

La vente de logements sociaux aux particuliers :
Une vente « temporairement sociale » ?
Pratiques des organismes HLM et analyse longitudinale des
expériences de l'accèsion dans trois territoires
métropolitains

Rapport final

Pauline Gaullier

Johanna Lees



Juillet 2026

Table des matières

Remerciements.....	5
Résumé	6
Mots clés.....	8
INTRODUCTION GENERALE	9
Contexte de la recherche	9
L'Appel à projets de recherches sur la vente HLM	9
La vente de logements sociaux en France	9
Retour sur les résultats des autres équipes du programme : la vente HLM, vers un amoindrissement de la mission sociale des bailleurs ?	10
Questions de recherche	12
Méthodologie : Une approche qualitative sur les profils, les trajectoires et le vécu des accédants	13
Une étude longitudinale fondée sur le vécu des accédants	13
L'analyse des trajectoires résidentielles grâce aux récits de vie.....	15
Des entretiens institutionnels pour éclairer la logique des choix de mise en vente dans un contexte incitatif	16
Un traitement quantitatif de données éparses pour éclairer les stratégies de vente des OLS	17
Trois terrains d'enquête investigués dans les Bouches-du-Rhône, en Île-de-France et en Nouvelle-Aquitaine	18
Des difficultés de mise en place des terrains	18
Ventes dans les Bouches-du-Rhône	19
Ventes en Île-de-France	20
Ventes dans une Communauté Urbaine de Nouvelle-Aquitaine	20
Acheter – ou pas – un logement social en QPV : comment les trajectoires résidentielles et les expériences des quartiers façonnent la décision d'achat	21
Une enquête ciblée sur trois OLS, aux cultures et pratiques différentes	21
Partie 1 : Politiques et stratégies de ventes des OLS	24
1.1. Les motivations et critères de sélection des biens vendus.....	24
1.1.1. Vendre d'abord pour disposer de fonds et ensuite pour offrir un parcours résidentiel à ses locataires	24
1.1.2. Les critères de sélection des logements mis en vente	28
1.2 Caractéristiques des marchés locaux et du parc social vendu par les bailleurs	45
1.2.1. Une enquête dans des marchés aux valeurs immobilières contrastées.....	45
1.2.2. Structure de l'occupation du parc des bailleurs de l'enquête	46
1.2.3. Géographie du parc et des ventes.....	52
1.2.4. Doctrine et pratiques par rapport à la vente dans les quartiers QPV.....	55
1.2.5. Typologie des logements vendus : des stratégies qui varient selon les organismes HLM et la structure de leur parc.....	57
1.3. L'accompagnement mis en œuvre : une spécificité des trois organismes HLM investigués.....	64
1.3.1. Un accompagnement de proximité auprès des ménages	64
1.3.2. Au-delà de la vente, un accompagnement au relogement proposé aux locataires : le cas d'Habitat des collines	70
1.3.3. Une vigilance par rapport aux syndicats des nouvelles copropriétés.....	71
1.3.4. Malgré cet accompagnement, des difficultés principalement liées aux charges de copropriété du point de vue des organismes HLM	72
Partie 2. Le sens de l'achat en fonction des profils et des trajectoires des ménages	76

2.1. Les ménages accédants	76
2.1.1. Origine des accédants au logement social dans les trois terrains, révélatrice de politiques de ventes différenciées ?.....	76
2.1.2. Caractéristiques des ménages accédants enquêtés	78
2.1.3. Des ménages qui appartiennent aux catégories modestes du populaire	84
2.2. Le sens de l'achat d'un logement social en fonction des différentes trajectoires	88
2.2.1. Pour les ménages populaires occupants parmi les plus modestes : entre une option jamais envisagée pour les plus âgés d'entre eux et « une opportunité inespérée » pour les plus jeunes	88
2.2.2. Pour les ménages modestes non occupants : une grande chance d'accéder à la propriété.....	94
2.2.3. Pour des femmes seules avec ou sans enfant(s) aux revenus modestes : un rêve inaccessible qui se réalise	95
2.2.3. Une accession-sécurité et ancrage	100
2.2.4. Des motivations liées à l'épargne et la transmission mais pas que.....	102
Acheter pour pallier les difficultés d'accéder à un logement adapté	104
2.3. Un achat « tremplin » pour des ménages plus jeunes.....	105
2.3.1. Capitaliser son achat de logement social.....	105
2.3.2. Une accession-aubaine pour des personnes seules, jeunes, avec des revenus importants	108
2.4. Des investisseurs aux profils diversifiés	112
2.5. Des dérives graves de marchandisation, identifiées par l'un des organismes HLM	116
2.6. Acheter ou non en QPV : un arbitrage, fonction de son profil et de sa trajectoire résidentielle	117
2.6.1. Le profil singulier d'un accédant en QPV	118
2.6.2. LES QPV, objets d'évitement manifeste pour la majorité des ménages non bailleurs qui y ont vécu et ceux qui ont des enfants	120
2.6.3. Des maisons individuelles achetées à proximité de QPV par des ménages qui y ont des liens.....	126
2.6.4. Pour les investisseurs, l'enjeu de la localisation et des positionnements par rapport aux QPV variés « théoriquement ».....	130
<i>Troisième partie : un vécu du processus d'accession, fonction du profil et de la trajectoire résidentielle.....</i>	
135	
3.1. Devenir propriétaire d'un logement social : à quel prix ? Le coût de l'accession.....	135
3.1.1. Le stress et l'inquiétude des démarches et de la souscription d'un crédit	136
3.1.2. Une expérience facilitée par le capital culturel de la propriété	140
3.1.3. L'importance des ressources de l'environnement : Focus sur le « capital technique » et les solidarités intra-familiales.....	143
3.2. Une gestion du budget attentive et une augmentation des revenus : conditions d'une accession réussie pour les fractions les plus modestes du populaire	150
3.2.1. Un budget « au cordeau » et une attention constante	150
3.2.2. Une accession réussie conditionnée à l'augmentation des revenus pour l'ensemble des ménages de l'enquête	153
3.2.3. Dans les Bouches-du-Rhône, une hausse des revenus et une ascension professionnelle pour l'ensemble des ménages	158
3.3. Des déplacements résidentiels trois ans après, révélateurs quant aux effets de la vente HLM	162
3.3.1. L'effet tremplin et parfois d'aubaine qui se confirme pour certains ménages	162
3.3.2. Des reventes plus « subies » dans l'une des copropriétés investiguées et des regrets	167
3.4. La copropriété : repoussoir et synonyme de problèmes pour la majorité des accédants	169
3.4.1. L'achat en copropriété : un repoussoir pour de nombreux ménages	170
3.4.2. Le problème multiforme des charges et de la gestion de copropriété	172

3.4. Distinctions et conflits entre locataires et propriétaires.....	181
3.4.1. Du point de vue d’Habitat des collines, la mise en copropriété à l’origine de conflits potentiels entre nouveaux voisins.....	181
3.4.2. Du point de vue des accédants	182
<i>Conclusion : Une vente qui bénéficie aux ménages populaires mais qui reste « temporairement sociale »</i>	189
Points de vigilance.....	191
Faire de l'information et de l'accompagnement pédagogique des ménages un levier de réussite de l'accession sociale à la propriété.....	191
Penser l'après-vente autant que la vente	191
Considérer l'entrée en copropriété comme un véritable apprentissage	191
Adapter les modalités de gestion des copropriétés issues de la vente HLM	191
Anticiper les limites structurelles du modèle économique de la vente HLM	192
Veiller à préserver la vocation sociale du patrimoine HLM dans un contexte de pénurie de logements sociaux .	192
Recommandations.....	192
Renforcer la préparation des ménages à l'accession	192
Prolonger l'accompagnement au-delà de la vente	192
Adapter le choix et les pratiques des syndicats	193
Favoriser des formes d’accession permettant de préserver durablement la vocation sociale des logements	193
Diversifier durablement les leviers de financement du logement social	193
<i>Liste des sigles</i>	194
<i>Bibliographie</i>	195

Remerciements

Nos premiers remerciements vont à l'ensemble des ménages qui nous accordé leur confiance. Sans vos partages, à plusieurs années d'intervalle pour certains d'entre vous, ce travail n'aurait pas pu voir le jour. Merci !

Merci aussi à l'ensemble des organismes HLM avec lesquels nous avons collaboré dans le cadre de cette recherche, pour leur accueil et leur disponibilité. Nos remerciements vont tout particulièrement aux bailleurs auprès desquels nous avons mené des investigations approfondies : Les Côteaux Habitat, Habitat des collines et Soleil Habitat (noms pseudonymisés, confidentialité oblige !). Merci pour nos échanges réguliers, pour les longs temps d'entretien et pour votre confiance.

Un grand merci à Vincent Lasserre-Bigorry pour son aide fort précieuse pour le traitement des données statistiques.

Enfin, merci aux financeurs du programme de recherche sur la vente HLM : Action logement Groupe, la Banque des Territoires, la Fédération des entreprises sociales pour l'habitat, la Fédération des offices publics de l'habitat, la Fédération des coopératives Hlm, l'Institut pour la Recherche de la Caisse des Dépôts, Procivis-Uesap, le Plan urbanisme, construction, architecture (PUCA) et l'Union sociale pour l'habitat (USH).

Résumé

La vente de logements sociaux poursuit une ambition forte : permettre à des ménages modestes d'accéder à la propriété tout en contribuant au financement de la production de nouveaux logements sociaux. Pourtant, plusieurs questions demeurent encore insuffisamment documentées : quels ménages achètent réellement les logements HLM ? Quelles trajectoires les conduisent à devenir propriétaires ? Dans quelles conditions cette politique produit-elle une accession sociale à la propriété durable ? Et quels en sont les effets, à moyen et long terme, sur les ménages, les copropriétés et le patrimoine social ?

À partir d'une enquête qualitative menée dans trois territoires métropolitains, cette recherche analyse les conditions dans lesquelles la vente HLM constitue durablement une accession sociale à la propriété : pour quels ménages dans quels contextes et selon quelles trajectoires ? Elle cherche à comprendre les mécanismes sociaux qui permettent – ou, au contraire, fragilisent – la construction d'une accession sociale à la propriété dans la durée. Elle s'appuie pour cela sur l'analyse croisée des stratégies des organismes HLM, des profils des ménages accédants et de leurs trajectoires résidentielles.

L'originalité de cette recherche tient à son approche longitudinale. Elle repose, d'une part, sur le suivi dans le temps d'une cohorte de ménages rencontrés au moment de leur accession à la propriété et, d'autre part, sur des entretiens réalisés avec des ménages devenus propriétaires de leur logement social depuis plusieurs années. Cette approche longitudinale permet de dépasser l'analyse du seul moment de l'achat pour appréhender les effets de la vente HLM dans la durée, à partir du vécu des ménages, de leurs trajectoires résidentielles et de l'évolution des copropriétés. Elle conduit également à examiner la manière dont l'accession sociale à la propriété se construit, se consolide ou, au contraire, se fragilise au fil des trajectoires résidentielles, des évolutions familiales et des transformations des copropriétés.

L'enquête montre tout d'abord que les effets sociaux de la vente HLM dépendent étroitement des stratégies mises en œuvre par les organismes HLM. Loin d'appliquer un modèle unique, les bailleurs développent des pratiques différenciées en matière de sélection des logements, de choix des acquéreurs, d'accompagnement des ménages ou encore de gestion des copropriétés issues de la vente. Ces arbitrages influencent directement les profils des accédants, les usages futurs des logements ainsi que les trajectoires des copropriétés. Les résultats soulignent ainsi que la vente HLM ne produit pas les mêmes effets selon les caractéristiques du patrimoine vendu, les marchés immobiliers locaux ou les objectifs poursuivis par les organismes.

L'étude met également en évidence la diversité des parcours d'accession. Pour de nombreux ménages appartenant aux catégories populaires, notamment les plus modestes, la proposition d'achat constitue une opportunité inattendue d'accéder à la propriété, souvent inaccessible sur le marché privé. Pour d'autres, plus jeunes ou davantage dotés en ressources économiques et culturelles, elle peut représenter une étape dans une stratégie résidentielle ou patrimoniale plus large. Enfin, l'enquête identifie également des profils d'investisseurs ainsi que des situations de marchandisation plus prononcées. L'accession via la vente HLM apparaît ainsi comme une réalité plurielle, dont le sens varie selon les trajectoires sociales, familiales et résidentielles des ménages.

