



**HAL**  
open science

## La vente HLM : vers une mixité valorisant la communauté et le lien social

Mimoun Bouzidi

► **To cite this version:**

Mimoun Bouzidi. La vente HLM : vers une mixité valorisant la communauté et le lien social. Architecture, aménagement de l'espace. 2018. dumas-01834265

**HAL Id: dumas-01834265**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01834265>**

Submitted on 26 Sep 2018

**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.

---

# INSTITUT D'URBANISME ET DE GEOGRAPHIE ALPINE DE GRENOBLE

MASTER « URBANISME ET PROJET URBAIN »

MEMOIRE DE 2<sup>EME</sup> ANNEE / 2017 – 2018

\* \* \* \* \*

## LA VENTE HLM, VERS UNE MIXITE VALORISANT LA COMMUNAUTE ET LE LIEN SOCIAL

REALISE PAR MIMOUN BOUZIDI SOUS LA DIRECTION DE PAULETTE DUARTE (Directrice du Projet de Fin d'Etude) ET DE MEISSONNIER LUC (Tuteur d'apprentissage)

---



# LA VENTE HLM

## VERS UNE MIXITE VALORISANT LA COMMUNAUTE ET LE LIEN SOCIAL



MEMOIRE DE DEUXIEME ANNEE DU MASTER « URBANISME & PROJET URBAIN » A L'INSTITUT D'URBANISME DE GRENOBLE





## Déclaration sur l'honneur de non-plagiat

Je soussigné(e).....Mimoun BOUZIDI..... déclare sur l'honneur :

- être pleinement conscient(e) que le plagiat de documents ou d'une partie d'un document publiés sur toutes formes de support, y compris l'Internet, constitue une violation des droits d'auteur et un délit de contrefaçon, sanctionné, d'une part, par l'article L335-2 du Code de la Propriété intellectuelle et, d'autre part, par l'université ;

- que ce mémoire est inédit et de ma composition, hormis les éléments utilisés pour illustrer mon propos (courtes citations, photographies, illustrations, etc.) pour lesquels je m'engage à citer la source ;

- que mon texte ne viole aucun droit d'auteur, ni celui d'aucune personne et qu'il ne contient aucun propos diffamatoire ;

- que les analyses et les conclusions de ce mémoire n'engagent pas la responsabilité de mon université de soutenance ;

Fait à : Lyon

Le :18/06/2018

Signature de l'auteur du mémoire :





## **Remerciements**

J'aimerais tout d'abord remercier l'ensemble des membres du service habitat de m'avoir permis, grâce à leur gentillesse et leur attention, de m'intégrer aussi facilement.

J'aimerais tout particulièrement remercier Luc Meissonnier, Florence Chambon et Aude Deroost de m'avoir donné l'opportunité et les moyens de mener à terme mon apprentissage et mon mémoire. Leur disponibilité, leur aide et leur humour ont été des moteurs précieux pour mon développement personnel et professionnel.

Je tiens également à remercier l'ensemble de l'équipe du service patrimoine et de l'observatoire urbain d'avoir pris le temps de me former aux outils de représentations cartographiques et pour leur bonne humeur.

Je voudrais également remercier ma directrice de mémoire, Paulette Duarte, pour son écoute, son aide et sa disponibilité.

Enfin je souhaite remercier mes proches pour leur soutien et leur travail de relecture.





## Notice bibliographique

Projet de Fin d'Etudes Master 2 *Urbanisme et Projet Urbain*

**Auteur :** Bouzidi Mimoun

**Titre du Projet de Fin d'Etudes :** La vente HLM, vers une mixité valorisant la communauté et le lien social

**Date de soutenance :** 05/07/2018

**Organisme d'affiliation :** Institut d'Urbanisme de Grenoble – Université Grenoble---Alpes

**Organisme dans lequel le stage a été effectué :** Ville de Lyon, Service Habitat, 198 avenue Jean Jaurès 69007 Lyon

**Directeur du Projet de Fin d'Etudes :** Duarte Paulette

**Collation :** Nombre de pages : 103 / Nombre d'annexes : 03 / Nombre de références bibliographiques : 121

**Mots-clés analytiques :** *Mixité social ; vente HLM ; propriété ; droit à la ville ; maintien au logement ; communauté ; socialisation*

**Mots-clés géographiques :** *Lyon, France*

**Résumé :** Les politiques de mixité sociale ont vocation à créer un socle commun qui, avec le temps, effacerait les individualités pour n'en faire qu'une seule et même entité. Bien que louable cette intention s'oppose, dans la pratique, aux phénomènes de regroupements naturels qui mènent à la constitution de communautés.

Revoir cette approche de la mixité s'impose d'autant plus que les communautés sont des moyens de développer une socialisation et des liens qui prennent beaucoup d'importance pour les populations les plus fragiles économiquement. Ces liens se matérialisent par un ancrage spatial au quartier permis par le logement.

Les inégalités économiques existent : il faut les prendre en compte en évitant la dispersion spatiale de ces groupes, actuellement privilégiée dans les politiques de renouvellement urbain.

La vente HLM, qui donne la possibilité aux locataires de logements sociaux d'accéder à la propriété, apparaît par la possibilité qu'elle offre de se maintenir en place comme un outil intéressant. Permet-elle pour autant de réunir toutes les conditions pour sécuriser les familles sur le long terme ? Comment cette vente HLM répond aux enjeux actuels de la mixité ?

**Abstract :** Social mixing, from a political point of view, aims to create a common foundation which over time erases individualities and creates a single entity. This vision, while laudable, in practice conflicts with the phenomena of natural groupings that lead to the constitution of communities.

The challenge of revisiting this approach to diversity is all the more important as communities are a means of developing socialisation and connections that are of great importance for the most economically fragile populations. These links are materialized by a spatial anchoring to the neighborhood through housing. Economic inequalities exist and must be taken into account by avoiding the spatial dispersion of these groups that is currently favoured in urban renewal policies.

The sale of social housing units, which offers tenants the possibility to become property owners, appears to be an interesting solution allowing the persons concerned to remain in place. However, does this solution combine all the conditions necessary to secure families in the long term? How does the sale of social housing respond to the current challenges of social mixing?

# Sommaire

Notice bibliographique.....	9
Introduction .....	13
Méthodologie.....	17
Chapitre 1 - La construction politique de la mixité : un idéal historique et républicain qui présente des limites .....	21
I.    La nécessité d'une mixité architecturale et fonctionnelle .....	21
a.    Un échec de la simplification politique de la notion complexe de mixité ?.....	21
b.    D'une reconstruction de contexte à une déconstruction des communautés .....	23
c.    La mixité fonctionnelle : un moyen d'éviter la stigmatisation.....	25
d.    Le logement, un terrain d'action privilégié pour la mixité.....	26
II.    Une diversité sociale déterminante spatialement : la tendance naturelle à l'entre soi. 29	
a-    Des entre soi qui ne répondent pas aux mêmes logiques .....	29
b-    Un droit à la communauté pour le droit à la ville .....	30
c-    Une mixité sociale qui répond à la ségrégation spatiale ?.....	32
d-    Une mixité en faveur de l'agrégation naturelle .....	33
III.    Les acteurs et les outils de fabrication de la mixité à Lyon : du plan au projet .....	35
a.    Une mixité régie par des logiques d'acteurs à plusieurs échelles.....	35
b.    Le PLH, un document clé permettant de répondre localement à la vision politique de la mixité.....	37
c.    Des outils opérationnels qui mettent en avant les limites de la mixité.....	40
Chapitre 2 - L'accession à la propriété, une solution pour la mixité et le droit à la ville : le cas de la ville de Lyon.....	45
I.    La fragilisation du modèle du logement social : vers une remise en question du droit à la ville ?.....	45
a.    Un modèle fortement dépendant économiquement d'un bon équilibre entre les différents acteurs.....	45
b.    Des contraintes en faveur d'une évolution du modèle du logement et d'une mixité socialement plus adaptée ?.....	46
II.    La propriété : un idéal abordable sur le territoire lyonnais .....	50
a.    L'idéal de propriété : un sentiment partagé pour une mixité plus inclusive .....	50
b.    Des inégalités spatiales et économiques qui fragilisent l'accession à la propriété .....	52
c.    La vente HLM : une mixité à renforcer par des dispositifs nationaux et locaux .....	53
Chapitre 3 - La vente HLM sur Lyon : une mixité en faveur de la préservation du lien social mais présentant des limites.....	59
I.    Une législation contradictoire qui limite l'évolution du modèle du logement social.....	59

a.	Le taux SRU : une injonction législative paradoxale .....	59
b.	La loi ELAN : un allègement des contraintes en faveur des bailleurs sociaux.....	61
II.	La vente HLM sur le territoire lyonnais : une mixité socialement équitable ? .....	64
a.	Une vente déséquilibrée spatialement et socialement .....	64
b.	Un processus de mise en vente HLM sécurisé ? .....	68
III.	La vente HLM : une mixité socialement souhaitable ? .....	72
a.	Un environnement urbain et social favorable à la vente HLM ? .....	72
b.	Les copropriétés en difficultés : des cas isolés ou un risque généralisé ? .....	80
	Conclusion .....	82
	Bibliographie .....	84
	Annexes .....	87

## Introduction

La mixité est une notion ambiguë qui prend plusieurs formes. Elle peut être d'ordre social ou fonctionnel et porter sur des caractéristiques multiples comme le revenu, l'origine sociale et la catégorie socio-professionnelle.

Pour les acteurs politiques, la mixité doit permettre d'éviter l'apparition du communautarisme jugé dangereux et s'opposant à l'idéal républicain. La communauté, comme nous le verrons plus tard, peut pourtant prendre bien des formes et être bénéfique pour la préservation du lien social. Celle-ci permet également de valoriser le lien social, richesse essentielle pour les personnes les plus fragiles.

La vision politique de la mixité présente des aspects tant négatifs que positifs. Négatifs, puisqu'elle se base sur un traitement inégal des individus en menant des actions non assumées par peur du communautarisme - telle la dispersion ethnique - dans le but d'atteindre l'idéal républicain d'égalité. Cette vision a pour conséquence de briser l'ancrage territorial et social notamment par l'intermédiaire des politiques de renouvellement urbain. Positifs, puisqu'elle cherche à pallier des inégalités non négligeables ayant des conséquences sur la répartition spatiale et l'accès à la ville des individus. Des inégalités qui n'ont fait que se renforcer avec le temps.

En France, de 2013 à 2015, le volume global des dépenses de consommation des ménages a augmenté de 0,9 %. Hétérogène en fonction des types de dépenses, cette augmentation a fortement impacté la part de consommation des foyers liée au logement. Elle en est aujourd'hui la source de dépense la plus importante (19,9% du volume global des dépenses de consommation<sup>1</sup>).

Cette répartition impacte différemment les ménages en fonction de leur appartenance sociale : pour un même logement, elle affecte plus lourdement les catégories socio-professionnelles les plus fragiles qui ont ainsi un taux d'effort plus élevé au vu de leurs revenus beaucoup moins importants (rapport entre le loyer résiduel et la somme des ressources<sup>2</sup>).

A partir d'un certain seuil (taux d'effort de 30 %), l'écart entre les revenus et les dépenses liées au logement limite fortement l'accès au logement pour certains ménages qui

---

<sup>1</sup> <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2569364?sommaire=2587886>, Données 2015

<sup>2</sup> Arrêté du 10 mars 2011

rencontrent des difficultés voire une incapacité à se loger. Les bailleurs sociaux ne dépassent en général pas ce seuil<sup>3</sup>.

De telles conséquences sont bien plus marquées dans les grands pôles urbains : en moyenne, deux tiers des ménages dont le revenu est inférieur au seuil de pauvreté (seuil fixé à 60 % du niveau de vie médian<sup>4</sup>) vivent dans ces pôles, une concentration en partie due à des emplois et une population<sup>5</sup> plus importante.

Un taux d'effort (rapport entre les dépenses liées au logement et les revenus des ménages) plus important dans ces pôles s'explique en partie par un coût du foncier et de l'immobilier beaucoup plus élevé.

Les inégalités ne s'arrêtent pas là : ces ménages ont plus difficilement accès à certains statuts d'occupation tels que la propriété.

Les institutions ont comme objectif premier l'équité. Celui-ci prend forme au travers de la notion de mixité sociale dont elles se sont saisies et qu'elles défendent. Il s'agit d'une notion qui évolue en fonction du temps et du contexte mais qui présente un point commun : la volonté d'un rééquilibrage social des territoires.

Celui-ci dans le cas du logement, consiste à donner le droit aux individus, quelles qu'en soit les différences, d'accéder à la ville et d'y rester. Pour garantir ce choix à tous, des politiques sont mises en œuvre à l'échelle nationale et complétées par les collectivités à l'échelle locale par des documents de planification et d'autres réglementaires tels que le Plan Local d'Urbanisme (PLU) et le Programme Local de l'Habitat (PLH).

La ville de Lyon, en tant que ville-centre d'un grand pôle urbain, est plus affectée par les mécanismes de ségrégation socio-spatiale. Elle est donc plus attentive à la mise en œuvre des politiques publiques ayant pour objectif de résorber ces inégalités, malgré un taux de pauvreté (de 14,6 %<sup>6</sup> en 2014) moins élevé que la moyenne dans les ville-centres.

Sa principale référence en matière de logement est le PLH géré à l'échelle de la métropole du Grand Lyon et qui présente les principales orientations et actions en découlant pour le logement. Ces orientations et actions doivent porter à la fois sur le quantitatif, pour répondre aux besoins en logements (l'objectif du Schéma de Cohérence Territoriale étant,

---

<sup>3</sup> « L'état du mal logement en France 2017 », rapport annuel de l'Abbé Pierre

<sup>4</sup> INSEE

<sup>5</sup> <https://www.inegalites.fr/Qui-sont-les-pauvres-en-France>

<sup>6</sup> <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1405599?geo=COM-69123>

pour le secteur centre-est, de 60 000 logements) et sur le qualitatif en encadrant la production de logements et en améliorant le parc existant pour favoriser l'émergence de logements décents et économes en énergie.

Ces actions ont pour objectif de répondre à des enjeux de droit au logement, en donnant les moyens aux ménages d'y avoir accès, et de mixité sociale, en permettant aux ménages déjà locataires du parc de logements lyonnais d'avoir le choix d'accéder ou non à la propriété.

On distingue plusieurs dispositifs d'accession qui s'appliquent ou non en fonction des caractéristiques des ménages (ressources, emploi) et / ou selon les caractéristiques du bien sur lequel va porter l'acquisition (logement neuf ou ancien, état, localisation).

Ces dispositifs ont pour principal point commun de proposer des solutions financières pour compenser l'inadéquation des revenus avec les critères d'obtention d'un crédit.

Ce travail de recherche se focalisera sur l'accession à la propriété par la vente HLM comme outil de mixité sociale. Celle-ci se traduit par une mixité des statuts d'occupation pour un maintien des locataires accédants à la ville et sur site en réduisant les effets de l'augmentation des prix de l'immobilier sur les ménages.

Par l'application possible d'une décote pouvant aller jusqu'à 35 % de la part des bailleurs, la vente HLM est le dispositif d'accession atténuant le plus les effets de l'inflation des prix de l'immobilier. Ce dispositif, instauré par la loi de 1965<sup>7</sup>, a subi de nombreuses évolutions législatives ayant transféré l'initiative de la vente des locataires aux bailleurs sociaux, en allégeant les critères d'accès à la propriété comme par la suppression du plafond de ressources et la durée minimale d'ancienneté dans le logement<sup>8</sup>.

En parallèle de celui-ci, des aides ont été instaurées pour compenser les inégalités de ressources des ménages mais, ne prenant compte que des situations familiales à un instant T, leur portée est parfois limitée.

Pour comprendre l'adéquation de la vente HLM avec la mixité je vais, à travers ce mémoire, chercher à répondre à la problématique suivante :

---

<sup>7</sup> <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000320408>

<sup>8</sup> Gotman Anne. L'accession à la propriété dans le parc social : quelle demande ? In: Les Annales de la recherche urbaine, N°65, 1994. Devenir propriétaires. pp. 55-67



**Les évolutions réglementaires et le renforcement de la vente HLM peuvent-ils être considérés comme une opportunité pour la mise en œuvre de la mixité ?**

Pour y répondre, je vais m'intéresser dans un premier temps à l'évolution de la notion de mixité du point de vue de la recherche et des politiques afin de mettre en avant les limites de cette dernière et de me construire une définition de la mixité la plus juste possible.

Dans un second temps, je vais m'intéresser au modèle du logement social et aux différents moyens d'accéder à la propriété dans la ville de Lyon pour comprendre la place et le rôle de la vente HLM dans le maintien de l'équilibre du logement social.

Enfin dans une dernière partie, je vais me pencher sur l'analyse sociale et urbaine de quelques adresses lyonnaises sur lesquelles ont porté la vente HLM pour mettre en avant les freins et les limites de celle-ci du point de vue de la mixité.

# **Méthodologie**

## **Choix du sujet**

Plusieurs éléments m'ont conduit au sujet de la mixité sociale.

Mes formations m'ont tout d'abord sensibilisé aux politiques d'aménagement et à l'existence d'inégalités territoriales et sociales. J'ai pu, au cours de ces dernières, saisir l'importance et le rôle des collectivités dans la suppression de ces inégalités et dans le développement socio-économique des territoires.

J'ai notamment choisi la thématique de la mixité sociale car j'y suis particulièrement et personnellement attaché. Cet attachement s'est développé progressivement, tout d'abord lors d'une initiation en licence professionnelle avec un cours sur l'habitat puis par un approfondissement de celle-ci durant mon expérience professionnelle au sein du service Habitat de la ville de Lyon. J'ai aussi pu bénéficier de ces liens sociaux et de cette solidarité ayant habiter jusqu'à récemment dans un logement locatif social.

L'objet de mon mémoire est alors d'établir comment une mixité socialement juste se matérialise dans les politiques publiques et plus précisément dans la vente HLM, notamment par l'analyse de ce dispositif sur le territoire communal lyonnais.

Mon objectif est donc de comprendre si la vente HLM, qui doit être en adéquation avec la législation, laisse place au développement d'une mixité plus équitable et si les différents acteurs s'en saisissent.

## **Lectures**

Les lectures, dont la liste se trouve en fin de mémoire, m'ont été très utiles puisque m'ont fourni une compréhension des notions abordées dans le mémoire telles que la mixité comme enjeu d'équité sociale ainsi que la prise en compte de celle-ci par les collectivités.

Les revues, mémoires et thèses m'ont permis de voir comment avait évolué la notion de mixité, et les articles d'élargir ma vision sur le sujet avec des points de vue plus critiques.

Les documents techniques, principalement issus de documents internes du service habitat de la ville de Lyon, m'ont permis de m'appropriier le vocabulaire technique et les méthodes de travail des collectivités. Cette étape a été nécessaire pour pouvoir comprendre les données et les différents documents mis à ma disposition.

## **Recherches internet<sup>9</sup>**

Les recherches internet m'ont permis de compléter ma documentation notamment en ce qui concerne les lois SRU (Solidarité et Renouvellement Urbain) de 2000, Duflot I et ELAN (Evolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique) avec la lecture des principaux articles les composant.

Cela m'a également permis d'obtenir des informations sur les différents acteurs publics et privés travaillant avec la ville de Lyon sur la thématique de la mixité sociale et de la vente HLM dont, entre autres, les organismes de contrôle tels que la Direction Départementale des Territoires (DDT).

Elles m'ont également permis de conforter mes choix et de les préciser.

J'ai utilisé, pour mes recherches internet, des sites du gouvernement, des sites d'analyse des techniques des différentes lois comme le Moniteur et les sites des différents bailleurs du territoire lyonnais. Cela m'a donné les points de vue des différents acteurs travaillant sur la question de la mixité.

## **Choix du terrain d'étude**

Mon choix s'est porté sur l'échelon communal pour plusieurs raisons.

Tout d'abord pour des raisons pratiques car étant en apprentissage à la ville de Lyon, j'ai eu facilement accès à différentes données - qu'il m'aurait presque été impossible d'obtenir autrement - telles que les données sur l'inventaire SRU et sur les ventes de logements sociaux ainsi que les supports de présentation de la vente HLM fournis par les différents bailleurs sociaux qui doivent, sauf accord, rester confidentiels et ne pas être divulgués en externe. J'ai également eu l'occasion de travailler sur des dossiers directement en lien avec mon sujet de mémoire, par la production de documents graphiques et de notes (cartographies SIG, notes explicatives, ...) et techniques (notices d'accessibilité, de sécurité, ...) mais également d'échanger avec les différents acteurs chargés de travailler sur la vente HLM à Lyon.

Ensuite pour des raisons logiques étant donné que la commune est la structure, qui de par sa position, est chargée de traduire concrètement dans les différents projets les multiples

---

<sup>9</sup> Webographie en fin de mémoire

politiques de mixité sociale. On peut donc comprendre en observant la manière dont ils aménagent la ville, leur compréhension de ces politiques et des enjeux qui y sont attachés. J'ai donc choisi d'étudier la prise en compte de la mixité sociale et de son acception plus tournée vers le lien social à travers l'analyse de la vente HLM en général et à certaines adresses du territoire lyonnais mais également par l'analyse des moyens mis à disposition de la commune par l'état.

### **Entretiens et échanges**

Pour comprendre la place des différents acteurs en charge de la vente HLM au sein de la commune, j'ai réalisé plusieurs entretiens avec ces derniers. Ils m'ont permis d'avoir un éclairage sur la façon dont ils perçoivent la mixité sociale de manière générale ainsi que d'obtenir leurs avis sur la mise en œuvre de la vente HLM sur le territoire communal.

Les acteurs que j'ai retenus, étant les plus à même de m'éclairer sur le fonctionnement de l'accessibilité dans la commune, sont les différents bailleurs, responsables et techniciens ayant suivi et participé au processus de vente HLM.

J'ai pu réaliser trois entretiens sur les cinq prévus en raison des disponibilités de chacun mais aussi parce qu'il s'est avéré qu'une rencontre ne serait pas utile pour certains, la commune ayant déjà à disposition les documents retraçant leurs méthodes de travail.

Les personnes interviewées sont alors :

- Le responsable du service Syndic et Gestion d'actifs de la Société d'Economie Mixte à la SACVL, Sébastien Vighetti, chargé de suivre le processus de vente HLM sur le plan administratif (dossiers d'autorisations) et social (sélection des résidences et profils des acquéreurs potentiels).
- La chargée d'étude marketing, Véronique Grondin, de l'Office Public de l'Habitat du GLH, chargée de la mise place et de l'application de la stratégie de vente HLM.
- Le chargé de mission Logement et Suivi HLM du service Habitat et Renouvellement Urbain de la Direction Départementale des Territoires, Pierre-Yves DUFFAIT.

J'ai également pu compléter les informations récoltées lors des entretiens par de nombreux échanges informels et des paroles d'habitants des résidences et/ou des quartiers faisant l'objet de demandes de vente HLM.

\*\*\*\*\*

Ma méthodologie possède certaines faiblesses comme le fait de ne pas avoir pu obtenir les points de vue d'acteurs essentiels tels que les associations travaillant sur la question du logement, qui m'aurait permis d'avoir un avis plus objectif sur la vente HLM. Une autre faiblesse se trouve dans la taille peu significative de l'échantillon d'adresses et de paroles recueillies.

# Chapitre 1 - La construction politique de la mixité : un idéal historique et républicain qui présente des limites

## I. *La nécessité d'une mixité architecturale et fonctionnelle*

### a. Un échec de la simplification politique de la notion complexe de mixité ?

La mixité est une notion ambiguë qui peut prendre un sens différent en fonction du contexte dans lequel elle est mobilisée. Les différentes acceptions en relatent une diversité de points de vue sur la manière de la mettre en œuvre.

Ces définitions de la mixité ont un point commun : la volonté de créer une évolution sociale positive par le mélange de plusieurs objets présentant chacun des spécificités dans le but d'obtenir un certain équilibre. Marie-Christine Jaillet<sup>10</sup> résume bien cela : « Ce processus physique masque, par agitation, les caractéristiques propres de ses composants au profit d'une substance d'apparence homogène »<sup>11</sup>.

La mixité sociale se définit alors comme une mise en relation de plusieurs individus présentant des caractéristiques sociales différentes. Ces caractéristiques peuvent être de natures diverses (revenus, âges, professions, ...) qui peuvent être plus (revenus) ou moins assumées (ethniques).

D'un point de vue politique, la mixité sociale repose officiellement sur un critère : le revenu<sup>12</sup>. Il s'agit concrètement de faire en sorte, à une échelle donnée (ville, quartier, immeuble), que les habitants avec des revenus différents cohabitent. La présence de l'autre aurait pour effet de gommer les différences par un effet d'entraînement. Cet effet n'est pas quantifiable et n'a pas fait l'objet d'étude.

Une telle vision de la mixité repose alors sur l'idéal républicain d'égalité et d'universalité. Celui-ci sous-tend que chaque citoyen a le droit de bénéficier du même traitement et des mêmes avantages que n'importe quel autre citoyen, tout cela dans l'objectif de créer

---

<sup>10</sup> Directrice de recherche au CNRS

<sup>11</sup> Jaillet-Roman, Marie-Christine. « La mixité sociale : une chimère ? Son impact dans les politiques urbaines », Informations sociales, vol. 123, no. 3, 2005, pp. 98-105

<sup>12</sup> Cf entretien DDT



un sentiment d'appartenance censé reléguer au second plan les caractéristiques individuelles.

Les actions, menées par les pouvoirs publics et les bailleurs, pour répondre à cet objectif se traduisent principalement par la déconcentration des populations pauvres. Elles ont pour vocation la lutte contre la discrimination.

Cette vision politique basée sur la dispersion ne voit pas les regroupements comme porteurs de richesse sociale mais comme des risques potentiels pouvant donner lieu à des dérives (tel le communautarisme).

Bien que reposant sur des intentions louables, une telle interprétation de la mixité présente des limites. Elle se restreint ainsi à une action spatiale avec des bénéfices supposés que l'on ne peut quantifier face à la multiplicité des variables qu'englobe cette notion.

La notion de mixité apparaît dans le paysage législatif en 1990 avec la loi Besson puis est reprise en 1991 dans la loi d'Orientation pour la Ville qui voulait imposer une mixité urbaine et lutter contre la ségrégation spatiale<sup>13</sup>.

Cette dernière permet également de donner une valeur législative à des documents d'urbanisme tels que les Programmes Locaux de l'Habitat (PLH) afin de renforcer l'application des dispositions de rééquilibrages social et spatial. Des rééquilibrages qui ont pris de l'ampleur avec les évolutions apportées par la loi Solidarité et Renouvellement Urbain de 2000. L'apport le plus significatif de cette loi a été le renforcement des obligations en termes de quotas de logements sociaux avec l'instauration d'un taux de logements locatifs sociaux fixé à 20 % des logements occupés au titre de résidence principale<sup>14</sup>.

La mixité se traduit ainsi par le développement de l'offre sociale locative dans les communes qui y sont soumises.

La création de la mixité passe donc par une action, non pas sur l'individu, mais sur sa répartition spatiale par la proximité imposée. Cette proximité, expérience de l'autre, éviterait la « fragmentation et l'enclave »<sup>15</sup> par le repli sur soi.

