



**HAL**  
open science

**La vente HLM : redistribution de la propriété en ville,  
valorisation des classes populaires stables et maintien des  
inégalités Biennale de sociologie urbaine Tours, 7-9 décembre  
2022**

Camille Devaux, Rémi Habouzit

► **To cite this version:**

Camille Devaux, Rémi Habouzit. La vente HLM : redistribution de la propriété en ville, valorisation des classes populaires stables et maintien des inégalités Biennale de sociologie urbaine Tours, 7-9 décembre 2022. Biennale de Sociologie Urbaine, Association française de sociologie, Dec 2022, Tours, France. ⟨halshs-04991584⟩

**HAL Id: halshs-04991584**

**<https://shs.hal.science/halshs-04991584v1>**

Submitted on 14 Mar 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 HLM : redistribution de la propriété en ville, valorisation des classes populaires stables et maintien des inégalités**

Biennale de sociologie urbaine  
Tours, 7-9 décembre 2022

Camille Devaux, ESO Caen  
Rémi Habouzit, IDPS

La vente HLM, instaurée en France dès 1965, est renforcée par la loi Elan de 2018 qui encourage sa mise en œuvre via la facilitation des autorisations de vente, la simplification de la définition des prix ou encore la création de « sociétés de vente HLM ».

En dépit de ces dispositifs incitateurs, la vente de l'intégralité d'un ensemble immobilier demande du temps. Les logements sont d'abord proposés aux locataires occupants. Si ces derniers ne souhaitent pas en faire l'acquisition, les logements sont mis en vente au fur et à mesure des départs. Ils ne sont donc jamais tous vendus en bloc et en même temps. Dans ce contexte, la propriété de ces ensembles est, pendant plusieurs années, partagée entre le bailleur social (qui reste propriétaire des logements invendus et les loue à des locataires du parc social) et les nouveaux acquéreurs (qu'ils soient propriétaires occupants ou bailleurs). Au regard de l'intérêt des pouvoirs publics pour la vente HLM et de la spécificité de ces copropriétés mixtes, nous proposons d'articuler cette communication autour de trois entrées :

- 1) Quels sont les intérêts de ce dispositif pour les bailleurs et l'action publique ? (qui décide de la propriété en ville ?). Nous reviendrons en particulier sur la vision qu'ont ces acteurs de la vente HLM
- 2) Qui sont les habitants qui en bénéficient (qui s'approprie la ville en devenant propriétaires et qui en est exclu ?)
- 3) Quelles sont les conséquences du dispositif de vente HLM sur le fonctionnement social des résidences (quelles pratiques et conflits dans les copropriétés ?)

Les résultats présentés dans cette communication sont issus d'une recherche collective en cours (2020-2024) pilotée par l'Union Sociale pour l'Habitat et le PUCA (Plan Urbanisme Construction Architecture). Ce programme rassemble 11 commanditaires, 13 partenaires nationaux et 5 équipes de recherche<sup>1</sup>.

Notre étude porte plus globalement sur les modalités de gestion et le fonctionnement social d'immeubles collectifs issus de la vente HLM. La recherche cible 3 entrées territoriales : le Grand Nancy, Angers Loire Métropole et la Communauté d'Agglomération de Cergy Pontoise<sup>2</sup>. Sur chacun de ces terrains, l'équipe réalise :

- des analyses statistiques via les fichiers RPLS (répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux), les bases de données des organismes et les Directions Départementales des Territoires (DDT) ;
- des entretiens avec les acteurs institutionnels de la vente : DDT (unité habitat privé et public), EPCI (direction habitat, responsable habitat, direction du patrimoine, chargé de mission habitat, chargé de mission parc public et parc privé...), organismes d'HLM (DG, responsable d'agence responsable de site, responsable gestion, manager de proximité, gestionnaire copropriétés, responsable vente...), syndic (responsable vente, responsable gestion, gestionnaire copropriété, comptables...)
- des monographies de copropriétés composées d'observations d'Assemblées Générales, d'observations sur site et d'entretiens avec les habitants (locataires et propriétaires).

## **1. Qui décide de la propriété en ville ? La vente HLM du point de vue des bailleurs et les collectivités : entre outil de « mixité sociale » et générateur de « cash »**

<sup>1</sup> Pour plus de précisions, voir le site Internet du programme : <https://recherche-venteHLM.union-habitat.org/>

<sup>2</sup> Le choix des terrains s'est effectué en partenariat avec les commanditaires du programme. En effet, ces derniers ont répondu à un Appel à Manifestation d'Intérêt. En fonction des intérêts des équipes de recherche et de leurs problématiques, des relations bipartites ont été nouées en amont du dépôt des projets de recherche. Dans tous les cas, les équipes de recherche sont restées maîtres de la définition de leurs problématiques et plus largement de la conduite de la recherche

Au niveau national, plusieurs temporalités de la vente HLM peuvent être observées. En 1965, le dispositif est présenté comme un moyen de favoriser les parcours résidentiels. A partir des années 2000, la vente HLM est un enjeu de mixité sociale. Aujourd'hui, elle est aussi (et surtout ?) un moyen de dégager du « cash » dans un contexte budgétaire de plus en plus contraint. De ce point de vue, le développement de la vente HLM fait partie des options retenues dans le cadre de la loi ELAN de 2018 pour générer des économies (Madec, 2019). Elle vise ainsi à accélérer la vente du parc en donnant un objectif de vente de 40 000 logements, soit 1% du parc national.

