

## Programme de recherche sur la vente Hlm (2020-2023)

Appel à propositions de recherche – MAJ 16 03 2020

### Synthèse

- **Présentation** : Ce programme de recherche vise à produire des connaissances et de l'expertise sur les modalités du développement et les conséquences de la vente de logements sociaux en France métropolitaine et dans les Outre-Mer. Il se veut « interactif » : les résultats intermédiaires obtenus par les équipes de recherche seront présentés et discutés, entre pairs et avec les commanditaires et partenaires du programme, lors d'un séminaire annuel. Ils seront par ailleurs diffusés dans le cadre de communications et de publications régulières.
- **Durée d'exécution** : 3 ans (2020-2023)
- **Prestataires visés** : Équipes de recherche issues de laboratoires universitaires, d'institutions de la recherche et de structures de recherche privées, notamment associatives ou coopératives. Ces équipes peuvent présenter des propositions en partenariat avec des organismes d'étude et d'observation disposant d'une expertise locale ou nationale sur le secteur du logement social.
- **Commanditaires** :



- **Quatre lots de recherche** :
  1. Les politiques de vente de logements sociaux : fondements, modèle économique et financier, gouvernance, et marchés de l'immobilier (Approche « macro »)
  2. Les mécanismes de vente et les stratégies de gestion locative et patrimoniale des organismes Hlm (Approche « méso »)
  3. Les profils et trajectoires des acquéreurs et des biens (Approche « micro »)
  4. La gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente (Approche « micro »)Ces lots peuvent être saisis séparément ou par ensembles cohérents.
- **Calendrier de l'appel à projets** :
  - Lancement de l'appel à propositions de recherche : 20 janvier 2020
  - Date limite de remise des propositions de recherche : ~~27 mars~~ **10 avril 2020 à 20h (heure Paris)**
  - Annonce des projets retenus : ~~11 mai 2020~~ **sera précisé ultérieurement**
  - Séminaire de démarrage du programme : 8 juillet 2020

## Sommaire

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1. Présentation du programme et des attentes.....</b>  | <b>3</b>  |
| Le contexte politico-économique et les motifs de la consultation.....   | 3         |
| Les étapes de la préparation du programme et la recherche de partenaires locaux.....  | 4         |
| Les grandes lignes de l'état des savoirs et des connaissances .....   | 4         |
| <b>2. Le champ du programme de recherche et le découpage en lots .....</b>  | <b>6</b>  |
| Lot 1. Les politiques de vente de logements sociaux : fondements, modèle économique et financier, gouvernance, et marchés de l'immobilier (Approche « macro »)..... | 7         |
| Lot 2. Les mécanismes de vente et les stratégies de gestion locative et patrimoniale des organismes de logement social (Approche « méso »).....                     | 9         |
| Lot 3. Les profils et les trajectoires des acquéreurs et des biens (Approche « micro ») .....   | 11        |
| Lot 4. La gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente (Approche « micro ») .....   | 13        |
| <b>3. Organisation du programme de recherche.....</b>   | <b>15</b> |
| <b>4. Implication des acteurs des territoires dans la recherche .....</b>   | <b>15</b> |
| <b>5. Modalités de réponse à l'appel à propositions de recherche .....</b>  | <b>16</b> |
| Composition du dossier de candidature.....  | 16        |
| Critères de sélection des offres .....  | 17        |
| Calendrier de la consultation .....   | 17        |
| Contacts et renseignements .....  | 17        |
| <b>Annexe .....</b>   | <b>18</b> |

## 1. Présentation du programme et des attentes

**Ce programme de recherche pluriannuel (2020-2023)** consacré aux modalités de développement et aux conséquences de la vente de logements sociaux aux ménages est **porté et financé par un collectif de commanditaires rassemblant Action logement Groupe, la Banque des Territoires, la Fédération des coopératives Hlm, la Fédération des entreprises sociales pour l'habitat, la Fédération nationale des offices publics de l'habitat, l'Institut pour la recherche de la Caisse des Dépôts, le Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA), Procivis-UESAP et l'Union sociale pour l'habitat (USH).**

Il est également mené en partenariat avec l'Agence nationale de la cohésion des territoires, l'Association des communautés de France (AdCF), l'Assemblée des départements de France (ADF), l'Association Force ouvrière consommateurs (AFOC), l'Association des maires de France et présidents d'Intercommunalités (AMF), la CLCV (consommation, logement et cadre de vie), la Confédération nationale du logement (CNL), la Confédération syndicale des familles (CSF), la Fédération nationale des agences d'urbanisme (FNAU), la Fondation Abbé Pierre (FAP), France Urbaine, le Réseau des acteurs de l'habitat, le Réseau recherche habitat-logement (REHAL) et Villes de France.

Le présent appel à projets de recherche en expose les intentions.