---

<sup>13</sup> COULAUD, Nathalie. Législation Vers une révision de la loi d'orientation pour la ville, Moniteur.fr, [en ligne] Décembre 1997. Disponible sur : <<https://www.lemoniteur.fr/articles/legislation-vers-une-revision-de-la-loi-d-orientation-pour-la-ville-416223>>

<sup>14</sup> La loi SRU a permis d'accroître de 7.4 % le nombre de logements sociaux, Moniteur.fr, [en ligne] Janvier 2015. Disponible sur : <<https://www.lemoniteur.fr/article/la-loi-sru-a-permis-d-accroitre-de-7-4-le-nombre-de-logements-sociaux-27046857>>

<sup>15</sup> Gérard Baudin. La mixité sociale : une utopie urbaine et urbanistique. Revue du CREHU, 2001, pp.10

## **b. D'une reconstruction de contexte à une déconstruction des communautés**

L'objet de la mixité change en fonction de l'époque. Après la guerre, les grands ensembles étaient peuplés d'ouvriers et de cadres moyens avec une certaine hétérogénéité sociale. Vers les années 60-70 avec le départ des classes moyennes la population c'est un peu plus homogénéisé. Cette spécialisation du peuplement avec les groupes sociaux les plus démunis n'a fait que se renforcer, avec la désindustrialisation et les regroupements familiaux des familles d'immigrés économiques du Maghreb<sup>16</sup>.

Le besoin de mixité sociale a pris progressivement de plus en plus de place dans le paysage politique. Bien qu'elle ne soit pas assumée politiquement, on voit émerger à ce moment une peur qui n'existait pas avec les ouvriers : celle d'un communautarisme qui s'opposerait aux valeurs démocratiques. Elle prend pour cela comme prétexte l'augmentation du chômage qui est plus marquée dans les grands ensembles. Cela s'explique par l'évolution de la structure économique de la ville avec une tertiarisation croissante en inadéquation avec les caractéristiques professionnelles des habitants des grands ensembles.

Ces grands ensembles, aujourd'hui décriés, ont avant tout été créés pour répondre à un besoin très important en logements après la seconde Guerre Mondiale dans les années 50. Une pénurie de logements à la fois due aux nombreuses destructions et à l'important accroissement démographique : il fallait donc construire vite tout en répondant à des critères de salubrités. La construction de ces ensembles faisait alors l'objet d'une procédure opérationnelle d'urbanisme, les Zones à Urbaniser en Priorité qui offraient la possibilité d'augmenter la densité de construction sur un périmètre donné<sup>17</sup>.

L'industrialisation et la généralisation du modèle des grands ensembles a souvent fait l'objet de critiques à cause de l'absence de qualités architecturale et esthétique qui nuisait à la qualité de vie. L'Etat, pour pallier la pénurie, s'est d'abord focalisé sur la réparation des dommages de l'après-guerre. Face à l'ampleur du problème, il a ensuite élargi son champ d'action en se focalisant sur la construction de nouveaux logements. Celle-ci s'est faite au détriment des continuités urbaines et ainsi, les ensembles tranchent souvent avec

---

<sup>16</sup> MARLIÈRE, Éric. D'un quartier ouvrier de « banlieue rouge » ségrégué à un espace post-tayloriste en voie de « mixité sociale » In : Ségrégation et fragmentation dans les métropoles : Perspectives internationales [en ligne]. Villeneuve d'Ascq : Presses universitaires du Septentrion, 2013

<sup>17</sup> Johanna, ZUP : Zone à Urbaniser en Priorité du logement social aux grands ensembles, Projets-architecture-urbanisme.fr, [en ligne] Octobre 2009. Disponible sur : <<http://projets-architecture-urbanisme.fr/zup-zones-a-urbaniser-en-priorite-du-logement-social-aux-grands-ensembles/>>



les formes environnantes. La structure des grands ensembles peut entraîner une perception négative de ces espaces, souvent perçus comme des enclaves. Ces barres qui ferment le paysage par leurs structures imposantes, sont aujourd'hui les objets de nombreuses politiques, notamment de renouvellement urbain, se traduisant souvent par des démolitions<sup>18</sup>.

Aujourd'hui, la reconstruction continue d'être considérée comme une opportunité pour la mise en œuvre de la mixité mais la logique de répartition spatiale a changé et est basée sur la déconcentration. Cette reconstruction prend forme au travers des opérations de renouvellement urbain subventionnées et portées par les collectivités et l'Agence Nationale de Renouvellement Urbain (ANRU). La vision de la mixité portée par ces opérations est sélective et focalisée sur les quartiers concentrant le plus de logements sociaux.

Les démolitions sont considérées comme un préalable indispensable aux projets de renouvellement urbain pour des raisons principalement économiques : elle permettent de faire tourner le secteur de la construction et du bâtiment<sup>19</sup>.

Elles sont également une tentative de réponse à l'échec de régulation du peuplement des quartiers d'habitat sociaux avec une volonté d'équilibre socio-économique grâce l'attribution de logement sociaux<sup>20</sup>. En effet, attirer des classes moyennes ou plus aisées au sein de ces quartiers s'avère très difficile face à l'appauvrissement croissant de la population. La liste des demandeurs de logements sociaux à la ville de Lyon, présentant une part croissante de demandeurs ayant de faibles ressources, synthétise bien cette situation.

Les démolitions permettraient ainsi de transformer plus rapidement la structure sociale du quartier. Bien qu'elle favorise la mise en place de l'idéal de mixité sociale, cette transformation n'est pas sans conséquences. Elle peut en effet rendre plus difficile l'accès de ces territoires à des personnes moins aisées, entraînant alors un phénomène de gentrification.

---

<sup>18</sup> VAYSSIERE, Bertrand, Relever la France dans les Après-Guerres : Reconstruction ou Réaménagement ?, Guerres mondiales et conflits contemporains, Presses Universitaires de France, 2009, pp.45-60

<sup>19</sup> Vincent Veschambre, « Le recyclage urbain, entre démolition et patrimonialisation : enjeux d'appropriation symbolique de l'espace », *Noroi*, 195 | 2005, 79-92

<sup>20</sup> Thomas Kirszbaum. Promouvoir la mixité dans le logement : l'impasse stratégique de la rénovation urbaine. Les Cahiers de l'atelier - Published by Les Éditions de l'Atelier, 2012, pp.108-117

Le renouvellement urbain soulève un problème de la mixité fonctionnelle : son automatiser sans une prise en compte des besoins du territoire.

Des problèmes récurrents de commercialisation des espaces commerciaux et de sous-utilisation des équipements sont notamment observés. Le logement, lieu où nous passons le plus de temps, est notre principal point d'attache physique au territoire. Il est donc compréhensible qu'il soit le support privilégié pour faire valoir une mixité fortement ancrée dans l'espace.

### **c. La mixité fonctionnelle : un moyen d'éviter la stigmatisation**

A la mixité sociale on associe souvent la mixité fonctionnelle. Celle-ci consiste à répartir spatialement d'une manière équilibrée les activités économiques, culturelles et les équipements sportifs, éducatifs et commerciaux à l'échelle d'un quartier d'habitation<sup>21</sup>. La notion fait suite aux critiques du zonage<sup>22</sup> théorisé par Le Corbusier respectant les principes du modernisme.

Le zonage est un principe de découpage en plusieurs zones du territoire opérant une déconnexion spatiale entre les différentes fonctions de la ville. Ce mode de découpage territorial a fait son apparition dans les textes avec la loi Cornudet de 1919 et l'instauration des plans d'aménagement, d'extension et d'embellissement. Elle a réellement pris forme avec l'élaboration de la Charte d'Athènes en 1934 en instaurant plus précisément les fondements du zonage fonctionnel de l'espace urbain : « habiter, travailler, se récréer et circuler »<sup>23</sup>.

Cette séparation des fonctions, apparue dans le secteur de l'habitat à partir de 1955 avec les Zones à Urbaniser en Priorité (ZUP) et les Zones d'Aménagement Différé (ZAD), a pour but de simplifier la planification urbaine et l'ordonnancement de la ville. Aujourd'hui, le zonage par la séparation stricte a été abandonné mais persiste dans le vocabulaire institutionnel notamment au travers des Zones Urbaines Sensibles (ZUS), nées avec la loi d'Orientation pour l'Aménagement et le Développement du Territoire.

---

<sup>21</sup> Le journal d'information du puca plan urbanisme construction architecture, *Mixité fonctionnelle versus zoning : nouveaux enjeux ?*, PUCA, n°32, Juin 2015, 16p

<sup>22</sup> Vieillard, Hervé. « Le zonage en question ». REVUE Projet, Lien social Territoires Ville Géographie, 1 septembre 2009. <http://www.revue-projet.com/articles/2009-5-le-zonage-en-question/>

<sup>23</sup> Vieillard, Hervé. « Le zonage en question ». REVUE Projet, Lien social Territoires Ville Géographie, 1 septembre 2009. <http://www.revue-projet.com/articles/2009-5-le-zonage-en-question/>

Les zones ont toujours pour finalité de réguler l'utilisation des espaces et des usages mais à des échelles plus variées et plus fines qu'auparavant. C'est le cas du zonage du Plan Local d'Urbanisme (PLU). Derrière le zonage, la volonté de délimiter pour rendre compréhensible l'espace<sup>24</sup> peut avoir des effets négatifs si les évolutions des usages et des usagers ne sont pas prises en compte.

Souvent connoté péjorativement et étant factrice de stigmatisation, cette notion de « zone » laisse de plus en plus place à de nouvelles terminologies telles que « quartiers prioritaires » (dans le cas des ZUS). Certaines interprétations du zonage posent sont ainsi plus problématiques que d'autres. Les dérives du modernisme et leurs conséquences sur l'accès aux aménités urbaines et la lisibilité des centralités en font parties.

La mixité fonctionnelle a été la solution apportée pour recréer un équilibre de l'offre dans la ville. Symbole d'une ville inclusive, elle est apparue dans la loi dite d'Orientation Foncière (LOF) en 1967. Elle permet de recréer de l'attractivité dans les quartiers populaires en diversifiant les fonctions au sein d'un même espace notamment une offre en équipements variées.

Comme pour la mixité sociale, les effets positifs sur le développement social et économique du territoire n'ont pas réellement été prouvés.

Développer l'attractivité du logement est intéressant mais le développement de l'offre commerciale ou en équipements doit passer avant tout par une adaptation aux besoins locaux. Cette adaptation nécessite une bonne connaissance des usages des différents espaces publics mais aussi la mise en place d'espaces mutables qui pouvant s'adapter aux évolutions de la ville.

L'un des enjeux de la mixité est de répondre à la paupérisation croissante des quartiers populaires, notamment par la réduction du taux de chômage. Ainsi, la diversification de l'économie en fonction des spécificités socio-professionnelles des locaux et la présence de divers secteurs d'activités à l'échelle du quartier sont d'autres axes de la mixité.

#### **d. Le logement, un terrain d'action privilégié pour la mixité**

Le logement est au cœur de la notion de mixité : il est considéré comme un moyen d'en créer. Il est, en effet, un outil utilisé pour essayer de répondre aux problèmes d'accès à la

---

<sup>24</sup> Vieillard, Hervé. « Le zonage en question ». REVUE Projet, Lien social Territoires Ville Géographie, 1 septembre 2009. <http://www.revue-projet.com/articles/2009-5-le-zonage-en-question/>

ville et au centre-ville. Ces derniers sont plus marqués dans les grands pôles urbains avec des prix du foncier et de l'immobilier élevés qui rendent quasiment impossible l'accès à la ville et à ses aménités urbaines aux personnes les plus démunies.

L'un des principaux acteurs de la production de logements sociaux en France est le bailleur. Pour ce dernier, la mixité est un juste équilibre entre logement libre et logement social. Pour répondre à toutes les demandes<sup>25</sup>, cette mixité passe par une « diversification de l'offre de logements »<sup>26</sup> et doit permettre de faire « le lien entre le logement social et le logement libre »<sup>27</sup>.

Les visions de la mixité sont multiples et varient d'un acteur à l'autre. Elles se complètent souvent et ne doivent pas être opposées car permettent de comprendre les logiques d'action de chacun de ses acteurs.

Du point de vue des pouvoirs publics, la mixité doit être quantifiable, elle prend donc en compte des indicateurs qui peuvent recouvrir plusieurs réalités en fonction du choix de l'échelle et de l'indicateur. Si on prend l'exemple du chômage en 2015, l'INSEE avançait un chiffre de 2,86 millions de chômeurs dans la métropole française alors que Pôle emploi en dénombrait 3,5 millions<sup>28</sup>, soit une différence significative de près de 1 million de chômeurs. Cet écart est dû au choix de la méthode de calcul qui diffère entre les deux organismes : en ne se basant que sur des indicateurs, on a tendance à en oublier les causes et à ne s'attaquer qu'aux conséquences, ce qui n'a pour effet que de diluer le problème ou de l'atténuer sans apporter de solutions sur le long terme.

La ville de Lyon focalise principalement son action à l'échelle du quartier et des arrondissements. Malgré des priorités politiques et réglementaires à l'échelle de la ville (avec l'obligation de respecter un taux de logements sociaux de 25%), elle intervient également à d'autres échelles dont celle du bâti en analysant les opérations en amont afin de convaincre les bailleurs de varier les types de financement proposés. Le service habitat de la ville de Lyon cherche ainsi à favoriser la réalisation de logements avec des financements Prêt Locatif Aidé d'Insertion (PLAI) / Prêt Locatif à Usage Social (PLUS)

---

<sup>25</sup> Cf entretiens bailleurs sociaux

<sup>26</sup> Cf entretien SACVL

<sup>27</sup> Cf entretien SACVL

<sup>28</sup> Chômage : pourquoi des chiffres différents entre l'Insee et Pôle emploi ?, LeMonde.fr, [en ligne] 2016. Disponible sur : < [http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/03/03/chomage-pourquoi-des-chiffres-differents-entre-l-insee-et-pole-emploi\\_4875659\\_4355770.html](http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/03/03/chomage-pourquoi-des-chiffres-differents-entre-l-insee-et-pole-emploi_4875659_4355770.html)>

non privilégiés par les bailleurs en raison d'une rentabilité locative moindre, notamment par rapport aux logements financés en Prêt Locatif Social (PLS).

Le bailleur, quant-à-lui, aura tendance à traiter la mixité à l'échelle du bâti<sup>29</sup>, voire à celle de son parc de logements. Ce dernier va établir un équilibre entre logements sociaux conventionnés (avec des plafonds de revenu moins élevés) et logements non-conventionnés ou libres pour faciliter la gestion de ses parcs de logement et ainsi éviter l'apparition de copropriétés en difficultés. Les bailleurs sociaux doivent, avant toute autre considération, penser à l'équilibre financier. Ils ont intérêt à ce que la composition des résidences HLM soit la plus équilibré possible pour avoir les moyens nécessaires à la gestion et l'entretien de leurs patrimoines.

Dans le parc de logements d'un bailleur, la mixité sociale se traduit par une mixité de revenus, c'est-à-dire par un ensemble de personnes ayant « des revenus très faibles »<sup>30</sup> et de personnes en ayant des plus élevés. Le logement conventionné est ainsi « mité et disséminé sur l'ensemble du parc [de logements du bailleur] »<sup>31</sup>. La mixité y est également traitée par la question des statuts d'occupation : au sein du parc, il y a à la fois des locataires et des propriétaires.

Ces aspects de la mixité sont cohérents et répondent au second axe de développement du bailleur social : la vente de patrimoine. Des variations sont toutefois à noter entre les organismes liés à leurs statuts juridiques. Certains bailleurs ont des capitaux publics comme les Offices Publics de l'Habitat (OPH) tandis que d'autres peuvent à la fois être constitués de capitaux publics et de capitaux privés comme les Sociétés Anonymes d'HLM (SAHLM) et les Sociétés d'Economie Mixte (SEM). Les bailleurs pouvant intervenir à la fois sur le secteur du logement social et du logement privé ont plus de facilités à varier leurs opérations de logements en mixant location, accession et commerces. La mixité fonctionnelle est ainsi plus prégnante chez certaines SEM qui ont, elles, les moyens d'agir sur celle-ci<sup>32</sup>.

Plutôt que de parler de « mixité », il faudrait alors parler de « mixités » qui se recourent au travers des certains idéaux, notamment politiques, mais différent selon le périmètre

---

<sup>29</sup> Cf entretien SACVL

<sup>30</sup> Cf entretien SACVL

<sup>31</sup> Cf entretien SACVL

<sup>32</sup> Cf entretien SACVL

territorial et le champ d'action des acteurs. Il faut les traiter de manière complémentaire pour essayer de comprendre les logiques propres à chacun.

Ces mixités sont souvent vues comme des réponses à la ségrégation sous toutes ses formes. La ségrégation existe et il faut la prendre en compte sans oublier le processus d'agrégation naturelle des populations.

Dans la partie suivante je vais analyser ces différents processus que sont la ségrégation et l'agrégation pour mettre en avant les limites de la mixité tels qu'elle est traitée précédemment.

## ***II. Une diversité sociale déterminante spatialement : la tendance naturelle à l'entre soi***

### **a- Des entre soi qui ne répondent pas aux mêmes logiques**

La mixité sociale a pour volonté d'éviter la ségrégation spatiale et d'empêcher les regroupements communautaristes qui, pouvant mener à des potentiels dérives liberticides<sup>33</sup>, sont jugés dangereux.

La connotation négative ou positive de ce communautarisme dépend fortement des caractéristiques des groupes formés. S'il s'agit d'un regroupement de personnes aisées, le communautarisme sera généralement perçu de manière positive. On peut prendre l'exemple des gated communities qui sont des résidences fermées avec des espaces privés réservés à leurs résidents<sup>34</sup> : ces espaces sont développés comme des vitrines permettant de justifier l'atteinte d'un certain niveau social. Bien qu'ils soient déconnectés de l'espace urbain, ces espaces ne sont pas la priorité des politiques de la ville - à la différence des résidences d'habitat social marquées par une surreprésentation de personnes peu aisées, voire pauvres.

Les espaces urbains ne reçoivent donc pas tous le même traitement : il y a d'un côté les « ghettos de riches », et d'un autre les « ghettos de pauvres »<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> Schnapper, Dominique. « La République face aux communautarismes », Études, vol. tome 400, no. 2, 2004, pp. 177-188

<sup>34</sup> Catalina Santana, "Les gated communities en France ", Recueil Alexandries, Collections Synthèses, avril 2011

<sup>35</sup> MAURIN Eric, Le ghetto français, Enquête sur le séparatisme français, 2004



Les phénomènes de regroupement répondent à des logiques affinitaires. C'est-à-dire que des phénomènes d'entre-soi conduisent des groupes et / ou des individus à se regrouper car ils présentent des caractéristiques sociales proches, des codes communs et parfois une culture partagée.

Selon Eric Maurin<sup>36</sup>, nous sommes socialement déterminés dès l'enfance. Ce déterminisme s'accroît avec le temps notamment à travers l'éducation. Ainsi, quand nous nous installons dans un lieu défini, les personnes qui s'y trouvent sont en général socialement proches de nous.

Le point de vue du chercheur met en exergue une sélection dans la vie de l'individu avec notamment des inégalités dans les parcours scolaires : les enfants issus des familles moins aisées ont moins accès aux filières prestigieuses et sélectives.

De tels processus de regroupement mènent à des inégalités dans le sens où elles peuvent limiter les possibilités professionnelles et encourager le maintien dans une classe sociale héritée. Cela s'accroît avec un contournement des cartes scolaires pour éviter que l'enfant ne se trouve dans un environnement jugé potentiellement pénalisant et limitant sa réussite professionnelle.

La conséquence en est un entre-soi naturel subi par les pauvres et désiré par les riches.

#### **b- Un droit à la communauté pour le droit à la ville**

La peur de l'autre est réelle. L'exemple des quotas de logements sociaux dans les communes en est une preuve : certaines, bien qu'elles en soient carencées, s'opposent au développement de projets de logements sociaux. Ceux-ci sont en effet associés à des classes sociales populaires et paupérisées.

Si ce point de vue met en avant une réalité et généralise la question de la ségrégation à tous les individus, il présente toutefois une limite. Il prend en effet compte de la ségrégation des classes les plus défavorisées mais pas de l'agrégation de ces dernières qui peut être souhaitée. La mixité sociale, censée rassembler et favoriser une « homogénéisation sociale vers le haut »<sup>37</sup>, peut alors être vécue comme une contrainte et l'expérience de l'autre entraîner des tensions.

---

<sup>36</sup> Docteur en économie et professeur à l'École des Hautes Études en Sciences Sociales

<sup>37</sup> CHARMES, Eric ; BACQUE, Marie-Hélène (dir.), Mixité sociale, et après ?, Paris, PUF, coll. « La vie des idées », 2016, 106 p

En France, la communauté souffre « d'une image négative »<sup>38</sup>. Elle peut pourtant constituer un espace ressource pour ses habitants pouvant bénéficier d'un réseau de solidarité. Si celui-ci est moins efficace sur le plan de l'emploi que le réseau des quartiers non-populaires, il n'en demeure pas moins un moyen de compensation indispensable pour les familles qui y vivent.

Ce n'est pas tant les regroupements communautaires qui posent problème dans ces espaces mais plutôt la faiblesse de la qualité architecturale couplée à des politiques visant à disperser la pauvreté plutôt qu'à la résorber.

La vision d'Éric Charmes et de Marie-Hélène Bacqué a pour avantage de recentrer la question de la ségrégation et de la mixité sociale aux individus et non plus seulement à l'espace urbain. Certains maux associés à ces quartiers, tels que l'insécurité et un taux de chômage important, devraient être solutionnés en amont par un investissement plus important et des aides plus concentrées.

Pour une question de justice sociale, la mixité devrait être associée au droit à la ville et permettre à tous d'accéder au centre-ville, ce qui n'est pas le cas actuellement.

Le droit à la ville théorisé par Henry Lefebvre, philosophe et sociologue met en avant droit pour chaque homme d'accéder à la ville, à la vie urbaine et aux différents espaces publics qui la composent. Des espaces permettant l'échange, le rassemblement et qui serait les bases essentielles pour créer une société. Avoir le droit à la ville c'est aussi avoir le droit d'accéder à ses différentes aménités et fonctions<sup>39</sup>.

On constate en effet que la plupart des politiques publiques, comme par exemple celles de renouvellement urbain, s'opposent au droit à la ville en entraînant une gentrification des quartiers qui en bénéficient. Ces modifications ont un impact sur la spéculation immobilière et foncière et limitent de plus en plus l'accès à la ville pour les personnes les plus défavorisées. Ainsi, concentrer l'action publique sur des stratégies foncières permettrait de redonner les moyens à tous les groupes sociaux de participer au jeu de la concurrence territoriale.

---

<sup>38</sup> CHARMES, Eric ; BACQUE, Marie-Hélène (dir.), *Mixité sociale, et après ?*, Paris, PUF, coll. « La vie des idées », 2016, 106 p

<sup>39</sup> H. Lefebvre, « La classe ouvrière et l'espace », in *Espace et politique. Le droit à la ville II*, 1972



Le développement d'une offre nouvelle en inadéquation voulue avec les besoins locaux et favorisant la mixité par le haut n'attirerait pas les familles ayant les moyens de s'installer autre part. Il faut donc permettre aux familles défavorisées d'accéder à toute la ville et d'avoir les mêmes choix de localisation et de statut d'occupation que d'autres.

La répartition spatiale doit donc être voulue et non subie. Agir sur les causes de cette répartition et non sur ses conséquences paraît le plus efficace.

La mixité ne va pas résorber les discriminations et peut, au contraire, en créer. Les différences sociales et les différentes façons de s'approprier un territoire doivent être acceptées et ne plus être vues comme des risques, n'ayant d'ailleurs aucune valeur statistique à ce jour.

S'ancrer à un territoire c'est pouvoir compter sur des repères, une langue commune qu'une communauté peut offrir. Ces repères peuvent faciliter les intégrations à un territoire et créer un socle commun permettant le vivre ensemble<sup>40</sup>. Des politiques permettant de faire le lien entre ces communautés doivent être privilégiées par rapport à celles visant à les faire disparaître. Il y a déjà assez d'espaces de confrontation à l'autre : les espaces publics, les espaces de travail et d'éducation ... Pourquoi ne pas se concentrer sur ceux-ci pour mettre en œuvre l'idéal républicain et créer des interactions positives entre ces communautés ? L'habitat serait envisagé sur le plan social du point de vue du droit à la ville et ne serait le terrain propice qu'aux autres acceptions de la mixité reposant sur la fonctionnalité et la diversité des statuts d'occupation - entre autres.

### **c- Une mixité sociale qui répond à la ségrégation spatiale ?**

La ségrégation, d'un point de vue social, se définit comme l'inégale répartition de différents groupes sociaux au sein d'un même territoire<sup>41</sup>. Cette répartition est négative dans le sens où elle n'est pas voulue mais est la conséquence de variations foncières telles qu'évoquées précédemment. Ces variations peuvent être très fortes et exclure une grande partie de la population n'ayant pas les moyens nécessaires pour accéder à un espace. A cette définition de base, s'ajoutent d'autres acceptions plus contestables en raison de la multiplicité des critères subjectifs - notamment la distance sociale - pour la justifier.

---

<sup>40</sup> CHARMES, Eric ; BACQUE, Marie-Hélène (dir.), *Mixité sociale, et après ?*, Paris, PUF, coll. « La vie des idées », 2016, 106 p

<sup>41</sup> Brun Jacques, Chauviré Yvan. *La ségrégation sociale : questions de terminologie et de méthode*. In: *Espace, populations, sociétés*, 1983-1. Objectifs et champs d'étude. pp. 75-85

La mixité sociale, telle qu'elle est abordée dans les politiques publiques, a pour vocation de réduire la distance entre les différents groupes sociaux. Cette distance est considérée comme néfaste et facteur de sécession. La ségrégation, comme la mixité sociale, est associée aux classes populaires les plus défavorisés en termes d'emploi et de revenus. On parle rarement de ségrégation envers les riches.

La mixité sociale est une réponse à la ségrégation qui relèverait de l'échelle de l'îlot d'habitation. Elle est souvent attachée aux formes urbaines des grands ensembles et, indirectement, au revenu des individus y vivant.

Les personnes les plus aisées, contrairement à ce que l'on pense, font l'objet des ségrégations les plus fortes<sup>42</sup>. En effet, la volonté de protéger ses biens et le patrimoine culturel et matériel acquis restreint les choix de localisation aux espaces les mieux dotés en termes de sécurité et les plus proches socialement de son groupe. La somme des choix individuels et la logique de marché entraîne donc une localisation qui peut être à la fois voulue et subie.

Les logiques de regroupement social ne sont donc pas toutes dues au seul critère de richesse. Il ne faut donc pas essayer de leur coller une logique unique.

#### **d- Une mixité en faveur de l'agrégation naturelle**

A la ségrégation est souvent opposée l'agrégation citée précédemment. Il s'agit d'un regroupement d'individus selon des codes propres.

Ces codes donnent des renseignements permettant à chaque personne du groupe de reconnaître les autres y appartenant. Ces codes se traduisent par des signes extérieurs visibles et adoptés par la grande majorité du groupe comme par exemple un style vestimentaire particulier.

A ces signes visibles s'ajoutent des moyens de communication non visibles comme le langage qui en est le plus commun. Les codes visibles font le plus souvent l'objet de généralisations et de stigmatisations dans l'espace public qui pourraient justifier le fait que la mixité sociale envisagée par les politiques soit orientée sur la dispersion des populations. Cette dispersion se fait sans prendre en compte l'avantage de ces regroupements. Ces derniers permettent pourtant de faciliter la socialisation des

---

<sup>42</sup> Selod, Harris. « La mixité sociale : le point de vue des sciences économiques. Les gagnants et les perdants de la ségrégation », Informations sociales, vol. 125, no. 5, 2005, pp. 28-35

individus : apprendre à vivre en groupe permet de donner les outils pour évoluer en présence d'autrui. En effet, l'on aura tendance à se tourner vers l'autre plus facilement si l'on sait notre groupe sécuritaire.

