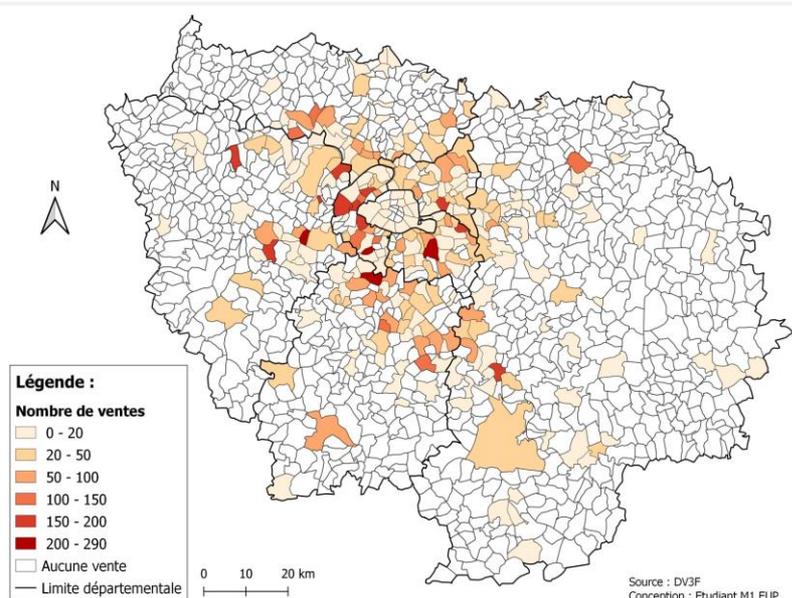


## ATELIER N°8 – LES VENTES DE LOGEMENTS SOCIAUX AUX PARTICULIERS EN ÎLE-DE-FRANCE

MASTER 1 Urbanisme et Aménagement – 2018/2019

### COMMANDE

Conscients des enjeux que sous-tend la vente d'Habitations à Loyer Modéré (HLM), la Direction Régionale et Interdépartementale de l'Hébergement et du Logement (DRIHL) en association avec le Centre d'Etudes et d'Expertise sur les Risques, l'Environnement, la Mobilité et l'Aménagement (CEREMA) ont commandité une étude sur la vente de logements HLM aux particuliers en Île-de-France à un groupe d'étudiants du Master 1 Urbanisme et Aménagement de l'École d'Urbanisme de Paris.



Nombre de ventes de logements sociaux aux particuliers en Ile-de-France de 2010 à 2016

La vente de logements HLM fait intervenir une multitude d'acteurs dont les objectifs et les intérêts divergent. Les HLM répondent à l'impératif de mixité sociale fixé par la loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbain (SRU) mais dans le même temps, la vente a pour but de rapporter à l'organisme HLM des fonds propres afin de financer des opérations de construction neuve et de réhabilitation du parc social existant. Cette situation complexe amène à se réinterroger sur le rôle des bailleurs sociaux à l'aune du bouleversement apporté par la loi Evolution du Logement et Aménagement Numérique (ELAN) et son credo : « Construire mieux, plus et moins cher ».

### À PARTIR D'UNE ANALYSE SUR LES LOGEMENTS SOCIAUX ANCIENS ET RECENTS, QUELLES STRATEGIES DE VENTE PAR LES BAILLEURS SOCIAUX PEUVENT ETRE IDENTIFIEES ?

### METHODOLOGIE

#### PHASE 1 :

Travail de lecture bibliographique et de veille pour mieux comprendre l'histoire du logement social, l'organisation des bailleurs sociaux, le processus de vente, ses différents acteurs et les lois encadrant la vente HLM.

#### PHASE 2 :

Traitement de la base de données DV3F fournie par le CEREMA avec un premier tri isolant les ventes aux particuliers. La densité de la base a nécessité plusieurs restructurations afin de la rendre exploitable.

