mis en vente, dans un premier temps, dans ce territoire. Et l'intercommunalité a commencé à prendre en compte cette question dans son premier PLH, celui de 2010 -2015.

Ces ventes HLM n'ont jamais été en contradiction avec les attentes politiques du territoire. Les élus de l'intercommunalité et des communes très dotées en logements sociaux souhaitent, depuis quelques années, réduire le nombre de logements sociaux, faire « *baisser le taux SRU* » pour rééquilibrer socialement des quartiers qui sont à majorité d'habitat social tels que ceux de Saint Bonnet, des Roches

à Villefontaine ou comme le sous-quartier du Triforium de Saint-Hubert à L'Isle-d'Abeau. La vente est considérée comme « *un outil permettant de favoriser la mixité* ».

Mais les acteurs politiques et les techniciens ont conscience que la vente HLM dans des quartiers peu attractifs peut être très difficile. Ainsi, dans le Triforium, un quartier composé à 95 % de logements sociaux, « *La vente se fait difficilement, on souhaiterait que ça puisse se concrétiser, mais pour l'instant il représente une attractivité trop faible...les bailleurs ne mettent pas en vente parce qu'ils le savent* » (Responsable du PLH CAPI, juillet 2021).

#### *c. Favoriser l'accession sociale et l'appropriation des quartiers*

Les élus et les agents souhaitent à travers la vente HLM favoriser l'accession sociale pour limiter le *turn-over* important des ménages dans les quartiers et *in fine* leur dégradation. Ils pensent que la mobilité des ménages ne permet pas un investissement et une appropriation du logement et du quartier par ces habitants.

*« C'est plus que ça stabilise des gens et de ce fait ça les responsabilise par rapport à leur cadre, ils se sentent plus concernés. Typiquement on a un exemple : sur une résidence mise en vente il y a trois ans, on avait systématiquement un problème avec les locaux poubelles, trois quarts des logements ont été acquis par les propriétaires et il n'y a plus de problèmes avec les poubelles. Est-ce que les deux sont liés je ne sais pas mais c'était concomitant, ça donnait l'impression que vu qu'ils étaient propriétaires ils s'étaient mieux accaparé leur environnement direct et ça je pense que ça a un effet, le sentiment d'appartenance et de responsabilisation vis-à-vis de son quartier. Quand on est de passage on respecte moins... peut-être une vision un peu utopique des choses. »* (Directeur aménagement, mairie de L'Isle-d'Abeau, juin 2021).

L'idée qu'être propriétaire permet de rester dans le quartier, de s'approprier son logement, de se sentir appartenir à son quartier - idée très prégnante dès le XIX<sup>ème</sup> siècle chez les acteurs du logement - est largement partagée par les acteurs de la CAPI.

#### *d. Retrouver le « droit de regard » pour l'intercommunalité*

De manière générale, l'intercommunalité peine à trouver sa place dans le processus de vente HLM, puisqu'elle n'est pas délégataire de la compétence sur la vente du logement social et qu'elle n'est pas non plus délégataire des aides à la pierre. Ce rôle assez mineur qui consiste à avoir « *un droit de regard* » sur les ventes HLM apparaît en contradiction avec sa volonté de coordonner la politique de l'habitat à l'échelle de l'agglomération et d'intégrer la vente HLM aux objectifs du PLH, notamment à ceux qui visent à renforcer l'accession sociale à la propriété.

Ce droit de regard n'a cessé d'évoluer ces dernières années. Avant 2018, la CAPI avait « *une certaine visibilité* » sur les ventes HLM, car elle était destinataire de l'information sur les ventes HLM. Depuis la loi ÉLAN, le processus a changé : le préfet adresse un courrier prioritairement aux maires, et pas nécessairement à l'EPCI, conférant aux communes un poids plus important dans la validation de la mise en vente. L'intercommunalité n'est plus associée aux échanges entre communes, bailleurs et DDT sur les ventes qu'elles se fassent au « fil de l'eau » ou dans le cadre des CUS. Ainsi, l'intercommunalité explique qu'elle n'a plus aucune visibilité sur l'ensemble des volumes de vente : « *on n'a pas*

*connaissance du volume global mis en vente » (Responsable du PLH CAPI, juillet 2021). Elle sait juste qu'il y a eu moins d'une vingtaine de ventes en dix ans à Villefontaine : « depuis 10 ans que je suis dans le service j'ai eu au moins 16 dossiers de vente » (Responsable du PLH CAPI, juillet 2021).*

Toutefois, 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.

D'ailleurs, pour pallier ce manque de visibilité d'ensemble et à long terme sur les ventes engagées sur son territoire, renforcer son « droit de regard » et lui permettre de développer une stratégie, la CAPI souhaite mettre en place un observatoire de suivi des ventes pouvant récolter des données qualitatives notamment sur la possibilité des locataires du parc social à acquérir les logements mis en vente, sur l'occupation et le devenir des logements vendus. Même si l'intercommunalité ne souhaite pas acquérir de compétence sur la vente HLM, elle entend peser dans les discussions avec les bailleurs, notamment sur la gestion de leur patrimoine.

#### *e. Négocier en amont du processus de vente HLM pour les communes*

Dans le processus de vente HLM en Isère, seul l'État joue un rôle primordial : il donne son autorisation aux organismes bailleurs. Les communes de la CAPI n'ont pas à passer par l'intercommunalité, puisque, comme vu précédemment, cette dernière n'a qu'un rôle très, très mineur. Les communes sont consultées pour avis, ne peuvent refuser les mises en vente –notamment si elles ont un taux de LLS au-delà du taux SRU - et, si elles souhaitent formuler des réserves, elles doivent les présenter et les discuter avec les bailleurs en amont de la procédure administrative de mise en vente.

*« Y'a cette première étape qui est par souci diplomatique et après, administrativement, on est sollicité par les services de la préfecture pour donner notre avis sur la vente proposée par le bailleur. Ça implique une délibération du Conseil Municipal et on en profite pour rappeler toutes les alertes avant de mettre en vente. Pour la petite histoire on avait tenté, pour mettre la pression à un bailleur, de répondre défavorablement à la vente, on avait répondu favorablement sous réserve de l'exécution d'un certain nombre de points et ça avait posé quelques soucis à la préfecture qui nous avait fait comprendre que ça pouvait pas marcher, que nos réserves étaient entendables mais que juridiquement ça n'avait pas de valeur pour refuser la vente, ça relevait de la discussion qu'il fallait avoir avec le bailleur. » (Directeur aménagement, mairie de L'Isle-d'Abeau, juin 2021).*

Ainsi, les communes de L'Isle-d'Abeau et de Fontaine, lorsqu'elles sont sollicitées en amont du processus de vente, tentent d'alerter les bailleurs sur d'éventuelles difficultés techniques rencontrées dans leur programme de ventes, échantent sur les types de travaux entrepris dans les logements à vendre, et tentent de négocier la question du respect des équilibres privé/public, logement collectif/logement individuel dans les quartiers, la fixation des prix de vente et la gestion des futures copropriétés.

*« 3F par exemple nous a sollicité fin 2019 pour nous faire part de leur plan de gestion de vente de leur patrimoine pour les années à venir. Dans ce cadre-là ils nous ont fait passer les programmes en cours de vente et des programmes qui allaient être mis sur le marché dans les 3 ou 4 années à venir (prend le document). Après globalement, y'a la partie informelle quand les bailleurs se rapprochent de la commune, c'est le chef bailleur qui sollicite un rdv auprès des adjoints en charge de la question au logement, de la diplomatie quoi, pour expliquer quelle démarche ce sera. Souvent pour nous, d'un point de vue*

*technique on en profite pour faire remonter les difficultés qu'on a pu constater sur le programme. (Directeur aménagement, mairie de l'Isle-d'Abeau, juin 2021).*

*« L'équipe municipale est attentive – par quartier – au taux de logements sociaux qui reste par rapport au taux de logements privés. Ils sont attentifs aussi aux travaux effectués en amont par les bailleurs pour rendre le plus habitable possible les logements donc on regarde, on demande aux bailleurs au moment de la vente des détails sur les travaux d'isolation, les travaux de chauffage, les travaux de privatisation des espaces, les découpages de géomètre, les aménagements des jardins, les surfaces de jardins qui peuvent rester aux futurs propriétaires. On regarde un équilibre par rapport au quartier entre logement individuel et collectif et là-dessus, l'équipe municipale rend un avis au Conseil Municipal, s'ils sont favorables ou non à la vente. Sachant que toutes les discussions avec le bailleur se font en amont le plus possible sur les travaux, le prix de vente...les fourchettes de prix de vente. Et on demande à ce que soit souligné l'accompagnement des gens qui achètent parce que malheureusement c'est arrivé sur quelques propriétés que les gens ont achetées, et n'ont pas pu faire cet achat, on va dire dans les meilleures conditions, et au bout de quelques années se sont sentis coincés avec une situation financière où ils ne pouvaient plus poursuivre l'achat. On veille aussi à l'état de la résidence, si elle se vend en moitié privé/bailleur, de bien garder l'entretien de la résidence et qu'elle soit pas laissée à l'abandon et à la charge que des propriétaires qui sont souvent moins nombreux que les locataires. » (Responsable aménagement et valorisation du territoire à Villefontaine, juin 2021).*

Toutes ces discussions restent informelles et se déroulent en amont des processus de vente HLM, à l'initiative soit des bailleurs, soit des communes. Elles peuvent être considérées comme négociées, puisqu'elles portent sur un objet, « la vente de logement social dans un territoire », qui lie deux acteurs, les bailleurs et les collectivités locales, et pour lequel, une décision conjointe devrait être prise (Dupont, 1994, Stimec, 2011). Si des tentatives de négociation en dehors de tout cadre existent, force est de constater que dans ce processus de négociation, l'acteur bailleur est l'acteur qui a du pouvoir, puisqu'il n'est pas obligé de tenir compte de l'avis des collectivités locales, qu'il peut décider tout seul, et que l'acteur collectivité locale, sans ressources économiques et politiques pour peser sur les débats, peine à se faire entendre.

### 3.2.7. La vente HLM à Tarare et à Amplepuis : anticiper le front du marché immobilier lyonnais ?

#### *a. Une notion de marché détendu à nuancer*

À l'inverse de la Métropole de Lyon qui est souvent décrite comme un territoire tendu, plusieurs communes du département sont perçues comme paupérisées, peu attractives et caractérisées par un marché immobilier atone. C'est par exemple le cas de la communauté de l'ouest rhodanien (COR, 50 000 habitants), dont la principale commune est Tarare (10 000 habitants). La fermeture des industries textiles y a provoqué un certain déclin, notamment à partir des années 2000. La population est toutefois restée stable à Tarare comme dans l'ensemble de la communauté de communes depuis une vingtaine d'années. Il s'agit par ailleurs d'une commune plus urbanisée que ses voisines, avec 72% de logements collectifs alors que la maison prédomine dans le reste de la COR. La période récente marque toutefois une rupture : bénéficiant d'une ligne de train qui relie Lyon en une demi-heure et, depuis la fin des années 2010, d'un accès à l'autoroute A89 vers Lyon, la commune devient au tournant des années 2020 un marché de report pour des ménages lyonnais. Le signe le plus tangible pour la municipalité en est l'augmentation des sollicitations de la part des promoteurs : en 2021, un programme de 100 logements près de la gare, a été vendu aux trois quarts en 6 mois sans avoir à

passer par les 4 phases de commercialisation prévues. Un programme de 16 logements a été intégralement vendu en 2022, et un programme de 20 logements dans le centre-ville voit les demandes affluer avant d'avoir été mis en pré-commercialisation. Au moment de l'enquête, début 2024 les projets en cours des promoteurs portent sur 50 logements, soit plus que ce qui a été construit dans toute la décennie 2010. Le contexte de crise ne semble pas avoir d'effet, à la différence de la Métropole de Lyon où l'effondrement des commercialisations (la moitié de ventes en moins en 2023 par rapport aux années précédentes) a conduit la Métropole à mettre en place un plan d'urgence de rachat des logements des programmes neufs par les organismes de logement social. Le parc social mise en vente contient dans ce contexte des immeubles de centre-ville de bonne facture et à proximité des aménités, dont la gare (Figure 73), ainsi que des maisons dans la cité-jardin Jean-Marie Froget (Figure 72), ou d'autres plus dispersées à Amplepuis (Figures 74 et 75)



**Figure 72 :** Vente HLM dans la cité jardin Jean-Marie Froget, Tarare  
**Auteur :** Jean-Myrtho Casseus, 2022



**Figure 73 :** Vente HLM dans un immeuble de centre-ville à Tarare  
**Auteur :** Lydia Coudroy, 2022



**Figure 74 :** Vente HLM d'une maison à Amplepuis  
**Auteur :** Lydia Coudroy, 2022



**Figure 75 :** Vente HLM dans la résidence Arc-en-ciel à Amplepuis  
**Auteur :** Lydia Coudroy, 2022

|                               | Amplepuis | Tarare |
|-------------------------------|-----------|--------|
| Nombre logements              | 2692      | 5593   |
| Taux logements vacants        | 14%       | 12%    |
| Nombre logements sociaux      | 399       | 1563   |
| Taux logement social          | 15%       | 28%    |
| Taux vacance parc social      | 8%        | 26%*   |
| Revenu médian par UC en euros | 19 120    | 20 520 |
| Prix m2 appartement en euros* | 1 550     | 1 700  |

**Tableau 35 : Caractéristiques des parcs de logements – Amplepuis et Tarare (2020)**

**Sources :** Recensement (2020) et Meilleurs agents<sup>70</sup>

\* En tenant compte des logements non occupés car en attente de démolition. Un représentant de l'OPAC du Rhône évoque plutôt 2-3%.

L'attractivité retrouvée de Tarare ne s'étend pas à l'ensemble de la COR. Éric Lacroix (maire adjoint chargé de l'urbanisme à Amplepuis) évoque un « *gradient nord sud* » pour marquer le fait que la dynamique des communes du sud, plus proches des axes de transport, atteint peu le nord de la COR. Le taux de vacance des logements en témoigne : il se monte à 12% à Tarare<sup>71</sup>, 14% à Amplepuis, qui est plus loin sur la ligne de train et d'où l'accès à l'autoroute est plus long et payant, et 22% à Thizy-les-Bourgs, encore plus au nord. Amplepuis apparaît dans une situation intermédiaire : la commune a été l'objet des sollicitations des promoteurs à la fin des années 2010, ce qui était inédit. Contrairement à Tarare, la période du Covid et la crise immobilière qui a suivi ont bloqué les commercialisations et gelé les projets de construction. Un projet de lotissement comptant 16 logements n'a ainsi reçu qu'une demande. Les promoteurs, qui devaient déjà inclure 20% de logements sociaux dans leurs programmes, tentent de vendre des logements à des bailleurs sociaux pour sauver leurs opérations.

La demande est également importante dans le secteur social<sup>72</sup> des deux communes, composée notamment de personnes âgées qui quittent leur maison et recherchent un appartement dans le centre. Elle n'est pas aussi tendue qu'à Lyon mais la demande excède l'offre. C'est particulièrement le cas à Tarare où les démolitions réduisent le nombre de logements sociaux disponibles. Outre la cité jardin Jean-Marie Froget évoquée ci-dessus, 200 logements des grands ensembles de la Plata ont été démolis. L'objectif porté par l'équipe municipale, inscrit dans le protocole Habitat négocié au sein de la COR, est de démolir 400 logements et d'en reconstituer la moitié sur son territoire. L'autre moitié doit être reconstituée sur les communes environnantes où le taux de logement social est plus faible. Tarare présente également le plus fort taux de logements sociaux du département hors métropole (28%), ce qui explique ce souhait de « rééquilibrage ». Les tensions autour de la reconstitution, liées notamment à la rareté du foncier dans ces communes, en ralentissent la réalisation.

Au-delà des effets des démolitions, la difficulté de répondre à la demande de logement social vient de la vétusté des appartements anciens du centre, et des problèmes d'accessibilité au premier rang

<sup>70</sup> <https://www.meilleursagents.com/prix-immobilier/tarare-69170/> consulté le 13/03/2024.

<sup>71</sup> Ce taux est artificiellement gonflé par l'attente de la démolition de l'historique cité jardin Jean-Marie Froget, construite en 1922-24 au centre de Tarare, comptant une centaine de logements. <https://www.le-pays.fr/tarare-69170/actualites/cite-jardin-un-projet-bloque-par-l-Etat-14270063/> consulté le 13/03/2024.

<sup>72</sup> Héritage historique des logements ouvriers patronaux, l'Immobilière Rhône-Alpes (IRA), filiale de l'ESH d'envergure nationale 3F, possède 78% du parc social tararien. L'OPAC du Rhône et la SEMCODA sont les deux autres bailleurs présents. A Amplepuis, c'est l'OPAC du Rhône qui détient 83% du parc. Alliade et la SEMCODA y détiennent également quelques logements.

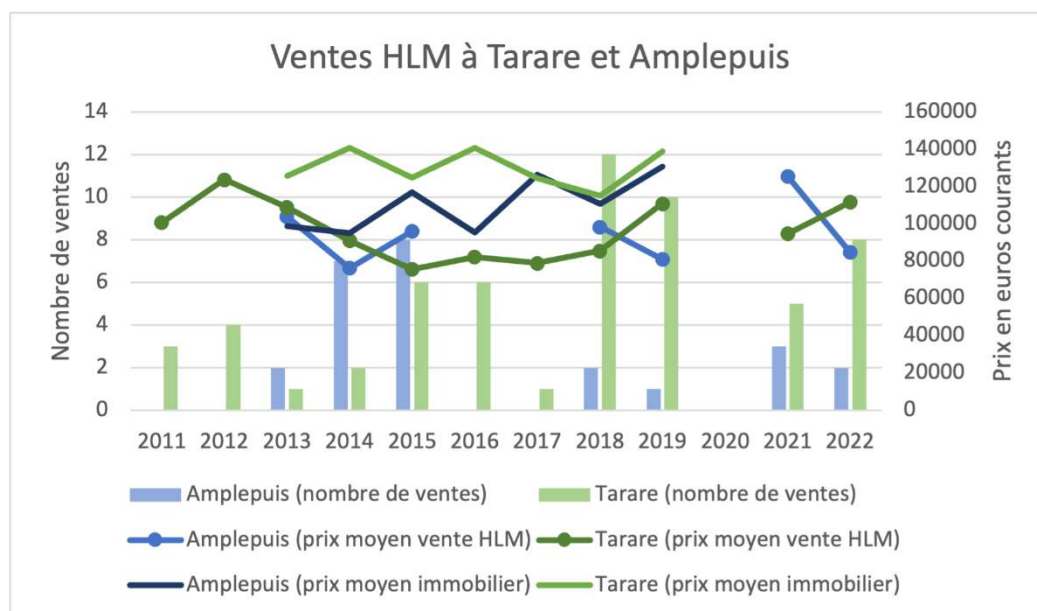
desquels l'absence d'ascenseur. Même si des opérations de réhabilitation sont menées, le ressenti des élus des deux communes est que les bailleurs préfèrent construire que réhabiliter.

#### *b. Une évolution de la vente HLM : vendre plus cher pour se développer dans la Métropole ?*

Qu'en est-il dans ce contexte de la vente HLM ? Les municipalités de Tarare et d'Amplepuis y sont favorables et les élus et les agents ne l'assimilent pas à un risque de diminution du parc. Les volumes concernés sont sans commune mesure avec les chiffres des démolitions et les objectifs de reconstruction. Ce sont au contraire les opportunités de parcours résidentiel ascendant pour les ménages modestes et les enjeux de financement des organismes qui ressortent de leur discours. A Tarare, la vente HLM apparaît également en phase avec les orientations de la municipalité qui consistent à soutenir le regain d'attractivité de la commune en favorisant l'accession à la propriété. A cela s'ajoute le fait que la COR n'est pas concernée par la loi SRU puisqu'aucune commune ne dépasse les 15 000 habitants et ce malgré le fait que la COR dépasse les 50 000 habitants.

Les communes n'ont certes pas la main sur la vente HLM : elles ne peuvent s'y opposer. Les plans de vente sont négociés avec la préfecture. Néanmoins, les communes sont informées par les organismes, et peuvent donner leur avis quand le maire siège au conseil d'administration. Il n'y a toutefois pas eu d'opérations de ventes sur lesquelles des désaccords sont apparus. Le contexte est donc plutôt favorable.

Cela se traduit par 25 ventes à Amplepuis, en particulier en 2014 et 2015, et par 58 ventes à Tarare, pour la plupart à partir de 2018 (Figure 76). Les prix moyens des ventes HLM sont assez proches à Amplepuis et à Tarare (autour de 95 000 euros) alors que le prix de marché est 15% supérieur dans cette dernière (110 000 euros en moyenne à Amplepuis et 130 000 à Tarare entre 2013 et 2019). La décote est par conséquent plus faible à Amplepuis : 23%, contre 46% à Tarare. On constate toutefois que les prix de marché à Amplepuis tendent à rejoindre ceux de Tarare en 2018-2019, avant que les perturbations liées au Covid et à la crise immobilière ne les fassent à nouveau diverger.



**Figure 76 :** La vente HLM à Tarare et Amplepuis (2011-22)

Source : SPF et DV3F

Les stratégies de vente des organismes peuvent expliquer cette divergence dans le mode de fixation des prix. Le responsable des ventes de l'OPAC du Rhône pointe une évolution notable dans les

pratiques qui articule trois éléments, la sélection des biens, la détermination des prix et de la décote, le rapport à la réhabilitation :

*« Il y quelques années (...) on avait une stratégie qu'aujourd'hui je ne trouve pas bonne : c'est qu'à l'époque on essayait de mettre toujours le plus facile avant, on allait chercher les individuels. Forcément la maison...80-85% des personnes qui cherchent un logement quand vous leur parlez de maison ils sont tout de suite contents, la maison c'est le top. Aujourd'hui moi j'ai dit à mon directeur général on va changer la stratégie : allons déjà vendre les choses que l'on n'arrive pas à louer, allons vendre là où on a une grosse vacance commerciale parce que si c'est le cas aujourd'hui, demain ce sera encore pire. (...) Donc vaut mieux les vendre ces biens et s'en séparer dans des secteurs où on est peut-être un peu trop présents » (OPH, mars 2021)*

Cette évolution vers des biens plus centraux, dans du collectif et non dans l'individuel concerne les deux communes. Elle est certes le fruit d'une stratégie mais provient aussi du fait que les biens les plus attractifs, ceux que certains bailleurs appellent « les bijoux de famille », ont déjà été vendus.

La deuxième dimension de cette stratégie consiste à limiter la décote dans des secteurs plus accessibles que la Métropole :

*« J'ai insufflé depuis 2-3 ans une politique un peu différente de celle de la Métropole parce qu'aujourd'hui nous la vente HLM est vraiment un élément pour nous développer (...) sur la partie métropolitaine. On a quand même des bailleurs aujourd'hui qui sont restés plus sur une partie accession sociale avec des prix qui vont être 40% à 60 % en dessous des prix du marché. Aujourd'hui j'ai fait le choix de pas faire des prix qui sont autant à l'écart, aujourd'hui par exemple je vous donne le prix de Tarare on était qu'à 10 ou 15% en dessous des prix du marché. » (OPH, mars 2021)*

On notera que la décote réelle à Tarare est plus importante que celle évoquée ici, même si elle diminue au fil du temps passant de 52% à 23% après 2018. La décote à Amplepuis est déjà plus faible au début de la période, comme si l'organisme était entré précocement dans une logique de valorisation marchande. Cette logique consistant à jouer sur la décote pour augmenter le produit des ventes peut toutefois rencontrer des limites. Sur ce type de marché, les biens peinent parfois à trouver preneurs et nécessitent parfois des ajustements de prix pour que la transaction aboutisse. C'est ce que pointe la commercialisatrice d'une grande ESH, évoquant le cas de Villefranche qui est pourtant un marché plus tendu qu'Amplepuis :

*« J'ai refait des prix à la baisse sur une résidence donc j'en ai vendu 3 d'un coup sur une résidence. (...) Jusque-là j'étais resté plusieurs années à ne pas pouvoir les vendre, en plus du 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> étage sans ascenseur, en bâtiment des années 72 pas trop loin des quartiers [difficiles]. (...) Pour les T4 je n'ai pas changé les prix mais pour les autres, les prix ont été modifiés largement à la baisse. Les personnes qui sont sur Lyon ne connaissent pas forcément le secteur de Villefranche donc ils m'ont écouté. J'ai une résidence actuellement où les prix ont été augmentés oui, c'est un peu difficile à vendre. Après si ça ne va pas on peut le dire et le faire savoir, repasser en CA et puis dire de baisser les prix. » (idem)*

Ces ajustements se situent dans le cadre de ce qui a été étudié plus haut sur l'articulation complexe entre une stratégie patrimoniale (qui est aussi une stratégie de valorisation patrimoniale) et l'inscription dans une logique de marché. L'ancienneté du parc du centre des deux communes ajoute un paramètre de plus à cette équation qui est celui de la réhabilitation. En effet, les immeubles appellent souvent des travaux pour pouvoir être vendus. Reprenons le fil de l'argumentation du responsable des ventes de l'OPH départemental qui mentionne un immeuble en acquisition/rénovation :

*« Étant donné que c'est un bâtiment des années 1900 donc on a voulu mettre un ascenseur, mais quand vous arrivez dans un bâtiment qui est déjà construit pour mettre l'ascenseur, vous vous retrouvez à mettre quelque chose en demi-palier et donc y'a ça... » (ibid.)*

Ces propos traduisent une certaine réticence vis-à-vis de la réhabilitation qui rejoint le ressenti des élus sur le fait que les bailleurs préfèrent construire que réhabiliter. Cette nécessité de réhabiliter est le résultat de l'évolution de la sélection des biens et explique aussi la nécessité d'augmenter les prix de vente. Les trois dimensions de la stratégie ici décrite sont donc intriquées. Mais le propos va plus loin : on peut y lire l'idée que la réhabilitation, pour nécessaire qu'elle soit, ne suffit pas à s'adapter aux attentes des clients à venir. Parlant dans une autre partie de l'entretien des professionnels de l'immobilier dans le secteur privé, l'enquêté évoque le « *désavantage concurrentiel* » dont souffrent les organismes de logement social. D'après lui, les propriétaires privés peuvent adapter le logement pour qu'il corresponde au goût du jour, non sur des gros travaux mais sur l'aménagement, la configuration de la cuisine, etc. Il y aurait donc une réelle difficulté de « travail de marché » (Cochoy et Dubuisson-Quellier, 2000) pour les organismes de logement social à rendre attractifs ces logements vétustes de centre-ville dans les secteurs détendus, difficulté qui pèse sur le redéploiement de la vente HLM vers de tels biens.

### 3.3. La vente HLM dans les équilibres territoriaux

#### 3.3.1. Typologie territoriale

La diversité territoriale des enjeux et des modalités d'application de la vente HLM est l'un des enseignements principaux de notre étude. Le tableau suivant offre une synthèse des stratégies d'acteurs par type de territoire.

| Type de territoire                                                                                                                                                                                             | Stratégie des bailleurs                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Stratégie des collectivités                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Commune                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Département ou intercommunalité                                                                                                                                                                                                                |
| <u>Urbain marché immobilier dynamique et forte pression sur LLS</u><br>Secteurs hors QPV des agglomérations de Lyon et de Grenoble                                                                             | -Facilité (relative) à vendre dans le diffus mais difficulté à produire et à reconstituer l'offre à cause des coûts du foncier<br>-Rester présent même sur des territoires où il y a de la vente                                                                                                                                                                                                                                                                       | -Contrainte loi SRU, logique de limitation des ventes et de rééquilibrage à l'IRIS<br>-Coordonner les initiatives foisonnantes de vente des bailleurs (nombreux)                                                                                                                                                                                                                 | -Vigilance sur la loi SRU, organisation du pilotage et régulation des pratiques, promotion du BRS (Métr. Lyon)<br>-Négociation à la hausse face à la résistance communale (DDT)<br>-Construire des outils de régulation (charte, observatoire) |
| <u>Urbain, dans communes à la limite du taux SRU</u><br>Marchés immobiliers mixtes, QPV et quartiers attractifs (Bron)                                                                                         | -Vente ciblée sans créer de copropriété dégradée                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | -Maintien du taux SRU, entre rénovation urbaine et vente HLM + difficulté de reconstitution du parc HLM                                                                                                                                                                                                                                                                          | -Vigilance sur la loi SRU, organisation du pilotage et régulation des pratiques, promotion du BRS (Métr. Lyon)                                                                                                                                 |
| <u>Urbain marché immobilier moins attractif, forte présence du LLS</u><br>Secteurs QPV des communes denses de première couronne des agglomérations de Lyon (Est de la Métropole de Lyon), et de Grenoble, CAPI | -Difficulté à vendre dans ces quartiers (population paupérisée et manque d'attractivité)<br><br>-Créer de la mixité résidentielle<br><br>-Crainte de copropriétés fragiles                                                                                                                                                                                                                                                                                             | -Objectif de contribuer à mixer les QPV mis en échec par la difficulté à vendre (CAPI)<br>-Souvent opposition de principe à la vente HLM (Vénissieux)<br>- Expérimentations parfois échouées de vente en BRS (Echirolles, Saint-Martin-d'Hères)<br>- Limitation à ce qui est « vendable », et attention au risque d'apparition des copropriétés dégradées (Saint-Martin-d'Hères) | -Construire des outils de régulation (charte, observatoire)                                                                                                                                                                                    |
| <u>Villes avec marché immobilier en croissance, forte présence du LLS</u><br>Secteurs pavillonnaires de la CAPI, Tarare                                                                                        | -Vente du parc attractif, souvent en individuel, qui trouve plus facilement preneur, rationaliser le patrimoine en limitant sa dispersion (notamment grands ESH nationaux)<br>-Réemploi du produit des ventes pour produire en secteur tendu métropolitain<br>-Evolution (OPAC du Rhône) : vendre le parc ancien en centre-bourg, plus difficile à vendre (privilégier production plus que rénovation)<br>-Anticiper de devenir un marché de report par rapport à Lyon | -Laissez-faire dans une logique de promotion de l'attractivité, euphémiser les besoins en LLS et privilégier l'accession.                                                                                                                                                                                                                                                        | -Intercommunalité impliquée dans la reconstitution du parc dans les communes moins dotées en LLS (plus lié aux démolitions qu'à la vente)                                                                                                      |

|                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Périurbain marché immobilier en croissance, présence faible et insuffisante de LLS</u><br>agglomération Grenoble (Saint-Egrève), Grésivaudan, communes périurbaines du Pays Voironnais | -Vente du parc attractif, individuel et collectif<br>- Transformation des ventes en BRS face aux refus des communes (Saint-Egrève) ou pour des logements lourdement réhabilités (Crolles dans la CC Le Grésivaudan)              | - Opposition ou limitation des ventes dans les communes déficitaires SRU,<br>- Ciblage des ventes sur les segments du parc qui ne répondent pas à une demande sociale,<br>- Protection du parc impossible à reconstituer (individuel, loyers et charges très faibles) | - Limitation des ventes par la DDT dans les communes non astreintes SRU, où la demande de LLS social est forte et où il n'y a pas de programme de construction                         |
| <u>Petites villes en milieu rural, immobilier détendu, place limitée du LLS</u><br>Amplepuis, partie nord de la COR                                                                       | Idem                                                                                                                                                                                                                             | -laissez-faire, la vente HLM n'est pas un sujet                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                        |
| <u>Rural attractif, place très limitée du LLS</u><br>(CC du Massif-du-Vercors)                                                                                                            | -Rationaliser le patrimoine en limitant sa dispersion<br>-Vente de logements individuels amortis avec une plus-value importante grâce au dynamisme du marché<br>-Transformation des ventes classiques en BRS (OPH départemental) | -Laissez-faire, pas de compétences ou d'obligations sur le LLS                                                                                                                                                                                                        | -La DDT joue un rôle de défenseur du LLS en empêchant les ventes dans des secteurs sous tension                                                                                        |
| <u>Rural, marché immobilier détendu, place très limitée du LLS</u><br>(Nord voironnais)                                                                                                   | -Rationaliser le patrimoine en limitant sa dispersion<br>-Réemploi du produit des ventes pour produire en secteur tendu<br>-Et vendre pour reconstituer sur place                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                       | -L'intercommunalité accompagne les bailleurs pour la construction de LLS et encourage la vente HLM comme outil pour trouver un modèle économique de construction en territoire détendu |

**Tableau 36 :** Synthèse des stratégies d'acteurs de la vente HLM par type de territoire

Cette typologie est construite en partant (en lignes) des types de territoires identifiés dans cette étude, de l'urbain dense en contexte immobilier tendu au rural où la pression immobilière est moins forte. Il ne s'agit toutefois pas d'une simple gradation allant du plus dense au moins dense, du plus tendu au moins tendu. La tension sur le logement se traduit dans le dynamisme du marché immobilier mais aussi sur le parc social : les deux vont souvent de pair mais peuvent être en partie déconnectées. L'enjeu est ainsi différent à Villeurbanne et dans la plupart des arrondissements lyonnais non pas à cause du marché, mais parce que, contrairement aux seconds, la première dépasse les plafonds SRU. De la même façon, un marché détendu peut être caractérisé par des besoins en logements sociaux, soit à cause de l'insuffisance du stock existant soit à cause de son inadaptation à des besoins comme ceux liés au vieillissement. Et les conditions pour y développer du logement social ne sont pas forcément simples du seul fait que le foncier (quand il est disponible) y est moins cher qu'en cœur de métropole. On voit par exemple que les acteurs publics du nord voironnais sont à la recherche d'un modèle économique de construction en secteur détendu. Des types d'espace apparemment similaires en termes de densité et de prix des logements peuvent donc présenter des contraintes et des opportunités suffisamment différentes pour infléchir la pratique de la vente HLM, d'où le choix qui a été fait dans le tableau de proposer une gamme élargie comptant huit types de territoires.

Ces types nous semblent donner lieu à des attitudes variées de la part des principaux acteurs de la vente HLM que sont les bailleurs (Colonne 2) et les collectivités (Colonne 3). Il ressort en effet à la fois de l'analyse spatialisée, des chiffres fournis par les sources utilisées et des entretiens avec les

représentants de ces organismes que la vente HLM répond bel et bien à des logiques de lieux. Elle est conçue certes par la loi ÉLAN et par de nombreux bailleurs comme un moyen de trouver des ressources en contexte contraint. Mais d'une part, elle s'applique dans des territoires très diversement dotés en parc HLM (voir Chapitre 2 et 3) y compris à échelle fine, et d'autre part, dans toutes les situations rencontrées, on a observé sur les cartes et dans les discours des variations dans la manière d'utiliser ce dispositif et constaté qu'il était instrumentalisé au service de la gestion territorialisée de l'habitat. A cet égard, les capacités des collectivités à intégrer la vente HLM dans leurs stratégies pour l'habitat sont très inégales. Les EPCI qui ne disposent pas de la compétence d'aliénation du patrimoine social restent apparemment extérieures aux processus, même s'ils prennent une place croissante dans les négociations informelles en amont des ventes. Ils font alors valoir leur capacité à apporter des ressources tout aussi précieuses pour l'équilibre financier des bailleurs, comme les aides intercommunales pour la construction et la réhabilitation, ce qui donne aux intercommunalités les plus riches, comme le Grésivaudan, et aux délégataires des aides à la pierre (GAM, Pays Voironnais), une place de choix dans la discussion.