La ségrégation est perçue différemment en fonction de l'échelle urbaine : elle peut exister à une échelle comme le quartier et ne pas exister à une autre plus grande échelle telle que l'arrondissement. Au sein même d'une communauté il existe des sous-groupes de personnes et ainsi de suite. Vouloir les contrôler par des politiques spécifiques se révèle donc difficile, voire inefficace.

Le sentiment d'appartenance à un groupe ne s'oppose pas au sentiment d'appartenance au territoire, à la ville. La visibilité de ces groupes peut présenter des atouts en les rendant visibles. Elle peut leur donner la possibilité d'avoir une légitimité et un poids dans les processus politiques et décisionnels. Bien sûr, les indicateurs souvent avancés pour justifier de l'existence de ségrégation comme une inégalité de revenus plus élevée dans les quartiers populaires ne sont pas à remettre en question. Ce sont les conclusions et les actions qui en découlent qui posent souvent problème.

La proximité spatiale avec le lieu d'embauche peut entre autres faciliter l'accès à l'emploi mais la proximité sociale avec d'autres groupes n'a pas d'effets positifs.

Les personnes les plus pauvres ne seront que « déportées »<sup>43</sup> de plus en plus en périphérie jusqu'à ce qu'elles n'aient plus accès à la ville. Ces conséquences spatiales seront renforcées par une augmentation du loyer en moyenne chez les ménages relogés dans le cadre de la rénovation urbaine.

L'introduction d'un groupe dans un lieu déjà majoritairement dominé par un autre ne donnant pas des résultats probants, le renforcement des personnes en place serait plus efficace pour la stabilité des familles et la résorption des inégalités<sup>44</sup>.

Face à la force de l'entre-soi et à son caractère quasi inné, l'injonction à la mixité sociale telle qu'elle est pensée aujourd'hui dans les politiques restera sans impacts<sup>45</sup>.

---

<sup>43</sup>Christine Lelévrier, « La mixité dans la rénovation urbaine : dispersion ou reconcentration ? », *Espaces et sociétés* 2010/1 (n° 140-141), p. 59-74

<sup>44</sup> KIRSZBAUM Thomas, *L'enjeu de la mixité sociale dans les politiques urbaines*, La documentation Française, Juillet 2003, 15p

<sup>45</sup> Vieillard, Hervé. « Le zonage en question ». *REVUE Projet, Lien social Territoires Ville Géographie*, 1 septembre 2009. <http://www.revue-projet.com/articles/2009-5-le-zonage-en-question/>

### ***III. Les acteurs et les outils de fabrication de la mixité à Lyon : du plan au projet***

#### **a. Une mixité régie par des logiques d'acteurs à plusieurs échelles**

Différents acteurs interviennent sur les leviers de l'habitat que sont le financement, la réglementation et la production. Ces leviers conditionnent les relations entre les multiples acteurs.

A l'échelle nationale, l'Etat est un acteur phare des politiques de l'habitat. Il promulgue des lois pour atteindre ses objectifs en matière de logement et de renouvellement urbain. Ces dernières viennent régulièrement réformer la politique de l'habitat à l'échelle locale. L'état met également en place des leviers d'action financiers (aides fiscales, aides à la personne, aides à la pierre) et intervient, dans certains cas, directement à l'échelle opérationnelle - notamment au travers des projets de renouvellement urbain.

Ces projets sont portés par différentes agences nationales telles que l'Agence Nationale d'Amélioration de l'Habitat (ANAH), l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU), ou encore l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement (ANIL). La rénovation et l'amélioration portent sur le parc de logements des bailleurs situés dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville<sup>46</sup>.

Différentes aides à la pierre existent. Certaines sont perçues par les bailleurs sociaux et garantissent les emprunts qu'ils ont contracté telles que le Prêt Locatif Aidé d'Intégration (PLAI) - pour les logements à loyer très modéré visant les publics les plus fragiles -, le Prêt Locatif à Usage Social (PLUS) - pour les logements à loyer modéré - et le Prêt Locatif Social (PLS) pour les logements intermédiaires, résidences étudiantes et foyers.

Conjointement à ces actions, des dispositifs fiscaux et des aides pour l'accession à la propriété ont été mis en place pour les ménages. Les propriétaires ou locataires peuvent bénéficier de déductions fiscales comme l'éco-Prêt à Taux Zéro (éco-PTZ), le Crédit d'Impôt pour la Transition Énergétique (CITE), ainsi que la TVA à 5,5%.

---

<sup>46</sup> Rhône.gouv, *TVA réduite à 5,5% dans les nouveaux quartiers prioritaires de la politique de la Ville*, Rhône.gouv.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.rhone.gouv.fr/Politiques-publiques/Cohesion-sociale-egalite-des-chances-hebergement-et-droit-au-logement/Politique-de-la-ville-et-des-solidarites/Renovation-urbaine/TVA-reduite-a-5-5-dans-les-nouveaux-quartiers-prioritaires-de-la-politique-de-la-Ville>>



La région est elle aussi compétente en matière d'aménagement du territoire. Elle a toutefois une action relativement limitée dans le domaine de l'habitat.

Celle-ci soutient financièrement, par des aides et garanties d'emprunts, le développement économique et social ainsi que l'aménagement de son territoire tout en prenant en compte l'avis des départements et le PLH de la métropole du Grand Lyon. Ces subventions sont notamment mobilisées lors de l'acquisition et l'aménagement de terrains ayant pour vocation l'accueil de logements sociaux.

Le département est, lui, compétent en matière sociale. Il élabore ainsi le Plan Départemental d'Action pour le Logement des Personnes Défavorisées (PDALPD) dont l'objectif est de développer et de mobiliser une offre de logements répondant aux besoins des personnes et des familles en situation précaire. Il cible notamment les familles cumulant difficultés économiques et sociales en mettant en œuvre, pour ces populations, des mesures de solvabilité.

Au PDALPD est associé l'outil financier du Fonds de Solidarité pour le Logement (FSL) dont le déploiement permet en particulier de répondre aux besoins des personnes mal logées, défavorisées ou présentant des difficultés particulières. Ces actions portent sur l'accompagnement et l'amélioration de la prise en charge des besoins des ménages.

La métropole du Grand Lyon est compétente pour définir ses besoins en matière de logement et d'habitat.

Elle se charge notamment d'élaborer, pour son territoire, un PLH. Le PLH vient ici faire le lien avec plusieurs documents de planification tel que le PDALPD, élaboré à l'échelle départementale, ou bien le SCoT, élaboré à l'échelle intercommunale.

Face à la difficulté à trouver des financements auprès des institutions bancaires classiques, les acteurs de la production de logements sociaux se tournent vers la Caisse des Dépôts et Consignations. Celle-ci leur accorde des prêts à taux avantageux qui permettent de soutenir l'effort de production de logements sociaux sur le territoire en favorisant une diversité de l'offre.

Afin d'aider certains occupants ou demandeurs de logements sociaux à se maintenir dans leur logement ou à accéder à un logement, le groupe Action Logement renforce l'accès au logement des salariés en difficulté qui sont confrontés à diverses situations

professionnelles ou personnelles. Parallèlement à son soutien envers les particuliers il participe également au financement du renouvellement urbain (ANRU).

Les organismes HLM se positionnent à la croisée des différents acteurs institutionnels et interviennent sur le levier de production en construisant, achetant et gérant le parc de logements sociaux.

La ville de Lyon, se démarque quant-à-elle, des différents acteurs par son rôle de lien entre l'échelle de la planification et l'échelle de l'opérationnel. Elle intervient comme l'état sur tous les leviers de la production mais à une échelle beaucoup plus fine et sensible. Sa proximité avec les différents acteurs de la production de logements est un atout qu'elle peut exploiter en continuant à se baser sur les orientations du PLH.

**b. Le PLH, un document clé permettant de répondre localement à la vision politique de la mixité**

« Si l'on s'en tient aux lois qui en définissent le cadre et les orientations, la planification urbaine est un outil au service d'une plus grande cohérence de l'action publique »<sup>47</sup>. Les documents de planification urbaine élaborés par les collectivités locales et les Etablissements Publics de Coopération Intercommunale (EPCI) ont donc pour objectif de fixer les grands principes et les orientations de leur politique urbaine.

Durant la phase opérationnelle, ces documents de planification viennent contraindre réglementairement le projet mais laissent tout de même une marge de manœuvre à sa mise en œuvre. Cette marge permet aux collectivités de construire leur programme en tenant compte des évolutions socio-économiques de leur territoire.

Lorsque la collectivité n'est pas maître d'ouvrage elle ne peut maîtriser entièrement le développement de son territoire et par conséquent les objectifs fixés, notamment ceux en matière de mixité sociale, sont parfois difficiles à faire respecter.

Le PLH est réglementé par les articles L302-1 du Code de la Construction et de l'Habitation. Le point II de cet article spécifie que le PLH « définit, pour une durée de 6

---

<sup>47</sup> Caroline Gallez, Hanja-Niriana Maksim « À quoi sert la planification urbaine ? Regards croisés sur la planification urbanisme-transport à Strasbourg et à Genève », Flux 2007/3 (n° 69), p. 49-62

ans, les objectifs et les principes d'une politique visant à répondre aux besoins en logements et en hébergement, à favoriser le renouvellement urbain et la mixité sociale et à améliorer l'accessibilité du cadre bâti aux personnes handicapées en assurant entre les communes et entre les quartiers d'une même commune une répartition équilibrée et diversifiée de l'offre de logements ». En l'occurrence, les objectifs arrêtés par l'EPCI tiennent compte des évolutions démographiques, économiques et du développement des infrastructures de transports et des équipements publics. Ils intègrent également les principes du développement durable tels que la lutte contre l'étalement urbain.

Ce document doit être établi en compatibilité avec les documents de planification qui lui sont supérieurs comme le SCoT ou le Schéma de secteur. Il est aussi contraint par la loi relative à la Solidarité et au Renouvellement Urbain, dite loi SRU<sup>48</sup>, et par la loi pour l'Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové, dite loi ALUR<sup>49</sup>.

Le PLH comprend un diagnostic sur le fonctionnement des marchés du logement et sur la situation d'hébergement qui comporte notamment une analyse des marchés fonciers, de l'offre foncière et du repérage des situations d'habitat indigne.

Le point IV de l'article L302-1 du Code de la Construction et de l'Habitation détaille les éléments de programmation qui doivent être définis dans le PLH. Ils permettent d'établir les différents moyens d'action en matière d'offre de nouveaux logements, d'amélioration et de réhabilitation du parc existant, de requalification des quartiers dégradés ainsi que de réhabilitation et de renouvellement urbain. Ils fixent également les règles en matière de politique foncière et de la typologie des logements.

Les besoins spécifiques des personnes mal logées, défavorisées, des étudiants et des personnes en situation de perte d'autonomie sont également pris en compte.

Le PLH fixe, pour chaque commune de l'EPCI, le nombre et la typologie des logements à réaliser, locatifs privés à mobiliser, les moyens - notamment fonciers - à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs et principes visés.

Il établit l'échéancier prévisionnel de réalisation de logements et du lancement d'opérations d'aménagement d'intérêt communautaire.

---

<sup>48</sup> Loi 2000-1208 du 13 décembre 2000

<sup>49</sup> Loi n°0072 du 26 mars 2014

En application des alinéas 2° et 4° de l'article L. 151-28 du Code de l'Urbanisme, le PLH délimite des secteurs comprenant des logements locatifs sociaux et intermédiaires.

En application de la partie 4° de l'article L. 151-41, il définit les emplacements réservés en vue de la réalisation de projet de projet de logements, dans le respect des objectifs de mixité sociale.

Le PLH de la métropole du Grand Lyon<sup>50</sup> se compose d'un diagnostic, d'un programme d'action et de documents spécifiques à chaque secteur (6 au total) qui comprennent : un rappel sur le contexte du secteur, les enjeux, le programme d'action ainsi que les orientations d'action qui sont données par arrondissement. Les objectifs<sup>51</sup> chiffrés du PLH, entre 2011 et 2013, sont de 4000 nouveaux logements par an dont 1000 PLAI (25%), 2000 PLUS (50%) et 1000 PLS (25%).

Sur le secteur Centre Lyon et Villeurbanne<sup>52</sup>, le programme d'action fixe les objectifs suivants : la construction de 3000 logements sociaux et la mise en place des Secteurs de Mixité Sociale (SMS) de 2008 à 2010 ; la construction de 1500 logements par an de 2011 à 2013 avec 25% de logements construits avec un financement PLS ; le déclenchement de constructions de logements sociaux en fonction de seuils pour permettre d'atteindre les objectifs avancés. Les opérations situées dans un SMS devront comporter 20% de l'opération en logements sociaux si elles portent sur une surface comprise entre 1500 et 2500 m<sup>2</sup> de SHON. Pour celles dépassant le seuil de 2500 m<sup>2</sup>, il faudra réaliser 25% de logements sociaux.

Sur la commune de Lyon, le PLH prévoit actuellement un total de 2370 constructions neuves dont 2130 en tant que résidences principales soit 20% en plus. Au vu de ces estimations et de la loi SRU, un nombre minimum de 652 logements en accession sociale doivent être construits.

Le PLU-H de la métropole du Grand Lyon doit entrer en vigueur en 2019. Ce document a pour but de regrouper et d'élaborer dans un même temps un PLU et un PLH. En outre, cette démarche vient traduire une volonté politique de penser l'habitat et l'urbanisme

---

<sup>50</sup> PLH de la Communauté urbaine du Grand Lyon adopté le 10 janvier 2007 actualisé le 4 avril 2011, Agence d'urbanisme pour le développement de l'agglomération lyonnaise et la Communauté urbaine du Grand Lyon

<sup>51</sup> PLH de la Communauté urbaine du Grand Lyon adopté le 10 janvier 2007 actualisé le 4 avril 2011, Programme d'action Tome 2, page 15 sur 122

<sup>52</sup> PLH de la Communauté urbaine du Grand Lyon adopté le 10 janvier 2007 actualisé le 4 avril 2011, Centre, page 9 sur 74



comme un outil unique de planification. Ce document sera compatible avec les objectifs du SCoT de l'agglomération lyonnaise.

Le SCoT, à l'horizon 2030, prévoit une croissance démographique de 150 000 habitants. Pour répondre à leurs besoins futurs, 150 000 nouveaux logements devront être construits dont 50 000 à 60 000 logements sociaux, soit 28-30% du futur parc. La cadence de production sera alors de 7 500 logements par an.

L'objectif présent dans le SCoT pour le secteur Centre est de 60 000 logements d'ici à 2030. Ces nombreux objectifs quantitatifs et qualitatifs doivent se retrouver dans les différents dispositifs et opérations de la ville de Lyon.

### **c. Des outils opérationnels qui mettent en avant les limites de la mixité**

Lyon a la particularité d'être un grand pôle urbain. Elle présente donc des spécificités qui sont propres aux ville-centres. L'une des principales en est la pression foncière et immobilière très forte. Celle-ci entraîne une augmentation importante des prix et des conditions d'accès au logement de plus en plus restrictives en fonction des revenus des ménages.

La ville de Lyon, en tant que pouvoir public, a ainsi un rôle important à jouer en appliquant et adaptant au mieux, à son échelle, les outils déterminés législativement en amont.

Le principal outil de rééquilibrage social est le SMS qui contraint réglementairement les opérations de construction immobilière qui se trouvent dans ces périmètres.

Cet outil, qui permet d'agir sur le foncier, est complémentaire des orientations d'aménagement et de programmation instaurées par la loi SRU et renforcées par le décret du 28 décembre 2015<sup>53</sup>. Ces orientations donnent la possibilité à la collectivité de faire évoluer les réglementations d'une zone sans modifier le PLU auquel elle est annexée.

Pour le logement, notamment, elle permet de retranscrire les objectifs en termes de mixité sociale.

---

<sup>53</sup> Décret n° 2015-1783 du 28 décembre 2015 relatif à la partie réglementaire du livre Ier du code de l'urbanisme et à la modernisation du contenu du plan local d'urbanisme

A cet outil de contrôle foncier s'en ajoute un autre permettant d'agir sur la mobilisation foncière : l'emplacement réservé. Dans une ville dense comme Lyon le foncier est rare. Cet outil oblige alors le propriétaire à vendre en priorité son logement à la commune.

Cette mobilisation foncière n'est possible que sous certaines conditions. Elle doit se faire avec l'objectif de réaliser des projets de logements équilibrés, en partie sociaux, de manière à favoriser l'égalité d'accès au logement des ménages.

L'emplacement réservé vient en appui aux SMS en permettant, par la mobilisation foncière, l'émergence de projet de logements. En effet, les SMS réglementent la construction de logements dans un périmètre défini mais n'impliquent pas forcément que tous les projets qui se réalisent dans cette zone aient un programme de logements.

Ces secteurs ont été instaurés par la loi de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion<sup>54</sup>. Ils sont au nombre de deux dans la ville de Lyon et ont été déterminés par rapport aux taux SRU à l'IRIS de la ville de Lyon<sup>55</sup>.

L'un des secteurs s'applique aux IRIS excédentaires, avec un fort taux de logements sociaux et l'autre à ceux qui en sont déficitaires : c'est-à-dire qui présentent une faible proportion de logements sociaux.

Cette distinction répond toujours à la dimension de la mixité par une volonté de rééquilibrage de l'offre de logements pour toucher le plus de personnes possibles quel que soit leur revenu, mais cette fois à l'échelle de l'ensemble du territoire communal.

L'autre atout de ce dispositif est son périmètre d'application qui peut être déterminé librement par la ville et donc évoluer en fonction de l'évolution des caractéristiques sociodémographiques du territoire.

Les SMS réduisent les effets de ségrégation induits par l'inflation des prix en agissant sur les typologies de logements déterminées en fonction du niveau de revenu. Cela est possible grâce à la possibilité d'agir sur le projet jusque dans les détails en indiquant la ventilation souhaitée de logements PLAI, PLUS, PLS et en accession.

---

<sup>54</sup> LOI n° 2009-323 du 25 mars 2009 de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion

<sup>55</sup> Service habitat de la ville de Lyon

Les SMS inclus dans le PLU de la métropole du Grand Lyon, offrent une grande marge de manœuvre dont chaque commune peut se saisir en l'adaptant à la situation de son territoire. La ville de Lyon impose actuellement, dans ces SMS, la réalisation de 20% de PLUS, PLAI, PLS pour les opérations de plus de 1500 m<sup>2</sup> et de 25% de PLUS, PLAI pour celles qui dépassent 2500 m<sup>2</sup>.

Les ZAC sont un autre moyen à disposition des collectivités pour mettre en œuvre la mixité sociale par le logement. Celles-ci, à l'image des autres dispositifs de planification, ont un impact sur la répartition des groupes sociaux<sup>56</sup>. Cet outil est donc naturellement fortement mobilisé par la ville de Lyon pour agir sur un développement homogène de l'offre de logements au sein de la ville.

Il permet, comme les SMS, de réglementer une zone en imposant aux projets une répartition équilibrée des types de surfaces de logements construits.

Tous ces dispositifs sont mis en œuvre pour répondre aux enjeux de mixité sociale du PLH, lui-même fruit d'une interprétation du SCoT.

Au-delà des politiques urbaines et habitat, la réussite de la mixité doit aussi s'appuyer sur l'action sociale, éducative et culturelle : Ecole et activités périscolaires, parents d'élèves, fêtes de quartier et animation de l'espace public, conseils de quartier, activités de loisirs. « Tous ces lieux où les différentes catégories de population peuvent se rencontrer, se croiser. Tout cela ne créera pas le mélange tant souhaité par les politiques entre les différentes catégories de populations, mais permettra de désactiver les peurs irrationnelles que chacun peut avoir envers les autres, en tout cas de ceux qui acceptent de jouer le jeu »<sup>57</sup>.

\* \* \* \* \*

La mixité, du point de vue des collectivités locales, se caractérise principalement par une action sur la répartition spatiale des populations. Une répartition multi-scalaire à l'échelle de la ville mais également à l'échelle du quartier et du projet selon les caractéristiques sociales des ménages. Obtenir un équilibre territorial en permettant à des ménages ayant

---

<sup>56</sup> KIRSZBAUM Thomas, L'enjeu de la mixité sociale dans les politiques urbaines, La documentation Française, Juillet 2003, 15p

<sup>57</sup> Luc Meissonnier, chargé de mission Habitat privé et Politique de la Ville à la Ville de Lyon

des revenus hétérogènes d'accéder à un même territoire est donc le principal objectif des collectivités territoriales.

Pour cela, comme nous avons pu le voir, la ville de Lyon a à sa disposition plusieurs outils législatifs et réglementaires. La mise en œuvre de ces outils (PLH entre autres) à l'échelle du projet est cohérente d'un point de vue quantitatif. Si l'on observe la répartition par type de financement (PLUS, PLAI, ...), celle-ci correspond aux objectifs défendus dans le document de planification.

Malgré une adéquation relative entre le plan et le projet, la mixité telle qu'elle est défendue sur la ville de Lyon présente certaines limites.

Tout d'abord, dans l'égalité de traitement des ménages notamment à l'échelle du bâtiment : les bailleurs sociaux qui répondent à une logique économique ont tendance à placer les logements PLUS-PLAI à destination des familles les plus modestes, au rez-de-chaussée car ces derniers ont la plus faible valeur locative<sup>5859</sup>. Ceux-ci ont en effet une valeur au mètre carré moins élevée qu'un logement situé dans les étages supérieurs.

Ensuite, dans l'efficacité de ces politiques de logement : si l'on prend l'exemple de l'accession sociale à la propriété, le maintien des familles les plus modestes sur le long terme ne se fait pas. En effet, après avoir accédé à la propriété, les familles peuvent avoir des difficultés à faire face à des coûts d'entretiens des parties communes trop élevés. Cette inadéquation des revenus avec les dépenses de gestion peut-être due à une sous-estimation par les bailleurs de ces dépenses ou à des imprévus qui fragilisent financièrement les ménages.

Enfin, une limite dans son interprétation par les pouvoirs publics. La mixité sociale est définie par ceux-ci comme une réduction des inégalités par une intervention sur les quartiers en difficultés. Cette vision réductrice ne relativise pas ces inégalités par rapport aux atouts de ces « quartiers »<sup>60</sup> - notamment en termes de lien sociaux - et peut, alors que la mixité se veut intégratrice, détruire ces liens. L'entre-soi est perçu d'une manière négative dans les « quartiers pauvres » mais positive dans les « quartiers riches ».

---

<sup>58</sup> Echanges avec la chargée de mission parc social de la ville de Lyon

<sup>59</sup> Pap immobilier, *Les critères pour calculer le prix d'un logement*, [en ligne], Disponible sur <<https://www.pap.fr/vendeur/fixer-prix/vendeur-bien-fixer-le-prix-de-votre-logement/a2522/les-criteres-pour-calculer-le-prix-dun-logement>>

<sup>60</sup> Éric Charmes, « Pour une approche critique de la mixité sociale. Redistribuer les populations ou les ressources ? », *La Vie des idées*, 10 mars 2009

Face au constat de l'échec de la dispersion des populations pauvres, essayer de préserver leurs liens sociaux par un maintien des familles sur site tout en offrant le choix de rester ou partir peut-être une opportunité pour les familles de se maintenir en ville.

La partie suivante s'intéressera au fonctionnement du modèle du logement social, aux différents modes d'occupations, ainsi qu'à la vente HLM comme outil de mixité et de maintien du droit à la ville.

## Chapitre 2 - L'accèsion à la propriété, une solution pour la mixité et le droit à la ville : le cas de la ville de Lyon

### *I. La fragilisation du modèle du logement social : vers une remise en question du droit à la ville ?*

#### **a. Un modèle fortement dépendant économiquement d'un bon équilibre entre les différents acteurs**

Le logement, et plus spécifiquement le logement social, est l'outil mobilisé par les collectivités pour mettre en œuvre une mixité qui se base sur une compensation plus ou moins importante des inégalités de revenus. Cette compensation a un coût qui doit être amorti financièrement. Pour permettre cet équilibre financier le modèle du logement social s'est construit autour de plusieurs leviers faisant intervenir les acteurs publics et privés.

Le plus important est celui de l'emprunt contracté par les bailleurs auprès des organismes bancaires. Les prêts sont principalement réalisés auprès de la Caisse des Dépôts et Consignations par la mobilisation de l'épargne du livret A<sup>61</sup>. Ceux-ci permettent aux bailleurs de bénéficier d'un taux très avantageux, notamment par rapport aux institutions bancaires classiques.

Les organismes de logements sociaux ont besoin de tels prêts pour construire des logements. La production de logements, d'un point de vue économique, est fortement liée à l'évolution du taux du livret A qui impacte l'épargne mobilisable elle-même liée au niveau des loyers : plus les loyers sont élevés, plus les bailleurs pourront emprunter.

Des loyers élevés, permettent d'amortir les prêts contractés pour financer des logements sociaux plus rapidement<sup>62</sup>. Généralement, il faut environ une cinquantaine d'années pour amortir une opération de logements sociaux<sup>63</sup>. Cette recherche active d'un équilibre économique peut favoriser le financement de logements PLS et PLI - aux loyers plus importants que les PLUS et PLAI - et ainsi nuire à la mixité sociale par le droit à la ville.

---

<sup>61</sup> Banque des Territoires, *Logements locatifs*, caissedesdepots.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://www.prets.caissedesdepots.fr/logements-locatifs-sociaux-78.html>>

<sup>62</sup> Cf entretien SACVL

<sup>63</sup> Cf entretien GLH



Pour éviter une surreprésentation de certains types de financement, l'acteur public en plus de garantir les prêts, intervient à la fois sur le plan réglementaire, par l'élaboration du PLU et du PLH et économique par le versement de subventions. Ces subventions sont versées par les collectivités et ne sont pas obligatoires : les bailleurs sont donc fortement invités à varier l'offre de logements. Il y a même une obligation réglementaire qui chiffre la part de PLUS-PLAI-PLS<sup>64</sup>. En échange de ces aides, les collectivités (ville et métropole), bénéficient de réservations conformément à l'article L313-26 du Code de la Construction et de l'Habitat (CCH). En plus des subventions, des aides supplémentaires peuvent être accordées aux bailleurs sociaux en cas de difficultés par la Caisse de Garantie du Logement Locatif Social. De plus la loi ALUR fixe des objectifs non seulement en nombre de logement sociaux mais également sur les proportions des différents types de financement (PLUS, PLAI, PLS).

Les aides supplémentaires et subventions permettent, en général, d'équilibrer les opérations et de couvrir la différence de prix entre les loyers du parc privé et les loyers du parc social. Dans la mesure du possible, les collectivités peuvent également proposer du foncier à prix minoré aux bailleurs sociaux.

A ces aides publiques s'ajoutent celles provenant d'Action Logement issues de la cotisation salariale. Reste ensuite une part plus ou moins variable de financements nécessaires fournis par l'organisme bailleur lui-même : ses fonds propres.

A ces apports se cumulent des dispositifs indirects comme la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) réduite de 5 % pour les opérations situées à proximité ou dans les zones de renouvellement urbain. On retrouve également l'exonération de la taxe sur le foncier bâti pendant 10 à 25 ans sur les logements construits par les bailleurs.