### **Le contexte politico-économique et les motifs de la consultation**

La vente de logements locatifs sociaux à des particuliers, sous conditions, est autorisée en France depuis 1965. Des logements Hlm sont régulièrement vendus depuis cette date, mais dans des volumes très limités : environ 8 000 unités par an de la fin des années 2000 au milieu des années 2010. Dans le cadre des restructurations qui touchent actuellement le financement du secteur du logement social, avec notamment la création et l'amplification de la réduction de loyer de solidarité (RLS), le gouvernement encourage les organismes de logement social à développer cette activité. Ainsi, en 2018, la loi Elan a introduit plusieurs dispositions allant en ce sens, avec notamment des autorisations de vente facilitées, la simplification de la définition des prix de vente, ou encore la création de « sociétés de vente Hlm ».

Ces dispositions semblent susceptibles de transformer, en profondeur, les fondements et les mécanismes de la cession de logements Hlm dans les années à venir, mais aussi, plus largement, le modèle économique et les stratégies patrimoniales des organismes gestionnaires, ainsi que les trajectoires résidentielles des acquéreurs.

Compte tenu des enjeux significatifs que présente la vente de logements sociaux pour les stratégies patrimoniales et financières des organismes, mais aussi, plus largement, pour le modèle économique du logement social français et pour les territoires, un collectif d'acteurs de la politique du logement et de la recherche souhaite **initier un programme de recherche pluriannuel**, afin d'éclairer la réflexion et d'alimenter le débat sur cette question, notamment avec les pouvoirs publics.

Cette initiative vise à pallier le manque actuel de travaux scientifiques, dont l'existence est pourtant essentielle à la **construction d'une expertise collective et informée**, capable d'évaluer les dispositifs à l'œuvre et de proposer d'éventuelles mesures complémentaires en termes de politique publique.

## Les étapes de la préparation du programme et la recherche de partenaires locaux

Une première étape de préparation de ce programme a consisté en la **réalisation d'un état des savoirs et des connaissances** sur la vente de logements sociaux en Europe sur la base des expériences observées au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Allemagne. Ce rapport est disponible : <https://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/innovation-prospective/etat-des-connaissances-sur-la-vente-de-logements>

La **journée « La vente Hlm à l'épreuve de la recherche française et européenne »** organisée par le Réseau des acteurs de l'habitat, le REHAL et le PUCA, le 28 novembre 2019, a permis de présenter un état d'avancement de ce travail et d'approfondir les questionnements autour des quatre axes qui constituent les quatre lots du présent appel à propositions de recherche. Les actes de cette journée sont disponibles sur le site du Réseau des acteurs de l'habitat : <https://www.acteursdelhabitat.com/Actes-de-la-journee-La-vente-Hlm-a>

Enfin, un **appel à manifestation d'intérêt (AMI) à destination des collectivités territoriales et des organismes Hlm** a été lancé le 16 décembre 2019 afin d'identifier des acteurs du logement social qui, sur les territoires, souhaiteraient prendre part au programme de recherche, en proposant un ou des terrains d'étude, et/ou un partenariat avec un acteur de la recherche (un.e chercheur.e, une équipe de recherche, un atelier étudiant), et/ou une participation financière, même modeste, au programme. Les résultats de cet AMI sont attendus à partir de fin février 2020. Le texte de l'AMI **et la liste des réponses reçues** sont disponibles sur le centre de ressources de l'Union sociale pour l'habitat : <http://www.union-habitat.org/centre-de-ressources/innovation-prospective/appel-manifestation-d-interet-pour-le-programme-de>

## Les grandes lignes de l'état des savoirs et des connaissances

L'état des savoirs et des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe met en exergue le **caractère relativement modeste de la production scientifique sur ce sujet dans le cas de la France**. Les dates de publication des travaux et des études recensés coïncident généralement avec les décisions politiques (loi Méhaignerie (1986), loi Molle (2009), Loi Elan (2018), etc.) ayant trait à ce dispositif, ainsi qu'avec les débats suscités, dans le secteur du logement social, par les injonctions à la vente, et plus largement à la résidualisation du modèle, lancées régulièrement par des acteurs politiques et/ou économiques.

Les publications sur la vente Hlm se retrouvent principalement dans la littérature grise (rapports, guides, études d'évaluation, etc.) éditée par des associations professionnelles et des institutions publiques. La littérature académique s'est, elle, peu emparée de cet enjeu dans le cadre de recherches dédiées. Quelques travaux sociologiques, parus dans les années 1990, interrogent les stratégies des ménages qui saisissent l'opportunité des dispositifs de vente pour accéder à la propriété. Aussi, les conséquences des programmes de cession sur la diversification des activités des organismes Hlm et sur l'articulation de leurs stratégies de vente et de production neuve ont fait l'objet d'études spécifiques. Plus récemment, plusieurs mémoires d'étudiants de niveau master ont exploré les motivations, les mécanismes, les procédures, les acteurs et les conséquences des ventes Hlm à travers plusieurs cas d'étude.

Cet état des connaissances et des savoirs remarque que la cession de logements sociaux est davantage abordée dans le cadre de travaux de recherche plus généraux portant sur le fonctionnement des marchés du logement et sur les transformations des politiques du logement.