La situation des communes au regard de leurs obligations découlant de la loi SRU constitue un deuxième facteur qui influe sur la capacité à intégrer les ventes dans des stratégies territoriales de l'habitat. D'une part, les communes excédentaires, comme celles de la CAPI, se trouvent dans la position de subir des ventes non souhaitables et ont des difficultés à inscrire leurs craintes dans un cadre légal, ce qui les oblige à trouver des modalités informelles de négociation avec les bailleurs, en amont des ventes. Certaines communes excédentaires de l'aire urbaine grenobloise, comme Saint-Martin-d'Hères et Voiron arrivent toutefois à tirer leur épingle du jeu, mais pour maintenir le contrôle misent sur la relation avec les bailleurs de proximité et se sentent menacés par les pratiques des grands bailleurs nationaux. Pour les communes métropolitaines déficitaires, cette capacité se traduit par la possibilité de mettre en place des outils de régulation, voire des dispositifs coercitifs aboutissant, par exemple, à l'obligation de réinvestissement dans les secteurs déficitaires (comme à Grenoble) ou à la vente en BRS (à Saint-Égrève et dans la métropole lyonnaise). Ces contraintes sont assorties du développement de dispositifs d'observation de plus en plus performants permettant d'appréhender les effets des ventes sur les territoires.

Du côté de l'intensité de la vente, c'est incontestablement en milieu rural que les bailleurs sont le plus disposés à laisser « filer » les logements sociaux dispersés. On y trouve des taux de vente record, parfois jusqu'à 15 % sur les périodes d'observation de quelques années (observables à la fois à l'échelle des départements français, des communes en AURA, dans le Rhône et en Isère). Certes, les effectifs concernés sont faibles, voire très faibles, mais les effets de la vente sont non négligeables au regard du stock local. Une telle tendance peut s'expliquer par l'absence de la contrainte SRU, par une demande moins soutenue, et par la volonté des organismes concernés de reconcentrer leur parc sur des secteurs qu'ils considèrent comme plus stratégiques. Ce faisant, ils donnent un élément d'explication à la règle générale observée dans le chapitre 2 selon laquelle les produits qui partent le mieux à la vente sont les maisons individuelles, car ce parc de logements sociaux en milieu rural correspond souvent à ce type de biens. Dans les petites villes en milieu rural, lorsque l'effet « marché de report » pointe (ce qui est le cas de Tarare, relié en train à Lyon), les bailleurs sont tentés d'ajuster leur parc : vendre dans les secteurs les moins attractifs, les plus isolés (qui sont aussi ceux dont la gestion est la plus coûteuse), pour reconstituer là où la demande risque d'augmenter. À l'inverse, dans les secteurs les plus chers des centres des métropoles lyonnaise et grenobloise, les contraintes de la loi SRU et les difficultés à produire ou à reconstituer du logement social limitent fortement les possibilités de ventes des organismes. C'est dans la Métropole de Lyon que ces contraintes ont abouti

au fonctionnement le plus régulé, avec le refus d'environ la moitié des plans de vente soumis par les bailleurs et un pilotage centralisé censé anticiper les flux et éviter une forme de concurrence entre OLS souhaitant vendre dans les mêmes secteurs.

Il ne s'agit pas ici de passer à nouveau en revue tous les territoires. On peut simplement souligner qu'entre le laisser-faire et la régulation, toute une série de logiques existent qui peuvent renvoyer à des modes d'action mais aussi à des philosophies différentes. Les communes n'ont pas toujours les moyens de traduire ces philosophies dans les actes, notamment lorsqu'elles sont excédentaires SRU : une commune opposée à la vente HLM comme Vénissieux s'est vue imposer des ventes, tandis que d'autres qui y étaient plutôt favorables, comme celles de la CAPI dans le Nord Isère, ont dû revoir leurs intentions à la baisse du fait de la difficulté à vendre les logements dans les quartiers souhaités. À ce titre, les quartiers prioritaires de la politique de la ville constituent une catégorie à part : en contexte métropolitain ou en territoire périurbain, (comme à la CAPI ou dans le Pays Voironnais) même lorsque les ventes dans ces secteurs sont souhaitées par les collectivités, elles ont du mal à aboutir, ne rencontrent ni l'intérêt des acheteurs, ni celui des bailleurs et attirent la vigilance des collectivités quant à l'apparition de copropriétés dégradées et des investissements locatifs peu souhaitables.

De leur côté, les OLS ne peuvent s'en tenir à la prise en compte des enjeux d'un territoire donné mais doivent penser leur stratégie en articulant plusieurs espaces et en intégrant les dimensions patrimoniale et gestionnaire. Cette dernière semble d'autant plus importante que l'organisme a une dimension nationale et qu'il s'est constitué au gré de fusions qui nécessitent de recréer une cohérence spatiale d'ensemble et d'éviter les coûts liés à un patrimoine dispersé. Des OLS de plus petite taille mais dont le patrimoine est disséminé sur le territoire d'un département ou d'une région sont également confrontés à cette question. L'approche gestionnaire peut alors susciter des divergences avec les communes, ou avec les autres échelons territoriaux impliqués, comme dans l'Isère ou la DDT a, selon les cas, promu ou limité la vente HLM.

Ces divergences ne sont pas uniquement réglées par les acteurs qui disposent institutionnellement du pouvoir d'invalider des plans de ventes. Dans les cas où il existe d'autres projets que la vente HLM (construction, réhabilitation, démolition de logements sociaux), les acteurs disposent de plus de leviers pour s'ajuster, soit en réfrénant des plans de vente purement gestionnaires et déconnectés des besoins du territoire, soit au contraire en laissant passer des ventes dans un contexte tendu pour ne pas pénaliser financièrement les bailleurs qui doivent intervenir sur la commune. En effet, ces projets créent une interdépendance et font vivre un système d'acteurs habitués à négocier entre eux et soucieux de ne pas (trop) insulter l'avenir en imposant une décision mal perçue par leurs interlocuteurs. En revanche, dans les cas où ce système d'acteurs est moins actif du fait de la rareté des opérations des bailleurs, et particulièrement dans les zones les moins denses, les plans de ventes sont moins concertés et une logique de rentabilité et de gestion patrimoniale peut prédominer.

Ces dernières remarques ouvrent une autre piste de réflexion qui est celle de la place de la vente HLM dans une recomposition d'ensemble du parc HLM. Plus encore que d'autres processus, la vente HLM instaure une forme de péréquation entre territoires : dans la mesure où la production de nouveaux logements que permet la vente HLM ne se fait pas sur place, contrairement par exemple aux démolitions reconstructions dans la rénovation urbaine, elle contribue à un redéploiement de la géographie du logement social. Or ce redéploiement n'est pas organisé. Il résulte de choix faits sur la base de considérations patrimoniales plus qu'en fonction des enjeux locaux par les grands OLS qui ont un poids national ou régional. Cette péréquation de fait semble, schématiquement, viser à compenser la difficulté à produire en secteur tendu en mobilisant les ressources issues de secteurs détendus. Il

existe certes des exceptions comme dans le nord voironnais, mais on peut se demander si la pression de la demande dans les secteurs les plus tendus ne risque pas de rendre aveugle aux besoins, apparemment moins pressants mais réels, dans les localisations dites détendues.

### 3.3.2. Le BRS : un viatique pour sauver la vente HLM ?

#### *a. Le bail réel solidaire – un outil pour repenser la vente HLM et plus largement l'action publique pour le logement ?*

L'inscription du bail réel solidaire (BRS) dans la législation française suit l'engouement au niveau européen pour le développement des dispositifs s'apparentant aux *Community Land Trust*. Le modèle, apparu aux États-Unis dans les années 1970 mise sur la compréhension de la propriété comme faisceau de droits et sur la séparation de la propriété du logement de celle du foncier. Lorsqu'un logement est vendu en BRS, l'acquéreur obtient les « droits réels », c'est-à-dire l'usage du logement sur une période allant jusqu'à 99 ans, alors que le foncier reste entre les mains d'un organisme d'intérêt public. À chaque changement de propriétaire, le prix reste encadré, indexé sur l'inflation, mais ne permettant pas au vendeur de faire une plus-value. De plus, les acquéreurs doivent répondre à des critères de revenus maximums et en faire leur résidence principale.

Ce mécanisme doit permettre de contenir l'augmentation des prix du logement, actuellement en décalage de plus en plus marqué par rapport aux revenus des ménages. Il répond ainsi à la crise du logement abordable, notamment pour les ménages de classe moyenne, dont les revenus s'inscrivent aux niveaux supérieurs d'éligibilité au logement aidé, mais qui se retrouvent exclus de la propriété sur le marché privé. Au niveau européen, ce modèle est une des réponses à la crise du logement abordable (Czischke & van Bortel, 2018). Les promoteurs du modèle au niveau international<sup>73</sup> voient dans le *Community Land Trust* un outil de régularisation du marché pour lutter contre la spéculation et la financiarisation.

Le foncier, au même titre que le logement social, peut jouer un rôle de « bien public » et influencer sur les conditions de formation des prix et le fonctionnement des marchés dans leur ensemble, lorsqu'une masse critique est atteinte (Filippi & Tutin, 2011). Selon les promoteurs du modèle, il peut permettre aux acteurs publics de reprendre le contrôle de la ressource rare du foncier, d'après le modèle des communs plus développé dans le monde agricole<sup>74</sup>.

Le modèle apparaît comme particulièrement adapté à la vente de logements sociaux, puisqu'il permet de pérenniser le rôle social joué par des investissements publics et renforce la place des collectivités et des bailleurs comme des acteurs sur le marché foncier. Dans les travaux du Conseil national de refondation (CNR) Logement, de 2022-2023, une recommandation a été faite de « rendre la vente HLM exclusivement possible en BRS » afin « d'éviter l'appropriation de la valeur ajoutée et le retour du logement sur le marché spéculatif ». Une deuxième recommandation, de remplacer l'accession sociale à la propriété (prêt social location accession – PSLA) par le BRS, notamment pour les logements neufs, va dans le même sens : « éviter l'effet d'aubaine qui permet à un ménage de s'approprier la valeur ajoutée générée par l'action publique<sup>75</sup> ». Même si ces recommandations n'ont pas eu de suites immédiates, elles sont une source d'inspiration pour le monde du logement social, en quête de solutions pour le rendre viables à long terme. Toutefois, le BRS, dans le neuf comme dans la vente HLM

<sup>73</sup> Le *Community Land Trust Network* lancé lors de l'International Social Housing Festival à Barcelone, en juin 2023 par l'ancienne rapporteuse spéciale des Nations Unies sur le logement convenable, Leilani Farha.

<sup>74</sup> Cédric Van Styvendael, maire de Villeurbanne, au Rencontres d'Un Toit pour Tous, Grenoble, 01/02/2024.

<sup>75</sup> Serge Contat et Cédric Van Styvendael, « Préconisations pour la refondation des politiques sociales de l'habitat », CNR Logement, Groupe de travail n°1 « Pouvoir d'habiter », p.6.

n'est vu comme « une solution panacée », mais plutôt comme un des outils qui pourrait « décoincer le secteur et faire marcher l'ensemble »<sup>76</sup>.

Le bail réel solidaire a fait l'objet d'un important travail législatif, notamment d'adaptation d'un modèle étranger dans le droit français. Il a été créé par Ordonnance le 20 juillet 2016, mais la possibilité de vendre des logements sociaux du patrimoine des bailleurs en BRS est devenue effective plus tard, suite à la création d'organismes qui peuvent assurer le portage du foncier sur le temps long, réglementés en France, sous la forme des « organismes de foncier solidaire » (OFS). Les OFS peuvent être créés par des collectivités ou d'autres organismes d'intérêt public ou être créés par des organismes de logement social qui demandent leur agrément comme OFS.

En 2017, la Loi Égalité et Citoyenneté prévoit la possibilité pour un bailleur de céder du patrimoine à un OFS en vue de sa revente en BRS, appelé aussi « modèle externalisé »<sup>77</sup>. Toutefois, ce modèle n'est pas utilisé en Isère et dans le Rhône. C'est suite à la loi ÉLAN, de 2018, qui donne la possibilité aux OLS d'être agréés OFS que la vente HLM en BRS s'enclenche sur le territoire étudié.

En 2018, la loi ÉLAN prévoit également l'intégration des logements vendus en BRS dans l'inventaire SRU, et cela sans limite de temps. En effet, la vente en BRS étant soumise à un plafond de ressources des acheteurs (équivalents aux plafonds PSLA), elle est tenue pour similaire à l'accession sociale à la propriété. En même temps, l'obligation d'occupation par le propriétaire garantit la continuité du rôle social joué par ces logements, même après la vente. Dans l'inventaire SRU, les logements sociaux vendus en BRS sont intégrés dans la catégorie des logements intermédiaires, « PLS et assimilés », au même titre que le PSLA<sup>78</sup>. Par la suite, en 2022 la Loi EDS amène des précisions sur la vente HLM en BRS, en clarifiant sa mise en œuvre.

#### *b. La vente HLM en BRS au regard de l'enquête*

Dans cette section, nous analysons la manière dont le BRS commence à être intégré dans la stratégie des acteurs de la vente HLM, à la fois par bailleurs et par collectivités locales sur les différents terrains d'étude. Selon quelles modalités les acteurs se saisissent de cet outil ? Quelles sont leurs motivations et comment celles-ci s'articulent avec leurs stratégies ? Et enfin, comment la vente en BRS fait se positionne par rapport aux ventes HLM classiques ?

Il faut souligner que la période de réalisation de l'enquête n'a pas permis de saisir véritablement le déploiement du dispositif. Au printemps 2021, lorsque nous avons mené la plupart des entretiens avec les OLS dans le Rhône et en Isère, plusieurs bailleurs étaient en phase de demande d'agrément ou venaient de l'obtenir et préparaient la mise en vente des premières opérations. En Isère, les collectivités locales connaissaient peu le dispositif et ne l'avaient pas identifié pour la vente HLM, mais uniquement pour la commercialisation des nouvelles opérations. Par ailleurs, au printemps 2021 un seul bailleur social isérois développait la vente de patrimoine en BRS, et cela de manière expérimentale. Afin de recueillir des premiers retours par rapport à cette expérimentation, nous avons conduit un entretien tardif, en janvier 2024. L'analyse portera à la fois sur ces enseignements et sur la manière dont, au fil des entretiens, entre 2021 et 2023, les différents acteurs abordent la thématique du BRS. Pour le Rhône, les entretiens ont été concentrés en 2021 et ne permettent pas de rendre

<sup>76</sup> Cédric Van Styvendael, maire de Villeurbanne, au Rencontres d'Un Toit pour Tous, Grenoble, 1/02/2024.

<sup>77</sup> Séminaire Espacité & CRHH, « La vente HLM en bail réel solidaire », 2 octobre 2019 : [https://www.auvergne-rhone-alpes.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/seminaire\\_ofsbrs\\_atelier21\\_vente\\_hlm.pdf](https://www.auvergne-rhone-alpes.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/seminaire_ofsbrs_atelier21_vente_hlm.pdf)

<sup>78</sup> Julie Bergeot, Directrice de la mission d'appui SRU à la DHUP, « BRS et SRU : Quelle place pour le BRS dans les communes déficitaires en logements sociaux ? », 5ème Journées du Réseau des OFS, Lyon, 21 novembre 2023

compte de la même façon de l'évolution. En complément, la participation à des échanges lors de manifestations locales ou nationales, comme les Journées des OFS à Lyon en novembre 2023, ont permis de suivre l'actualité du déploiement du BRS et l'implication des collectivités et des organismes du logement social du Rhône et de l'Isère dans cette dynamique.

*La vente HLM en BRS – une politique volontariste dans la métropole de Lyon et des expérimentations portées par les bailleurs en Isère*

Dans la même orientation politique portée par le CNR logement auquel participe Cédric Van Styvendael, maire de Villeurbanne, la Métropole de Lyon porte une politique volontariste en faveur du développement du bail réel solidaire. Le BRS est considéré comme un outil permettant à la collectivité de garder le contrôle face à l'envol des prix du foncier, puisqu'avec le BRS le foncier « *reste une propriété publique, d'une certaine manière* » (Ibid.). De plus, ces logements continuent à jouer un rôle social à perpétuité, puisque les ressources des acheteurs doivent rester en dessous du plafond pour l'accession sociale à la propriété (plafond PSLA - Prêt social location accession). Toutefois, à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2024, ces plafonds ont été revus à la hausse au niveau national, notamment pour les zones les plus tendues (A, Abis et B1).

À la différence de la Métropole de Lyon, en Isère, les collectivités locales et l'État local ne portent pas de politique concernant la vente HLM en BRS. La métropole grenobloise, bien qu'elle ait créé son propre OFS en 2020, n'a pas identifié la vente de logements du patrimoine des bailleurs comme une possible activité de l'OFS métropolitain. Comme dans la métropole lyonnaise, la vente HLM en BRS est réalisée exclusivement par les bailleurs sociaux agréés via leurs propres OFS. Les communes et la métropole se trouvent plutôt dans une posture d'observateurs, tout en reconnaissant le potentiel du BRS.

*« Pour nous il y a une logique de test, car on ne sait pas du tout à ce stade s'il y a un marché dans l'ancien dans le BRS. On le fait car on pense que c'est bien, mais surtout à titre de test. » (directrice générale, OPH, mai 2021)*

*« Ça [le BRS] c'est quelque chose qu'on n'a pas encore testé, ça peut être une alternative intéressante, et la Métropole était aussi intéressée de voir ce dispositif se mettre en place sur Saint-Égrève, de manière expérimentale, comment ça fonctionne et comment ça peut vivre par la suite. » (Saint-Égrève, mai 2023)*

De manière similaire, la DDT reconnaît le potentiel du BRS comme stratégie de vente, notamment parce que c'est comptabilisé dans l'inventaire SRU, et permet ainsi de convaincre les communes déficitaires à ne pas s'opposer.

Toutefois, la DDT ne réalise pas de suivi précis du développement du dispositif. En attente de nouvelles orientations ministérielles (en septembre 2023), le BRS est trop récent pour pouvoir être évalué. Néanmoins, les professionnels présagent qu'« *une grosse stratégie* » va se développer du côté des bailleurs pour mettre en place le BRS sur des territoires qui peinent à remplir leurs obligations au regard de la loi SRU, leur permettant de dégager des fonds propres. C'est une intuition partagée par certaines communes :

*« Je pense que quand les bailleurs vont bien [comprendre] qu'ils peuvent faire ça, ça va faire boule de neige, parce qu'ils ont besoin de fonds propres. » (Saint-Egrève, mai 2023).*

Nous observons l'utilisation du BRS comme argument dans la négociation, notamment avec les communes déficitaires ou celles qui risquent de passer sous le seuil SRU suite à la vente de logements sociaux, notamment après avoir fait des efforts de rattrapage de leur déficit.

En Isère, nous avons observé cette négociation être portée entre un bailleur qui souhaite vendre et une commune déficitaire SRU qui s'y oppose. Saint-Égrève, dans la métropole grenobloise, est passée d'un pourcentage de 14% à 22% de logements sociaux en quelques années, suite à un effort de construction important. Ces constructions ont consommé les dernières réserves foncières « faciles » de la commune et se sont concentrés notamment le long de la nouvelle ligne de tramway inaugurée en 2015. La différence des logements à construire jusqu'au 25% demandés reste très difficile à réaliser, vu que la commune n'a presque plus de réserves foncières. De plus, le prix du foncier très élevé, ne permet pas de produire non plus du logement en accession sociale à la propriété. La vente en BRS peut ainsi permettre à la fois de ne pas éloigner la commune de ses obligations SRU et de diversifier ses actions à travers une politique de soutien aux parcours résidentiels. Dans ce cas, suite à la négociation, une partie des ventes demandées ont été approuvées en BRS à titre expérimental, au titre de cette politique d'accession sociale pour permettre le parcours résidentiel, que la commune peine à réaliser (Entretien Saint-Egrève, mai 2023).

La vente en BRS prend tout son sens dans les zones tendues. À la fois dans la métropole lyonnaise et dans la métropole grenobloise, sur les territoires où le prix du foncier est le plus élevé et où le foncier disponible est rare, les collectivités n'arrivent pas à reconstituer l'offre sociale après la vente. En plus de permettre des fortes plus-values à la revente, la vente contribue à la rétractation de l'offre sociale et à la gentrification déjà en cours. C'est le principal argument pour admettre la mise en vente uniquement en BRS sur la commune de Lyon, avec le double objectif de limitation de la spéculation à court et long terme, et de maintien des logements dans le parc social.

Mais la même logique se développe dans la métropole grenobloise, où la ville-centre, déficitaire au regard de la loi SRU, affiche une opposition de principe à la vente de logements sociaux, à cause des difficultés pour en produire, notamment dans les IRIS centraux, les plus recherchés et les moins mixtes socialement. Dans ce contexte, ce sont les bailleurs qui peuvent être à l'initiative d'un changement de stratégie, en transformant les ventes classiques en ventes en BRS, même si la collectivité ne l'impose pas comme une condition d'approbation :

*« On n'a pas de résidence en vente à Grenoble. Effectivement, si on en avait eu, elle serait passée en BRS. » (OPH, 09/01/2024)*

Toutefois, même au sein de la ville de Grenoble il y a la conviction que le BRS doit être réservé aux secteurs les plus tendus. C'est particulièrement vrai pour les opérations neuves. En effet, si nous n'avons pas rencontré d'exemple de vente HLM en BRS, plusieurs ensembles neufs étaient en cours de réalisation au moment de l'entretien :

*« Le BRS sur Grenoble ça peut avoir du sens, vraiment. Mais pas n'importe où non plus : on le voit, il y a des programmes qui ont essayé de sortir. BRS c'est à marché tendu normalement, quand tu fais du BRS dans un marché pas tendu, ben, ça ne marche pas, quoi. » (Ville de Grenoble, janvier 2023)*

Un autre argument récurrent dans la négociation entre bailleurs et communes, permettant aux dernières d'accepter la vente, est l'assurance de la continuité de présence du bailleur après la vente, en tant qu'OFS. En effet, suite à la vente, les OFS restent acteurs sur les territoires où se situent les

logements vendus et perçoivent une redevance mensuelle pour l'utilisation du foncier. C'est un argument qui rassure les communes, notamment pour les copropriétés plus en difficulté ou qui se situent dans des quartiers qui concentrent du logement social.

Enfin, le BRS apparaît comme étant le garant d'une bonne utilisation de l'argent public, qui n'alimente pas en fin de compte la montée des prix. En citant Renaud Payre, le VP Habitat de la Métropole, « *tout euro public dépensé doit rester dans la sphère publique* » (août 2022). C'est un argument utilisé par la Métropole de Grenoble pour interdire la mise en vente d'un ensemble de logements récemment réhabilités avec des fonds publics métropolitains, à Saint-Égrève. Le même argument, de la réhabilitation récente avec des fonds publics, est intégré dans la stratégie de vente d'un OPH qui propose la mise en vente en BRS d'un immeuble à Crolles, ville attractive du Grésivaudan.

#### La vente HLM en BRS – la diversité des expérimentations en Isère

Alors que la Métropole de Lyon cherche à harmoniser les pratiques des bailleurs, en Isère, en absence d'une politique de vente en BRS, les bailleurs expérimentent plus librement ce nouveau dispositif, en prolongeant leurs politiques de vente antérieures par la transformation de certaines ventes en BRS, « dans une logique de test », ou encore selon les circonstances.

Par exemple, le premier OPH à avoir expérimenté la vente en BRS, l'inscrit dans un premier temps, en 2021 – 2022 dans la continuité de son objectif premier de diversification des statuts d'occupation en QPV. Lorsque les logements mis en vente sont plus anciens, donc amortis, la redevance pour l'utilisation du foncier est réduite, ce qui fait que la somme du prix de vente et de la redevance mensuelle rend la proposition de vente attractive :

*« Nos logements peuvent être mis en vente à moins de 100 000 euros. », « c'est-à-dire que finalement l'achat en BRS pour un ménage locataire occupant puisse à peu près s'apparenter à un effort financier équivalent, ou juste un peu supérieur au paiement de son loyer. Bon, avec les taux d'intérêt, on s'est un peu éloigné de cet objectif-là. » (OPH, janvier 2024).*

Même si les résultats de ces premières mises en vente en QPV ne sont pas toujours au rendez-vous, l'organisme ne change pas radicalement sa stratégie. Les premières opérations ouvertes se situent sur des communes de première couronne excédentaires en logement social au regard de la loi SRU : Saint-Martin d'Hères à l'Ouest et Echirolles au Sud, qui se situent à plus de 40%. À Echirolles, où aucun logement n'est vendu la vente est arrêtée et les logements sont remis en location. Toutefois, une autre commune avec un profil similaire, Fontaine, à l'ouest de l'agglomération est visée pour une prochaine ouverture à la vente en BRS, selon le même modèle.

L'expérimentation a permis d'identifier des critères qui favorisent la vente : la localisation, le prix, la typologie. Parmi ces trois critères, même si l'adéquation entre le profil des ménages, généralement primo accédants avec la typologie des logements et le prix constitue un critère important, la localisation est décisive pour que les acquéreurs potentiels passent le cap. À Echirolles, où la vente en BRS n'a pas trouvé preneur, le bailleur pointe l'image du quartier qui s'est détériorée pendant la dernière période, comme cause principale de l'échec.

D'autres situations de mise en vente en BRS apparaissent comme des opportunités conjoncturelles, sans découler d'une stratégie réfléchie en amont. C'est le cas des pavillons dans des petits lotissements, soit dans une commune au sud de la Métropole, Pont-de-Claix, soit dans des territoires de montagne en pleine gentrification, comme à Villard-de-Lans. Ce sont des opérations en vente depuis un certain temps, où la valeur des biens sur le marché local avait fortement augmenté et où les premiers acquéreurs avaient revendu leur bien avec des plus-values importantes. Le bailleur fait alors

le choix de transformer les ventes de ces biens rares en BRS afin de garantir la vocation sociale de ces logements à long terme :

*« C'était aussi l'idée de dire, finalement, là où c'est très attractif, là où on est déjà en vente, peut-être qu'on peut réfléchir aux mécanismes de transformation en BRS pour que [...] ça soit vraiment profitable pour les territoires et pour les ménages » (OPH, janvier 2024).*

Ces ventes concernent souvent des logements sans *turn-over*, où les personnes restent longtemps parce qu'ils s'y sentent bien. Ce sont des logements qui ne servent plus à répondre à des nouvelles demandes de logement social et, selon certaines collectivités, peuvent être plus facilement inscrits dans une politique de parcours résidentiel :

*« Ça permet de faire bouger les ménages sur cette opération-là, c'est une opération où il y a très peu de turn-over, où ça ne bouge pas beaucoup. Donc pourquoi pas, ça peut être un bon lieu d'expérimentation en fait » (Saint-Égrève, mai 2023)*

Enfin, au moment du dernier entretien, en janvier 2024, cette logique de transformation des ventes est en cours de s'étendre aux territoires qui historiquement vendent le plus en Isère, dans la CAPI. Situés dans l'aire d'influence lyonnaise, les communes de la CAPI voient les prix du marché immobilier grimper, alors qu'il est devenu impossible de reconstituer un stock de logements de qualité similaire aux logements vendus, notamment en maison individuelle ou en logement intermédiaire. La vente en BRS apparaît ainsi comme une alternative de vente pour les logements les plus attractifs :

*« Là, on se dit, peut-être que les prochaines résidences qu'on ouvrira à la vente sur le territoire de la CAPI, peut-être qu'on les ouvrira en BRS si c'est dans des quartiers qui sont attractifs. Peut-être qu'effectivement, à moyen terme, ça remplacera des ventes classiques. Mais en fonction de la localisation et du niveau d'attractivité que peuvent avoir la résidence et les logements » (OPH, janvier 2024).*

### 3.4. La vente HLM vue par les habitants

Que produit la vente HLM pour les habitants ? Les objectifs affichés par la loi et les acteurs de la vente HLM (bailleurs et collectivités) consistent à favoriser l'accès à la propriété des ménages du parc social et à développer la mixité dans les résidences. À ces objectifs répond la crainte de fragiliser les accédants issus de milieux populaires, ce qui peut à terme conduire à des copropriétés dégradées. On l'a vu, les bailleurs ont mis en place un certain nombre de pratiques pour éviter la spirale de la dégradation : sélection des résidences mises en vente en fonction des revenus des habitants, réalisation de travaux avant la vente, maintien dans la gestion comme propriétaire, création de syndic. Néanmoins, ces précautions laissent entière la question du rapport que les nouveaux propriétaires vont tisser avec leur bien et avec la copropriété. D'un point de vue sociologique, la vente HLM ne fait pas que créer une coexistence originale de statuts d'occupation différents, propriétaires, locataires HLM (voire locataires privés dans des appartements vendus et remis en location) : elle infléchit également les parcours des ménages, même pour ceux qui n'achètent pas. La perception de la vente HLM et de ses effets par les habitants dépend de la façon dont elle s'insère dans leur trajectoire résidentielle et dont elle la modifie. En reprenant le fil du questionnaire sur la valorisation, nous interrogeons donc ici des trajectoires d'habitants, propriétaires comme locataires : qui sont les acheteurs et ceux qui restent locataires ? Comment expliquer la décision d'achat ou de non-achat ? Comment se construit le rapport à la propriété et à la copropriété pour les acheteurs et comment les locataires perçoivent-ils le changement dans leur immeuble ? Travailler ces questions doit permettre d'appréhender le sens des trajectoires, entre promotion résidentielle et déclassement, et ses

conséquences sur les manières d'investir ou non le fonctionnement collectif des copropriétés créées par la vente HLM.

L'enquête sur laquelle s'appuie ce chapitre a été menée sous forme d'entretiens semi-directifs dans plusieurs résidences de Lyon, Villeurbanne, Neuville-sur-Saône et Tarare. Les entretiens ont été conduits en 2020 et 2021 à Lyon, Villeurbanne et Neuville. La première vague d'entretien a souffert des conditions liées aux règles sanitaires pendant l'épidémie de Covid. Une partie a dû être réalisée en distanciel, même si le face-à-face a été autant que possible privilégié. Nous avons fait le choix de ne pas réaliser de monographies d'immeubles (même s'il y a parfois plusieurs entretiens par immeuble) mais de diversifier les contextes des entretiens. Les 15 résidences concernées se différencient à la fois par leur cadre urbain (urbain central ou périurbain), leur situation de marché (très tendu à Lyon et Villeurbanne, détendu à Tarare), leur morphologie (collectif, individuel) et la date de mise en vente (entre 2007 et 2022). Les résidences mises en vente ne sont que rarement en QPV (cf. parties précédentes) et sont pour la plupart insérées dans un tissu urbain diversifié, où la qualité de HLM est peu visible. Il s'agit d'une fraction du patrimoine à laquelle les bailleurs se réfèrent comme étant les « bijoux de famille », dont on a vu précédemment qu'ils étaient les premiers mis en vente car les plus susceptibles de trouver preneurs. Par ailleurs, toutes n'ont pas bénéficié de travaux ou de remise à neuf avant la mise en vente comme cela est devenu l'usage depuis.

La première porte d'entrée a été par la Confédération Syndicale des Familles (CSF), qui a facilité le contact avec des comités de locataires. Nous avons ensuite diversifié les moyens d'accès (par rebond et porte-à-porte) pour ne pas recueillir uniquement leur discours, à la fois expert sur les résidences et orienté par leur pratique de défense des locataires (et assez critique sur la vente HLM). Au total 41 entretiens ont ainsi été conduits. Là aussi nous avons fait le choix de diversifier les situations en retenant à la fois des arrivés récents et des anciens, des propriétaires et des locataires. La répartition entre propriétaires (déjà occupants ou nouveaux venus) et locataires est assez équilibrée : 22 propriétaires et 19 locataires. L'échantillon compte plus de femmes que d'hommes (respectivement 26 et 15). Les tableaux 37 et 38 montrent que l'on dénombre un peu plus de personnes en emploi que de retraités même si ces derniers sont nombreux (17), et une part importante de personnes seules (26).

| Situation d'emploi |             |                      |    |
|--------------------|-------------|----------------------|----|
| En emploi          | En retraite | Prestations sociales | nd |
| 20                 | 17          | 2                    | 2  |

**Tableau 37 :** Situation d'emploi des enquêtés

| Personne seule | Couple sans enfant | Couple avec enfants | nd |
|----------------|--------------------|---------------------|----|
| 26             | 5                  | 9                   | 1  |

**Tableau 38 :** Composition des ménages enquêtés

Les habitants interrogés appartiennent pour beaucoup aux fractions stables des catégories populaires et aux classes moyennes, quelques-uns étant dans des situations plus précaires, notamment à Tarare où le niveau de revenu est plus faible que dans les quartiers centraux de la Métropole.

### 3.4.1. La vente HLM vue par les acheteurs

La principale enquête sociologique menée sur les acquéreurs de HLM a été réalisée en 1991 par Anne Gotman et Isabelle Bertaux-Wiame (1993). Elle porte essentiellement sur des ménages qui achètent leur logement. Elle montre notamment que l'acquisition du logement ne dépend pas que du niveau de

revenu – même si ce facteur est évidemment déterminant – mais aussi de la position dans le cycle de vie et de la configuration familiale, plusieurs ménages estiment que la proposition d’achat arrive trop tôt (par exemple avant l’arrivée des enfants dans un appartement trop petit) ou trop tard, notamment pour des ménages retraités ou proches de la retraite. L’inscription dans la trajectoire sociale et résidentielle apparaît donc centrale (Grafmeyer, 2010). Les autrices analysent la décision d’acheter comme un compromis entre la valeur d’usage du logement, fortement articulée au projet familial, et la valeur d’échange, la revente du logement étant destinée à l’acquisition d’une autre résidence principale dans une logique de trajectoire résidentielle ascendante. Elles n’observent pas d’investissement locatif, qui semble en revanche présent dans la période actuelle. En Île-de-France 20% des logements sociaux vendus sont ensuite reloués (Boulai et al., 2023). Cette pratique existe également dans les résidences que nous avons enquêtées, de même que la mise en location de courte durée de type *Airbnb*, et elle est en général décriée par les autres habitants. Nous n’avons pu la quantifier mais elle semble moins répandue qu’en Île-de-France sur nos terrains d’enquête, ce que l’on peut en partie rapprocher de la centralité des résidences, qui incite les propriétaires à rester, et du fait que peu de petits logements sont cédés (cf. supra). Nous nous en tiendrons ici aux propriétaires occupants, en comparant nos observations à celles tirées de l’étude de 1991.