Ces aides, en plus de permettre le financement de la production de logements, permettent d'assurer la gestion du parc.

#### **b. Des contraintes en faveur d'une évolution du modèle du logement et d'une mixité socialement plus adaptée ?**

Le modèle du logement social est soumis à plusieurs contraintes contradictoires : l'obligation d'atteindre les objectifs de production fixés par l'Etat. Parallèlement à ces

---

<sup>64</sup> Engagement triennal 2017-2019

objectifs, une augmentation de 5% à 10 % de la TVA est constatée sur les constructions situées en périmètre ANRU dans le cadre de la loi sur les finances de 2018.

L'article 52 de cette loi<sup>65</sup> instaure une baisse des Aides Personnalisées au Logement (APL) ainsi que le remplacement de la taxe sur la vente de logements sociaux. Cette nouvelle taxe porte sur la plus-value du logement, soit l'écart entre le prix de vente et le prix d'achat, et est de l'ordre 10%. L'article 126 de la loi prévoit, conjointement à la baisse des APL, la baisse des loyers en compensation pour les familles.

L'ensemble de ces contraintes financières peut fragiliser quantitativement et qualitativement la production de logements mais d'un autre côté favoriser une mixité sociale sans ségrégation spatiale. En effet, l'objectif de ces baisses est de pousser les bailleurs sociaux à mobiliser encore plus leurs fonds propres et par conséquent encourage la vente de logements sociaux (ou vente HLM).

Permettre l'accession à un autre statut d'occupation par la vente HLM c'est favoriser des évolutions potentiellement bénéfiques pour le maintien à la ville sans entrainer de rupture sociale avec la communauté et spatiale avec le quartier.

Les loyers constituent la base du financement du logement et sont l'une des causes de la fragilisation de ce modèle. Ces loyers sont déterminés en fonction des différents coûts de production qui ne cessent de croître en raison d'une augmentation des coûts des matériaux et des techniques de constructions production.

Cette augmentation est particulièrement observable dans les zones tendues comme la ville de Lyon. Les loyers ne sont donc pas directement liés aux revenus des locataires. Le lien est réalisé par l'intermédiaire des aides à la personne qui amoindrissent l'inadéquation entre des loyers trop élevés et des revenus insuffisants<sup>66</sup>.

Malgré une compensation de la baisse des APL par la baisse des loyers des logements sociaux, le modèle se fragilise encore plus face à la paupérisation croissante de la population. Une paupérisation qui s'ajoute à un contexte de crise avec une baisse des subventions de l'état et la difficulté croissante pour les collectivités de maintenir leurs subventions.

---

<sup>65</sup> DA CRUZ, Nathalie. Baisse des APL et des loyers HLM : le Sénat trouve une alternative qui pourrait soulager les bailleurs, *Lagazettedescommunes.fr*, [en ligne] Décembre 2017. Disponible sur : <<http://www.lagazettedescommunes.com/539446/baisse-des-apl-et-des-loyers-hlm-le-senat-trouve-une-alternative-qui-pourrait-soulager-les-bailleurs/>>

<sup>66</sup> Dominique Dujols & Dominique Hoorens. À la recherche du modèle économique du logement social, *Métropolitiques*, [en ligne] Septembre 2011. Disponible sur : <<http://www.metropolitiques.eu/A-la-recherche-du-modele.html>>



Ces aides sont donc déconnectées de l'évolution du contexte économique et social. Cette déconnexion s'observe également sur la durée de construction des logements sociaux qui est beaucoup plus importante que celle des logements conventionnels.

Le droit à la ville dans des conditions décentes se pose avec des situations de surpeuplement des logements. A contrario, certains logements se retrouvent en sous occupation de par la spécification sociale de certains quartiers (famille monoparentales et personnes âgées seules par exemple). La gestion longue propre au logement social a un impact sur le bâti. Les bailleurs savent alors qu'ils ont intérêt à ne pas négliger la qualité du bâti : ils fournissent donc un effort important sur celui-ci pour en faciliter la gestion.

La mixité des statuts par la vente HLM représente à la fois une opportunité et une faiblesse : une opportunité car elle permet d'offrir le choix aux familles d'accéder ou non à la propriété ; une faiblesse potentielle en cas d'accélération et de facilitation de la vente sans analyse des ventes passées.

Pour la bonne gestion d'un patrimoine, les copropriétés nouvellement créées ont en effet tout intérêt à garder les bailleurs sociaux comme copropriétaire majoritaire - cela n'est toutefois pas une généralité – et souvent comme syndic. C'est aussi le cas pour les collectivités qui ne souhaitent pas se retrouver à prévenir la formation de copropriétés dégradées.

La question du foncier représente un point névralgique de ce modèle et elle est transversale à tous les acteurs : aux bailleurs lors de la production, aux locataires (et aux bailleurs) lors de la vente ainsi qu'aux collectivités qui doivent soutenir une production de logements suffisante.

Le foncier répond aux logiques de marchés et est par conséquent soumis à des variations à court terme plus ou moins importantes. Pour répondre à cette problématique, certaines solutions sont mises en œuvre telles que les baux emphytéotiques. Ils permettent à un bailleur d'être propriétaire de l'immeuble sans être propriétaire de l'assiette foncière sur laquelle il se trouve.

Ce dispositif permet d'offrir à la location le foncier sur une durée très longue pouvant aller jusqu'à 50 ans, ce qui est cohérent avec la temporalité du logement social. Des dispositifs complémentaires interviennent sur le bâti comme la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) inversée. Celle-ci consiste en la vente par le bailleur de logements non sociaux à un promoteur privé engagé dans une opération mixte comportant du

logement privé et du logement social<sup>67</sup>. Cet outil est plus accessible aux bailleurs œuvrant dans les secteurs social et privé puisqu'il possédant une comptabilité séparée.

En dehors de l'aspect purement économique, ce modèle se veut porteur d'un objectif de justice sociale en permettant aux personnes les plus modestes d'accéder à un logement habitable. Cet aspect de l'accès au logement est parfois limité pour des raisons de stabilité financière et se porte alors peu vers les personnes les plus démunies.

Ce modèle complexe est toutefois intéressant car il permet de compléter l'offre de logements par des processus de compensation mettant en jeu plusieurs acteurs dont les collectivités garantes de l'intérêt général. Il repose à la fois sur la construction et sur la gestion de patrimoniale pour les bailleurs.

Les logiques et intérêts de chaque acteur constituent alors des éléments de stabilité (réglementation obligeant à la construction de logements sociaux) et de fragilité (temporalité longue s'adaptant difficilement aux évolutions).

Il faut pérenniser ce modèle en essayant de développer des solutions pour le renforcer directement - comme la vente HLM - tout en lui permettant de gagner en transparence pour éviter les dérives. Le système de cotation de l'attribution de logement lors des commissions va dans ce sens et limite de possibles dérives idéologiques.

Penser à des moyens tels que la mobilisation du parc privé, qui pourrait soulager la pression subie par le parc social, est aussi nécessaire. La forte demande influe sur les politiques et sur une réglementation plus contraignante envers le parc social. Elle permet de créer du logement en secteur tendu où le foncier est peu présent<sup>68</sup>. Elle offre le choix d'une réparation spatiale plus variée au vu de la part beaucoup plus importante du logement privé par rapport au logement social.

Les logements privés peuvent faire l'objet de conventionnement ANAH et ainsi être en adéquation avec les politiques de quotas SRU. Ces logements présentent la faiblesse, d'avoir des loyers plus élevés ce qui rend le conventionnement privé beaucoup moins attractif.

---

<sup>67</sup> Banque des Territoires, *Après la loi Macron, première opération de Vefa inversée pour un organisme HLM*, caissedesdepots.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://www.caissedesdepotsdesterritoires.fr/cs/ContentServer?pagename=Territoires/LOCActu/ArticleActualite&cid=1250269981072>>

<sup>68</sup> « L'état du mal-logement en France 2017 », *Rapport Annuel*, Fondation Abbé Pierre

## ***II. La propriété : un idéal abordable sur le territoire lyonnais***

### **a. L'idéal de propriété : un sentiment partagé pour une mixité plus inclusive**

L'accession à la propriété est au cœur des politiques publiques car doit permettre de répondre au libre choix de son statut d'occupation. Le choix d'accéder à la propriété répond à une volonté, un choix partagé à tort ou à raison par de nombreux français. De nombreux sondages le montrent<sup>69</sup> et plusieurs avantages lui sont attribués - le plus important serait la constitution d'un capital patrimonial<sup>70</sup>.

En France, d'après les chiffres de l'Insee<sup>71</sup>, 58% des ménages étaient propriétaires au premier janvier 2016. Ce chiffre, même si plus bas, est important pour la ville de Lyon avec 33,8 % de propriétaires de leurs résidences principales en 2014.

La France est caractérisée par la présence d'une offre de logements diversifiée avec un équilibre entre la location et la propriété.

Le logement présente des caractéristiques qui en font un enjeu central. C'est un bien de consommation qui se caractérise tout d'abord par son caractère indispensable à la vie et d'utilité publique. Nous avons tous besoin d'un logement pour vivre et acquérir un ancrage indispensable au développement de notre socialisation<sup>72</sup>.

La propriété représente, pour les familles, un gage de sécurisation et une possibilité de fructification par des bénéfices lors de la revente du logement. La capitalisation offerte par l'acquisition d'un bien serait un moyen d'éviter de perdre son argent<sup>73</sup>.

Les avantages de la propriété varient d'une personne à l'autre et dépendent de plusieurs critères. Elle aurait des vertus psychologiques en permettant aux gens d'avoir un

---

<sup>69</sup> Observatoire partenarial Habitat, Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accession abordable, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p

<sup>70</sup> Observatoire partenarial Habitat, Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accession abordable, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p

<sup>71</sup> INSEE, Tableau de l'économie française, Insee.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://www.insee.fr/fr/statistiques/2569374?sommaire=2587886>>

<sup>72</sup> Leroux, Nadège. « Qu'est-ce qu'habiter ? Les enjeux de l'habiter pour la réinsertion », VST - Vie sociale et traitements, vol. 97, no. 1, 2008, pp. 14-25

<sup>73</sup> Observatoire partenarial Habitat, Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accession abordable, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p



sentiment d'appropriation plus poussé. Elle permettrait aussi de créer une impression d'élévation et de promotion sociale<sup>74</sup>.

La propriété et le sentiment de stabilité serait un moyen de compensation des inégalités sociales pour les ménages fragiles<sup>75</sup>. Le fait que la propriété prenne plus d'importance et de place avec la crise et la précarisation de l'emploi se justifie donc. Cette précarisation est à la fois un moteur de l'accession à la propriété et une de ses limites car rend l'accession plus difficile et plus risquée pour ces familles.

Ces éléments montrent qu'à l'information doit s'ajouter une sécurisation indispensable pour éviter que l'accession n'entraîne des effets négatifs renforçant la précarisation des personnes les plus fragiles.

Sur la ville de Lyon, malgré des taux d'intérêt bas, les prix de l'immobilier dans le neuf restent élevés.

Au sein de la métropole, les prix des collectifs hors vente en bloc atteignent 4218 euros au m<sup>2</sup><sup>76</sup>. Celui-ci a augmenté d'environ 360 euros depuis 2015. La ville de Lyon est encore plus marquée par cette augmentation avec un prix avoisinant les 4925 euros au m<sup>2</sup> en 2017.

Les quartiers les plus marqués par des prix élevés sont la Presqu'île, la Tête d'Or, Saxe, la Bourse et Brotteaux et les plus bas sont Montplaisir-Grange, Saint-Irenée et Vaise-Centre.

Les réservations (ventes effectives) ont baissé de 2016 à 2017 avec respectivement 6730 ventes et 6081 réservations. Cette évolution peut être imputable à l'année électorale et à l'incertitude fiscale. Malgré cette baisse, la tendance des réservations est à la hausse.

En 2017, un peu plus de la moitié des réservations étaient faites par des investisseurs privés (2386), le reste était réalisé par des particuliers (2121) et par des bailleurs lors de vente en blocs (1574).

Il faut noter l'évolution positive de la répartition par nature d'acquéreurs avec une baisse des investisseurs. Ceux-ci ont en effet tendance à faire croître la spéculation immobilière au détriment des particuliers et du droit à la ville.

---

<sup>74</sup> Gilbert, Pierre. « Promouvoir l'accès à la propriété dans les cités HLM. Rénovation urbaine et fragmentation des classes populaires », *Savoir/Agir*, vol. 24, no. 2, 2013, pp. 61-66

<sup>75</sup> Observatoire partenarial Habitat, *Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accession abordable*, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p

<sup>76</sup> Cecim obs, *Le marché du logement neuf*, Bilan, Février 2017, 15p

## **b. Des inégalités spatiales et économiques qui fragilisent l'accès à la propriété**

La demande de logements est plus importante que l'offre même si l'écart se resserre depuis 2016. L'offre diminue ce qui augmente les prix au mètre carré. La tendance des prix de l'immobilier ne s'inverse donc pas et poursuit une augmentation continue entraînant une sélectivité sociale de plus en plus accrue de l'accès à la propriété.

Acquérir son logement, malgré les avantages, est un processus lourd d'épargne forcé. C'est un projet de vie qui nécessite une attention particulière. Le choix de devenir propriétaire doit donc faire l'objet d'un accompagnement important et d'un travail de sensibilisation sur les conséquences de ce statut.

Le choix du logement doit se faire en tenant compte des échelles du bâti, du quartier et de la ville. Chacune aura une importance plus moins marquée en fonction des critères et spécificités des propriétaires. Une personne dont, par exemple, la mobilité est réduite accordera plus d'importance à la qualité quartier, ville des courtes distances.

Les effets du logement sont multiples et souvent attachés à la sécurisation de la famille durablement dans le temps.

Le logement est aussi choisi pour sa surface qui est une variable dépendant à la fois de l'évolution de la taille des ménages et de leur capacité financière.

L'ensemble de ces critères contraignent le choix de la localisation du logement notamment en raison d'un marché de l'immobilier prohibitif dans les grandes villes attractives telle Lyon.

Le marché varie donc en fonction des potentialités du territoire, à la fois en termes d'emploi et d'aménités urbaines mais également en fonction des images et des idées que l'on en a, les plus souvent basées sur des à priori.

De 1975 à 2013, la capacité des ménages à acheter par l'intermédiaire d'un crédit a augmenté<sup>77</sup>. Des taux d'intérêts plus bas et un rallongement des prêts a en effet favorisé l'accès au crédit à plus de personnes.

Son évolution a malgré tout été freinée par l'augmentation des prix de l'immobilier. Cette augmentation s'est faite beaucoup plus rapidement que celle des salaires des français et

---

<sup>77</sup> Observatoire partenarial Habitat, Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accès abordable, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p

est particulièrement marquée dans les grandes villes très urbanisées telles que Paris ou Lyon. Cela s'explique par la forte attraction de ces zones en raison de la surreprésentation et de la concentration des fonctions urbaines.

Ainsi, plus l'éloignement à la ville-centre est important, plus l'accession à la propriété est courante.

A cette inégalité spatiale s'ajoute des inégalités socio-économiques entre des personnes propriétaires depuis plusieurs années et des locataires, les revenus des propriétaires étant en moyenne plus élevés que ceux des locataires<sup>78</sup>. Cela montre les dimensions élitiste et sélective de la propriété qui sont par ailleurs renforcées en raison du creusement des inégalités sociales.

En plus des freins foncier et immobilier, la situation d'un ménage impacte sa possibilité d'accès à la propriété. En effet, une famille comptant au moins deux personnes actives a plus de chances d'être propriétaire en raison de la facilité à se constituer un apport rapidement. Cet apport initial influe fortement sur les capacités à acheter d'un ménage : s'ils en ont les moyens les gens achètent, si non, ils n'achètent pas<sup>79</sup>.

Les aides à la personne jouent un rôle compensatoire car permettent d'atténuer légèrement les disparités d'accès au logement.

### **c. La vente HLM : une mixité à renforcer par des dispositifs nationaux et locaux**

L'accession à la propriété, par effet de vases communicants, permet de réduire les situations de mal-logement.

Les accessions à la propriété hors-site et de personnes issues du parc social permettent de libérer de la place in-situ pour des demandeurs de logements qui ne font qu'augmenter. Celles sur site, c'est-à-dire de personnes à leur propre logement ou à un autre logement situé dans le parc social par l'intermédiaire de la vente HLM, permettent aux bailleurs de se constituer des fonds propres. Ceux-ci serviront à investir dans la production d'autres logements sociaux<sup>80</sup>.

---

<sup>78</sup> Observatoire des inégalités, *Propriétaires, locataires : une nouvelle ligne de fracture sociale*, Inegalites.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://www.inegalites.fr/Proprietaires-locataires-une-nouvelle-ligne-de-fracture-sociale>>

<sup>79</sup> Cf entretien LMH

<sup>80</sup> Cf entretiens DDT, GLH, SACVL, LMH

L'accession abordable à la propriété, en plus d'être un moyen de créer de la mixité des statuts et de fluidifier le parcours résidentiel, peut agir indirectement sur la production de logements en augmentant les fonds propres des bailleurs qui peuvent ainsi réinvestir dans la construction. Elle pourrait donc constituer un moyen de faire converger les intérêts des bailleurs et des collectivités notamment en ce qui concerne le maintien d'une offre sociale quantitativement suffisante sur le territoire.

Un des enjeux majeurs pour la ville de Lyon est de continuer à fournir une offre de logements à destination des plus pauvres en essayant de compenser les conséquences de l'attractivité territoriale.

Pour répondre à de tels enjeux, l'état a de son côté tenté de mettre en place quelques dispositifs comme le prêt à taux zéro<sup>81</sup> ou la maison à 100 000 euros. Le Prêt à Taux Zéro n'induit aucun intérêt et est d'une durée de 20 à 25 ans<sup>82</sup> - période changeante en fonction des moyens financiers des familles. Il peut être utilisé pour l'acquisition d'un premier logement dans les parcs neuf et ancien. L'avantage de ce prêt est son adaptabilité.

Tous ces dispositifs favorisent l'accession à la propriété même si leurs effets sur certains pans de l'accession, comme la vente HLM, restent moins importants. Face à ce constat et à l'augmentation de la pauvreté, le logement abordable via la vente HLM constitue une solution à développer et à adapter aux contextes locaux.

La vente HLM permet à des locataires du parc social de devenir propriétaires de leur logement en bénéficiant de prix inférieurs au marché. Ce dispositif porte sur le parc HLM ancien et est complété par d'autres dispositifs tel le Prêt Social de Location Accession (PSLA) qui offre la possibilité d'accéder à la propriété sur du neuf.

Le PSLA permet de se séparer de la contrainte de l'apport initial en passant par une phase de location pendant laquelle est versée une redevance, composée à la fois du loyer et d'une part supplémentaire. Une fois que cette redevance permet la constitution d'un apport suffisant et que toutes les conditions sont réunies, le bénéficiaire passe en phase d'acquisition : le prêt est alors transféré aux accédants<sup>83</sup>.

---

<sup>81</sup> Anne Lambert, *Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire*, Le Seuil, Paris, 2015, 278 p.

<sup>82</sup> Cohesion territoires, *Acheter son logement avec le PTZ*, cohesion-territoires.gouv.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/spip.php?page=accueil-sous-site&site=88>>

<sup>83</sup> Cohesion territoires, *Prêt social de location-accession*, cohesion-territoires.gouv.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/pret-social-location-accession>>

Les accédants la propriété sur du neuf peuvent bénéficier d'une garantie de rachat et être relogés en cas de survenue d'un évènement exceptionnel qui pourrait compromettre l'acquisition (décès, divorce, ...). Le rachat se fait au prix de vente initialement fixé pendant les 5 ans suivant l'acquisition.

Des aides viennent, en parallèle, renforcer indirectement l'accession à la propriété telles que la TVA réduite pour les logements situés à proximité des quartiers prioritaires ainsi que le Plan 3A.

Le Plan 3A est un dispositif propre à la métropole lyonnaise qui porte sur l'accession dans le neuf. Celui-ci a été mis en place en 2013 à destination des bailleurs et les promoteurs privés. Pour que le programme soit éligible au Plan 3A le prix de certains logements doit être inférieur au prix du marché (d'au moins 20%). Si les bailleurs et promoteurs privés acceptent de mettre en vente des logements répondant à ces prix, ils peuvent bénéficier de la labélisation Plan 3A sur l'ensemble programme. Grâce à cela, une prime de 2000 à 5000 euros peut être accordée aux familles accédantes. Depuis sa création, 258 primes ont été accordées dont 156 faisant parties de programmes d'accession sociale et 122 de programmes d'accession abordable.

Ces dispositifs permettent le développement de l'accession à la propriété. Il faut toutefois continuer à leur donner une dimension territoriale en développant des dispositifs adaptés aux marchés locaux comme dans le cas du Plan 3A.

Ces aides ont des effets positifs mais, au vu des résultats plus marqués pour le parc privé, les orienter vers les personnes les plus fragiles - ayant des plafonds de revenus plus bas - est nécessaire. On constate en effet que 47% des bénéficiaires de ces aides sont originaires du parc privé contre 29 % originaires du parc social<sup>84</sup>.

Le point en commun entre ces aides est qu'elles agissent sur une baisse des prix du marché qui sont fixés selon un zonage déterminé à l'échelle nationale (PTZ) ou à l'échelle locale (Plan 3A).

S'orienter et renforcer l'action envers le parc social c'est aussi indirectement favoriser certaines formes urbaines comme le logement collectif. Au regard des enjeux de densification face à l'étalement urbain, cela n'est pas à négliger. La densification passe

---

<sup>84</sup> Observatoire partenarial Habitat, Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accession abordable, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p



également par une concentration des équipements et plus largement des différentes fonctions de la ville dans le but de favoriser une mixité fonctionnelle - comme le prescrit d'ailleurs le Schéma de COhérence Territoriale.

En général, la rotation au sein du parc HLM est très faible et, au-delà des disparités de revenus, cela montre un fort attachement au quartier. Un attachement d'ailleurs confirmé par les politiques de renouvellement urbain : la plupart des ménages en procédure de relogement souhaite rester dans le quartier ou à proximité.

L'accession sociale à la propriété pourrait potentiellement valoriser cet attachement et en parallèle renforcer la production de logements.

Le lien entre l'offre du parc social et celle du parc privé n'est pas pour autant à délaissier.

Il faut permettre à certains bailleurs de constituer une offre intermédiaire.

Pour plus d'efficacité au droit à la ville, les collectivités ont un intérêt à appuyer leurs actions envers les habitants les plus démunis.

\*\*\*\*\*

L'accession à la propriété prend ainsi plusieurs formes et touche à la fois les logements anciens et les logements neufs.

Qu'il s'agisse du parc privé ou au parc social, elle répond une même logique de fonctionnement mais à différents besoins. Le parc social nécessite par exemple une attention particulière en raison de la surreprésentation de personnes modestes.

Etant la principale cause des disparités d'accès à la propriété, une attention particulière doit être portée sur l'évolution des marchés fonciers et immobiliers et la compensation de leurs effets spéculatifs.

La vente HLM est intéressante car elle présente l'avantage d'intervenir à la fois sur la dimension économique - en permettant d'atténuer les disparités de revenus - et sur la dimension sociale - en permettant d'expérimenter une mixité intra-communautaire potentiellement moins factrice de rupture sociale et de perte de repères.

La partie suivante sera ainsi consacrée à la vente HLM.

Je vais alors étudier sur le processus de vente du point de vue de chacun des acteurs, de la collectivité en passant par le bailleur jusqu'au locataire accédant.

Cette analyse aura pour objectif de mettre en avant les freins et limites de la vente HLM du point de vue de la mixité.



## **Chapitre 3 - La vente HLM sur Lyon : une mixité en faveur de la préservation du lien social mais présentant des limites**

### ***I. Une législation contradictoire qui limite l'évolution du modèle du logement social***

#### **a. Le taux SRU : une injonction législative paradoxale**

Le logement social à destination des plus démunis constitue le principal moyen des collectivités pour mettre en œuvre le droit à la ville.

Pour le permettre, des quotas de logements sociaux sont fixés législativement, notamment dans l'article 55 de la loi SRU. Celle-ci s'applique aux communes de plus de 3500 habitants situées dans des agglomérations de plus de 50 000 habitants et dont l'une des communes comprend au minimum 15 000 habitants<sup>85</sup>. La loi impose ainsi à ces communes un nombre de logements sociaux sur le territoire communal au moins égal à 20% des résidences principales.

Le renforcement de ce taux SRU en 2013, alors fixé à 25% par l'article 10 de la loi Duflot I, marque une avancée de l'engagement en faveur de la production de logements sociaux.

Chaque commune soumise à l'article 55 de la loi SRU doit réaliser un inventaire contradictoire - vérification des données envoyées par les bailleurs à l'Etat dans le but de déterminer le taux de SRU d'une commune.

La ville de Lyon étant soumise à ce taux - qu'elle doit s'assurer d'atteindre - l'inventaire doit être effectué de manière annuelle<sup>86</sup>. Après qu'elle ait réceptionné les données comprenant l'ensemble des adresses conventionnées, la ville est chargée de vérifier qu'elles sont véridiques. Pour apporter des modifications aux données, des échanges se font entre le service de la ville concerné et la Direction Départementale des Territoires (DDT). Ces modifications doivent être validées par les élus. D'après le dernier inventaire en date, le taux SRU de la ville de Lyon est de 20,18 %<sup>87</sup>. Cela en fait, malgré

---

<sup>85</sup> Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000 - art. 55 JORF 14 décembre 2000

<sup>86</sup> Durant mon apprentissage, j'ai notamment eu l'occasion de réaliser cet inventaire

<sup>87</sup> Inventaire SRU au 1<sup>er</sup> janvier 2016, celui de 2018 n'était pas encore officialisé



l'engagement de la ville, une commune déficitaire ou carencée en logements sociaux : elle doit donc mettre en œuvre des procédures de rattrapages.

Des objectifs quantitatifs et qualitatifs sont ainsi fixés et l'atteinte de ceux-ci est vérifiée tous les 3 ans lors d'un bilan triennal. Ce bilan a été instauré par loi SRU. La commune doit, en plus d'assurer une quantité minimum de logements sociaux, veiller au bon équilibre de cette offre avec au moins 30% de logements PLAI<sup>88</sup> (plafonds de revenus très bas) et au plus 30% de logements PLS (plafonds de revenus les plus élevés). Si les objectifs ne sont pas atteints, le préfet peut décider de mettre en place des sanctions dont des pénalités financières renforcées. Elles viennent s'ajouter aux prélèvements réalisés tous les ans sur les ressources de la ville et équivalents au niveau du déficit en logements sociaux.

Cette loi incite donc les communes à renforcer leurs investissements en ce qui concerne la construction de logements sociaux. Face à un bilan décevant sur un grand nombre de communes, la loi SRU a pris une forme plus contraignante avec la loi Duflot I qui a renforcé les objectifs de rattrapage. Elle offre alors la possibilité au préfet de s'approprier la compétence de délivrance des autorisations de constructions en cas de non respect des procédures de rattrapages.

Pour répondre aux nouveaux objectifs de rattrapage, les communes comme la ville de Lyon intègrent ces contraintes (ou opportunités) dans leurs documents d'urbanisme (PLU ou PLH). Les outils compris dans ces documents, comme par exemple les Secteurs de Mixité Sociale (Cf. chapitre 1) qui intègrent une part de logements sociaux dans les programmes de construction, peuvent alors être modifiés.