### 1.1. Une attention portée à la mixité et au parcours résidentiel

La vente HLM est d'abord présentée comme un outil de mixité sociale par l'ensemble des acteurs rencontrés, puis, comme un moyen de favoriser le parcours résidentiel des locataires HLM.

*« Il y avait vraiment une vraie volonté de faire devenir nos locataires propriétaires. C'était vraiment cette notion d'accession de nos locataires, qui est vraiment très importante [...]. Nous c'est un peu notre meilleur succès, avoir réussi à transformer un locataire occupant, à le faire devenir propriétaire, là on a gagné » (SCIC, responsable des ventes).*

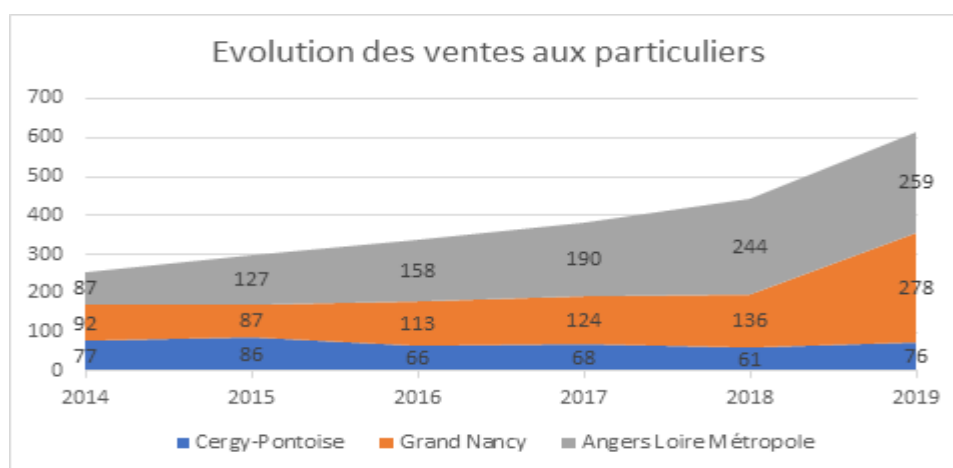
Si sur ces points, les positions des collectivités diffèrent (cf infra), celles qui sont favorables à la vente mettent en avant plusieurs éléments :

- la possibilité pour des ménages qui ne le pourraient pas d'accéder à la propriété est valorisée. C'est dans ce cas une logique d'accession sociale qui est privilégiée. La vente est ainsi présentée comme l'un des dispositifs possibles d'accession sociale à la propriété comme peut l'être le PSLA.
- Un outil pour « conserver » les jeunes actifs et les ménages sur les territoires (cas de l'un des sites étudiés)
- Dans certains cas, la vente peut être soutenue car elle permet de réduire la part du parc social
- Elle offre des perspectives de diversification des populations, dans le cadre de la vente dans des quartiers en rénovation urbaine (ventes qui dans les faits sont limitées)

### 1.2. Générer du « cash »

Si l'objectif relatif au parcours résidentiel reste énoncé par les acteurs, il peut passer au second plan tant les pressions à la vente peuvent être fortes.

Le graphique ci-dessous témoigne de l'importante augmentation des volumes sur 2 des terrains enquêtés<sup>3</sup>.



Source : RPLS, 2014-2020 ; traitement par l'équipe

Pour certains organismes (ESH dépendant d'Action Logement notamment), les objectifs de vente sont déterminés par le conseil d'Administration et sont ensuite déclinés sur les territoires. La logique est donc descendante et les objectifs de vente ne correspondent pas toujours – et de plus en plus rarement – à la réalité du terrain et aux possibilités effectives de vente.