D'une part, la vente Hlm est étudiée comme l'une des conséquences des mutations contemporaines des modalités de production et de gestion du logement social. Elle accompagnerait les évolutions récentes de l'organisation et du modèle de financement du secteur et serait le symptôme de processus plus généraux tels que la résidualisation ou la financiarisation. D'autre part, la vente est aussi abordée dans le cadre de recherches retraçant la montée en puissance et la diversification des dispositifs d'accès sociale à la propriété, mais aussi de travaux s'intéressant aux modalités de gestion, au fonctionnement et aux trajectoires des copropriétés mixtes où cohabitent bailleurs sociaux et propriétaires individuels.

Cette relative faiblesse de la recherche académique s'intéressant directement à la vente Hlm dans le contexte français contraste avec la densité de la production scientifique dédiée directement et indirectement à ce sujet dans les trois autres pays européens étudiés pour l'occasion : le Royaume-Uni, l'Allemagne et les Pays-Bas. Les analyses de données empiriques, et les contributions théoriques dans une moindre mesure, de cette riche littérature — notamment dans le cas britannique où les ventes massives permises par le droit à l'achat (*Right to Buy*) sont décortiquées par de nombreux travaux— peuvent se révéler particulièrement utiles à la mise en perspective des fondements, des mécanismes et des conséquences des dispositifs de vente propres à la France, ainsi qu'à la formulation de questions de recherche et de protocoles méthodologiques dans le cadre de cet appel à propositions de recherche.

## 2. Le champ du programme de recherche et le découpage en lots

Ce programme **vis** en priorité des équipes pluridisciplinaires de recherche issues de laboratoires universitaires, d'institutions de la recherche ou de structures de recherche privées, notamment associatives ou coopératives. Il est ouvert à des projets proposant des coopérations entre ces équipes et des organismes d'étude ou d'observation, ou tout autre acteur disposant d'une expertise reconnue sur le secteur du logement social à l'échelle nationale, ou disposant, sur ces thèmes, d'un fort ancrage local.

Compte tenu de la diversité des modalités possibles de la vente de patrimoine par les organismes de logement social, ce programme est principalement **ciblé sur la vente de logements à l'unité à des ménages** — qu'ils soient occupants du logement vendu ou non. La vente en bloc à des investisseurs ou la vente de patrimoine entre bailleurs sociaux ne font pas partie du champ de l'appel à propositions de recherche, sauf à ce qu'il soit démontré l'intérêt particulier d'une mise en regard de ces pratiques avec celles de la vente à l'unité.

De même, le présent appel à projets n'a **pas pour objectif de développer des comparaisons internationales. Les propositions de recherche traiteront donc de situations et d'expériences françaises.** Les références à des cas étrangers ne seront mobilisées, le cas échéant, que pour tendre un miroir aux travaux empiriques portant sur la France métropolitaine et les territoires d'Outre-Mer.

**Le programme vise ainsi à mieux connaître et à mieux comprendre les objectifs, les mécanismes et les conséquences de la vente de logements sociaux à des personnes physiques. Pour ce faire, il cherche en particulier à produire des connaissances et de l'expertise sur:**

- **les stratégies et les pratiques mises en place par les pouvoirs publics, les acteurs du logement social, et les ménages acquéreurs ;**
- **la trajectoire des acquéreurs et des biens vendus ;**
- **l'impact des politiques de vente sur les marchés du logement et sur l'avenir des organismes de logement social et de leur patrimoine ;**
- **le fonctionnement et le devenir des copropriétés issues de la vente.**

Le caractère exploratoire de cette recherche laisse ouvert le champ disciplinaire des propositions. Un positionnement pluridisciplinaire peut être bienvenu et l'association d'approches qualitatives et quantitatives est vivement encouragée.

L'organisation du programme, du fait de la diversité de ses partenaires et des exigences de mise en débat des résultats intermédiaires, devra permettre de **stimuler les échanges entre les chercheurs et les acteurs du domaine** tout au long de son déroulement.

Compte tenu de l'ampleur des ambitions du programme et de la diversité des attentes qu'il génère, **l'appel à propositions de recherche est organisé en quatre lots qui en proposent une typologie indicative.** Du point de vue des commanditaires, il est attendu de disposer de résultats pour l'ensemble de ces lots. Toutefois, **les équipes de recherche sont libres de se positionner sur le nombre de lots qu'elles souhaitent. Elles peuvent également choisir de ne répondre qu'à certaines dimensions des lots.** En effet, la large gamme des questionnements mentionnés ci-après peut justifier que les équipes de recherche ne souhaitent pas en traiter l'intégralité.

Enfin, les équipes peuvent, en faisant la démonstration de leur intérêt et de leur capacité, **proposer des intentions de recherche croisant ou cumulant les composantes des lots.**

## **Lot 1. Les politiques de vente de logements sociaux : fondements, modèle économique et financier, gouvernance, et marchés de l'immobilier (Approche « macro »)**

Ce premier lot renvoie à quatre grandes familles de questionnements auxquelles il est attendu des réponses problématisées, argumentées et documentées, aussi bien à l'échelle nationale que par des analyses locales.