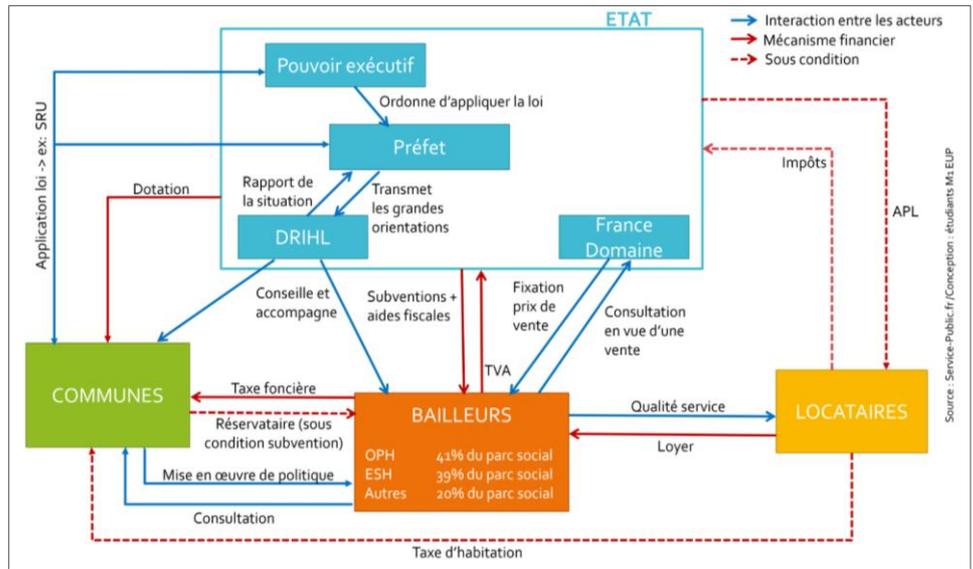
#### PHASE 3 :

Affine l'analyse quantitative de la base de données DV3F à l'aide d'entretiens qualitatifs réalisés auprès de trois bailleurs sociaux sélectionnés en fonction des résultats issus du traitement de la base.

**Les changements induits par la loi ELAN**

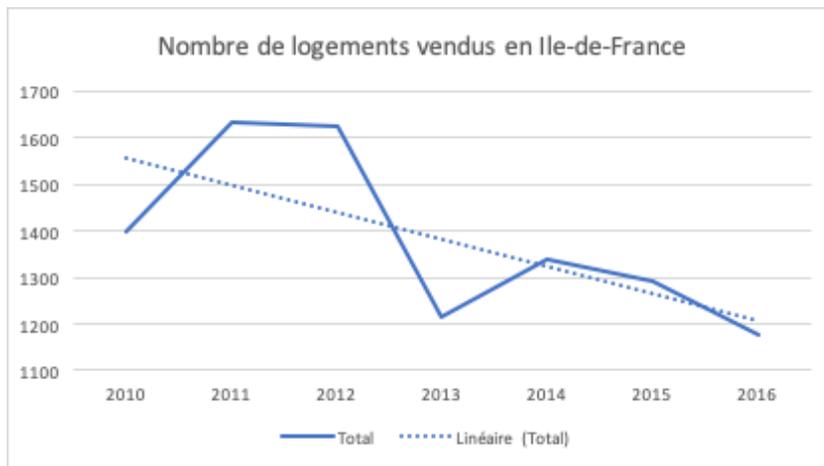
Le schéma ci-contre, détaille le système d'acteurs concernés par la vente de logements HLM aux particuliers avant la loi ELAN. Depuis, ce n'est plus à France Domaine de fixer le prix de vente du logement. Seul le bailleur fixe le prix de vente, indexé entre 30% inférieur ou supérieur au prix du marché.

Autre changement apporté par la loi ELAN, l'autorisation préfectorale n'est plus obligatoire pour la vente. En effet, les bailleurs signent une Convention d'Utilité Sociale (CUS).



Le système d'acteurs concernés par la vente de logements HLM aux particuliers avant la loi ELAN

**Un objectif de vente prévu par la loi ELAN pour relancer une tendance actuelle à la baisse**



Source : DV3F / Conception : Étudiants M1 EUP

- **Objectifs de la loi ELAN** : vendre 12 000 logements par an en Île-de-France et 40 000 à l'échelle nationale soit 1% du parc social total.

- **Tendances actuelles** : 1300 logements vendus par an en Île-de-France et 8000 à l'échelle nationale soit 0,1% du parc social total.

→ **Des ventes globalement en baisse** : une tendance problématique vis-à-vis des objectifs fixés par la loi ELAN.

**Une variation significative du nombre de ventes selon la localisation**

Nombre annuel de ventes de logements HLM par département en Ile-de-France de 2010 à 2016								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Paris	13	7	6	9	7	5	8	55
Hauts de Seine	429	278	242	221	161	196	174	1701
Seine Saint Denis	134	124	141	120	124	127	91	861
Val de Marne	177	196	185	172	244	162	177	1313
Seine et Marne	184	129	247	165	172	182	187	1266
Yvelines	110	460	269	190	214	167	201	1611
Essonne	215	237	383	188	224	187	184	1618
Val d'Oise	137	199	152	149	193	265	153	1248
<b>Ile-de-France</b>	<b>1399</b>	<b>1630</b>	<b>1625</b>	<b>1214</b>	<b>1339</b>	<b>1291</b>	<b>1175</b>	<b>9673</b>