<sup>3</sup> Sur le 3<sup>ème</sup> terrain, l'évolution des volumes connaît de faibles variations

*« On nous incite à vendre beaucoup », « il faut faire entrer du cash rapidement » (Organisme d'HLM)*

*« On trouve ce qu'on peut. Dès qu'on a du PLI, des maisons, on vend ! ça pose question... les actionnaires d'Action-Logement demandent beaucoup, beaucoup trop » (Organisme d'HLM)*

Cette pression peut avoir plusieurs effets. Cela peut donner lieu à des tensions en interne pour définir le patrimoine à mettre en vente :

*« Le débat le plus compliqué est en interne, les équipes de gestion veulent garder ce qui se loue bien et veulent vendre les bouses. [Le responsable des ventes] veut vendre les biens qui sont les plus attractifs et moins ce qui est difficile à louer parce qu'on va pas les vendre. Ma directrice financière hésite entre... enfin hésite entre est-ce que je vends ce qui va me permettre de ressortir le plus de cash en un chèque en one shot ou alors est-ce que je vends ce qui est quand même assez endetté pour limiter ma dette ».*

Ensuite, il est nécessaire de mettre en vente beaucoup de logements pour *in fine* une faible part de logements vendus. Cela implique de monter de nombreux dossiers de mise en vente en sachant que potentiellement moins de la moitié des logements des programmes mis en vente seront effectivement vendus. Les différents organismes d'HLM interrogés indiquent en effet que les programmes où tous les logements ont été vendus se comptent sur les doigts d'une main.

*« c'est deux choses différentes de se dire je fais de la vente parce que j'ai envie de proposer un vrai parcours résidentiel et je fais de la vente parce que j'ai besoin de ronds » (SCIC, responsable des ventes)*

Les organismes font évoluer leurs stratégies de mise en vente à l'aune des objectifs. On observe ainsi une évolution progressive du type de biens vendus. Si au début des années 2000, les bailleurs ont d'abord choisi de mettre en vente les logements individuels et de se débarrasser de leur patrimoine le moins rentable (Gimat, Gloor, 2016), ils ont dorénavant tendance à mettre en vente leurs « bijoux de famille ». La vente est pour eux un moyen de répondre à l'augmentation des coûts de construction, d'assurer les objectifs de croissance de construction de logements sociaux fixés par l'État et de compenser les ponctions faites par ailleurs (RLS, etc.).

La conséquence de ce nombre de mises en vente important est que les organismes sont impliqués dans un nombre de plus en plus important de copropriétés mixtes. Cela conduit à des stratégies de retrait des instances de décision, en particulier des Conseils Syndicaux : « avant on était beaucoup plus présente dans le Conseil Syndical qu'aujourd'hui. C'est une question de volume : à un moment donné, c'est plus gérable » (Organisme d'HLM, direction adjointe clientèle). L'organisme est donc plus éloigné de la copropriété : « quand on découvre les choses comme n'importe quels autres propriétaires, ça c'est plus compliqué » (Organisme d'HLM, responsable territoire). Les locataires en place pointent de leur côté une baisse de la réactivité de l'organisme.

Les effets sur la mixité peuvent évidemment être réduits (cf supra).

### **1.3. Réticences et conditions posées aux mises en vente**

Au-delà des acteurs favorables à la vente ou des acteurs qui y sont contraints, certains peuvent y être réticents, s'y opposer ou poser des conditions.

Si nous ne disposons pas d'une vision nationale, certains organismes rencontrés notamment en Ile-de-France ne mettent pas leur patrimoine en vente. C'est le cas par exemple dans le Val-de-Marne ou à Cergy. Cela peut résulter d'une opposition au principe de la vente (le logement social n'est pas à vendre) mais aussi être en lien avec les caractéristiques du parc ou des acquéreurs potentiels. Ainsi, lorsque le parc nécessite des travaux d'entretien importants et sur une temporalité longue, les organismes peuvent craindre que les copropriétaires ne parviennent pas assumer les travaux et qu'à terme la copropriété se dégrade.

De la même manière, certaines collectivités ne sont pas favorables à la vente. On retrouve ainsi des oppositions de principe :

*« Il y a des oppositions de principe, Stéphane Le Foll [maire du Mans] par exemple n'est pas favorable à la vente. Nantes pareil, ils sont en train de freiner tous les programmes de vente. Quand ils ont vu l'évolution du monde HLM et que tous les bailleurs se sont dit, il faut se dépêcher dans les CUS, Nantes s'est dit : "oh là là on arrête, je n'arrête pas de donner du pognon aux bailleurs et ils vont tout vendre pour se faire du bénéfice" » (Organisme d'HLM).*

D'autres peuvent chercher à limiter les ventes pour se maintenir dans les quotas de logements sociaux imposés par la loi SRU.

La vente peut aussi être freinée par les techniciens, alors que les élus y sont favorables. Sur l'un des sites étudiés, les techniciens essaient d'orienter les organismes, posent des conditions voire des refus : incitation à vendre à des acquéreurs en-dessous des plafonds et dans les quartiers en PRU au nom de la mixité, refus dans les secteurs de forte tension sur le parc, conditions de qualité des opérations, refus de cibles investisseurs. Si avec les CUS, les EPCI ont de fait de moins en moins de poids, ils peuvent jouer sur des refus d'opérations de développement :

*« Après ça se paie s'ils ne jouent pas le jeu, on finit toujours par le savoir, et jusqu'à présent le développement, comme y'avait des développements, des cessions de foncières publics, on ne consulte pas les bailleurs, on valide ou on ne valide pas les opérations qui souhaitent être développées sur le territoire. Ils ont des objectifs de vente mais ils ont surtout beaucoup d'objectifs de développement » (EPCI)*

*« Ca nous permettait d'être dans une logique très mesurée de petit chantage , je dis ça très gentiment, mais y'avait ce rapport-là de donnant donnant » (EPCI)*

Les craintes que peuvent nourrir la vente HLM ont de fait une incidence sur les profils des ménages ciblés et les stratégies de sélection des biens.