### **1. Le cadre général et les motifs du développement éventuel de la vente de logements sociaux**

D'hier à aujourd'hui, quel rôle et quelle place occupe la vente Hlm au sein des politiques nationales et/ou locales du logement social ? Quels en sont, pour le législateur, les objectifs ? Quels sont les acteurs territoriaux qui se saisissent de cette injonction ? Pour quelles raisons et de quelle manière s'engagent-ils dans la vente ? Les objectifs poursuivis et les modalités observées varient-elles en fonction des territoires ? Comment s'articulent, d'une part, les préoccupations patrimoniales et financières des organismes de logement social vendeurs et, d'autre part, leur volonté d'accompagner les parcours résidentiels de leurs locataires ?

### **2. La vente des logements sociaux comme facteur ou conséquence de l'évolution du modèle économique du secteur Hlm**

Quelle place prend la vente Hlm dans les transformations actuelles du modèle économique du logement social ? Comment est-elle susceptible de faire évoluer ses mécanismes et ses circuits et équilibres de financement (dette et autofinancement) à court et à long terme, et quelles sont, ont été, et peuvent être les incidences effectives des différents « régimes de vente », et notamment celui introduit par la loi Elan (facilitation des ventes, introduction de la vente en bloc, etc.) sur la situation financière des organismes Hlm ? Dans quelle mesure les politiques de cession peuvent-elles exposer le modèle français du logement aux aléas des cycles de l'immobilier et aux évolutions des taux d'intérêts bancaires ?

### **3. Les dimensions territoriales de la question en lien avec les politiques locales de l'habitat**

Quelles sont les formes et les échelles de coordination entre, d'une part, les organismes de logements sociaux et, d'autre part, les collectivités locales et les services déconcentrés de l'État dans l'élaboration et la mise en œuvre des plans de vente associés aux Conventions d'utilité Sociale (CUS) ? Comment les politiques locales de l'habitat contribuent-elles à l'élaboration de ces plans ? Et, à l'inverse, comment ces plans s'articulent-ils avec les politiques locales de l'habitat, notamment au regard de la loi SRU ? Contribuent-ils aussi, plus généralement, à l'émergence de nouvelles formes de régulation des marchés du logement ? Cette articulation entre plans de vente et politiques locales de l'habitat est-elle susceptible de varier entre les territoires, et, si oui, pour quelles raisons ? Enfin, de manière plus spécifique, comment se positionne la cession de logements sociaux au sein des politiques d'accès sociale à la propriété ? A-t-elle vocation à devenir une filière complémentaire ou, dans le contexte de la suppression de l'APL accession et des débats sur l'avenir du prêt à taux zéro (PTZ), à se muer en filière principale d'accès à la propriété pour les ménages à revenus limités ? Quelles en seraient alors les conséquences pour les ménages modestes non-locataires du parc Hlm qui souhaitent accéder à la propriété ?

#### **4. Les articulations entre la vente des logements sociaux et les marchés immobiliers locaux**

Dans quelle mesure la vente Hlm a-t-elle un effet sur les prix et sur le nombre de transactions observés sur les marchés immobiliers de proximité, ainsi que sur la construction (notamment dans les filières d'accès sociale dans le neuf) à l'échelle locale ? Impacte-t-elle l'accessibilité sociale des logements à la vente comme à la location sur le marché privé, et plus largement les dynamiques de mobilité résidentielle ? La diversité des situations de marché implique-t-elle par ailleurs une différenciation territoriale des volumes, des modalités et des conséquences des ventes, par exemple entre zones « tendues » et zones « détendues », mais aussi entre territoires riches et territoires plus pauvres ? Comment les politiques de cession influent-elles sur les logiques d'implantation des organismes sur certains territoires, ainsi que sur la proportion et la nature de l'offre de logements sociaux (typologies, loyers, etc.) ? Quelles sont, enfin, les conséquences de la vente Hlm sur le reste du parc social (demande, qualité du patrimoine, profil des ménages, files d'attente, rotation, mobilité des ménages, etc.), sur le parc libre, mais aussi sur les dynamiques de requalification/déqualification des quartiers d'habitat social ?



## **Lot 2. Les mécanismes de vente et les stratégies de gestion locative et patrimoniale des organismes de logement social (Approche « méso »)**

Ce deuxième lot est centré sur les articulations entre les politiques de vente et l'ensemble des autres dimensions des stratégies patrimoniales des organismes de logement social. L'objectif du programme de recherche est de disposer d'un ensemble d'études de cas permettant de monter en généralité sur ces dimensions de stratégies d'acteurs.