L'un des principaux apports de la recherche consiste à montrer que les arbitrages résidentiels et le vécu de l'accession ne s'expliquent pas uniquement par les ressources économiques des ménages. Les expériences antérieures du logement social, les rapports entretenus avec les quartiers, les trajectoires familiales, les

perspectives professionnelles ou encore les projets de transmission patrimoniale jouent un rôle déterminant dans les décisions d'achat.

Le suivi longitudinal apporte un éclairage inédit sur les effets de l'accession. Pour une large partie des ménages enquêtés, devenir propriétaire d'un logement social constitue une véritable sécurisation résidentielle. L'achat permet d'accéder à un patrimoine, de stabiliser les conditions de logement, d'envisager des projets familiaux ou encore de préparer la transmission aux enfants. Cette accession demeure toutefois fortement conditionnée par la stabilité des revenus, la maîtrise des dépenses, l'évolution des situations professionnelles et les ressources mobilisables dans l'entourage. Pour les fractions les plus modestes des catégories populaires, la réussite de l'accession repose sur une gestion budgétaire particulièrement rigoureuse et sur des trajectoires d'amélioration des revenus. Aussi, lorsque les ressources stagnent ou diminuent, que les charges de copropriété augmentent ou que des travaux importants surviennent, l'accession peut devenir un facteur de fragilisation économique, conduisant certains ménages à revendre leur logement dans des conditions particulièrement défavorables, voire dans le cadre de procédures judiciaires.

L'enquête montre également que les difficultés rencontrées par les nouveaux propriétaires ne relèvent pas principalement du remboursement du crédit immobilier. Elles concernent davantage la gestion des copropriétés, le niveau des charges, les travaux collectifs ou encore les nouvelles relations entre locataires et propriétaires au sein des résidences. Ces transformations constituent parfois des sources de tensions et interrogent les conditions d'accompagnement des copropriétés issues de la vente HLM.

Enfin, le suivi réalisé plusieurs années après l'achat met en évidence une évolution progressive des usages des logements vendus. Si la vente bénéficie effectivement à des ménages populaires, certaines reventes, mises en location ou acquisitions par des investisseurs conduisent progressivement à une transformation de la vocation sociale des logements. Les effets observés demeurent cependant fortement dépendants des politiques de vente mises en œuvre par les organismes HLM, des contextes territoriaux et des profils des acquéreurs. La recherche invite ainsi à dépasser les lectures opposant une vision exclusivement positive ou négative de la vente HLM. Elle montre au contraire que les effets du dispositif résultent de l'articulation entre les pratiques des bailleurs, les trajectoires des ménages et les dynamiques des marchés immobiliers.

L'un des apports originaux de cette recherche réside également dans l'analyse des rapports que les ménages entretiennent avec les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). Plutôt que de considérer ces quartiers comme un simple contexte résidentiel, l'enquête montre que leurs représentations, les expériences qui y ont été vécues, les attaches familiales ou sociales qui s'y sont construites ainsi que les transformations urbaines dont ils font l'objet influencent les décisions d'achat et les trajectoires d'accession. Les résultats invitent ainsi à dépasser une lecture homogénéisante des QPV pour mettre en évidence la diversité des rapports que les ménages entretiennent avec ces territoires et le rôle que ces expériences jouent dans leurs arbitrages résidentiels.

Au terme de cette recherche, la vente HLM apparaît donc comme un dispositif ambivalent. Elle constitue, pour une part importante des ménages enquêtés, une réelle opportunité d'accession sociale à la propriété et de sécurisation résidentielle. Mais cette dimension sociale tend à s'atténuer au fil du temps, à mesure que les logements changent de propriétaires, que les copropriétés évoluent et que les logiques patrimoniales prennent davantage de place. C'est précisément cette tension que résume l'idée d'une vente « temporairement sociale ». En replaçant les expériences des ménages au cœur de l'analyse et en les inscrivant dans la durée, cette recherche apporte ainsi un éclairage original sur les conditions dans lesquelles la vente de logements sociaux contribue – ou non – à la poursuite des missions sociales des organismes HLM.

Mots clés : Vente HLM ; accession sociale à la propriété ; logement social ; trajectoires résidentielles ; catégories populaires ; quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV) ; organismes HLM ; copropriétés ; parcours résidentiels ; politiques du logement ; recherche longitudinale.

INTRODUCTION GENERALE

Contexte de la recherche

L'Appel à projets de recherches sur la vente HLM

En 2020, l'USH (Union Sociale pour l'Habitat) et un collectif d'acteurs du logement faisaient paraître un appel à projet portant sur la vente de logements HLM. Cette initiative visait notamment « 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 » sur le thème de la vente HLM. Ainsi, porté et « financé par un collectif de commanditaires rassemblant 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) » (Appel à projet USH, 2020 : 3), l'objet de cet appel à projet, (dans le contexte de la mise en œuvre de la loi ELAN) était de documenter les enjeux encore souvent peu visibles relatifs à la vente HLM. Quatre axes de recherche étaient proposés :

- Axe 1 : Les politiques de vente de logements sociaux : fondements, modèle économique et financier, gouvernance, et marchés de l'immobilier (Approche « macro »)
- Axe 2 : Les mécanismes de vente et les stratégies de gestion locative et patrimoniale des organismes de logement social (Approche « méso »)
- Axe 3 : Les profils et les trajectoires des acquéreurs et des biens (Approche « micro »)
- Axe 4 : La gestion immobilière et sociale des copropriétés issues de la vente (Approche « micro »).

Les questions de recherche telles que présentées dans le lot 3 de l'appel à projets concernaient à la fois les caractéristiques des logements vendus (leurs tarifs, ainsi que les choix des mises en ventes opérées par les bailleurs), les motivations et profils des acquéreurs, la question de l'accompagnement des futurs accédants et de la commercialisation par les bailleurs des biens vendus et enfin, l'expérience et le vécu des acquéreurs de ces logements. Les résultats du présent rapport émanent d'un projet de recherche conjoint entre les équipes de deux structures indépendantes, l'association *Peuples des villes* dont les activités sont coordonnées par Pauline Gaullier et le *LaSSA* porté par Johanna Lees.

La vente de logements sociaux en France

Depuis 2018, la vente de logements sociaux a été de nouveau encouragée et facilitée par la loi Evolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique, (ELAN). En redéfinissant le cadre d'intervention de la vente HLM, la loi ELAN incite les organismes HLM à vendre leur patrimoine pour constituer des capacités de financement nouvelles dans un contexte de retrait de l'État. En 2018, un peu moins de 10 000 logements locatifs sociaux ont été vendus par des organismes HLM à des ménages (Gimat et Marot, 2020).

Pourtant, à ce jour, les effets de ce dispositif sont encore mal connus, comme le montre l'état des lieux de la recherche effectué dans quatre pays d'Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni), qui met en avant les « bilans mitigés » tous pays confondus (Gimat et Marot, 2020 : 5). Les profils, les motivations et les

trajectoires résidentielles des ménages devenus propriétaires en achetant un logement social, sont encore relativement peu documentés.

En France, le volume des ventes HLM est resté pendant longtemps très limité. En effet, avant la fin des années 2000, ce sont environ 4 000 logements qui sont vendus chaque année et entre 2010 et 2017, ce chiffre ne dépasse pas les 8 000 unités, soit environ 0,2 % de l'ensemble du parc social. L'objectif, fréquemment réaffirmé depuis les années 1980, est pourtant de parvenir à vendre 1 % du parc social chaque année, soit 40 000 à 45 000 logements. Aujourd'hui, la vente de logements sociaux devient un levier économique important (voire crucial) pour les organismes afin de continuer à produire du logement. Ainsi, ces derniers prévoient une accélération nette de leur activité de vente à l'unité à court terme (Ancols, 2019 :3). Ce sont, 64% des organismes répondants qui estiment que leur activité s'intensifiera, voire s'intensifiera fortement d'ici cinq ans. En plus de l'apport financier que représente la vente, une large majorité des organismes mettent également en avant la vocation sociale de cette activité comme « un outil au service du parcours résidentiel, un levier de mixité sociale en résidence et dans les quartiers, et un outil d'accession sociale réel pour les ménages modestes ».

Retour sur les résultats des autres équipes du programme : la vente HLM, vers un amoindrissement de la mission sociale des bailleurs ?

Les travaux issus du programme de recherche consacré à la vente de logements sociaux livrent des résultats nuancés sur cette question. Ils montrent que la vente HLM ne se déploie pas systématiquement sur le registre de « l'accession sociale ». Elle participerait, dans certains cas, à une sortie durable de ces logements du secteur social, comme l'ont conclu en 2024 plusieurs équipes du programme de recherche sur la vente HLM organisé par l'USH.

Certaines équipes, en particulier Boulai et al. (2023), soulignent d'abord que la mise en vente de logements sociaux, initialement pensée à destination des locataires occupants et donc de futurs propriétaires occupants, s'est largement traduite par une remise en location rapide de ces biens sur le marché privé. Ces anciens logements sociaux sortiraient ainsi définitivement du secteur social. S'appuyant sur un rapport du Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable (CGEDD), l'équipe rappelle que « dès 2014, 20 % des ménages acquéreurs de logements HLM les remettaient immédiatement en location après leur achat » (*ibid*). Les auteurs soulignent ainsi que, si la loi ELAN interdit l'achat simultané de plusieurs logements sociaux afin de limiter les pratiques d'investissement, aucun véritable mécanisme de contrôle des ventes et des acheteurs n'a été mis en œuvre, laissant de fait se développer de telles pratiques. De surcroît, plusieurs profils d'investisseurs ont été identifiés par l'équipe (Boulai et al., 2023) : d'une part, des investisseurs déjà multipropriétaires dans le secteur privé ; d'autre part, des investisseurs plus prudents, réalisant un premier investissement locatif et ne disposant que d'un seul bien à louer. Les auteurs en concluent que « les logements sociaux à vendre semblent pouvoir permettre à des ménages, généralement issus des classes moyennes et supérieures, jeunes et non locataires du secteur HLM, de tirer parti de prix très avantageux pour se constituer un patrimoine locatif, voire d'enclencher un processus d'accumulation patrimoniale et une "carrière" d'investisseur immobilier » (*ibid*).

Les travaux de cette même équipe montrent également que la vente de logements sociaux sur leurs terrains d'enquête semble constituer une première étape vers un embourgeoisement des résidences (Gimat et al., 2024). S'ils mettent en évidence que la vente HLM peut favoriser l'accession à la propriété de certains ménages moins représentés sur le marché privé, notamment des femmes seules à la tête de familles monoparentales et des personnes immigrées, ils soulignent également que les ventes et les reventes

contribuent progressivement à l'arrivée de ménages plus favorisés. Ces résultats interrogent ainsi la pérennité de la vocation sociale des logements vendus.

L'équipe de Lydia Coudroy de Lille (Coudroy de Lille et al., 2024) va également dans le sens d'une interrogation sur l'éventuelle altération de la vocation sociale des bailleurs sociaux par leurs pratiques de vente. Les auteurs soulignent en premier lieu que la part des ventes à l'occupant est en baisse : elle est passée de 42 % des ventes en 2013 à 31 % en 2021 à l'échelle nationale, et même de 65 % en 2010 à 17 % en 2018 dans le Rhône (Coudroy de Lille et al., 2024). Ce constat met en évidence une captation croissante de la vente HLM par des acheteurs extérieurs au parc social, et donc, le plus souvent, plus aisés. Travaillant également sur le phénomène des reventes, les auteurs rappellent, d'une part, qu'en France, 25 % des logements acquis via la vente HLM en 2010 avaient déjà été revendus en 2020, contre 11 % dans le parc privé, ce qui souligne l'ampleur du phénomène. Ils insistent, d'autre part, sur les écarts de prix observés entre accession et revente. Sur l'un de leurs terrains, « l'écart de prix, dû à la décote et aux travaux engagés par le propriétaire, augmente depuis 2010. Ainsi, sur le territoire de la Métropole de Lyon, cet écart est passé d'environ 30 % en 2013 à plus de 50 % en 2019 ». Dès lors, « sans y voir un comportement généralisé de spéculation, il est sûr que la revente constitue un effet d'aubaine ».