## **2. Qui s'approprie la ville en devenant propriétaires et qui en est exclu ? Profil des acheteurs**

Un certain nombre de dispositifs peuvent laisser penser que la vente HLM se destine à des ménages modestes (clause de rachat, prix de vente en-dessous du marché, etc.). Or, la vente HLM se destine dans les faits à des catégories de ménages variées.

### **2.1. Les stratégies des organismes : sélection des « bons profils » ?**

La mise en vente d'une part du patrimoine ne se décide évidemment pas de façon arbitraire. Un ensemble de critères entre en ligne de compte mais selon les organismes interrogés, ces derniers ne seront pas tout à fait les mêmes (ou ils seront hiérarchisés différemment).

- **L'environnement de la résidence**/analyse de marché : il s'agit de voir s'il existe une demande potentielle à l'achat
- **L'adéquation avec les contraintes ou objectifs locaux de taux SRU**
- **La solvabilité des ménages**

*« On va regarder si on est sur une population qui est plutôt, entre guillemets « solvable » » (Organisme d'HLM).*

D'autres organismes vont évoquer une « *analyse sociale des immeubles* » avec une prise en compte des revenus des locataires, les impayés, la couverture APL. le bailleur analyse le peuplement de celui-ci et la part théorique des habitants qui pourraient investir. Comme l'ont déjà relevé M. Gimat et M. Gloor (2016), la solvabilité des occupants est centrale. Aussi, le bailleur est attentif au profil des locataires afin d'éviter que les immeubles vendus ne se transforment en copropriétés dégradées. Sur l'un des sites, le bailleur demande que les potentiels acquéreurs aient au moins une épargne de 10 000 euros pour pouvoir bénéficier de ce dispositif. Cela conduit à privilégier les dossiers les plus stables. Un autre organisme indiquera toutefois qu'avec l'augmentation des volumes, cette analyse financière se fait dans un second temps, une fois que la mise en vente du programme est actée. Cela renvoie à des différentiels de stratégie des organismes en matière de public cible (cf infra).

- **Le taux de rotation**

*« Si on a trop de turn-over, ça ne se vendra pas, on le sait » (Organisme d'HLM)*

- **Les aspects techniques** : un volet technique rentre en ligne de compte. Cela désigne la typologie de construction, l'état du bâtiment, les éventuelles réhabilitations engagées.
- **Les perspectives de gestion** : une projection en matière de gestion est réalisée. En l'occurrence, il s'agit d'anticiper la rédaction du règlement de copropriété et d'éviter les « usines à gaz »
- **L'intérêt financier de l'opération** :

« L'organisme HLM pour proposer des produits attractifs vend des logements de bonne facture, « des vaches à lait ». Comme la loi les oblige à développer la vente, ils vendent des logements plus attractifs que ceux qu'ils vendaient à une certaine époque » (DDT).

De ce fait, les publics cibles sont davantage des publics aisés, en capacité d'acheter des biens faisant certes l'objet d'une décote mais dans des proportions variables (cf infra).

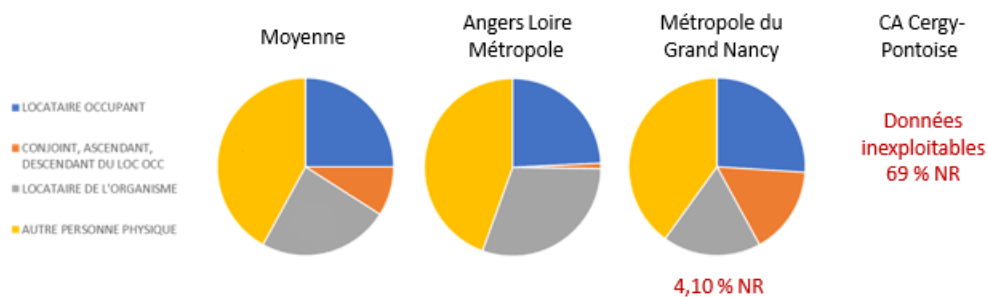
Notons qu'il n'y a pas de prise en compte des demandes des locataires. Aucune étude n'est faite en amont pour « sonder » les locataires.

## 2.2. Qui achète ? La vente HLM et la mixité

Comme nous l'avons vu, la vente HLM est pensée initialement comme un outil permettant de favoriser l'accession à la propriété des locataires HLM, prioritairement occupants. Qu'en est-il dans les faits ?