La ville et la métropole de Lyon jouent le rôle de facilitateur notamment en essayant de mettre du foncier à disposition des bailleurs sociaux et en leur versant des subventions. Ces efforts ont eu un effet positif sur le taux SRU de la ville de Lyon avec une augmentation progressive de quelques dixièmes de points par an. Le taux est ainsi passé de 18,40% en 2007 à 20,18% en 2016. Cette augmentation peut paraître peu significative mais il faut la remettre en contexte : pour comprendre l'importance de l'effort qui doit être fourni il faut s'intéresser au mode de calcul du taux SRU.

---

<sup>88</sup> Cohesion-territoires, *Logement social : l'article 55 de la loi SRU*, Cohesion-territoires.gouv, [en ligne], Disponible sur < <http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/transparence-logement-social>>

Le taux SRU est le rapport du nombre de logements locatifs sociaux sur le nombre de résidences principales<sup>89</sup> :

$$\text{Taux SRU} = \frac{\text{nbre de logements sociaux}}{\text{nbre de résidences principales}}$$

Si on prend en compte ce mode de calcul on comprend que l'investissement dans la production de logements sociaux est limité par la production d'ensemble de logements - résidences principales, logements libres et logements sociaux confondus.

Faire du logement social, d'un point de vue législatif, demande en ce sens un investissement important des collectivités. Cela constitue la principale limite à la vente HLM car il est, à première vue, dans l'intérêt des collectivités déficitaires de maintenir le taux SRU en n'autorisant seulement les ventes HLM portant sur des logements non-conventionnés.

Lors de mes entretiens, les bailleurs m'ont présenté l'impact de la vente HLM sur la production de logements. Pour un logement vendu sur la ville de Lyon, les bailleurs sociaux en produiraient trois<sup>90</sup>. Cette contrainte est ressentie par les bailleurs : leurs demandes de ventes - auprès des services administratifs de la ville de Lyon, de la DDT et de la métropole de Lyon - le montrent avec une majorité portant sur des logements non-conventionnés sauf dans les arrondissements excédentaires.

En prenant ces chiffres on pourrait penser que les collectivités ont un intérêt à favoriser la vente mais elles ne peuvent pas en raison de l'incertitude de localisation des nouveaux logements. En effet, rien n'empêche les bailleurs de reconstituer leurs offres en dehors de la ville qui a autorisé la vente.

Le taux SRU constitue donc un frein important à la vente HLM mais est en même temps un garant du maintien d'une offre sociale suffisante sur un territoire. Il assure en effet le maintien d'une offre locative sociale indispensable pour permettre aux ménages les moins aisés d'accéder à la ville et de fluidifier le parcours résidentiel.

#### **b. La loi ELAN : un allègement des contraintes en faveur des bailleurs sociaux**

---

<sup>89</sup> Note d'analyse du taux SRU du 8<sup>ème</sup> arrondissement, *Service Habitat*

<sup>90</sup> Cf entretiens bailleurs sociaux

La législation constitue à la fois un frein à la vente HLM et une sécurisation de l'offre sociale.

La loi intitulée Evolution du Logement de l'Aménagement et du Numérique (ELAN) essaye de lever les différents freins à la vente en modifiant à la fois les critères d'autorisation des ventes par les collectivités et en augmentant à 10 ans la durée du retrait des logements après la vente<sup>91</sup> - les logements ayant fait l'objet d'une vente HLM étant retirés de l'inventaire SRU dans les 5 ans.

Les bailleurs insistent auprès des collectivités sur la nécessité de la vente HLM face à l'augmentation des objectifs fixés par l'Etat, celui-ci souhaitant multiplier par cinq les ventes de logements sociaux et ainsi atteindre un rythme de 40000 ventes par an sur l'ensemble du territoire français.

L'article 29 de la loi ELAN permettra aux bailleurs de renforcer leurs stratégies patrimoniales avec l'intégration d'une liste des adresses qu'ils souhaitent vendre dans la Convention d'Utilité Sociale (CUS) précisant leurs politiques patrimoniales et sociales<sup>92</sup>. Le Plan Stratégique de Patrimoine (PSP) est essentiel dans le sens où il permettra d'orienter les dépenses et investissements d'entretien et d'estimer les rentrées d'argent grâce à une bonne connaissance du parc. Le plan de vente, constituant du PSP, permettra de donner les moyens aux collectivités locales et, notamment à la ville de Lyon, d'avoir une vision globale de la stratégie du bailleur afin d'affiner ses autorisations.

Toutes les ventes qui seront indiquées dans la CUS seront autorisées après la signature du préfet mais resteront soumises à l'avis de la commune. Cela aura l'avantage de réduire « les délais administratifs qui ralentissent fortement les ventes »<sup>93</sup>. Chaque nouvelle demande de vente n'étant pas incluse initialement dans la CUS sera également soumise à l'avis de la commune.

Une autre mesure contenue dans cet article peut potentiellement nuire au caractère social de la vente HLM. Elle porte sur le prix de vente des logements qui ne sera plus soumis à l'avis de la commune mais sera fixé librement par les organismes de logements sociaux.

---

<sup>91</sup> Projet de loi n°846 du 4 avril 2018 portant sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique appelée loi Elan

<sup>92</sup> ANIL, La convention d'utilité sociale, Anil.org, [en ligne], Disponible sur <<https://www.anil.org/documentation-experte/analyses-juridiques-jurisprudence/analyses-juridiques/archives-des-analyses-juridiques/la-convention-dutilite-sociale-cus/>>

<sup>93</sup> Echange avec Lyon Métropole Habitat

La commune ne pourra donc plus motiver un refus par la justification d'un prix de vente trop élevé ni se baser sur l'avis des Domaines - service de la Direction Générale des Finances Publiques - pour estimer au mieux un prix de vente au m<sup>2</sup> le plus juste possible. Ces mesures sont prises dans le but d'élargir le nombre de potentiels candidats à la vente HLM. Les bailleurs pourront ainsi établir des prix de vente beaucoup plus élevés même s'il n'est pas dans leur intérêt de trop surenchérir la valeur de leurs biens qui pourraient ne plus trouver preneurs. Sachant que le prix de l'immobilier trop élevé est la principale cause de la limitation de l'accès aux grandes villes centres telles que Lyon, cela est problématique.

En parallèle, le projet de loi portant sur les finances publiques de 2018 a instauré une suppression de l'APL Accession<sup>94</sup>. Cette aide établissait une continuité avec l'APL dont bénéficient, entre autres, les locataires du parc social. Elle préservait les locataires accédants d'une augmentation importante de leur taux d'effort. Les locataires qui auraient pu être solvables pour cette aide auprès des institutions bancaires et ainsi accéder à la propriété diminuent significativement.

La loi ELAN est également censée lever des limites du taux de logements sociaux en reportant la sortie de l'inventaire SRU d'un logement suite à une vente de 5 ans à 10 ans<sup>95</sup>. Concrètement le taux SRU d'une commune ne sera impacté par le déconventionnement des logements - leur sortie de l'inventaire - que 10 ans après la vente.

Cette mesure a pour objectif de motiver les collectivités à autoriser plus de ventes en leur laissant le temps de reconstituer les logements vendus. Du point de vue des bailleurs interrogés et de la DDT, cela n'aura pas d'effet concret sur les demandes d'autorisations. En effet, les collectivités ayant une politique sociale forte continueront d'agir en faveur du logement social<sup>96</sup>. D'autant plus que celles-ci n'ont pas la garantie que les nouveaux logements produits avec les fonds propres dégagés par la vente le seront sur leur territoire. La loi ELAN et la loi sur les finances publiques de 2018 permettent de faire évoluer le modèle du logement social en intégrant la vente HLM au cœur des stratégies des différents acteurs du logement social, qu'ils soient bailleur ou collectivité.

---

<sup>94</sup> Les COOP'HLM, *Le conseil constitutionnel entérine le projet de loi de finances pour 2018*, Hlm.coop, [en ligne], Disponible sur < <http://www.hlm.coop/actualites/all/10838>>

<sup>95</sup> Projet de loi n°846 du 4 avril 2018 portant sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique appelée loi Elan

<sup>96</sup> Cf entretien DDT



Cette évolution du modèle présente des avantages avec une projection sur le long terme mais également des limites car elle se fait principalement au profit des bailleurs sociaux. Les organismes sociaux gardent une vocation sociale avec des loyers réglementés dans le locatif plus bas que ceux du privé. Malgré cela, la libre fixation des prix de vente peut limiter l'accès à la ville des personnes des difficultés et rendre la propriété plus sélective. La mixité sociale à l'échelle de la ville et du quartier peut s'en trouver affectée avec une surreprésentation des groupes sociaux les plus favorisés économiquement. A l'échelle du bâti, la mixité des statuts, favorisant le maintien sur site et évitant le repli sur soi par la rupture avec la communauté, en est également impactée.

## ***II. La vente HLM sur le territoire lyonnais : une mixité socialement équitable ?***

### **a. Une vente déséquilibrée spatialement et socialement**

Sur la ville de Lyon, la vente est soumise à différentes contraintes : le taux SRU qui s'ajoute aux contraintes de l'Etat n'autorisant que la vente de logements construits depuis plus de 10 ans.

Le service Habitat de ville de Lyon n'autorise alors, en général sauf exception, que la vente des logements non conventionnés<sup>97</sup> pour éviter de faire baisser son taux SRU. Les logements conventionnés ne sont autorisés que dans les arrondissements qui concentrent beaucoup de logements sociaux comme le 8<sup>ème</sup> et le 9<sup>ème</sup> arrondissements.

Entre 2002 et 2016, une centaine de demandes d'autorisation de vente de résidences de la part des bailleurs a été enregistrée par le service Habitat de la ville de Lyon. Ces 101 résidences représentent 5693 logements dont 3571 sont autorisés à la vente. Sur ces 101 programmes 37 ont été mis en vente, soit 57 % des logements autorisés. Cela représente peu mais ces chiffres sont à nuancer.

En effet, les bailleurs m'ont indiqué pendant nos échanges sur les quelques adresses dont le rythme de vente était soit très lent, soit nul, que les chiffres n'étaient pas à jour et que

---

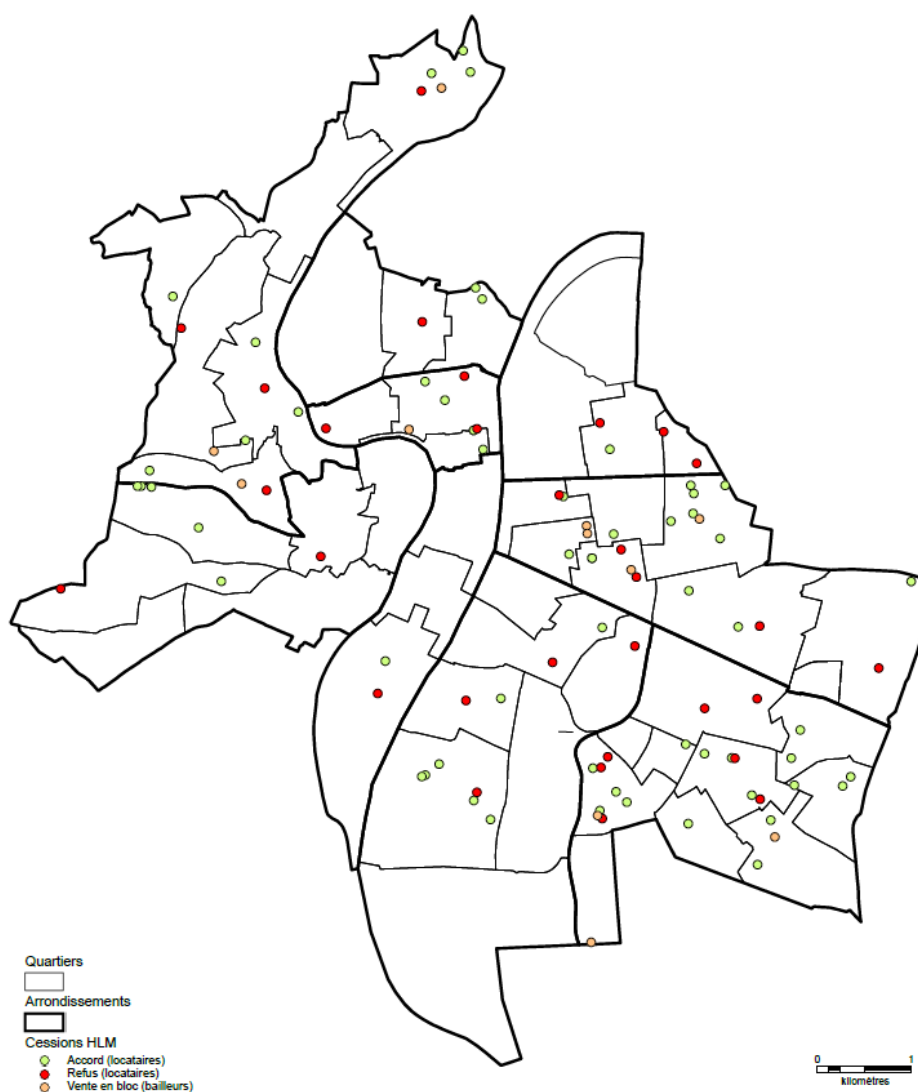
<sup>97</sup> Note interne service Habitat



la vente avait effectivement débutée. La lenteur de la vente à certaines adresses a été justifiée par un refus des locataires en place d'acheter sans en préciser les raisons.

La majoritaire localisation des demandes en périphérie s'explique par le fait que la plus grande partie du patrimoine des bailleurs s'y trouve, comme on peut le voir sur la carte ci-dessous (voir figure 1).

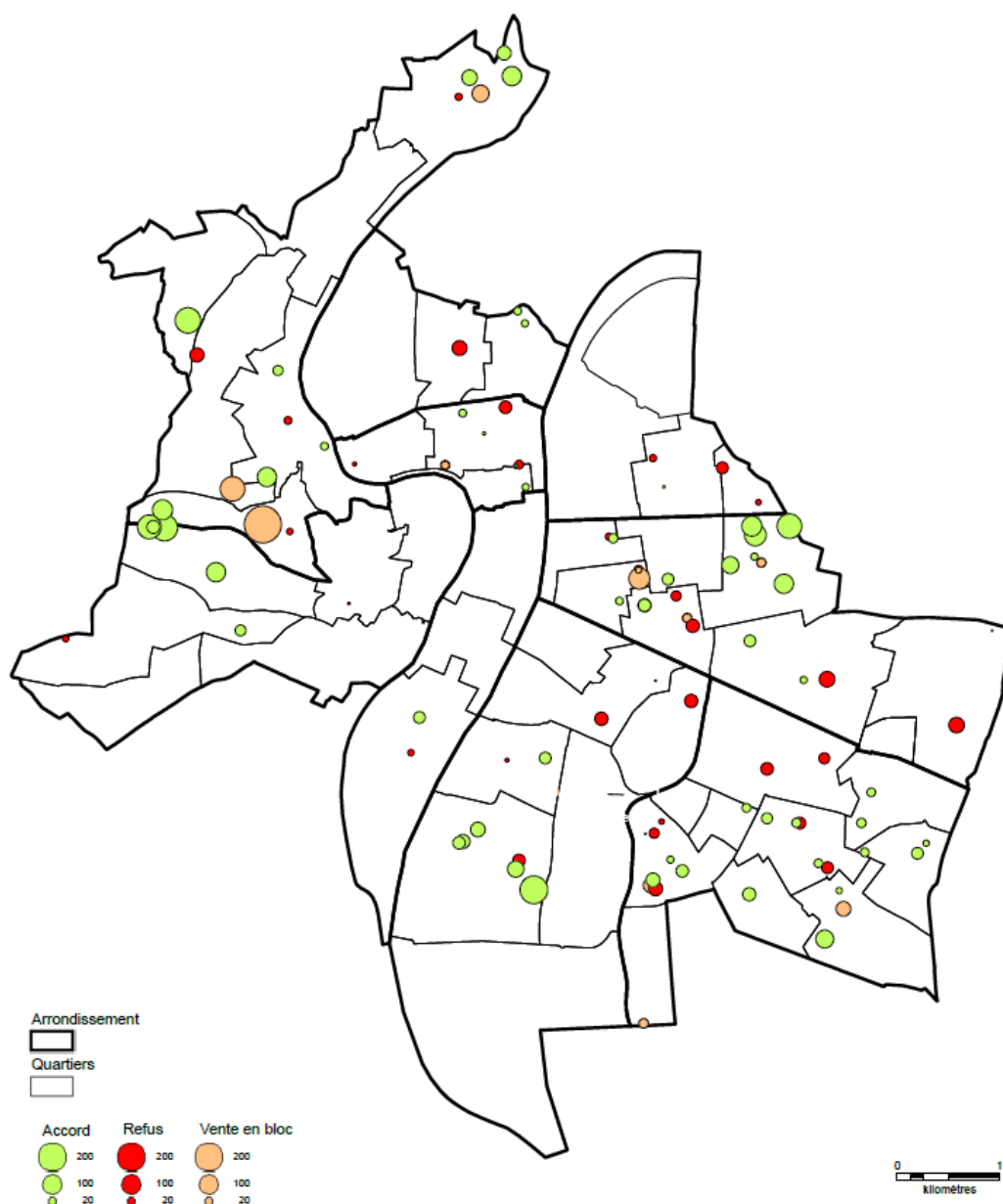
*Figure 1 : Vente HLM – Localisation des adresses ayant fait l'objet d'une demande de cession de 2002 à 2016*



Source : Ville de Lyon

Cette répartition est aussi due à une valeur patrimoniale beaucoup plus élevée des biens en centre-ville. Les bailleurs veulent donc garder la main sur ces réserves immobilières qui sont moins soumises à une dépréciation.

Figure 2 : Vente HLM – nombre de logements par adresse ayant fait l'objet d'une demande de cession de 2002 à 2016



Source : Ville de Lyon

Comme on peut le voir sur la carte ci-dessus (Voir figure 2) le 3<sup>ème</sup> arrondissement arrive en tête avec le plus de demandes de ventes. Viennent ensuite le 9<sup>ème</sup>, 5<sup>ème</sup>, 8<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> arrondissements.

Les bailleurs ayant le plus de demandes de vente et de ventes au compteur sont naturellement ceux ayant le plus gros parc de logements tels que Grand Lyon Habitat (GHL), la SA de Construction de la Ville de Lyon (SACVL) et Alliade Habitat. Les logements qui se sont vendus le plus rapidement sont ceux non conventionnés et dont les accédants ont les plafonds de revenus les plus élevés. Les logements conventionnés, quant-à-eux, ont un rythme de vente trois fois plus faible avec 3 logements vendus par an en moyenne (face à 10 pour les logements non conventionnés). Cela traduit une difficulté à accéder à la propriété pour les personnes les moins aisées et une nécessité de focaliser des aides vers ceux-ci.

L'analyse des données fournies par les bailleurs<sup>98</sup> laisse à voir une situation très hétérogène en terme de peuplement entre les résidences sociales soumises à des demandes de vente.

Certaines sont marquées par une prédominance de couples avec enfants et de familles monoparentales, tandis que d'autres le sont par une prédominance de ménages de personnes seules. Si on compare en parallèle l'âge des locataires en place, on constate que les résidences composées pour majorité de personnes seules sont aussi celles qui ont la moyenne d'âge des locataires la plus élevée. Effectivement, ces personnes seules sont en majorité des personnes âgées. On constate également une majorité d'employés, d'ouvriers et de personnes inactives. Il s'agit donc majoritairement d'un public fragile financièrement parlant. Les accédants à la propriété dans ces résidences sont pourtant des personnes issues en majorité de la classe moyenne<sup>99</sup>.

En effet, telle qu'elle est aujourd'hui (aides en place et prix du marché), la vente HLM est principalement destinée aux classes moyenne et moyenne supérieure et ne bénéficie pas aux moins aisées<sup>100</sup>. Les personnes les plus fragiles, si elles souhaitent acquérir, nécessitent un accompagnement plus important.

---

<sup>98</sup> Fiche vente Alliade et profils acquéreurs LMH

<sup>99</sup> Cf entretien SACVL

<sup>100</sup> Cf entretien GLH

Face au renforcement des objectifs gouvernementaux en terme de vente de logements sociaux, les demandes ne feront qu'augmenter. Cela notamment avec un assouplissement des procédures d'autorisation de vente pour les bailleurs.

Face à une accession à la propriété plus lourde pour les plus démunis, il est important de sécuriser les ménages les moins aisés.

#### **b. Un processus de mise en vente HLM sécurisé ?**

La vente de logements sociaux se fait en plusieurs étapes qui mettent en avant les différents acteurs du logement que sont les collectivités, les bailleurs, les habitants et les organismes de prêts.

L'initiative de la vente peut être au bailleur ou au locataire en place. Ce dernier peut solliciter par courrier recommandé le bailleur social qui gère sa résidence. Pour qu'une vente soit possible il faut réunir plusieurs conditions.

Tout d'abord, les immeubles doivent être « amortis »<sup>101</sup> : c'est-à-dire que le bailleur a suffisamment exploité les logements qui s'y trouvent pour rembourser le prêt contracté pour la construction de ceux-ci. L'amortissement de ces logements a lieu en moyenne au bout de 15 ans.

Il faut également que le bailleur soit certain d'obtenir un avis favorable de la ville et de la métropole de Lyon ainsi que de la DDT sur les parts de résidences qu'il souhaite aliéner. La principale contrainte étant le taux SRU.

Enfin, il faut que les locataires en place soient en capacité d'acheter leur bien. La principale base pour déterminer le potentiel des acheteurs est l'enquête annuelle sur l'application du Supplément de Loyer de Solidarité (SLS)<sup>102</sup>. Celle-ci fournit aux bailleurs les informations sur les revenus des locataires.

Le bailleur doit ensuite sélectionner les résidences ayant plus de 10 ans et répondant aux critères d'habitabilité fixés par décret<sup>103</sup>. Ces critères permettent de sécuriser les locataires souhaitant acheter pour éviter qu'il ne se retrouvent avec un logement non

---

<sup>101</sup> Cf entretien bailleurs sociaux et DDT

<sup>102</sup> Cohesion-territoires, *Supplément de loyer de solidarité : enquête sls 2018*, Cohesion-territoires.gouv, [en ligne], Disponible sur <<http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/supplement-de-loyer-de-solidarite-enquete-sls-2016>>

<sup>103</sup> Décret n°87-149 du 6 mars 1987 fixant les conditions minimales de confort et d'habitabilité auxquelles doivent répondre les locaux mis en location

décent. D'après l'article R.111-3 du Code de la Construction et de l'Habitat, chaque logement doit être pourvu d'une installation en arrivée d'eau potable et en évacuation d'eaux usées, d'une salle de bain et de sanitaires équipés. Ils doivent bénéficier d' « un évier muni d'un écoulement d'eau et un emplacement aménagé pour recevoir des appareils de cuisson »<sup>104</sup>.

Après cette analyse, les bailleurs réalisent une étude du marché pour avoir une estimation des prix de l'immobilier<sup>105</sup>. Ils consultent alors les services de France Domaine, un service de la DGFIP qui évalue l'ensemble des biens qui lui sont soumis. Après ces estimations le « conseil d'administration du bailleur valide la grille de prix »<sup>106</sup>. Cette grille de prix prend en compte les transactions qui ont eu lieu dans le quartier.

En fonction de la situation du logement par rapport au centre de Lyon, les prix peuvent être plus ou moins élevés. Pour augmenter le nombre de potentiels accédants le bailleur peut, s'il le souhaite, appliquer une décote sur les prix de vente estimés. Cette réduction peut aller jusqu'à 35 % en deçà des prix du marché quand l'acquéreur est une personne physique<sup>107</sup>. Les bailleurs interrogés appliquent cette décote de manière plus ou moins importante. Pour exemple, la SACVL, applique une décote automatique de 10 % sur l'ensemble de ses prix de vente aux locataires en place et de 5% pour les autres locataires du parc. Cette décote est intéressante mais sa portée réelle sera plus difficilement vérifiable avec la loi ELAN et la non-obligation de faire appel aux services des Domaines. Pour compenser cela, le service Habitat peut toutefois faire appel au service Observatoire Urbain de la ville de Lyon qui reçoit régulièrement des données du Centre d'Etudes de la Conjoncture Immobilière sur les marchés. Ces données ne pourront servir qu'à titre d'informatif. Le prix de vente ne sera en effet plus soumis à l'avis de la commune avec la loi ELAN.

Les bailleurs mettent alors en vente des logements vacants et des logements occupés dont les locataires sont intéressés par l'achat et sont en capacité financière de la faire. Cette capacité financière est déterminée par les revenus des locataires et aussi en fonction d'autres critères de fragilité.

---

<sup>104</sup> Article R\*111-3 du Code de la Construction et de l'Habitat

<sup>105</sup> Cf entretien SACVL

<sup>106</sup> Cf entretien SACVL

<sup>107</sup> Article L443-12 du Code de la Construction et de l'Habitat

Deux bailleurs interrogés excluent de la vente les résidences HLM qui contiennent une part trop importante de personnes âgées de plus de 60 ans et de logements PLAI/ PLUS. Les personnes âgées sont en effet considérées comme des personnes à risque au vu de l'inadéquation de leurs moyens et de leur âge par rapport à longueur du processus d'accession.

La décote est nécessaire face aux faibles revenus des habitants du parc social par rapport à ceux du parc privé. Elle doit être systématisée pour permettre de compenser les prix élevés du foncier sur une grande partie du territoire lyonnais.

Les adresses à mettre en vente font ensuite l'objet d'une demande d'autorisation par courrier auprès des services de la DDT, qui consulte la métropole et de la ville de Lyon. La commune a un délai de deux mois pour répondre à la demande<sup>108</sup> et se base sur le taux SRU des IRIS et des arrondissements concernés pour analyser celle-ci. Elle vérifie également les prix de mise en vente et leur cohérence avec les prix du marché.

Les services de la ville ne bénéficient pas de beaucoup d'éléments sur le peuplement des résidences sur lesquelles portent la demande. Il serait intéressant de généraliser, comme le font déjà certains bailleurs, l'envoi avec la demande d'informations plus détaillées telles que l'âge, la catégorie socio-professionnelle et le revenu moyen.

Avant toute vente, les organismes HLM doivent réaliser un diagnostic technique global qu'ils devront annexer à la promesse de vente. Celui-ci comprend l'état des différentes installations électriques, de gaz et l'analyse de la présence d'amiante ou de plomb ainsi que les performances énergétiques du bâtiment<sup>109</sup>.

Auprès des locataires qui souhaitent acheter, les bailleurs mettent à disposition l'assistance d'un courtier pour les aider sur le montage financier de leur dossier auprès des organismes de prêt.

Les locataires considérés comme solvables et ayant obtenus leur prêt peuvent alors commencer la procédure d'accession à la propriété. Ils sont informés par le bailleur des différents travaux réalisés les cinq dernières années sur les parties communes et les travaux prévisionnels à venir avec une estimation de ce que cela va leur coûter en tant que futurs copropriétaires<sup>110</sup>.

---

<sup>108</sup> Article L443-6-13 du Code de la Construction et de l'Habitat

<sup>109</sup> Article L421-1 du Code de la Construction et de l'Habitat

<sup>110</sup> Article L443-7 du Code de la Construction et de l'Habitat

Les accédants sur de l'ancien ne bénéficient pas obligatoirement des garanties de rachat et de relogement qui sont automatiques dans le cas de logements neufs<sup>111</sup>. Celles-ci sont toutefois mises en place par quelques bailleurs.

