2022

NOTE DE SYNTHESE

LES EFFETS DE LA VENTE DE LOGEMENTS SOCIAUX SUR LES PARCOURS ET LES PRATIQUES DES HABITANT·ES

MASTER 2 URBANISME ET AMÉNAGEMENT PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE 2021-2022
ATELIERS PROFESSIONNELS
ATELIER LOGIAL-COOP - VENTE HLM

ANAÏS GOY, ISMAËL MULLER, JOSEPH PERCHE, CAROLINE PLAS, MARINE PRIOTON, ADAM SOUAMI

SOUS LA DIRECTION DE SYLVIE FOL ET MATTHIEU GIMAT

logial COOP

UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE

Géographie-cités
UMR 8504

SOMMAIRE

La vente HLM 2

Méthodologie 3

Typologie 4

Appropriation 5

Cohabitation 6

Enjeux et conclusion 8

L'équipe étudiante 10

LA VENTE HLM

Retour historique et contexte de l'étude

Le processus de vente de logements sociaux à des particuliers existe depuis 1965. Après plusieurs décennies de mise en œuvre très limitée, la vente HLM est devenue un axe important des politiques du logement menées depuis l'élection d'Emmanuel Macron en 2017. La vente HLM est fortement encouragée depuis la loi ELAN promulguée en 2018, simplifiant sa mise en œuvre. En parallèle, le contexte de diminution des aides de l'État aux organismes de logement social contribue à faire de la vente HLM un processus parfois indispensable pour équilibrer les comptes des bailleurs. La vente HLM est un procédé qui permet aux habitant·es de logements sociaux d'accéder à la propriété. Ces logements sont vendus par le bailleur social à leurs occupant·es, mais aussi, lorsqu'ils sont vacants, à d'autres ménages du parc social ou du parc privé. Pour être vendus, les logements doivent obligatoirement avoir une ancienneté d'au moins dix ans dans le parc social, ainsi qu'une bonne performance énergétique. À ce titre, entre 34 et 44% du parc ne sont pas cessibles. Après la vente, des clauses anti-spéculatives sont à respecter pendant cinq ans si l'acquéreur·euse a bénéficié d'une décote. Si le logement est revendu avant ces cinq années, un remboursement de la décote est prévu. Pour une mise en location, un plafond de loyer est à respecter.

Ce processus de vente étant peu étudié par la recherche jusqu'à présent, l'Union sociale pour l'habitat (USH) a lancé avec des partenaires un programme de recherche sur la vente HLM, dans le cadre duquel s'inscrit un projet consacré à l'Île-de-France (VIF), porté par l'Unité mixte de recherche Géographie-Cités et coordonné par Matthieu Gimat. Ce projet de recherche comporte deux volets, l'un quantitatif et l'autre qualitatif. Ce deuxième volet comprend la réalisation de monographies sur trois résidences, qui sont concernées par ce processus de vente. Ces monographies ont pour objectif d'étudier les effets de la vente de logements sociaux à l'échelle du parcours des habitant·es, des logements vendus, ainsi qu'à l'échelle de la résidence concernée par le dispositif. La première monographie a été effectuée en 2021 sur une résidence située à Villejuif (Val-de-Marne). La deuxième monographie porte sur la résidence Allende III, initialement gérée par le bailleur social Logial, commanditaire de cette étude, et située à Alfortville, également dans le Val-de-Marne. Créé en 1921, Logial est un organisme public centenaire et très implanté localement : son histoire est étroitement liée à celle de la constitution du parc de logements sociaux d'Alfortville. Logial est devenu une coopérative depuis 2021, sous le nom de Logial-COOP.

MÉTHODOLOGIE

Questionnements

À la suite d'une synthèse de l'état de l'art et d'une revue de presse sur la vente de logements sociaux, nous avons pu faire émerger une problématique générale et des questionnements de recherche à travers trois axes de réflexion. Nous nous sommes interrogé·es sur les conséquences que la vente HLM peut avoir sur les dynamiques de mixité et sur les recompositions à la fois sociales et démographiques dans la résidence étudiée. Nous nous sommes également interrogés sur l'impact des nouveaux statuts d'occupation sur la cohabitation des habitant·es et sur l'appropriation de leurs logements et des parties communes. Enfin, nous avons également questionné les enjeux de gestion induits par la vente.