Le RPLS permet de distinguer plusieurs profils d'acquéreurs : les locataires occupants, les conjoints, ascendants, descendants du locataire occupant, les locataires de l'organismes, les autres personnes physiques (cela comprend à la fois des locataires HLM d'autres organismes et des non-locataires HLM), les personnes morales.

Le premier constat que l'on peut faire relève de la faible part des ventes aux locataires occupants (un quart environ). Entre 15 et 25% des logements sont ensuite vendus à des locataires de l'organisme. La part plus importante relève de la catégorie des ventes à d'autres personnes physiques (40%).



Toutefois, si l'on s'intéresse plus finement à la nature des biens vendus, à leur localisation et aux organismes vendeurs, on relève des différences importantes.

- Selon la localisation des biens

Concernant la **localisation des biens**, sur le département du Maine-et-Loire par exemple, on constate que certaines communes périphériques enregistrent 100% de ventes aux occupants (sur de faibles volumes toutefois). Cela est à mettre en lien avec la nature des biens : davantage de logements individuels dans ces communes.

Du côté des ventes aux occupants toujours, la part de ces dernières est nettement inférieure en QPV que hors QPV (25 points d'écart). A l'inverse, les ventes à d'autres personnes physiques sont supérieures de 10 points en QPV.

- Selon les organismes

**Selon les organismes, la part de ventes aux occupants est très variable.** Ainsi sur ALM, sur la période considérée (ventes de 2015 à 2020), l'un des organismes vend moins de 15% des logements aux occupants : « à notre grand désespoir ». L'organisme indique que lors des premières ventes, la part aux occupants étant plus importante du fait de ventes dans l'individuel ; elle s'est réduite avec le pas pris par le collectif. Si le RPLS ne permet pas de distinguer les locataires HLM d'un autre organisme, des locataires venant du parc privé : « 40% c'est des gens qui sont locataires HLM, soit de notre parc ou d'autres parcs, et puis le reste c'est des personnes extérieures au monde HLM » (SCIC, responsable des ventes). En 2021, sur l'ensemble des ventes

de l'organisme, un tiers des ventes s'est fait vers des investisseurs et près des tiers vers des ménages non investisseurs mais issus du parc privé.

Pour d'autres organismes, les Offices notamment, les taux de vente aux occupants sont plus élevés (35%). Cela est à mettre en lien avec la politique de définition des prix de vente, plus favorables aux locataires occupants. Des décotes jusqu'à 30% peuvent ainsi être pratiquées, ces dernières pouvant tenir compte de l'ancienneté du locataire. Les philosophies en matière de prix de vente diffèrent ainsi d'un organisme à l'autre :

*« Pour moi il y a deux philosophies, il y a des bailleurs sociaux qui se disent combien peuvent payer les locataires, quelles valeurs restent dans mes comptes et je me mets entre les deux. Mais ils ne font pas par rapport à un prix de marché. Quand on fait ça je considère que c'est très bien pour le parcours résidentiel, mais j'estime que cet argent pompé au bénéfice d'accédants ne correspond pas... constitue une perte pour les autres locataires. Moi j'estime que je fais par rapport à un prix marché, un peu minoré parce que voilà... mais j'ai pas vocation à vendre moins cher juste pour permettre aux accédants d'acquérir [...]. Mais il y a des bailleurs qui ont des taux plus importants par rapport à des occupants » (DG, SCIC).*

Une décote est néanmoins possible mais elle ne tient pas compte de l'ancienneté du locataire :

*« que le locataire soit là depuis 20 ans ou qu'il soit là depuis 3 ans, pour un logement identique, il aura un prix identique. Ça c'est une des particularités que nous on a par rapport à certains confrères, qui eux appliquent une décote par rapport à l'ancienneté du locataire [...] » (SCIC, responsable des ventes)*

Ainsi, un dispositif destiné aux ménages relevant du parc social peut se trouver prisé par d'autres personnes voire par des investisseurs.

De plus, les difficultés que posent « l'étalement » de la vente pour un organisme peuvent les inciter à accélérer la rotation. Certains locataires rencontrés indiquent en ce sens que s'ils souhaitaient muter au sein de la résidence qu'ils occupent, ils ne peuvent plus le faire (alors que c'était possible auparavant). Ainsi pour celles et ceux qui souhaitent partir, cela peut être positif mais les autres peuvent être soumis à des pressions fortes soit pour acheter, soit pour libérer leur logement.

### 2.3. Les acheteurs des copropriétés enquêtées

Nos approches monographiques permettent de dégager des éléments sur le profil des acquéreurs. D'une copropriété à l'autre, on relève des différences, liées notamment à la localisation des biens et à leur mode de financement initial (PLUS, PLS ou PLI).

Ainsi, à Angers, la répartition homme seul (9), femme seule (10) et couple (8) est équilibrée. Ensuite, en termes d'âge, on relève une certaine dispersion et donc plutôt une hétérogénéité. Concernant la PCS, la copropriété compte une majorité de propriétaires relevant de la catégorie « employé ». Les professions exercées sont par exemple : assistante comptable, secrétaire, adjointe administrative, assistante maternelle...