### **1. La construction des politiques de vente**

Dans quelle mesure la vente Hlm réinterroge-t-elle la vision des organismes sur le cycle de vie d'un logement ? La vente est-elle désormais prise en compte dès la conception ? De manière plus concrète, comment les bailleurs sociaux construisent-ils leurs stratégies et leurs plans de vente ? Avec quelle ingénierie et quelle méthodologie ? Quels sont les différents critères (valeur de marché, coût de gestion, taux de vacance, rentabilité locative, capacité financière des occupants, plus-value potentielle, taux de rotation, etc.) qu'ils retiennent pour choisir le patrimoine à céder ? Quels sont les outils et les indicateurs mobilisés ? Comment ces critères évoluent-ils au regard de la récente augmentation du nombre de logements vendus, mais aussi des succès/difficultés opérationnelles rencontrées par les organismes Hlm ? Ces derniers ont-ils tendance à céder leur patrimoine dont la valeur est la plus faible ou la plus élevée ? Dans quelle mesure l'élaboration des plans de vente repose-t-elle sur un travail inter-bailleurs sur les territoires ? Enfin, comment les organismes estiment-ils la valeur de leur patrimoine de logement social ? Quelles sont les méthodes mobilisables et mobilisées, et quels en sont les atouts et les limites ?

### **2. La politique de vente comme composante des stratégies patrimoniales et de l'évolution des activités des organismes**

Comment les stratégies de vente interagissent-elles avec les autres stratégies des organismes, notamment en termes de diversification de leur activité (offre en accession sociale à la propriété), de gestion patrimoniale et de réorganisation spatiale de leurs parcs (développement du neuf, rénovation énergétique, démolitions, ventes en bloc à d'autres organismes, etc.) ? À cet égard, comment les dynamiques locales des marchés de l'immobilier et, plus largement, les cycles de l'immobilier ainsi que la structure des taux d'intérêts bancaires, sont-ils susceptibles d'influencer, voire de façonner, ces stratégies et ces mécanismes de vente ? Par ailleurs, la pratique de la vente a-t-elle des conséquences sur le type de logements sociaux construits (typologie, emplacement, forme, etc.) ? Les politiques de cession impliquent-elles, enfin, une transformation des politiques de gestion locative et des programmes pluriannuels d'investissement des organismes (réhabilitation avant une vente, opérations de maintenance du parc immobilier, rénovation énergétique) ? Si oui, pour quels objectifs ? Dans quelle mesure les stratégies de vente Hlm se combinent-elles avec, d'une part, des projets de renouvellement urbain, et d'autre part, la montée en puissance des filières alternatives de développement immobilier résidentiel, notamment avec les dispositifs dissociant la propriété du foncier de celle du bâti (bail réel solidaire) ? Enfin, comment les acteurs territoriaux et/ou les organismes de logement social qui s'engagent dans la vente mettent en place des dispositifs, a minima d'observation, voire d'intervention et/ou de régulation, sur le devenir de ces logements et en particulier sur le fait qu'ils continuent ou non à jouer un rôle social ?

### **3. L'utilisation du produit des cessions**

Sur quels critères et vers quelles activités (réhabilitation du parc, construction de nouveaux logements, etc.) le produit des cessions est-il fléché, et sur quels territoires sont-ils utilisés ?

### **Lot 3. Les profils et les trajectoires des acquéreurs et des biens (Approche « micro »)**

Il s'agit, pour ce lot, de centrer les travaux sur les acquéreurs et les logements vendus, à la fois au moment de la vente mais aussi au travers d'une analyse des trajectoires des ménages acquéreurs et des biens acquis. Les travaux pourront s'attacher à des analyses rétrospectives auprès de propriétaires et sur des biens vendus par le passé, mais aussi initier des études de cohortes d'acquéreurs et de patrimoines. Dans cette perspective, il sera possible d'engager des recherches dont les temporalités dépassent les trois ans du programme.

#### **1. Les logements vendus : caractéristiques, critères de choix et prix**

Quel est le profil du patrimoine (typologie, état, bilan énergétique, date de la dernière réhabilitation, etc.) cédé par les organismes de logement social ? À quel prix ces biens sont-ils vendus, et quelle est la géographie des ventes ? Par ailleurs, dans quelle mesure l'environnement direct du patrimoine mis en vente (proximité des commerces et des équipements culturels et sportifs, accessibilité des transports en commun, réputation des établissements scolaires, etc.) facilite-t-il ou freine-t-il les transactions ? Enfin, ces caractéristiques des logements vendus évoluent-elles dans le temps, et en fonction des territoires ?

#### **2. Les acquéreurs : profils et motivations**

Existe-il un profil type des acquéreurs (revenu, situation familiale et professionnelle, âge, parcours résidentiel, etc.) et a-t-il évolué dans le temps avec la transformation des modalités de cession ? Ce profil est-il différent entre une vente au locataire et une cession à un ménage qui n'était pas occupant du parc social ? La démarche d'acquisition est-elle le plus souvent déclenchée par la vente (effet d'aubaine), ou s'inscrit-elle dans une stratégie longuement mûrie par les acquéreurs ? Quelle est la nature de leurs motivations (constitution d'un patrimoine, investissement locatif, recherche d'une plus-value, etc.) ? À l'inverse, quelles sont les raisons qui poussent les locataires à ne pas se porter acquéreur de leur logement ? De façon plus fine encore, quelles sont les stratégies adoptées par les acquéreurs pour réaliser les transactions, notamment en termes de financement ? Quels sont les obstacles rencontrés ? Dans quelle mesure des dispositifs de financement tels qu'un « PTZ amélioré » pourraient-ils alors contribuer au développement de la vente ?