- Les stratégies résidentielles liées à la vente HLM : quelles conséquences sur les mobilités résidentielles, la composition de la résidence et du parc de Logial ?
- Une nouvelle forme de mixité au sein de la résidence : quelle cohabitation sociale, générationnelle et des statuts d'occupation ?
- Le passage d'une monopropriété sociale à une copropriété mixte : quelles conséquences sur la gestion et le rôle des habitant·es dans la vie de la résidence ?

Une méthode qualitative et quantitative

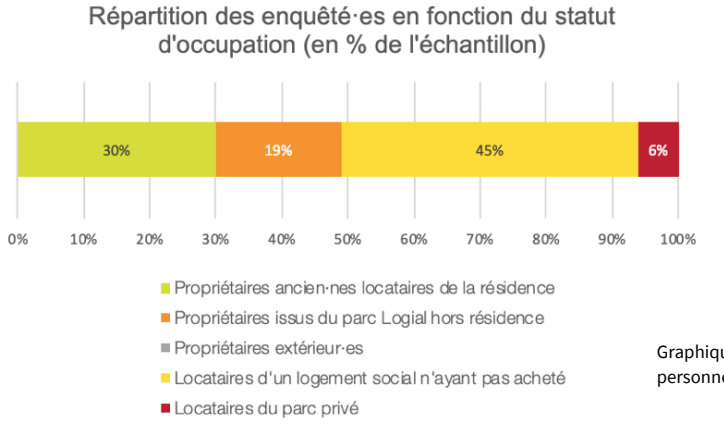
Les entretiens semi-directifs réalisés avec les habitant·es de la résidence constituent le matériau principal de notre étude. Nous avons réalisé 47 entretiens au cours des mois de janvier et février 2022. En complément, nous nous sommes également appuyés sur des observations ainsi que des prises de photographies lors de nos visites sur site.

Nos clichés personnels ont été largement enrichis par le travail d'Hortense Soichet, photographe et chercheuse, qui rend compte des caractéristiques des logements de la résidence et leur appropriation par les habitant·es. En prolongement de ces méthodes qualitatives, nous nous sommes appuyés sur une analyse statistique des données socio-démographiques des résident·es, récoltées lors des entretiens ou fournies par le bailleur.

Présentation de l'échantillon

Notre échantillon rassemble des ménages qui ont des caractéristiques variées, aussi bien au niveau de leur composition familiale, de leur position sociale, que de leur statut d'occupation. Ce dernier est un premier indicateur des disparités sociales présentes au sein de la résidence. La résidence comptait 128 logements. La majorité des habitant·es dans la résidence sont encore locataires (72 locataires, données du bailleur). Notre échantillon se divise en trois sous-groupes, les locataires de logements sociaux (n=21, représentant 45% de l'échantillon), les propriétaires occupant·es (n=23, soit 49%) et les locataires privés (n=3, soit 6%). Aucun propriétaire extérieur·e n'a été enquêté·e, alors que ces deux groupes (propriétaires extérieurs au parc HLM et locataires privés) constituent une part importante de l'échantillon des enquêté·es de l'étude sur une résidence de Villejuif (Cardoso, et al., 2021). Les locataires sont globalement plus âgé·es que les propriétaires.

Les copropriétaires sont plus souvent cadres (23%) que les locataires (10%). À l'inverse, les locataires sont plus souvent employé·es (24%) que les propriétaires (9%). Comme il était impossible de mesurer l'évolution des caractéristiques démographiques et socio-économiques de la population de la résidence depuis la mise en vente (absence de données sur la situation antérieure), nous avons interrogé les résident·es sur leurs représentations de changements éventuels dans la résidence depuis le début du processus de vente. Les habitant·es perçoivent un rajeunissement de la population, avec l'arrivée récente de propriétaires extérieur·es à la résidence, notamment de jeunes familles. Cependant, une grande majorité d'entre eux nous ont expliqué ne pas avoir perçu de changements de la population (n=43) depuis la vente. En réalité, une large part des copropriétaires sont d'anciens locataires de logements sociaux Logial.



