

Atelier 1

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

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

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

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

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

Avec la participation de :

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

Animation :

- **Matthieu Gimat**, docteur en aménagement de l'espace et urbanisme, maître de conférences à l'Université Paris 7 Denis Diderot
- **Brunot Marot**, docteur en urbanisme, urbaniste

Rédaction des actes :

- **Marie Mondain**, doctorante au laboratoire Géographie-Cités, Université Panthéon Sorbonne