#### *a. Des logiques d’achat diversifiées, entre valeur d’usage et valeur d’échange*

Certains motifs d’achat semblent assez généraux, comme le fait de ne plus payer un loyer (souvent vu comme une dépense à fonds perdus), la sécurité apportée par la propriété ou la constitution d’un patrimoine. Tous les acheteurs ne répondent cependant pas aux mêmes logiques. Trois types de compromis entre valeur d’usage et valeur d’échange sont décrits par Isabelle Bertaux-Wiame (1998). L’accession-marchepied, typique des jeunes actifs avec enfants, fait de l’achat du logement HLM une première étape, avec une revente prévue quelques années après pour acheter un pavillon. L’accession-placement<sup>79</sup> est le fait de ménages plus âgés, avec des enfants et une situation sociale relativement favorisée au regard des autres habitants, qui n’envisagent pas de déménager à court ou moyen terme et pour qui la valeur d’usage prédomine. Beaucoup avaient déjà cherché à acheter et souhaitent améliorer le cadre de vie familial tout en constituant un patrimoine à transmettre. L’accession-sécurité enfin, concerne des ménages d’âges divers, plus modestes que les précédents, qui craignent de devoir quitter leur logement à plus ou moins long terme s’ils restent locataires. Ils ne lient pas l’accession à un projet familial mais en retiennent la dimension utilitariste et la sécurité qu’apporte le fait d’être propriétaire.

Ces trois logiques se retrouvent à des degrés divers dans notre étude, mais les différences de contexte entre les deux conduisent à un certain nombre de différences. La vente à l’occupant a reculé : majoritaire dans les sites étudiés par Gotman et Bertaux-Wiame (même si des accédants extérieurs sont plus présents dans l’une des résidences), elle ne concerne qu’un tiers de nos enquêtés. Un autre tiers est composé de locataires HLM venant d’autres immeubles, et la part restante d’anciens locataires du privé. Les ménages qui ont déjà été propriétaires sont peu nombreux, et ont souvent connu des parcours résidentiels heurtés, marqués par des séparations (Tableau 39).

<sup>79</sup> A noter que dans d’autres publications, ce type d’accession a pu être désigné autrement (« accession compromis » dans Bertaux-Wiame, 1993)

| Statut résidentiel<br>antérieur              | Locataire HLM dans<br>le même logement | Locataire HLM<br>ailleurs | Locataire dans le<br>parc privé | Propriétaire | Total |
|----------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|--------------|-------|
| Situation familiale et<br>situation d'emploi |                                        |                           |                                 |              |       |
| Retraité                                     | 2                                      | 2                         | 2                               | 1            | 6     |
| Actif avec enfants                           | 4                                      | 2                         | 1                               | 0            | 7     |
| Actif sans enfants                           | 1                                      | 3                         | 4                               | 1            | 9     |
| Total                                        | 7                                      | 6                         | 7                               | 2            | 22    |

**Tableau 39** : Répartition des entretiens avec des propriétaires en fonction du statut résidentiel antérieur et des situations familiale et d'emploi

Les ménages retraités peuvent paraître assez nombreux mais il faut préciser qu'ils pouvaient être encore actifs au moment de l'achat, qui arrive autour de 50 ans. Le nombre de ménages sans enfant peut paraître élevé : cette situation concerne à la fois de jeunes actifs et des ménages plus âgés dont les enfants sont partis mais qui peuvent être intéressés par l'accession, par exemple pour rester indépendants aux âges plus avancés. Il est difficile de dire si ces derniers sont plus nombreux aujourd'hui qu'au début des années 1990, mais le vieillissement de la population peut le laisser penser. La vente HLM offre à ces ménages qui n'ont pas pu acheter autour de 35-40 ans l'occasion de devenir primo-accédants sur le tard. Ce décalage possible entre cycle de vie et parcours résidentiel est sans doute un des traits significatifs de la vente HLM, et que la typologie de Bertaux-Wiame ne fait pas assez ressortir. Les enfants ne sont pas ici le fondement du projet résidentiel. La dimension familiale n'est toutefois pas entièrement absente puisqu'une des motivations de l'achat peut être de se rapprocher des enfants ou encore de revenir sur un lieu que l'on a habité, comme dans le cas de Tarare. Originaires du logement social, ces ménages ont parfois hésité à franchir le pas et, même si plusieurs d'entre eux cherchaient à devenir propriétaires, la démarche n'a rien de naturel et suscite des inquiétudes liées à l'étalement du crédit après la retraite et, plus largement, à un manque de familiarité avec tout ce qu'engage l'opération. Une partie hésite, laisse passer la proposition une première fois puis s'inquiète de voir les prix monter au fil des années et craint de rater la bonne affaire en se décidant trop tard, quand le prix de l'appartement aura été réévalué. Certains se sont vus conseillés par des notaires, d'autres n'ont pu se décider que parce qu'ils avaient un apport ou un héritage qui, même modeste, les a autorisés à se projeter. L'accompagnement par le bailleur joue un rôle substantiel mais variable selon les résidences et les périodes de mise en vente. Les registres de la publicité foncière permettent d'objectiver cette fragilité : les accédants tardifs achètent des logements moins chers que les acheteurs plus jeunes. Le prix moyen payé par les 45-59 ans après 2012 est de 130 000 euros, contre 139 000 pour les moins de 35 ans et 144 000 pour les 35-44 ans. Dominique, retraitée de la fonction publique qui a acheté à 55 ans, en 2009, un T2 dans le 3<sup>e</sup> arrondissement à 65 000 euros indique bien que les réticences peuvent renvoyer à différents registres, allant du sentiment d'illégitimité à la crainte d'un rapport différent au logement :

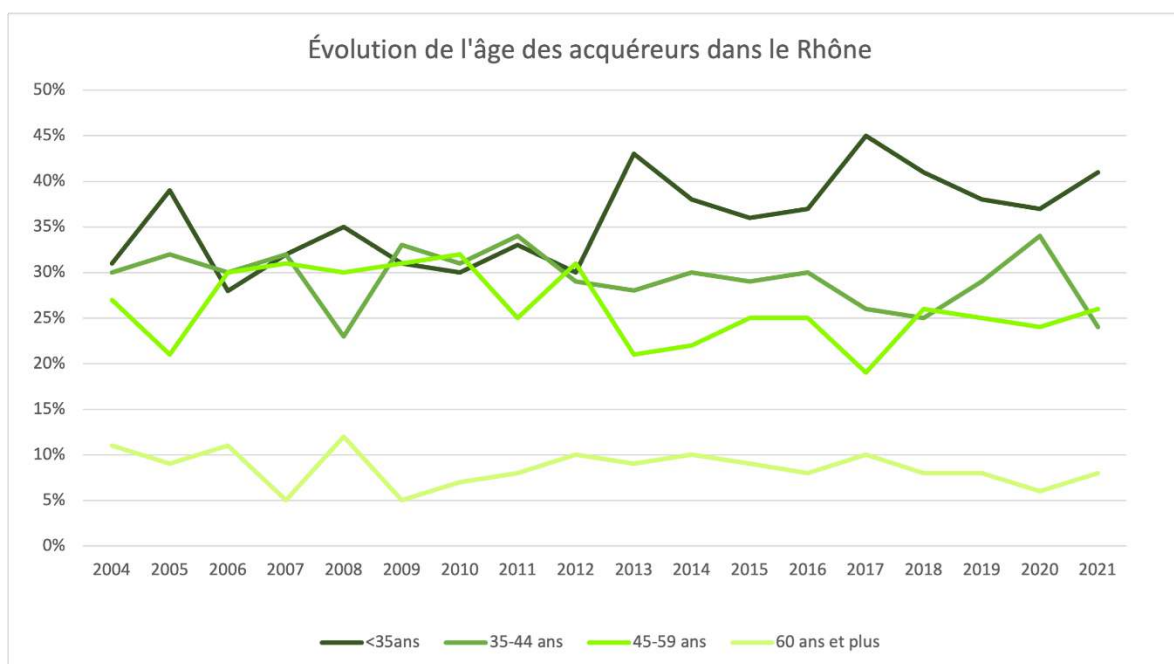
*« Pour moi toute seule c'était quelque chose de très anxiogène. J'avais peur sincèrement de ne pas pouvoir y arriver. Les démarches et tout ce qui concerne le droit. Disons qu'en tant que locataire je me sentais plus à l'aise pour revendiquer quoi que ce soit, que si je me lançais en tant que propriétaire ».*

Locataire dans un autre HLM (dans le 9<sup>e</sup> arrondissement), elle reçoit l'information sur la vente par le bailleur et est séduite par la vue qu'offre cet appartement au 15<sup>e</sup> étage. Le fait que ses enfants soient partis est également un élément qui la décide à se lancer. Mais c'est l'accompagnement par la chargée de commercialisation qui lui permet d'aboutir :

*« La personne qui s'occupait de la vente m'avait dit que je serais accompagnée dans mes démarches financières. Elle m'avait déjà aiguillée sur les démarches, les prêts, les organismes qui peuvent se porter garant, donc moi c'était ma mutuelle. Tout ça c'était des choses que je ne connaissais pas donc j'ai trouvé que c'était quand même un gros avantage d'être accompagnée. Surtout pour une personne seule et qui a peur de se faire avoir on va dire. Là j'étais très rassurée ».*

Elle souscrit un prêt sur 20 ans qui court jusqu'à ses 75 ans. Plusieurs ménages tiennent un discours plus assuré et se rapprochent soit du type de l'accession placement, même si le motif de transmission aux enfants est peu évoqué, soit d'une accession plus transitoire, avec le projet de déménager à moyen terme.

Il est possible que cette catégorie d'acquéreurs tardifs tende à disparaître avec l'évolution des pratiques de la vente HLM : on a vu plus haut la diminution de la vente à l'occupant, et les données de la publicité foncière nous renseignent également sur le rajeunissement des acquéreurs (Figure 78). Depuis le début des années 2000, et surtout après 2012, la part des acheteurs de 45-59 ans est passée de 30 % à 25 %. Celle des 35-44 ans a légèrement reculé alors que les moins de 35 ans représentent environ 40 % des acquéreurs après 2015, dix points de plus que dans les années 2000. Ce mouvement est particulièrement accusé dans Lyon intra-muros où les moins de 35 ans passent de 27 % des acheteurs avant 2012 à 40 % après. À l'inverse, dans la partie du Rhône extérieure à la Métropole, leur part est assez stable (de 40 % à 37 %).



**Figure 77 : Répartition par catégorie d'âge des acheteurs d'un logement HLM (Rhône 2004-2021)**

**Source :** Publicité foncière

On assiste donc à une translation sociale des acheteurs de logements sociaux dans les secteurs tendus où la vente à l'occupant se raréfie : plus jeunes et mieux dotés financièrement, les acquéreurs récents ressemblent de plus en plus aux primo-accédants du secteur privé. La vente HLM perd en partie sa spécificité.

Les ménages les plus jeunes sont ainsi surtout ceux qui viennent du privé et dans une moindre mesure d'un autre HLM. Ils achètent les logements plus chers, comme Frédéric, ingénieur de 35 ans qui acquiert en 2016 un T2 de 57 m<sup>2</sup> à Villeurbanne pour 159 000 euros afin de se rapprocher de son travail et de quitter un autre quartier de Villeurbanne qui lui paraissait se dégrader. Il l'a trouvé sur *Le Bon*

*Coin* sans connaître le caractère social de l'immeuble. Devenu ainsi propriétaire à 31 ans, il a réalisé des travaux importants et se montre très soucieux de la valeur de son logement. Il n'évoque ni projet familial ni souhait de déménager, appréciant sa « *vie urbaine* ». Marion a trouvé son logement, dans le 8<sup>e</sup> arrondissement de Lyon, par le même canal. Agée de 29 ans au moment de l'achat en 2014, elle a acquis son T2 de 45m<sup>2</sup> pour 103 000 euros, encouragée par ses parents qui étaient devenus propriétaires jeunes. D'un revenu inférieur à celui de Frédéric, car en reconversion pour devenir auto-entrepreneuse dans le domaine de la cuisine, elle a bénéficié d'un héritage qui lui a évité de souscrire un emprunt. Elle envisage de déménager et de mettre l'appartement en location mais, faisant de nombreux déplacements professionnels et incertaine sur l'endroit où se fixer, elle reste pour l'instant dans ce qu'elle décrit comme « *son refuge* ». Ces deux cas correspondent à l'accession-marchepied par leur profil social mais ni par le projet familial ni par le projet immobilier, ce qui peut être vu comme un effet de l'allongement des parcours d'entrée dans la vie adulte (Van de Velde, 2008).

Les ménages avec enfants qui, dans notre échantillon, sont presque tous d'anciens locataires HLM, se situent plutôt du côté de l'accession-placement, à ceci près que le motif de transmission aux enfants revient assez peu. Ils mettent en avant des aspects liés au cycle de vie (« *c'était le bon moment* ») combinés avec l'opportunité qu'a représenté la proposition d'achat. Si certains recherchaient un logement, de préférence une maison, l'offre faite par le bailleur a servi de catalyseur à un ensemble de facteurs. Alexis a ainsi acheté en 2018 le logement qu'il habitait depuis 2006 avec sa compagne et ses deux enfants :

*« Disons que c'est un peu arrivé comme ça, oui et non. On n'avait pas l'intention de rester locataires toute notre vie mais après on ne trouvait pas forcément. Par nature on souhaitait garder une vie... Professionnellement, on ne savait pas si on allait rester sur Lyon. On n'était pas en recherche active de logement en vue d'être propriétaires. On a eu cette occasion, on se sentait bien sur Lyon. On a vu les prix s'envoler sur la ville. Ça devenait vraiment inaccessible. On a considéré que c'était une vraie affaire, ce n'est pas venu comme ça. On a sauté le pas parce qu'on s'est dit qu'il fallait le faire. Ça a mûri. Petit à petit on a fini par se convaincre ». Pour la plupart, ces ménages ne souhaitent pas rester indéfiniment dans leur logement actuel mais les déménagements sont envisagés à des échéances assez floues : soit après avoir fini les travaux pour bénéficier d'une plus-value, soit au moment de la retraite ou du départ des enfants, soit encore « dans une dizaine d'années ».*

Dans l'ensemble la valeur d'usage prime sur la valeur d'échange. Les décalages entre ce que nous observons et la typologie proposée par Bertaux-Wiame (1998) ne doivent pas masquer les convergences : les motifs pour acheter se retrouvent largement. En revanche, ils ne sont pas portés exactement par les mêmes profils de propriétaires, et ces profils s'écartent parfois quelque peu de ceux du début des années 1990, notamment les jeunes ménages solos de classe moyenne. Plusieurs facteurs expliquent sans doute ce constat : le vieillissement de la population, notamment dans le parc social, et l'allongement de l'entrée dans l'âge adulte d'une part, le caractère tendu et attractif du marché de la métropole de Lyon d'autre part. Ce dernier rend un logement décoté très attractif. Les franges les plus stables socialement des locataires HLM, pour qui la voie vers la propriété apparaît bien moins ouverte qu'au début des années 1990 à cause de l'écart de prix entre le secteur social et le marché ainsi que les ménages de classe moyenne qui ne parviennent pas à devenir propriétaire dans la Métropole lyonnaise en passant par le marché privé sont particulièrement sensibles à l'effet d'aubaine (un enquêté parle de « *coup de bol* », une autre dit que son notaire lui a conseillé « *d'y aller tout de suite* »). A contrario, le motif de la décote est moins prégnant à Tarare. Là où Bertaux-Wiame parlait d'effet de site, c'est-à-dire de résidence, pour expliquer des divergences entre la typologie et certains comportements, comme le refus d'achat de la part de ménages qui en auraient eu la possibilité, il nous semble important d'ajouter un effet de contexte de marché. Bertaux-Wiame a

tendance à minimiser le rôle du prix et à considérer qu'il n'a qu'un rôle de déclencheur (voire de rationalisation a posteriori), les ressorts réels de l'acquisition étant familiaux. Sans contester ce dernier point, et en précisant qu'il ne s'agit pas seulement du noyau familial mais aussi des parents et de la fratrie dont les exemples ou les conseils encadrent le projet immobilier, il faut retenir que la décote est bien souvent la condition de possibilité de l'achat et que l'impression de réaliser une bonne affaire lui donne du sens. Elle est aussi vue comme le seul moyen de s'installer dans le quartier souhaité.

#### b. Des mobilités de proximité

Ce dernier point invite à questionner la mobilité géographique dans les cas où l'acheteur n'habitait pas le logement antérieurement. Elle n'était pas prise en compte dans les enquêtes de 1991 qui se concentraient sur la vente à l'occupant, alors majoritaire. Le tableau 40 montre que cette mobilité se fait principalement à proximité du logement précédent. Aucun acheteur ne vient d'une autre région alors que plus de la moitié (hors vente à l'occupant) viennent de la même commune. Il est vrai que les bailleurs font d'abord circuler l'information auprès de leurs locataires, mais l'habitude prise de déposer aussi des annonces sur des supports comme *Le bon coin* aurait pu ouvrir les offres à des ménages venus de plus loin.

| Situation familiale et situation d'emploi | Aucune mobilité spatiale | Mobilité spatiale |                |             |              | Total        |
|-------------------------------------------|--------------------------|-------------------|----------------|-------------|--------------|--------------|
|                                           | Même logement            | Même commune      | Même Métropole | Même région | Autre région | Autre région |
| Retraité                                  | 2                        | 1                 | 1              | 2           | 0            | 6            |
| Actif avec enfants                        | 4                        | 2                 | 1              | 0           | 0            | 7            |
| Actif sans enfants                        | 1                        | 5                 | 3              | 0           | 0            | 9            |
| Total                                     | 7                        | 8                 | 5              | 2           | 0            | 22           |

**Tableau 40 :** Mobilité spatiale des propriétaires par rapport au logement précédent dans le Rhône

Les propriétaires interrogés apprécient en général leur quartier et cherchent à ne pas trop s'en éloigner. Ceux qui voulaient le quitter souhaitaient tout de même rester dans la commune ou dans un secteur proche. Même lorsqu'il y a un changement de commune, le déplacement se fait le plus souvent entre communes (voire quartiers) limitrophes, de Villeurbanne vers Lyon 3 par exemple, ou proches (Fontaines sur Saône vers Neuville, dans le nord de la Métropole, Saint-Marcel-l'Éclairé ou les Sauvages vers Tarare) : « *Donc c'est comme ça que j'ai pu avoir un appart à quelques rues et un peu mieux. Sinon je serais encore en train d'attendre. L'achat est un bon moyen pour partir* » explique Vincent, à Lyon dans le 8<sup>ème</sup> arrondissement, selon qui « *pour le privé, il faut sortir de Lyon. Si on veut rester à Lyon, il faut être deux* ». La vente HLM apporte une réponse à ces ménages placés face au dilemme entre rester locataire dans le centre ou devenir propriétaire en périphérie. Cette centralité est aussi ressentie à Tarare, mais pas à Neuville, jugé au contraire excentré tout en étant apprécié pour la verdure. Dans certains cas, la vente HLM est un moyen de fuir un quartier qui se dégrade, et d'accéder à une localisation plus prestigieuse. Comme le dit Frédéric, ancien locataire dans le parc privé, jeune ingénieur qui a acheté en 2016 son appartement à Villeurbanne, près du très convoité quartier des Gratte-Ciel :

*« Moi mon critère principal c'était la localisation. À Grandclément, le quartier s'est dégradé fortement en l'espace d'une petite dizaine d'années. Au début je suis quand je suis arrivé c'était super, cosmopolite, c'était vraiment bien. Après il y a eu des dégradations partout,*

*des voitures qui brûlaient dans ma rue, des arrêts de bus cassés, des commerces qui fermaient. Donc je me suis dit si je peux bouger je vais bouger dans un quartier plus huppé où il y a moins de problèmes. Mine de rien, c'est ça le phénomène de ce qu'ils appellent la gentrification ; les gens en ont un peu ras-le-bol et ceux qui en ont les moyens se cassent et vont là où les prix sont plus chers, où c'est tranquille, et voilà. Bon après c'est comme ça ».*

La mobilité la plus longue, entre Lyon et Tarare, s'explique par la volonté de Sabine, 64 ans et à la retraite depuis deux ans, de se rapprocher de sa fille qui y a acheté une maison. Pour trouver son bien, elle a consulté les annonces sur internet ; elle souhaitait s'installer à la périphérie de la ville, et a refusé une maison en centre-ville avant de jeter son dévolu sur ce F5 qui lui donne l'impression de vivre à la campagne. Sabine apprécie le calme et la vue, le fait de pouvoir conduire à nouveau (alors que le faire dans Lyon lui paraissait trop compliqué), la vie dans une petite ville comme celle de son enfance. Elle a des relations tendues avec ses voisins immédiats (mais a déjà été confrontée à des conflits à Lyon) qu'elle compense par des liens plus amicaux un peu plus loin et par un investissement associatif qu'elle n'avait pas sur Lyon.

Quelques propriétaires, notamment parmi ceux qui occupaient déjà le logement auraient préféré acheter une maison, qu'ils aient été en recherche au moment où ils ont reçu la proposition du bailleur ou que celle-ci ait réveillé des aspirations résidentielles latentes. Ils se situent donc dans une logique d'arbitrage pragmatique, renvoyant à un lointain souvent incertain (« à la retraite », « dans dix ans », « si je trouve ») la réalisation du rêve pavillonnaire.

Les différentes logiques que suivent les motifs d'achat se retrouvent dans les rapports à la propriété. L'enquête a fait ressortir trois aspects de ces rapports : les manières d'appréhender la contrainte financière, les travaux et l'apprentissage du fonctionnement des copropriétés.

### c. Les rapports à la propriété

#### Faire face à la contrainte financière

Ceux qui ont pu obtenir un prêt pour acheter, qu'ils soient anciens locataires HLM ou non, ont en général des revenus réguliers et suffisants pour faire face à la charge du crédit. Alors que les accédants de milieu populaire sont souvent confrontés à des plans d'endettement complexes, associant plusieurs prêts dont certains aidés (Lambert, 2016), les enquêtés ne font pas ressortir de telles difficultés. Beaucoup se sont même endettés sur des durées qui paraissent relativement courtes, entre 10 et 20 ans par exemple à Tarare, alors que la durée standard pour des accédants à la propriété est de 25 ans. Plusieurs se sont aussi rendus « aux impôts » pour calculer le montant de leur future taxe foncière. Le poids du remboursement de l'emprunt semble avoir été en général anticipé, et est mis en rapport avec le loyer payé précédemment, parfois pour relativiser le coût de l'acquisition et son effet sur le pouvoir d'achat. La mise en équivalent du loyer et du remboursement rencontre toutefois quelques limites comme le souligne Alexandra, conseillère en économie sociale et familiale, ex-locataire HLM devenue propriétaire et qui distingue sa situation personnelle de celles qu'elle rencontre dans son activité :

*« Effectivement payer un loyer ce n'est pas la même chose que payer un prêt, en plus ce n'est pas la même souplesse. Moi j'étais bonne payeuse mais toujours dans le cadre de mon boulot, je me rends compte que quand on est locataire HLM si un prélèvement ne passe pas, allez, on paye en deux fois après. Avec la banque, [ce n']est pas pareil, ce n'est pas la même pression ».*

La contrainte financière prendrait un sens différent, non parce que moins impérative mais parce que moins aménageable. Il est probable que les locataires auxquels elle est confrontée ne soient pas ceux concernés par la vente HLM. Néanmoins, ils la rendent sensible aux difficultés rencontrées par les

ménages aux revenus modestes et irréguliers à répondre aux exigences d'un budget mensualisé avec des charges fixes et aux normes de bonne gestion qui l'accompagnent (Perrin-Heredia, 2011). Alexandra oppose également ceux qui peuvent s'inscrire dans une logique de prévoyance à ceux qui n'ont pas la possibilité de se préparer aux dépenses importantes :

*« Il y a une histoire de provisionner. (...) Là en gros je commence à provisionner pour ma chaudière et je pense qu'il y a plein de gens qui sont juste financièrement déjà sur un loyer et qui font le choix d'acheter et qui se retrouvent du coup dans la galère financièrement ».*

Le ressenti de la contrainte financière s'exprime d'ailleurs plus souvent à propos des charges de copropriété que pour l'emprunt. À l'inverse de l'emprunt, les charges apparaissent fréquemment irrégulières, difficiles à comprendre et à intégrer dans le budget courant. Elles sont de fait élevées par rapport au montant du prêt (entre 100 et 200 euros pour des remboursements dont les modalités se situent plutôt entre 400 et 800 euros), mais aussi par rapport aux charges payées comme locataire. Les propriétaires les plus modestes comme Maritza sont aussi ceux qui font le plus ressortir le caractère imprévisible des charges :

*« Alors quand on était locataire on payait le loyer avec les charges et on ne se rendait même pas compte de tout même si on voyait dans la facture. Les charges on ne regardait même pas c'était notre loyer. (...) On savait qu'il y aurait des charges. On nous avait dit que le montant des charges ne serait pas énorme donc par rapport pas d'autres appartement où il y a des ascenseurs ou d'autres choses nous ça va. Pour nous 80 € ça allait. Mais si ça dépasse, depuis qu'on a acheté en fait ce n'est jamais 80 €. À chaque fois il y a des petits trucs à rajouter. Les aires de jeux, les espaces verts, les trucs les machins. À chaque fois il y a des trucs à rajouter ».*

Ce type de discours n'est pas majoritaire. Il dépend notamment du milieu social de l'enquêté mais aussi de la résidence, le montant des charges pouvant être assez variable.

*Valoriser son bien : « on a tout refait »*

Les propriétaires ont majoritairement réalisé des travaux dans leur logement. La part de ces « transformateurs » est bien plus importante que celle observée dans les quartiers anciens de centre-ville au début des années 2000, dans lesquels Jean-Pierre Lévy et Claire Lévy-Vroelant (2001) en comptaient 35 %. Il est vrai que leur enquête portait sur une population plus jeune et plus mobile et ne prenait en compte que les travaux réalisés au cours des cinq dernières années. Néanmoins, cela témoigne de l'investissement des acheteurs de logements sociaux dans leur habitat. Seuls trois n'en ont pas fait (dont un qui dit envisager des travaux « d'embellissement »). Pour les autres il s'agit en général de travaux de transformation et rarement un simple rafraîchissement : cinq ont par exemple refait la salle de bain. Parmi les autres types d'amélioration, on recense la cuisine, l'électricité, le chauffage, l'installation de double vitrage ou de carrelage, ou encore le percement de cloisons et l'ouverture de la cuisine qui, peu répandue au sein des catégories populaires, peut apparaître comme une forme d'aspiration à un ordre domestique typique des classes moyennes (Gilbert, 2018). Ces travaux représentent fréquemment une somme importante relativement au prix du logement : elle dépasse les 10 000 euros dans près de la moitié des cas et peut atteindre 40 000 euros. Sur Tarare où quelques maisons ont été vendues, les propriétaires font remonter le fait d'avoir été seuls à devoir faire face aux travaux, notamment l'une qui a dû refaire sa toiture. Les ménages qui résidaient déjà dans le logement sont parmi ceux qui consacrent le plus d'effort à l'amélioration du logement.

Ces anciens locataires redécouvrent leur logement après les travaux, et en font un nouveau (ou un véritable) chez-soi. Ainsi, Nadine qui a acheté en 2010 le T2 qu'elle occupait depuis 1990 : « J'ai préféré

*faire un crédit un petit peu plus long et faire des travaux et puis voilà, ça me ressemble, c'est chez moi ».* De la même façon, Maritza, qui a acheté en 2017 le T3 dans lequel elle résidait depuis 2005 avec son mari et sa fille cadette à Neuville fait refaire la salle de bains et la cuisine, et installé un faux plafond pour le nouveau système de chauffage. Les travaux représentent pour le ménage un moyen de se réapproprier un espace déjà apprécié en combinant une « remise à son goût » et une « remise à neuf » qui vont souvent de pair dans les entretiens :

*« C'est vrai que, oui, on a modifié par exemple la salle de bain, toilette, la cuisine. Tout est resté à sa place, on n'a pas fait des grandes modifications dans l'espace, on en a fait des petites mais pas grand-chose. Mais c'est surtout la remise au goût, c'est d'autres matériaux. Mais c'est sûr qu'on ne dirait pas le même. Moi j'ai l'impression de rentrer dans du neuf ».*

Pour ceux qui n'habitaient pas le logement avant l'acquisition et où le bailleur n'est pas intervenu dans le logement avant la vente (ce qui représente la majorité des cas des résidences étudiées même si d'autres travaux ont pu être effectués dans la résidence), les travaux permettent également d'aligner le standing de l'appartement sur les attentes des nouveaux propriétaires. La voisine de Maritza, Salima, qui réside avec son conjoint et ses quatre enfants dans un T4 acheté en 2017, et qui était auparavant locataire du même bailleur mais à Fontaines sur Saône, montre bien cette ambivalence vis-à-vis d'un logement à la fois en état correct et défraîchi :

*« Oui, on a tout refait. Heureusement parce que ce n'était pas si habitable que ça. C'était habitable mais quand on est arrivé c'était vieux ! On l'a un peu beaucoup rénové. De l'électricité à tout quoi ».*

On notera que les travaux ne sont que rarement effectués en totalité par l'occupant lui-même et qu'ils le sont plutôt par des professionnels. Le recours aux proches n'est toutefois pas totalement absent pour ceux qui disposent dans leur entourage de ressources et de compétences spécifiques. Léontine, ancienne gardienne de l'immeuble où elle a acheté son logement a ainsi fait changer les parquets et carrelages par son fils, carreleur, et insiste sur sa rapidité par rapport aux travaux des autres copropriétaires qui ont duré et provoqué de nombreuses nuisances :

*« Mon fils il me refait la salle de bain et en 2 jours c'était bon. C'est comme dans le salon il va m'enlever le parquet et il va me mettre du carrelage. Il est carreleur de métier, quand il commence et bien il finit. (...) Ce sont mes enfants qui font. Nous on paye la fourniture et ils font la main d'œuvre ».*

Il est vrai que dans ce cas, l'acquisition est bien une affaire de famille : c'est sa sœur qui lui a avancé un prêt alors même que le projet d'achat a été compliqué par les attermolements du bailleur et par une maladie qui s'est déclenchée à la même période. Léontine représente toutefois une situation assez atypique, et l'on retrouve en général assez peu cette mobilisation de l'entourage dans le « travail du domicile » que Cécile Vignal (2018) a pu repérer pour d'autres fractions des catégories populaires.

De ce fait, les contraintes économiques restreignent le champ des possibles. Les acquéreurs ne peuvent pas systématiquement mener à bien l'ensemble des travaux souhaités. Dans ce cas, le phasage des travaux peut s'étendre sur plusieurs années. Elisabeth, qui a acquis en 2018 le T4 de 97m<sup>2</sup> à Villeurbanne où elle vivait avec son conjoint et ses deux enfants depuis 2018, a fait refaire la salle de bains mais se dit ainsi contrainte d'économiser avant de pouvoir changer la cuisine. Bien qu'elle fasse partie des acquéreurs les plus aisés (son logement a été acheté 206 000 euros, ce qui le situe dans la fourchette haute de l'échantillon) et que les mensualités de son prêt soient plus basses de 200 euros que son ancien loyer, les charges de copropriété lui ont fait repousser d'autres travaux. Cette anticipation s'inscrit elle-même dans un projet plus lointain de revente :

*« On laisse ça comme ça, mais les travaux ça sera plus du confort. Alors on a quand même pour idée de ne pas finir nos jours dans l'appartement donc l'idée c'est aussi de dire donc on va refaire l'appartement. Quand on le vendra, comme ça il aura une autre valeur ajoutée ».*

Le coût des travaux est mis en balance avec la valeur d'usage, un peu relativisée par le terme de confort qui laisse ici penser à quelque chose de superficiel, et surtout avec la valeur marchande. Si Elisabeth considère son accession, réalisée à 34 ans, comme un achat tremplin, la préoccupation pour la valeur de revente se retrouve couramment parmi les propriétaires, y compris parmi ceux qui n'ont pas l'intention de déménager.

#### L'apprentissage du « métier » de copropriétaire

Les travaux dans le logement traduisent une volonté de valorisation et d'appropriation du logement, et surtout de réappropriation pour les ménages ayant acheté le logement où ils étaient locataires. Le rapport à la copropriété pose quant à lui la question de l'apprentissage des règles et de l'organisation collective. La plupart des propriétaires ne connaissaient pas le fonctionnement d'une copropriété et l'ont appris « *sur le tas* » et regrettent parfois qu'il n'y ait pas de formation de la part du bailleur ou du syndic. Maritza qui dit n'avoir pas été convoquée à la première assemblée générale qui a suivi son acquisition a par exemple mal compris une dépense qui y a été votée pour la réfection d'un muret, dépense qui s'est montée à 350 euros par copropriétaire alors qu'elle estimait pouvoir réaliser la même réparation avec son mari pour 50 euros. Elle n'en tient pourtant pas rancune et, présente à l'AG suivante, elle a pu se familiariser avec le mode de délibération :

*« On n'est pas nombreux. On prend le temps de discuter, on fait passer les sujets, j'ai trouvé ça sympa. J'ai pu dire mon mécontentement par rapport au muret, c'était l'année dernière que ça avait déjà été décidé. Après, je suppose que si j'avais été présente je pense qu'ils m'auraient dit voilà on a fait un devis, c'est 350 € par propriétaire à payer et tout. J'aurais pu peut-être dire que je n'étais pas d'accord avant qu'ils décident. (...) Mais vu que ça avait déjà été décidé, il fallait bien payer. Les autres ils ont payé pareil. Mais c'est vrai que je n'ai pas pensé qu'ils allaient décider ça à l'assemblée générale. »*

Passée la mauvaise surprise, Maritza semble apprécier que sa voix puisse compter. On peut interpréter dans le même sens les nombreuses remarques formulées sur les locataires. Elles semblent à première vue tourner classiquement autour de l'idée que ceux-ci seraient moins concernés par l'entretien des espaces communs que les propriétaires. Mais on peut y voir aussi l'écho d'un apprentissage ressenti comme complexe et en décalage avec la socialisation résidentielle antérieure par les acheteurs les moins dotés en capital culturel et économique : « *Aujourd'hui on a un problème c'est à nous de faire, bien sûr que c'est beaucoup plus simple quand on est locataire* », ou encore : « *les propriétaires on se casse plus la tête que les locataires, ça c'est sûr* ».

Au-delà du processus de décision, des règles des tantièmes et de majorité, l'enjeu de cet apprentissage porte sur la l'acquisition d'une certaine expertise sur la résidence permettant de se positionner face au syndic. C'est d'autant plus vrai pour les conseils syndicaux qui souvent, au démarrage, comptent peu de membres et s'agrandissent progressivement, au fur et à mesure que les logements sont vendus. Les copropriétaires manquent alors d'éléments pour négocier avec le syndic et peuvent en venir à regretter des décisions prises sous son influence. Ainsi, dans une résidence du 3<sup>e</sup> arrondissement de Lyon, le conseil syndical, composé à l'origine de deux copropriétaires seulement, suit l'avis du syndic et vote pour changer les chaudières, à un coût conséquent. Il s'avère par la suite que ce changement est inutile tant que des dysfonctionnements structurels de l'immeuble ne sont pas réglés. Au moment de l'entretien, le conseil syndical a assigné le bailleur en justice (en tant que vendeur, et non en tant que syndic, ce dernier étant une émanation du bailleur), au motif qu'il aurait dissimulé ces

dysfonctionnements au moment de la vente. Cela peut suggérer que les copropriétaires, démunis au départ, en viennent à constituer un réel collectif. Le premier président du conseil syndical souligne en creux ce processus, qui ne va pas sans tensions, lorsqu'il évoque son remplacement :

*« Je suis prêt à prendre le relais quand il faut s'il y a besoin, mais je considérais qu'il y avait d'autres personnes. Déjà il y a des gens qui sont toujours à critiquer, machin, donc : prends le relais mon pote ! Même si ça se passait très bien, hein, mais c'est bien que tout le monde touche à ça ».*

Pour autant, l'action contre le bailleur ne mobilise pas l'ensemble des copropriétaires : l'une des enquêtées de cette résidence, qui a fait partie du conseil syndical et s'en est retiré au moment de sa grossesse, a ainsi préféré ne pas s'associer à la plainte au motif qu'elle n'avait pas été victime des malfaçons et qu'elle ne voyait pas comment justifier, pour elle, une action en justice.