Graphique, réalisation personnelle, 2022

TYPOLOGIE

Les stratégies résidentielles des habitant·es

Les habitant·es de la résidence Allende III adoptent des stratégies résidentielles différenciées. Nous avons classé ces stratégies en différents types, selon le statut d'occupation, le rapport à la vente HLM et le projet résidentiel. Les ménages propriétaires, qu'ils soient issus de la résidence ou d'ailleurs dans le parc de Logial, sont divisés entre ceux qui privilégient la valeur d'usage dans leur stratégie résidentielle, et ceux qui souhaitent tirer profit de la valeur d'échange de leur logement. Certain·es propriétaires prennent en compte ces deux facteurs ; tous·tes ont en commun le fait d'avoir considéré le processus de vente comme une opportunité à saisir immédiatement. Du côté des locataires de Logial, les positions sont également différenciées par rapport à la vente : entre objectif inatteignable ou occasion à portée de main, ces ménages sont marqués par le poids d'une condition économique souvent insuffisante pour envisager le projet d'achat.

Ce résultat est assez logique, six ans après les premières ventes : depuis 2016, les ventes ont surtout concerné les ménages les plus solvables et les plus susceptibles de pouvoir acheter, tandis que les ménages toujours locataires du parc social sont au contraire ceux pour qui la perspective d'achat paraît plus lointaine. Enfin, une partie des logements est occupée par des locataires dont le bailleur n'est pas à Logial mais des propriétaires bailleurs individuels. Encore très minoritaire, ce statut d'occupation est probablement amené à se développer progressivement, ce qui pourrait entraîner une mutation plus rapide de l'occupation de la résidence. En effet, les locataires du parc privé que nous avons pu enquêter sont plus jeunes et envisagent de rester moins longtemps dans le logement que les autres groupes.

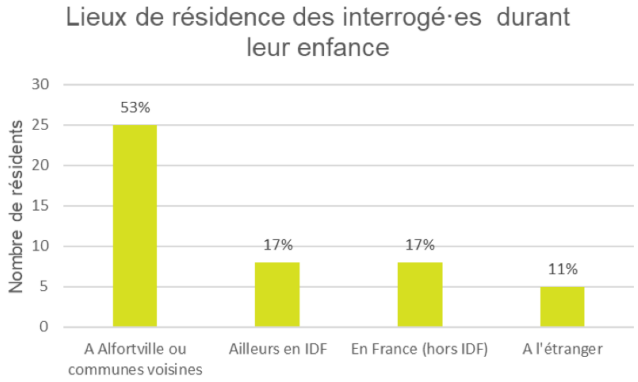
Statut d'occupation du ménage	Type	Effectif de l'échantillon	Caractéristiques principales
Propriété occupante (n=23 soit 49%)	*Accession marchepied*	7	La valeur d'échange prime sur la valeur d'usage du bien
	Accession placement	10	Décision d'achat qui articule valeur d'échange et valeur d'usage du bien
	Accession sécurité	6	Décision d'achat liée au logement occupé à proprement parler et à l'opportunité
Location sociale (n=21 soit 45%)	*Non-achat contraint*	6	Impossibilité d'acheter contraire aux souhaits des ménages
	Non-achat choisi	10	Revendication du non-achat parfois synonyme d'une aspiration contrariée, mise en avant de la liberté et la souplesse du statut locatif
	Achat projeté	5	Attente du moment propice à l'achat
Location privée (n=3 soit 6%)	-	3	Ménages en début de trajectoire résidentielle : jeunes et récemment installés
TOTAL Échantillon		**47**	

Tableau, résumé de la typologie. Réalisation du groupe, 2022

APPROPRIATION ET RAPPORT AU LOGEMENT

Un ancrage important des ménages

Plus de la moitié des enquêté·es de notre échantillon (n=24) habitent dans la résidence depuis plus de 21 ans. Ils y ont passé une grande partie de leur vie et disposent d'un recul important pour apprécier les évolutions qui ont pu intervenir au sein de la résidence depuis la mise en vente en 2016. En contrepartie, la proportion des ménages de notre échantillon arrivés dans la résidence depuis moins de 5 ans, c'est-à-dire depuis le lancement du programme de vente de la résidence Allende III, n'est que de 22%. C'est proportionnellement 15 points de moins qu'à l'échelle de l'Iris et 19 points de moins que pour Alfortville. Le renouvellement de la population de la résidence mesuré par notre échantillon est donc beaucoup plus lent que dans la ville prise dans son ensemble ou dans l'Iris.