Figure 2. Tranches d'âge des copropriétaires de la copropriété G.

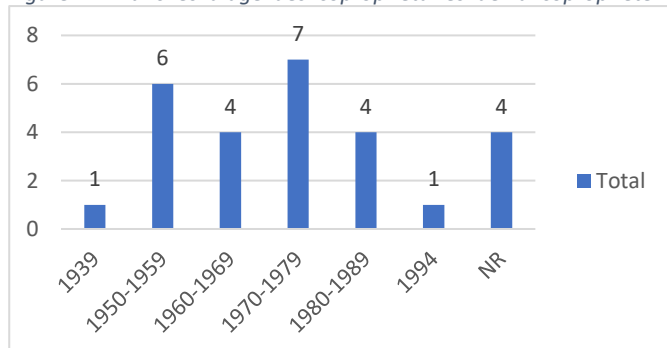
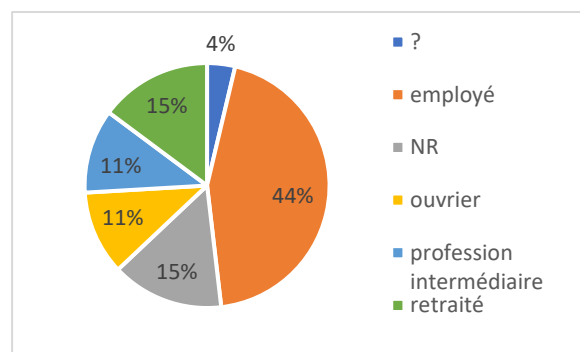


Figure 1. Catégorie socio-professionnelle des copropriétaires de la copropriété G.



Source : syndic ; enquête de terrain ; élaboration par l'équipe

Enfin, en termes d'origine des acquéreurs, sur cette copropriété, une seule personne était locataire occupant avant d'acheter. Les autres relèvent soit de la catégorie « autres personnes physiques » (13) ou de la catégorie « locataires de l'organisme » (11).

Ces acquéreurs mettent d'abord en avant la volonté de ne plus payer de loyer, d'être vraiment chez soi, de pouvoir faire des travaux. En outre, le fait d'acheter dans un immeuble de logement social ne semble pas poser problème pour les ménages enquêtés, ce qui peut s'expliquer par la part importante d'anciens locataires HLM.

Ce n'est toutefois pas toujours le cas. Sur un autre des terrains d'enquête, le fait d'acheter un logement à un bailleur social a pu dans un premier temps être un frein pour certains acquéreurs extérieurs, et plus socialement dotés que les locataires HLM.

*« Maintenant ils ont enlevé "Groupe B." [nom de l'organisme]. Mais, quand on a acheté, j'ai dit : « Écoutez, quand je vois ça "Groupe B.", j'ai des difficultés à entrer dans l'immeuble ». Un mois après nos premières visites, ça y était plus. Alors, là déjà ça m'a soulagée. Alors, vous allez dire que c'est peut-être de la fierté mal placée, mais on a quelques amis qui ne sont encore pas venus chez nous. Alors, c'était bien qu'il y ait eu les confinements, le covid, comme ça on a l'excuse qu'on n'invite pas à cause de ça. [...], Mais, ils ont connu ailleurs. Je me disais : « Mais quand ils vont arriver là, puis qu'ils vont voir B., ils ne vont rien comprendre. » Alors, vous allez... mais c'est comme ça. C'est tout ».*

En pratique, ces réticences s'expliquent au regard de la position sociale et résidentielle initiale de ce couple. Avant d'acheter à un organisme d'HLM, ce couple était propriétaire d'un appartement de 70m<sup>2</sup> sur les hauteurs de Nancy. Lorsqu'ils ont mis en vente cet appartement, celui-ci s'est vendu très rapidement (et ce alors qu'ils n'avaient encore trouvé un autre logement). Pressés d'avoir à se reloger, ils ont acheté dans le cadre de la vente HLM, même si pour eux, le logement social est associé à des représentations négatives.

En outre, une problématique relative aux propriétaires bailleurs a été soulevée sur deux des terrains. Dans un cas, 8 des 27 copropriétaires (en 2020) ne sont pas des propriétaires occupants. Ces derniers louent donc leur logement, à des étudiants notamment qui vivent en colocation. Pour plusieurs enquêtés, cela génère des nuisances sonores importantes. Sur un autre terrain, des logements ont été loués via Airbnb et des fêtes étaient organisées. Les occupants de l'immeuble (les propriétaires) l'ont signalé au syndic.

Par ailleurs, les reventes étant possibles après 5 ans, sur l'une des copropriétés mise en vente en 2014, 3 logements ont déjà été vendus. Nous savons que pour l'un d'entre eux une plus-value de plus de 30% a été réalisée (achat à 105 000 €, revente à 140 000 €). Ainsi, la sortie de ces logements du parc social et leur entrée sur le marché se fait selon des temporalités courtes. Nous manquons toutefois de données à ce stade pour en mesurer les conséquences.