Dans cette résidence, comme dans les autres étudiées, l'acculturation au fonctionnement de la copropriété, ne se traduit pas par la mise en œuvre de travaux importants ou de projets de réhabilitation comme on a pu l'observer dans certains grands ensembles de standing (Bonneval et Gentil, 2023). Le modèle est plutôt celui que Marie-Pierre Lefeuve (1999) décrit comme la copropriété hétéronome, c'est-à-dire « une organisation sans projet » (p.141) dont le système de décision se calque sur les règles de droit et s'appuie sur des relations de voisinage qui en assurent la régulation. Aucune ne se rapproche des autres types définis par Lefeuve, ni des copropriétés autonomes caractérisées par la mobilisation des propriétaires autour d'un projet de réhabilitation, ni des copropriétés en difficulté (qu'elles soient ou non sous tutelle publique). Le caractère parfois fragile du collectif des copropriétaires est déploré par ceux qui ont plus le souhait et la disponibilité de s'y investir, comme Dominique, retraitée et propriétaire depuis 2009 d'un T2 dans une résidence proche de la Part-Dieu :

*« Moi je trouve que ça manque d'implication. Ça c'est le point de divergence avec d'autres personnes du conseil syndical. Heureusement une majorité pense comme moi. Mais beaucoup pensent qu'on ne va quand même pas faire le travail du syndic. C'est-à-dire que même la moindre action, moi par exemple je suis à la retraite aujourd'hui donc j'ai plus de disponibilités et c'est moi qui ai accueilli les entreprises. Tu viens vérifier, discuter, et d'ailleurs ils aiment bien, et ensuite ils sont contents de vous montrer ce qu'ils ont fait. Ça, c'est contesté au sein même de notre conseil syndical comme étant des actions qui doivent être menées par le syndic. Moi je ne pense pas, et qu'il s'agisse de faire à la place du syndic, je pense que comme on dit, tout seul on va plus vite et ensemble on va plus loin. (...) Des fois, j'ai envie de prendre un pot de peinture et de le faire moi-même. Après on en a parlé avec des voisins, je crois que c'est comme pour tous, c'est difficile aujourd'hui d'une façon générale de faire des projets. Ce n'est pas qu'on n'aurait pas pu imaginer se caler une date et le faire, mais aujourd'hui c'est très difficile parce que les gens n'arrivent pas à se projeter ».*

Les résidences dans lesquelles des propriétaires ont été interrogés se démarquent toutefois quelque peu de la copropriété hétéronome par le fait que le bailleur reste présent dans la copropriété. On sait que dans l'analyse de Marie-Pierre Lefeuve, la mise sous tutelle d'une copropriété en difficulté ne résout que partiellement les problèmes car elle empêche le collectif des copropriétaires de se constituer en tant que tel. Assiste-t-on ici, toutes proportions gardées, à un phénomène du même type ou, autrement dit, le maintien du bailleur, qui apporte une sécurité à la copropriété, est-il un facteur limitant l'engagement et l'autonomie du conseil syndical ? La position de certains copropriétaires peut le laisser penser : ils peuvent trouver que le bailleur a un poids trop grand dans la gestion, anticiper le moment où les particuliers seront majoritaires (ce qui n'est pas le cas dans plusieurs des résidences enquêtées), ou encore critiquer son action. Si la plupart des propriétaires estiment que le bailleur joue

pleinement son rôle dans la copropriété, certains le soupçonnent de vouloir se défaire de l'immeuble et d'en délaisser progressivement la gestion. Enfin, la critique porte aussi sur les liens entre le syndic, presque toujours émanation du bailleur, et le bailleur comme propriétaire. La distinction entre les deux est bien faite par les propriétaires mais c'est leur articulation qui est vue comme problématique. Hélène indique ainsi que le gardien de la résidence ne peut pas recevoir les techniciens qui viennent pour des réparations car cette tâche incombe au syndic et qu'il est salarié du bailleur. « *Moi j'appelle ça des chicayas* » conclut-elle pour marquer son incompréhension devant ce qui lui apparaît relever d'une bureaucratie opaque. Dans tous ces cas de figure, on n'observe pas de rejet de la politique du bailleur, mais le sentiment plus ou moins explicité qu'il exerce encore une tutelle limitant le champ d'action du conseil syndical.

Pour les copropriétaires moins impliqués dans la vie de la copropriété, la présence du bailleur apparaît au contraire comme une sécurité, notamment du fait de la certitude que le bailleur va assurer sa part des travaux :

*« Ce qui est bien avec le bailleur c'est qu'il paye. En plus, il a encore pas mal de logements ici. Quand il y a des travaux qui sont votés, on sait que lui il va payer en général » (Matthieu, propriétaire Lyon 7<sup>e</sup>).*

Nadine développe le même point de vue :

*« Mais ce qu'il y a d'intéressant quand vous êtes un propriétaire, comme là quand il y a des travaux parce que les HLM sont propriétaires des murs extérieurs, donc quand il y a des travaux les HLM participent aux travaux. Comme là aussi, ce qui est intéressant, on a fait toutes les colonnes, il y en avait pour une grande somme. Et ben, j'ai pris un prêt à 1% ça fait 10 € par mois ».*

Elle tient par ailleurs un discours assez critique sur le syndic, peu joignable, et, si elle participe aux AG, elle n'a pas intégré le conseil syndical. On peut voir dans ces attitudes une forme de désengagement et une tendance à vouloir déléguer au syndic et au bailleur l'essentiel de la gestion.

Il serait toutefois réducteur d'imputer ce relatif retrait uniquement au bailleur. Il renvoie aussi à la distance sociale entre copropriétaires, qui peut être un frein à la constitution d'un collectif. Prolongeons le cas de Nadine, agente administrative au Grand Lyon proche de la retraite, qui a acheté son appartement de 53m<sup>2</sup> 65 000 euros en 2007. Elle explique le fait de ne pas participer au conseil syndical par le temps qu'elle doit dégager pour s'occuper de sa mère, âgée de 91 ans. Mais elle ressent également peu d'affinités pour les actions du conseil syndical, en particulier pour l'entretien d'un jardin partagé. À l'inverse, Nicolas, cadre qui n'était pas locataire HLM dans son précédent logement et qui a acheté son appartement actuel de 80 m<sup>2</sup> 275 000 euros (quatre fois plus cher que Nadine) à un ménage propriétaire en 2014, est plus représentatif des nouveaux profils de propriétaires qui s'installent dans l'immeuble, y prennent leur place, voire donnent le ton. Il est membre du conseil syndical, participe à la fête des voisins et s'investit dans le jardin partagé. L'écart entre les habitants déjà présents avant la vente et ceux qui sont arrivés n'est pas toujours cité dans les entretiens sous l'angle de la tension, de l'évitement ou du conflit mais plus fréquemment sous celui de la méconnaissance. La distinction classique nouveaux/anciens (Authier, Cayouette-Remblière, 2021) se combine ici aux différences de milieux sociaux pour expliquer les freins à l'émergence d'un sens commun partagé par tous et les limites à la construction d'une action commune par les copropriétaires.

### 3.4.2. La vente HLM vue par les non-acheteurs

Il reste des locataires HLM dans l'ensemble des résidences enquêtées et la vente HLM les concerne également, car le statut de la résidence évolue sous son effet. Dans les résidences mises en vente récemment, les copropriétaires sont minoritaires : ils ne deviennent que rarement majoritaires dans les cinq années suivant la vente, et parfois seulement longtemps après. Même dans les résidences qui ont été vendues il y a plus de dix ans, des locataires HLM sont encore présents et, si leur part diminue, voire tend à disparaître, elle s'inscrit dans une certaine durée. Ainsi Anne-Marie a conservé son logement, qu'elle occupe avec son mari depuis 2003 (mais elle habite la résidence depuis 1986), dans une résidence mise en vente en 2007. Assistante maternelle à la retraite, appréciant les lieux et le quartier, elle aurait souhaité acheter mais les problèmes de santé du mari les empêchent d'obtenir un prêt. Quelques années après, le couple est trop proche de la retraite et le prix de l'appartement a été réévalué. Ils ne peuvent pas acheter.

#### *a. Des motifs de non achat ancrés dans les trajectoires sociales et résidentielles*

La raison invoquée la plus fréquente pour ne pas acheter est l'âge au moment de la proposition d'achat. Néanmoins l'effet n'est pas mécanique : Jean-Pierre, 72 ans, a reçu la proposition à 62 ans et pense qu'il aurait acheté s'il avait eu 50 ans. Il a aussi refusé parce qu'il est souvent chez sa compagne, qui habite à Bron dans un autre appartement. Éric, 52 ans pense être maintenant trop âgé pour acheter. Il a refusé la proposition d'achat en 2011 car il était alors en train de se séparer de sa compagne. Il a ensuite connu une période d'incertitude professionnelle (3 ans d'intérim après 28 ans dans la même usine textile). En plus de son âge actuel, auquel il ne souhaite pas s'endetter, il estime ne pas pouvoir trouver mieux ailleurs. Il est très attaché à son logement, dans la cité-jardin de Tarare : il a hérité d'un bail familial détenu à l'origine par ses grands-parents (son grand-père avait travaillé sur le chantier de la cité-jardin) et y a vécu toute sa vie :

*« C'est là où j'ai grandi, j'ai tous mes souvenirs d'enfance avec mes parents, mon frère, ma sœur...mes amis quand on était à la cité, on était 20-30 gamins...on jouait tous ensemble, ça n'a plus rien à voir avec maintenant. À l'époque, fin juin, début juillet on allait plus à l'école on était en vacances on jouait tous ensemble. Y'avait toujours des yeux qui nous surveillaient, on faisait une connerie le soir même les parents étaient au courant, ça n'a plus rien à voir avec maintenant ».*

Il sait par ailleurs qu'il n'aurait pas pu réaliser certains travaux ni installer un garage au fond du jardin à cause du classement en monument historique de l'église, toute proche.

La raison de l'âge avancée par beaucoup de ces locataires pour ne pas avoir acheté s'articule donc à une multitude de facteurs et exprime aussi une question de calendrier, de bon ou de mauvais moment dans une trajectoire sociale, d'accumulation d'événements qui finissent par faire perdre à l'accession le sens qu'elle aurait pu avoir. Pour des ménages aux revenus modestes ou moyens qui auraient pu obtenir un prêt, une partie des locataires interrogés étant socialement assez proches de ceux qui sont devenus propriétaires, ces effets de parcours expliquent pourquoi la balance penche ou non du côté de la propriété.

On peut tenir un raisonnement similaire sur les motifs financiers et les locataires qui disent n'avoir pas les moyens : il ne s'agit en général pas seulement de disposer d'un revenu au moment de la proposition mais aussi de stabilité financière, de possibilité de constituer une épargne, et plus largement de maîtrise du temps. Sarah, 81 ans habitant à Villeurbanne depuis 1990, a pu avoir « *des postes intéressants* » mais a surtout connu un parcours professionnel irrégulier : cinq ans d'intérim après être

arrivée à Lyon, puis plusieurs licenciements liés à des fermetures d'entreprise dans lesquelles elle était toujours parmi les derniers arrivés : *« Bon mais alors malgré tout je refaisais un petit pécule. J'avais des petits sous de côté mais trop peu. Après ça ne m'a jamais permis d'envisager à un placement quelconque »*. Son conjoint n'a pas pu faire des économies du fait de la pension alimentaire versée à sa première femme, et d'un handicap qui, s'aggravant, l'a contraint à arrêter son activité de commerçant. Sarah se réjouit que sa fille soit devenue propriétaire mais tient un discours résigné, teinté de regret, sur sa propre situation :

*« Mais bon je ne suis pas très occupée et je n'ai jamais été préoccupée par l'acquisition d'une maison dans un appartement. N'empêche, je trouve que ceux qui en font le projet c'est pas mal du tout finalement. Je pense que ça peut être un bon placement »*.

Amel inverse quant à elle le raisonnement tenu habituellement sur la sécurité apportée par la propriété :

*« Je m'étais dit est-ce que ça vaut vraiment le coup d'avoir de la pierre, d'avoir un crédit et après d'avoir un logement et de payer des charges de copropriété importantes ? Quand on est un copropriétaire, ben on la vie quoi entre guillemets. Quand on est locataire on a les moyens de partir mais quand on est copropriétaire c'est un peu compliqué »*.

Elle insiste sur la sécurité offerte par le statut de locataire HLM, alors même que sa mère, qui n'a jamais été propriétaire et a dû être relogée suite à la démolition de son immeuble, l'incite à acheter. Mais cette réflexion sur les contraintes liées à la propriété renvoie aussi à d'autres raisons : au moment de la mise en vente, son mari et elle ont renoncé à cause du coût des assurances (très élevé d'après elle à cause du risque sur la santé que faisait courir le métier de son mari).

Pour les plus précaires l'accession est inaccessible et lointaine. Parmi nos enquêtés, ces profils se rencontrent plus à Tarare que dans le centre de Lyon. Christophe a été plusieurs années sans domicile fixe. Il a aussi vécu à l'étranger : *« j'étais en vadrouille [ce n']était pas dans ma tête de me poser quelque part »*. De retour en France, il obtient par l'entremise de son assistante sociale un appartement à Tarare, commune qu'il dit ne pas avoir choisie (mais qu'il connaît pour y être passé enfant) et ne pas apprécier. Sa préoccupation se porte sur sa demande de mutation, et il n'a pas reçu ni formulé de proposition pour acheter. L'idée de la propriété lui paraît si éloignée qu'il ne l'envisage qu'à l'étranger, sans pour autant formuler de projet précis : *« je [ne] vois pas trop d'avenir en France, elle est super chère, tout est super cher...C'est trois fois moins cher à l'étranger »*. D'autres, pour qui l'achat semble inabordable, manifestent plus explicitement leur regret. Daniel, 54 ans, est dans une situation financière qui lui laisse très peu de marges de manœuvre : il perçoit l'AAH (il estime son revenu à 916 euros) et paye 470 euros de loyers et 130 euros de charges. Son souhait d'acheter ne vient pas seulement de préoccupations patrimoniales mais également du fait qu'il se sent bien à Tarare, où il est venu pour le calme et pour « fuir » Lyon. Ses impressions sur la résidence et l'entretien par le bailleur sont très positives. Si la tonalité de son discours est plutôt résignée, il indique qu'il aurait acheté s'il en avait eu les moyens et dit voir dans la propriété une forme de liberté.

Les raisons financières et liées à l'âge convergent autour de la question de la maîtrise de la trajectoire sociale. C'est encore vrai du troisième autre grand motif de non-achat, l'avis négatif sur la résidence et la crainte de travaux. Plusieurs locataires, le plus souvent parce qu'ils ont déjà été confrontés aux dysfonctionnements et risques de la résidence, estiment qu'ils feraient une mauvaise affaire en y achetant un appartement. C'est le cas de Fatiha, retraitée, qui habite dans la résidence du 3<sup>e</sup> arrondissement évoquée ci-dessus où le conseil syndical a intenté une action contre le bailleur :

*« Pour ma part, je n'ai pas acheté, c'est parce que je suis la locataire qui a été beaucoup touchée. Au rez-de-chaussée, il y a eu pas mal de dégâts. Donc je savais que quelque part même s'ils nous les proposent à 120 000 € d'ailleurs je pense que c'est 140 000 euros mon appartement, c'est donné quoi, mais il y a beaucoup de failles. Ils nous ont bien dit en plus qu'on achète en l'état. Ils nous ont bien dit qu'ils ne feraient pas de travaux et ça voulait tout dire. Nous quand ils nous l'ont proposé à la vente on savait déjà que ça n'allait pas ... que c'était casser les colonnes d'eau. Il y avait toujours des intervenants et on savait que c'est les propriétaires qui allaient payer donc non, non ».*

A la connaissance des défauts du bâtiment s'ajoute une méfiance vis-à-vis du bailleur soupçonné d'avoir vendu pour éviter d'avoir à prendre en charge les réparations. Cela n'empêche pas une certaine ambivalence, parce qu'elle aime son appartement et son quartier, et qu'elle admire les transformations que ses voisins propriétaires ont apporté à leurs logements. Elle la résout en défendant l'idée que les propriétaires regrettent de s'être engagés. Parlant de sa voisine, elle avance ainsi :

*« Au départ elle s'est dit bon je le garde 6 ans et je le revends, je fais un investissement personnellement. Elle s'est dit je fais un investissement perso après 6 ans parce qu'elle a appris qu'elle pouvait louer son bien donc elle s'est dit pourquoi pas. Et en fin de compte elle s'aperçoit que maintenant si elle veut le vendre ou le louer, elle est obligée de spécifier noir sur blanc au niveau de la justice et etc., que les colonnes sont défectueuses. Pour elle, ne s'est pas un bon investissement et de toute façon tous les propriétaires ils s'en mordent les doigts à l'heure actuelle. »*

Elle cherche dans les déboires supposés de ses voisins la confirmation d'avoir pris la bonne décision. Or ce discours est loin d'être partagé par l'ensemble des propriétaires de l'immeuble malgré le contentieux avec le bailleur. Le fait d'être directement exposée au dégât des eaux explique certes la réaction de Fatiha mais celle-ci renvoie aussi à une méfiance préalable. L'entretien est ainsi émaillé de remarques sur le manque de transparence et sur le fait « *qu'on ne nous dit pas tout* ». Elle estime par exemple que les propriétaires cachent le montant réel de leurs charges, ou que les locataires payent les charges des logements vacants dont le nombre communiqué par le bailleur serait erroné. Sa crainte porte à la fois sur les failles techniques de l'immeuble et sur l'absence de prises quant à la manière dont les acteurs en jeu prennent en charge ces dysfonctionnements. Au total c'est donc aussi dans le rapport à l'institution et aux autres groupes d'habitants, socialement plus dotés, que s'enracine la difficulté à se projeter dans un parcours d'accession.

#### *b. Un déclassement résidentiel qui s'exprime dans le rapport à la copropriété et au bailleur*

Quoique ne déménageant pas, les locataires HLM connaissent une mobilité résidentielle passive, liée aux transformations des autres logements. L'accession à la propriété de certains de leurs voisins et l'arrivée de nouveaux propriétaires occupants modifie leur position résidentielle même si leur statut ne change pas formellement. La mise en vente déclenche une double différenciation : vis-à-vis des anciens voisins qui deviennent propriétaires et vis-à-vis des nouveaux arrivants propriétaires. À la différence de statut résidentiel s'ajoute une dynamique anciens/nouveaux assez classique qui explique une partie des relations de voisinage : la faiblesse des relations entre locataires et nouveaux propriétaires peut s'expliquer par le statut résidentiel mais aussi par l'ancienneté de résidence, l'âge des enfants, ou encore l'écart de milieu social, facteurs bien documentés (Authier et Cayouette-Remblière, 2021). À l'inverse, le maintien des liens entre ceux qui sont restés locataires et ceux qui ont acheté leur logement ne doit pas plus surprendre que la distance sociale qui peut exister entre nouveaux arrivants et anciens occupants devenus propriétaires. Si, en mixant les statuts d'occupation, la vente HLM instaure un mode de cohabitation original qui mériterait d'être approfondi par des

monographies d'immeubles, les entretiens font ressortir un sentiment de déclassement résidentiel, même quand les habitants affirment être indifférents au statut de propriétaire. Ce déclassement s'exprime autour de l'entretien de la résidence. L'exemple de Fatiha cité ci-dessus en rend bien compte : derrière le soupçon envers le bailleur et la copropriété, on peut lire une forme de dépossession, de perte de moyens d'action sur la gestion de son espace de vie.

Le ressentiment lié au déclassement vise différents acteurs. Le bailleur est en général la première cible : plusieurs locataires pensent qu'il souhaite se désengager de la résidence et ne plus avoir à assumer les travaux. Le sentiment d'être délaissé est assez fréquent : les plaintes portent ainsi sur la difficulté à joindre le bailleur ou la nécessité de passer par la copropriété et pas par le bailleur pour de petites réparations. Ainsi, dans une résidence du 3<sup>e</sup> arrondissement, suite à une panne de télévision concernant tout l'immeuble, l'opérateur a fait savoir que la décision concernant la réparation revenait au syndic, ce que certains locataires ont contesté en arguant du fait que les contrats d'entretien permettaient de solliciter un réparateur sans validation du syndic. Le fait que le bailleur ait alors renvoyé la responsabilité au syndic a agacé une partie des locataires. Anne Gotman (1998) a critiqué la tendance des bailleurs à se retirer de la gestion de l'immeuble en laissant « *les copropriétaires dans une situation d'attente et les locataires sans interlocuteur* » (p. 152), situation propice au développement de tensions entre les deux groupes. Certes, le discours des bailleurs a évolué en reconnaissant la nécessité de ne pas se désengager. Mais le sentiment d'un certain abandon persiste parmi une partie des locataires, parce qu'il s'origine dans une fragilisation de la position résidentielle. Le transfert d'une partie des décisions du bailleur à la copropriété prive les locataires d'un interlocuteur direct, suscitant un certain nombre de critiques envers les copropriétaires. Celles-ci peuvent être frontales, comme les récriminations contre les nuisances occasionnées par les travaux dans les logements (qui rappellent que ces travaux ne peuvent avoir lieu chez les locataires) ou renvoyer à l'enjeu de la régulation, comme dans ce qu'exprime Jean-Pierre, toujours à propos de ces travaux réalisés par les particuliers :

*« Vous savez, [le bailleur] quand il vend des appartements ici, il ne contrôle pas les travaux qui sont faits par les propriétaires. Il faudrait qu'on contrôle si par exemple il n'y a pas des atteintes à la structure de l'immeuble par exemple. [Le bailleur] en gros son discours c'est : on vend donc le propriétaire fait ce qu'il veut chez lui. Donc ça amène aussi à des dérives. (...) Il y a une personne propriétaire qui a acheté un appartement à côté et qui fait de la location Airbnb. Donc c'est une dame qui est propriétaire depuis début de l'année dernière. Qui depuis début 2019 n'a jamais occupé son appartement ou très peu, et elle fait en permanence de la location Airbnb. Donc on a demandé [au bailleur] si c'était autorisé. Alors au départ ils nous ont dit que c'était absolument interdit. Après on a eu un discours, on a demandé à ce qu'on nous l'écrive d'ailleurs parce que ce n'était pas clair. En fin de compte c'était de dire, ce n'est pas vraiment interdit, ils ont le droit de le faire tant que ça ne dépasse pas 4 mois dans l'année. C'est la réglementation habituelle. Mais on a quand même des gens ici qui sont propriétaires, qui ont fait en fait des opérations financières. Qui n'ont pas fait dans un but d'acheter pour eux même, ce qui est concevable même pour d'anciens locataires. À la limite ce serait bien. Mais ils ont acheté pour faire un produit financier ».*

Il est intéressant de citer cet extrait dans sa totalité car il fait ressortir la diversité des registres mobilisés pour justifier le maintien du rôle du bailleur, interlocuteur direct des locataires : le bailleur est présenté comme le garant de la structure du bâtiment, puis des règles d'usage des logements, et enfin de la vocation sociale des résidences. L'attitude du bailleur consistant à se retrancher derrière des règles de droit plus générales (droit de la copropriété, droit sur les locations de courte durée) est mal acceptée. En constatant le retrait du bailleur sur les sujets relevant de la copropriété, ces locataires prennent acte de la perte de leur propre pouvoir d'agir sur la vie de la résidence.

Il n'est donc pas surprenant de voir ces discours relayés au sein des associations de locataires. Conscientes de détenir une certaine expertise, forgée dans l'échange (ou la confrontation) avec le bailleur, ces associations peinent à établir une action commune avec les copropriétaires. Le fait, pour les représentants des comités de locataires, d'être autorisé à participer aux assemblées générales sans y avoir le droit de vote en est le signe. Il s'accompagne d'un manque d'information puisque, en dehors des assemblées générales, les membres du comité ne sont en général pas tenus au courant des échanges au sein du conseil syndical et avec le syndic, sauf de façon informelle par d'anciens locataires devenus propriétaires avec lesquels des relations de voisinage se maintiennent. Des actions sont parfois menées : la CSF a ainsi proposé dans plusieurs immeubles des formations au contrôle des charges, et certains (rares) propriétaires ont rejoint une association de locataires.

Néanmoins, l'organisation en copropriété freine structurellement ces rapprochements. C'est plutôt l'impression d'une certaine fragilité des collectifs habitants qui ressort. Ainsi, dans une résidence de Villeurbanne mise en vente en 2018, tous les habitants interrogés pointent une dégradation depuis la mise en vente. Plusieurs éléments sont incriminés : départ de la gardienne, travaux dans les logements par les copropriétaires, vote, notamment par d'anciens locataires, de dépenses considérées par d'autres comme peu utiles (changement de clés, moquettes et peintures alors qu'il y a des dépenses prévues pour les canalisations). Le « *manque de civisme* » apparaît alors comme un symptôme de la faiblesse de la régulation sociale par le collectif habitant. Amel le résume sans imputer à un seul groupe cet état de fait :

*« Notre résidence elle était nickel. Alors moi je me dis : est-ce que ce sont les nouveaux arrivants qui ne respectent rien (...) ou bien est-ce que c'est ce qu'ils sont devenus copropriétaires qui, avec le statut de copro, et ben je fais ce que je veux... je ne sais pas. Peut-être que ce sont des locataires aussi qui ont régressé. Je n'en sais rien ».*

L'aveu final « *je n'en sais rien* » peut renvoyer à la volonté de ne pas exprimer de jugement catégorique mais peut également être entendu comme un certain désarroi face à ce qui est vécu comme une désorganisation. Cela montre que, contrairement à l'analyse d'Anne Gotman en 1998, ce n'est pas tant le retrait du bailleur que la recomposition des statuts des habitants à l'intérieur de la résidence qui suscite un certain sentiment de dépossession.

### *c. Une valorisation partielle par et pour les habitants*

Dans son travail sur la rénovation urbaine, Pierre Gilbert (2013) analysait l'apparition de propriétaires dans les quartiers ANRU comme un facteur de différenciation des trajectoires résidentielles locales : l'accession à la propriété dans des résidences neuves permettait de « petites promotions résidentielles » qui tendaient à creuser l'écart avec les ménages demeurant dans les immeubles non rénovés. Si la configuration créée par la vente HLM n'est pas la même, elle instaure aussi cette proximité spatiale entre promotion par l'accession à la propriété et déclassement résidentiel. Elle va même plus loin dans le sens où elle engage la gestion collective de la résidence. Pour les propriétaires, l'ascension résidentielle passe par la valorisation du logement, en termes de valeur d'échange et d'usage (grâce aux travaux quasi-systématiquement réalisés) mais il est plus ambigu pour ce qui concerne la valorisation de la résidence et la création « valeur de lien » (Godbout, 1992, Botea, 2013) : si valorisation il y a auprès des habitants, elle est pour le moins partielle. Si aucune des résidences étudiées n'est une copropriété dégradée ou en voie de l'être, les collectifs de copropriétaires sont parfois fragiles et parviennent diversement à s'emparer de la gestion de la résidence. Du côté des locataires, le déclassement résidentiel, relativisé dans les discours, se traduit par le sentiment d'être

marginalisés. Le transfert de décisions du bailleur vers la copropriété leur donne l'impression d'être moins entendus et d'avoir moins de prises sur la vie de l'immeuble.

## Conclusions

Ce dernier chapitre revient sous forme conclusive sur les principaux aspects de la vente HLM que nous avons observés à la fois au niveau national et au niveau local, en croisant les résultats statistiques, cartographiques et les résultats d'entretiens et d'observations dans le Rhône et en Isère. Ces conclusions entendent apporter des éléments de réponse au fil directeur de cette étude, la question de la valorisation de la vente HLM. Comment se déroule le processus de valorisation de la vente, comment s'observe dans les chiffres et les cartes la transformation des logements sociaux en marchandise ? C'est l'objet de la première section de ce chapitre. Les bailleurs sont les premiers acteurs de cette valorisation du logement social : nous apportons des éléments de réponse sur les effets de la vente HLM sur leur patrimoine immobilier, la manière dont ils le gèrent grâce à la vente HLM, dans la deuxième section. Enfin, on évoquait en introduction le parallèle entre les effets attendus en termes de valorisation des territoires, entre la rénovation urbaine et la vente HLM. Nous apportons des éléments de réponse à partir des cas isérois et rhodaniens à cette question dans la troisième section.

### 4.1. De la valeur sociale à la valorisation financière et marchande : qui profite de la vente HLM ?

Dans les travaux qui analysent le logement social comme l'un des piliers de l'Etat providence (Kemeny, 2001 ; Malpass, 2003), c'est le caractère non marchand (*de-commodification*) qui constitue le socle de la valeur de ce secteur. Avec la fragilisation des modèles traditionnels du logement social à l'échelle européenne depuis le début des années 2000 (Houard, 2011 ; Lévy-Vroelant, Tutin, 2010), cette spécificité est remise en cause. Parallèlement, des tendances de fond poussent à substituer la constitution de patrimoines individuels, notamment immobiliers, aux solidarités collectives des régimes de protection sociale. Le terme « d'Asset based welfare » (Ronald, Doling, 2010) synthétise ce mouvement dont on trouve des traces en France avec la promotion de l'accession à la propriété comme moyen de sécuriser les trajectoires sociales dans un contexte d'incertitude sur les systèmes de retraite (Benites-Gambirazio, Bonneval, 2022). La vente HLM s'inscrit au cœur de ce chassé-croisé des modèles. En créant une valeur marchande du logement social, elle soulève la question du montant (quels prix, quels volumes financiers), mais aussi celle de la distribution de cette valeur entre les acteurs qui parviennent à la capter, les OLS et les différentes catégories de propriétaires. Pour saisir les différents aspects de cette question, il faut prendre en compte la place prise par la vente HLM dans le modèle économique des OLS, mais aussi le processus de marchandisation lui-même, c'est-à-dire l'ensemble de pratiques par lesquelles un logement social est converti en bien échangeable sur un marché. Celui-ci se joue au moment de la mise en vente, autour de la décote, et sur le temps long, avec la revente.

#### 4.1.1. La vente HLM dans le modèle économique des OLS

La vente HLM prend place dans un contexte de transformation des modalités de financement des OLS qui les contraignent à pallier la diminution des subventions de l'Etat depuis le début des années 2000 (Driant, 2011), et des recettes depuis la mise en place de la RLS en 2018, par la recherche de ressources sur les marchés fonciers et immobiliers (Gimat, Halbert, 2018). Elle se situe ainsi dans la lignée d'une évolution générale du financement des politiques locales de l'habitat (Pollard, 2018). Dans cette

perspective, le bilan de la vente HLM doit être nuancé. Avec un nombre de ventes se situant autour de 10 000 par an, le rythme est très éloigné des 40 000 ventes annuelles fixées comme objectif au niveau national, et ne peut être comparé aux flux massifs de cessions qu’ont connus le Royaume-Uni et l’Allemagne (Gimat, Marot, Le Bon-Vuylsteke, 2020). Si l’on admet qu’une vente permet de financer trois nouvelles constructions, ce sont donc 30 000 logements et non 120 000 qui pourraient ainsi être lancés grâce aux produits de la vente. Et encore cela suppose-t-il que ces derniers soient « marqués » (Zelizer, 2005), c’est-à-dire intégralement dirigés vers la construction neuve. La réorganisation des flux financiers dans les OLS depuis les années 2000 peut le laisser supposer (Santilli, 2020), mais notre enquête n’a pu le documenter formellement. Le bilan de la vente HLM est pourtant loin d’être anecdotique. Le nombre de ventes augmente depuis la fin des années 2000 en même temps que sa part dans le produit total des opérations de cession réalisées par les bailleurs : elle passe ainsi de 30% à plus de 50% entre 2000 et 2020 pour les six principaux bailleurs du Rhône. On peut certes se demander si cette progression va se poursuivre. Plusieurs facteurs la freinent, ou au moins la régulent. Dans le même temps, le vivier des biens les plus aisément commercialisables menace de se tarir, les « bijoux de famille » étant vendus, tandis que d’autres candidats potentiels à la mise en vente nécessitent d’importants travaux qui limitent l’intérêt financier des opérations. Rappelons d’ailleurs que les bâtiments aux mauvaises performances énergétiques (dont les DPE sont classés F ou G), ainsi que ceux qui auront besoin de travaux d’ampleur dans les cinq années à venir ne sont pas proposés à la vente. Néanmoins, quel que soit le nombre de nouvelles commercialisations dans les années à venir, la poursuite des transactions dans les résidences déjà mises en vente alimentera automatiquement le bilan des ventes HLM, quoiqu’à un rythme imprévisible. Le paradoxe de cette situation est que le produit des ventes devient un élément récurrent du financement des OLS tout en étant très imparfaitement pilotable.

#### 4.2.2. La marchandisation en actes

Cette évolution quantitative s’accompagne d’une évolution des pratiques qui témoigne d’une logique de marchandisation. Les OLS ont en effet dû se mettre en ordre de marche pour faire aboutir les programmes de ventes. Cela renvoie notamment à l’internalisation du processus de fixation des prix (lié à l’arrêt du recours aux évaluations par les domaines) et de la commercialisation (même si les ventes sont parfois confiées à un opérateur extérieur), ou encore la diminution de la part de la vente à l’occupant (ou ses ascendants ou descendants) de 42% à 32% entre 2013 et 2021 en France. La chute est même plus spectaculaire si on élargit le spectre temporel, car elle était de 61% en 2004 (Leblanc-Laugier et Tardivon, 2014). Dans le Rhône, la chute est plus brutale encore : la part des ventes à l’occupant est passée de 65% en 2010 à 17% en 2018. Le développement d’un appareillage marchand par les OLS renvoie au fait que la réussite d’une opération de vente n’est pas garantie a priori. On estime en général qu’il faut mettre en vente dix logements pour en vendre un, les autres restant occupés par les locataires en place, et/ou ne se vendant que plusieurs années après. Faire entrer un logement social sur le marché suppose donc un travail de qualification du bien (Callon, 2018), qualification qui recouvre l’ensemble des opérations aboutissant à sa valorisation sous forme de bien marchand. Elle se déploie dans deux directions distinctes mais interconnectées : d’une part la création des conditions d’un rapprochement avec le marché, et d’autre part la détermination du prix et de la décote. Dans les deux cas, la recherche montre que les contraintes de marché sont au moins aussi déterminantes que les orientations stratégiques des OLS.