Les travaux de Yoan Miot et Cécile Vignal (2024), menés dans le Nord, dans l'Aisne et dans la Métropole de Lille, montrent également comment la vente de logements sociaux participe à la transformation de ces biens en « marchandises ». Les auteurs démontrent que, si la vente HLM bénéficie certes à des ménages modestes, elle profite majoritairement à des ménages appartenant aux classes moyennes, voire supérieures. Ils montrent aussi que les secteurs les plus tendus sont ceux où les décotes les plus importantes sont pratiquées, permettant à la revente la réalisation de plus-values parfois très élevées. De surcroît, la part des ventes apparaît plus importante dans les secteurs valorisés et à marché tendu que dans les territoires moins valorisés. La vente HLM semble ainsi davantage concentrée dans les espaces les plus attractifs. Dans le prolongement des constats formulés par les équipes précédemment citées, les auteurs montrent également que, deux ans après leur vente, certains anciens logements sociaux sont devenus des logements locatifs privés, autrement dit des biens d'investissement locatif : cela concerne un quart des logements étudiés dans l'Aisne et dans la Métropole de Lille.

Les travaux de l'équipe de Mathilde Cordier (Cordier et al., 2024) confirment ces observations. À la surprise des auteurs, les ventes à des locataires occupants apparaissent, sur leurs terrains, comme un phénomène relativement rare. Ils précisent toutefois qu'une partie des ventes s'effectue au bénéfice d'autres locataires du parc social, tout en soulignant que « la part des ménages extérieurs au parc social peut être conséquente ».

Dans l'ensemble, les travaux des différentes équipes du programme mettent donc en lumière, à travers la vente HLM, une forme de tension pour les bailleurs sociaux. Dans un contexte de raréfaction des ressources, ces derniers semblent contraints de vendre une partie de leur patrimoine, alors même que ces pratiques de vente paraissent susceptibles d'altérer, ou du moins amoindrir, leur mission sociale.

Ce rapide tour d'horizon des travaux du programme permet dès lors de poser une première série de questions. Sur nos terrains d'enquête — en Nouvelle-Aquitaine, en Île-de-France et dans les Bouches-du-Rhône — les accédants rencontrés présentent-ils des profils d'investisseurs, ou appartiennent-ils plutôt aux classes populaires captives du logement social ? Les ventes telles qu'elles sont pratiquées par les bailleurs sociaux permettent-elles réellement l'émergence d'une forme de propriété sociale ? Finalement, l'enquête menée sur nos trois terrains nous conduit-elle à rejoindre les constats des autres équipes, selon lesquels la vente de logements sociaux ne favoriserait pas l'accession sociale, mais contribuerait au contraire à renforcer les inégalités résidentielles ?

Questions de recherche

L'accession à la propriété des catégories populaires relève d'un objectif politique depuis près d'un siècle (Girard, Lambert, Steinmetz, 2013). Ainsi, de nombreux dispositifs d'action publique se sont succédés visant à la favoriser. C'est le cas par exemple de la loi de 1965 qui facilitait l'accession à la propriété des locataires des logements sociaux en introduisant l'obligation pour les bailleurs sociaux de vendre leur logement à un locataire qui en ferait la demande (Gima et Marot, 2020 : 94). Cet accès à la propriété s'inscrit dans un processus plus large d'émancipation et d'ascension sociale. Dans les sociétés capitalistes individualistes, il est le signe de l'accès à la propriété de soi (Castel, 1995 ; Abdelnaour, Lambert, 2014). C'est, dans ce contexte, que se déploient les dispositifs d'action publique en faveur de la vente des logements sociaux.

Parallèlement, le logement social joue une fonction d'accès au logement d'une part importante de la population française et d'une partie des catégories modestes. En effet, ce sont 4,5 millions de logements qui sont détenus, en France, par des bailleurs sociaux. Ils permettent de loger, de façon constante depuis la fin des années 1970, près de 15 % des ménages français (soit environ 10 millions de personnes).

Cette recherche propose d'investiguer les profils et les trajectoires des acquéreurs des logements sociaux en articulant leur analyse à un ensemble d'enjeux sociaux contemporains relatifs aux catégories populaires. En effet, la mise en vente des logements sociaux s'inscrit dans un contexte de précarisation de l'emploi, de paupérisation des catégories les plus modestes et de difficultés d'accès et de maintien dans le logement des catégories populaires (FAP, 2012 à 2019). Les mutations du régime capitaliste, la désindustrialisation de la France et l'augmentation du taux de chômage ont conduit à une paupérisation de la société (Castel, 1995) et ont fragmenté l'unité d'apparence de la classe populaire. Aujourd'hui, les chercheurs s'accordent à dire que les catégories populaires - en conséquence de changements sociétaux profonds- sont hétérogènes (Collovald et Schwartz, 2006) et fragmentées (Kokoreff, 2007).

Cette recherche en investiguant les profils des acquéreurs des logements sociaux documentera une catégorie du populaire : celle accédant ou ayant accédé à la propriété du logement social. Il s'agira d'en déterminer à la fois ses traits saillants, son hétérogénéité, ses trajectoires résidentielles et biographiques. L'objectif sera ainsi, à partir, de récits de vie et d'un suivi de cohortes, de décrire ces accédants ainsi que leurs rapports de classes, au logement, à la ville, au quartier, à la citoyenneté ainsi qu'à la citoyenneté. Nous nous intéresserons également à ce que produit l'accession à la propriété sur l'expérience des ménages, dans leur trajectoire biographique et dans leur parcours résidentiel.

L'accession à la propriété d'un logement social doit être analysée en prenant en compte les rapports de classe qu'elle génère, les logiques de distinction sociale (Chamboredon et Lemaire, 1970 ; Gilbert, 2016), les rapports au quartier, les aspects socio-économiques des accédants, les trajectoires familiales (Bertaux Wiame, 1998) et les mobilités résidentielles (Grafmeyer, Authier, 1998) ainsi que leurs imbrications dans le champs de l'emploi dans un contexte d'incertitude (Castel, 1995; 2009). L'un des objectifs principaux de ce travail de recherche sera de documenter, d'un point de vue sociologique le profil de ces acquéreurs sur nos deux terrains, (profil économique, social, familial, générationnel) afin de comprendre à la fois les déterminants de l'achat du logement social mais également ses effets.

Méthodologie : Une approche qualitative sur les profils, les trajectoires et le vécu des accédants

Une étude longitudinale fondée sur le vécu des accédants

La spécificité de cette recherche porte sur l'approche longitudinale de l'accèsion à la propriété, dans le cadre de la vente HLM. « Il est possible de qualifier de longitudinal l'ensemble des dispositifs empiriques permettant d'intégrer la dimension temporelle dans l'analyse des faits sociaux. Il s'agit ainsi d'enquêtes qui permettent de constituer ou de re-constituer des séquences d'événements en les situant les uns par rapport aux autres selon un ordre chronologique » (Safi, 2012 : 311). Parmi les différentes façons possibles de collecter des données longitudinales, nous en avons mobilisé deux. La première est rétrospective : elle consiste à interroger les individus sur leur passé afin de reconstituer des séquences d'événements et s'est déroulée sur le territoire des Bouches-du-Rhône par l'intermédiaire du bailleur Soleil Habitat. Il s'est agi d'interroger les ménages ayant acheté leur logement social au moins depuis 4 ans et jusqu'à 10 années avant l'entretien. Cette approche sur un temps relativement long permettait alors de disposer d'un retour par les familles sur leurs expériences de la propriété à l'aune d'une dimension temporelle suffisamment longue pour permettre une analyse rétrospective. Les entretiens ont alors porté sur les évolutions dans le ressenti, les expériences, le vécu, du moment de l'achat au moment de l'entretien.

La seconde approche longitudinale est prospective : elle procède par la répétition d'un protocole d'enquête sur les mêmes individus au cours du temps et s'est déroulée consécutivement sur le territoire de la région parisienne et dans une communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine.

Tableau 1 : Récapitulatif des moments de l'enquête par terrain

Terrain	Date d'acquisition du logement social	Temporalités des entretiens
Bouches-du-Rhône	Entre 2011 et 2017	Un entretien entre 4 et 10 ans après l'acquisition
Nouvelle-Aquitaine	De 2020 à 2023	Un entretien au démarrage de l'enquête puis un entretien entre 3 et 5 ans plus tard après l'acquisition
Île-de-France	De 2020 à 2022	Un entretien au démarrage de l'enquête puis un entretien entre 3 et 5 ans plus tard après l'acquisition

Ainsi, le tableau explicite les moments de la réalisation des entretiens auprès des ménages accédants. Ces derniers ont pu avoir lieu :

- Au moment de l'achat ou peu de temps après l'achat (entre 4 et 24 mois après l'acte d'achat) : c'est le cas pour les ménages du département de la Nouvelle-Aquitaine et de la région parisienne de notre enquête ;
- Quelques années après, auprès des mêmes ménages (entre 2 ans et 2 mois et 5 ans, avec une moyenne d'ancienneté autour de 3 ans et 5 mois)
- De 4 à 10 ans après l'achat pour les ménages ayant accédé dans les Bouches-du-Rhône auprès de Soleil Habitat (cf. *infra*).

« Une enquête longitudinale permet de comparer ou d'analyser une évolution, d'observer des groupes d'individus ou des phénomènes dans le temps. L'enquête longitudinale s'inscrit donc dans la durée et la continuité de l'action, dans un laps de temps long (Safi, 2012). Elle permet d'observer les phénomènes dans

leur succession et leurs interactions, en relation avec un temps historiquement défini, touchant une même entité (individu, famille, organisation, etc.) dans un groupe défini (génération, promotion, etc.) » (Lelièvre, Courgeau, 1989 cité par Milon et Pavaindi, 2022 : 413). L'idée était ainsi de pouvoir mesurer les effets de l'expérience de l'accession à la propriété via la vente HLM à travers le temps. Nous présumons qu'une analyse sur un temps relativement long et à différents moments de la trajectoire individuelle permettrait de mesurer des évolutions dans l'expérience de la propriété. Car, comme le rappellent Milon et Pavaindi (2022) « l'enquête longitudinale permet de constater les changements qui concernent un même sujet entre deux entretiens : bifurcations dans les parcours ; évolution des relations (aux autres, à soi, à l'acte d'apprendre) ; interprétation de l'expérience et des temps de la vie ; etc » (*ibid*, p. 418). Du point de vue de l'approche longitudinale rétrospective, cette approche permet aux interviewés de disposer d'un certain recul afin de pouvoir analyser, discuter ou faire état d'une expérience de manière relativement réflexive.

A l'issue des entretiens effectués en Île-de-France et dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, il était demandé aux personnes si elles étaient d'accord pour que nous conservions leurs coordonnées et pour être recontactées trois ans plus tard. L'ensemble des 42 ménages a, dans un premier temps accepté. Pour la reprise de contact, plusieurs canaux ont été utilisés, en fonction des modalités d'échanges qui s'étaient organisées précédemment avec chaque ménage : téléphone, messages sms ou par Whatsapp, envoi d'un email, utilisation de LinkedIn et dépôt d'un courrier dans la boîte aux lettres parfois. Sur les 18 ménages rencontrés pour les premiers entretiens dans le département de la Nouvelle-Aquitaine, 9 ont accepté de nous accorder un deuxième entretien. Sur les 24 rencontrés en Île-de-France, nous avons pu réaliser un deuxième entretien avec 14 d'entre eux. Au total, nous avons pu revoir 23 ménages sur les 42.

L'approche longitudinale par suivi de cohortes comporte des risques : celui de la « perte » (*ibid*) au fil du temps des ménages enquêtés. Ce phénomène se nomme le phénomène d'attrition. L'attrition désigne dans le domaine des sciences humaines « la perte progressive d'individus au fil du temps. Au final l'échantillon est plus petit¹ ». L'attrition est un phénomène très régulièrement observé dans le champ des sciences sociales. Sur les 42 ménages issus du suivi de cohorte plus de la moitié ont accepté de participer au second entretien. Plusieurs hypothèses peuvent être avancées ici pour expliquer ces pertes. D'abord, de manière générale, les familles et individus souffrent d'une limitation de leur temps disponible. Or, prendre le temps de réaliser un entretien, signifie donner de son temps alors même que le fait de participer à l'enquête ne permet pas aux familles de toujours bénéficier du contre-don attendu ou espéré de la part du chercheur (Bouillon, 2006). Secondement, il est probable que certains ménages de l'enquête, en appartenant au « populaire contemporain », expérimentent de manière ordinaire un ensemble de difficultés (difficultés à honorer les charges, difficultés en emploi, difficultés administratives dans un contexte grandissant de numérisation). Or, ces difficultés peuvent, pour ces familles, se déployer sur le registre de « restes à penser » trop importants (Lees, 2014) obérant ainsi l'espace de disponibilités psychiques, matérielles et temporelles.