#### **3. Commercialisation, accompagnement, sécurisation**

Se pose, par ailleurs, la question du caractère « social », « sécurisant » ou « émancipateur » des ventes de logement Hlm : quelle est la responsabilité des organismes dans le succès des projets résidentiels de leurs anciens locataires ? Quelles sont les facilités et les incitations qu'ils peuvent proposer aux acquéreurs ? Plus largement, des formes d'accompagnement et de sécurisation des parcours d'accession sont-elles mises en place ? Si oui, lesquelles ? Et par quels acteurs ont-elles été développées ? De plus, les organismes tentent-ils d'accompagner et de favoriser la mobilité des ménages ne souhaitant pas acheter leur logement ? Si oui, comment ?

#### **4. Processus d'acquisition et conséquences du « devenir propriétaire »**

Quel est le vécu des acquéreurs ? Comment s'approprient-ils leur nouveau statut, et quelles sont les conditions de cette appropriation ? Quels sont les critères à partir desquels ces ménages décident-ils d'occuper ou de louer le logement ? De plus, de quelle manière l'accession à la propriété affecte-t-elle leur situation socio-économique (stabilisation ou déstabilisation financière, inflexion des parcours résidentiel, modification du rapport ou de l'accès à l'emploi, répartition de l'activité au sein

du couple, etc.) ? L'accession contribue-t-elle à une dynamique d'émancipation pour les primo-accédants et à renforcer *in fine* leur « pouvoir d'agir » (*empowerment*) ? La question du lien emploi-logement pourrait aussi faire l'objet d'un approfondissement particulier : quelle relation entretiennent acquisition d'un logement social et dynamique de mobilité professionnelle ? Au final, quelles sont les conditions clés à réunir pour garantir la réussite processus d'acquisition ?

#### **5. Le devenir des logements vendus : conservation, revente ou mise en location ?**

Que deviennent les logements vendus et comment évolue leur occupation ? Les acquéreurs de ces logements continuent-ils à y résider, et si oui, pour combien de temps ? Certains des acquéreurs mettent-ils leur logement en location, et si oui, à qui ? Quelle proportion des biens vendus cette tendance représente-elle ? Observe-t-on des stratégies de revente et, si oui, à quelle échéance ? Quelles sont les raisons qui amènent les propriétaires à vendre ? Y a-t-il des types de patrimoine ou des territoires dans lesquelles ces reventes sont plus fréquentes, et si oui, pourquoi ? Quel est le profil des nouveaux acquéreurs ? Lorsqu'un logement social est passé plusieurs fois de main en main, à quel prix est-il revendu ? Continue-t-il alors à jouer un rôle « social » sur le marché du logement ? A quelles conditions pourrait-il continuer à le faire ?

#### **Lot 4. La gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente (Approche « micro »)**

Ce quatrième lot est centré sur des approches de la gestion immobilière et sociale des copropriétés qui sont créées par la cession de logements Hlm à des ménages. Comme le précédent, il peut générer des projets de recherche rétrospectifs ou des dispositifs de suivi sur une longue durée.

##### **1. La constitution des copropriétés : anticipation, accompagnement, gouvernance**

Sur le plan de la gouvernance et de la gestion immobilière, comment évoluent les copropriétés issues des processus de vente ? Quels sont les dispositifs mis en place pour leur assurer une trésorerie et sécuriser leur stabilité financière ? Les investissements nécessaires y sont-ils mieux réalisés, notamment sur le plan de la rénovation énergétique ? Quelles sont les pratiques d'entretien et de rénovation observées, chez les organismes, en amont des ventes ? Par ailleurs, comment ces derniers parviennent-ils à articuler la nécessité d'accompagner les primo-accédants dans l'exercice de leurs nouveaux droits et de leurs responsabilités juridiques et financières, et celle d'assurer la bonne gestion d'un ensemble immobilier qu'ils ne contrôlent plus entièrement ?

##### **2. Organismes de logement social et métiers de la copropriété**

Dans le contexte où les organismes jouent souvent le rôle de propriétaire majoritaire, de bailleur et de syndic de copropriété de ces nouveaux ensembles immobiliers, comment gèrent-ils ces différentes fonctions ? Peut-on établir une typologie de leurs modes de gouvernance et de gestion ? Font-ils appel à des partenaires, et délèguent-ils une partie de leurs prérogatives ? Comment les ménages primo-accédants vivent-ils ces modes de gouvernance et de gestion spécifiques, ainsi que les spécificités juridiques des copropriétés issues de la vente Hlm ? Que se passe-t-il en cas de conflit au sein de la copropriété, notamment entre les organismes de logement social, d'un côté, et les copropriétaires et locataires, de l'autre ? À cet égard, quel rôle peuvent jouer les collectivités locales dans l'accompagnement des bailleurs et des copropriétés mixtes ? Par ailleurs, en quoi la pratique de la vente contribue-t-elle, plus globalement, à faire évoluer les métiers des organismes de logement social, voire leur organisation et leur modèle d'activité ?