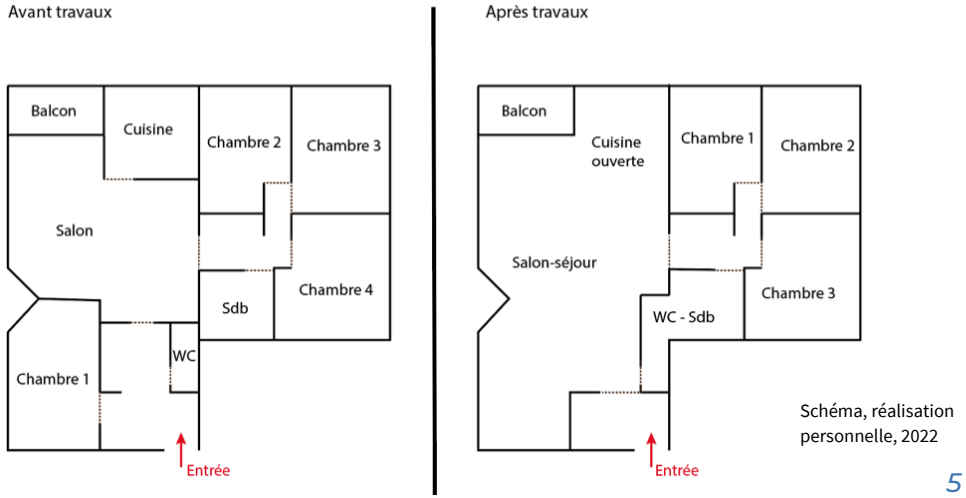
Graphique, réalisation personnelle, 2022

S'approprier le logement

Les occupant·es de la résidence s'approprient leur logement, qu'ils soient locataires HLM ou propriétaires-occupants. Selon ce statut, l'appropriation prendra toutefois des formes différentes. D'après nos observations et l'analyse de nos entretiens, le passage du statut de propriétaire à celui de locataire permet une appropriation qui prend la forme de travaux conséquents menés dans le logement. Il s'agit souvent de travaux que les locataires ne réalisent pas, comme la démolition de cloisons, pour plusieurs raisons : non seulement les locataires n'ont pas le droit de modifier la structure de leur logement, mais lorsqu'ils réalisent des travaux, ils perçoivent cet investissement comme effectué à fonds perdus. L'objectif des démolitions de cloisons est de faire un grand salon-séjour ou une cuisine ouverte, ou les deux à la fois, comme sur le schéma ci-dessous. L'ancienne cuisine est transformée en une cuisine toute équipée, en cuisine ouverte ou en cuisine à l'américaine. Il s'agit également d'un agrandissement de la salle de bain ou de la réfection de la baignoire pour une douche à l'italienne. La moitié des propriétaires occupant·es interrogé·es (n=11/23) ont déclaré avoir réalisé des travaux d'envergure dans la cuisine, comme sur les photographies ci-contre.

Cela concerne également les propriétaires bailleurs. Sur les 11 propriétaires occupant·es ayant ouvert la cuisine, il s'agit majoritairement de cadres ou professions intermédiaires (n=9/11). Pour une part des accédant·es ayant acheté leur propre logement, il s'agit d'un passage symbolique de locataire à propriétaire à travers l'utilisation d'un nouveau droit : celui de reconfigurer l'espace domestique pour se l'approprier pleinement.

Photographie, Hortense Soichet , 2022



Schéma, réalisation personnelle, 2022

L'ouverture de la cuisine est un atout dans le cadre des projets résidentiels bien définis des accédant·es souhaitant revendre pour en tirer un bénéfice. Les travaux sont envisagés au moins autant pour leur valeur d'échange que pour leur valeur d'usage, ce qui influence la forme d'appropriation. Apport intéressant de notre étude, cela s'est également observé chez des locataires du parc social. Pour la majorité des locataires, l'appropriation du logement est réalisée en prévision d'un temps d'occupation long, qui se conçoit indépendamment de la possibilité d'acheter son logement. La possibilité de singulariser le logement est généralement pleinement adoptée par les locataires, comme sur la photographie ci-dessous, à travers une décoration importante. Les locataires ont souvent conscience des travaux entrepris par les ménages devenus propriétaires, en particulier lorsque cela concerne la cuisine.