Ainsi, dans sa « dominante qualitative, l'enquête longitudinale porte le plus souvent sur les histoires de vie, les parcours, trajectoires et dynamiques biographiques, le rapport à différents moments en relation avec les apprentissages, l'éducation, la formation, le développement de soi et/ou d'autrui » (Milon et Pavaindi : 419).

¹Cette définition appartient à l'auteur du blog hypothèse Carnet de Familles de C. Alexandre. <https://familles.hypotheses.org/151>, consulté le 15 février 2026.

L'analyse des trajectoires résidentielles grâce aux récits de vie

Afin de saisir la manière dont le processus d'accession a été expérimenté par les familles de l'enquête, il nous a semblé opportun de saisir le moment de l'accession ainsi que la décision d'accéder à l'aune de la trajectoire biographique et résidentielle. Il s'agissait de comprendre à quel moment de la trajectoire biographique l'accession à la propriété d'un logement social intervenait. Pour ce faire, nous avons eu recours aux récits de vie : « En sciences sociales, le récit de vie résulte d'une forme particulière d'entretien, l'*entretien narratif*. C'est un entretien au cours duquel un « chercheur » (lequel peut être un étudiant en tant que jeune chercheur) demande à une personne, que nous désignerons tout au long de ce texte comme « sujet », de lui raconter tout *ou partie* de son expérience, de son vécu. En mettant l'accent – on verra comment – sur l'aspect « vie sociale » : relations avec d'autres personnes, situations traversées avec leurs contraintes et leurs opportunités, pratiques récurrentes, projets formés et cours d'action orientés vers leur réalisation » (Bertaux, 2016). Ainsi, il s'agissait de comprendre l'accession à la propriété via la vente du logement social au prisme du parcours biographique. Pour ce faire, nous avons interrogé les personnes sur leur trajectoire professionnelle, leur parcours résidentiel, leur rapport affectif au territoire ou à l'habiter, leur rupture dans leur parcours de vie, leur trajectoire professionnelle et affective. Il s'agissait ainsi à partir de l'accession à la propriété dans le parcours individuel mais aussi à l'échelle de l'histoire familiale « de choisir un morceau, secteur ou segment particulier de réalité sociale-historique, une pièce de la gigantesque mosaïque sociétale, et de chercher à comprendre comment il fonctionne et se transforme, en mettant l'accent sur les configurations de rapports sociaux, les situations qu'elles engendrent et leurs logiques, les mécanismes générateurs de pratiques, les logiques d'action récurrentes ; les processus qui le caractérisent et le font vivre » (Bertaux, 2016). Dans cette perspective, le recours aux récits de vie s'avère remarquablement performant afin de comprendre dans quelle mesure accéder à la propriété participe ou non d'un projet antérieur à la proposition d'achat. De tels récits permettent également de saisir si cette accession constitue un événement inattendu dans la trajectoire biographique et résidentielle des occupants.

Comme le rappelle Bertaux-Wiame au sujet d'accédants à la propriété de logement sociaux dans les années 1990 « Les contraintes du marché immobilier, les politiques publiques en matière de logement, les ressources financières dont disposent les ménages sont certes des éléments déterminants dans leurs options résidentielles mais ne suffisent pas à épuiser les significations des comportements résidentiels, lesquels sont tout autant des facteurs de structuration du marché immobilier que de différenciation des trajectoires résidentielles. L'analyse des entretiens montre que les motifs de la décision des occupants des logements mis en vente se situent au croisement de leur histoire biographique singulière et de leur situation strictement économique. De ces configurations particulières, dépend la perception de cette offre comme une chance favorable à un réagencement de leur vie ou au contraire comme une contrainte qu'il est difficile de s'approprier » (Bertaux-Wiame, 1998 : 194).

Aussi, le recours aux récits de vie via l'approche longitudinale a permis de mesurer dans quelle mesure, l'accession à la propriété via la vente de logements sociaux constituait une « tactique », « un art du faible » ou au contraire une « stratégie » ayant son lieu propre (De Certeau, 1994). Nous cherchions à comprendre si les ménages de l'enquête pouvaient faire preuve de stratégies patrimoniales et immobilières (Gollac, 2011).

Ainsi, le guide d'entretiens a pu porter sur le parcours résidentiel des ménages (avant leur achat et après), la trajectoire du logement (loué, revendu, occupé par les ménages) la situation des personnes en emploi, la trajectoire biographique. Aussi, dans une perspective sociologique, nous avons interrogé les ménages au sujet de leur métier, statut en emploi ainsi que ceux de leurs ascendants. Pour chacun des ménages, nous avons demandé le parcours résidentiel de la naissance jusqu'au moment de l'entretien. Au total, le matériau recueilli porte donc sur 86 entretiens qualitatifs approfondis représentant 62 ménages accédants. Les tableaux ci-

dessous récapitulent les entretiens réalisés par territoire de l'enquête ainsi que le nombre de ménages ayant répondu à l'enquête en fonction des bailleurs.

Tableau n°2 : Ancienneté de la vente au moment de la réalisation de l'entretien dans chaque terrain

Terrains	Île-de-France (IdF) et Communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine (CUNA)	IdF et CUNA (Suivi de cohorte)	Bouches-du-Rhône
Nombre d'entretiens ménages réalisés	42	23	20
Ancienneté moyenne par rapport à l'acte d'achat	11 mois	3 ans et 9 mois	4 à 10 ans
Date de réalisation des entretiens	De mai 2022 à novembre 2023	Juin-Juillet 2025	2021-2023

Tableau 3 : Récapitulatif du nombre de ménages enquêtés par bailleurs.

Terrain	Bailleur social	N ménages enquêtés
CU de Nouvelle-Aquitaine	Les Côteaux Habitat	8
	Territoires&Logements	7
	Mileas	3
Bouches-du-Rhône	Soleil Habitat	20
	Habitat des collines	21
Île-de-France	(Seine-et-Marne)	3
	3 bailleurs du Val-d'Oise	3

Des entretiens institutionnels pour éclairer la logique des choix de mise en vente dans un contexte incitatif

Afin de saisir les stratégies de vente mises en œuvre par les différents bailleurs nous avons procédé à un ensemble d'entretiens avec les acteurs par bailleurs des ventes HLM. Il s'agissait de les interroger sur leurs stratégies (Gollac, 2011) de vente en interne, leurs contraintes, leurs politiques et plus encore sur leurs conceptions et leurs représentations de la vente. De surcroît, de tels entretiens avaient pour vocation de resituer les pratiques de vente des bailleurs sociaux à l'aune du cadre juridique et réglementaire de la vente des logements sociaux en France. En effet, comme explicité dans les sections précédentes, la vente de logements sociaux, se pratique dans un contexte d'amenuisement des aides et financements de l'État pour construire du logement social, et ainsi constitue pour les bailleurs sociaux un apport financier non négligeable afin de financer la construction de nouveaux logements, alors même qu'une large majorité des organismes mettent en avant la vocation sociale de cette activité.

Aussi, s'agissait-il de voir à travers ces entretiens de quelles manières les bailleurs concevaient la vente HLM, quelles représentations en avaient-ils ? Défendaient-ils la vente comme une politique à vocation sociale ? Quels choix concrets pour vendre avaient-ils faits ? Comment sélectionnaient-ils leur logement ? Dans cette perspective, les entretiens auprès des organismes HLM ont concerné les pratiques de mises en vente : quels types de logements sont vendus et comment sont-ils sélectionnés ? Comment les ventes sont-elles effectuées ? Par quelle voie les logements sont-ils commercialisés ? Enfin, les bailleurs cherchent-ils au sein même du cadre qui leur imposé de la vente à inventer, pratiquer des ventes allant dans le sens d'une mission

sociale ? Tels étaient les questionnements et les sujets abordés avec les bailleurs lors des entretiens. Le tableau qui suit récapitule l'ensemble des entretiens réalisés par terrains auprès des bailleurs de l'enquête.

Tableau n°4 : Entretiens institutionnels (individuels ou collectifs) et observations menées dans les 3 terrains

Terrains d'enquête	Type d'entretiens (individuel / collectif) ou observations	Organisme HLM	Fonctions	Date
Bouches-du-Rhône	Individuel	Soleil Habitat	Responsable du patrimoine et responsable activité syndic	Janvier 2021
	Collectif	Soleil Habitat	Entretien collectif* avec : responsable des ventes, directrice et responsable activités syndic, directrice et responsable marketing, directeur général	Janvier 2023
	Individuel	Soleil Habitat	Responsable des ventes	Août 2023
Nombre total d'entretiens				3
Île-de-France	Individuel	Filiale AL	Responsable des ventes	Mars 2021
	Individuel	Territoires&Logements	Responsable des ventes	Avril 2021
	Individuel	ESH95	Responsable d'agence	Avril 2021
	Observations	ESH95	Réunion publique de mise en vente d'une résidence**	Avril 2021
	Individuel	Habitat des collines	Responsable service ventes	Février 2024
	Individuel	Habitat des collines	Responsable service ventes	Mars 2024
	Collectif	Habitat des collines	Équipe de vente	Juin 2025
	Individuel	Habitat des collines	Responsable service ventes	Juillet 2025
Nombre total d'entretiens				8
Communauté Urbaine Nouvelle-Aquitaine	Collectif	Filiale AL	Directrice Générale Adjointe et responsable des ventes	Mars 2021
	Individuel	Les Côteaux Habitat	Directeur commercialisation et patrimoine	Janvier 2022
	Collectif	Les Côteaux Habitat	Entretien collectif avec directeur du service commercialisation et chargée de mission vente	Mars 2024
	Individuel	Les Côteaux Habitat	Directeur du service commercialisation	Juin 2025
Nombre total d'entretiens				4
Nombre total d'entretiens avec les bailleurs sociaux				15

Au total, cette recherche a permis de réaliser 15 entretiens ou ateliers collectifs avec les bailleurs sociaux.

Un traitement quantitatif de données éparses pour éclairer les stratégies de vente des OLS

Dans le cadre de cette recherche nous avons pu procéder à un ensemble d'analyses quantitatives. Ces analyses ont tour à tour concerné différentes échelles statistiques et différentes thématiques.

A l'échelle microlocale nous avons pu - quand les données étaient disponibles- analyser la structure du parc social des bailleurs ainsi que la structure du parc de logements vendus ; distinguer les années de ventes des

logements et leurs nombres en volume et par organisme HLM ; caractériser le type d'accédants (locataires du logement social vendu, locataires du parc social, ascendants ou descendants, extérieurs).

A une échelle plus large, nous avons travaillé à partir des données de l'OPS (Occupation du Parc Social). Ainsi, nous avons pu décrire les types de ménages occupant le parc social des bailleurs de l'enquête. Aussi avons-nous évalué les niveaux de revenus par territoire ; caractérisé des types de marché immobilier à l'aune de données concernant le niveau de tension du marché. Enfin, nous avons procédé à partir des données OPS, à une cartographie visant à saisir les lieux d'installation des logements sociaux des bailleurs de l'enquête et les lieux de vente de ces mêmes bailleurs. Ce travail quantitatif a permis de mettre en relation de nombreux fichiers de données récupérés ou construits au cours de l'enquête qualitative, le tout sur trois terrains distincts. Pour autant, les fichiers étant formatés très différemment selon les sources et les terrains, ils ont nécessité une longue homogénéisation, notamment en recréant de nombreuses variables afin de les comparer. Ainsi, nous avons mobilisé des données exogènes pour contextualiser les parcs de logements (Recensements de la population), les communes (gradients d'urbanisation, Zonage ABC) et l'appartenance des logements aux Quartiers « Politique de la Ville », ce dernier travail ayant notamment impliqué une géolocalisation des adresses de vente.

Ce travail quantitatif dont il est fait état dans la première partie a permis de mettre en perspective les discours et les pratiques des bailleurs telles que rapportées dans les entretiens avec des données quantitatives. Ces premiers éléments ont ainsi été aussi l'occasion de saisir les premiers indices et jalons concernant les stratégies de mises en vente ayant possiblement des effets sur les profils des accédants via la vente de logements sociaux dans notre enquête.

Trois terrains d'enquête investigués dans les Bouches-du-Rhône, en Île-de-France et en Nouvelle-Aquitaine

Des difficultés de mise en place des terrains

Dans le cadre de la réponse à l'appel à projets, un appel à manifestation d'intérêt (Ami) avait été lancé par l'USH. Concernant le lot 3 de la réponse à appel à projets, trois accords de partenaires avaient été initialement pressentis soit un premier avec Soleil Habitat dans les Bouches-du-Rhône, un second dans la communauté d'agglomération de Cergy-Pontoise, un dernier via l'association des organismes HLM d'Auvergne Rhône Alpes. Ainsi s'agissait-il pour atteindre les objectifs fixés dans la réponse à appel à projet de pouvoir disposer autant que de données quantitatives internes des bailleurs au sujet de la vente, de contacts des ménages ayant accédé à la propriété par l'intermédiaire de la vente des logements sociaux.