Source : DV3F / Conception : Étudiants M1 EUP

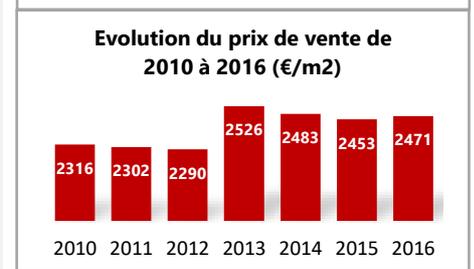
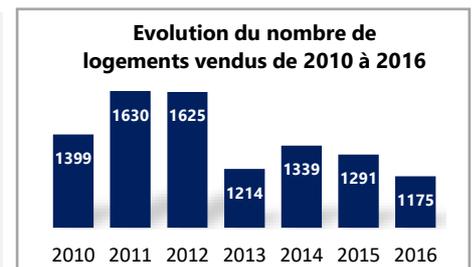
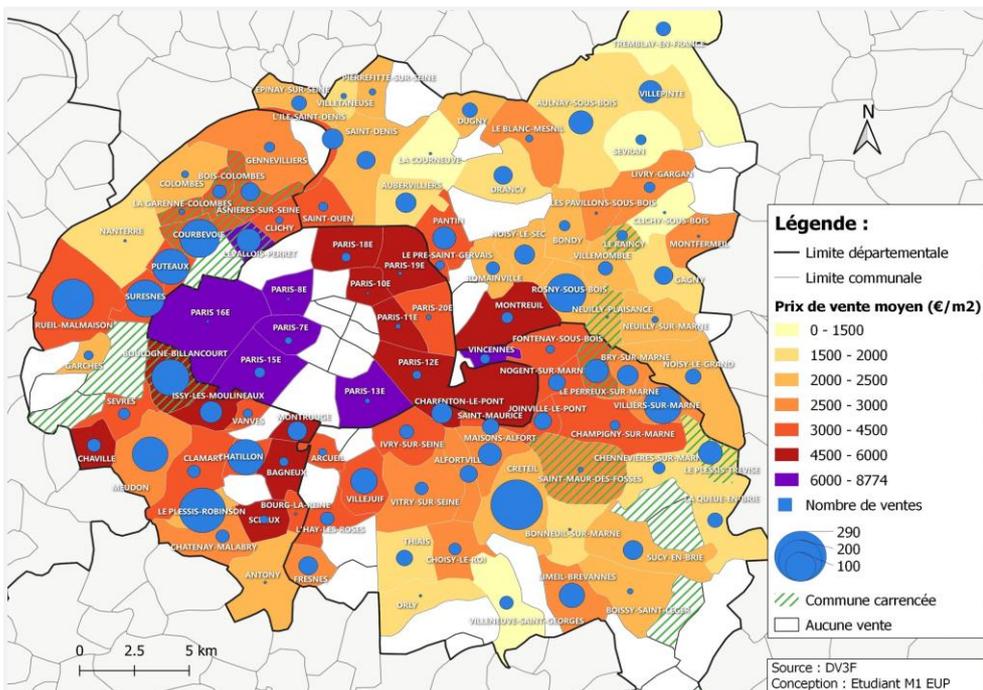
**La forte concentration dans le sud-ouest :** Essonne, Yvelines, Hauts-de-Seine. Au contraire, la Seine-Saint-Denis vend très peu : 861 logements vendus entre 2010 et 2016 contre 1701 pour les Hauts-de-Seine. Un entretien conduit avec un OPH de Seine-Saint-Denis met en lumière l'accord de principe signé stipulant qu'aucune vente ne sera effectuée par ce bailleur social majoritaire dans le département.

**L'absence de ventes à Paris :** 55 logements vendus entre 2010 et 2016. La saturation du foncier et par conséquent, les prix élevés du marché immobilier ainsi que la volonté politique de Ian Brossat, adjoint au maire de Paris, expliquent cette tendance.

**La surreprésentation des ventes dans certaines communes :** les communes de Créteil (290), Saint-Cyr-l'Ecole (263), Massy (243) et Plessis-Robinson (233) présentent un nombre de ventes nettement plus important. L'importance de leur offre en habitat social, bien au-delà des 25% fixés par la loi SRU, leur permet de vendre plus facilement. Par exemple, Créteil dispose de 44,2% de logements sociaux : il existe une réelle corrélation entre le parc social disponible et le nombre de ventes réalisées.