Certain·es éprouvent une certaine frustration à ne pas pouvoir également réaliser ce type de travaux, notamment au regard de leur ancienneté et de leur temps d'occupation dans le logement. La liberté de pouvoir jouir du logement et de le modifier à sa guise est un des éléments qui renforcent alors l'aspiration à l'accession pour certain·es ménages. L'appropriation de ces ménages prend une forme similaire à celle déployée par des ménages accédants : une réfection de la cuisine, comme sur la photographie ci-dessous, avec l'abattement de cloisons, l'installation d'une douche à l'italienne, etc. Comment expliquer une telle appropriation alors même que les garanties d'achat du logement ne sont pas certaines ?

La proximité du bailleur, ancien OPH, peut être mis en avant. Le bailleur est connu de longue date des locataires et est perçu comme fiable, arrangeant et permissif.

Photographie, Hortense Soichet, 2022

Photographie, Hortense Soichet, 2022

LA COHABITATION

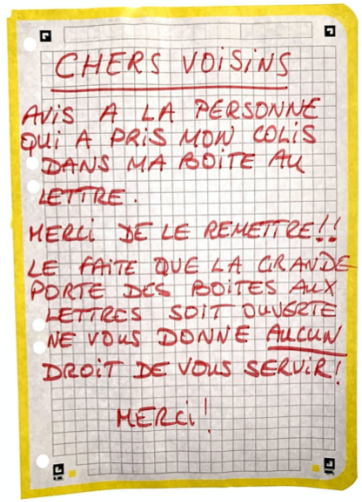
Les relations dans une résidence mixte

La mise en vente de logements sociaux au sein de la résidence Allende III crée une situation nouvelle d'un point de vue juridique et gestionnaire. De bâtiments détenus par le bailleur social Logial en monopropriété, ceux-ci deviennent des copropriétés mixtes. Ce nouveau statut revêt une certaine originalité : les copropriétés formées rassemblent à la fois des copropriétaires individuel·les ayant acheté un logement et le bailleur Logial détenant encore une majeure partie des logements.

Les propos recueillis au cours des entretiens montrent en premier lieu que les liens de sociabilité sont resserrés autour des cercles familiaux et amicaux déjà en place à des échelles plus larges (forte présence des communautés juive et arménienne notamment), ou s'expliquent par la proximité immédiate entre les individus (partage d'un même palier). En conséquence, les liens sociaux sont à la fois incontestablement présents, mais la vie sociale des bâtiments n'est pas pour autant marquée par une activité soutenue (peu de fêtes ou d'événements collectifs). L'atmosphère générale des bâtiments est relativement paisible, malgré des enjeux de cohabitation parfois conflictuels, comme ci-contre.

En raison des liens anciens entre nombre de voisin·es et de la continuité pouvant exister entre amicale des locataires et conseils syndicaux, certain·es nouveaux copropriétaires peuvent percevoir un entre-soi ou du moins avoir l'image d'une résidence relativement fermée aux nouveaux arrivant·es.

« Ici, c'est des personnes qui sont là depuis que le bâtiment a été fait, donc je pense que c'est des grands-parents qui ont leurs enfants qui sont partis. Les gens qui viennent d'un autre immeuble, c'est assez marginal au final… Disons qu'on a dû s'imposer un peu ici. Parce qu'ils ont leurs habitudes. » (Simon Meunier*, 39 ans, dessinateur-projeteur, vit en couple, avec 2 enfants, propriétaire depuis 2021, issu du parc Logial hors résidence)



**Les noms des enquêté·es ont été modifiés pour préserver leur anonymat.*

Photographie, cliché personnel, 2022

Les relations entre locataires et bailleur

Compte-tenu de la mise en vente récente des logements de la résidence par Logial, nous nous sommes interrogé·es sur l'éventuelle évolution des relations entre locataires et bailleur social.

Sur la communication et l'information, une majorité de locataires estiment avoir été assez bien mis au courant de la mise en vente. Les peurs initiales d'une expulsion ont rapidement été écartées, grâce au bailleur et notamment à son relai de proximité, la gardienne. Le sentiment d'avoir été suffisamment informé·es au sujet de la vente des logements de la résidence varie toutefois : les locataires qui envisagent d'acheter leur logement dans un avenir plus ou moins proche se sentent très bien informé·es par Logial sur les modalités de vente de leur logement ; les locataires ne pouvant acheter se déclarent également informé·es, mais dans une moindre mesure. Des locataires témoignent également du fait qu'ils se sentent illégitimes dans leur logement compte tenu des relances de Logial concernant la vente. Une minorité se sent acculée et perçoit les offres d'achat répétées comme une démarche visant à les convaincre de devenir propriétaires ou à quitter leur logement. Ce sentiment peut être exacerbé dans le cas des locataires contraints de ne pas acheter du fait de situations financières compliquées. Si la vente des logements a pu susciter quelques craintes pour les locataires de la résidence, il ne semble pas pour autant qu'il y ait eu d'incidence sur les relations des locataires avec le bailleur.