Pour autant, la mise en œuvre des partenariats, l'accès aux données ainsi qu'aux ménages ont pu s'avérer plus problématiques et plus fastidieux que prévu.

En effet, concernant la mise en lien avec les ménages pour la réalisation de l'enquête qualitative, celle-ci a d'abord nécessité l'établissement de conventions ainsi que des protocoles distincts selon les bailleurs, du fait de la législation RGPD (Règlement Général de la Protection des Données). De surcroît, au-delà, de l'aspect chronophage lié au respect du RGPD, certains organismes HLM avec lesquels il était initialement prévu de collaborer- disposaient finalement de trop peu de ménages ayant acquis récemment un logement social pour constituer des échantillons suffisamment conséquents, notamment dans le cadre de l'enquête par suivi de cohorte. Or, tout l'objet du travail de suivi de cohorte longitudinal avait pour objectif d'investiguer des ménages tout récemment accédants à la propriété. Ainsi des accédants ayant acquis leur logement de

manière plus ancienne, ne pouvaient entrer dans le cadre de l'échantillon du suivi de cohorte. Cette situation a nécessité de la part de *Peuples des Villes* un travail important de mobilisation de nouveaux bailleurs afin de pouvoir entrer dans les objectifs quantitatifs du nombre d'entretiens à réaliser. Dans cette perspective, de nouveaux OLS (organismes de logements sociaux) ont été mobilisés grâce à l'intervention et au soutien de l'USH.

Ces difficultés de réalisation du travail peuvent avoir une valeur heuristique. Elles peuvent être, pour certains bailleurs, révélatrices de la faible structuration en 2020 de leurs politiques de vente de logement sociaux quand, pour d'autres, elles attestent, au contraire, de pratiques de ventes anciennes. Ces situations semblent être par ailleurs le signe d'une disparité des politiques de ventes pratiquées, selon qu'elles soient récentes ou anciennes. Ainsi, ces éléments peuvent constituer un premier indice quant aux différences entre bailleurs, quant à leur stratégie et leur politique vis-à-vis de la vente HLM au plan national.

Au final, l'enquête a pu porter sur trois terrains principaux : le premier est situé dans les Bouches-du-Rhône par l'intermédiaire de Soleil Habitat², le second en Île-de-France par l'intermédiaire notamment d'Habitat des collines, enfin le dernier relève d'une communauté urbaine située en zone détendue de Nouvelle-Aquitaine.

Ventes dans les Bouches-du-Rhône

L'enquête de terrain pour le site des Bouches-du-Rhône s'est déroulée grâce au partenariat avec le bailleur social Soleil Habitat. Cet organisme HLM constitue une filiale de l'ESH Soleil habitat France et avait répondu à l'AMI. Selon les données fournies par le bailleur, 122 logements sociaux sur ce territoire ont été vendus entre les années 2011 et 2021, ventes réparties dans les communes d'Aix-en-Provence, Aubagne, Avignon, Rousset, Trets et Vitrolles.

Afin de pouvoir réaliser les entretiens auprès des acquéreurs, le bailleur social a décidé de recueillir par voie téléphonique puis par courrier les consentements des propriétaires ayant accédé à la propriété dans le parc des Bouches-du-Rhône. Cette forme de consentement a constitué le préalable nécessaire afin que la chercheuse en charge de l'étude, Johanna Lees, puisse contacter les personnes ayant accepté de participer à l'enquête. Sur 122 logements vendus dans les Bouches-du-Rhône depuis 2011, le bailleur a pu obtenir 33 consentements, 34 personnes n'ayant pas donné de réponses, 9 numéros n'étant plus attribués. Par ailleurs, 41 n'ont pas été contactées, en raison du fait que leur accession était trop récente pour rentrer dans les quotas de l'échantillon de l'enquête. En effet, tout l'objectif du travail longitudinal dans les Bouches-du-Rhône était de documenter de manière rétrospective et donc sur le temps long l'accession à la propriété des logements sociaux. Nous avons alors comme critère de pouvoir nous entretenir avec des personnes ayant acheté depuis au moins 4 ans leur logement via la vente de logements sociaux. Ainsi, les personnes s'étant portées acquéreurs de manière trop récente, ont, dans la plupart des cas été évincées de l'échantillon.

Au final, sur les 33 consentements obtenus pour répondre aux entretiens, 4 personnes ont finalement refusé de réaliser les entretiens en dernière minute, un numéro était erroné et 6 personnes sont restées injoignables ou indisponibles. Johanna Lees a néanmoins pu réaliser les 20 entretiens tel que formulé dans la réponse à l'appel à projet. Parmi ces 20 entretiens, 18 ont été exploités, deux autres entretiens ont été sortis de l'enquête, ayant été jugés de trop médiocre qualité par la chercheuse. Afin de compléter l'échantillon, en 2023, deux entretiens, ont été réalisés par l'intermédiaire du porte-à-porte, dans le quartier des Ormeaux à Vitrolles, quartier représentant plus d'un tiers des ventes du parc social.

² Tous les noms des organismes HLM et des personnes ont été pseudonymisés.

Les entretiens se sont déroulés au domicile des personnes dans la plupart des cas : 13 au domicile, 2 sur le lieu de travail et 5 par téléphone (certaines personnes ayant revendu leur logement et n'habitant plus dans la région, d'autres ne souhaitant pas que l'enquêtrice vienne au domicile, souvent au motif que leur emploi du temps ne le leur permettait pas).

Ventes en Île-de-France

Au commencement de l'enquête, seulement trois entretiens qualitatifs approfondis ont pu être réalisés via des bailleurs ayant répondu à l'AMI (Appel à Manifestation d'Intérêt) car les ventes récentes n'existaient pas en proportion suffisante pour recueillir l'accord de 20 ménages. Les trois ménages rencontrés en mai 2022 avaient alors acheté un logement social à trois OLS distincts (dont Territoires&Logements, un office départemental et une filiale d'action Logement. Ces trois offices étaient implantés sur une même communauté d'agglomération.

Pour réaliser les entretiens complémentaires nécessaires au suivi du cohorte, l'USH nous a permis d'entrer en contact avec une autre ESH, Habitat des collines, implantée en Seine-et-Marne. Cette dernière avait vendu un nombre important de logements sociaux lors de l'année précédente. A partir d'un fichier restituant les 98 ventes effectuées dans l'année précédente, nous avons sélectionné 69 ménages dont les logements achetés avaient des caractéristiques différentes (habitat individuel ou en copropriété), bien situé dans des territoires présentant des caractéristiques variées : taille de la commune, zone rurale ou urbaine, desserte en transports en communs ou non). Aussi, trois ménages ayant acheté un logement situé en QPV (quartier prioritaire de la politique de la ville) ont été sélectionnés³. Nous avons également sélectionné les ménages en cherchant à interroger une disparité de ménages : occupants du logement vendu ou descendants des locataires du logement, locataires du parc social, locataires du parc privé.

Un courrier informant de notre démarche et de notre appel futur a été ainsi adressé par le bailleur aux 69 ménages sélectionnés. Si certains ménages ont manifesté le souhait de ne pas être contactés pour cette recherche, c'est finalement un fichier de 57 ménages propriétaires qui ne se sont pas opposés à participer à l'enquête qui nous ont été transmis afin que nous les contactions. Afin de réaliser des entretiens, la prise de contact avec les ménages a été effectuée principalement par appel téléphonique et envoi de messages SMS. 21 entretiens ont pu être effectués par ce biais, portant à 24 le nombre de ménages étudiés en Île-de-France.

Ventes dans une Communauté Urbaine de Nouvelle-Aquitaine

Le dernier terrain d'enquête concerne les ventes HLM effectuées dans une communauté urbaine de la Région Nouvelle-Aquitaine. Située dans une zone plutôt rurale et en territoire détendu, cette communauté d'agglomération comptait plus de 200 000 habitants en 2023. Sur ce site, un partenariat a été établi avec trois OLS : Territoires&Logements, une filiale d'Action Logement et 1 office. La prise de contact avec les ménages a été effectuée principalement par appel téléphonique et envoi de messages sms. Nous avons réalisé un entretien avec 18 ménages ayant acheté un logement social dans la communauté urbaine.

³ Sur les 3 ménages ayant accepté que leurs coordonnées nous soient transmises, un seul a accepté l'entretien.

Acheter – ou pas – un logement social en QPV: comment les trajectoires résidentielles et les expériences des quartiers façonnent la décision d’achat

Au départ de ce travail de recherche, un questionnaire spécifique avait été émis au sujet des ventes de logements sociaux dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). Il s’agissait de voir si, - comme le démontre Pierre Gilbert (2013) au sujet des ventes de logements HLM aux Minguettes, quartier en rénovation de la banlieue lyonnaise-, le changement dans les statuts d’occupations favorise ou non « une cohabitation en présence sans rapprochement social » (Gilbert, 2013) ou si, au contraire, ces ventes en quartier QPV sont expérimentées sur le registre de la dévalorisation sociale.

En région Île de France, trois ménages ayant accédé en QPV avaient ainsi été sélectionnés, un seul a finalement accepté de faire l’entretien. En ce qui concerne, la communauté urbaine en Nouvelle-Aquitaine, celle-ci, à l’image de Soleil Habitat, n’a pas, à ce jour, de programme de vente en Quartier politique de la ville (QPV). Pour autant, certaines résidences se situent à grande proximité de quartiers en QPV. Par exemple, l’unique résidence mise en vente par l’office communautaire se situe à 500 mètres à vol d’oiseau d’un quartier prioritaire. Ainsi, afin de documenter l’enjeu autour de l’accession proche de quartiers QPV, huit entretiens de ménages accédants dans cette résidence ont été effectués. Chez d’autres OLS, certains logements vendus étaient également situés à très grande proximité d’un quartier prioritaire de la communauté urbaine en Nouvelle-Aquitaine et 3 ménages ont pu être rencontrés. Ainsi, en Nouvelle-Aquitaine, 11 entretiens sur 18 visaient les ménages accédants à proximité des quartiers QPV permettant ainsi de documenter les questionnements spécifiques relatifs aux achats proches des territoires situés en QPV.

Au final, les 42 ménages avec lesquels cette question a pu être documentée se répartissent de la manière suivante : 1 réside dans un QPV, 11 à proximité (avec des degrés variables de rupture urbaine entre leur logement et le quartier prioritaire) et 30 en dehors de l’environnement immédiat d’un QPV.

Quel que soit l’emplacement du logement social acheté, nous avons toujours interrogé les ménages par rapport au sujet de la localisation. Quand cela n’était pas mentionné spontanément dans les critères de recherche, nous demandions si certains quartiers étaient recherchés ou systématiquement écartés et si c’était le cas, pour quels motifs.

De cette manière, nous avons pu analyser les facteurs qui amènent les ménages à envisager ou exclure la localisation en QPV et consacrerons une partie à cet aspect.

Une enquête ciblée sur trois OLS, aux cultures et pratiques différentes

Au final, nous avons réalisé des entretiens avec des ménages ayant acheté un logement social auprès de huit bailleurs différents, comme cela est détaillé dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°5 : Inventaire des OLS vendeurs en fonction des trois terrains investigués

Terrains	Type des OLS vendeurs
Bouches-du-Rhône	1 ESH (Soleil Habitat)
Île-de-France	Territoires&Logements, 1 Filiale Action Logement, 1 ESH (Habitat des collines), 1 office HLM
Communauté urbaine de la région Nouvelle-Aquitaine (208 000 hbts en 2023)	Territoires&Logements 1 Filiale Action Logement 1 office (Les Côteaux Habitat)

Nous avons choisi d'analyser finement les stratégies et politiques menées par trois bailleurs (un par territoire d'enquête) : Soleil Habitat pour les Bouches-du-Rhône, Habitat des collines pour l'Île de France, et Les Côteaux Habitat dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. En Île-de-France, c'est avec des ménages ayant acheté leur logement par l'entremise d'Habitat des collines qu'ont été réalisés la majorité des entretiens (21 sur 24). Cet organisme HLM présente l'intérêt de développer une activité de vente ancienne, avec une montée en puissance des ventes en 2011 et des volumes importants comme nous le détaillerons plus loin. Il nous a donc paru pertinent de cibler nos analyses sur un office communautaire, dans la communauté urbaine de la région Nouvelle-Aquitaine. Les Côteaux Habitat a quant à lui lancé ses premières ventes en 2019.