La garantie de rachat offre la possibilité à l'accédant, en cas de problème empêchant la poursuite de l'acquisition (décès du conjoint par exemple), de se faire racheter son bien par le bailleur pendant les 15 ans qui suivent le début de l'acquisition<sup>112</sup>. La garantie de relogement porte aussi sur une durée de 15 ans mais n'est pas applicable en cas de mobilité professionnelle.

Il serait intéressant de sensibiliser les bailleurs qui ne les mettent pas encore en pratique à leur importance. Un effort consenti qui pourrait être pris en compte par les collectivités au moment de l'autorisation de vente.

La vente HLM peut être le support d'une mixité telle qu'elle est défendue dans ce mémoire mais ne doit pas limiter les opportunités professionnelles des accédants. Un renforcement de ces garanties est donc nécessaire.

Il serait également intéressant de plébisciter les formations envers les locataires intéressés par l'accession en amont du processus d'accession à la propriété. Cela en permettant aux collectivités d'y participer pour renforcer la relation de confiance et apporter aux locataires une expertise combinée des bailleurs et des collectivités.

Ce travail demande beaucoup de temps et il est important d'assurer un suivi pendant et après l'acquisition. Ce suivi peut être mené par des acteurs associatifs tels que SOLIHA qui agit pour le maintien et l'accès au logement des personnes fragiles et qui, de par son expertise, peut aider à prévenir l'apparition de difficultés.

La vente HLM est une démarche longue et financièrement dissuasive pour les locataires de logements sociaux et elle ne présente pas encore les garanties suffisantes pour en faire un outil efficace pour le droit à la ville et la mixité.

Cette approche de la mixité par la vente HLM est-elle tenable face à ces limites ? L'envie d'accéder à la propriété parviendra-t-il à les dépasser ?

---

<sup>111</sup> Article R443-2 du Code de la Construction et de l'Habitat

<sup>112</sup> Article R443-2 du Code de la Construction et de l'Habitat



Pour tenter de trouver des réponses à ces questionnements, je vais m'intéresser à l'environnement urbain quartier et bâti de certaines adresses de vente HLM dans la partie qui suit.

### **III. La vente HLM : une mixité socialement souhaitable ?**

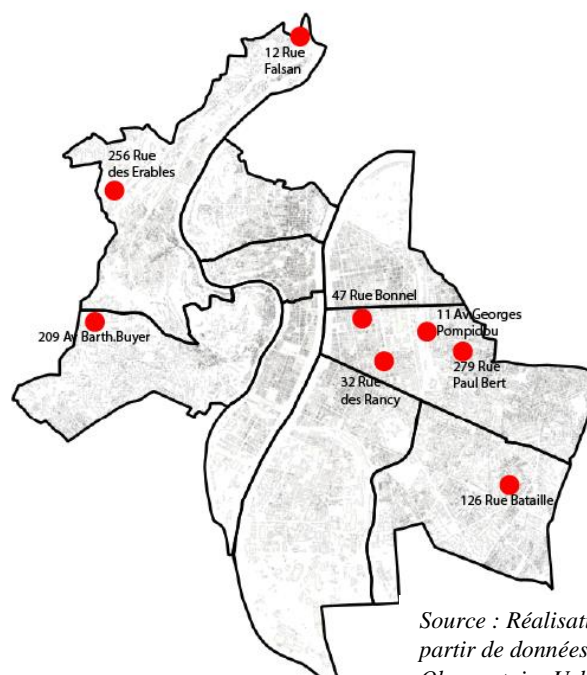
#### **a. Un environnement urbain et social favorable à la vente HLM ?**

La vente HLM rend accessible la propriété à des personnes ayant des ressources financières plus faibles que la moyenne tout en leur permettant de conserver leurs ressources sociales.

Cette dernière présente malgré tout des limites qui la fragilisent. En effet, même si l'accession à la propriété est voulue par une majorité de français, il est important de voir si elle est souhaitable et si le quartier présente les atouts nécessaires notamment en terme d'équipements et de services.

Pour le vérifier je me suis intéressé au territoire lyonnais. Je suis allé sur le terrain en sélectionnant aux préalables plusieurs adresses où ont eu lieu des ventes HLM (voir figure 3).

*Figure 3 : Localisation des adresses sélectionnées où ont eu lieu des ventes HLM*



*Source : Réalisation personnelle à partir de données du service Observatoire Urbain de la Ville de Lyon*



Cette sélection s'est faite en fonction de la localisation des résidences sur lesquelles ont porté les demandes de vente, de la date de l'autorisation de vente, des bailleurs à l'origine de la demande, du financement des logements autorisés à la vente ainsi que de la vente et de la part de logement vendu. Tout cela en essayant d'avoir une représentation équilibrée en fonction des critères précédents.

Figure 4 : Ventes HLM en fonction du financement, de la localisation et du taux SRU

Types de financement	Année d'autorisation	Bailleur	Arrondissement	Nombre de cessions autorisées	Nombre de logements vendus	Nombre de logements non vendus	% de logements non vendus	Taux SRU par arrondissement 2016	Taux SRU par IRIS 2016	IRIS
<b>PLI</b>	2009	NR	9ème	171	111	60	35%	33,05 %	<b>56,26</b>	LE CHATEAU
<b>PLI</b>	2011	NR	3ème	84	52	32	38%	16,77 %	<b>28,67</b>	VILLETTE GARE
<b>PLS</b>	2004	NR	3ème	109	91	18	17%	16,77 %	<b>28,67</b>	VILLETTE GARE
<b>PLS</b>	2009	NR	5ème	53	26	27	51%	14,02 %	<b>33,83</b>	CHAMPVERT SUD
<b>PLS</b>	2009	NR	3ème	28	0	28	100%	16,77 %	<b>6,29</b>	LES HALLES
<b>PLUS</b>	2008	NR	9ème	60	17	43	72%	33,05 %	<b>62,69</b>	MONTESSUY - LE VERGOIN
<b>PLUS</b>	2009	NR	8ème	30	15	15	50%	35,10 %	<b>45,69</b>	BATAILLE
<b>PLUS</b>	2009	NR	3ème	54	17	37	69%	16,77 %	<b>10,43</b>	SAINT AMOUR

Source : Réalisation personnelle à partir de données du service Habitat de la Ville de Lyon

Le tableau précédent donne à voir les différents critères qui interviennent dans les stratégies d'équilibrages de chaque acteur à plusieurs échelles. Un équilibre du taux SRU à l'échelle de l'arrondissement et de l'Iris pour les collectivités et du type de financement à l'échelle du bâti pour les bailleurs.

Les adresses sélectionnées ont un taux SRU situé entre 16,77 % (3ème arrondissement) et 35,10 % (8ème arrondissement).

En prenant l'échelle de l'IRIS, qui est la plus proche de celle du quartier, on constate une plus grande disparité entre les taux SRU affichés. Le 3ème arrondissement est déficitaire du point de vue du taux SRU mais les autorisations de vente ont quand même été accordées, soit parce qu'elles portaient sur des logements non comptabilisés dans l'inventaire annuel, soit parce que le taux SRU était trop élevé à l'IRIS et pour rééquilibrer la répartition des logements sociaux à l'arrondissement.

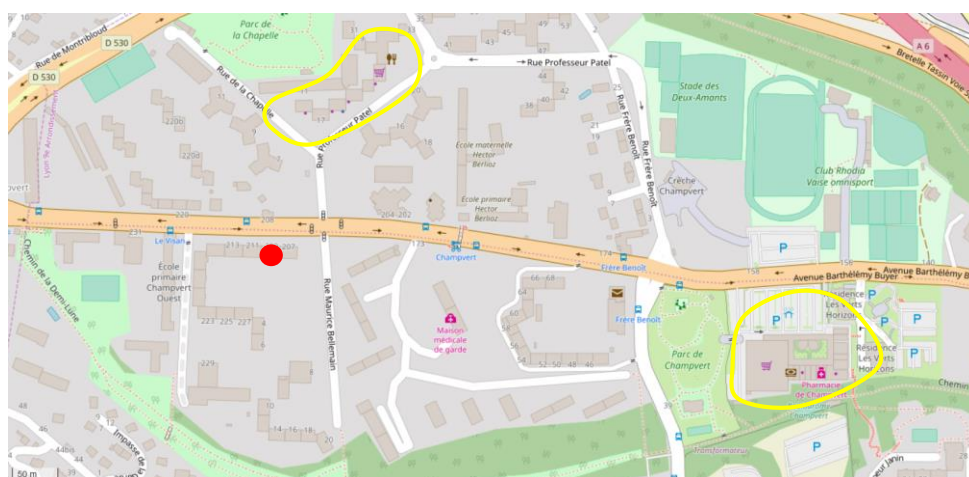
Bien qu'il y ait quelques exceptions, le tableau est cohérent avec la stratégie de rééquilibrage territorial de la commune de Lyon.

J'ai choisi d'analyser l'offre en équipement et en commerces du quartier et pour cela j'ai regroupé les adresses en fonction de leurs éloignements par rapport au centre-ville. Puis de mettre en perspective cette analyse par rapport aux retours des habitants du quartier. Si on s'intéresse plus précisément à l'échelle du quartier on remarque un déséquilibre quantitatif de l'offre en commerces et en équipements.

### 211 avenue Barthelemy Buyer / 256 rue des Erables / 12 rue Falsan

Ces trois adresses sont très excentrées du centre de Lyon mais accessibles rapidement depuis celui-ci (cf. figure3).

Figure 5,6,7 : 211 avenue Barthelemy Buyer

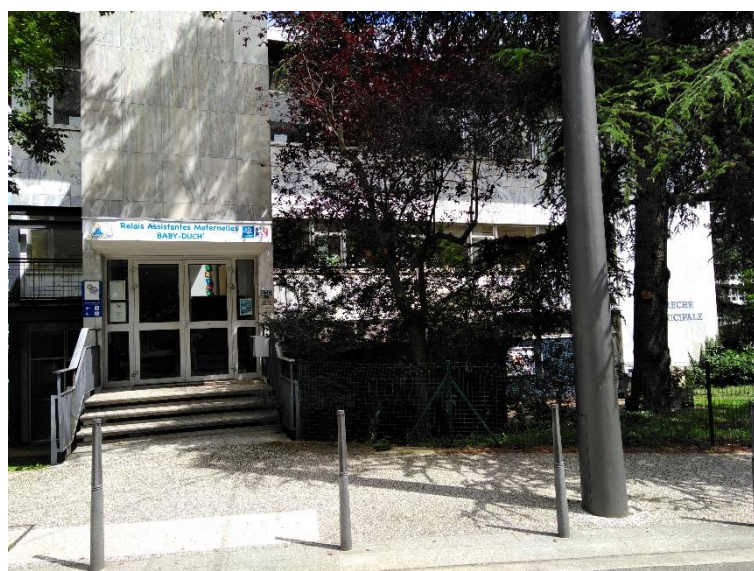
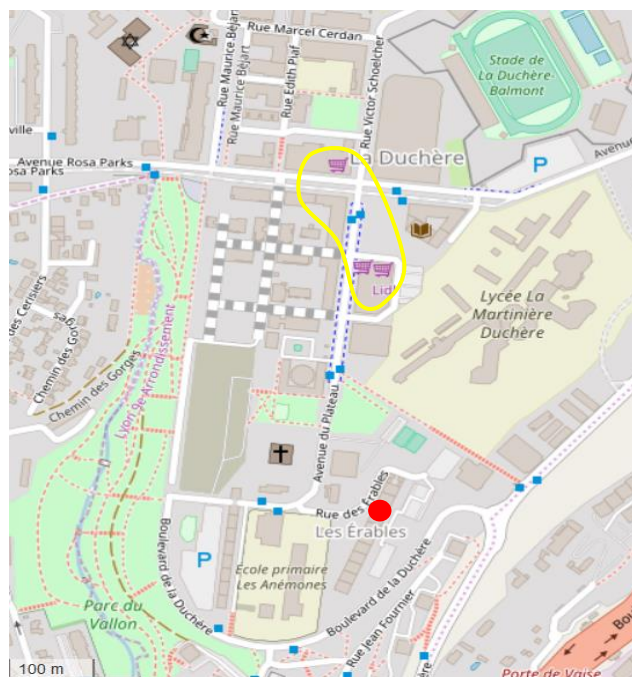


Source : Open Street Map et prises de vues personnelles

Le 211 avenue Barthelemy Buyer présente deux polarités commerciales de proximité : une première au nord à proximité du parc de la Chapelle, avec quelques commerces

alimentaires (boulangerie, superette) et services (coiffeur, pharmacie) ; une seconde à l'est, au croisement rue de Champvert / avenue Barthelemy Buyer avec le supermarché Auchan. Plusieurs écoles primaires et maternelles ainsi que des crèches se remarquent également. On trouve, à cette adresse, de nombreux espaces verts publics (parc de Champvert et parc de la Chapelle) et privés (jardins résidentiels). Le quartier est desservi par plusieurs lignes de bus accessibles.

Figure 6, 7, 8 : 256 rue des Erables

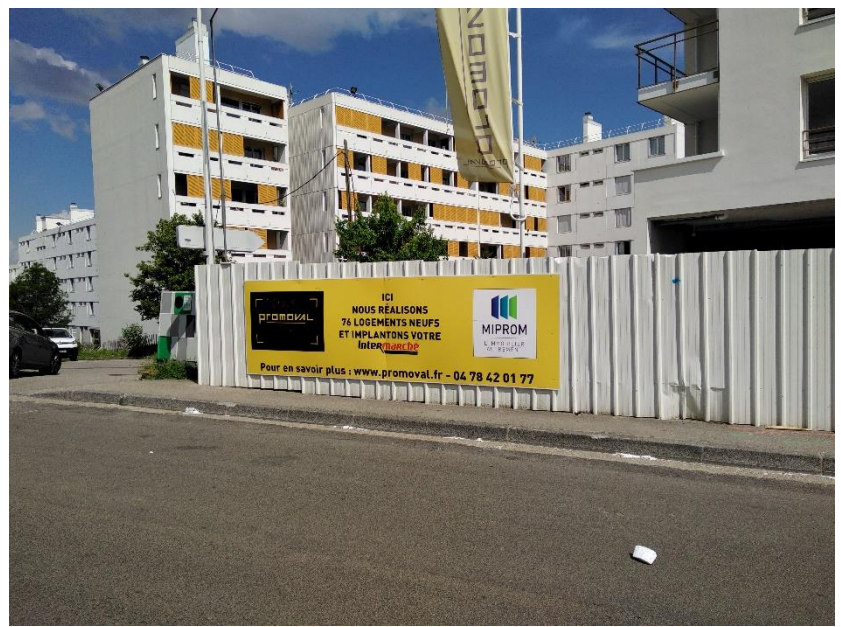
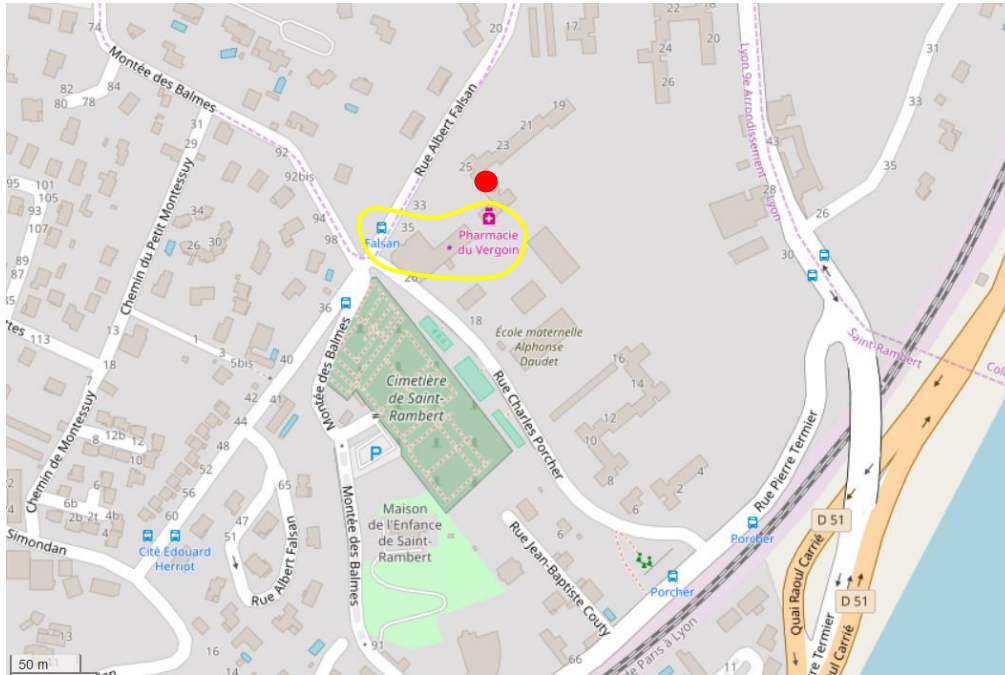


Source : Open Street Map et prises de vues personnelles

Le 256 rue des Erables est plus faiblement doté en terme d'équipements commerciaux avec quelques commerces alimentaires disparates (Lidl) et deux pharmacies.

On y trouve également un gymnase, une crèche et quelques autres équipements éducatifs. L'offre en espaces verts est importante avec le parc du Vallon à l'ouest et quelques squares. La résidence est principalement desservie par une ligne de bus à haut niveau de service avec une fréquence élevée.

Figure 9, 10, 11 : 27 rue Falsan



Source : Open Street Map et prises de vues personnelles

Le 27 rue Falsan à une offre commerciale inexistante à l'échelle du quartier mais celle-ci sera bientôt développée sur la parcelle voisine avec la construction d'un supermarché et

de petits commerces de proximité. Les espaces publics sont très végétalisés et confèrent au quartier un caractère apaisé.

51 rue Bonnel / 15 avenue Georges Pompidou / 36 rue des Rancy / 279 rue Paul Bert / 130 rue Bataille

Ces adresses sont proches du centre-ville avec une concentration importante de commerces et d'équipements. Elles sont très bien desservies par le métro, le tram et les bus à haut niveaux de services.

Comme on peut le voir sur les photos suivantes, l'ensemble des parties communes et de la structure a l'air plutôt bien entretenu pour ces adresses.

*Figures 12, 13, 14, 15, 16 : 51 rue Bonnel (12, 15) / 15 Av. Georges Pompidou (13) / 279 rue Paul Bert (14, 16)*



*Source : Open Street Map et prises de vues personnelles*

Enfin si on s'intéresse à l'ensemble des adresses les espaces publics sont pour la plupart plutôt bien entretenus mais certaines adresses sont marquées par une faible diversité des formes bâties qui sont principalement des grands collectifs en barre comme au 256 rue des Erables. Ces barres sont, dans l'imaginaire collectif, connotées négativement (Voir figures 17, 19).

*Figures 17, 18, 19 : 256 rue des Erables*



*Source : Open Street Map et prises de vues personnelles*

Les paroles recueillies auprès d'habitants<sup>113</sup> attestent d'une satisfaction générale par rapport aux équipements des quartiers concernés, tant sur le plan commercial que sur le plan scolaire.

Les transports sont jugés suffisants avec une facilité et une rapidité d'accès au centre-ville. A certaines adresses, comme au 279 avenue Paul Bert et au 15 avenue Georges Pompidou, la proximité de la gare Part-Dieu est perçue tel un atout alors qu'à d'autres adresses, au 27 rue Falsan et 256 avenue des Erables, la tranquillité du quartier est mise en avant par rapport à sa desserte en transports en commun.

<sup>113</sup> Retours des habitants sur les atouts et faiblesses du quartier et de leurs positions sur la vente HLM

La mixité fonctionnelle et l'accès aux transports, sont ainsi jugés suffisants.

De manière générale et bien que la concentration en équipements et commerces soit plus importante à certains endroits, l'offre est jugée satisfaisante par les habitants interrogés. Ceux-ci apprécient leur quartier et insistent sur l'importance des liens sociaux au sein de celui-ci.

Les personnes interrogées ne seraient pas contre accéder à la propriété s'ils en avaient les moyens et que l'accession était sécurisée.

Les principaux freins à la vente HLM ne semblent ainsi pas dus à l'environnement urbain dans lequel se trouvent les logements mais plutôt à une crainte de frais d'entretiens trop lourds à assumer qui accompagnent le statut de propriétaire et à un manque de ressources financières. Cela met en avant la nécessité de renforcer l'information et la communication avant chaque campagne de vente HLM et de développer des aides complémentaires pour les personnes les plus fragiles.

Sur la totalité de l'échantillon de personnes interrogées (30 personnes dont 3 à 5 personnes par adresse), qui comprend des personnes habitants dans le quartier et dans les résidences sur lesquelles porte l'analyse, trois personnes ont bénéficié de l'accession à la propriété.

Ces propriétaires sont satisfaits de leur investissement qu'ils voient comme un moyen de patrimonialisation. L'accession est un moyen qu'ils considèrent, pour la plupart, comme un moyen de rester dans le quartier auquel ils sont attachés et qui répond à leurs besoins en terme d'équipements.

Le seul point négatif<sup>114</sup> concernant la vente HLM se trouve dans la difficulté à mettre d'accord les copropriétaires entre eux sur des travaux qui ne sont pas souhaités par tous mais qui peuvent s'avérer nécessaires pour maintenir le bâti dans un bon état. La place du syndic de copropriété doit, à ce sens, être tenue par le bailleur pour valoriser son expérience dans la gestion du patrimoine mais aussi afin de jouer le médiateur entre les différents copropriétaires et ainsi apaiser les tensions.

La gestion du bâti et des parties communes ainsi que les coûts qui en découlent, sont au cœur des préoccupations des locataires. La visite des parties communes des immeubles

---

<sup>114</sup> Paroles d'habitants du quartier



concernés ainsi que les différents retours des habitants n'attestent pas de difficultés particulières ou de problèmes concernant la gestion des résidences.

Le parc social est-il épargné par le problème des copropriétés en difficultés ? C'est à cette question que je vais essayer de répondre dans la partie suivante.

#### **b. Les copropriétés en difficultés : des cas isolés ou un risque généralisé ?**

Les copropriétés sont des ensembles dont la propriété est partagée entre plusieurs copropriétaires possédant chacun une quote-part des parties communes<sup>115</sup>.

Des copropriétés en difficultés se sont formées suite à une fragilisation de certains locataires ayant vu leur situation évoluer négativement (perte d'emploi par exemple) et / ou à une dégradation importante des résidences suite à une mauvaise gestion syndicale<sup>116</sup>.

D'après la thèse menée par Eva Simon qui s'est penchée sur l'étude de copropriétés au sein de différentes villes dont Lyon, la question de la gestion représente le principal facteur de l'apparition des copropriétés en difficultés<sup>117</sup>. Eva Simon avance également que la présence importante de propriétaires bailleurs influencerait sur la gestion du bâti et la prise en compte des problèmes liés à la dégradation de la copropriété.

La concentration trop importante des personnes des plus pauvres est aussi une des raisons de la fragilisation des copropriétés : le bon équilibre entre personnes les moins fragiles et personnes les plus fragiles est important mais ne doit pas se faire au profit d'une rupture sociale.

Pour éviter l'apparition de copropriétés en difficultés certains moyens ont été développés tels que la certification QualiSR pour les bailleurs engagés dans la prévention des copropriétés en difficultés ou dans le développement d'un service en charge de la gestion des copropriétés tel que le bailleur GLH. Ils sont aussi contraints par la loi de réaliser avant chaque vente un Diagnostic Technique Général (DTG) qui fait part des équipements

---

<sup>115</sup> Le droit facile, Définition de la copropriété, Pointdroit.com, [en ligne], Disponible sur <<http://pointdroit.com/definition-copropriete/>>

<sup>116</sup> Cohesion-territoires, copropriétés en difficultés, Cohesion-territoire.gouv, [en ligne], Disponible sur <<http://www.cohesion-territoires.gouv.fr/coproprietes-en-difficulte>>

<sup>117</sup> Eva Simon. L'action publique locale sur les copropriétés dégradées : des politiques publiques différenciées et inégales à Lyon, Marseille et Grenoble. Science politique. Université Grenoble - Alpes, 2017

de chauffage et de la consommation énergétique du bâtiment. Celui-ci n'est pas suffisant et ne prend pas en compte la qualité et l'entretien des parties communes.

L'Agence Nationale d'Amélioration de l'Habitat (ANAH) est un autre acteur important intervenant sur les copropriétés en difficultés en participant au financement d'une Assistance à Maitrise d'Ouvrage(AMO) pour les collectivités et de programmes pour prévenir l'apparition de difficultés<sup>118</sup>.

D'autres acteurs associatifs comme SOLIHA participent au financement d'une AMO et peuvent aider les bailleurs et les propriétaires à mobiliser les aides disponibles pour pouvoir réhabiliter les espaces communs.

La vente HLM, contrairement à la vente, est en général plus sécurisée puisqu'il n'est pas dans l'intérêt des bailleurs de se retrouver avec un patrimoine dégradé<sup>119</sup>. Leurs expériences sur la gestion de patrimoine sont également un plus pour éviter les erreurs de gestion.



La vente HLM n'est pas en contradiction avec la mixité sociale par la préservation du lien social et du droit à la ville - tel que défendu dans ce mémoire - mais présente des freins et limites qui peuvent indirectement nuire à ceux-ci. Ces limites sont dues à des contraintes législatives existantes et des évolutions à venir.

Le fait que les garanties de rachat et de relogement ne s'appliquent qu'aux logements neufs - et non aux logements anciens sur lesquels portent la vente HLM - est un risque pour les familles qui peuvent perdre leur point d'ancrage au quartier. Généraliser ces garanties à tous en favorisant un accompagnement poussé de ces familles pourrait permettre de compenser ce problème.

De surcroit, la loi Elan, en soumettant un peu plus la vente aux logiques de marchés desquelles elle était déconnectée - grâce à la décote sur le prix de vente -, va fragiliser en la vocation sociale. Les ventes seront alors de plus en plus en plus sélectives avec un prix de vente à l'initiative des bailleurs et sans avis des communes qui n'auront plus à juger ce critère-là.

---

<sup>118</sup> ANAH, Les missions de l'Anah, Anah.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.anah.fr/qui-sommes-nous/missions/lanah-engagee-en-faveur-dun-habitat-solidaire/>>

<sup>119</sup> Cf entretien DDT

## Conclusion

La vente HLM répond à la vision de la mixité que j'ai essayé de développer et peut en être le support. Il s'agit d'une mixité préservant le lien social avec la communauté et le lien spatial avec le quartier. Elle permet de préserver une proximité sociale de quartier, atout pour faciliter le bien-être et l'intégration à une plus grande échelle : celle de la ville. Elle offre également la possibilité de déconstruire l'image négative que les politiques ont des regroupements sociaux, et de plutôt les voir comme des potentiels pour construire une ville plus inclusive.

Les politiques comptent également sur la proximité des classes les plus démunies avec les classes les plus aisées, supposées « élever socialement ». Il a pourtant été prouvé que cette proximité, en plus de ne pas « élever socialement », renforce les distances sociales<sup>120</sup> des classes. Le mélange de tous, quel que soient leurs origines sociales, reste utopique puisqu'il s'oppose aux logiques naturelles de regroupements.