Endosser le rôle de copropriétaire

La mise en vente de logements sociaux implique un changement dans les relations entre Logial et ses ancien·nes locataires devenu·es propriétaires. Ce changement implique une nouvelle répartition des droits et des responsabilités. Par exemple, les habitant·es devenu·es propriétaires sont responsables de l'entretien de leur nouveau bien.

Notre enquête met cependant en évidence que ce changement est mal appréhendé par de nombreux·ses propriétaires, ce qui aboutit à des difficultés dans la gestion au quotidien de la résidence. Les copropriétaires ont mal compris et comprennent encore mal leurs rôle et responsabilités. L'absence d'information ressentie concerne surtout leur rôle dans la gestion de l'immeuble et les modalités de facturation des réparations et travaux.

L'incompréhension des règles dans la résidence affecte les rapports des habitant·es aux instances de gestion de la copropriété. Une part importante des copropriétaires ne saisissent pas le fonctionnement global de la copropriété et les rôles respectifs des copropriétaires, du conseil syndical, comme du syndic et du bailleur.

Ceci est toutefois à nuancer car il existe au sein de la résidence une continuité des rôles entre l'amicale des locataires et le conseil syndical, des anciens locataires devenus propriétaires étant passés d'une instance à l'autre.

« Avant la mise en copropriété, on avait dans cet immeuble une Amicale de locataires dont je faisais partie également [...] [Pendant le confinement,] il y avait une entraide exceptionnelle. Et ça je pense que ça vient de l'Amicale et de la notion de copropriété. » (Ismaël Ruben, 72 ans, retraité, vit seul, propriétaire de son logement depuis 2016, issu de la résidence, y vivant depuis 1996).

Cette continuité représente un atout indéniable dans la gestion des copropriétés créées, et notamment dans la transmission d'informations.

« Être devenus propriétaires nous a permis de nous exprimer sur les axes d'amélioration pour l'immeuble. » (Mohamed Oran, 41 ans, chimiste en environnement, vit en couple, avec 2 enfants, propriétaire de son logement depuis 2016, issu de la résidence, y vivant depuis 2006).

Les rapports entre les copropriétaires et Logial sont toutefois compliqués par la multiplicité des rôles de Logial, et notamment du rôle de Gessol, syndic interne au bailleur. L'expression « juge et partie » a été très régulièrement utilisée par les enquêté·es pour désigner le rapport entre Gessol et Logial. Les habitant·es ne distinguent pas le bailleur Logial du copropriétaire Logial et du syndic Gessol.

Cette confusion a par ailleurs pour conséquence un désir pour les copropriétaires de devenir majoritaires dans la copropriété. Le rôle du bailleur en tant que copropriétaire majoritaire est perçu comme contraignant, notamment au moment des votes en assemblée générale. Cette perception est à souligner car Logial s'aligne autant que possible sur la volonté des copropriétaires mais ne laisse pas prendre de décisions contraires à leurs locataires.

La volonté de changer de syndic fait également suite aux difficultés de gestion récentes et elle est partagée par une large partie des copropriétaires interrogé·es. L'arrivée en poste de la responsable actuelle du syndic est cependant perçue comme une opportunité d'amélioration des liens avec les copropriétaires, qui passe par un rétablissement de la confiance.

CONCLUSION DE L'ENQUÊTE

Apports de notre étude

Notre étude s'est inscrite dans le prolongement d'une première monographie réalisée en 2021 sur une résidence mise en vente depuis 2009, située à Villejuif. Par rapport à cette première étude, nous avons obtenu des résultats singuliers en raison d'une temporalité plus resserrée (6 ans après la mise en vente à Alfortville contre 10 ans à Villejuif) et d'un contexte différent.