Ainsi, il nous paraissait fécond d'une part de pouvoir documenter des activités de vente qui mobilisent des échelles de temps différentes mais aussi des volumes de vente particulièrement éloignés les uns des autres. Ce choix permettait également de documenter des pratiques de vente par l'intermédiaire d'un organisme HLM rattaché à une collectivité locale d'une part d'autre part par l'entremise de deux ESH qui, selon des récents travaux entretiennent des rapports à la vente distincts (Gimat, Marot, 2020 ; Cordier et al, 2024).

Tableau 6 : Volumes et proportions des ventes chez les trois bailleurs de l'enquête

	Les Côteaux Habitat	Soleil Habitat	Habitat des collines
Statut de l'OLS	Office	ESH	ESH
Périmètre d'intervention	Communauté d'agglomération	Bouches-du-Rhône	Seine-et-Marne
Nombre de logements sociaux (2022)	13000	4266	18200
1ères ventes	2020	2010	2003
Nombre de logements vendus	18	121 (Données 2010-2021)	1099
% du parc vendu	0,013 %	2,8 %	6 %

Source : Données des bailleurs et équipe

La filiale Soleil Habitat dispose d'environ 4300 logements dans le département des Bouches-du-Rhône dont un tiers se situe dans la commune de Vitrolles, un autre tiers dans la ville de Marseille, le reste étant dispersé dans les communes des Bouches-du-Rhône. L'ESH Habitat des collines est implantée dans tout le département de la Seine-et-Marne et détient plus de 18000 logements. Quant à l'office communautaire situé en Nouvelle-Aquitaine, il a été créé en 1920 et gère 13200 logements.

Le tableau ci-dessus montre les volumes de vente extrêmement différents de la dizaine au millier. En effet si l'office HLM en Nouvelle-Aquitaine n'a vendu que 0,013 % du patrimoine, ce chiffre est ramené à 6 % du parc pour l'ESH et à 2,8 % pour Soleil Habitat. De surcroît, ce tableau indique des pratiques de vente qui s'inscrivent dans des temporalités très différentes. En effet, alors qu'Habitat des collines semble précurseur en matière de vente de logements sociaux, ayant commencé les ventes dès 2003, l'office de la communauté urbaine en Nouvelle-Aquitaine se situe à l'opposé, ses premières ventes ayant eu lieu en 2020. Soleil Habitat se situe pour sa part dans la décennie intermédiaire puisque, ses premières ventes ont eu lieu dès 2011. Ainsi, à l'échelle de nos trois bailleurs, deux d'entre eux ont commencé les ventes bien avant la loi ELAN, presque 15 ans avant pour Habitat des collines, alors même que pour l'office de la communauté urbaine en Nouvelle-Aquitaine, ses ventes ne s'appliquent qu'à partir du cadre réglementaire institué par la loi ELAN.

Dans une première partie, nous documenterons et analyserons les stratégies et les politiques de vente mises en œuvre par les organismes HLM. Dans un second temps, nous étudierons les profils sociologiques des accédants sur les terrains d'enquête et examinerons le sens que revêt l'achat d'un logement social pour les personnes enquêtées. Puis, nous nous intéresserons au coût de l'accession à la propriété, plus lourd pour les ménages appartenant aux fractions les plus modestes du populaire et ne bénéficiant pas de la culture de propriété. Enfin, nous analyserons les distinctions auxquelles peuvent donner lieu le changement de statut de certains occupants et l'arrivée de nouveaux propriétaires dans des résidences.

Partie 1 : Politiques et stratégies de ventes des OLS

Dans cette partie, nous commencerons par analyser les motivations et les critères de mise en vente des trois principaux organismes HLM investigués dans les trois terrains. Dans un deuxième temps, nous décrirons les caractéristiques du parc vendu. Pour terminer, nous étudierons l'accompagnement mis en œuvre par les trois bailleurs et qui semble être une caractéristique spécifique de leur pratique de vente.

1.1. Les motivations et critères de sélection des biens vendus

1.1.1. *Vendre d'abord pour disposer de fonds et ensuite pour offrir un parcours résidentiel à ses locataires*

Dans le contexte généralisé de désengagement de l'État des politiques sociales du logement, la vente de logements sociaux apparaît pour les bailleurs comme une ressource ou un moyen afin de générer des fonds et de parvenir à la construction de nouveaux logements sociaux. Ainsi, les deux ESH étudiées évoquent toutes deux la nécessité de trouver des ressources économiques comme motif principal de vente des logements sociaux.

« On a décidé de vendre des logements à partir de 2011, par rapport à un modèle économique qui nécessitait de créer des ressources supplémentaires pour la filiale (...). Ça a été nécessaire dans le modèle économique avec des subventions qui se raréfiaient, des terrains de plus en plus chers, un modèle économique de plus en plus complexe et la vente a été une nécessité, ça n'a pas été fait dans une optique sociale dans un premier temps ».

Entretien collectif, responsable du patrimoine, Soleil Habitat, janvier 2021

Plus loin dans l'entretien, le responsable du patrimoine explique plus longuement les circonstances qui amènent l'organisme HLM à engager la vente de logements :

« Même s'il y a eu une incitation globale du groupe⁴ qui dit, il faut mettre en vente, la décision est prise localement par Soleil Habitat. C'est-à-dire que c'est Soleil Habitat qui est une filiale qui a un directoire et un conseil de surveillance. Et un moment, le directoire de Soleil Habitat prend la décision de mettre en vente. Soleil Habitat a décidé en 2011 de vendre 15 logements par an. Logis Habitat Varois qui était riche et qui n'avait pas de besoin d'argent, en a mis 2 en vente. Et puis ils en ont vendu 2 pendant 5/6 ans, le temps qu'ils aient besoin d'en vendre plus... Donc ça reste la décision de la filiale. Donc Soleil Habitat était un peu en avance vis-à-vis du groupe Soleil Habitat, parce qu'on est une société récente qui date de 2007 et on est plutôt une société pauvre. On a beaucoup construit mais on n'avait pas un capital social important, les entreprises sociales qui sont riches, sont des entreprises sociales qui existent depuis un certain temps, sont des résidences qui sont amorties où ils n'ont plus d'emprunts, et où on a tendance à dire c'est des machines à cash dans le milieu, parce que c'est là où vous gagnez beaucoup. Nous, on n'est vraiment pas dans cette configuration là parce que nos plus vieilles résidences sont de 1984/1985, donc on

⁴ Comme indiqué précédemment, Soleil Habitat c'est un groupe de 80 000 logements en France avec plusieurs filiales, la filiale Soleil Habitat à Paris, Logis Familial à Nice, Logis Familial Varois à Toulon et Soleil Habitat.

a énormément de crédit, on est énormément endettés, donc on avait un vrai besoin de trouver des ressources, donc ça a été vraiment l'élément déclencheur ».

Entretien collectif, responsable du patrimoine, Soleil Habitat, janvier 2021

Dans un contexte compétitif, la vente de logements est également présentée comme un moyen de continuer à rester dans l'arène compétitive des bailleurs sociaux et d'assurer ainsi sa survie (économique), comme cela nous l'est expliqué lors du même entretien collectif :

JL : Vous avez donc une nécessité à vendre ?

Responsable du patrimoine : Oui, c'est obligé parce que si on ne se développe pas, on meurt, parce qu'on est endettés... il y a des sociétés du nord qui ont construit il y a 100 ans et, eux, ils viennent dans le sud, ils n'avaient pas de crédit, donc c'était des machines à cash et s'ils voulaient continuer il fallait qu'ils soient dans des secteurs plus tendus, donc ils sont venus en PACA ou en région lyonnaise, et ils ont investi et ils rachètent des résidences à des prix extrêmement élevés, ils ont stocké beaucoup d'argent. Nous, on est plus pauvres parce qu'on est plus jeunes. Il faut le voir comme un investisseur qui achèterait un appartement et qui déciderait d'en acheter un deuxième. La même personne qui a fait ça toute sa vie c'est un peu la même chose ».

Entretien collectif, responsable du patrimoine, Soleil Habitat, janvier 2021

Dans cette perspective, le responsable patrimoine de Soleil habitat, organisme endetté et en besoin de liquidité, évalue de 40 à 50 000 euros le bénéfice net pour chaque vente permettant la mise à disposition de 15 000 euros de fonds propres au bailleur. Ces 15 000 euros correspondraient pour « un logement vendu à la construction de trois logements ». La vente permet de générer une part d'auto-financement, ce qui semble être le principal moteur des ventes pour les OLS :

« Beaucoup de bailleurs sociaux se sont mis à vendre leur parc pour répondre essentiellement à un besoin d'ordre financier, suite au désengagement de l'État. Même si certains bailleurs étaient réticents à la vente à l'unité, parce que la vente n'est pas dans l'ADN d'un bailleur social, ils n'ont à mon sens pas eu le choix et ce pour répondre à la demande de l'État et au besoin financier nécessaire à leur développement ».

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Si, du côté d'Habitat des collines, des premières ventes semblent avoir été effectuées à la demande de ménages entre 2004 et 2009, ce sont surtout des motifs économiques qui amènent le développement de l'activité de vente avec l'arrivée d'un nouveau directeur qui avait occupé la fonction de directeur financier à la maison mère et qui avait l'expérience des ventes de logements sociaux dans son précédent poste.

« La situation économique de l'entreprise n'était pas au beau fixe. (...) Vous savez, il y a un organisme qui flèche un peu l'état de santé de l'entreprise et on n'était vraiment pas en bonne position. Donc je pense qu'effectivement, lui [le nouveau directeur], dans sa prise en main de l'entreprise, a effectivement réfléchi à comment économiquement, il pouvait effectivement redresser la situation. Et je pense que très vite, il a compris et vu. Surtout que c'était une activité, la vente Hlm, qui était déjà faite de façon plus importante à la société mère. Et comme il venait de la société mère, il s'est dit, effectivement, il faut qu'on gonfle, nous aussi, les ventes de notre patrimoine, justement, pour dégager suffisamment de fonds propres pour pouvoir, effectivement, améliorer notre activité. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Aujourd'hui, l'activité de ventes participe pleinement au modèle économique de l'ESH comme l'explique la responsable du service des ventes :

« Et aujourd'hui, il n'y a pas de secret. Elle a besoin des ventes pour pouvoir, effectivement, continuer convenablement son activité ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Les ventes de logements sociaux constituent des ressources financières intégrées à part entière dans les budgets prévisionnels. Ainsi, pour Habitat des collines, c'est à partir des projections budgétaires qu'est défini un nombre de logements à vendre :

Responsable du service ventes : On fait tous les ans des plans à moyen terme. Donc sur les besoins, je dirais, financiers de l'entreprise par rapport aussi aux perspectives de construction, connaissant la dotation des subventions que l'on peut obtenir des pouvoirs publics, le besoin de dégager des fonds propres pour pouvoir effectivement construire à la hauteur de ce qu'il nous est demandé, se jouait quand même beaucoup avec le besoin de mettre en vente des logements. Puisqu'on connaît à peu près la plus-value moyenne qu'on peut dégager sur tel ou tel programme, et savoir effectivement quel était notre besoin pour pouvoir placer nos curseurs, je dirais, de mise en commercialisation.

PG : Donc ça veut dire qu'en effet par rapport à ce que vous décriviez au tout début, avec quelques cas où on est dans une logique de plutôt répondre à la demande éventuelle du locataire et de proposer un parcours résidentiel. Là, on part, je résume, pardonnez-moi, mais on part d'éléments financiers, qui est de dire combien de sous en fonds propres on doit apporter pour se donner un objectif de vente

Responsable du service ventes : Bien sûr

PG : Et ça veut dire que dès votre arrivée donc en 2009, vous avez justement des objectifs qui vous sont donnés ?

Responsable du service ventes : Oui. Oui.

PG : Et qui s'élèvent à environ combien de logements vendus à ce moment-là ?

Responsable du service ventes : Alors, en 2009, on était- je ne voudrais pas dire une bêtise- on était peut-être autour de 60-70 logements par an.