#### *a. Devenir un acteur du marché*

Considérons d'abord le rapprochement avec le marché, qui passe en premier lieu par l'anticipation de la demande. Le choix des logements mis en vente dépend de critères territoriaux et patrimoniaux mais se heurte surtout à la contrainte de toucher une clientèle suffisante : c'est ainsi que les tentatives de vendre dans les QPV pour en mixer le peuplement, comme à la CAPI dans le nord Isère, ont dû être abandonnées à cause de la faiblesse des capacités financières des habitants et de la faible attractivité des quartiers pour d'autres publics. Les résidences mises en vente sont celles qui sont déjà les moins éloignées du marché à la fois par leurs caractéristiques<sup>80</sup>, avec une surreprésentation des logements intermédiaires et des maisons individuelles, et par leur localisation, avec une probabilité de mise en vente plus forte dans les communes dont le taux de logements sociaux est compris entre 20% et 30%<sup>81</sup>, ainsi que dans les EPCI denses où les prix sont plus élevés que la moyenne régionale<sup>82</sup>. Les ventes sont donc concentrées dans un petit nombre de quartiers IRIS. Non seulement les habitants y ont des revenus plus importants que dans le reste du parc social, mais ces logements sont également plus susceptibles d'attirer des acheteurs extérieurs. Une commune comme Villeurbanne, dépassant le taux SRU mais dotée d'un marché immobilier très dynamique et comptant beaucoup de résidences en diffus, c'est-à-dire fondues dans un tissu urbain où le logement social est minoritaire, s'est par exemple avérée particulièrement propice à la vente HLM dans les années 2010. D'autres critères complètent les précédents, comme l'âge et l'ancienneté de résidence des locataires. À ce ciblage déjà rigoureux s'ajoute une préparation des résidences, intégrant des travaux de remise à neuf, ou le fait de ne pas renouveler les locataires sur le départ pour laisser monter la vacance en amont de la vente et avoir plus de logements à proposer à des ménages extérieurs. Viennent ensuite les démarches de commercialisation, qui s'appuient fréquemment sur des supports publicitaires classiques en plus de l'accompagnement des locataires. Alors que les locataires issus du parc privé sont déjà inscrits dans une logique de marché et, souvent, plus familiarisés avec le fonctionnement des copropriétés, ceux qui viennent du logement social s'en sentent étrangers et ressentent plus fréquemment le besoin d'un accompagnement qui sécurise la démarche de l'accession et l'anticipation des règles de la copropriété avant de franchir le pas. L'accompagnement des locataires du parc social est perçu par les agents comme un moyen de maintenir une mission sociale dans l'exercice de leur métier. On observe parfois un contraste entre cette distance à la sphère marchande et l'implication dans la vie de la résidence, par exemple au sein des associations de locataires dont les membres se sentent dépossédés de leur rôle après la vente<sup>83</sup>. Les résidences ne sont donc vendues qu'au terme d'une pré-construction qui vise à créer une situation de marché et à instaurer une équivalence entre des logements anciennement sociaux et ceux du parc privé.

<sup>80</sup> Il y a une caractéristique pour laquelle logements mis en commercialisation et logements vendus diffèrent, au moins pour le département du Rhône : le nombre de pièces (les logements vendus sont en général plus grands). Cela s'explique par le fait que lorsqu'une résidence est mise en vente, elle compte des tailles de logements différents et que les T5+ (et dans une moindre mesure les T3 et T4) s'y vendent mieux que les T1 et T2. Le fait de vendre des logements plutôt anciens renvoie quant à lui à une préoccupation patrimoniale plus que marchande : il s'agit de vendre des logements déjà amortis pour que le produit financier de la vente soit le plus important.

<sup>81</sup> Pour les niveaux inférieurs, la loi SRU limite fortement les ventes.

<sup>82</sup> Ce constat souffre quelques variations selon les régions, et notamment une exception concernant l'Île-de-France et, plus encore, la Bretagne.

<sup>83</sup> Notons que cette bonne connaissance est parfois le motif d'un refus d'achat, quand la crainte d'avoir à supporter la charge de travaux à venir liés à des dysfonctionnements anciens décourage le ménage.

### *b. Le juste prix*

La fixation du prix entre également dans ce processus de qualification, puisqu'il faut pour l'organisme définir un prix sur la base du marché local et non sur celle des coûts de construction ou de la valeur des loyers du parc social. Mais elle soulève surtout la question de la décote. Celle-ci positionne la vente sur un continuum entre logique sociale et logique de rentabilité : une décote importante ancre dans la sphère du logement abordable et de l'accession aidée, tandis qu'une faible décote rend l'opération plus profitable pour le bailleur, au détriment des parcours d'accession. L'enquête fait ressortir cette tension au sein des organismes, entre souci de ne pas brader le patrimoine et volonté de conserver la dimension sociale de la vente HLM. Il en résulte une diversité de stratégies, parfois à l'intérieur d'un même organisme en fonction des localisations. Les variations locales sont importantes et la différenciation des niveaux de décotes peut s'expliquer par des arbitrages territoriaux : sur certains marchés détendus mais en regain d'attractivité, comme à Tarare dans l'ouest lyonnais, les OLS ont diminué la décote pour tirer parti de cette revalorisation et aider à financer des projets dans des secteurs de l'agglomération lyonnaise où le prix du foncier est très élevé. Quelques régularités ressortent toutefois de l'analyse statistique. A première vue, elles indiquent que la balance penche plutôt du côté du registre social. En effet, oscillant autour d'un niveau moyen de 29% à l'échelle nationale, la décote a augmenté à partir de 2015 au fur et à mesure que les prix immobiliers montaient. Elle est par ailleurs plus importante pour les locataires occupants (qui payent en moyenne de 4 à 8% de moins qu'un autre acheteur) et dans les biens qui sont plus fréquemment vendus aux occupants, les maisons et les T4 ou plus. Ces résultats semblent aller à l'encontre des discours sur le primat de l'objectif financier. Ils ne signifient pas pour autant que l'achat reste accessible : la hausse de la décote ne compense pas celle des prix et la diminution de la part des ventes aux occupants relativise le fait que ces derniers bénéficient d'une décote plus importante. En l'espèce, la région AURA fait partie des régions françaises où cette décote est assez faible, de 25% par rapport à des biens équivalents sur le marché privé, alors qu'elle peut atteindre 35% dans certaines régions. La propension apparente des OLS à privilégier le caractère social de la vente est donc en grande partie contrainte : sans action sur la décote, il leur sera plus difficile de trouver des acquéreurs en période de hausse des prix. Elle relève moins d'une philosophie de la vente HLM que d'une tentative de s'adapter à la conjoncture. La vente HLM est ainsi soumise aux mêmes ambivalences que d'autres dispositifs de logement dit abordable qui, arrimés aux prix de marché, restent peu accessibles pour leur public cible (Berté et al., 2021). De ce point de vue, le développement du BRS pose question car, même en permettant une décote importante par rapport au prix de marché, rien ne permet d'affirmer que celle-ci suffira à rendre l'accession réellement abordable pour les occupants du parc social si les prix de l'immobilier connaissent de nouvelles hausses.

### *c. La vente après la vente HLM : la revente*

La revente est un autre moment de valorisation marchande qui éloigne encore plus les logements de leur vocation sociale initiale. Au terme des cinq années que couvrent les clauses anti-spéculatives, les logements commencent à être progressivement revendus, à un rythme certes assez lent mais équivalent à celui de l'écoulement de ceux qui étaient restés en location. Deux segments coexistent alors dans les résidences : celui des ventes HLM et celui des reventes. Entre les deux, l'écart de prix augmente depuis le début des années 2010 dans la Métropole de Lyon : il est passé d'environ 30% en 2013 (soit un niveau équivalent à celui de la décote) à plus de 50% en 2019. En plus de la décote, les travaux menés par les propriétaires expliquent cette divergence. Il serait excessif d'y voir des comportements généralisés de spéculation, mais on ne peut nier que l'effet d'aubaine dont bénéficient les acheteurs de LLS se concrétise pleinement au moment de la revente. D'une certaine façon, ils

bénéficient aussi de la présence du bailleur dans la copropriété et de sa capacité à prendre en charge certaines dépenses. Dans les résidences que nous avons enquêtées, le projet de tirer parti de la plus-value dans le cadre d'un projet résidentiel ascendant est typique d'acheteurs venus du parc privé, souvent plus jeunes et aux revenus plus élevés que ceux des anciens locataires HLM. La figure typique de l'accession par la vente HLM était celle de ménages plutôt âgés pour un premier achat (après la quarantaine voire autour de la cinquantaine) pour qui l'accession représente une forme d'aboutissement du parcours, dans un logement occupé déjà depuis longtemps. Leur ascension résidentielle renvoyait plus à l'amélioration du logement par des travaux qu'à une sécurisation apportée par la propriété, leur précédent statut offrant déjà cette sécurité. Cette forme d'accession tend à disparaître pour des profils plus classiques sur le marché résidentiel, comme les primo-accédants engagés dans une accession tremplin, ou les investisseurs (que nous n'avons pas investigués dans ce projet). Les ménages issus du parc privé, et parmi eux pas nécessairement les plus modestes, apparaissent alors comme les principaux bénéficiaires de la vente HLM. Il est vrai que ce constat s'appuie essentiellement sur quelques résidences situées dans l'agglomération lyonnaise et qu'il ne peut être généralisé. Il n'en témoigne pas moins de modes de valorisation différents au sein d'une même résidence qui, au-delà de son aspect économique, a des conséquences sur la distance sociale entre habitants d'une même résidence et crée une forme atypique de copropriété.

## 4.2. Les effets de la vente HLM sur le patrimoine des bailleurs

À court ou moyen terme, comment les bailleurs ont-ils intégré l'intérêt de la vente HLM dans la gestion de leur patrimoine ? Comment anticiper l'évolution des résidences où sont mis en vente des logements ? Les acheteurs anticipent-ils des modalités de revente ou location ? La vente HLM contribue-t-elle à la revalorisation du parc social ?

### 4.2.1. Une valorisation marchande sélective

La vente HLM contribue à la valorisation du patrimoine des bailleurs sociaux de plusieurs manières. Tout d'abord au sens littéral du terme, la vente HLM, en mettant sur le marché une partie de leurs biens, leur confère une valeur d'échange, les fait entrer sur le marché immobilier. C'est donc un processus de valorisation marchande de leur patrimoine. Or le parc HLM est historiquement par définition produit dans des conditions financières particulières, très subventionnées, en dehors des circuits économiques classiques. Ces conditions historiques ont depuis évolué, la VEFA-HLM occupe une place croissante de la production du parc (Gimat, Pollard, 2016 ; Hincker, Jourdeuil, 2019) ; de son côté, la vente HLM participe elle aussi à un rapprochement du monde HLM avec le marché privé, au point que certains bailleurs aujourd'hui intègrent la possible valorisation de leurs biens dès la conception : dans les opérations de promotion sous forme d'habitations individuelles, le lotissement est préétabli dans la prévision d'une revente à moyen terme du bien.

Mais l'attribution d'une valeur d'échange à ces logements ne se fait pas totalement comme sur le marché ordinaire. Lorsqu'il s'agit de la vente à l'occupant (qui nous a intéressés ici), une décote plus importante est appliquée, ce qui oriente à la baisse cette valorisation par rapport à un bien équivalent sur le marché privé. Cependant là aussi, les choses évoluent. On a vu que la vente à l'occupant diminue tendanciellement, d'une part en raison des choix des biens mis sur le marché par les bailleurs (leurs produits les plus faciles à vendre sont déjà sur le marché), d'autre part en raison de l'appauvrissement des habitants du parc social. La majorité des ventes se fait désormais vers des locataires sociaux issus d'autres bailleurs, voire d'acheteurs venus du parc privé. Pour ceux-là, l'injonction plusieurs fois

entendue à « ne pas brader » le patrimoine montre que les bailleurs sociaux se considèrent comme des acteurs de marché à part entière, même s'ils sont des acteurs de marché peu ordinaires.

Les personnes chargées de la vente HLM chez les bailleurs adoptent à cet égard les codes du marché : ils passent certes par leurs propres canaux pour susciter la vente à l'occupant (mention sur les courriers, factures envoyées aux locataires, affichages dans les résidences), mais pour toucher les autres clientèles possibles, les vecteurs de communication classiques sont utilisés (sites internet comme Seloger, Leboncoin, etc..) et les techniques de vente également.

#### 4.2.2. Valorisation technique du patrimoine : les travaux

Les organismes qui vendent leurs biens les valorisent également avant la vente, en y injectant des sommes conséquentes sur des travaux. Cette valorisation matérielle, technique, du bien poursuit deux objectifs. D'une part, elle assure d'atteindre un prix de vente convenable (la rentabilité de la vente HLM est un objectif majeur de la part des OLS, qu'ils réalisent la vente HLM par conviction ou sous contrainte) ; d'autre part elle est nécessaire car, à moins d'avoir vendu tous les logements d'une résidence, le bailleur demeure copropriétaire d'une partie des logements dans la future copropriété. Vendre à un particulier un appartement sans défaut technique majeur leur permet d'anticiper les problèmes, en faisant appel à des prestataires de confiance. Cette valorisation technique ampute la valorisation économique en faisant baisser la marge dégagée par la vente de manière assez contrastée, car le prix de ces travaux est sensiblement le même où que soit le logement, tandis que le prix espéré de la vente varie considérablement d'un territoire à l'autre.

Les acquéreurs à leur tour réalisent d'importants travaux une fois devenus propriétaires, afin d'ajuster la valeur d'usage à leur mode de vie, mais aussi pour certains par anticipation d'une valeur d'échange augmentée lors d'une éventuelle revente. Le parc HLM mis en vente fait donc l'objet d'une double valorisation technique : avant, par le bailleur, après, par le propriétaire. Cela ne veut pas dire que des dépenses d'entretien ne sont pas réalisées sur le parc locatif, mais notre étude n'a pas permis de comparer ces données. En revanche, du côté du vécu dans les résidences, la perception de ce double investissement par les organismes et par les acquéreurs est le plus souvent clairement ressentie par les locataires, qui peuvent avoir l'impression d'être perdants.

#### 4.2.3. La vente HLM, un vecteur d'une résidualisation du parc social ?

On l'a vu, les bailleurs ont commencé le plus souvent (sauf dans certains territoires ruraux) à vendre les logements jugés les plus faciles à placer sur le marché, c'est-à-dire des logements pas très anciens, de grande taille, si possible en maison individuelle, souvent nommés « bijoux de famille » par nos interlocuteurs. On a vu également que ceux-ci se font aujourd'hui plus rares. Se pose alors la question d'une sorte de résidualisation du parc HLM à laquelle contribueraient les bailleurs sociaux eux-mêmes (Ghékière, 1992). Cette résidualisation d'un nouveau genre serait définie non pas par l'attribution des logements sociaux aux catégories les plus modestes, exclues du marché privé, mais par les stratégies de vente des bailleurs sociaux qui consistent à ne garder en leur sein que ce qui ne se vend pas, avec donc les catégories de locataires les plus modestes. On peut illustrer cette tendance en rappelant un des critères analysés dans l'étude : au niveau national, les logements financés en PLI ont selon les années entre six et huit fois plus de chances d'être vendus que des logements PLUS aux caractéristiques similaires. Cette disproportion est vérifiée au niveau local, davantage encore dans le Rhône qu'en Isère. Le parc de logements sociaux isérois ne contient que 7% de logements en PLI, lesquels participent à hauteur de 17% aux ventes sur la période récente<sup>84</sup>, et dans le Rhône, ils forment

<sup>84</sup> 2010-18 pour le Rhône, 2012-19 pour l'Isère

13% du stock, mais 35% des ventes. On peut objecter que les produits de la vente permettent de reconstituer du stock, et ce, dans différentes catégories de financement, mais là aussi, cette étude ne permet pas d'aller plus loin en ce sens.

#### 4.2.4. Revalorisation symbolique du parc HLM

La vente HLM contribue-t-elle à revaloriser l'image du parc HLM auprès des propriétaires bailleurs ? Produit-elle une valorisation symbolique du logement HLM ? Comme on l'a vu en introduction, la question de la revalorisation advient en réponse à un processus de dévalorisation. Le logement social souffre (à tort ou à raison) d'une image dégradée dans l'opinion, et la question se pose de savoir si, à l'instar des opérations de rénovation urbaine, la vente HLM, en faisant par définition émerger une population de propriétaires, de plus en plus issus du parc privé, en modifiant la gestion des résidences devenues copropriétés, a un effet de revalorisation symbolique du parc HLM. Tout d'abord, la dévalorisation symbolique apparaît en creux dans le processus des ventes : certains propriétaires acheteurs reconnaissent avoir acquis un logement HLM sans savoir que c'était le cas, car le vendeur ne l'avait pas explicitement formulé, signe que les bailleurs sociaux ont intériorisé auprès de leurs potentiels clients la dévalorisation symbolique dont ils sont victimes.

Cette question de la revalorisation symbolique du logement social n'est pas une priorité dans les argumentaires présentés par eux, car elle n'apparaît jamais dans les éléments de justification de la vente HLM. Toutefois, on a vu que si la vente HLM est saisie comme un outil de rationalisation de leur patrimoine par les bailleurs, elle les pousse néanmoins à ne pas mettre en vente sur les quartiers de centres d'agglomération, où ils savent ne jamais pouvoir reconstituer une offre après la vente, à cause des niveaux de prix et de la rareté du foncier. Ces stratégies sont motivées par un souci d'équilibres territoriaux, mais sans doute aussi pour ne pas apparaître comme identifiés seulement aux quartiers en difficulté, dans un souci de ne pas contribuer à la dévalorisation symbolique du secteur HLM. La mixité résidentielle produite par la vente HLM est perçue par certains bailleurs comme une « normalisation », l'idéal se référant à des immeubles où coexistent des habitants relevant de divers statuts d'occupation. Cette normalisation serait donc une des expressions de la revalorisation symbolique du logement social via la vente HLM.

#### 4.2.5. La crainte d'une dévalorisation du patrimoine

La crainte d'une certaine dévalorisation technique apparaît dans le suivi des copropriétés une fois les ventes réalisées, car certains bailleurs craignent que les nouveaux propriétaires n'effectuent pas toujours les bons choix. La crainte d'une dévalorisation par la dégradation de l'espace vécu dans ces résidences pointe aussi parfois, à la fois dans les paroles des bailleurs et dans celles des habitants. La cohabitation entre locataires, anciens locataires de la même résidence devenus propriétaires, acheteurs venus d'autres résidences HLM ou du parc privé n'est pas toujours harmonieuse. Les fractures ne sont pas toujours où on les attend, à savoir entre locataires et propriétaires, mais parfois au sein de la catégorie des acquéreurs, entre ceux issus du logement social et ceux issus du marché privé, qui découvrent à cette occasion le monde du logement social à travers leur voisinage et un de leurs copropriétaires, l'OLS. Mais la crainte majeure de dévalorisation symbolique des résidences entraînées dans le processus de vente est que à la fois d'éventuels mauvais choix économiques, mais surtout la fragilité économique de certains acquéreurs n'en vienne à constituer des copropriétés en difficulté. Le pari de valorisation économique et donc symbolique de l'ensemble de la résidence serait totalement perdu. Notre recherche n'a pas permis de quantifier cette réalité qui porte surtout sur l'avenir de certaines résidences.

Face à cette crainte de la dévalorisation, les bailleurs ont la plupart du temps préféré conserver une participation active dans les résidences mises en vente. Ils y étaient certes contraints par le fait que, au moins dans les premières années suivant la mise en vente, les propriétaires y restent minoritaires alors que l'OLS conserve la gestion des logements restés sociaux. Mais ils sont allés au-delà en assurant le rôle de syndic. Le développement du métier de syndic, qui suppose de l'innovation organisationnelle et une montée en compétence (même si certains organismes avaient déjà intégré cette activité), est d'ailleurs l'une des évolutions les plus significatives imputables à la vente HLM. Les copropriétés créées sont donc atypiques du fait du rôle de l'organisme. Au bout de quelques années, les propriétaires particuliers peuvent devenir majoritaires dans la copropriété mais cela n'entraîne pas systématiquement l'abandon du syndic rattaché au bailleur, ni de révolution dans la gestion. Au-delà du souhait de limiter les risques de dégradation des copropriétés, cette présence de l'organisme sur le temps long témoigne de la difficulté à réaliser une transition du secteur social au secteur privé. Le développement du BRS est d'une certaine façon un moyen pour éviter les dysfonctionnements qui pourraient résulter de cette propriété de facto hybride que crée la vente HLM. Les OLS, au moins dans la région lyonnaise, interviennent ainsi à un triple titre dans les résidences vendues : comme bailleur, comme OFS et comme syndic. Le développement de ces activités en interne vise à conserver une cohérence entre les rôles de ces trois entités.

Touche par touche, les logements dans une même résidence sont donc affectés par des transformations morphologiques, économiques et sociales dont sont bien conscients les autres résidents. Les transformations induites sur le parc social via la vente HLM opérée par les bailleurs sont en réalité devant eux, dans les résidences en tout cas où la part de logements vendus est significative, et lorsque les reventes auront commencé à produire leurs effets. Paradoxalement, ces effets iront dans le sens d'une mixité accélérée, mais ce n'était pas celle qui inspirait le principe de la vente HLM.

Pour conclure sur la valorisation, la dévalorisation ou la revalorisation du patrimoine des bailleurs sociaux via la vente HLM, il nous faut rappeler qu'elle ne joue qu'à la marge, tant les volumes de vente sont limités, en tout cas à des échelles agrégées, comme on l'a vu dans le chapitre 2. Par conséquent il ne faut pas en exagérer la portée globale ; cependant, comme la vente HLM est utilisée de manière sélective dans l'espace par les bailleurs et les collectivités, elle contribue à rééquilibrer les territoires, mais à des échelles très fines, à en valoriser certains par rapport à d'autres.

#### 4.3. Quels sont les effets de la vente HLM sur les équilibres territoriaux ?

La valorisation d'un territoire étant considérée comme un processus dynamique qui donne des valeurs ou des plus-values, de type économique, sociale et symbolique à un territoire (Ripoll, Gravari-Barbas, 2011), force est de constater que la vente HLM ne permet pas de valoriser ou de revaloriser les territoires.

##### 4.3.1. Des effets limités en termes de revalorisation des territoires

En effet, dans les territoires observés qui connaissent un processus de dévalorisation et qui ont donc perdu des valeurs urbaine, économique, sociale, symbolique et esthétique (Duarte, 2010) – i.e. les quartiers QPV de l'Est de la métropole de Lyon, de la métropole de Grenoble, et des communes de la première couronne, et de la CAPI - la vente HLM est trop faible pour que ces quartiers soient revalorisés. En effet, on a vu qu'à l'échelle nationale, les ventes HLM concernent très peu les QPV ainsi que les quartiers où la part de logements sociaux excède 40%. Cette réticence des bailleurs à vendre en QPV se retrouve au niveau départemental : alors que 27% du parc social est situé en QPV dans

l'Isère, seule 15% des ventes y sont réalisées, et dans le Rhône cette disproportion est encore plus marquée avec 33% du parc en QPV mais 15% des ventes.

Cette vente, si elle contribue à une certaine mixité des statuts d'occupation du logement dans ces quartiers, ne permet pas leur valorisation, car elle n'a pas d'effet sur la valeur économique des logements, du foncier, sur la mobilité sociale et géographique des acheteurs (Gimat, Marot, Le Bon-Vuylsteke, 2020) et sur l'image de ces quartiers. Le manque d'attractivité et l'image dévalorisée de ces quartiers sont d'ailleurs sources de difficultés pour les organismes bailleurs dans la vente HLM.

Dans les autres territoires, qui ont des valeurs, soit économique, sociale ou symbolique, la vente HLM participe au processus de valorisation de ces territoires déjà en cours, avec une ampleur cependant limitée étant donné les effectifs réduits de logements vendus à l'échelle d'un même quartier. C'est presque insensible donc en ville, mais plus perceptible en milieu moins dense. Ainsi, à l'échelle nationale, les ventes HLM concernent des logements qui ont des qualités pour les ménages français, des logements en grande partie individuels - entre 45 et 50% des ventes selon les années - et des logements récents, - ceux construits entre 1976 et 2000 et plus récemment entre 2001 et 2010. En milieu rural, dans des communes de l'AURA, des départements du Rhône et de l'Isère, les taux de vente records montent parfois jusqu'à 15% sur ces dernières années, dans des secteurs de maisons individuelles qui sont attractifs. Et en milieux urbains et périurbains dans les territoires observés, la vente HLM a lieu dans des quartiers mixtes, des quartiers plus ou moins attractifs de maisons individuelles ou de logements collectifs – i.e. des quartiers pavillonnaires de la CAPI et de Tarare, des quartiers pavillonnaires et de logements collectifs dans des communes de l'agglomération de Grenoble comme Saint-Egrève, de la communauté de communes du Grésivaudan comme Crolles, et dans des communes périurbaines du Pays Voironnais. Les bailleurs n'éprouvent pas de difficultés à vendre ce patrimoine. Les acheteurs devenus propriétaires font des plus-values en revendant leur bien. Or notre étude a montré que 30% des logements vendus initialement en vente HLM en 2010 étaient revendus en 2020, contre 11% pour les logements vendus (en 2011) sur le marché privé. Cette vente s'inscrit donc dans un processus de valorisation déjà présent dans ces territoires et semblerait le renforcer.

#### 4.3.2. Comment les acteurs utilisent la vente HLM

Les acteurs que sont les OLS et les collectivités mobilisent différemment la vente HLM au service des équilibres fins du territoire. Une première catégorie d'acteurs se soucie peu, voire pas des équilibres du territoire. Ainsi, certains organismes bailleurs, notamment ceux qui ont un patrimoine important réparti sur un vaste périmètre, département, régional, voire national, ont tendance à limiter la dispersion de leur patrimoine, et à vendre là où il n'y a pas de concentration de logements sociaux, sans se soucier de la demande locale en logement social locatif ou de la composition sociologique des quartiers dans lesquels ils vendent. La différence entre ESH et OPH peut ici avoir un effet, même si c'est la distribution géographique du patrimoine détenu qui semble être le principal facteur pour comprendre les arbitrages territoriaux. D'autres organismes bailleurs vendent des résidences entières dans des quartiers, ce qui contribue à leur déséquilibre. Certaines communes – par exemple dans la communauté de communes Le Grésivaudan -, souvent non astreintes aux quotas SRU, défendent peu, voire pas les politiques de mixité sociale sur leur territoire. Très favorables à la vente HLM, elles se désintéressent de cette question et des déséquilibres que cette vente peut produire sur leur territoire.

Une deuxième catégorie d'acteurs se soucie, au contraire, des équilibres sociaux du territoire. Parmi ces acteurs, en Isère et dans le Rhône, certains organismes bailleurs, les OPH, notamment plus proches des acteurs des politiques locales de l'habitat, mobilisent la vente du logement social pour diversifier

les statuts d'occupation, et favoriser la mixité sociale et la normalisation des quartiers dits politique de la ville, qui sont majoritairement d'habitat social.

Dans les territoires qui n'ont pas la « compétence vente HLM », – i.e. la Métropole de Grenoble, la communauté de communes Le Grésivaudan, la communauté de communes Le Pays Voironnais –, l'Etat, via la DDT, contribue aussi aux équilibres territoriaux. Cet acteur qui est le seul à pouvoir donner les autorisations de vente limite les ventes HLM, notamment dans les communes non astreintes à la loi SRU, où la demande de LLS est forte et où il n'y a pas de programme de construction de LLS.

Enfin, les intercommunalités, qu'elles aient « compétence vente HLM » ou non, comme la Métropole de Lyon, ou la métropole de Grenoble et la CAPI -, les communes astreintes aux quotas SRU et des communes non astreintes, - par exemple Crolles dans le Grésivaudan -, mettent en place des stratégies pour que la vente HLM contribue aux équilibres sociaux de leur territoire. Ainsi, parmi ces stratégies, l'on trouve celles de coordonner les initiatives foisonnantes de vente de nombreux bailleurs sur un même territoire – comme dans les Métropoles de Lyon et de Grenoble -, de limiter les ventes et de rééquilibrer les territoires à l'échelle de l'IRIS, de contribuer à mixer les QPV – comme c'était l'intention première de la CAPI-, de cibler des ventes sur les segments du parc qui ne répondent pas à une demande sociale, et de protéger un parc impossible à reconstituer comme le parc à loyers et charges très faibles notamment dans les communes périurbaines du Pays Voironnais. Pour observer et réguler ces ventes, ces intercommunalités construisent des outils de type charte, observatoire, organisent le pilotage et la régulation des pratiques des organismes bailleurs, et promeuvent des pratiques comme le BRS – notamment la Métropole de Lyon.

Ces acteurs publics soucieux des équilibres territoriaux tentent de discuter avec les organismes bailleurs et de négocier les effets de la vente HLM en amont des Plans de vente compris dans les Conventions d'Utilité Sociale ou des ventes « au fil de l'eau ». Ces négociations, réalisées en dehors de tout cadre formel, permettent dans certaines situations de trouver des compromis sur les équilibres territoriaux. En revanche, les uns et les autres ne maîtrisent pas les effets des reventes. Or notre étude a montré que 30% des logements vendus initialement en vente HLM à partir de 2010 étaient revendus en 2020, contre 11% pour les logements vendus sur le marché privé à la même époque. Les effets territoriaux de la vente HLM, même limités en raison de leur faible effectif, sont donc devant nous.

## Bibliographie

- Authier, Jean-Yves, et Cayouette-Remblière, Joanie. 2021. « Les formes contemporaines du voisinage, espaces résidentiels et intégration sociale ». Rapport de recherche. Paris: INED. <https://mon-quartier-mes-voisins.site.ined.fr/fr/resultats/le-rapport-de-la-recherche/>.
- Bédarida, Marc. 2002. *L'Isle d'Abeau, territoire entre Rhône et Isère*. Paris: L'Harmattan.
- Belmessous, Fatiha. 2014. « Catégorisation et discriminations des Algériens dans les politiques du logement à Lyon ». In *Le peuplement comme politiques*, 133-53. Rennes: PUR.
- Benites-Gambirazio, Eliza, et Loïc Bonneval. 2022. « Promouvoir un dispositif d'incitation fiscale à l'investissement locatif: Quand les professionnels de l'immobilier deviennent acteurs relais ». *Gouvernement et action publique* 10 (4): 137-60. <https://doi.org/10.3917/gap.214.0137>.
- Benoit, Bruno. 2009. *Laurent Bonneval - Le Centrisme, Les Départements Et La Politique*. Stéphane Bachès. <https://shs.hal.science/halshs-00431168>.
- Bertaux-Wiame, Isabelle, Isabelle. 1998. « Devenir propriétaire en HLM, une analyse du point de vue des accédants ». In *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, édité par Francine Dancereau et Yves Grafmeyer, 157-77. Lyon: PUL.
- Berthet, Claire. 1997. *Contribution à une histoire du logement social en France au XXe siècle: des bâtisseurs aux habitants les HBM des États-Unis de Lyon*. Paris: L'Harmattan.
- Bonneval, Loïc, et Aurélien Gentil. 2023. « Les grands ensembles de standing vus par leurs habitants : quand l'ancrage fait l'image: » *Espaces et sociétés* n° 188 (1): 147-64. <https://doi.org/10.3917/esp.188.0147>.
- Botea, Bianca. 2019. « Connaissances, attachements et écologies de l'enquête dans la rénovation urbaine ». *EspacesTemps.net*. <https://www.espacestems.net/articles/connaissances-attachements-et-ecologies-de-lenquete-dans-la-renovation-urbaine/>.
- . 2023. « Les attachements face aux transformations urbaines. Enquête ethnographique à la Duchère ». In *Lyon, métropole en mouvement*, édité par Aurélie Mercier et Roelof Verhage, PUL, 117-35. Lyon. <https://hal.science/hal-04137484>.
- Boulai, Camille, Sylvie Fol, et Matthieu Gimat. 2023. « La vente HLM, une opportunité pour les ménages bailleurs ? » *Métropolitiques*. <https://doi.org/10.56698/metropolitiques.1919>.
- Chabrol, Marie, Collet, Anaïs, Giroud, Matthieu, Rousseau, Max, Launay, Lydie, et Ter Minassian, Hovig. 2016. *Gentrifications*. Paris: éd Amsterdam.
- Chalas, Yves, éd. 2005. *L'Isle d'Abeau : de la ville nouvelle à la ville contemporaine (sous la direction d'Yves Chalas)*. La documentation Française. <https://shs.hal.science/halshs-00379689>.
- Cochoy, Franck, et Dubuisson-Quellier, . 2000. « Les professionnels du marché ». *Sociologie du travail* 42 (3): 359-67.
- Coulondre, Alexandre. 2018. « Ouvrir la boîte noire des marchés du logement ». *Métropolitiques*. <https://metropolitiques.eu/Ouvrir-la-boite-noire-des-marches-du-logement.html>.
- Courlet, Claude, et Bernard Pecqueur. 2013. *L'économie territoriale*. L'économie en +. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble.
- Czischke, Darinka, et Gerard Van Bortel. 2023. « An Exploration of Concepts and Policies on 'Affordable Housing' in England, Italy, Poland and The Netherlands ». *Journal of Housing and the Built Environment* 38 (1): 283-303. <https://doi.org/10.1007/s10901-018-9598-1>.
- Delfosse, Claire. 2012. « La France et ses terroirs. Un siècle de débats sur les produits et leurs liens à l'espace ». *Pour* 215-216 (3-4): 63-74. <https://doi.org/10.3917/pour.215.0061>.
- Desage, Fabien, Christelle Morel Journal, et Valérie Sala Pala, éd. 2014. *Le peuplement comme politiques*. Géographie sociale. Rennes: Presses universitaires de Rennes. <https://books.openedition.org/pur/59815>.
- Dietrich-Ragon, Pascale. 2013. « Qui rêve du logement social ? » *Sociologie* 4 (1): 19. <https://doi.org/10.3917/socio.041.0019>.
- Doling, John, et Richard Ronald. 2010. « Home Ownership and Asset-Based Welfare ». *Journal of Housing and the Built Environment* 25 (2): 165-73. <https://doi.org/10.1007/s10901-009-9177-6>.
- Driant, Jean-Claude. 2011. « Les mutations en sourdine du financement du logement social ». *Regards croisés sur l'économie* 9 (1): 187-97. <https://doi.org/10.3917/rce.009.0187>.