Il persiste malgré tout de fortes inégalités économiques et d'accès aux aménités urbaines qu'il ne s'agit pas de nier avec comme variable principale le revenu. La réponse à ces inégalités de revenus, qui ont pour conséquence une inégalité d'accès au territoire, doit continuer à être au centre des politiques publiques.

L'accès à la ville se fait principalement par le logement qui y constitue le point d'ancrage principal des familles. Bénéficiaire d'un logement ne constitue malgré tout pas la garantie d'y rester. En effet, la spéculation foncière et immobilière, surtout dans les grandes villes comme Lyon, rend ce bien inaccessible pour les moins aisés. Le logement social constitue une des réponses à cet accès à la ville et la vente HLM, un moyen d'offrir le choix à tous de bénéficier de l'idéal d'accession à la propriété. Si elle crée en effet une mixité des statuts d'occupations à l'échelle du bâti elle ne répond pas à elle seule à toutes les mixités : elle doit s'accompagner d'une mixité fonctionnelle à l'échelle du quartier qui, même si elle est plutôt bien prise en compte dans une grande ville comme Lyon<sup>121</sup>, ne doit pas être négligée et doit être renforcée dans les quartiers où elle est la moins importante tout en tenant compte des besoins locaux.

---

<sup>120</sup> Chamboredon Jean-Claude, Lemaire Madeleine. Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement. In: Revue française de sociologie, 1970, 11-1. pp. 3-33

<sup>121</sup> Paroles habitantes et données Observatoire Urbain de la ville de Lyon

La vente HLM peut donc constituer une solution pour la mixité mais ne peut pas constituer à elle seule une réponse aux inégalités sociales.

Celle-ci est limitée et présente des limites : limitée par l'injonction du taux SRU qui permet pourtant de protéger le modèle du logement social en évitant de diminuer de manière trop importante la part de logements sociaux dans le territoire communal ; présente des limites dans sa mise en œuvre : contrairement à l'accession sociale à la propriété sur du logement neuf, la vente HLM sur du logement ancien ne présente pas les mêmes garanties de rachat et de relogement. Cette absence peut entraîner, à terme, l'expulsion des ménages du quartier dans lequel ils avaient toutes leurs accroches et auquel ils étaient attachés même si la vocation sociale des bailleurs atténue ce risque.

Effectivement un ménage ne pouvant plus, pour une raison ou une autre, continuer le processus d'accession à la propriété n'a aucune garantie légale de rester dans le quartier. L'accession sur du neuf n'assure pas à cent pour cent d'être relogé au sein du quartier : le bailleur n'étant obligé que de proposer, dans le cadre de la garantie relogement, que trois logements au sein de tout son parc qui peut être disséminé partout dans la ville.

Il faut donc, pour les collectivités, tenter de rendre systématique l'intégration de ces garanties à toutes les ventes en renforçant les échanges et la sensibilisation des bailleurs à l'importance du lien social. Cela doit s'accompagner d'une facilitation des démarches administratives dans une logique de réciprocité.

Elle doit également, pour limiter les risques d'échec de la vente HLM, faire l'objet d'un accompagnement renforcé en amont et pendant la vente tout en permettant à tous les acteurs qu'ils soient bailleurs, collectivités ou associatifs de participer au processus de vente HLM.

## Bibliographie

### Lois et règlements

Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et au renouvellement urbains, couramment appelée loi SRU

Loi n° 2013-61 du 18 janvier 2013 relative à la mobilisation du foncier public en faveur du logement et au renforcement des obligations de production de logement social appelée loi Duflot I

Projet de loi n°846 du 4 avril 2018 portant sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique appelée loi Elan

LOI n° 2009-323 du 25 mars 2009 de mobilisation pour le logement et la lutte contre l'exclusion

Code de la Construction et de l'Habitation, version en vigueur au 18 juin 2018

### Ouvrages

CHARMES, Eric ; BACQUE, Marie-Hélène (dir.), *Mixité sociale, et après ?*, Paris, PUF, coll. « La vie des idées », 2016, 106 p

GOTMAN Anne, *L'accession à la propriété dans le parc social : quelle demande ?*, Les Annales de la recherche urbaine, n°65, 1994, Devenir propriétaires, pp. 55-67

BICINI Vincent, *Le droit de l'urbanisme et la ségrégation urbaine*, Droit, 2016, 716p

MAURIN Eric, *Le ghetto français, Enquête sur le séparatisme français*, 2004

DUANMU MEI (dir.) ; TERTRAIS, Hugues (dir.), *Les grands ensembles, symbole de la crise urbaine*, Éditions de la Maison des sciences de l'homme, 2010, pp. 197-209

### Documents électroniques

Forum des politiques de l'habitat privé – *Impayés de charges courantes en copropriété : diagnostics et traitements*, Novembre 2017, 48p

FIJALKOW, Yankel. *Tous propriétaires ! L'envers du décor pavillonnaire*, Le Seuil, n°4, 2015, 278p

Institut des Politiques Publiques, *Analyse des dispositifs d'aide à l'accession à la propriété*, Rapport, Mai 2016, 120p

Cecim obs, *Le marché du logement neuf*, Bilan, Février 2017, 15p

HOORENS Dominique, *Le financement du logement social : forces et éléments de fragilité du modèle économique français*, Revue d'économie financière, n°115, Mars 2014, p. 229-247

Agence d'urbanisme pour le développement de l'agglomération lyonnaise et la Communauté urbaine du Grand Lyon, *PLH de la Communauté urbaine du Grand Lyon adopté le 10 janvier 2007 actualisé le 4 avril 2011*, Tome 2

Observatoire Urbain Ville de Lyon, *Chiffres clés – 1 septembre 2012*, 4p

Agence Départementale d'Information sur le Logement du Rhône, Plan Départemental d'Action pour le Logement des Personnes Défavorisées, 2012-2015

SIMON Eva, *L'action publique locale sur les copropriétés dégradées : des politiques publiques différenciées et inégales à Lyon, Marseille et Grenoble*, Science politique, Université Grenoble - Alpes, 2017

KIRSZBAUM Thomas, *L'enjeu de la mixité sociale dans les politiques urbaines*, La documentation Française, Juillet 2003, 15p

VAYSSIÈRE, Bertrand, *Relever la France dans les Après-Guerres : Reconstruction ou Réaménagement ?*, Guerres mondiales et conflits contemporains, Presses Universitaires de France, 2009, pp.45-60

PRETECEILLE, Edmond, *La ségrégation sociale a-t-elle augmenté ? La métropole parisienne entre polarisation et mixité*, Sociétés contemporaines, Février 2006, n° 62, p. 69-93

SCHNAPPER, Dominique, *Idéal et limites de la mixité sociale. Les arguments du débat public*, Informations sociales, vol. 125, n°5, 2005, pp. 6-15

## Articles

LEVASSEUR, Sandrine. La loi SRU et les quotas de logements sociaux : bilan et perspectives, Cairn.info, [en ligne] 2016. Disponible sur : <<https://www.cairn.info/revue-francaise-des-affaires-sociales-2016-3-page-113.htm>> [Consulté le 05 Avril 2018]

DESCHAMPS, Emmanuelle. La politique urbaine du logement : l'objectif de mixité sociale, Cairn.info, [en ligne] Mars 2001. Disponible sur : <<https://www.cairn.info/revue-francaise-des-affaires-sociales-2001-3-page-81.htm>> [Consulté le 12 Mars 2018]

VAN DER WUSTEN, Herman. La ville fonctionnelle et les modèles urbains qui lui ont succédé, Revues.org, [en ligne] Avril 2016. Disponible sur : <<http://echogeo.revues.org/14634> ISSN: 1963-1197> [Consulté le 20 Mars 2018]

SCHAFF, Clément. Faut-il encourager l'accès à la propriété ?, Cairn.info, [en ligne] 2011. Disponible sur : <<https://www.cairn.info/revue-regards-croises-sur-l-economie-2011-1-page-120.htm>> [Consulté le 8 juin 2018]

## Sites web

Propriétaire maintenant, *Les Conditions du PSLA Prêt Social Location Accession*, Proprietairemaintenant.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.proprietairemaintenant.fr/psla-pret-social-location-accession>>, [Consulté le 10 février 2018]

Propriétaire maintenant, *Vente HLM - Vente de Patrimoine*, Proprietairemaintenant.fr, [en ligne], Disponible sur <<http://www.proprietairemaintenant.fr/psla-pret-social-location-accession>>, [Consulté le 10 février 2018]

3F&VOUS, *Accompagner les locataires dans leur achat : les 5 points clés*, 3fetvous.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://3fetvous.fr/printable/print/node/135>>, [Consulté le 10 février 2018]

2018]

3F&VOUS, *Patrick Bridey – 3F : « La vente de logements est socialement utile et économiquement indispensable »*, 3fetvous.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://3fetvous.fr/printable/print/node/131>>, [Consulté le 10 février 2018]

3F&VOUS, *Vente de logements sociaux : un volontarisme salubre*, 3fetvous.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://3fetvous.fr/printable/print/node/130>>, [Consulté le 10 février 2018]

DPH, *La mixité sociale, définitions, échelle et conséquence*, base.d-p-h.info, [en ligne], Disponible sur <<http://base.d-p-h.info/fr/fiches/dph/fiche-dph-7296.html>>, [Consulté le 2 Mai 2018]

Le Moniteur, *Loi Elan : la vente de logements sociaux pas aussi simple que prévu*, Moniteur.fr, [en ligne], Disponible sur <<https://www.lemoniteur.fr/article/loi-elan-la-vente-de-logements-sociaux-pas-aussi-simple-que-prevu.1965134>>, [Consulté le 5 juin 2018]

## **Rapports et analyses**

Fondation iFRAP, *Vente des logements sociaux : les défis à venir*, carnet de propositions, Octobre 2017, 8p

Fondation de France, *Le maintien et l'accès à la propriété des ménages très modestes*, rapport, Octobre 2008, 68p

Observatoire partenarial Habitat, *Devenir propriétaire dans une métropole attractive : le défi de l'accès abordable*, les rencontres de l'Habitat, décembre 2017, 32p

Mission Interministérielle d'Inspection du Logement Social, *Rapport Public*, 2013, 148p

## **Annexes**

Annexe 1 - Questionnaire et compte rendu de l'entretien avec Pierre Yves Duffait, chargé de mission Logement et Suivi HLM du service Habitat et Renouvellement Urbain, DDT (05/05/2018).

Annexe 2 - Questionnaire et compte rendu de l'entretien avec Stéphane Vighetti, responsable du service Syndic et Gestion d'actifs, SACVL (18/04/2018)

Annexe 3 - Questionnaire et compte rendu de l'entretien avec Véronique Grondin, chargée d'étude marketing, GLH (27/04/2018)



## Annexe 1

Date :	05/04/2018
Nom et fonction de la personne interrogée :	chargé de mission Logement et Suivi HLM du service Habitat et Renouvellement Urbain
Nom de la structure :	Direction Départementale des Territoires

Présentation du sujet de l'étude :

*Comment la vente HLM répond aux enjeux actuels de mixité ?*

*Mon objectif est d'essayer de répondre à cette question en me penchant sur l'appréhension de cette notion par les différents acteurs publics et privés qui interviennent sur la vente HLM ainsi qu'à l'avancée théorique de la recherche sur la question.*

*Après cette mise en perspective de la mixité, je vais questionner la vente HLM en m'intéressant d'abord au cadre réglementaire et à ses évolutions puis en m'intéressant à la perception de ces évolutions par les différents acteurs : Sont-elles vectrices de contraintes, d'opportunités ? Comment impactent-elles les processus décisionnels et les différentes stratégies (économique, d'organisation...) des acteurs du logement social ?*

*Enfin, en me penchant sur les interactions entre les différents acteurs de la vente de logements sociaux pour comprendre leurs points de vue et leurs attentes sur celle-ci.*

### Structure

**1 - Comment s'organise la DDT ? Quels sont ses missions principales ?**

**2 - Quel(s) service(s) s'occupe(nt) du volet vente HLM (SHRU, ...) ? Comment s'organisent-ils ?**

« La vente HLM, en terme d'activités, est très peu significative à l'échelle de la Direction Départementale des Territoires. Dans le service Habitat et Renouvellement Urbain, l'unité Logement Social et Suivi HLM s'occupe des dossiers de demande de vente. Nous sommes deux à travailler sur le sujet et avons environ 100-150 dossiers de vente dont une petite partie concerne la vente HLM. »

### Mixité sociale, propriété

**3 - Quelle définition avez-vous personnellement de la mixité sociale ? Quelle est celle de la DDT ? Quels sont les outils à votre disposition pour agir en faveur de la mixité sociale ?**

« La mixité, du point de vue de l'état, est envisagée sur le plan purement économique. Celui-ci cherche à créer de la mixité par une mixité des revenus. On parle de mixité riches / pauvres pour éviter de parler d'autres critères plus sensibles. On peut prendre comme exemple le critère culturel, chacun à une tradition une culture propre et même si cela constitue une richesse certaines tensions peuvent exister. La France étant un pays laïque elle ne fait pas de distinction entre les

individus donc elle ne peut prendre en compte que certains critères comme le revenu. On parle aussi un peu de mixité générationnelle. La notion de mixité évolue en fonction de l'époque. Elle a pour objectif d'éviter certaines formes de communautarisme qui sont vues comme dangereuses car en contradiction avec l'idéal républicain. La France a été marquée par plusieurs vagues d'immigrations, italiens, portugais qui à un moment ont été pointées du doigt puis ont fini par se dissoudre.

Il faut partager le savoir sur les religions car important pour comprendre l'autre et on n'apprend pas la religion à l'école. La mixité a des atouts car elle permet de comprendre l'autre (mixité générationnelle) et les différents codes. Quelques fois ces différences de codes, de cultures entraînent des incompréhensions entre différents groupes sociaux. La mixité notamment pour les bailleurs n'est pas facile à mettre en œuvre. Certaines considérations obligent parfois les bailleurs à faire des choix qui peuvent aller à l'encontre du principe de démocratie mais peuvent être nécessaires si on prend en compte l'histoire des familles (pays d'origine en guerre). »

#### **4 - Devenir propriétaire est une aspiration que partagent beaucoup de Français. Favorisez-vous le parcours résidentiel à travers des actions et des outils spécifiques ?**

« A mon avis la volonté de devenir propriétaire ne relève que de l'irrationnel. On vend une prétendue promotion sociale qui ne relève que de l'imaginaire. Le comportement des gens face à la propriété n'est pas fondé et se base sur des arguments que personne ne peut réellement quantifier. Certains comptent sur la constitution d'un patrimoine qu'ils pourront léguer à leurs enfants. Mais en réalité l'accession à la propriété, si on met bout à bout dans la balance toutes les dépenses liées à l'acquisition d'un logement : en terme de patrimoine il n'y a aucun gain. Même si on prend en compte les avantages fiscaux de prêt comme le PTZ, acheter n'a aucun intérêt en terme de valeur patrimoniale. Les pouvoirs publics et les marchands de la construction ont mis ces idées dans la tête des gens. Pourquoi devenir propriétaire quand la location permet de se loger et d'avoir plus de moyens pour les autres postes de dépense des ménages. En plus des prétendus bénéfices accordés à l'accession à la propriété, il faut noter que l'accession « sociale » n'existe pas. L'accession est à destination des classes moyennes, les ménages les plus pauvres ne bénéficient pas de l'accession sociale à la propriété. »

#### **5 - La vente HLM permet aux accédants de rester sur place mais d'accéder à un nouveau statut social par la propriété. Pensez-vous qu'elle crée de la mixité sociale ?**

« Je ne pense pas que l'accession sociale sur site permette de créer une réelle mixité sociale car elle ne permet pas de regrouper des gens avec des caractéristiques socio-professionnelles différentes. Certes cela peut créer une mixité de statuts mais j'ai des doutes sur l'intérêt de celle-ci. »

#### **Vente HLM**

#### **6 - Sur quels critères, quels éléments vous basez vous (réglementaires, politiques, techniques) pour délivrer vos avis sur les demandes de ventes HLM ?**

**Quels sont les exigences de l'état au préalable ? (travaux sur bâti ?)**

« On se base pour délivrer nos avis sur le Code de la Construction et de l'Habitat. Si les ventes sont conformes on ne s'y oppose pas. En dehors de cela on prend en compte en général l'avis de

la commune. On part du principe que nous sommes dans le même bateau, il n'y a pas de désaccord avec celle-ci. Politiquement il n'y a pas de divergence sur la vente HLM au sein de la métropole. »

**7 - Disposez-vous de moyens de suivi quantitatifs et qualitatifs de ces ventes ? Si oui, quels en sont les conclusions (part des ventes abouties par rapport aux demandes réalisées, types de financements, accompagnements mis en place) ?**

Les bailleurs doivent faire un bilan annuel à la DDT, est-ce le cas ?

« Nous n'avons pas d'outils statistiques ou de moyens de suivi particulier. Bien sûr nous tenons à jour une liste des demandes de ventes, nous devons avoir le même qu'à la ville de Lyon. Celui-ci ne porte que sur les autorisations de mise en vente et pas sur les ventes effectives. La seule source qui peut nous permettre de réaliser quelques statistiques est le Répertoire des logements locatifs des bailleurs sociaux qui est actualisé tous les ans par les bailleurs. D'après une étude, je ne pourrai plus vous dire laquelle, pour le cas de la vente HLM un tiers des logements est vendu aux locataires. Un autre tiers est vendu à d'autres locataires du parc social et le dernier à d'autres personnes qui n'appartiennent pas au parc social.

Un bailleur ne mettra en vente son patrimoine seulement si trois conditions sont réunies. Il faut qu'il est un intérêt à vendre, c'est-à-dire qu'il ait suffisamment amorti ses logements avec au moins 15 ans d'exploitation. Il faut qu'il ait des chances que les avis soient favorables de la part des collectivités (taux SRU, ...). Et enfin si la capacité à acheter des locataires en place est suffisante. »

**8 - Pensez-vous que la vente HLM pourrait, au vu de la situation plus fragile des accédants, favoriser l'apparition de copropriétés en difficultés ?**

« A ces débuts il y avait peut-être quelques dérives de la part de certains bailleurs qui se disaient que ce serait un bon moyen de se débarrasser d'un patrimoine en mauvais état. Cela n'est plus le cas, les bailleurs après avoir expérimenté la vente savent que ce n'est pas dans leur intérêt de vendre du patrimoine dégradé sachant que la vente de logements prend beaucoup de temps. Ils continueraient à rester propriétaires pendant très longtemps et vendre des immeubles en mauvais état ne ferait que compliquer et fragiliser la gestion de leur parc de logements.

Les bailleurs doivent annoncer les travaux qu'ils ont prévu de réaliser. Ils font même souvent des travaux de réhabilitation avant de vendre pour séduire les acheteurs potentiels au vu du contexte urbain peu qualitatif. »

**9 - Pensez-vous que la loi ELAN, prévoyant la sortie de l'inventaire à 10 ans au lieu des 5 actuels, aura un impact sur l'instruction des demandes ?**

« Non le passage à 10 ans n'aura pas d'impact sur la vente HLM. Un maire même s'il y a une posture opposée à la réalisation de logements sociaux, au bout d'un moment en fera quand même car ça répond à un réel besoin. Si on veut faire du logement social, on continuera à en faire. Cinq années de plus n'impactera pas l'instruction des demandes par les communes. Le frein principal à la vente n'est pas la réglementation mais la faiblesse des revenus. »

Et en ce qui concerne l'inscription du plan de vente des bailleurs dans les CUS ?

« Je ne pense pas également que cela aura de l'impact ni sur l'instruction des demandes ni sur la vente HLM en général. Le seul effet que cela aura c'est de simplifier un peu les démarches. Au

lieu de traiter les ventes dossier par dossier cela permettra d'avoir une vision sur l'ensemble des demandes qui auront été inscrites dans la Convention d'Utilité Sociale. Comme je l'ai dit la vente HLM ne dépend que des revenus qui sont de plus en plus faibles face à une population de plus en plus vieille et de plus en plus pauvre.

La vente HLM ne relève pas d'aujourd'hui, il y a déjà eu des tentatives notamment sous Sarkozy avec Mme Boutin ministre du Logement et le protocole entre les bailleurs et l'état. Celui-ci donné un objectif de mise en vente de 1% du parc social des bailleurs soit environ 40000 logements qui n'a jamais été atteint. Cet objectif est revu à la hausse ce qui n'arrangera pas les choses.

Les lois dont la loi Elan ne portent en général que sur des points qui ont réussi à mettre d'accord l'ensemble des familles HLM (OPH, SEM,...) et en général ces points sont anecdotiques et n'ont pas de réel impact. »

**10 - Les textes (article L443-9) prévoient une compensation sur les réservations. L'état applique-t-il cette disposition ? (pour ses propres réservations)**

« Je ne pense pas que c'est le cas, il faudrait vous adresser à la Serge Terrier de la SIAL (Service Inter Administratif du logement) qui est plus au fait que moi sur la question. Quand il y des ventes les bailleurs doivent en effet reconstituer les réservations mais cela est difficile à faire techniquement. On est actuellement dans une gestion en stock, c'est une méthode qui se base sur une liste de logements identifiés et localisés. Le problème c'est que quand le bailleur vent il est censé reconstituer les logements au sein de l'ensemble sur lequel a porté la vente.

La loi Elan prévoit de faciliter la réservation en stock de logements par le réservataire avec le passage à la réservation en flux. Contrairement à la réservation en stock les bailleurs choisissent les logements sur tout leur patrimoine. Cela a des avantages d'un côté car elle permet de faire des économies sur les effectifs affectés à la gestion de ces réservations mais d'un autre côté elle diminue son contrôle en laissant plus de pouvoirs aux bailleurs. Cela pourrait potentiellement mener à des dérives. »

**11 - L'Etat veut d'un côté favoriser la vente HLM (sortie de l'inventaire à 10 ans) et parallèlement maintenir un taux de Logements Locatifs Sociaux de 25 %. Que pensez-vous de cette injonction paradoxale ?**

« La sortie de l'inventaire à 10 ans et le taux SRU de 25 % ne constituent pas une injonction paradoxale. L'injonction paradoxale se trouve dans l'objectif, qui pour beaucoup de collectivités est impossible à atteindre car elles sont très loin du compte. La ville de Lyon, même si elle est bien engagée sur la question, n'atteindra pas l'objectif des 25 %. »

**Relations avec les collectivités et bailleurs**

**12 - Dans le cadre de la vente HLM, échangez-vous et/ou travaillez-vous souvent avec les bailleurs et les autres collectivités ? Quels points pourraient être améliorés pour rendre la vente HLM la plus efficace possible ?**

« Oui bien sûr on se voit souvent avec les bailleurs pour échanger sur la production et la réhabilitation, la vente est un sujet secondaire. La principale activité des bailleurs est la gestion de leur parc.

La vente repose sur la valeur comptable avec la vente de patrimoine amorti qui permet de dégager de la capacité d'autofinancement et sur la valeur vénale qui dépend du prix du marché. L'écart entre la valeur comptable et la valeur vénale représente la capacité d'autofinancement. En général

on a un logement produit pour un logement vendu. Ce qui est important dans la production de logements c'est le foncier. On continue à penser qu'il est difficile de produire car il n'y a pas beaucoup de foncier disponible. C'est totalement faux, il y a du foncier disponible. Plus les prix sont élevés plus les gens mettront leurs fonciers sur le marché ».

## Annexe 2

Date :	18/04/2018
Nom et fonction de la personne interrogée :	Sébastien Vighetti, responsable du service Syndic et gestion d'actifs
Nom du bailleur :	SA de Construction de la Ville de Lyon

Présentation du sujet de l'étude :

*Comment la vente HLM répond aux enjeux actuels de mixité ?*

*Mon objectif est d'essayer de répondre à cette question en me penchant sur l'appréhension de cette notion par les différents acteurs publics et privés qui interviennent sur la vente HLM ainsi qu'à l'avancée théorique de la recherche sur la question.*

*Après cette mise en perspective de la mixité, je vais questionner la vente HLM en m'intéressant d'abord au cadre réglementaire et à ses évolutions puis en m'intéressant à la perception de ces évolutions par les différents acteurs : Sont-elles vectrices de contraintes, d'opportunités ? Comment impactent-elles les processus décisionnels et les différentes stratégies (économique, d'organisation...) des acteurs du logement social ?*

*Enfin, en me penchant sur les interactions entre les différents acteurs de la vente de logements sociaux pour comprendre leurs points de vue et leurs attentes sur celle-ci.*

### Structure

#### 1 - Comment s'organise votre structure ? Quels sont vos missions principales ?

« La SACVL est une SEM qui est détenue majoritairement par la ville de Lyon. Nous faisons à peu près tout ce qui peut se faire dans le monde de l'immobilier au sein de la ville et au service de la ville. On a un cœur d'activité principal qui est la gestion de notre parc immobilier principalement constitué de logements. On a 7800 logements à peu près, dont 40 % de logements sociaux et le reste de logements libres. Historiquement la SACVL avait été créée pour loger des fonctionnaires de la ville de Lyon par Edouard Heriaut et maintenant elle a une vocation un peu plus large.

Pour arriver à essayer de prendre le marché intermédiaire entre le logement conventionné et le logement classique que ce soit à la location ou à la vente, on va essayer de faire des loyers un peu plus bas que le marché. Cela pour offrir un côté social, en tout cas plus que le privé. On va essayer de fournir une qualité de service comme pour n'importe quel logement.

La SACVL a la capacité à mener des opérations d'aménagement. On a géré l'opération de l'Antiquaille qui est l'aménagement d'un quartier vers les théâtres antiques. Il y avait un ancien hôpital que l'on n'a réaménagé en nouveau quartier. On a la capacité à faire des équipements publics notamment pour la ville des MJC, commissariats et de faire du tertiaire. On a agit aussi pour l'aménagement de la cité internationale. C'est un panel relativement large. Nous sommes un peu atypiques, à la fois bailleur social et bailleur privé. On est en capacité de commercialiser comme une agence classique des logements par se loger avec une équipe de commerciaux pas forcément par le process(us) du logement social qui impose un formalisme particulier. »

#### 2 - Quel(s) service(s) s'occupe(nt) du volet vente HLM ? Comment s'organisent-ils ?

« On est deux commerciaux chargés de clientèle qui assure cette mission. On est chargés de vendre les biens une fois qu'ils sont libérés. »

### Mixité sociale, propriété

#### **3 - Quelle définition avez-vous personnellement de la mixité sociale ? Quelle-est celle de votre structure et comment se traduit-elle concrètement au sein de votre parc de logements ?**

« La mixité passe par la mixité fonctionnelle avec du logement, du commerce, de l'équipement public. La mixité dans l'habitation locataire et propriétaire est la mixité au niveau des types de financements sur toutes les opérations. On a vraiment la capacité à faire « tout » entre guillemets. Un bailleur classique aura un peu plus de mal à faire du PLS, du PLI ou complètement libre car il aura du mal à les commercialiser. Il aura du mal à avoir un pied d'immeuble commercial car il ne sait pas forcément le gérer.

Pour nous la ville idéale c'est une ville qui mélange tout à la fois, c'est comme ça que la ville se construit de manière équilibré.

Au niveau du bâti on est plus maîtres. Au niveau du quartier nous travaillons en lien avec la collectivité. Sur le parc social tout est anonyme, il y a tout un tas de critères qui sont scorés, c'est un peu compliqué de mettre en place une mixité socio-professionnelle. Même si celle-ci est induite par le type de financement. On essaye de pas concentrer les personnes avec beaucoup de difficultés et des revenus qui sont très faibles. Sur l'ensemble du parc on a aucune résidence où on a 100% de logements libres. Le conventionné est mité et disséminé sur l'ensemble du parc. C'est plus simple d'apporter du social dans les quartiers favorisés que le contraire.