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Le travail de mémoire de Bouffay et Alii (2020) témoigne également largement du fait que, dans un contexte de raréfaction des financements étatiques pour les bailleurs sociaux, la vente constitue le (seul) moyen de disposer de fonds. Les propos de Mathieu Gimat et Bruno Marot, viennent ainsi confirmer cette hypothèse : « Si les organismes HLM, qu'ils soient de statut public ou privé, continuent, pour construire des logements sociaux, à jouir de différents avantages et à avoir accès aux prêts de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC), ils ont moins de possibilités que par le passé d'obtenir des subventions de la part des acteurs publics. Pour compenser, ils mobilisent leurs ressources propres et cherchent à développer des activités leur permettant de dégager des marges de manœuvre financières. [...] Le regain d'intérêt depuis les années 2000 pour la vente de logements sociaux, souvent dite en France « vente HLM », s'explique en particulier par ce contexte : le dispositif est en effet vu par différents acteurs comme un moyen de renouveler le financement du secteur, les anciens logements étant vendus pour permettre le développement de logements neufs » (Gimat, Marot : 89).

L'office étudié dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine se distingue des deux autres OLS par rapport à la date tardive à laquelle il commence la vente de logements sociaux. Les premières ventes sont en

effet lancées en 2019 pour une première vente effective en 2020⁵. Quand on interroge le directeur du service de commercialisation sur les motifs qui amènent l'office à procéder à des premières ventes, il évoque la nécessité d'offrir un parcours résidentiel aux locataires en plus de la nécessité de dégager des fonds pour améliorer ses capacités financières d'amélioration et de développement de son parc :

PG : Qu'est-ce qui fait que vous avez sauté le pas ?

Directeur du service : Alors moi je n'y étais pas.

PG : Ok. Qu'est-ce que vous en avez retenu alors ?

Directeur du service : Ce que j'en ai retenu, c'est qu'il y avait quand même un appel du pied à l'époque qui était relativement fort pour les bailleurs d'aller chercher des fonds nouveaux. Vous savez, avec la question du RLS, enfin tout ce qui est tombé un peu sur les bailleurs au même moment, à travers les lois ELAN, etc... Où on a commencé à dire aussi un petit peu, c'était l'époque du dodu dormant, des bailleurs qui avaient pas mal de sous de côté, des fonds propres de côté.

PG : Je ne connaissais pas l'expression dodu dormant.

Directeur du service : En clair, les bailleurs ont de l'argent, ils ont une capacité de faire mais ils ne font pas. Ce n'est pas très positif. Il y avait à mon sens et à l'époque une incitation forte. De son côté, dans un contexte d'investissement fort des Côteaux Habitat, à travers son PSP (plan stratégique de patrimoine) et au regard de ses capacités, il y a d'une part un intérêt fort à se dire qu'il faut saisir l'opportunité d'aller récupérer des fonds propres. D'autre part, c'est clair et net, il y avait zéro vente, ce qui n'était pas vraiment intéressant pour nos locataires, rien de proposé sur l'accession au moment même où l'on devient un office intercommunal et où on passe en comptabilité commerciale, avec de vrais bouleversements finalement. Eh bien ce contexte-là a amené à se demander : pourquoi le champ de la vente n'est pas exploité ? Plus, et évidemment, ça c'est quand même aussi la grosse partie, moi j'aurais dit que c'est du 50-50. Là, je fais l'analyse vraiment à chaud du sujet. Il y a 50%, je dirais, c'est ça, et les 50% c'est le parcours résidentiel, où en fait, Les Côteaux Habitat, à part une offre de PSLA (prêt social location-accession) qui avait été faite en 2016 en QPV ne proposait rien.

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Plus loin dans l'entretien, notre interlocuteur revient sur l'aspect des parcours résidentiels qui a guidé le choix de la première résidence mise en vente, les Rênes :

« Dans les 50 % de ce qui a pesé au départ pour les Rênes, il y a quand même cette histoire de parcours résidentiel pour nos locataires, les habitants de ce quartier. »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat février 2024

Le directeur du service commercialisation de l'office ne nous cache pas que ces premières ventes ont suscité des questionnements et des réserves en interne, dans une commune très attachée au logement social où celui-ci est fortement développé, car la vente de logements sociaux était perçue comme une financiarisation du logement (notamment par les syndicats).

« Moi, j'ai eu des remarques quand je suis arrivé (...). Parce qu'on a dit, on va ouvrir un peu plus les ventes, on voyait que ça posait un problème. Et même les associations de locataires, il y a eu des remarques, des observations. On sentait que c'était... Et même, je pense, plus globalement au sein des salariés. Par

⁵ Trois ventes ont été effectuées en 2020. L'autre office HLM avec lequel nous avons été en contact pour la mise en lien avec des ménages situé en Île-de-France a effectué ses premières ventes en 2022.

exemple, là, on vend le parc. Est-ce un signe positif ? Qu'est-ce que ça veut dire ? On va toucher aux trésors de notre parc, aux meilleures résidences... »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Dans un contexte d'amenuisement des aides et financements de l'État pour construire du logement social, vendre constitue un apport financier indispensable. Et l'analyse des stratégies des bailleurs sur les trois terrains investigués confirment les résultats d'autres travaux de recherche sur la vente HLM, notamment en région Auvergne Rhône- Alpes (Coudroy et al, 2024).

1.1.2. Les critères de sélection des logements mis en vente

La littérature au sujet de la vente de logements sociaux atteste que la sélection des logements par les bailleurs sociaux repose sur un ensemble de paramètres, parmi lesquels figurent les caractéristiques des logements et celles du marché immobilier dans lequel ils sont situés. Gimat et Marot (2020) soulignent que les bailleurs fondent leur choix sur des critères qui peuvent leur être spécifiques : « le caractère individuel ou collectif des logements ; l'emplacement des logements et les aménités auxquelles ils donnent accès (transports en commun, commerces, équipements sportifs et culturels, établissements scolaires, etc.) ; l'état physique des logements, ceux-ci devant, dans la plupart des cas, respecter certains critères de salubrité, d'entretien et de performance énergétique ; le caractère occupé ou vacant des logements ; les indicateurs de gestion et de performance parmi lesquels le niveau de remboursement, le rendement locatif, les coûts liés à la mise en vente, le taux de rotation, ainsi que la valeur, actuelle et future, sur le marché de l'immobilier » constituent autant de critères de sélection dans le choix des mises en vente par les bailleurs sociaux » (*ibid.*, p. 24).

Dans le cadre de notre recherche, les trois bailleurs principalement investigués décrivent en effet un travail rigoureux de sélection des biens destinés à la vente. Plusieurs critères sont partagés. Il s'agit, en premier lieu, de répondre aux critères réglementaires de la vente et à l'objectif de rentabilité. L'accord des élus est également pris en compte. Pour espérer vendre, les organismes HLM sélectionnent également des biens de qualité et attractifs. La solvabilité des locataires occupants est étudiée et, parfois, des enquêtes plus poussées sont mises en œuvre afin de sonder leur éventuel souhait d'acquérir leur logement. L'ensemble de ces critères limite de facto le parc qui pourrait être mis en vente et, au fil des transactions effectuées, certains organismes HLM font d'ores et déjà le constat que certains d'entre eux pourraient être reconsidérés afin de pouvoir poursuivre l'activité de vente.

Des conditions *sine qua non* pour vendre : répondre aux critères réglementaires

La sélection des logements est tout d'abord soumise au respect d'un ensemble de critères réglementaires et légaux. Ainsi, le responsable des ventes de Soleil Habitat rappelle la difficulté à trouver des logements sociaux cessibles et, donc, éligibles à la vente.

« Trouver un patrimoine cochant toutes les cases est un exercice compliqué. L'opération doit répondre avant tout aux normes réglementaires, plus de 10 ans, et aux normes d'habitabilité et de performance énergétique, Étiquette E minimum. De plus, celui-ci doit pouvoir dégager une trésorerie suffisante pour répondre aux attentes de développement, minimum 60 000 € par logement. Quand l'ensemble de ces éléments sont regroupés, nous devons ensuite obtenir un avis favorable de la collectivité où se trouve l'opération concernée. Aujourd'hui, nous constatons que les collectivités sont de plus en plus réticentes à nous donner cette autorisation. La loi 3DS nouvellement en vigueur vient contrarier ces autorisations obtenues par la mise en carence des villes déficitaires. »

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Si la vente de logements sociaux est impulsée par les politiques publiques, elle est également encadrée par ces dernières. Ainsi, les logements éligibles à la vente doivent avoir été construits ou acquis depuis plus de dix ans par un organisme HLM. Ils doivent également respecter des normes minimales d'habitabilité et de performance énergétique. Sur ce dernier point, la réglementation exclut de la vente les logements les plus énergivores : le seuil réglementaire est fixé à une consommation inférieure ou égale à 330 kWh d'énergie primaire par mètre carré et par an, ce qui correspondait, dans l'ancien DPE, à l'exclusion des logements classés F et G et à l'exigence d'une étiquette E au minimum. Par ailleurs, lorsqu'une commune fait l'objet d'un arrêté de carence au titre de la loi SRU sans avoir conclu de contrat de mixité sociale (CMS)⁶, la vente de logements sociaux y est interdite, sauf au bénéfice d'autres organismes HLM.

Les conditions d'autorisation de mise en vente ont sensiblement évolué avec la loi ELAN de 2018. Désormais, la convention d'utilité sociale (CUS) conclue entre le bailleur et l'État vaut autorisation de vendre pour les logements inscrits dans son plan de mise en vente, pendant toute la durée de la convention. Lorsque les logements que l'organisme souhaite aliéner ne figurent pas dans ce plan, celui-ci doit adresser une demande d'autorisation au représentant de l'État dans le département. La commune d'implantation ainsi que les collectivités publiques ayant accordé un financement ou garanti des emprunts contractés pour les logements concernés sont alors consultées. La commune dispose d'un délai de deux mois pour rendre son avis ; en l'absence de réponse, celui-ci est réputé favorable. Le représentant de l'État dispose quant à lui de quatre mois pour s'opposer de manière motivée à la vente ; à défaut, celle-ci est autorisée.

La loi ELAN a ainsi réduit, sur le plan juridique, le pouvoir d'intervention des collectivités locales dans la procédure d'autorisation des ventes, sans toutefois le supprimer. Pour les logements inscrits au plan de mise en vente de la CUS, celle-ci vaut directement autorisation de vendre. Pour les ventes qui n'y figurent pas, la commune demeure consultée. Son opposition peut en outre faire obstacle à la vente lorsqu'elle n'a pas atteint le taux de logements sociaux qui lui est applicable ou lorsque la cession aurait pour effet de la faire passer sous ce seuil.

Cet affaiblissement du pouvoir juridique des collectivités ne signifie toutefois pas que les organismes HLM s'affranchissent, dans les faits, de l'accord des communes. Les organismes ne prennent généralement pas le risque d'engager une politique de vente contre l'avis de la collectivité concernée. L'accord de la commune demeure ainsi, en pratique, une condition importante de mise en œuvre des opérations de vente, alors même qu'il ne constitue plus systématiquement une condition juridique de leur autorisation.

Les travaux de Yoan Miot et Cécile Vignal (Miot et Vignal, 2025) invitent néanmoins à ne pas généraliser ce constat. Leur enquête montre au contraire que la réforme introduite par la loi ELAN peut permettre à certains organismes de passer outre l'opposition des collectivités. Dans la Métropole européenne de Lille (MEL), les auteurs montrent qu'avant ELAN, l'intercommunalité avait progressivement développé un dispositif relativement contraignant d'encadrement des ventes. Elle avait notamment fait le choix d'exclure de la vente les logements classés E, F et G, de limiter la vente de certaines typologies et de porter une attention particulière aux risques de constitution de copropriétés dégradées. Ces exigences relevaient toutefois de critères locaux d'encadrement de la vente, plus restrictifs que les seules exigences réglementaires nationales.

La loi ELAN vient rompre avec ce mode de régulation locale en substituant à l'autorisation des collectivités un avis consultatif et en confiant aux services de l'État la validation des mises en vente inscrites dans les nouvelles CUS. Miot et Vignal montrent que la MEL a cherché à maintenir après la réforme une partie des principes

⁶ Le contrat de mixité sociale constitue un cadre d'engagement conclu notamment entre la commune, l'État et l'intercommunalité afin de définir les moyens et, dans certaines conditions, d'adapter les objectifs permettant à la commune de se rapprocher de ses obligations de production de logements sociaux.

d'encadrement qu'elle avait précédemment définis, mais que la DDTM n'a pas repris l'ensemble de ces critères. Elle a notamment refusé de prendre en compte la présence d'amiante dans les logements proposés à la vente, d'exclure les logements classés E, d'écarter certaines typologies ou encore de maintenir un principe de copropriété mixte entre propriétaires privés et organismes HLM. Les agents de l'État interrogés expliquent notamment ces choix par l'objectif qui leur était assigné de faire en sorte que les plans de vente représentent 1 % du parc social.