##### **3. Le fonctionnement des résidences : voisinages, mixité, innovations**

Comment les nouveaux propriétaires s'investissent-ils dans les copropriétés, et plus largement dans la vie des quartiers ? Observe-t-on une différence d'intégration et de mobilisation entre les ménages qui ont été précédemment locataires de leur logement, d'une part, et les autres acquéreurs, d'autre part ? Comment évoluent les relations de voisinage entre copropriétaires (anciens locataires parfois) et locataires ? Des conflits d'usage apparaissent-ils, dans un contexte où les discours politiques présentent souvent les propriétaires comme plus « responsables » ? Les trajectoires socio-résidentielles des accédants finissent-elles par diverger de celles des locataires ? Enfin, la vente Hlm est-elle un vecteur d'innovations sociales (habitat intergénérationnel, habitat participatif, etc.) ? Contribue-t-elle à la diversification des statuts d'occupation dans les quartiers ? Cette diversité de statut est-elle synonyme de mixité sociale, ou au contraire renforce-t-elle les processus de distinction sociale et de mise à distance ? Quels sont les effets des ventes sur les réseaux sociaux de proximité ?

#### **4. Le devenir des copropriétés mixtes**

Les copropriétés mixtes sont-elles amenées à durer ? Quel est leur avenir et comment les différents modes de gouvernance et de gestion immobilière observés sont-ils susceptibles d'influencer leurs trajectoires ? Les nouvelles dispositions législatives (différé possible de l'acquisition de la quote-part, notamment) tendent-elles à accélérer ou à ralentir le processus de cession ? Comment cet outil est-il utilisé ? Quelles sont les demandes spécifiques des collectivités locales sur la création et le suivi de la copropriété créée (maintien d'une majorité des lots en locatif social, vente de l'ensemble des lots, renoncement à la possibilité d'être syndic de droit) ? Comment est utilisé l'outil législatif de copropriété différée ?

### 3. Organisation du programme de recherche

Le programme est conçu pour une durée de trois ans du printemps 2020 au printemps 2023.

Un **comité de pilotage regroupant des représentants des commanditaires, des partenaires et des chercheurs non impliqués dans les travaux financés sera mis en place**. Il aura pour responsabilité d'assurer le suivi du programme.

Le comité de pilotage disposera d'un secrétariat général qui assurera la coordination et le suivi des activités et sera l'interlocuteur des équipes de recherche retenues.

Un séminaire de lancement du programme aura lieu le 8 juillet 2020 à Paris. Un **séminaire annuel** sera ensuite organisé en 2021 et 2022 pour assurer l'accompagnement des équipes et permettre à ces dernières, autour des commanditaires et des partenaires, de présenter leurs résultats intermédiaires et d'échanger sur l'avancement des recherches en cours. Un colloque de restitution sera organisé au second semestre 2023 pour la clôture du programme.<sup>1</sup>

Ces séminaires « fil rouge » nécessiteront, de la part des équipes retenues, **la production de livrables intermédiaires réguliers**, autant que possible diffusables à un public éclairé de chercheurs et d'acteurs, au-delà du périmètre du programme. Les organisations commanditaires pourront, en la matière, apporter, en accord avec les équipes retenues, des moyens propres (organisation des séminaires et du colloque, publication des actes des séminaires et du colloque, articles dans la presse spécialisée, vidéos, site internet et/ou espace collaboratif dédiés à la démarche). Elles pourront également, en accord avec les équipes de recherche, organiser des événements et/ou des communications visant à valoriser les travaux en cours.

### 4. Implication des acteurs des territoires dans la recherche

Afin de favoriser l'implication des acteurs des territoires, les commanditaires du programme ont lancé le 16 décembre 2019 un **appel à manifestation d'intérêt dont les résultats seront connus au printemps 2020**.

Cet AMI s'adresse principalement aux organismes Hlm (et groupes d'organismes Hlm, associations régionales) et aux collectivités locales qui, sur les territoires, souhaiteraient participer au programme de recherche, en proposant un ou des terrains d'étude, et/ou un partenariat avec un acteur de la recherche (un.e chercheur.e, une équipe de recherche, un atelier étudiant) sur un ou plusieurs des quatre lots, voire sur une question bien délimitée au sein de ces derniers. Les réponses déposées en partenariat entre collectivités locales et bailleurs sociaux seront étudiées en priorité, et celles émanant d'autres acteurs de la vente Hlm seront également favorablement accueillies.

**Les acteurs des territoires qui contribueront au programme s'engagent à développer une collaboration et des échanges avec la ou les équipes de recherche**. Ils apporteront leur expérience et leurs questionnements tout au long des activités de recherche et lors du séminaire de lancement, des deux séminaires annuels (2021 et 2022), et du colloque final qui sera organisé en 2023.

