

Les Rencontres d'Un Toit pour Tous, Édition 2025

« Mixité sociale et habitat, quels leviers pour les politiques locales ? »

Webinaire, jeudi 16 janvier (8h30-9h30) : la vente des logements sociaux : stratégie, acquéreurs et devenirs des biens

Animé par **Marine Bourgeois** (enseignante-chercheuse à Sciences Po Grenoble) et **Adriana Diaconu** (maitresse de conférences en aménagement et en urbanisme à l'IUGA), ce webinaire a réuni 60 participants pour explorer les enjeux de la vente de logements sociaux.

Objectifs et cadre légal

Depuis les années 1980, la vente de logements sociaux par les organismes HLM poursuit trois grands objectifs :

- **Faciliter l'accès des locataires à la propriété ;**
- **Promouvoir la mixité sociale ;**
- **Financer de nouveaux logements** grâce aux fonds générés.

Malgré ces ambitions, des lois comme la **loi Solidarité et renouvellement urbain (2000)** ou la **loi ELAN (2018)**, visant à renforcer ces pratiques, **peinent à atteindre leurs objectifs**. La loi ELAN, par exemple, prévoit de vendre 1 % du parc HLM chaque année (environ 40 000 logements) avec un ratio d'un logement vendu pour trois construits. Pourtant, en 2021, seules 12 000 ventes ont été réalisées, soit 23 % des objectifs.

Stratégies et pratiques des bailleurs

La vente cible aujourd'hui des particuliers hors critères sociaux et inclut des **ventes en bloc** à des organismes agréés. Si cette stratégie permet de générer des revenus, elle soulève des questions :

- Les ventes se concentrent dans les zones à forte valeur (Rhône, Nord-Isère), souvent **au détriment des quartiers prioritaires** de la politique de la ville ;
- La rationalisation des parcs conduit à **céder des biens périphériques ou peu dynamiques**.

Résultats et limites

Malgré des ambitions affichées, la vente de logements sociaux s'éloigne de ses objectifs initiaux. Elle **peine à favoriser la mixité sociale** et profite davantage aux non-occupants qu'aux locataires en place. En effet :

- 25 % des logements vendus sont revendus dans les neuf ans, contre 11 % sur le marché privé, montrant un effet spéculatif ;
- En Isère, 60 % des ventes ont lieu dans le Nord-Isère, contre seulement 37 % dans la métropole grenobloise.

Profil des acquéreurs

Les acheteurs se répartissent ainsi :

- **30 %** sont des locataires occupants (contre 80 % dans les années 2000) ;
- **70 %** sont des particuliers hors critères sociaux ou des organismes agréés.

Conclusion

Bien que la vente de logements sociaux soit de plus en plus encouragée, **elle répond davantage à des enjeux financiers qu'à la mixité sociale**. Les agglomérations s'interrogent sur les alternatives, comme le bail réel solidaire, pour répondre aux défis d'un habitat inclusif et accessible.