### **3. Pratiques et conflits dans les copropriétés : entre indifférence et tensions liées au statut résidentiel**

Pour finir, nous reviendrons sur les dynamiques de vivre-ensemble au sein des trois copropriétés où nous menons actuellement l'enquête en proposant des éléments explicatifs de la diversité de ces dynamiques.

#### **3.1. Nancy : absence de tensions liées à la vente HLM**

Nancy est la copropriété dans laquelle il y a le moins de tensions entre les locataires et les propriétaires nouvellement arrivés. Cette situation, s'explique en priorité au regard du profil de cette copropriété. L'immeuble vendu à Nancy appartient à la catégorie des logements sociaux intermédiaires (PLI). De plus, il bénéficie d'une excellente position géographique : il se situe en centre-ville, proche de la place Stanislas. Les locataires de cet immeuble sont, au départ, plus socialement dotés que dans d'autres franges du parc social. Ils en ont d'ailleurs pleinement conscience comme en témoigne les propos de cette habitante, locataire :

*« Les gens qui sont logés là ce sont des gens qui travaillent. Je ne serais pas allée dans le HLM de la ville. Moi je voulais être là, je ne voulais pas être avec les drogués. Ici c'est peut-être un peu plus cher, mais je préfère être ici. C'est quand même une résidence de standing, ce n'est pas le Haut du Lièvre, Vandoeuvre. Il y a des quartiers moins chers, mais c'est moins bien aussi ».*

Quand le bailleur décide de mettre en vente l'immeuble, plusieurs habitants (surtout les plus âgés) ne se sont pas montrés intéressés par ce programme et ont préféré restés locataires. Si au fil des années et au fur et à mesure des ventes la population de l'immeuble a changé, les habitants restés locataires ne font pas état de tensions particulières.

*« On ne sait même pas qui est propriétaires, qui est locataire. Ce n'est pas écrit sur la tête ». “ On ne sent pas qu'on n'est pas propriétaire. Il n'y a rien de marqué. Il n'y a pas de commérage, pas de cancans. Il y a une bonne entente »*

En priorité, on explique ce sentiment par la faiblesse des différences sociales qui séparent les locataires et les propriétaires. Effectivement, ceux-ci sont dans une proximité de positions sociales et professionnelles. Toutefois, et de manière atypique par rapport à nos autres terrains, des tensions naissent au sein du groupe des propriétaires. Pour une partie d'entre eux (surtout ceux venant de l'extérieur), l'accession à la propriété est fortement associée à un placement symbolique et financier. Ce sont les propriétaires les plus socialement dotés, qui voient l'achat d'un appartement comme un capital à transmettre à leurs enfants. Dans leurs pratiques, ce sont les habitants qui veulent aujourd'hui invisibiliser tout ce qui dans l'immeuble fait selon eux “trop logement social” (couleur des parties communes, lino au sol, etc.). Ces habitants veulent ainsi perpétuellement proposer le vote de travaux qui doivent permettre de revaloriser l'immeuble, et en retour, leur placement financier. Les pratiques de cette catégorie de propriétaires rentrent en conflit avec les propriétaires un peu moins socialement dotés pour qui ces nouvelles dépenses deviennent vite difficiles à supporter. C'est le cas des anciens locataires HLM devenus propriétaires par le biais de ce dispositif.

### **3.2. Cergy : des conflits inter-statuts / conflits d'origine (Paris contre la banlieue)**

Dans la copropriété de Cergy (enquête en cours), les tensions sont de deux natures : des tensions inter-statuts mais également des statuts au sein du conseil syndical, entre copropriétaires.

Du côté des tensions inter-statuts, la mise en vente a amené de « nouveaux » ménages dont la présence est mal vécue par certains :

*« parce qu'avant on était tous locataires donc tous logés à la même enseigne, et là on a des nouveaux copropriétaires, une en particulier, qui font les ptits chefs et qui veulent imposer par mal de choses, quitte à être très désagréable avec le « commun des mortels » ou la « plèbe » »*

Les locataires estiment que des décisions leur sont imposés par les copropriétaires. Ce sentiment est renforcé par le fait que les copropriétaires sont extérieurs à la résidence (pas des occupants). De plus le processus de mise en vente s'est doublé du départ du gardien et de la présence d'un nouveau gardien, responsable de plusieurs sites. Ce départ est mal vécu et semble jouer sur les relations entre voisins.

Si la question des statuts joue, il semble aussi y avoir un effet de personne/personnalité : les conflits sont tout autant inter-personnels qu'inter-statuts. Ces conflits sont plus mal vécus par les personnes qui sont locataires de longue date – voire qui ont toujours vécu dans le quartier – et regardent avec nostalgie un passé « où tout le monde se connaissait, les enfants étaient un peu les enfants de tout le monde ». Les nouveaux arrivants en l'occurrence n'ont pas toujours des enfants, ce qui semble jouer sur la faiblesse des relations.