Il est cependant à noter qu'au contraire de l'analyse réalisée à Villejuif, nous n'avons pas assez de recul pour appréhender un changement éventuel de population dans la résidence Allende III, malgré les perceptions d'habitant·es qui soulignent l'arrivée de familles plus jeunes, souvent en début de parcours résidentiel, familial et professionnel.

Nous pouvons notamment distinguer deux apports originaux de notre étude, qui nous semblent parmi les plus intéressants. En premier lieu, on peut souligner l'ancrage local très marqué des habitants de la résidence Allende III, qui se traduit par une volonté affirmée des résident·es de se maintenir dans les logements.

Si les propriétaires de la résidence ont conscience des plus-values possibles à la revente de leur logement, la majorité d'entre eux n'envisagent pas de le céder car leur cadre de vie les satisfait et correspond à des repères importants, pour certain·es, depuis l'enfance. Le statut de Logial en tant que bailleur social centenaire gérant le parc de logement social communal d'Alfortville constitue également une originalité de notre étude : les modalités d'attribution et de gestion des logements expliquent en partie cet ancrage local des ménages et les liens interpersonnels importants entre ménages qui en découlent. Cette proximité du bailleur a également des effets sur les stratégies résidentielles des résident·es, ainsi que sur les formes d'appropriation de leur logement.

Effets de la mise en copropriété

Lors de la mise en copropriété consécutive à la mise en vente des logements, le bailleur acquiert un nouveau statut au sein de la résidence : celui de copropriétaire. Au sein d'une résidence entièrement dédiée aux logements sociaux avant 2015, une copropriété mixte est mise en place. Ce nouveau modèle interroge le rôle de chacun des acteurs. Pour les ménages, le passage du statut de locataire à celui de copropriétaire peut parfois s'avérer difficile à intégrer. Le rôle de la gardienne est lui aussi modifié par la vente : elle est à la fois employée du bailleur chargée des logements locatifs sociaux et employée par la copropriété pour réaliser des tâches dans les parties communes. De ce fait, les ancien·nes locataires devenu·es propriétaires peuvent parfois être tenté·es de la solliciter pour des missions réservées aux locataires. La gardienne elle-même peut se trouver en difficulté, ne sachant pas si elle peut intervenir pour les propriétaires et/ou dans quelle mesure. Le bailleur développe quant à lui de nouvelles compétences de gestion pour faire face aux spécificités de ce nouveau modèle, mais également pour informer les habitant·es sur leurs rôles respectifs. Si ce modèle de copropriété mixte introduit des transformations dans les positions occupées par chaque acteur, on observe pour autant une tendance à la continuité dans les formes d'investissement et de représentation des résident·es : certain·es, investi·es dans l'amicale des locataires, le sont aujourd'hui dans le conseil syndical. On constate également une certaine continuité dans la gestion de l'immeuble puisque Logial reste un acteur omniprésent, à la fois comme copropriétaire majoritaire, syndic par le biais de Gessol et interlocuteur identifié par tous les ménages en tant que bailleur. Les locataires le perçoivent généralement comme un acteur fiable et permissif. Certain·es locataires désirant acheter leur logement n'hésitent pas à réaliser des travaux similaires aux ménages accédants, malgré l'incertitude d'obtenir un crédit immobilier. On observe donc une certaine similarité, quels que soient les statuts d'occupation des ménages, en termes d'appropriation du logement. Cette continuité ne se retrouve pas complètement dans les pratiques des ménages. Il existe des clivages entre propriétaires et locataires, notamment sur les questions d'appropriation des parties communes et d'implication dans la vie du bâtiment. Ce clivage est distinct de celui observé entre les ancien·nes résident·es et nouveaux arrivant·es, qui porte plutôt sur des enjeux de cohabitation. Ces deux clivages peuvent concerner des groupes différents et s'entremêlent : de nombreux propriétaires sont d'ancien·es locataires, et malgré le fait qu'ils partagent un statut de propriétaire avec les arrivant·es, leurs rapports aux anciens résidents sont marqués par ce passé partagé.

LES ENJEUX DE LA VENTE HLM

Quel avenir pour les copropriétés mixtes ?

Le modèle de copropriété mixte issu de la vente HLM constitue une situation temporaire, puisque le bailleur sera amené à céder l'ensemble des logements de la résidence. Ce caractère provisoire exige un modèle de transition viable vers la copropriété privée, alors même que cette forme juridique d'habitat peut poser de nombreux problèmes en termes de gestion, de relations, ou de finances des copropriétaires.