### La disparité territoriale des prix des logements HLM correspond au marché libre

Les prix de vente varient grandement selon les départements. Si l'écart de prix moyen des ventes de la Grande Couronne est relativement stable, entre 1900 et 1989 euros le mètre carré, les disparités les plus fortes se situent dans la Petite Couronne avec des variations de prix comprises entre +126% (Paris) et -25% (Seine-Saint-Denis) par rapport à la moyenne de l'Île-de-France (2859 €/m<sup>2</sup>). Le contraste le plus important se situe entre les départements des Hauts-de-Seine et la Seine-Saint-Denis.



Source : DV3F / Conception Etudiants M1 EUP

Les prix de vente varient également entre les communes. Paris et ses communes limitrophes, comme Levallois-Perret et Vincennes, présentent des prix nettement supérieurs au reste des communes

de la région (> 6000€/m<sup>2</sup>) correspondant aux tendances du marché libre. Le prix joue un rôle fondamental sur le nombre de logements vendus. En effet, l'augmentation des prix de vente en 2013, liée à la crise du logement, est corrélée à la baisse des ventes en 2013. Bien que le marché du logement social soit censé différer de celui du marché libre en présentant des alternatives « abordables », les tendances observées pour le marché social sont similaires à celles du marché libre. Cette situation soulève la question de l'accessibilité des locataires sociaux à la propriété.

## Des stratégies de ventes différentes selon le type d'organisme de logement social

---

Pour les Entreprises Sociales de l'Habitat (ESH), les ventes répondent plus à l'atteinte d'objectifs financiers qu'à de véritables stratégies territoriales : le but des organismes de logement social est de réaliser des bénéfices afin de compenser le manque à gagner suite à la baisse des subventions étatiques pour les locataires sociaux (APL). La vente de logements HLM représente un capital direct important pour l'investissement dans la construction de nouveaux logements, comme indiqué lors d'entretiens. Ces ventes, leur permettant de dégager des revenus, seront encouragées par la loi ELAN qui facilite le processus de vente avec notamment le retrait de France Domaine dans le processus de vente qui, selon certains bailleurs sociaux, représentait « une perte de temps conséquente ».

En ce qui concerne les Offices Publics de l'Habitat (OPH) qui réalisent peu de ventes, les logements sociaux détenus sont maintenus en parc social locatif. Cela s'explique par le fait de vouloir conserver une offre sociale, dans la mesure où le patrimoine vendu bascule au bout de quelques années dans le parc privé. D'après les entretiens, malgré des études en cours de réalisation sur la faisabilité et les conséquences de ventes plus importantes, ces dernières diminueraient le parc social actuel sans combler le manque de fonds propres pour l'investissement dans de nouvelles constructions.

La localisation ainsi que les types de biens vendus ne s'inscrivent pas dans une stratégie particulière : si des logements situés dans un territoire donné se vendent plus facilement ou plus souvent que d'autres, cela est dû à la population présente, plus ou moins propice à acquérir le bien. Ce constat est marquant pour la fracture qui oppose les Hauts-de-Seine avec la Seine-Saint-Denis reflétant des réalités socio-économiques spécifiques.

Les entretiens ont révélé que ces deux types d'organismes (ESH/OPH) partagent une constante : tous deux préfèrent une situation de pleine propriété des bâtis à une situation de copropriété. La copropriété suppose que le bailleur engagé n'agit pas de manière totalement indépendante et que toute décision nécessite une consultation et une négociation avec les propriétaires.

### CONCLUSION

---

Ce diagnostic territorial intervient dans un contexte de restructuration majeure du milieu du logement social en France avec l'introduction de la loi ELAN et la baisse des aides étatiques. La loi ELAN opère des changements aussi bien dans le processus de vente que sur la comptabilisation des logements sociaux dans les communes.

L'exploitation de la base de données DV3F et les entretiens menés auprès des bailleurs sociaux ont permis d'acquérir une vue globale des différents enjeux liés à la vente de logements HLM aux particuliers à l'échelle de l'Île-de-France, mais également de rendre plus clair le processus de vente en lui-même.

Les disparités observées en termes de prix, de nombre de ventes et de stratégies de vente soulignent la pluralité et diversité inhérentes au secteur du logement social.

**Etudiants** : BERMUDEZ Jordan, CHARTREUX Cyril, DOBLER Elise, KHAN Amir, MAZOT Maxime, PHAM Kimmely, POINSOT Nicolas, SANKHAR Amadou, SOULIE Pierre, SUISSA Noémie.

**Encadrantes** : DANG VU Hélène, MILLE Amandine.