- Duarte, Paulette. 2011. *Les démolitions dans les projets de renouvellement urbain. Représentations, légitimités et traductions*. L'Harmattan. <https://shs.hal.science/halshs-00578167>.
- Duarte, Paulette, et Karin Schaeffer. 2021. « Les impacts des transformations urbaines sur les représentations sociales habitantes. L'exemple du quartier de Teisseire rénové ». *EspacesTemps.net*. <https://www.espacestems.net/articles/les-impacts-des-transformation-urbaines-sur-les-representations-sociales-des-habitants/>.
- Dupont, Christophe. 1994. *La négociation, conduite, théorie, applications*. Paris: Dalloz.
- Ewane, Émilie Elongbil. 2012. « La guerre d'Algérie à Lyon : la bataille pour le contrôle de l'habitat ». *Métropolitiques*. <https://metropolitiques.eu/La-guerre-d-Algerie-a-Lyon-la.html>.
- Flamand, Jean-Paul. 1989. *Loger le peuple, essai sur l'histoire du logement social*. Paris: La Découverte.
- Flamand, Jean-Paul, Friedrich Engels, Gilberte Lenoir, et François Billoux. 2012. *La question du logement, aujourd'hui, en France*. Angoulême: Éd. Abeille & castor.
- Gilbert, Pierre. 2013. « Devenir propriétaire en cité HLM. Petites promotions résidentielles et évolution des styles de vie dans un quartier populaire en rénovation ». *Politix* 101 (1): 79-104. <https://doi.org/10.3917/pox.101.0079>.
- . 2022. « Classe, race et autochtonie : tri institutionnel des “bons locataires” et ségrégation dans les cités HLM ». *Sociologie* 13 (2): 159-80. <https://www.cairn.info/revue-sociologie-2022-2-page-159.htm>.
- Gimat, Matthieu, Marot, Bruno, et Le Bon-Vuylstecke, Manon. 2020. « État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni) ». Paris: USH - Institut CDC pour la recherche.
- Giroud, Matthieu. 2007. « Résister en habitant ? Renouvellement urbain et continuités populaires en centre ancien (Berriat Saint-Bruno à Grenoble et Alcântara à Lisbonne) ». Phdthesis, Université de Poitiers. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00200103/document>.
- Godbout, Jacques, et Alain Caillé. 2010. *L'esprit du don*. Paris: La Découverte Poche.
- Gotman, Anne, et Isabelle Bertaux-Wiame. 1994. *L'accession sociale à la propriété dans le parc HLM. Deuxième enquête*. Plan Urbanisme Construction Architecture. Paris.
- Gourdon, Jean-Paul, Perrin, Evelyne, et Tarrius, Alain. 1995. *Ville, espace et valeurs*. Paris: L'Harmattan.
- Grafmeyer, Yves. 2010. « Approches sociologiques des choix résidentiels ». in Authier J.-Y., Bonvalet C., Lévy J.-P. (dir) ». In *Elire domicile, la construction sociale des choix résidentiels*, édité par Jean-Yves Authier, Catherine Bonvalet, et Jean-Pierre Lévy, 35-54. Lyon: PUL.
- Grandin-Maurin, Catherine, Philippe Dufieux, et Jean-Michel Leniaud. 2009. *Tony Garnier: la cité industrielle et l'Europe*. Lyon: CAUE, Conseil de l'architecture d'urbanisme et de l'environnement du Rhône.
- Gras, Pierre. 2013. *Tony Garnier*. Carnets d'architectes 15. Paris: Éd. du patrimoine.
- Gravari-Barbas, Maria, et Fabrice Ripoll. 2010. « Introduction : De l'appropriation à la valorisation, et retour ». *Noroi. Environnement, aménagement, société*, n° 216: 7-12. <https://journals.openedition.org/noroi/3435>.
- Halbert, Matthieu Gimat & Ludovic. 2018. « Le logement social contraint à la rentabilité ». *Métropolitiques*. <https://metropolitiques.eu/Le-logement-social-contraint-a-la-rentabilite.html>.
- Houard, Noémie. 2011. *Loger l'Europe: le logement social dans tous ses états*. Paris: la Documentation française.
- Jacquemard, Laura. nd. « Le travail de médiation de « tiers sociaux » dans l'accompagnement au logement social de personnes en situation de mal-logement ». Thèse pour le doctorat de sociologie, Lyon: Université Lyon 2.
- Kaddour, Rachid. 2013. « Quand le grand ensemble devient patrimoine : Réflexions sur le devenir d'un héritage du logement social et la fabrication du patrimoine à partir de cas exemplaires en région stéphanoise. » Thèse de doctorat, Saint-Étienne: Université Jean Monnet. <https://theses.hal.science/tel-00967382>.
- Kemeny, Jim. 2001. « Comparative housing and welfare: Theorising the relationship ». *Journal of Housing and the Built Environment* 16 (1): 53-70. <https://doi.org/10.1023/A:1011526416064>.
- Lambert, Anne. 2014apr. J.-C. « « En prendre pour 25 ans »: Les classes populaires et le crédit immobilier ». *Sociétés contemporaines* 104 (4): 95-119. <https://doi.org/10.3917/soco.104.0095>.
- Lauras, Clarisse, et Taline Ter Minassian. 2014. *Firminy-Vert: de l'utopie municipale à l'icône patrimoniale*. Art et Société. Rennes: Presses Univ. de Rennes.

- Leblanc-Laugier, Marianne, et Pascaline Tardivon, Pascaline. 2014. « Mission d'évaluation de la politique de vente de logements sociaux à leurs occupants et à d'autres personnes physiques ». 009083-01. Paris: Conseil Général de l'Environnement et du développement Durable. <https://www.vie-publique.fr/files/rapport/pdf/154000016.pdf>.
- Lefeuve, Marie-Pierre. 2023. *La copropriété en difficulté, faillite d'une structure de confiance*. Paris: PUCA.
- Lelévrier, Christine. 2014. « La rénovation urbaine, un re-peuplement des "grands ensembles" ? » In *Le peuplement comme politiques*, par Christelle Morel Journal et Valérie Sala Pala, 175-94. Rennes: PUR.
- Lévy-Vroelant, Claire. 2001. « Les investissements matériels dans le logement (2001) ». In *Du domicile à la ville*, 61-74. Paris: Anthropos.
- Malpass, Peter. 2008. « Housing and the New Welfare State: Wobbly Pillar or Cornerstone? » *Housing Studies* 23 (1): 1-19. <https://doi.org/10.1080/02673030701731100>.
- Overney, Laetitia. 2020. « Le quotidien, ça ne coule pas de source ! Enquêter sur la politique ordinaire en cité HLM ». *Monde commun* 4 (1): 190-208. <https://doi.org/10.3917/moco.004.0190>.
- Payen, Catherine, Ryma Prost-Romand, et Pierre Gras. 2007. *Histoire(s) de relogement: paroles d'habitants, regards de professionnels*. Questions contemporaines. Paris: l'Harmattan.
- Perrin-Heredia, Ana. 2011. « Faire les comptes : normes comptables, normes sociales »: *Genèses* 84 (3): 69-92. <https://doi.org/10.3917/gen.084.0069>.
- Praly, Cécile. 2010. « Nouvelles formes de valorisation territoriale en agriculture : le cas de l'arboriculture de la moyenne vallée du Rhône ». Thèse de doctorat, Lyon 2. <https://theses.fr/2010LYO20038>.
- PUCA. 2007. « L'attractivité des territoires : regards croisés ». Paris: PUCA.
- Robert, François. 2020. « Produire du logement social sans construire ». *Métropolitiques*. <https://metropolitiques.eu/Produire-du-logement-social-sans-construire.html>.
- Rousseau, Max, Vincent Béal, et Nicolas Cauchi-Duval. 2021. *Déclin urbain: La France dans une perspective internationale*. Vulaines-sur-Seine: Éditions du Croquant. <https://doi.org/10.3917/asava.beal.2021.01>.
- Sala Pala, Valérie. 2013. « Discriminations ethniques: les politiques du logement social en France et au Royaume-Uni ». Rennes: Presses universitaires de Rennes.
- Santilli, Virginie. 2020. « Mises en crise et (re)mises en ordre des circuits de financement du logement social en France et en Italie : les conceptions du social de 1947 à 2018 ». Thèse de doctorat, Paris: EHESS.
- Schaeffer, Karin. 2023. « Impacts de la rénovation urbaine sur les représentations sociales des quartiers de la politique de la ville : exemple du quartier Teisseire à Grenoble. » Thèse de doctorat, Université Grenoble Alpes. <https://theses.fr/2023GRALH006>.
- Steindorsson, Maximilien. 2023. « L'effet de la nouvelle offre immobilière non sociale sur la valorisation des quartiers rénovés : une étude dans trois quartiers de l'ouest : Malakoff à Nantes, Kervénanec à Lorient et Les Sablons au Mans ». Thèse de doctorat, Rennes: Rennes 2. <https://theses.fr/2023REN20031>.
- Stimec, Arnaud. 2011. *La négociation*. Paris: Dunod.
- Tiano, Camille. 2010. « Quelles valeurs pour revaloriser les territoires urbains ? » *Cybergeo: European Journal of Geography*. <https://journals.openedition.org/cybergeo/23091>.
- Tissot, Sylvie. 2003. « De l'emblème au «problème» : Histoire des grands ensembles dans une ville communiste ». *Les Annales de la Recherche Urbaine* 93 (1): 122-29. <https://doi.org/10.3406/aru.2003.2490>.
- Tutin, Christian, et Filippi, Benoît. 2011. « Logement social et marchés du logement—Une perspective européenne ». In *Loger l'Europe, le logement social dans tous ses états*, Houard, Noémie, 185-206. Paris: La Documentation française.
- Van De Velde, Cécile. 2008. *Devenir adulte*. Presses Universitaires de France. <https://doi.org/10.3917/puf.vande.2008.01>.
- Vignal, Cécile. 2018. « Le travail du domicile : une entreprise de résistance au déclassement ? » In *Le monde privé des femmes : Genre et habitat dans la société française*, 251-68. Paris: INED Editions.
- Zelizer, Viviana. 2005. *La signification sociale de l'argent*. Paris: Seuil.

## Annexes

### Annexe 1. Plan de gestion des données

Le projet intitulé *La vente HLM dans les régions lyonnaise et grenobloise : quelles valorisations ?* (en abrégé VALO) est financé par l'Union Sociale de l'Habitat (USH) dans le cadre du Programme de recherche USH Vente HLM 2020-23. Il propose de recenser les ventes HLM dans différents types de territoires de la région Auvergne-Rhône-Alpes, plus précisément dans les régions lyonnaise et grenobloise, dans des contextes de marché tendus et détendus, métropolitains et non métropolitains. L'objectif est de questionner les différentes facettes de la valorisation attendue et observée par la vente de logements HLM : valorisation économique avec l'observation des effets de ces ventes sur les marchés locaux du logement ; valorisation patrimoniale avec les stratégies des bailleurs et collectivités en la matière, le devenir du patrimoine immobilier des copropriétés mixtes ainsi créées, mais aussi des ménages ; valorisation territoriale enfin, notamment dans les quartiers en renouvellement urbain. Une analyse quantitative économétrique sera menée, au niveau national et dans les territoires d'étude en croisant les prix des ventes HLM avec ceux des marchés locaux. Des données plus fines et qualitatives seront recueillies grâce aux ressources des partenaires du projet, auprès des acteurs territoriaux et des ménages concernés, et permettront d'interpréter et/ou nuancer les résultats de l'analyse quantitative. Ce projet s'appuie sur un panel éprouvé de partenaires diversifiés.

#### 1. DESCRIPTION DES DONNEES COLLECTEES OU REUTILISATION DE DONNEES EXISTANTES

##### 1a. Comment de nouvelles données seront-elles recueillies ou produites et/ou comment des données préexistantes seront-elles réutilisées ?

Les données traitées dans le projet VALO proviennent à la fois de bases de données préexistantes et de données produites dans le cadre de la recherche.

Bases de données issues de la statistique publique, obtenues sur demande aux organismes diffuseurs (chacune des bases utilisées dispose de métadonnées et dictionnaires des variables) :

-Le **répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux (RPLS)**. Ces données seront utilisées pour recenser et caractériser les logements HLM vendus à des particuliers ainsi que leurs spécificités par rapport à l'ensemble du parc de logements sociaux et aux évolutions de celui-ci. Le Service des Etudes statistiques (SDES) du Ministère de la cohésion des territoires est chargé de la tenue du RPLS et de sa diffusion<sup>85</sup>. Une partie est accessible en libre accès via l'open data des données publiques mais certaines variables nécessaires pour l'étude, par exemple celles permettant d'identifier l'organisme qui vend le logement, ne figurent pas dans le jeu de données en open data. Nous avons donc fait la demande, et obtenu, un accès au RPLS complet pour l'ensemble de la France, millésimes de 2011 à 2022.

-La **base de données DV3F** est issue du croisement de la base DVF (pour « demandes de valeurs foncières » qui recense les mutations à titre onéreux publiées par les services de la publicité foncière sur l'ensemble du territoire français) produite par la DGFiP et des fichiers fonciers gérés par le Cerema. Elle constitue un outil pour étudier les marchés immobiliers à partir des données de la statistique publique. Elle sera utilisée pour décrire les contextes des marchés du logement dans lesquels sont vendus des logements HLM, estimer la décote des ventes HLM, et suivre les logements vendus plusieurs fois sur la période d'étude. Par ailleurs, dans la mesure où une variable indique si le vendeur est un organisme HLM, elle peut être comparée au RPLS pour s'assurer avoir un autre décompte des ventes HLM. DV3F est prise en charge par le CEREMA<sup>86</sup> mais est également détenue par la DGALN. Il existe une version de la base DVF en open-data mais, là aussi, certaines variables nécessaires à la recherche ne figurent que dans DV3F. Nous avons donc adressé une demande au CEREMA et obtenu la base DV3F V8 couvrant la période 2010-2022. Trois chercheurs de l'équipe ont fait une demande, nécessitant un acte d'engagement de leur laboratoire : Florence Goffette-Nagot pour le GATE (France entière), Loïc Bonneval pour le Centre Max Weber et François Robert pour Triangle (départements de l'Ain, du Rhône, de la Loire et de l'Isère). Des demandes pour le RPLS vont également être faites par les deux autres laboratoires impliqués dans la recherche, PACTE et EVS.

<sup>85</sup> <https://www.statistiques.developpement-durable.gouv.fr/repertoire-des-logements-locatifs-des-bailleurs-sociaux-rpls> consulté le 01/06/2021 2

<sup>86</sup> <https://datafoncier.cerema.fr/donnees/donnee-dv3f> consulté le 01/06/2021

Pour ces bases, les autorisations obtenues ne permettent des traitements que dans le cadre de la recherche VALO.

#### Les données produites dans le cadre de l'enquête

-les **données de la publicité foncière** : La recherche nécessite d'une part de remonter au-delà de 2010 et de voir si le prix des logements HLM vendus évolue lorsqu'ils sont revendus par le premier acquéreur. Or les actes de vente conservés par les hypothèques contiennent un historique des prix du bien. Les obtenir suppose toutefois de faire une demande aux services des hypothèques en deux temps : d'abord pour obtenir les ventes réalisées par chaque organisme, puis, avec les références des biens, pour chaque bien. Les ventes des 5 plus grands bailleurs de la métropole lyonnaise dans les secteurs correspondant aux bureaux des hypothèques couvrant la métropole sont demandées. Ces données peuvent être librement obtenues (c'est le principe de la publicité foncière) mais elles sont payantes et ne sont pas structurées en base de données. Ce travail nécessite donc de la saisie et la construction d'une base de données.

-Les **entretiens auprès des acteurs institutionnels**, bailleurs, collectivités locales, et organismes interbailleurs, visent à appréhender les logiques de la vente HLM, de la mise en place des plans de ventes au suivi des copropriétés après la vente, en passant par l'ensemble du processus de commercialisation, et à situer ces logiques dans les enjeux locaux des politiques de l'habitat. En amont de l'appel à projets lancé par l'USH, un certain nombre d'acteurs ont manifesté leur intérêt pour participer à cette recherche, et ils fournissent un premier vivier de contacts. Néanmoins, les entretiens vont au-delà et seront réalisés sur l'ensemble des terrains de la recherche. La participation de la société Espacité au projet Valo a pour objectif de faciliter les contacts avec ces acteurs institutionnels.

Lors des visites chez les organismes bailleurs ou les collectivités, des **documents** internes pourront être recueillis et exploités avec l'accord des intéressés. Il s'agit de documents ayant trait aux politiques et stratégies de ventes de logements sociaux : archives, de rapports internes, de correspondance, des données sur le patrimoine de l'organisme, des plans de vente, des délibérations sur les ventes réalisées, etc., de tout document écrit ayant trait aux politiques et stratégies de ventes de logements sociaux, de tout document écrit.

-Les **entretiens auprès d'habitants**, locataires et propriétaires : la recherche prévoit une campagne d'entretiens auprès de ménages ayant acheté leur logement après la mise en vente par le bailleur social, de nouveaux arrivants dans la résidence, ou encore de locataires HLM dans des résidences ayant fait l'objet de telles mises en vente. Les résidences étudiées seront choisies parmi les terrains d'études listés ci-dessous. L'accès aux personnes enquêtées se fera en grande partie par l'intermédiaire du bailleur : celui-ci réalisera une information auprès des résidents (par exemple sous forme de mot dans les boîtes aux lettres ou affiché dans le hall) et communiquera aux enquêteurs leurs coordonnées afin qu'ils puissent les contacter directement. Les résidents pourront choisir d'accepter ou non l'entretien. Dans certains cas, le bailleur pourra être amené à se limiter à l'information aux habitants, et les enquêteurs iront à leur rencontre au porte-à-porte pour solliciter leur consentement pour l'entretien. Les coordonnées ne seront utilisées que pour la prise de contact et ne donneront pas lieu à l'établissement d'une base de données.

Dans les deux cas, les entretiens sont enregistrés et retranscrits intégralement. Chaque retranscription inclut un bref descriptif (date, lieu, durée, précisions sur l'enquête et fonction s'il appartient à une institution en lien avec la vente HLM). Un tableau récapitulatif des entretiens permet de recenser tous ceux réalisés.

#### 1b. Quelles données (types, formats et volumes par ex.) seront collectées ou produites ?

##### *Pour les bases de données existantes*

-RPLS : les données sont fournies en format .csv. Il y a un fichier par année. Chaque fichier comporte environ 5 millions de lignes (3 Go chacun), une ligne par logement social, et une centaine de variables. Ils sont traités avec le logiciel R sur les serveurs Rstudio de la TGIR Huma-num. Des extractions, avec parfois des compléments pour les données manquantes (par exemple le libellé de l'EPCI, LIBEPCI, quand on n'a que le code) ne comportant que les ventes HLM ont été réalisées. Dans ces fichiers, les ventes sont identifiées par la variable SORTIEPATRIM, modalités 1 (vente à l'occupant) et 3 (autre vente), cette dernière étant couplée avec la variable QUALACQ lorsqu'elle est disponible (modalités 1 à 5 c'est-à-dire les ventes à d'autres personnes physiques). Les ventes en bloc, à d'autres bailleurs ou à des collectivités locales n'entrent pas dans le champ de l'étude. Ces extractions se présentent sous forme de fichiers excel (1 fichier par département concerné par l'étude « Vente Rhône.xlsx » « Vente isère.xlsx » « Vente Loire.xlsx ») : ce format est facilement utilisable par l'ensemble des membres de l'équipe de recherche et permet de disposer d'un outil de travail commun pour recenser les ventes et identifier les terrains sur lesquels mener les enquêtes qualitatives. Elles contiennent des variables texte, numérique et

d'information géographique (du code de la région à celui de l'IRIS ainsi que l'adresse en toutes lettres) et les coordonnées XY en Lambert 93.

-DV3F compte 13 tables dont la principale (« mutations ») d'environ 300 000 lignes pour le seul département du Rhône. 130 variables environ sont renseignées. Les fichiers compressés pèsent environ 400 Mo. Pour leur exploitation, le fournisseur de données demande de disposer d'un environnement Post Gre SQL ainsi que de Post GIS pour le traitement des données localisées. Les premiers traitements, et notamment les requêtes permettant d'extraire les ventes par des organismes HLM ont été réalisés avec le logiciel R. Elle contient des variables texte, numérique et d'information géographique (les coordonnées XY en Lambert 93).

*Pour les données produites dans le cadre de l'enquête*

-Les données de la publicité foncière peuvent être saisies dans un tableur. Elles comportent pour chaque vente la date de l'acte, le prix, la localisation du bien à la parcelle cadastrale et le n° de lot de copropriété, le type de droits cédés (le plus souvent pleine propriété), la raison sociale du vendeur, le nom et la date de naissance de l'acheteur (le nom n'étant pas saisi ni conservé), la répartition des droits entre acheteurs dans le cas d'un achat commun, les références d'enlèvement de l'acte de vente.

-Les entretiens seront enregistrés et retranscrits respectivement en format audio (type mp3) et dans des traitements de texte usuels (Word ou open office). Il est envisagé environ 50 entretiens avec des acteurs institutionnels et 50 avec des habitants. Une fiche de synthèse par entretien sera incluse dans le fichier de la retranscription. La convention de nommage est la suivante : institution\_date\_fonction de la personne interrogée.

## 2b. Quelles mesures de contrôle de la qualité des données seront mises en œuvre ?

En ce qui concerne les bases de données existantes, qui entrent dans le champ de la statistique publique, les procédures de collecte et d'établissement des bases sont connues et communiquées par les diffuseurs. Les bases RPLS et DV3F sont censées être exhaustives. Elles nécessitent toutefois un travail de nettoyage et de contrôle des données manquantes. Celui-ci est réalisé en parallèle par deux groupes de travail, l'un travaillant à l'échelon national et l'autre à l'échelon local sur plusieurs terrains de la région Rhône-Alpes (cf. ci-dessus la liste des terrains). Des points réguliers entre ces groupes de travail permettent de repérer les incohérences dans les données et d'alerter sur les précautions à observer dans les traitements.

Un des enjeux de la recherche, le recensement des ventes HLM, suppose de confronter les bases RPLS et DV3F pour s'assurer que leurs résultats sont cohérents, ou au moins convergents. L'objectif n'est pas de les apparier mais de vérifier la cohérence des données fournies par des sources différentes (l'une basée sur les déclarations des organismes HLM, l'autre sur des données fiscales). Un recoupement spatial, sur la base de SIG, pourra faciliter ce travail.

De la même façon, les données saisies à partir des registres de formalités de la publicité foncière pourront être comparées à ces bases pour voir si l'on retrouve dans chacune les mêmes transactions.

Enfin, les discours recueillis auprès des acteurs à propos de ces ventes permettront d'apporter des éclairages complémentaires permettant d'enrichir l'interprétation des données.

## **3. STOCKAGE ET SAUVEGARDE PENDANT LE PROCESSUS DE RECHERCHE**

### 3a. Comment les données et les métadonnées seront-elles stockées et sauvegardées tout au long du processus de recherche ?

Les documents de travail, données et métadonnées sur lesquels travaillent plusieurs membres de l'équipe sont stockés sur le système de partage de fichiers<sup>87</sup> de l'Université Lumière Lyon 2 (BUL) adapté au travail collaboratif et d'accès limité aux membres de l'équipe ayant accès aux données. Il s'agit en particulier des extractions des bases RPLS et DV3F (limitées aux logements HLM vendus) ainsi qu'au fichier de saisie des données de la publicité foncière et des retranscriptions anonymisées d'entretiens. Les membres de l'équipe de recherche se sont engagés à ne pas diffuser les données à des tiers, ni les données brutes, ni des données agrégées portant sur un effectif inférieur à 11 logements.

Les bases de données brutes (RPLS et DV3F) sont stockées sur un serveur de la TGIR Humanum<sup>88</sup>. L'accès et le traitement se font directement par le logiciel Rstudio.

### 3b. Comment la sécurité des données et la protection des données sensibles seront-elles assurées tout au long du processus de recherche ?

Les fichiers déposés sur l'espace de partage de fichier de Lyon II sont à la disposition de l'ensemble des membres de l'équipe et sont pensés comme des documents de travail commun.

<sup>87</sup> Cet espace de stockage est basé sur le logiciel OwnCloud

<sup>88</sup> <https://www.huma-num.fr/>

Les données issues des bases de données de la statistique publique et de la publicité foncière sont localisées (coordonnées XY, adresse ou quartier IRIS) mais ne sont pas sensibles au sens de la CNIL : il s'agit principalement d'informations sur les logements et sur les données économiques (prix, loyer). Les variables sur les personnes portent sur la qualification (personne physique/morale), l'âge, le sexe. La réglementation à laquelle sont soumises ces bases est explicitée par les fournisseurs de ces données. Ces données ne peuvent pas être diffusées sous leur forme brute, elles doivent être agrégées (par groupes comptant au minimum 11 logements). Les données nominatives sur les habitants ne seront communiquées qu'aux enquêteurs et uniquement à des fins de prise de contact en vue d'un entretien. Elles ne seront pas conservées ni communiquées à l'ensemble des membres de l'équipe. Les modalités de transmission de ces coordonnées sont à établir avec le bailleur qui les fournit.

#### **4. EXIGENCES LEGALES ET ETHIQUES, CODES DE CONDUITE**

4a. Si des données à caractère personnel sont traitées, comment le respect des dispositions de la législation sur les données à caractère personnel et sur la sécurité des données sera-t-il assuré ? Comment les éventuelles questions éthiques seront-elles prises en compte, les codes déontologiques respectés ?

En ce qui concerne les entretiens, il faut distinguer :

-Les entretiens avec des acteurs institutionnels : la question de l'anonymisation se pose principalement au moment de la restitution des résultats. Les propos ne seront pas attribués à l'enquêté de façon nominative, sauf consentement explicite fourni au moment de l'entretien, mais en présentant de façon large sa situation (fonction, type d'organisme, secteur géographique au sens large, c'est-à-dire au niveau de l'EPCI.

-Les entretiens avec des habitants seront anonymisés : aucune information nominative n'est conservée au-delà de la prise de contact et de la réalisation de l'entretien avec l'enquêté. Les personnes sollicitées sont informées en amont de l'entretien (information faite par le bailleur et répétée par les enquêteurs) que leurs propos resteront anonymes et qu'ils ont, conformément au RGPD, un droit d'accès à leurs données. Dans la restitution de l'étude (valorisation, publications) un nom fictif est attribué à chaque enquêté pour des raisons de lisibilité mais il n'est pas établi de tableau de correspondance permettant de retrouver les enquêtés (qui ne seront donc pas réinterrogés une 2e fois dans le cadre de cette enquête ou de ses prolongements).

4b. Comment les autres questions juridiques, comme la titularité ou les droits de propriété intellectuelle sur les données, seront-elles abordées ? Quelle est la législation applicable en la matière ?

La question de la propriété intellectuelle se pose pour les données produites dans le cadre de l'enquête, celles fournies par des organismes leur appartenant. Elles ne peuvent être réutilisées par des tiers.

Pendant la durée du projet les données produites sont librement accessibles à l'ensemble des membres de l'équipe de recherche qui s'engagent à ne pas les utiliser dans un autre cadre ni à les transmettre.

Les données, et notamment les entretiens, produites en lien avec un stage, mémoire de master, thèse, ou post-doctorat sont librement utilisables à cette fin. Chaque membre de l'équipe de recherche utilisant les données en vue d'une publication s'engage à en informer les autres membres.

#### **5. PARTAGE DES DONNEES ET CONSERVATION A LONG TERME**

5a. Comment et quand les données seront-elles partagées ? Y-a-t-il des restrictions au partage des données ou des raisons de définir un embargo ? Comment les données à conserver seront-elles sélectionnées et où seront-elles préservées sur le long terme (par ex. un entrepôt de données ou une archive) ?

Les données diffusées par des tiers (bases RPLS, DV3F) ne sont délivrées que dans le cadre du projet VALO et ne peuvent être réutilisées pour d'autres projets. Elles ne sont donc pas conservées au-delà de la période de réalisation du projet et de publication des résultats.

Les données produites dans le cadre de l'enquête pourront faire l'objet d'un dépôt, par exemple par le biais d'une convention avec l'ADISP. Les modalités et le choix d'un entrepôt de données seront décidés dans une phase ultérieure du projet. Le dépôt pourra intervenir après la publication des résultats de l'enquête dans des revues, dans un délai de deux ans après la fin du projet.

#### **6. RESPONSABILITES ET RESSOURCES EN MATIERE DE GESTION DES DONNEES**

6a. Qui (par exemple rôle, position et institution de rattachement) sera responsable de la gestion des données (c'est-à-dire le gestionnaire des données) ? Quelles seront les ressources (budget et temps alloués) dédiées à la gestion des données permettant de s'assurer que les données seront FAIR (Facile à trouver, Accessible, Interopérable, Réutilisable) ?

Le nettoyage des données et des bases existantes est assuré par deux personnes recrutées en stage (sur RPLS et DV3F), encadrées par un ingénieur de recherche et un membre permanent du projet de recherche, qui participe

également aux traitements statistiques de ces bases. Le travail de construction de la base et de saisie des données de la publicité foncière est réalisé par deux chercheurs de l'équipe de recherche. Les entretiens sont réalisés, pour le Rhône, par une doctorante et une ingénieure d'études recrutée pour le projet. Pour l'Isère, les entretiens sont réalisés et analysés par les deux enseignantes-chercheuses du laboratoire Pacte et par un stagiaire recruté par ce laboratoire. D'autres membres de l'équipe seront amenés à contribuer à la réalisation et l'analyse des entretiens (la grille d'analyse devant être discutée collectivement).

Les groupes de travail utilisant les mêmes jeux de données se tiennent au courant de leurs avancées et des différents aspects méthodologiques rencontrés. Les documents de travail méthodologiques sont mis à disposition sur l'espace de partage des fichiers. Le responsable de la gestion des données (Loïc Bonneval) s'assure que les ressources ainsi partagées permettent un usage FAIR des données (notamment par la relecture des documents de travail, et le lien avec les différents membres de l'équipe impliqués dans l'utilisation des données). Il a en charge l'actualisation du PGD.

## Annexe 2. Liste des entretiens réalisés

### Annexe 2.1. Entretiens dans le Rhône

| Type de structure | Structure              | Type      | Fonction de la personne rencontrée                                                                                  | Date    |
|-------------------|------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Chargé de mission patrimoine et vente Hlm (études et stratégie)                                                     | mars-21 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Chargée de mission, dir. perspective patrimoine et développement                                                    | mars-21 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | service juridique, juriste foncier                                                                                  | mars-21 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Commercialisatrice Rhône périphérie                                                                                 | mars-21 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Commercialisatrice Rhône                                                                                            | mars-21 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Directeur clients et territoire                                                                                     | mai-21  |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Cheffe de pôle vente Hlm et ASP                                                                                     | janv-22 |
| OLS               | Alliade Habitat        | ESH       | Commercialisation et liens acquéreurs                                                                               | janv-22 |
| OLS               | Est Métropole Habitat  | OPH       | Chargé de ventes                                                                                                    | nov-21  |
| OLS               | Est Métropole Habitat  | OPH       | Responsable pôle vente                                                                                              | nov-21  |
| OLS               | Grand Habitat Lyon     | OPH       | Directeur d'agence, territoire centre                                                                               | mars-21 |
| OLS               | Grand Habitat Lyon     | OPH       | Chargée d'étude et marketing                                                                                        | mars-21 |
| OLS               | Grand Habitat Lyon     | OPH       | Chargée de ventes                                                                                                   | avr-21  |
| OLS               | Grand Habitat Lyon     | OPH       | Dir. agence, T° porte sud (Vénissieux, St Fons, Corbas, Feyzin, Solaise)                                            | juin-21 |
| OLS               | Grand Habitat Lyon     | OPH       | Administrateur                                                                                                      | sept-21 |
| OLS               | IRA 3F                 | ESH       | Directrice générale adjointe                                                                                        | avr-21  |
| OLS               | IRA 3F                 | ESH       | Responsable des ventes                                                                                              | mai-21  |
| OLS               | Lyon Métropole Habitat | OPH       | Directrice Marketing et offres commerciales                                                                         | mars-21 |
| OLS               | Lyon Métropole Habitat | OPH       | Responsable des ventes                                                                                              | avr-21  |
| OLS               | Lyon Métropole Habitat | OPH       | Directeur d'agence territoire Sud                                                                                   | juin-21 |
| OLS               | OPAC du Rhône          | OPH       | Directeur                                                                                                           | mars-21 |
| OLS               | OPAC du Rhône          | OPH       | Responsable des ventes                                                                                              | mars-21 |
| OLS               | OPAC du Rhône          | OPH       | Responsable des ventes                                                                                              | févr-21 |
| OLS               | OPAC du Rhône          | OPH       | Responsable des ventes                                                                                              | mars-21 |
| OLS               | SOLLAR 1001 Habitat    | ESH       | Responsable pôle vente                                                                                              | nov-21  |
| OLS               | SOLLAR 1001 Habitat    | ESH       | Chargée des ventes - en alternance                                                                                  | nov-21  |
| Collectivité      | Bron                   | Commune   | Responsable service aménagement                                                                                     | avr-21  |
| Collectivité      | DREAL ARA              | Commune   | Chargée pôle "parc public et politiques sociales du logement"                                                       | sept-21 |
| Collectivité      | DREAL ARA              | Commune   | Chargée de mission suivi des bailleurs sociaux, CUS, vente hlm, etc.                                                | sept-21 |
| Collectivité      | Grand Métropole Lyon   | Métropole | Vice-président à l'Habitat, rénovation thermique, politique de la ville, logement social, inclusion par le logement | août-22 |
| Collectivité      | Grand Métropole Lyon   | Métropole | Chargée de développement - territoire centre                                                                        | mars-21 |
| Collectivité      | Grand Métropole Lyon   | Métropole | Gestionnaire de dispositif - dir hab et logement                                                                    | mars-21 |
| Collectivité      | Grand Métropole Lyon   | Métropole | Différents responsables de territoires                                                                              |         |

|                   |                      |             |                                                                     |           |
|-------------------|----------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------|-----------|
| Collectivité      | Lyon                 | Commune     | resp pôle parc privé et chgt d'usage                                | avr-21    |
| Collectivité      | Vénissieux           | Commune     | Adjoint au maire, chargé DD et Igt                                  | avr-21    |
| Collectivité      | Villeurbanne         | Commune     | Chargée de mission habitat                                          | avr-21    |
| Collectivité      | Amplepuis            | Commune     | Adjoint en charge de l'habitat, DGS, responsable du service habitat | janv-2024 |
| Collectivité      | Tarare               | Commune     | Adjoint en charge de l'habitat                                      | fev-2024  |
| Commercialisateur | Quadral Transactions | Prestataire | Directeur commercial Sud                                            | mai-21    |
| Syndic            | Equature (Alliade)   | Syndic      | Directeur service copropriétés                                      | mai-21    |
| Syndic            | Garance Syndic (LMH) | Syndic      | Directrice de garance syndic                                        | avr-21    |
| Syndic            | GLH Syndic           | Syndic      | Chargé de syndic                                                    | mai-21    |
| Syndic            | Rhône Saône Habitat  | Syndic      | Dir. de la gestion immobilière                                      | mai-21    |
| Syndic            | Rhône Saône Habitat  | Syndic      | gestionnaire de copropriétés et responsable d'équipe                | juin-21   |
| Syndic            | Rhône Saône Habitat  | Syndic      | gestionnaire de copropriétés senior                                 | juin-21   |
| Syndic            | Rhône Saône Habitat  | Syndic      | gestionnaire de copropriétés junior                                 | juin-21   |

**Tableau 41** : Liste des entretiens réalisés auprès des acteurs du logement social dans le Rhône

## Annexe 2.2. Entretiens en Isère

| Bailleur            | Poste                                                 | Date de l'entretien           |
|---------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------|
| Alpes Isère Habitat | Directrice de l'action commerciale                    | 26/04/21, 9/01/2024           |
|                     | Directeur Général Adjoint - Pôle Clientèle et Qualité | 29/04/21                      |
|                     | Directrice Générale                                   | 05/05/21                      |
|                     | Responsable service maintenance                       | 21/05/21                      |
| SDH                 | Directeur Gestion Locative & Marketing                | 12/05/2021 - entretien commun |
|                     | Directrice ventes                                     |                               |
| Actis               | Directeur général                                     | 02/06/21                      |
|                     | Conseillère ventes                                    | 03/06/21                      |
| CDC Habitat         | Directrice régionale<br>Directrice régionale adjointe | 27/02/2023                    |

**Tableau 42** : Liste des entretiens réalisés auprès des bailleurs de l'Isère

| EPCI              | Commune              | Poste                                                                                                    | Date de l'entretien            |
|-------------------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| CAPI              | Intercommunalité     | Directrice habitat, insertion et solidarité territoriale, CAPI                                           | 11/06/2021                     |
| CAPI              | Villefontaine        | Responsable aménagement et valorisation du territoire                                                    | 15/06/2021                     |
| CAPI              | L'Isle-d'Abeau       | Directeur aménagement, mairie d'Isle d'Abeau                                                             | 09/06/2021                     |
| CAPV              | Intercommunalité     | Directeur Habitat<br>Cheffe de projet parc public                                                        | 25/04/2023                     |
|                   | Voiron               | VP Habitat CAPV, adjointe au logement et au social de la ville de Voiron                                 | 07/07/2023                     |
| CC Le Grésivaudan | Intercommunalité     | Directeur de l'aménagement, du logement et de l'environnement<br>Responsable service foncier habitat     | 13/04/2023<br>entretien commun |
| DDT Isère         | Département          | Responsable de l'Unité Logement Public<br>Chargée du suivi des ventes au sein de l'Unité Logement Public | 14/09/2023                     |
| GAM               | Grenoble             | Service urbanisme de la ville de Grenoble                                                                | 28/06/2021                     |
|                   | Grenoble             | Responsable service études urbaines et patrimoine                                                        | 27/01/2023                     |
|                   | Saint Martin d'Hères | Directrice service Habitat – Politique de la ville - Eau                                                 | 09/02/2023                     |
|                   | Saint-Egrève         | Elue chargée du logement<br>Responsable du service urbanisme                                             | 11/05/2023                     |
|                   | Métropole            | Directeur du Foncier et de l'Habitat, GAM                                                                | 28/10/2021<br>entretien commun |
|                   |                      | Responsable du Service PLH, GAM                                                                          |                                |

**Tableau 43 :** Liste des entretiens réalisés auprès des collectivités en Isère

## Annexe 3. Grilles des entretiens semi-directifs

### Annexe 3.1. Grille des entretiens en Isère

#### Grille d'entretien à destination des organismes de logement social (Isère)

Avant de commencer :

Pourriez-vous nous présenter votre position au sein de l'organisme ?