Sur cette copropriété en particulier, le syndic rapporte par ailleurs des conflits entre propriétaires au sein du conseil syndical : « ils ne s'entendent pas du tout entre eux ». A ce stade de l'enquête, nous n'avons pas assez d'éléments pour objectiver cette situation.

### **3.3. Angers : un vivre-ensemble sans conflits majeurs mais des tensions inter-statuts**

Sur Angers, la copropriété n'est pas traversée par des tensions majeures entre les habitants. Ces derniers semblent plutôt vivre dans une certaine indifférence. Les ménages rencontrés indiquent ne pas vraiment avoir d'amis au sein de la copropriété, à l'exception de deux trentenaires arrivés récemment. Les échanges relèvent davantage du « bonjour-bonsoir », de l'échange de quelques SMS au sujet du journal qui n'a pas été livré. Si pour certains, les relations peuvent être qualifiées de plus intenses, aucun des enquêtés n'a indiqué

inviter chez lui ses voisin.es. Des projets comme la Fête des voisins n'ont jamais été organisés : « *on aurait bien souhaité nous faire la fête des voisins, mais pfiout, ça n'a pas accroché* ».

Cette faible intensité des relations n'est pas liée à une hétérogénéité forte des profils des ménages en termes de PCS. A ce stade, il semble que l'on peut l'expliquer plutôt par le fait que peu de locataires occupants aient acheté et que le conseil syndical ne s'engage pas dans l'animation d'une dynamique particulière. Plusieurs enquêtés présentent la copropriété comme une copropriété vieillissante mais dans les faits, il y a une certaine hétérogénéité dans les tranches d'âge (cf supra).

Les tensions qui ont pu nous être rapportées sont surtout relatives aux propriétaires bailleurs et à des locataires présentés comme « indéclicats ». Ces derniers sont souvent des étudiants et la configuration de l'immeuble (dalles en béton) produit des effets de résonances important entre les étages et d'un appartement à l'autre.

Il y a néanmoins des logiques de distinction inter-statut, rapporté par des locataires en particulier. Ces derniers se sentent délaissés par l'organisme HLM et ont le sentiment que les décisions se prennent sans eux. Certains propriétaires reconnaissent que « *le lien ne se fait pas avec les locataires* ». Plusieurs locataires ont un sentiment de dépossession de leur habitat du fait de la vente HLM : « *vous comprenez, maintenant on dit « une résidence »* ». Ils se sentent « avalés » par le dispositif :

« *dès qu'il y a un appartement qui est libre, on a un locataire qui s'en va, c'est vendu. Donc ça grignote, ça grignote [...] Alors un jour, nous, on pourrait être dans la misère, on s'en foutrait* »

L'arrivée récente de ménages plus jeunes est toutefois susceptible de changer un peu la donne. L'un des locataires notamment a souhaité être le référent de la mise en place d'un compost en pied d'immeuble (ce qui a plutôt suscité la réprobation des copropriétaires, du fait à la fois de représentation lié au compost lui-même mais aussi au statut de locataire, « *un locataire ça ne s'investit pas longtemps* »)

## Conclusion

Si les résultats de cette étude sont encore partiels, et méritent d'être davantage objectivés, les données attestent à ce stade que la vente HLM participe à la privatisation du bien « logement », encourage l'accession à la propriété des classes populaires stables, quitte à donner moins de poids aux bailleurs sociaux et exclure les plus modestes de ces dispositifs.

## Bibliographie

- AUTHIER J.-Y., CAYOUILLE-REMBLIÈRE J. (dir.) (2021), *Les formes contemporaines du voisinage Espaces résidentiels et intégration sociale*, Rapport de recherche, INED, Centre Max Weber, 718 p.
- BACQUE M.-H., FIJALKOW Y., FLAMAND A., VERMEERSCH S. (2010). « Comment nous sommes devenus Hlm ». Les opérations de mixité sociale à Paris dans les années 2000, *Espaces et sociétés*,
- GILBERT P. (2013), « Devenir propriétaire en cité HLM. Petites promotions résidentielles et évolution des styles de vie dans un quartier populaire en rénovation », *Politix*, n° 101.
- GIMAT M., GLOOR M. (2016), « La vente de logements sociaux à des particuliers. Modalités et conséquences d'une pratique encore marginale des organismes Hlm franciliens », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*
- GIRARD V. (2015), « L'accession à la propriété : facteur de division des classes populaires ? », *Savoir Agir*
- LAMBERT A. (2016), « « En prendre pour 25 ans » : Les classes populaires et le crédit immobilier, *Sociétés contemporaines*
- MADEC P. (2018), VI / Logement : une loi ELAN controversée, *L'économie française 2019*, OFCE éd., Paris : La Découverte