Concernant la résidence Allende III, les propriétaires interrogé·es restent aujourd'hui majoritairement en quête de sécurité résidentielle et financière plutôt que de bénéfices potentiels liés à la revente de leur logement, limitant à court terme les effets de transformation profonde de la composition sociale de la résidence.

Pour autant, des comportements spéculatifs peuvent être anticipés après l'expiration des clauses limitatives, s'accompagnant d'un plus grand nombre de reventes et de l'arrivée de ménages différents des anciens ménages du parc social actuellement occupants. Ces anticipations posent question quant à l'avenir de la résidence et à sa fonction sociale initiale, mais également quant à sa participation à la transformation sociale d'un quartier propice à une gentrification naissante.

« … Y'a quand même l'idée qu'on achetait bien en dessous du prix du marché et que… on sait que si un jour on le revend, on est sûr de rien y perdre. […] Pour ce duplex de 120m², un parking en sous-sol et un parking extérieur, on en a eu pour 345 000€ pour le tout. Bon, on pouvait pas se permettre de prendre un plus gros crédit ! […] Mais demain si on le revend, avec tous les travaux qu'on a fait et aux prix du marché, ça sera autour de 750 000€. C'est pas forcément pour nous en mettre plein les poches mais c'est pour nous rendre une liberté ! »

(Simon Meunier, 39 ans, dessinateur-projeteur, vit en couple, avec 2 enfants, propriétaire depuis 2021, issu du parc Logial hors résidence)

Références bibliographiques

Bertaux-Wiame, I. (2021). Devenir propriétaire en HLM : Une analyse du point de vue des accédants. In F. Dansereau & Y. Grafmeyer (Éds.), *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain.* Presses universitaires de Lyon.

Boulai, C., Dansart, A., Piton Saint Martin, J., (2021), Diagnostic territorial du quartier Allende, Alfortville, M1 Urbanisme et Aménagement, Paris 1 Panthéon Sorbonne, encadré par Fanny Cottet et Sylvie Fol.

Bourdieu, P., & De Saint Martin, M. (1990). Le sens de la propriété [La genèse sociale des systèmes de préférences] : La genèse sociale des systèmes de préférences. Actes de la recherche en sciences sociales, 81(1), p. 52-64. https://doi.org/10.3406/arss.1990.2926

Cardoso, F., Collinet, C., Feldmann, N., Ferry, O., Gali, P. (2021). Les effets de la vente de logements sociaux sur les parcours et les pratiques des habitants. Atelier professionnel de Master 2 Urbanisme et Aménagement Paris 1 Panthéon-Sorbonne, sous la direction de Matthieu Gimat et Sylvie Fol.

Chamboredon, J.-C., & Lemaire, M. (1970). Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement. Revue française de sociologie, 11(1), p. 3-33. https://doi.org/10.2307/3320131

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, p. 79-104.

Gilbert, P. (2016). Classes, genre et styles de vie dans l'espace domestique. Actes de la recherche en sciences sociales, 215(5), p. 4-15.

Gimat, M., & Gloor, M. (2016). La vente de logements sociaux à des particuliers. Revue d'Économie Régionale Urbaine, 3, p. 527-556.

Gimat, M., Marot, B., & Bon-Vuylsteke, M. L. (2020). *État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni)*. 204 p.

Gotman, A. (1990) « Stratégies résidentielles, stratégies de la recherche », in Bonvalet, C., & Fribourg, A.-M. (1990). Stratégies résidentielles. Editions de l'INED. p. 23-34.

Gotman, A. (1994). L'accession à la propriété dans le parc social : quelle demande ? *Les Annales de la recherche urbaine*, vol 65.

Gotman, A. (1998). La Vente Hlm au risque de la crise. In: Grafmeyer, Y., Dansereau F. (dir.) *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain.* Presses Universitaires de Lyon.

Lambert, A. (2015). « Tous propriétaires!» L'envers du décor pavillonnaire. Seuil, coll. Liber, 278 p.

Lambert, A. (2016). En prendre pour 25 ans. Sociétés contemporaines, 104(4), p.95-119.

L' ÉQUIPE ÉTUDIANTE

Adam SOUAMI

Joseph PERCHE

Caroline PLAS

Marine PRIOTON

Anaïs GOY

Ismaël MULLER