Depuis combien de temps y travaillez-vous ?

Décisions et stratégie de mise en vente, les acteurs impliqués et leur rôle.

Selon vous, à quoi sert la vente HLM ?

(Quels sont les objectifs pour votre structure ?)

b. Pourriez-vous nous décrire le processus de vente d'un logement HLM ?

c. Quelles seraient les articulations entre vos politiques de vente et les politiques locales de l'habitat ?

d. Concernant les sorties de patrimoine (les ventes et les démolitions), comment caractérisez-vous le dialogue que vous entretenez avec les élus locaux concernés ?

e. Est-ce que certaines ventes s'incluent dans des projets de renouvellement urbain ? Comment ?

f. Quelle place (ou quelle importance) occupe la cession de logements locatifs sociaux au sein de vos politiques d'accès sociale à la propriété ?

g. Avez-vous proposé des ventes en bloc à l'ONV (Organisation Nationale des Ventes) ?

#### 1. Lien entre politique de vente et gestion du patrimoine

a. Sur quels critères se décide la vente du patrimoine locatif social ?

b. Quelles sont les différences d'objectifs des ventes entre territoires ?

c. Quelles sont les relations entre vente et vacance du LLS ?

d. Quelles sont les relations entre ventes et objectifs de construction et/ou d'achats ?  
Ratio de renouvellement du parc ?

e. Quels sont les principaux défis pour le renouvellement du parc de LLS et à son adaptation aux besoins ?

#### 2. Relation au marché

a. Quels sont les liens entre la vente HLM et le marché immobilier local ?

b. À quel prix se fait la vente ?

c. De quelle manière envisagez-vous un possible rapport de concurrence avec la promotion privée ?

d. Est-ce que la vente comme activité permet de valoriser l'ensemble du patrimoine sur le marché ?

e. Est-ce que la vente est un outil de valorisation du secteur où elle se déroule ?

### 3. L'objet logement. Âge, caractéristiques, réhabilitation.

- a. Quel est le profil du patrimoine cédé par les organismes de logement social ? (état, bilan énergétique, date de la dernière réhabilitation, etc.)
- b. Dans quelle mesure la vente HLM ré-interroge-t-elle la vision des organismes sur le cycle de vie d'un logement ?
- c. Qu'en est-il selon le type de logement ? (Logements années 60/70 ; Logements individuels ; petits ou grands ; HBM ou autres logements atypiques)
- d. Y a-t-il du patrimoine non-vendable / invendable ?
- e. Quel lien y a-t-il entre la vente et la politique de rénovation énergétique du parc ?

### 4. Bénéficiaires et acquéreurs, qui peut acheter ?

- a. Quel public est éligible et quel public s'engage dans l'accession sociale ?
- b. Existe-t-il un profil type d'acquéreur ? Correspond-t-il au profil type du locataire social ?
- c. Comment se déclenche le processus de vente du point de vue des acquéreurs ?
- d. Quelles stratégies de financement pour ces acquéreurs ?
- e. Quelles sont les facilités et les dispositifs d'accession sociale à la propriété portés par votre organisme ?
- f. À l'inverse, quelles sont les raisons qui poussent les locataires à ne pas se porter acquéreurs de leur logement ?
- g. Quel rôle jouez-vous auprès des nouveaux acquéreurs suite aux processus de vente ?
- h. Quelles sont les perceptions de la vente au sein des copropriétés ?
- i. Certains des acquéreurs mettent-ils leur logement en location ?
- j. Y a-t-il revente ? Sous quelles conditions, pour quelles raisons ?
- k. De plus, les organismes tentent-ils d'accompagner et de favoriser la mobilité des ménages ne souhaitant pas acheter leur logement ? Si oui, comment ?

### 5. Évolutions

- a. Quelle est l'évolution de vos stratégies de ventes depuis 2012 ?
- b. Comment vous êtes-vous adaptés aux évolutions de la législation ?
- c. Comment votre structure financière a-t-elle évolué sur cette période ?
- d. Comment a évolué l'organisation de vos activités au cours de la dernière décennie ?
- e. Comment la vente HLM peut-elle changer la perception du logement social et des quartiers où il se trouve ?

### Grille d'entretien à destination des communes et collectivités (Isère)

Avant de commencer :

- Pourriez-vous nous présenter votre position au sein de cette collectivité et votre parcours ?
- Depuis combien de temps y travaillez-vous / y êtes-vous élu.e ?
- Quels sont les principaux enjeux d'aménagement sur votre territoire ?
- Pouvez-vous nous décrire la politique générale de votre commune vis-à-vis des HLM ?

#### **1. Décisions et stratégie de mise en vente, les acteurs impliqués et leur rôle.**

- 1. Selon vous, à quoi sert la vente HLM ?
- 2. Quel rôle jouez-vous dans la vente HLM ? Y a-t-il une stratégie de la collectivité (commune /EPCI) concernant la vente ? Si oui, dans quel contexte est-elle apparue ?
  - a. Y travaillez-vous avec l'EPCI ?

3. Depuis combien de temps y a-t-il des ventes sur votre territoire ? Y a-t-il une évolution sensible de ces ventes et du parc de LLS ?
4. Quel est le rôle de votre collectivité dans les politiques de l'habitat ?
5. Quelles relations entre la vente HLM et les politiques d'aménagement ?
6. Qui sont les bailleurs sur votre territoire et quelles sont leurs dynamiques ?

## **2. Lien entre politique de vente et gestion urbaine**

1. Y a-t-il un lien entre des projets de renouvellement urbain, en cours ou plus anciens, et la dynamique HLM sur votre commune ?
2. Quelles contraintes pour la vente ou la décision de ne pas vendre ? (Relance : Le taux SRU modifie-t-il votre vision/rapport à la vente HLM ?)
3. Comment choisissez-vous les résidences que vous acceptez ou non lors des demandes de mise en vente ?
  - i. Quel type de logement ? (taille, âge)
  - ii. Quel contexte urbain du logement (équipements, aménités, renouvellement urbain...) Proposez-vous certains ensembles / secteurs en particulier pour la mise en vente. Si oui, lesquels ?
  - iii. Quelle relation entre vente HLM et projets neufs (notamment pour l'accès social à la propriété) ? Se font-ils sur les mêmes secteurs ?
4. Avez-vous des objectifs de mixité sociale pour certains secteurs de votre commune ?
5. Y a-t-il de la vacance sur le parc social de votre commune ?
6. Utilisez-vous certains outils de maîtrise du foncier ? (Est-ce un enjeu pour votre collectivité ?)
7. Pensez-vous que le BRS et les OFS puissent être utilisés pour la vente HLM ?

## **3. Relation au marché**

1. Pensez-vous que la vente HLM puisse influencer le marché immobilier de votre commune ?
2. Pensez-vous que la vente HLM puisse valoriser l'ensemble du parc HLM de votre commune, ou améliorer son image ?
3. Quels sont les secteurs de votre commune où vous observez le plus de ventes ?
4. Y a-t-il des secteurs où vous souhaiteriez voir plus de ventes, d'autres où vous souhaiteriez ne pas en avoir, ou moins ?

## **4. L'objet logement. Âge, caractéristiques, réhabilitation**

1. Pensez-vous que la vente HLM contribue à l'amélioration ou plutôt à la dégradation du parc ?
2. Avez-vous un suivi des résidences sur votre territoire après le passage en copropriété ?
3. Y a-t-il des logements dont vous ne souhaitez pas la vente ? Pourquoi ?

## **5. Bénéficiaires et acquéreurs, qui peut acheter ?**

1. Qui sont les acheteurs des logements HLM mis en vente ?
2. Pensez-vous que la vente HLM contribue aux dynamiques socio-démographiques et de peuplement sur votre territoire ?

## **6. Évolutions**

1. Quels sont, selon vous, les perspectives d'évolution de votre rôle dans la vente HLM ?

### **Annexe 3.2. Grille des entretiens dans la Métropole de Lyon**

#### **Grille d'entretien pour acteurs de la Métropole de Lyon**

##### **Introduction**

- Quel rôle joue la métropole de Lyon dans le cadre de la vente HLM ?
- Quel est l'implication de la métropole de Lyon dans ce cadre ?

- Quel est le positionnement de la métropole vis-à-vis de ce phénomène ?
- Qu'est-ce que la métropole a mis en place pour réguler/contrôler la vente HLM sur le territoire ?

### **Vision**

- Quels risques ? avantages, inconvénients de la vente HLM sur le territoire ?
- Organisme comme VONOVIA : rachat en bloc du patrimoine HLM ? quelle position ? Quelle vigilance ?
- Quelle position par rapport à la position de l'AURA HLM ? (qui voit la vente HLM de masse comme la casse du model du logement social)
- Quel moyen d'anticiper les conséquences de la vente ? A-t-on une idée des impacts à court et moyen terme ?
- Quelle réaction de la Métropole face à cela ?

### **Outils de suivi, de régulation, et de gestion**

- Y a-t-il déjà eu des rotations dans le parc vendu ? A-t-on une idée des prix de revente, des plus value selon les quartiers lors du « deuxième tour de revente » ?
- De quels outils la Métropole pourrait se doter pour ce suivi ?
- Rôle des Offices Fonciers Solidaires : les avantages, leurs limites, leurs capacités à être une force de régulation ?
- Charte de la vente HLM, concertée avec les associations de locataires ? Adhésion des bailleurs ?
- Quelle suivi / contrôle de l'application de la Charte ? Bilan régulier ?
- Quel programme de vente vous vient en tête quand on parle de vente HLM ? un exemple qui a été une réussite ? un exemple qui vous a posé question ?
- Quelle équipe Métropolitaine dédiée à la vente HLM et à son pilotage ?
- Utilité d'un éventuel organe de vente HLM mutualisé entre les bailleurs du territoire ?

### **Grille d'entretien pour bailleurs (Métropole de Lyon)**

#### **Introduction**

Quel est votre poste ?

Depuis combien de temps travaillez-vous chez ... ?

Depuis combien de temps êtes-vous à ce poste ?

Avez-vous occupé un autre poste avant ? Sur quel type de problématique ?

Depuis combien de temps votre poste existe-t-il ? Dans quel cadre a-t-il été mis en place ?

Quelles sont vos missions principales ? Les problématiques que vous traitez ?

Quelle formation avez-vous ?

#### **Pourquoi la vente HLM ?**

- A quoi sert la vente HLM ?
- Est-ce que cela permettra de construire (1 vendu 3 construits ? / ou 1 pour 1) ?

#### **Vision de la vente HLM**

- Quelle est la position de votre organisme vis-à-vis de la vente HLM ?
- Quels bénéfices et inconvénients ?
- Quels effets pouvez-vous observer sur le territoire ? Sur les trajectoires résidentielles ?
- Est-ce difficile de voir votre patrimoine vendu à la découpe à des particuliers ? pour un patrimoine que vous gérez depuis parfois plus de 40 ans ?
- Comment voyez-vous le fait que ce patrimoine social passe dans le secteur privé par le biais de la vente HLM ? il faut aussi proposer les modalités positives : dans quelle mesure cela permet-il de financer de nouveaux logements sociaux, observez-vous un effet sur la trajectoire résidentielle des ménages

#### **Déroutement de la vente HLM**

- Depuis combien de temps votre organisme met-il en vente des logements HLM ?
- Quel type de logement est mis en vente ? (Mettez-vous en vente des PLAI ? où et combien ?)
- Comment est-ce que ça se déroule ?
- Comment choisissez-vous le patrimoine mis en vente ?
- Comment accompagnez-vous les habitants ?
- Relation avec la Métropole sur la vente et la CUS ?
- Charte Métropolitaine de la Métropole : quels engagements ? Ses avantages, ses contraintes ?

### **Suivi et spécificité de la vente HLM**

- Y a-t-il déjà eu des rotations, sait-on le prix des reventes, et la spéculation ? Quel suivi possible de ce prix de revente ?
- Quelles clauses anti-spéculatives sont dans vos contrats de vente ? pas de revente avant 5 ans, et la relocation ? ou Air b n b ?
- La place des Offices fonciers Solidaires dans votre programme de vente HLM ? Ses avantages, ses contraintes ?

### **Stratégie**

- Quelle stratégie patrimoniale ? Quels sont les filtres utilisés pour éliminer certaines résidences de la vente HLM, et pourquoi ?
- Vendre le patrimoine, pour répondre à quel besoin ?
- Quels sont les critères de mise en vente ?

### **Impact sur la gestion**

- Est-ce rentable de vendre le patrimoine entre ce que cela rapporte, et ce que cela coûte en nouvelles charges de gestion (masse salariale dédiée à la gestion, et à la commercialisation) ?
- Quelles sont ces nouvelles charges de gestion ? Le personnel dédié aux locataires HLM en copropriétés, la complexité des charges, la complexité de voter les travaux, le personnel dédié au syndic du bailleur s'il y en a un ? le coût du syndic ?
- Existe-t-il une taille critique où la masse de logements HLM en copropriété dans votre patrimoine par rapport à la totalité du parc devient un poids financiers dangereux en termes de coût de gestion ?
- Serait-il facilitateur que les différents bailleurs se mutualisent pour avoir un service de vente HLM inter-bailleur ?
- Pensez-vous qu'un syndic commun à tous les bailleurs d'ABC HLM soit une bonne idée ?
- Avez-vous, et depuis quand, mis en place une équipe dédiée à la gestion des logements HLM en copropriété ? Si oui, pourquoi ? quelles sont les spécificités de ce nouveau métier ?

### **Commercialisation**

- Comment sont diffusées les offres de vente ? (décret du mois de novembre)
- Comment se passe l'accompagnement des candidats à la propriété locataires HLM ?
- Comment votre organisme détermine-t-il le prix de vente d'un appartement HLM ?
- Le prix est-il le même pour un acheteur locataires HLM, et un acheteur non locataire HLM dont les ressources sont supérieures au plafond de ressource HLM ? – décote toujours possible ?
- Réalisez-vous une étude de marché particulière au niveau du prix au m<sup>2</sup> des logements privés dans le même secteur ? Consultez-vous les notaires ?
- Le prix de vente est-il différent lorsque vous souhaitez vendre intégralement un bâtiment par rapport à lorsque vous souhaitez n'en vendre qu'une partie et rester majoritaire au sein du syndic ?
- Avez-vous créé un syndic propre à l'organisme pour gérer ces logements en copro ? oui, non, pourquoi ?
- Vos collaborateurs de la commercialisation touchent-ils une commission au moment des ventes ?
- Avez-vous des « prêteurs » préférentiels à conseiller aux locataires ? Banques, notaires ?
- Vente en bloc : dans quelles conditions ? A qui ? etc. rapport à la financiarisation du parc hlm et du logement

**Impact sur les ménages**

- Comment accompagnez-vous les ménages ?
  - Est-ce que la capacité financière des locataires occupant influe sur le prix de vente proposé au départ ?
  - Quel est le saut de charge en moyenne pour les familles accédant à la propriété ? (différence entre loyer + charges locatives et mensualité de prêt + taxes foncières + charges de copro + contrats d'entretien individuel ?)
  - Communiquez-vous par écrit le nouveau montant des charges (de copropriétaire) lors du 1er contact ?
  - La clause de rachat est-elle une garantie favorable aux banques pour l'obtention d'un prêt ? Combien de fois avez-vous dû activer la clause de rachat en cas d'accident de la vie, ou autre, depuis que la clause est en place ?
  - Accompagnez-vous le ménage vers un arrêt du processus d'achat si le taux d'effort est trop élevé ?
- Une Commission de vente HLM se réunit-elle pour étudier les candidats ?

#### Annexe 4. Liste des réunions réalisées avec les partenaires locaux

16 novembre 2020 : Présentation du programme auprès de la Métropole de Lyon (en ligne)

2 février 2021 : Présentation du programme avec la Confédération Syndicale des Familles du Rhône (en ligne)

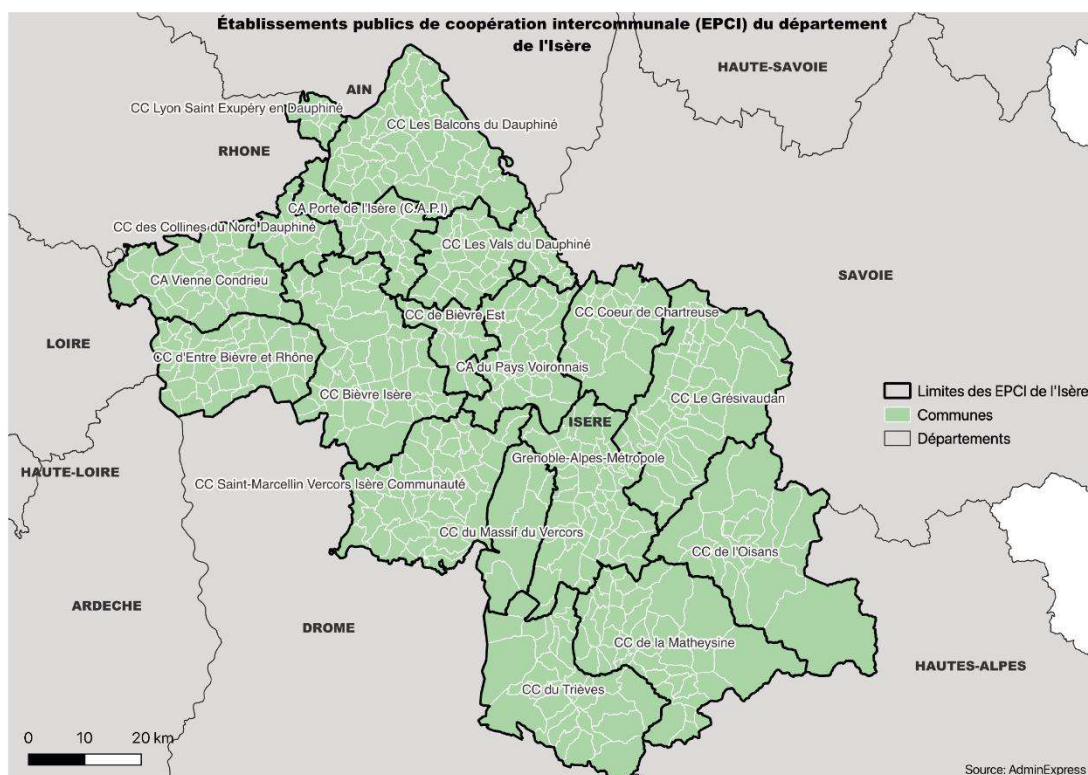
3 mars 2021 : Présentation du programme de recherches auprès de l'interbailleur ABC HLM (en ligne)

1<sup>er</sup> juin 2021 : Présentation du programme de recherches auprès de AURA HLM (en ligne)

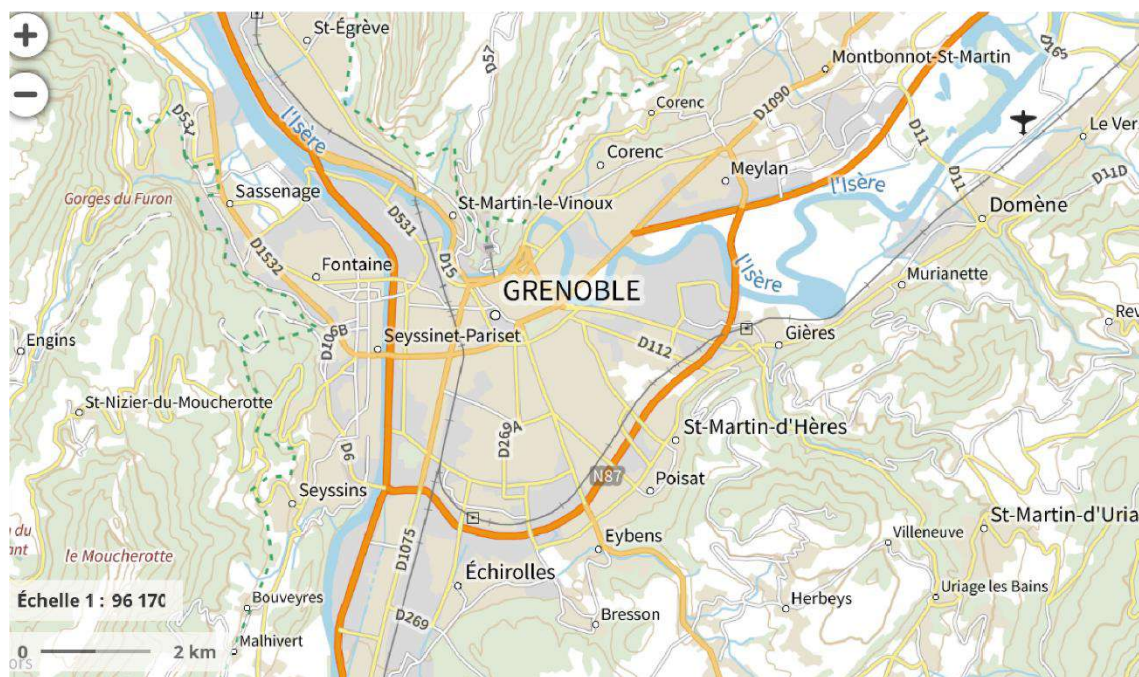
13 septembre 2023 : Restitution des résultats et discussions avec les partenaires de AURA HLM et des collectivités, MSH Lyon Saint-Étienne, Lyon

## Annexe 5. Cartes de situation

### Annexe 5.1.Territoires étudiés en Isère

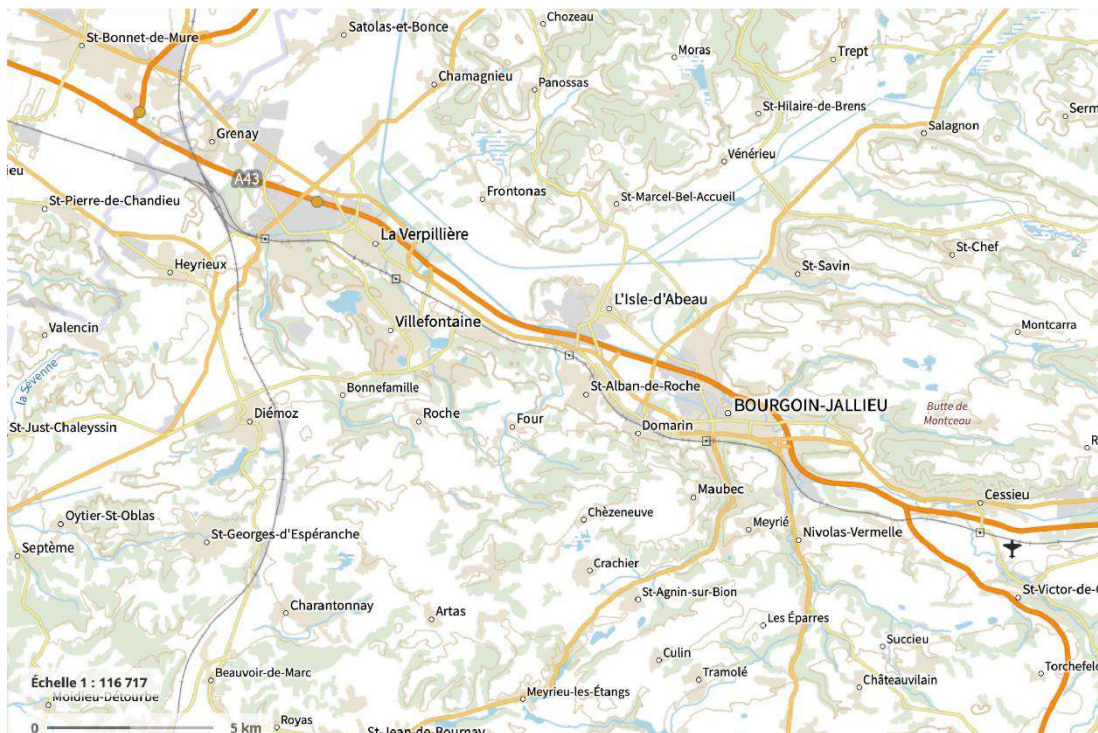


Les EPCI de l'Isère



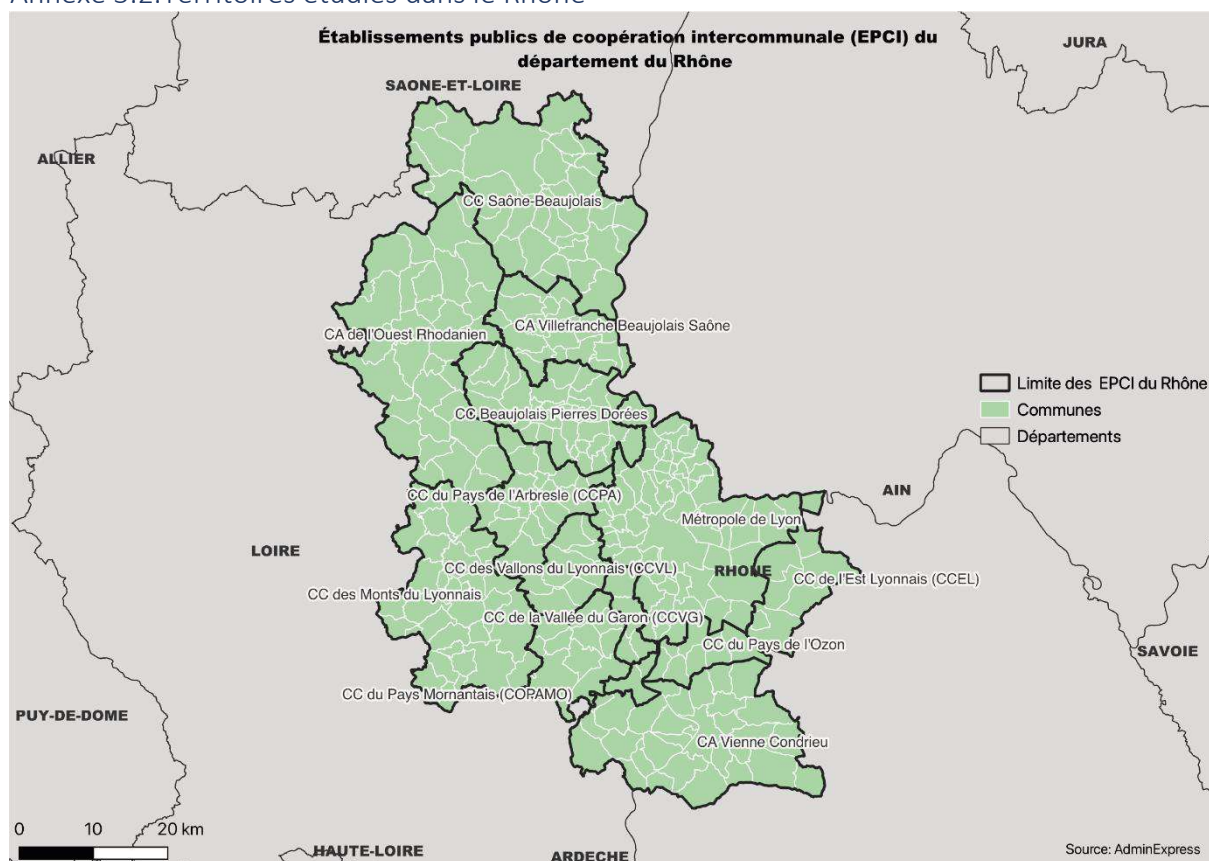
Grenoble et son agglomération

Source : Géoportail

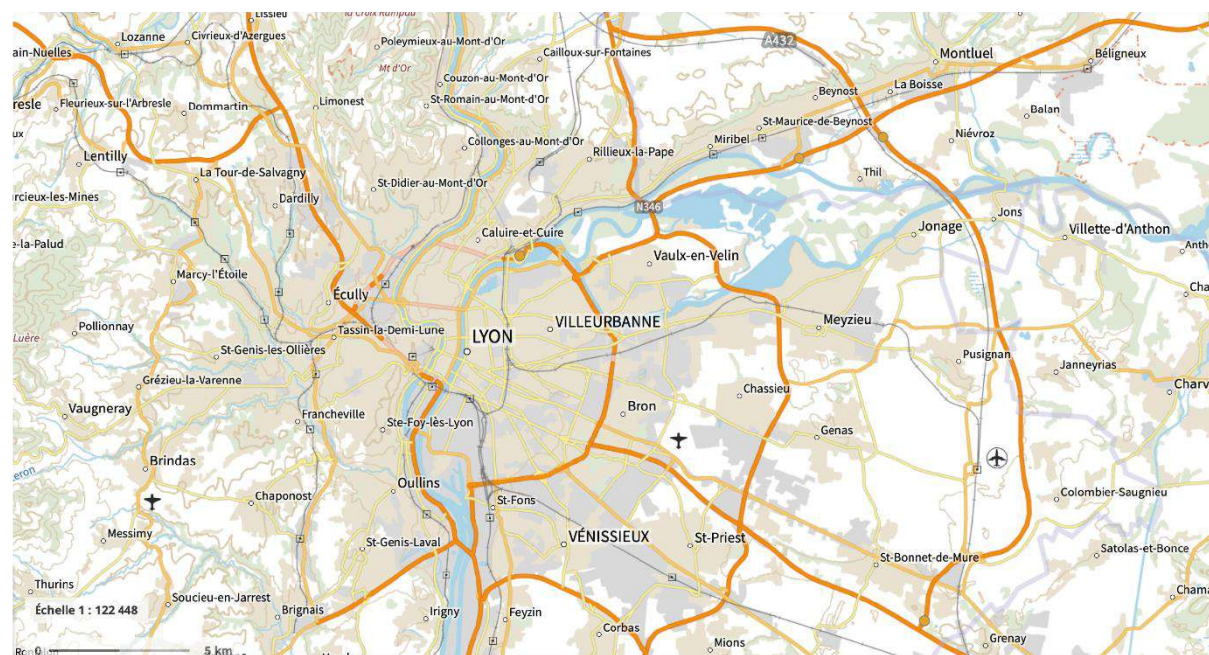


Source : Géoportail

## Annexe 5.2.Territoires étudiés dans le Rhône



Les EPCI du Rhône



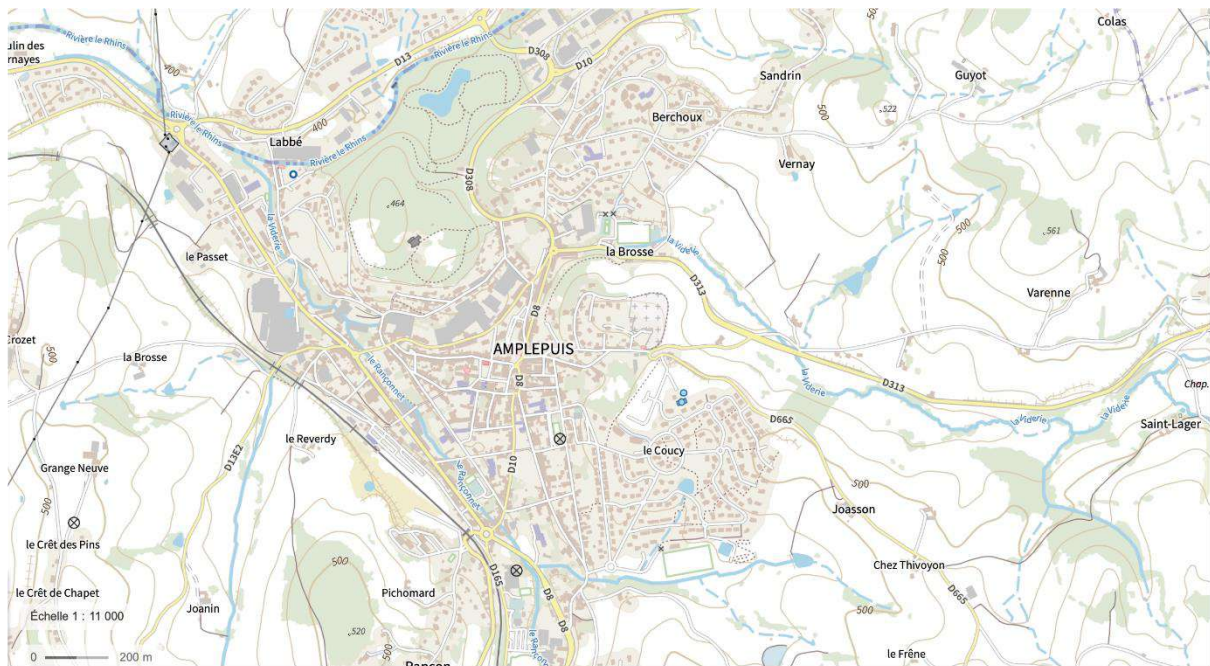
L'agglomération lyonnaise

Source : Géoportail



Le département du Rhône à l'ouest de Lyon

source : Géoportail



Amplepuis



Tarare

Source : Géoportail

## Annexe 6. Composition de l'équipe de recherche

| Laboratoire   | Membres permanents      | Etablissement, statut                               | Membres non permanents                               |
|---------------|-------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| UMR EVS       | Lydia Coudroy de Lille  | Université Lumière Lyon 2, Professeure              | Manon Le Bon-Vuylsteke (doctorante, 2020-2022)       |
| URM GATE      | Florence Goffette-Nagot | CNRS, Directrice de recherche                       | Romain Durand (doctorant à partir de septembre 2023) |
| UMR Max Weber | Loïc Bonneval           | Université Lumière Lyon 2, Maître de conférences    |                                                      |
| UMR Triangle  | Rachel Linossier        | Université Lumière Lyon 2, Maîtresse de conférences |                                                      |
| UMR Triangle  | François Robert         | CNRS, Ingénieur de recherches                       |                                                      |
| UMR Triangle  | Roelof Verhage          | Université Lumière Lyon 2, Maître de conférences    |                                                      |
| UMR PACTE     | Adriana Diaconu         | Université Grenoble Alpes, Maîtresse de conférences |                                                      |
| UMR PACTE     | Paulette Duarte         | Université Grenoble Alpes, Maîtresse de conférences |                                                      |