Il faut aller dans une mixité pour éviter tout communautarisme à tous les niveaux. Je pense que c'est beaucoup plus intéressant d'avoir des personnes qui viennent d'horizons différents. Dans la réalité c'est beaucoup plus simple de gérer des personnes ayant la même sensibilité mais d'un côté avoir des personnes venant de milieux différents, cela permet d'ouvrir l'état d'esprit. »

#### **4 - Devenir propriétaire est une aspiration que partagent beaucoup de Français. Comment peut-on devenir propriétaire grâce à votre structure ? (Accession sur du neuf, de l'ancien ; différents montages et dispositifs d'accompagnement mis en place)**

« Je suis propriétaire, je ne sais pas si ça a un intérêt d'être propriétaire. Ça permet de ne pas payer des charges, cela permet d'offrir une certaine liberté de pouvoir jouir de son bien comme on veut. On peut bénéficier d'aides pour accéder à la propriété. »

#### **5 - En dehors de la nécessité financière que représente-la vente HLM, avec la baisse des subventions et aides de l'Etat, pensez-vous qu'elle permette la mixité sociale ?**

### Vente HLM

#### **6 - Comment avez-vous réalisé votre plan de vente prévisionnel ? Quels sont vos critères de sélection ?**

« La vente est mise en place dans le cadre de la convention d'utilité sociale. Comme tous les bailleurs on avait l'obligation de mettre un certain nombre de logements en vente. Aujourd'hui nos ventes, si on ne prend que la ville de Lyon, on est en carence en étant juste en dessous du taux de logement social, nous nous sommes engagés à faire porter nos ventes sur le logement libre. Il me semble que dans la CUS on s'est engagés sur un pourcentage de vente qui est bien basé sur notre nombre de logements sociaux mais il y eu des engagements pour ne pas diminuer le parc de logements sociaux mais de créer de la mixité. Le seul moment où on peut mettre en vente le logement c'est quand c'est le locataire qui en fait la demande. On ne fait porter nos ventes que sur le logement non conventionné. Nous essayons de permettre à des personnes de devenir propriétaire alors qu'il n'aurait pas eu la possibilité de le faire dans le parc classique. C'est en quelque sorte une participation à la mixité. »

## **7 - Une fois les ventes autorisées par les collectivités, quelles sont les étapes qui jalonnent l'accession à la propriété ?**

« On met en vente une résidence, notre conseil d'administration valide une grille de prix (prix du marché, moyenne par rapport aux transactions du quartier, évaluation des Domaines, typologie, situation) par logement. Une fois qu'on a fait cette grille de prix on applique une remise automatique de 10% sur le prix. On établit un courrier pour prévenir les propriétaires. Un locataire du parc quant-à-lui a une remise de 5%. Sinon il n'y pas de remise pour des acheteurs hors de notre parc. La décote est fixe, il n'y a pas de variation en fonction du nombre d'années ou autres. C'est compliqué d'objectiver ce genre de situations, on a donc préféré rester là-dessus.

Pour accompagner nos locataires, nos accédants, nous nous sommes adjoint le service d'un courtier qui conseille les locataires pour le montage financier afin de voir s'il est en capacité de le faire. A partir du moment où la personne nous fait une offre nous n'émettons pas de réserve sur sa capacité à payer son prêt ou non. Pour se prémunir de situations difficiles on a repris le dispositif de sécurisation de la vente HLM. A partir du moment où une personne achète un logement il a le package sécurisation avec la garantie de rachat, une assurance revente et une clause anti-spéculative. Cela rassure tout le monde.

On a un taux de rotation de 10% sur l'ensemble du parc. Il faut que l'on ait stock une dizaine d'adresses susceptibles d'être proposées à la vente. Il y a un travail qui est fait et refait fréquemment sur l'analyse du patrimoine selon plusieurs critères. Il faut que ce soit des bâtiments qui soient amortis financièrement (pas de prêt qui rende la cession impossible). Il faut que l'on puisse dégager une marge qui permet de développer du logement derrière. On a beaucoup de logements dans le 5ème c'est pour cela que l'on propose un peu plus dans le 5ème mais on essaye d'en proposer aussi dans le 7ème, le 3ème, 4ème et dans le 2ème. L'analyse par rapport à la capacité des personnes à acheter est compliquée, on a la déclaration des capacités à l'entrée dans les lieux. Nous avons également des informations sur l'âge. On essaye de se concentrer sur des jeunes qui auront plus de capacités à acheter. On prend les adresses où il y a un turn-over important car même si les locataires n'achèteront pas l'adresse est attractive est il y aura toujours des personnes pour acheter. Nous faisons en sorte de choisir des bâtiments bien entretenus ou en tout cas d'en prévenir les accédants. Nous ne réalisons pas de travaux sur le bâti systématiquement, nous vérifions qu'ils soient en état d'habitabilité.

J'échange avec les commerciaux, en comité de direction pour voir si le choix des adresses est pertinent ou non. Après c'est le processus habituel, qui se mène en parallèle, la collectivité est présente au conseil d'administration. Officiellement on fait un courrier de saisie à Michel Le Faou et on échange avec les services de la ville. On attend d'obtenir les autorisations de la Mairie, du Préfet. On lance une évaluation des Domaines, une validation de notre conseil d'administration sur le principe et la grille de prix.

Pour la ville on ne fournit pas d'éléments particuliers, pour le préfet il faut fournir l'avis des d



Domaines, l'attestation sur la décence des logements, la délibération du conseil d'administration et le courrier de la ville qui a donné son accord. Quand on fait une demande de mise en vente, la ville nous demande le bilan des ventes précédentes. Cela se fait plus naturellement avec la ville car ils sont plus au fait de ce que l'on fait. On n'a pas beaucoup d'infos à fournir sachant que nos ventes portent sur du logement non-conventionné non soumis à l'enquête SLS. »

**8 - Y a-t-il des ventes plus complexes à mener que d'autres en raison de la situation des locataires en place ou des biens ? Si oui, de quels moyens disposez-vous ? Quelles solutions mettez-vous en place ?**

« Nous n'avons eu aucune situation où l'accession s'est mal passé. »

**9 - Malgré une date d'autorisation antérieure à 2012 à certaines adresses (voir fiche ventes principales autorisées), tous les logements n'ont pas été vendus à ce jour. Quel était le rythme de vente envisagé / y a-t-il un écart avec cet objectif ? Sur quelles résidences ? Et pour quelles raisons ?**

« Pour les ventes concernant la rue Longefer, il me semble que l'on a eu une contrainte financière qui ne rendait pas pertinente la cession, liée au mode de financement de l'immeuble.

Pour le reste des adresses, les propriétaires ne se sont pas montrés intéressés.

On est arrivé sur aucune résidence à des interruptions de ventes. Notre rythme de vente est lié au départ des locataires, une fois qu'ils ont dit non il y a très peu de situation où sa évolue sauf pour des cas exceptionnel (héritage...). On est aujourd'hui sur un rythme correct car nous avons le volume suffisant de bien en copropriété rapidement disponible à la vente. Pour conserver ce stock suffisant on est sur du travail avec les collectivités en amont. Tous les deux on doit rajouter un immeuble à la vente pour garder ce rythme-là. On vend un logement et on essaye d'en développer trois. Pour les résidences mis en vente on garde une bonne gestion, un bon entretien. Il n'y a pas de différences d'entretien du patrimoine. »

**10 - La vocation première de la vente HLM est la reconstitution de vos fonds propres pour vous permettre d'investir dans la production de logements et d'améliorer la gestion de votre parc de logements : Quel est le ratio moyen de logements produits par logements vendus ? La vente vous a-t-elle permis d'améliorer qualitativement votre parc existant ?**

« Nous essayons de voir les locataires pour faire un point sur leur situation. Quand on vend un logement on s'attache à ce que ce soit des logements de bonne qualité habitable. Il y a une analyse du bâti en amont quand on décide de mettre en vente ou non la résidence. Le volume de vente est d'environ 50 par an. Notre objectif est de garder ce rythme. C'est un enjeu relativement important, on vend 50 logements pour en développer 150 derrière. C'est un peu long à mettre en place. Il y a une analyse à faire, la mise en copropriété. »

**11 - Y a-t-il eu des travaux avant la mise en vente ? Si oui de quelles natures ?**

« Nos logements font l'objet de home staging, nous faisons des réunions locataires à partir du moment où l'on met en vente une résidence. Nous leur expliquons ce qu'est la vente, la copropriété. Nous réalisons plusieurs événements commerciaux avec des prix attractifs. Cela touche nos locataires ou des primo-accédants pour pouvoir offrir l'opportunité de devenir

propriétaire à Lyon intra-muros. Le but est d'avoir à la fois des logements SACVL libres, SACVL sociaux et propriétaires.

La SACVL essaye de garder la main sur les immeubles car elle a une expérience un savoir-faire qu'elle peut mettre au service de la copropriété. »

**12 - Pour les ventes déjà réalisées depuis plusieurs années y a-t-il des perspectives de travaux ? (ex : rénovation énergétique)**

« Oui, on a un ravalement en cours sur une résidence dans le cinquième avenue Barthelemy Buyer. Dès le début on a expliqué aux acquéreurs qu'il y avait un ravalement. C'est extrêmement compliqué d'atteindre le niveau BBC mais les travaux et le surcoût étaient relativement important. »

**13 - Exercez-vous la fonction de syndic en interne ou faites-vous appel à un prestataire extérieur ? Pensez-vous que la fonction de syndic HLM diffère sur le plan social notamment en terme d'accompagnement des accédants ?**

« Nous on a depuis 3 ans décidé de relancer l'activité de syndic. On s'est rendu compte que quand on mettait en vente nos logements, nos résidences passaient sous le statut de copropriété ; on perdait un peu la main sur ces immeubles. On a développé ça pour avoir une mixité dans le bâtiment mais également pour pouvoir la gérer. On essaye également en lien avec la collectivité d'avoir un équilibre à l'échelle de la ville. Soit on est saisi par la collectivité, soit on a une opportunité et l'on voit si la collectivité y trouve son intérêt notamment par rapport au type de financement. »

**14 - Y a-t-il des conseils syndicaux qui se sont formés ? Si oui sont-ils actifs / dynamiques ?**

« Sur nos copropriétés on essaye d'accompagner les gens pour leur expliquer que c'est important qu'ils fassent parti de conseils syndicaux. On leur fait comprendre que c'est important qu'ils fassent entendre leur voix. Etant majoritaire dans beaucoup de copropriétés on essaye de faire accepter notre point de vue ce qui n'est pas tout le temps simple. Les copropriétaires voient souvent leurs intérêts à court termes et on essaye de leur partager notre expérience dans la bonne gestion du parc. Sur des sujets de l'entretien de la vie courante on suit l'avis des copropriétaires. »

**Relations avec les collectivités**

**15 - Dans le cadre de la vente HLM, échangez-vous souvent avec les collectivités ? Quels sont pour vous leurs positions et leurs attentes ? Quels points pourraient être améliorés pour rendre la vente HLM la plus efficace possible ?**

« On échange souvent avant les ventes avec les collectivités et pour faire le bilan. Ce serait bien de faire plus d'échanges. Aujourd'hui cela se passe bien. »

**16 – L'environnement urbain est-t-il pris en compte lors de la sélection de vos résidences ?**

« L'emplacement, l'environnement joue beaucoup dans l'immobilier. La desserte des transports en communs, les équipements publics à proximité, la mixité fonctionnelle et sociale, les rénovations font qu'un bien peu prendre ou non de la valeur. Ce sont des choses que l'on peut prendre en compte dans nos décisions. »

**17 – Pensez-vous que la loi Elan aura un impact sur la vente HLM ?**

« Je n'ai pas vraiment traité la question. Ce qui est certain c'est qu'on va assister à des changements dans le monde du logement social notamment avec les regroupements. »

## Annexe 3

Date :	27/04/2018
Nom et fonction de la personne interrogée :	Véronique Grondin, chargée d'étude marketing
Nom du bailleur :	Grand Lyon Habitat (GLH)

Présentation du sujet de l'étude :

*Comment la vente HLM répond aux enjeux actuels de mixité ?*

*Mon objectif est d'essayer de répondre à cette question en me penchant sur l'appréhension de cette notion par les différents acteurs publics et privés qui interviennent sur la vente HLM ainsi qu'à l'avancée théorique de la recherche sur la question.*

*Après cette mise en perspective de la mixité, je vais questionner la vente HLM en m'intéressant d'abord au cadre réglementaire et à ses évolutions puis en m'intéressant à la perception de ces évolutions par les différents acteurs : Sont-elles vectrices de contraintes, d'opportunités ? Comment impactent-elles les processus décisionnels et les différentes stratégies (économique, d'organisation...) des acteurs du logement social ?*

*Enfin, en me penchant sur les interactions entre les différents acteurs de la vente de logements sociaux pour comprendre leurs points de vue et leurs attentes sur celle-ci.*

### Structure

**1 - Comment s'organise votre structure ? Quels sont vos missions principales ?**

**2 - Quel(s) service(s) s'occupe(nt) du volet vente HLM ? Comment s'organisent-ils ?**

« Le poste de chargé d'étude marketing chez GLH a été créé en 2012, le besoin se faisait ressentir. Il fallait quelqu'un qui analyse d'avantage les marchés immobiliers, la vacance, le marché. Il y a de gros sujets sur l'analyse de potentiel de développement en logements étudiants dont je me suis occupé. Quand il faut remettre à jour une stratégie de sélection des résidences à mettre en vente, je m'en occupe avec Silvia Nemeth, qui est la direction du foncier. Elle a un regard technique et moi un regard marché. »

### Mixité sociale, propriété

**3 - Quelle définition avez-vous personnellement de la mixité sociale ? Quel est celle de votre structure et comment se traduit-elle concrètement au sein de votre parc de logements ?**

« On est attachés, dans certaines résidences à ce qu'il y ait à la fois des personnes actives et des personnes sans emploi. On voit bien que le profil des demandeurs est de plus en plus fragile (fichiers demandeurs) et pour compenser et équilibrer la vie dans les résidences on doit faire un travail pour aller chercher des personnes moins fragiles. Il y a des effets gens qui ont 80 ans qui ont vécu toute leur vie dans la même résidence, habiter dans le logement social était avant plutôt positif. Ils voient aujourd'hui arriver des gens de plus en plus fragiles, il faut faire attention d'avoir

un peuplement équilibré. Il faut que les gens puissent vivre de manière satisfaisante. L'avantage de Lyon est qu'elle est bien dotée en équipements commerciaux notamment. Il faut créer de la mixité fonctionnelle mais elle ne doit pas être systématique car il n'y en pas forcément besoin. La demande vient souvent des élus mais elle ne se base pas forcément sur une analyse du terrain. On n'a pas la nécessité de compléter l'offre en équipements, activités qui est suffisante sur une ville comme Lyon.

On essaye de créer des mélanges mais les gens ne veulent pas forcément toujours se mélanger. Par exemple pour une résidence à Caluire on a des grands logements PLS plutôt chers que l'on essaye de ne pas mettre à côté de logements PLAI mais pas PLUS. On essaye de mettre à côté des gens qui ne sont pas très éloignés socialement. On a un bon taux de satisfaction, on ne peut pas lutter contre l'entre-soi. Les gens veulent bien que les gens soient un peu différents d'eux mais pas trop non plus. Les locataires du parc social sont comme tout le monde : ils veulent partager un bonjour avec leurs voisins mais pas forcément plus. »

**4 - Devenir propriétaire est une aspiration que partagent beaucoup de Français, comment peut-on devenir propriétaire grâce à votre structure ? (Accession sur du neuf, de l'ancien ; différents montages et dispositifs d'accompagnements mis en place)**

**5 - En dehors de la nécessité financière que représente-la vente HLM, avec la baisse des subventions et aides de l'Etat ? Pensez-vous qu'elle permette la mixité sociale ?**

« La vente HLM permet de s'adresser à d'autres personnes qui habitent le quartier et qui ont moins de moyens. Ces ménages sont des ménages de la classe moyenne. En général si on se réfère au parc social ce sont les personnes les plus favorisées de notre parc mais si on regarde par rapport au parc privé ce sont des personnes qui ont des difficultés à accéder dans le privé. On a des populations qui sont exclues à cause des prix élevés du circuit de l'accession libre. Ils peuvent se positionner sur notre résidence ce qui permet de garder un peu de classe moyenne dans le quartier. Les locataires qui achètent sont les plus favorisés et ceux-ci finissent en général par partir à un moment ou un autre. L'idée est d'arriver à les garder pour garder un équilibre au sein de la résidence. Cela permet de conserver de la mixité à l'échelle de la résidence. Quand ce n'est pas eux qui achètent ce sont des gens de l'extérieur qui viennent de la classe moyenne. »

Vente HLM

**6 - Comment avez-vous réalisé votre plan de vente prévisionnel ? Quels sont vos critères de sélection ?**

« C'est la deuxième fois que nous utilisons cette méthode de travail avec des filtres. On a pas sélectionné les résidences mais écarté celles qu'il n'était pas opportun de retenir. On a reçu le mail de M Meissonnier qui nous avait donné les consignes de la ville de Lyon avec quelques critères. Il y a des aspects sur la qualité du bâti que nous prenons en compte pour ne pas créer des copropriétés dégradées. On prend en compte les revenus : plus les locataires ont des ressources plus ils sont à même d'acheter. On récupère plusieurs données qu'on essaye de mettre à jour. Cette dimension de revenu est importante effectivement. On analyse la rotation, là où il y en a beaucoup on se dit que ça n'intéresse pas beaucoup les gens. On essaye de sélectionner des résidences où il n'y a pas trop de personnes âgées. Les logements vacants sur une résidence on

peut les mettre en vente ensuite. Si que nous intéresse c'est la vacance et la capacité des habitants à acheter.

Il y a cette aspect social et forcément l'aspect travaux à faire sur la résidence. On interroge les agences pour savoir comment se passe la gestion sociale de la résidence au quotidien. Il peut y avoir des petits problèmes de voisinages, de squat, d'activités illégales à résoudre au préalable. Un des premiers filtres que l'on analyse c'est le taux SRU pour être sûrs de ne pas avoir d'avis défavorable. La particularité de GLH, c'est d'être le plus gros bailleur de la ville de Lyon. La ville de Lyon est déficitaire, cela limite la mise en vente d'une grosse partie de notre patrimoine qui se trouve dans les arrondissements déficitaires. On n'a pas mal de logements sur le 7ème, sur le 3ème et nous allons essayer de discuter avec la ville pour essayer de trouver des solutions qui arrangent tout le monde pour pouvoir mettre en vente ces résidences. »

## **7 - Une fois les ventes autorisées par les collectivités, quelles sont les étapes qui jalonnent l'accession à la propriété ?**

« On avait une soixantaine de résidences qui étaient déduites de tous nos filtres. Cela est dû également à des exigences réglementaires avec l'interdiction de mettre en vente des résidences de moins de 10 ans. On est partis de 504 résidences et en appliquant tous nos filtres on arrive à une soixantaine. J'ai fais une analyse marketing pour savoir où sont situés les résidences et l'allure qu'elles ont pour savoir qu'elles sont attractives. J'ai regardé si elles étaient bien situées et fais une analyse du marché pour faire une estimation du prix de vente. A partir de ce prix de vente j'ai pu dégager la marge que nous pouvions réaliser. On tient compte des emprunts, de l'amortissement pour voir là où ça valait le coup de mettre en vente. On arrivait sur des quartiers plutôt bobos avec des résidences sur le secteur Monchat, la Guillotière, dans le 3ème. C'est très cher dans ces secteurs, ceux qui achète viennent en général de l'extérieur.

La loi nous permet de nous positionner dans une fourchette de 35% autour du prix du Domaine. GLH se positionne souvent dans la fourchette basse, inférieure aux prix des Domaines. Les locataires en place n'ont pas des revenus mirobolants. Par rapport au marché privé notre offre est moins intéressante qualitativement (cuisine équipée...) et le contexte urbain avec les logements sociaux et souvent mal perçu. Pour compenser cela nous devons donc appliquer une décote. Nous sommes un peu inférieurs à l'avis des Domaines avec une analyse plutôt automatique. Maintenant dans le contexte actuel on doit faire une analyse un peu plus fine au cas par cas pour adapter plus précisément le prix de vente qui peut être un peu plus cher dans les résidences bien situées. Pour les locataires en place c'est environ 10 à 20 % en dessous de l'estimation et pour les extérieurs 10 à 20% au-dessus.

Dès qu'il y a une mise en vente de résidences on fait des réunions avec nos locataires pour leur donner les prix, on leur explique l'opportunité qu'ils ont. On a une posture de conseil, l'idée n'est pas de les pousser à acheter. On les informe sur les frais de copropriété, les travaux. On les accompagne beaucoup pour qu'ils achètent sans se mettre en difficulté. On n'est vraiment pas dans une posture de vendre à tout prix. On a des résidences qui sont en vente depuis 30 ans car les locataires ne veulent pas acheter.

Il y a une commission des ventes qui est organisée tous les jours avec un membre du conseil d'administration, d'un commercial, de la directrice du pôle marketing. Ils analysent les dossiers des personnes qui candidatent pour acheter ce logement-là. Ils regardent si les personnes ont les ressources suffisantes pour acheter les logements. On regarde si les revenus des ménages ne dépassent pas les revenus PLS voire PLI pour que la vente HLM s'adresse aux ménages de la classe moyenne. Il y a une attribution au ménage et ensuite il y a le compromis qui est signé chez le notaire avec un délai de rétractation de 10 jours. Ensuite l'accédant doit chercher un prêt, il a environ deux mois pour proposer une offre de prêt signée par un banquier. Il signe ensuite l'acte qui le rend pleinement propriétaire. »

**8 - Y a-t-il des ventes plus complexes à mener que d'autres en raison de la situation des locataires en place ou des biens ? Si oui de quels moyens disposez-vous, quelles solutions mettez-vous en place ?**

Il n'y a pas de problèmes à part ceux d'une copropriété classique, l'entretien de tous les jours. Pour ce qui est de la vente il n'y pas eu de problèmes en général. La différence avec le privé ce sont les conditions anti-spéculatives. Si le logement est mis en vente dans les 5 ans suivant l'achat le propriétaire doit appliquer des prix similaires à ceux antérieurs à la vente.

**9 - Malgré une date d'autorisation antérieure à 2012 à certaines adresses (voir fiche ventes principales autorisées), tous les logements n'ont pas été vendus à ce jour. Quel était le rythme de vente envisagé / y a-t-il un écart avec cet objectif ? Sur quelles résidences ? Et pour quelles raisons ?**

Pour les adresses ou cela ne s'est pas beaucoup vendu cela est seulement du aux locataires qu'y ne veulent pas acheter. Quand on met en vente une résidence on a gelé les rotations un peu avant, on ne reloue pas les logements vacants qui peuvent être vendus tout de suite. Cela porte en général sur 3 à 5 logements. On vend aux locataires en place qui ont les moyens d'acheter et qui ont envie d'acheter. Une fois que ces personnes ont acheté il ne se passe plus rien. C'est juste le cycle de vie normal.

Je vous l'accorde, sur la résidence de rue Charles Porcher, on a eu un peu de mal à vendre à cause du secteur qui n'est pas très attractif même si tout est rénové. Les logements ne sont pas très bien desservis avec une ligne de bus. Les gens qui achètent dans le cadre de la vente HLM on moins de moyens que les autres et ne peuvent pas avoir la deuxième voiture qui leur permettrait de gagner en autonomie. Il n'y a rien de plus intéressant que la vente HLM en terme de prix. Dans les secteurs où l'on vend on essaye de produire également. On a un objectif de 500 logements par an. Il y a quelques années on ne pouvait mettre en vente que des logements PLS mais aujourd'hui on en a presque plus. Dans certaines résidences on a mis en vente que du PLS et les autres locataires qui ne sont pas en PLS se demandent pourquoi ils ne peuvent pas acheter. Cela peut être mal perçu et vécu comme une injustice. »

**10 - La vocation première de la vente HLM est la reconstitution de vos fonds propres pour vous permettre d'investir dans la production de logements et d'améliorer la gestion de votre parc de logements. Quel est le ratio moyen de logements produits par logements vendus ? La vente vous a-t-elle permis d'améliorer qualitativement votre parc existant ?**

**11 - Y a-t-il eu des travaux avant la mise en vente ? Si oui de quelles natures ?**

**12 - Pour les ventes déjà réalisées depuis plusieurs années y a-t-il des perspectives de travaux ? (ex : rénovation énergétique)**

« Pour la rénovation on calcule la marge après avoir inclût le coût des travaux, et on sélectionne les résidences là où on a une marge suffisante. »

**13 - Exercez-vous la fonction de syndic en interne ou faites-vous appel à un prestataire extérieur ? Pensez-vous que la fonction de syndic HLM diffère sur le plan social notamment en terme d'accompagnement des accédants ?**

« On a créé un syndic pour la qualité de l'entretien des résidences. On observe que quand on est pas syndic de la copropriété, les gens ont tendance à ne pas vouloir investir dans la résidence ce qui peut créer un risque de création de copropriétés en difficulté. On sait qu'il faut faire des dépenses : ce que les copropriétaires ont du mal à réaliser. C'est un sacré changement qu'il faut comprendre qui n'est pas le même que le statut de locataire. On essaye de faire des réunions d'informations, de distribuer des plaquettes.

Il y a un commercial qui s'occupe du suivi des acquéreurs. Un syndic dédié qui s'occupe du suivi avec les assemblées générales. On a deux commerciaux : un en vente HLM et un en accession. On a des postes de chargé de vie sociale qui font tout le travail avec le voisinage. »

**14 - Y a-t-il des conseils syndicaux qui se sont formés ? Si oui sont-ils actifs / dynamique ?**

« Oui, bien sûr. »

**Relations avec les collectivités**

**15 - Dans le cadre de la vente HLM, échangez-vous souvent avec les collectivités ? Quels sont pour vous leurs positions et leurs attentes ? Quels points pourraient être améliorés pour rendre la vente HLM la plus efficace possible ?**

« En général on envoie un courrier administratif et on en reçoit un. Quelques fois il y a des réunions pour discuter en amont mais ce genre de réunion où l'on détaille notre stratégie c'est la première fois qu'on en fait. Il y a également des dimensions politiques, notre présidente échange avec ses homologues élus pour expliquer nos démarches. Ces réunions deviennent importantes au vu de la difficulté à obtenir quelques fois les autorisations. »

**16 – Pensez-vous que la loi Elan aura un impact sur la vente HLM ?**

« Avec la loi Elan nous avons des objectifs de production de logements plus importants. Nous avons besoin de recettes pour produire ces logements, et ces recettes ont été ponctionnées en partie. On pourra pas répondre aux objectifs de production si nous n'avons pas assez de recettes issues de la vente HLM. La ville voudrait produire à certains endroits mais si on ne peut pas vendre à ces endroits on ne pourra pas y produire du logement.

Dans la loi Elan ces logements seront comptabilisés dans le taux SRU pendant 10 ans, je ne sais pas si cela va rallonger également la période de 5 ans. C'est positif si ça reste sur le quota SRU pour les collectivités mais commercialement ça risque de devenir difficile. La possibilité de regroupement n'est pas intéressante pour GLH, elle peut l'être pour des petits bailleurs qui n'ont pas les moyens de développer certaines expertises. »