Les réponses des acteurs sont attendues pour le 27 février 2020 au plus tard. Les équipes de recherche souhaitant les connaître avant de finaliser leur proposition peuvent en faire la demande auprès des commanditaires de l'appel à propositions de recherche.

---

<sup>1</sup> Les coûts de préparation et d'organisation du colloque relèveront d'un budget différent de celui consacré au programme de recherche.

## 5. Modalités de réponse à l'appel à propositions de recherche

### Composition du dossier de candidature

- Une **fiche de synthèse** (1 page au format Word, modèle en annexe) comportant :
  - Titre de la proposition
  - Lots concernés
  - Identité du soumissionnaire chef de file (unité de recherche, et nom du ou de la responsable scientifique du projet au sein de cette unité), adresse courriel et téléphone
  - Liste de l'ensemble des contributeurs (noms des équipes de recherche et de leurs membres)
  - Résumé de la proposition
  - Montant du budget total et du budget demandé
- Le **projet de recherche** (environ 7 pages au format Word) comportant une présentation argumentée et explicitée :
  - des objectifs et des questions de recherche
  - des hypothèses de recherche
  - du cadre théorique et de la littérature amenée à être mobilisée
  - de la méthodologie et des protocoles de recherche envisagés pour la collecte et l'analyse des données qualitatives et quantitatives
  - des terrains ou des types de terrain proposés
  - des acteurs partenaires (si applicable)
  - du rôle et des responsabilités des différent.e.s membres de l'équipe
  - des contributions théoriques et des retombées opérationnelles attendues
  - du calendrier d'exécution et de l'organisation de la recherche
  - de la stratégie de valorisation et de diffusion des résultats de la recherche auprès de publics spécialistes et non-spécialistes
  - du calendrier et de la nature des livrables intermédiaires et finaux prévus
- Le **budget prévisionnel** (au format PDF) justifié et détaillé par nature de dépense, et le montant du financement demandé en mentionnant les éventuels co-financeurs. Tous les montants doivent être précisés en HT et en TTC.
- **Annexe** :
  - CV (3 pages et 10 publications maximum) de l'ensemble des participants directs, avec une sélection des références pertinentes au regard du programme de recherche
  - Présentation de l'unité de recherche cheffe de file
  - Lettre d'accord du ou de la responsable de l'unité de recherche cheffe de file
  - Lettres d'accord des acteurs des terrains proposés
  - Une bibliographie préliminaire

**Important:** seuls les dossiers complets pourront être retenus. Aucun document ne sera admis après la date butoir de remise des propositions, sauf demande préalable justifiée.



## Critères de sélection des offres

Les dossiers devront être complets et les propositions de recherche devront correspondre aux éléments de contexte et d'objectifs communiqués dans le présent appel.

Les offres reçues seront analysées et sélectionnées par un jury composé de représentants des commanditaires et des partenaires du programme de recherche sur la base de cinq critères principaux :

- La qualité de l'équipe et sa connaissance des recherches et des enjeux de recherche relatifs à la thématique traitée
- La pertinence et l'originalité de la problématique proposée et sa capacité à répondre aux questionnements identifiés par le programme
- La crédibilité de la méthode proposée et sa faisabilité, notamment en matière d'accès aux terrains et d'intégration des acteurs des territoires à la démarche
- L'adéquation des moyens mobilisés (financiers et humains) à la méthode et au calendrier proposés
- La clarté des résultats attendus et la capacité du projet à contribuer aux débats de la recherche et à la fabrique des politiques publiques

## Calendrier de la consultation

- **Date de lancement** : 20 janvier 2020
- **Date limite de la remise des offres** : ~~27 mars 2020~~ **10 avril 2020** à 20h (heure de Paris)
- **Modalités de remise** :

Les offres seront uniquement adressées par courriel aux trois adresses suivantes :

- [dominique.belargent@union-habitat.org](mailto:dominique.belargent@union-habitat.org)
- [francois.menard@developpement-durable.gouv.fr](mailto:francois.menard@developpement-durable.gouv.fr)
- [guillaume.gilquin@caissedesdepots.fr](mailto:guillaume.gilquin@caissedesdepots.fr)

Un accusé de réception sera adressé.

- **Sélection des projets** : avril – mai 2020

Le jury, qui se réunira début avril pourra, le cas échéant, demander, pendant cette période, des éclaircissements et/ou des compléments d'information aux équipes ayant soumis un projet.

- **Annonce des projets retenus** : ~~11 mai 2020~~ **à préciser**
- **Lancement des travaux** : mai - juin 2020
- **Séminaire de lancement de la recherche** : 8 juillet 2020

## Contacts et renseignements

- Dominique Belargent, responsable des partenariats institutionnels et de la recherche, l'Union sociale pour l'habitat. Tél. : 01 40 75 78 27 - Port. : 06 75 65 47 49 - Courriel : [dominique.belargent@union-habitat.org](mailto:dominique.belargent@union-habitat.org)

## **Annexe**