**Tableau 44** : Personnels permanents et non permanents impliqués (non financés par le programme de recherche)

Note : en italiques, les personnes présentes initialement mais qui ont dû se retirer du programme faute de temps

|                           | Type de contrat          | Etablissement, laboratoire        | Période de recrutement | Intitulé de la mission/du stage                                                           |
|---------------------------|--------------------------|-----------------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Albinet, Caroline         | Vacataire                | Univ Lyon 2, EVS                  | 2022-23                | Retranscriptions d'entretiens                                                             |
| Bobin Quentin             | Stagiaire de master      | UGA, PACTE                        | 2020-21                | Recueil et traitement des données qualitatives et quantitatives sur la vente HLM en Isère |
| Borré, Carolina           | Stagiaire de master (M1) | Univ Lyon 2, GATE                 | 2020-21                | Analyse de données statistiques sur des données territorialisées liées à l'habitat        |
| Borré, Carolina           | Stagiaire de master (M2) | Univ Lyon 2, GATE                 | 2021-22                | Analyse des déterminants de la vente HLM au niveau national                               |
| Boubat, Valentine         | Vacataire                | UMR EVS                           | 2021-22 (140 h)        | Retranscription d'entretiens                                                              |
| Casseus, Jean Myrtho      | Stagiaire de master      | Univ Lyon 2, UMR EVS              | 2021-22 (4 mois)       | La vente HLM dans la communauté de communes de l'Ouest rhodanien (Tarare)                 |
| Chagnart, Thelma          | Stagiaire de master      | Univ Lyon 2, UMR EVS et UMR Pacte | 2023 (5 mois)          | Traitement des données qualitatives sur la vente HLM en Isère                             |
| Camille Cimetière-Bonnard | Ingénieure d'études      | Univ Lyon 2, UMR EVS              | 2020-21 (10 mois)      | Réalisation et retranscription d'entretiens                                               |
| Combaz, Tiphaine          | Stagiaire de master      | Université Grenoble Alpes         | 2023 (1 mois)          | Recensement des ventes dans 3 communes d'Isère                                            |
| Durand, Romain            | Stagiaire de master (M1) | Univ Lyon 2, UMR GATE             | 2021-22                | Analyse de données statistiques à partir des fichiers RPLS et DV3F.                       |
| Durand, Romain            | Stagiaire de master (M2) | Univ Lyon 2, UMR GATE             | 2022-23                | Analyse de données statistiques à partir des fichiers RPLS et DV3F.                       |
| Feougier, Coline          | Vacataire                | UMR EVS                           | 2021-22 (140 h)        | Saisie de données statistiques                                                            |
| Garcia, Théo              | Vacataire                | UMR EVS                           | 2022-23                | Nettoyage données statistiques                                                            |
| Gueboub, Silya            | Vacataire                | UMR EVS                           | 2024                   | Nettoyage et harmonisation graphiques                                                     |

**Tableau 45 :** Personnel de recherche recruté grâce aux financements du programme

## Table des tableaux

|                                                                                                                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Tableau 1</b> : Effectifs de logements sociaux et de ventes à des personnes physiques en France de 2013 à 2021                                                                         | 25  |
| <b>Tableau 2</b> : La vente de logements sociaux en France de 2013 à 2021                                                                                                                 | 27  |
| <b>Tableau 3</b> : Caractéristiques des bailleurs selon leur volume de vente en France (2013-21)                                                                                          | 28  |
| <b>Tableau 4</b> : Caractéristiques des EPCI selon leur volume de vente                                                                                                                   | 35  |
| <b>Tableau 5</b> : Liste des 46 IRIS dans lesquels 90 logements HLM au moins ont été vendus à des personnes physiques sur la période 2013-2021                                            | 39  |
| <b>Tableau 6</b> : Ecart en % entre la médiane des prix des ventes HLM et la médiane des prix des logements privés en France                                                              | 49  |
| <b>Tableau 7</b> : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM"                                                                                       | 51  |
| <b>Tableau 8</b> : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x année"                                                                               | 53  |
| <b>Tableau 9</b> : Résultats de l'estimation du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x région"                                                                              | 55  |
| <b>Tableau 10</b> : Résultats des estimations du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente HLM x type de logement" et "Vente HLM x nombre de pièces"                                 | 56  |
| <b>Tableau 11</b> : Résultats des estimations du modèle hédonique incluant l'indicatrice "Vente à l'occupant" sur l'ensemble des ventes à une personne physique, sur la période 2013-2021 | 58  |
| <b>Tableau 12</b> : Effectifs des logements ayant fait l'objet d'une revente en France, selon la date de la vente initiale et celle des reventes                                          | 60  |
| <b>Tableau 13</b> : Les ventes HLM en AURA, Isère, Rhône, de 2013 à 2021 selon les types de bailleurs                                                                                     | 69  |
| <b>Tableau 14</b> : Comparaison des volumes de ventes HLM selon les types de bailleurs en région AURA                                                                                     | 70  |
| <b>Tableau 15</b> : Évolution du parc social détenu par les principaux bailleurs isérois, par type de bailleurs (2013-2022)                                                               | 71  |
| <b>Tableau 16</b> : Nombre de logements sociaux par EPCI en Isère (2013-2022)                                                                                                             | 75  |
| <b>Tableau 17</b> : Caractéristiques des logements HLM vendus en Isère                                                                                                                    | 77  |
| <b>Tableau 18</b> : Par social du Rhône par type de bailleurs (2010-18)                                                                                                                   | 78  |
| <b>Tableau 19</b> : Évolution de la structure par âge du parc social du Rhône entre 2010 et 2020                                                                                          | 79  |
| <b>Tableau 20</b> : Nombre de logements sociaux par EPCI du Rhône (2011-2019)                                                                                                             | 81  |
| <b>Tableau 21</b> : Transactions opérées par les six principaux bailleurs du Rhône (2001-2022)                                                                                            | 87  |
| <b>Tableau 22</b> : Ventes de logements sociaux par type d'acquéreurs dans le Rhône (2001-2022)                                                                                           | 87  |
| <b>Tableau 23</b> : Les produits des ventes en France selon les types de bailleurs (2016-2021)                                                                                            | 90  |
| <b>Tableau 24</b> : Est Métropole Habitat (EMH) : produits des ventes sur le total des produits en % (2016-21)                                                                            | 91  |
| <b>Tableau 25</b> : OPAC du Rhône : produits des ventes sur le chiffre d'affaires en %                                                                                                    | 91  |
| <b>Tableau 26</b> : Alliage - Produits des ventes sur le total produits en %                                                                                                              | 92  |
| <b>Tableau 27</b> : Caractéristiques des logements HLM vendus dans le Rhône                                                                                                               | 95  |
| <b>Tableau 28</b> : Caractéristiques des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône                                                                                                   | 102 |
| <b>Tableau 29</b> : Effectifs de ventes des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône (2013-21)                                                                                      | 102 |
| <b>Tableau 30</b> : Taux de vente (des bailleurs interrogés en Isère et dans le Rhône (2013-21)                                                                                           | 103 |
| <b>Tableau 31</b> : Ventes de logements sociaux dans 13 communes de la Métropole de Lyon et par type de bailleurs                                                                         | 127 |
| <b>Tableau 32</b> : La vente HLM dans les principales communes de la CC du Grésivaudan                                                                                                    | 144 |
| <b>Tableau 33</b> : La vente HLM dans les principales communes de la CA Pays Voironnais                                                                                                   | 148 |
| <b>Tableau 34</b> : La vente HLM dans les principales communes de la CAPI                                                                                                                 | 151 |
| <b>Tableau 35</b> : Caractéristiques des parcs de logements – Amplepuis et Tarare (2020)                                                                                                  | 156 |
| <b>Tableau 36</b> : Synthèse des stratégies d'acteurs de la vente HLM par type de territoire                                                                                              | 161 |
| <b>Tableau 37</b> : Situation d'emploi des enquêtés                                                                                                                                       | 170 |
| <b>Tableau 38</b> : Composition des ménages enquêtés                                                                                                                                      | 170 |
| <b>Tableau 39</b> : Répartition des entretiens avec des propriétaires en fonction du statut résidentiel antérieur et des situations familiale et d'emploi                                 | 172 |
| <b>Tableau 40</b> : Mobilité spatiale des propriétaires par rapport au logement précédent dans le Rhône                                                                                   | 175 |
| <b>Tableau 41</b> : Liste des entretiens réalisés auprès des acteurs du logement social dans le Rhône                                                                                     | 207 |
| <b>Tableau 42</b> : Liste des entretiens réalisés auprès des bailleurs de l'Isère                                                                                                         | 207 |
| <b>Tableau 43</b> : Liste des entretiens réalisés auprès des collectivités en Isère                                                                                                       | 208 |
| <b>Tableau 44</b> : Personnels permanents et non permanents impliqués (non financés par le programme de recherche)                                                                        | 221 |
| <b>Tableau 45</b> : Personnel de recherche recruté grâce aux financements du programme                                                                                                    | 222 |

## Table des figures

|                                                                                                                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Figure 1</b> : Effectifs des ventes HLM en France par année selon DV3F et RPLS .....                                                                          | 23 |
| <b>Figure 2</b> : Distribution des prix des ventes HLM par année selon DV3F et RPLS. ....                                                                        | 24 |
| <b>Figure 3</b> : Effectifs de vente HLM et part des ventes à l'occupant (ou à un conjoint, ascendant ou descendant) par année en France .....                   | 26 |
| <b>Figure 4</b> : Distribution des effectifs et des taux de vente annuels moyens pour les OPH (colonne de gauche) et les ESH (colonne de droite) en France ..... | 29 |
| <b>Figure 5</b> : Taux de logements sociaux en France par département en 2018 .....                                                                              | 30 |
| <b>Figure 6</b> : Taux de logements sociaux par commune en France en 2018 .....                                                                                  | 31 |
| <b>Figure 7</b> : Vente de logements sociaux en France par département de 2013 à 2021 .....                                                                      | 32 |
| <b>Figure 8</b> : Taux de vente de logements sociaux par commune en France (2013-21) .....                                                                       | 33 |
| <b>Figure 9</b> : Le parc social dans les communes françaises et son évolution de 2013 à 2022.....                                                               | 34 |
| <b>Figure 10</b> : Le parc social dans les départements français et son évolution de 2013 à 2022 .....                                                           | 34 |
| <b>Figure 11</b> : Courbe de Lorenz des stocks HLM et des ventes HLM au niveau IRIS, pour les 46 770 IRIS ayant au moins 1 logement HLM. ....                    | 37 |
| <b>Figure 12</b> : Courbe de Lorenz des stocks HLM et des ventes HLM au niveau IRIS, pour les IRIS ayant au moins 1 vente HLM.....                               | 37 |
| <b>Figure 13</b> : Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par nombre de pièces et par année (2013-21).....                       | 40 |
| <b>Figure 14</b> : Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par période de construction et par année (2013-21) .....               | 40 |
| <b>Figure 15</b> : Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par catégorie de financement et par année (2013-21) .....              | 41 |
| <b>Figure 16</b> : Répartition des logements HLM vendus en France à une personne physique par catégorie de bailleur et par année (2013-21) .....                 | 41 |
| <b>Figure 17</b> : Graphique des odds-ratios estimés pour la période de construction, le nombre de pièces, et le type de logement (France).....                  | 43 |
| <b>Figure 18</b> : Graphique des odds-ratios estimés pour la localisation en QPV et le taux communal de logement social (France) .....                           | 44 |
| <b>Figure 19</b> : Graphique des odds-ratios estimés pour le type de bailleur et le mode de financement (France) ...                                             | 44 |
| <b>Figure 20</b> : Graphique des odds-ratios estimés pour la région (France).....                                                                                | 45 |
| <b>Figure 21</b> : Graphique des odds-ratios estimés pour le prix du logement privé dans l'EPCI selon la région (France) .....                                   | 45 |
| <b>Figure 22</b> : Distributions des prix des logements privés et des ventes HLM par année de 2011 à 2020 en France .....                                        | 49 |
| <b>Figure 23</b> : Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par année .....                                                                            | 52 |
| <b>Figure 24</b> : Distributions des prix des logements privés et des ventes HLM par région sur la période 2011-2020 .....                                       | 54 |
| <b>Figure 25</b> : Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par région (2011-20) .....                                                                 | 54 |
| <b>Figure 26</b> : Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM par nombre de pièces .....                                                                 | 57 |
| <b>Figure 27</b> : Part des ventes à l'occupant par année (2013-21) en France.....                                                                               | 59 |
| <b>Figure 28</b> : Coefficients estimés pour la décote des ventes HLM à l'occupant en France par année (2013-2021) .....                                         | 59 |
| <b>Figure 29</b> : Part des logements revendus en France selon la date de la vente du logement social .....                                                      | 61 |
| <b>Figure 30</b> : Effectifs de maisons individuelles et appartements revendus en France, selon le nombre d'années écoulées depuis la vente HLM initiale.....    | 62 |
| <b>Figure 31</b> : Effectifs des reventes de logements sociaux en France.....                                                                                    | 63 |
| <b>Figure 32</b> : Part des reventes de logements sociaux en France par département (en %) .....                                                                 | 63 |
| <b>Figure 33</b> : Distribution de la variation du prix (ramenée en taux annuel) en fonction de l'année de la vente initiale en France.....                      | 64 |
| <b>Figure 34</b> : Distribution de la variation du prix (ramenée en taux annuel) en fonction de l'année de la revente en France.....                             | 65 |
| <b>Figure 35</b> : Variation de prix en pourcent entre la vente initiale et la revente en France, selon le nombre d'années de détention du logement.....         | 66 |
| <b>Figure 36</b> : Effectifs de reventes par année en France selon l'évolution de prix.....                                                                      | 67 |
| <b>Figure 37</b> : Les effectifs de logements sociaux et leur variation dans la région AURA (2013-2022).....                                                     | 68 |
| <b>Figure 38</b> : Volume des ventes HLM par commune dans la région AURA (2013-21).....                                                                          | 68 |
| <b>Figure 39</b> : Taux de vente annuel par commune dans la région AURA (2013-2021) .....                                                                        | 70 |

|                                                                                                                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Figure 40</b> : Effectifs des logements sociaux en 2022 et variation 2013-2022 en Isère .....                                                                                                                                        | 71  |
| <b>Figure 41</b> : Taux de logements sociaux en Isère en 2018 .....                                                                                                                                                                     | 72  |
| <b>Figure 42</b> : Les EPCI de l'Isère.....                                                                                                                                                                                             | 73  |
| <b>Figure 43</b> : Les communes de la CAPI .....                                                                                                                                                                                        | 73  |
| <b>Figure 44</b> : Effectifs des ventes par commune en Isère de 2013 à 2021 .....                                                                                                                                                       | 76  |
| <b>Figure 45</b> : Taux de ventes par commune en Isère (2013-21) .....                                                                                                                                                                  | 76  |
| <b>Figure 46</b> : Taux de logements sociaux par commune dans le Rhône en 2018 .....                                                                                                                                                    | 80  |
| <b>Figure 47</b> : Les EPCI du Rhône .....                                                                                                                                                                                              | 81  |
| <b>Figure 48</b> : Les communes de la Métropole de Lyon .....                                                                                                                                                                           | 82  |
| <b>Figure 49</b> : Logements sociaux par commune dans le Rhône : effectifs et évolution (2013-22) .....                                                                                                                                 | 83  |
| <b>Figure 50</b> : Nombre de ventes HLM dans le département du Rhône et dans la Métropole de Lyon (2013-21)..                                                                                                                           | 84  |
| <b>Figure 51</b> : Effectifs des ventes par commune dans le Rhône de 2013 à 2021.....                                                                                                                                                   | 84  |
| <b>Figure 52</b> : Taux de vente par commune dans le Rhône 2013 à 2021 .....                                                                                                                                                            | 85  |
| <b>Figure 53</b> : Les ventes de logements sociaux aux personnes physiques dans le Rhône 2004-2021).....                                                                                                                                | 88  |
| <b>Figure 54</b> : Durée de détention des logements vendus par type de bailleurs – Rhône 2010-2018.....                                                                                                                                 | 93  |
| <b>Figure 55</b> : Evolution des prix et de la part des ventes à l'occupant dans le Rhône (2010-2019) .....                                                                                                                             | 96  |
| <b>Figure 56</b> : La temporalité des ventes dans une résidence de Villeurbanne .....                                                                                                                                                   | 98  |
| <b>Figure 57</b> : Temporalité des ventes dans une résidence du 3 <sup>e</sup> arrondissement de Lyon .....                                                                                                                             | 98  |
| <b>Figure 58</b> : Ecarts de prix entre ventes HLM et logements revendus dans la métropole de Lyon (2013-2019)...                                                                                                                       | 99  |
| <b>Figure 59</b> : Schéma de l'instruction des autorisations de vente HLM dans la Métropole de Lyon en 2019 .....                                                                                                                       | 124 |
| <b>Figure 60</b> : Effectifs des logements sociaux et proportion de logements vendus dans la Métropole de Lyon (2013-2019) et communes de la Métropole .....                                                                            | 126 |
| <b>Figure 61</b> : Ecart entre le pourcentage de vente des logements construits par l'organisme et le pourcentage de logements construits par l'organisme dans l'ensemble de son patrimoine (2010-2020)- en points de pourcentage ..... | 131 |
| <b>Figure 62</b> : Effectifs des logements sociaux en 2022 et variation 2013-2022 dans Grenoble Alpes Métropole                                                                                                                         | 132 |
| <b>Figure 63</b> : Effectifs des ventes HLM par commune 2013-2022 dans Grenoble Alpes Métropole .....                                                                                                                                   | 133 |
| <b>Figure 64</b> : Résultats des négociations sur le programme de ventes de l'OPH de la métropole grenobloise, pour 2021 – 2023.....                                                                                                    | 136 |
| <b>Figure 65</b> : Immeuble de 1934, près du centre-ville de Grenoble, où quatre logements T3 sont vendus en 2019 .....                                                                                                                 | 138 |
| <b>Figure 66</b> : Le quartier La Villeneuve de Grenoble, en cours de renouvellement urbain, vu de l'Institut d'urbanisme et de géographie alpine .....                                                                                 | 139 |
| <b>Figure 67</b> : Maisons individuelles vendues dans le lotissement Le Village à Saint-Martin-d'Hères .....                                                                                                                            | 141 |
| <b>Figure 68</b> : L'ensemble Renaudie à Saint-Martin-d'Hères .....                                                                                                                                                                     | 141 |
| <b>Figure 69</b> : Maisons individuelles vendues à Saint-Egrève.....                                                                                                                                                                    | 143 |
| <b>Figure 70</b> : Logements sociaux vendus dans les quartiers Les Ardillais et Les Charmanches à Crolles .....                                                                                                                         | 145 |
| <b>Figure 71</b> : Logements individuels sociaux vendus à L'Isle-d'Abeau.....                                                                                                                                                           | 151 |
| <b>Figure 72</b> : Vente HLM dans la cité jardin Jean-Marie Froget, Tarare.....                                                                                                                                                         | 155 |
| <b>Figure 73</b> :Vente HLM dans un immeuble de centre-ville à Tarare .....                                                                                                                                                             | 155 |
| <b>Figure 74</b> : Vente HLM d'une maison à Amplepuis.....                                                                                                                                                                              | 155 |
| <b>Figure 75</b> : Vente HLM dans la résidence Arc-en-ciel à Amplepuis.....                                                                                                                                                             | 155 |
| <b>Figure 76</b> : La vente HLM à Tarare et Amplepuis (2011-22).....                                                                                                                                                                    | 157 |
| <b>Figure 77</b> : Répartition par catégorie d'âge des acheteurs d'un logement HLM (Rhône 2004-2021) .....                                                                                                                              | 173 |

## Table des encadrés

|                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Encadré 1</b> : Les produits de la vente HLM dans la comptabilité des bailleurs ..... | 89  |
| <b>Encadré 2</b> : La Charte de la Vente HLM dans la Métropole de Lyon.....              | 122 |

# Table des matières

|                                                                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Sommaire.....                                                                                                                      | 5  |
| Introduction .....                                                                                                                 | 7  |
| Le contexte de réalisation de l'étude : vers une « crise du logement » .....                                                       | 7  |
| Composition de l'équipe .....                                                                                                      | 8  |
| Objectifs de la recherche .....                                                                                                    | 9  |
| Quelques compléments sur l'état de la littérature.....                                                                             | 10 |
| État de la littérature sur le logement social dans le Rhône et en Isère .....                                                      | 10 |
| Dévalorisation, valorisation, revalorisation des territoires.....                                                                  | 11 |
| Deux axes de recherche pour une analyse multiniveaux.....                                                                          | 13 |
| Analyse quantitative multiniveaux de la vente de logements sociaux sur les marchés locaux .....                                    | 13 |
| Analyse qualitative des processus de valorisation induits par la vente HLM dans les régions de Lyon et Grenoble .....              | 14 |
| Structure du rapport .....                                                                                                         | 15 |
| Chapitre 1. Méthodologie et sources.....                                                                                           | 17 |
| 1.1. Approches quantitatives et spatialisées.....                                                                                  | 17 |
| 1.1.1. Les ventes HLM dans le Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux (RPLS) .....                                 | 17 |
| a. Présentation de la source.....                                                                                                  | 17 |
| b. Traitements effectués .....                                                                                                     | 18 |
| 1.1.2. Les prix des logements à partir des données de la base DV3F.....                                                            | 19 |
| a. Présentation de la source.....                                                                                                  | 19 |
| b. Traitements et variables utilisées .....                                                                                        | 19 |
| 1.1.3. Les prix des logements à partir des données du Service de la Publicité Foncière .....                                       | 19 |
| 1.1.4. Sources complémentaires.....                                                                                                | 20 |
| 1.2. Approche qualitative de terrain .....                                                                                         | 21 |
| 1.3. Difficultés rencontrées .....                                                                                                 | 22 |
| 1.3.1. Effectifs de ventes élevés.....                                                                                             | 22 |
| 1.3.2. Discordances entre les données .....                                                                                        | 22 |
| Chapitre 2. La vente HLM dans les marchés immobiliers. Une analyse multiscalaire : France, Auvergne-Rhône-Alpes, Isère, Rhône..... | 25 |
| 2.1. Les ventes HLM à des personnes physiques en France : état des lieux et évolution.....                                         | 25 |
| 2.2. Identification et caractérisation des bailleurs sociaux ayant effectué des ventes HLM en France .....                         | 27 |
| 2.3. La géographie de la vente HLM en France .....                                                                                 | 29 |
| 2.3.1. Le parc de logements sociaux dans l'espace français .....                                                                   | 29 |
| 2.3.2. La vente de logements sociaux dans l'espace français .....                                                                  | 31 |
| 2.3.3. Evolution du parc de logements sociaux dans l'espace français.....                                                          | 33 |
| 2.3.4. Géographie des ventes HLM par EPCI .....                                                                                    | 35 |
| 2.3.5. Géographie des ventes HLM au niveau des quartiers.....                                                                      | 35 |
| 2.4. Quels sont les logements qui font l'objet d'une vente ?.....                                                                  | 39 |
| 2.4.1. Caractéristiques des ventes HLM .....                                                                                       | 39 |
| 2.4.2. Les déterminants de la probabilité de vente .....                                                                           | 41 |

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.5. La décote des logements HLM en France .....                                                 | 48  |
| 2.5.1. Evolutions au cours du temps des prix des logement privés et des ventes HLM .....         | 48  |
| 2.5.2. Estimation de la décote des ventes HLM : méthode.....                                     | 49  |
| 2.5.3. Résultats.....                                                                            | 50  |
| a. Décote HLM moyenne et par année .....                                                         | 50  |
| b. Décote selon les régions .....                                                                | 53  |
| c. Décote selon les caractéristiques du logement.....                                            | 55  |
| 2.6. La revente de logements sociaux.....                                                        | 60  |
| 2.6.1. Méthode.....                                                                              | 60  |
| 2.6.2. Effectifs et taux de revente .....                                                        | 60  |
| 2.6.3. Écarts de prix à la revente .....                                                         | 64  |
| 2.7 . La géographie de la vente HLM dans la région Auvergne-Rhône-Alpes .....                    | 67  |
| 2.7.1. La vente HLM dans la région AURA.....                                                     | 67  |
| 2.7.2. La vente HLM en Isère.....                                                                | 71  |
| a. Structure du parc social isérois .....                                                        | 71  |
| b. La spatialisation des ventes en Isère .....                                                   | 75  |
| c. Caractéristiques des logements vendus .....                                                   | 77  |
| 2.7.3. La vente HLM dans le Rhône .....                                                          | 77  |
| a. Structure du parc social dans le Rhône et spatialisation des ventes HLM .....                 | 77  |
| b. La montée en puissance de la vente HLM dans le Rhône .....                                    | 86  |
| c. La vente HLM dans le Rhône : une intégration des logiques de marché.....                      | 92  |
| Des différences entre types d'organismes.....                                                    | 92  |
| Caractéristiques des biens vendus dans le Rhône .....                                            | 94  |
| La loi ÉLAN, accélérateur d'une marchandisation déjà avancée.....                                | 95  |
| La vente HLM : un processus long.....                                                            | 97  |
| Chapitre 3. Processus et acteurs de la vente HLM au niveau local en Isère et dans le Rhône ..... | 101 |
| 3.1. Les bailleurs.....                                                                          | 101 |
| 3.1.1. Présentation des bailleurs enquêtés.....                                                  | 102 |
| a. Isère.....                                                                                    | 103 |
| b. Rhône .....                                                                                   | 103 |
| 3.1.2. Les objectifs et les stratégies des bailleurs isérois .....                               | 105 |
| a. Deux démarches d'autorisation des ventes à l'origine d'une hétérogénéité de pratiques .....   | 105 |
| b. Favoriser des parcours résidentiels.....                                                      | 106 |
| c. Dégager des fonds propres pour le développement.....                                          | 107 |
| d. Contribuer aux politiques de mixité sociale .....                                             | 108 |
| e. Valoriser les logements les plus attractifs.....                                              | 108 |
| f. Restructurer et rendre la gestion du parc de logements plus efficace.....                     | 108 |
| g. Revoir à la hausse la qualité des logements pour les rendre « vendables » .....               | 110 |
| h. Prévenir les problèmes de gestion des copropriétés.....                                       | 110 |
| 3.1.3. Les objectifs et stratégies des bailleurs rhodaniens.....                                 | 110 |
| a. La vente HLM, entre contrainte financière et éthique sociale.....                             | 111 |

|                                                                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| b. Vendre pour gérer le patrimoine .....                                                                                              | 111 |
| c. Se placer sur le marché : les dilemmes patrimoniaux des bailleurs .....                                                            | 114 |
| d. Vendre, mais à quel prix, et à qui ? .....                                                                                         | 115 |
| e. Après la vente, la gestion des résidences.....                                                                                     | 117 |
| f. Le spectre de la revente : « on aura tout faux » .....                                                                             | 118 |
| 3.2. Dialogues entre bailleurs et collectivités .....                                                                                 | 118 |
| 3.2.1. L'échelle du département : L'État local, entre médiateur et facilitateur des ventes en Isère .....                             | 118 |
| 3.2.2. La métropole de Lyon en arbitre entre bailleurs et communes.....                                                               | 120 |
| a. La construction d'une méthode d'instruction triangulaire de la vente HLM arbitrée par l'intercommunalité .....                     | 121 |
| b. À la recherche des équilibres territoriaux dans la métropole de Lyon .....                                                         | 125 |
| 3.2.3. L'échelle métropolitaine. La mise en vente de logements sociaux dans la métropole grenobloise.                                 | 131 |
| a. De l'opposition politique de principe à la négociation des conditions de la mise en vente .....                                    | 133 |
| b. Un recentrage de la vente HLM sur les quartiers attractifs .....                                                                   | 137 |
| c. Les négociations communales sur le reste du territoire métropolitain .....                                                         | 139 |
| Saint Martin d'Hères. Le pouvoir de négociation d'une commune excédentaire au regard de la loi SRU .....                              | 139 |
| St-Égrève : le BRS comme compromis .....                                                                                              | 142 |
| 3.2.4. Les processus et les acteurs de la vente HLM dans la Communauté de communes du Grésivaudan .....                               | 144 |
| a. La vente HLM dans le territoire de la CC Le Grésivaudan .....                                                                      | 144 |
| b. Attitudes et stratégies communales et intercommunales à l'égard de la vente HLM .....                                              | 145 |
| De l'absence de stratégie intercommunale.....                                                                                         | 146 |
| ...À une stratégie de négociation intercommunale possible, reposant sur des ressources économiques .....                              | 146 |
| 3.2.5. La vente HLM dans la communauté d'agglomération Pays Voironnais .....                                                          | 147 |
| a. La vente au regard des spécificités territoriales.....                                                                             | 147 |
| b. Les attentes intercommunales et communales à l'égard de la vente HLM .....                                                         | 148 |
| 3.2.6. Les processus et les acteurs de vente HLM dans la communauté d'agglomération des Portes de l'Isère.....                        | 150 |
| a. La vente HLM dans le territoire de la CAPI.....                                                                                    | 150 |
| b. Les attentes intercommunales et communales à l'égard de la vente HLM : « Faire baisser le taux SRU » pour mixer les quartiers..... | 151 |
| c. Favoriser l'accès social et l'appropriation des quartiers.....                                                                     | 152 |
| d. Retrouver le « droit de regard » pour l'intercommunalité .....                                                                     | 152 |
| e. Négocier en amont du processus de vente HLM pour les communes.....                                                                 | 153 |
| 3.2.7. La vente HLM à Tarare et à Amplepuis : anticiper le front du marché immobilier lyonnais ? .....                                | 154 |
| a. Une notion de marché détendu à nuancer .....                                                                                       | 154 |
| b. Une évolution de la vente HLM : vendre plus cher pour se développer dans la Métropole ?.....                                       | 157 |
| 3.3. La vente HLM dans les équilibres territoriaux.....                                                                               | 159 |
| 3.3.1. Typologie territoriale .....                                                                                                   | 159 |
| 3.3.2. Le BRS : un viatique pour sauver la vente HLM ? .....                                                                          | 164 |

|                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| a. Le bail réel solidaire – un outil pour repenser la vente HLM et plus largement l’action publique pour le logement ? .....                | 164 |
| b. La vente HLM en BRS au regard de l’enquête.....                                                                                          | 165 |
| La vente HLM en BRS – une politique volontariste dans la métropole de Lyon et des expérimentations portées par les bailleurs en Isère ..... | 166 |
| Le BRS – un outil de négociation ? .....                                                                                                    | 167 |
| La vente HLM en BRS – la diversité des expérimentations en Isère .....                                                                      | 168 |
| 3.4. La vente HLM vue par les habitants .....                                                                                               | 169 |
| 3.4.1. La vente HLM vue par les acheteurs .....                                                                                             | 170 |
| a. Des logiques d’achat diversifiées, entre valeur d’usage et valeur d’échange.....                                                         | 171 |
| b. Des mobilités de proximité .....                                                                                                         | 175 |
| c. Les rapports à la propriété .....                                                                                                        | 176 |
| Faire face à la contrainte financière.....                                                                                                  | 176 |
| <i>Valoriser son bien : « on a tout refait »</i> .....                                                                                      | 177 |
| L’apprentissage du « métier » de copropriétaire.....                                                                                        | 179 |
| 3.4.2. La vente HLM vue par les non-acheteurs.....                                                                                          | 182 |
| a. Des motifs de non achat ancrés dans les trajectoires sociales et résidentielles .....                                                    | 182 |
| b. Un déclassement résidentiel qui s’exprime dans le rapport à la copropriété et au bailleur .....                                          | 184 |
| c. Une valorisation partielle par et pour les habitants .....                                                                               | 186 |
| 4. Conclusions .....                                                                                                                        | 187 |
| 4.1. De la valeur sociale à la valorisation financière et marchande : qui profite de la vente HLM ? .....                                   | 187 |
| 4.1.1. La vente HLM dans le modèle économique des OLS.....                                                                                  | 187 |
| 4.2.2. La marchandisation en actes.....                                                                                                     | 188 |
| a. Devenir un acteur du marché.....                                                                                                         | 189 |
| b. Le juste prix .....                                                                                                                      | 190 |
| c. La vente après la vente HLM : la revente .....                                                                                           | 190 |
| 4.2. Les effets de la vente HLM sur le patrimoine des bailleurs .....                                                                       | 191 |
| 4.2.1. Une valorisation marchande sélective .....                                                                                           | 191 |
| 4.2.2. Valorisation technique du patrimoine : les travaux.....                                                                              | 192 |
| 4.2.3. La vente HLM, un vecteur d’une résidualisation du parc social ? .....                                                                | 192 |
| 4.2.4. Revalorisation symbolique du parc HLM.....                                                                                           | 193 |
| 4.2.5. La crainte d’une dévalorisation du patrimoine .....                                                                                  | 193 |
| 4.3. Quels sont les effets de la vente HLM sur les équilibres territoriaux ?.....                                                           | 194 |
| 4.3.1. Des effets limités en termes de revalorisation des territoires.....                                                                  | 194 |
| 4.3.2. Comment les acteurs utilisent la vente HLM .....                                                                                     | 195 |
| Bibliographie .....                                                                                                                         | 197 |
| Annexes.....                                                                                                                                | 200 |
| Annexe 1. Plan de gestion des données.....                                                                                                  | 200 |
| Annexe 2. Liste des entretiens réalisés .....                                                                                               | 205 |
| Annexe 2.1. Entretiens dans le Rhône .....                                                                                                  | 205 |
| Annexe 2.2. Entretiens en Isère .....                                                                                                       | 207 |
| Annexe 3. Grilles des entretiens semi-directifs.....                                                                                        | 209 |

|                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------|-----|
| Annexe 3.1. Grille des entretiens en Isère .....                         | 209 |
| Annexe 3.2. Grille des entretiens dans la Métropole de Lyon .....        | 211 |
| Annexe 4. Liste des réunions réalisées avec les partenaires locaux ..... | 215 |
| Annexe 5. Cartes de situation .....                                      | 216 |
| Annexe 5.1.Territoires étudiés en Isère .....                            | 216 |
| Annexe 5.2.Territoires étudiés dans le Rhône .....                       | 218 |
| Annexe 6. Composition de l'équipe de recherche .....                     | 221 |
| Table des tableaux .....                                                 | 223 |
| Table des figures .....                                                  | 224 |
| Table des encadrés.....                                                  | 226 |
| Table des matières .....                                                 | 227 |