L'assouplissement introduit par la loi ELAN ne tient donc pas seulement à une modification formelle des procédures d'autorisation : il peut également se traduire par une réduction de la capacité des collectivités à imposer des critères locaux de régulation plus restrictifs que le cadre réglementaire national. Miot et Vignal observent d'ailleurs que l'avis consultatif des collectivités n'est pas toujours suivi : des professionnels d'organismes HLM leur ont indiqué être passés outre des avis négatifs de communes et avoir inscrit dans leurs plans de vente des logements auxquels celles-ci s'étaient opposées. Les auteurs soulignent toutefois des différences selon le statut des organismes : cette pratique apparaît davantage du côté d'une ESH étudiée, tandis que les offices publics de l'habitat, du fait de leur gouvernance et de leur dépendance à l'égard des élus locaux, prennent davantage en compte l'avis de leur collectivité de tutelle.

Ces résultats montrent ainsi que l'affaiblissement juridique du pouvoir des collectivités peut produire des effets variables selon les configurations locales et les organismes concernés : l'accord politique de la commune peut continuer à fonctionner comme une régulation informelle de la vente, mais la loi ELAN rend juridiquement possible de s'en affranchir.

Parallèlement, les logements proposés à la vente ne peuvent être acquis que par certaines catégories d'acheteurs. Comme le rappelaient Gimat et Gloor à propos du cadre réglementaire antérieur à la loi ELAN, lorsque le logement vendu était occupé, il ne pouvait être acquis que par son occupant ou, avec son accord, par son conjoint, ses descendants ou ses ascendants, sous certaines conditions de ressources ; lorsqu'il était vacant, il devait d'abord être proposé aux locataires de l'organisme disposant d'un patrimoine dans le département avant de pouvoir, à défaut d'acquéreur prioritaire, être proposé à d'autres acquéreurs (Gimat et Gloor, 2016 : 532).

La loi ELAN a fait évoluer ces conditions. S'agissant des logements occupés, le logement ne peut être vendu à son locataire que si celui-ci l'occupe depuis au moins deux ans. À sa demande, il peut également être acquis par son conjoint ou, sous conditions de ressources, par ses ascendants ou descendants. Pour les logements vacants, la réforme modifie plus substantiellement les catégories d'acquéreurs potentiels et leur ordre de priorité. Avant ELAN, la priorité était accordée aux locataires des logements appartenant à l'organisme HLM dans le département ainsi qu'aux gardiens d'immeuble qu'il employait. Depuis ELAN, les locataires du parc social ne constituent plus à eux seuls la première catégorie d'acquéreurs potentiels : le premier rang est désormais constitué de l'ensemble des personnes physiques remplissant les conditions prévues pour les opérations d'accession sociale à la propriété. Au sein de cette catégorie, les locataires des bailleurs sociaux disposant d'un patrimoine dans le département ainsi que leurs gardiens d'immeuble demeurent prioritaires. Viennent ensuite les collectivités territoriales et leurs groupements, puis les autres personnes physiques. La loi ELAN élargit donc le cercle des acquéreurs susceptibles d'accéder prioritairement aux logements HLM vacants mis en vente.

La mise en vente fait par ailleurs l'objet d'une publicité et un délai d'au moins un mois doit être laissé pour la remise des offres d'achat. La loi ELAN encadre également les modalités de sélection des acquéreurs et réduit la latitude dont disposent les organismes HLM pour privilégier certains profils au regard de considérations sociales. Les offres sont départagées selon l'ordre de priorité fixé par la loi puis, entre candidats relevant d'un même rang, notamment selon le montant de l'offre et son ordre d'arrivée. Lorsqu'un candidat appartenant à

la catégorie des personnes physiques prioritaires formule une offre égale ou supérieure au prix évalué, la vente peut être conclue sans attendre l'expiration du délai de remise des offres. Lorsque plusieurs candidats d'un même rang présentent une offre égale ou supérieure au prix évalué, le premier à avoir formulé une telle offre est prioritaire. Le principe du « premier arrivé, premier servi » ne s'applique donc pas indistinctement à l'ensemble des acquéreurs potentiels, mais intervient à l'intérieur des catégories de priorité définies par la loi.

Ces évolutions n'effacent donc pas toute vocation sociale assignée à la vente HLM : une priorité en faveur des locataires du parc social demeure au sein du premier rang des acquéreurs potentiels. Elles en modifient néanmoins sensiblement les modalités. D'une part, les locataires HLM ne constituent plus à eux seuls la première catégorie d'acquéreurs potentiels, celle-ci ayant été élargie à l'ensemble des personnes physiques répondant aux conditions de l'accession sociale à la propriété. D'autre part, les organismes disposent d'une latitude plus réduite pour orienter eux-mêmes la vente vers les ménages qu'ils souhaiteraient privilégier au regard de leur situation ou de leur trajectoire résidentielle. Une fois l'ordre légal de priorité respecté, le choix de l'acquéreur repose davantage sur des critères procéduraux et économiques que sur une appréciation sociale opérée par le bailleur. Ces évolutions méritent d'être soulignées au regard des objectifs assignés à la vente HLM, présentée à la fois comme un instrument de financement et de renouvellement du patrimoine des organismes et comme un outil d'accession sociale à la propriété. Elles invitent ainsi à interroger la place respective de ces différents objectifs dans les politiques contemporaines de vente HLM.

Ainsi, le cadre réglementaire limite finalement les logements sociaux potentiellement éligibles :

« L'analyse elle est simple : on n'a pas le droit de vendre des logements de moins de dix ans. [...] Donc ça fait déjà un million de logements en moins. Si en plus on ne vend pas le patrimoine qui est en zone urbaine sensible et le patrimoine fragile, vous en retirez encore un million. Si vous ne vendez pas le patrimoine qui est dans les communes SRU à moins de 20 %, et demain à moins de 25 %, vous en enlevez encore 700 000 à 800 000. Donc en gros, le patrimoine vendable, entre guillemets, il est à peu près de 1 200 000, 1 500 000 logements. »

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Ainsi, dans la pratique, ces critères réglementaires influencent les territoires possiblement pressentis pour les ventes.

JL : J'ai été assez étonnée qu'il y ait autant de ventes dans le quartier des Ormeaux à Vitrolles ?

Responsable des ventes : Je ne suis pas étonné. Soleil Habitat a plus de la moitié de son patrimoine sur la commune de Vitrolles. De plus, ce patrimoine coche la majorité des cases pour être orienté à la vente plus de 10 ans, amorti, déjà en copropriété, normes énergétiques respectées, etc. Ce qui n'est pas toujours le cas. Vous pouvez avoir 400 immeubles en gérance et n'en avoir que 50 qui soient éligibles à une mise en vente.

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Vitrolles constitue, en effet, un tiers du parc locatif social de Soleil Habitat et représente un tiers de l'ensemble des ventes de Soleil Habitat. Comme nous l'avons vu, les critères réglementaires réduisent le nombre de logements éligibles à la vente. Ces restrictions conduisent à exclure de fait certains secteurs géographiques des ventes. Pour Soleil Habitat dans les Bouches-du-Rhône, cette situation concerne particulièrement la ville de Marseille, où se situe pourtant près d'un tiers du parc locatif du bailleur. Alors que 30,6 % de son patrimoine y est implanté, seuls 1,8 % des logements vendus sont situés dans la ville. Cette faible représentation des ventes s'explique notamment par les contraintes liées aux obligations de la loi SRU.

JL : Par rapport aux mairies, vous m'avez dit : « Marseille c'est très compliqué ». Pourquoi : ils refusent en général les ventes ? C'est quoi leur argument ?

Responsable des ventes : Les arrondissements de Marseille sont majoritairement déficitaires. Ce qui oriente leurs décisions de ne pas autoriser les ventes

JL : Dans le 8ème c'est le cas ?

Responsable des ventes : Oui

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Les obligations découlant de la loi SRU sont donc à prendre en compte. Ainsi, « les ventes ont moins fréquemment lieu au sein de villes déficitaires au sens de la loi SRU : 18 % des ventes y ont eu lieu (contre 27 % du parc) » (Gimat et Marot, 2020 : 114).

Des critères gestionnaires pour un objectif de rentabilité

Afin de répondre aux contraintes économiques auxquelles sont soumis les bailleurs, la sélection des logements doit également prendre en compte la rentabilité attendue de leur vente. Celle-ci fait donc l'objet d'une évaluation préalable, comme nous l'explique le responsable des ventes de Soleil Habitat :

Responsable des ventes : « Quand on étudie la mise en vente d'une opération, nous regardons dans un premier temps les critères réglementaires, être propriétaire depuis plus de 10 ans et qu'il répond aux normes énergétiques, au minimum étiquette E voire D selon certains départements⁷. Ensuite nous regardons l'aspect financier : est-ce que ce programme que nous souhaitons mettre en vente va dégager une trésorerie suffisante pour pouvoir se développer ou réhabiliter notre parc ?

JL : Du coup c'est quoi une vente rentable ?

Responsable des ventes : Une vente rentable, c'est une vente avec une trésorerie dégagée suffisante, un logement vendu doit dégager 60 000 euros de trésorerie. Quand je dis trésorerie, c'est le prix de vente déduit des charges liées à la mise en vente du patrimoine et déduit du capital restant dû c'est à dire ce qu'il reste encore à rembourser en termes d'emprunts.

JL : Ça coûte combien une mise en vente sans parler du capital à amortir ?

Responsable des ventes : Pour une opération de 50 logements, le coût d'une mise en vente peut varier entre 500 € par logement pour un immeuble déjà en copropriété et 1 100 € par logement pour un immeuble dont la copropriété est à créer. Nous devons ensuite rajouter le coût de la commercialisation environ 3 % du prix de vente et éventuellement un budget travaux que nous estimons à 5 000 € par logement. Nous ne comptons pas ici le temps passé par nos collaborateurs pour la préparation de la mise en vente et le pilotage des ventes. En plus de ces charges, nous déduisons le capital restant dû, soit les emprunts restants à rembourser par logement, pour obtenir la trésorerie dégagée soit un minimum de 60 000 € par logements.

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

⁷ L'exigence réglementaire nationale correspond à une performance énergétique minimale équivalente à l'ancienne classe E. Des critères plus exigeants peuvent toutefois être retenus localement.

Les propos du responsable des ventes de Soleil Habitat attestent ainsi d'un travail réalisé en amont pour évaluer la rentabilité potentielle de la vente des logements, également décrit par la responsable des ventes d'Habitat des collines :

« Après, effectivement, nous, il y a tout un travail de sélection du patrimoine qui est potentiellement rentable pour pouvoir atteindre ses objectifs. Donc, il y a aussi tout ce travail-là ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

En règle générale, les organismes HLM privilégient des biens gérés depuis de nombreuses années et qui sont amortis. Notre interlocutrice nous confirme que les taux d'amortissement des biens sont pris en compte dans les calculs de rentabilité :

« Quand on est dans un immeuble qui a à peine 15 ans, c'est à peine en début d'équilibre d'opération, ce n'est pas suffisamment rentable. Après, vous ne pouvez pas dégager suffisamment de plus-value pour être dans vos équilibres. »

Entretien individuel, responsable du service ventes d'Habitat des collines, février 2024

Lorsqu'il s'agit de copropriétés, le responsable de la direction commerciale et patrimoine de l'office HLM nous indique prendre en compte les coûts (estimés) de mise en copropriété pour décider de la vente de tel ou tel bien. Ainsi, dans le choix des logements à mettre en vente, « les critères gestionnaires jouent un rôle qui semble central. Le niveau de remboursement du ou des logements, leur rentabilité locative et les coûts liés à leur commercialisation sont particulièrement considérés : parmi les logements collectifs, les logements les plus commercialisés sont ainsi ceux qui ont un taux de rotation plutôt élevé, intégralement remboursés et à la rentabilité locative plutôt faible » (CGEDD 2014 ; Gimat et Gloor 2016 ; ANCOLS 2019b) » (cité par Gimat et Marot, 2020 : 109).

Ainsi, l'enjeu de rentabilité financière intervient directement dans le choix des logements à vendre par les organismes HLM. Ces éléments ne semblent pas spécifiques à nos bailleurs : « la vente semble aussi avoir une dimension de plus en plus stratégique. Certains organismes considèrent en effet que ce sont les produits de cession qui leur permettent d'atteindre leurs objectifs de production neuve (Gimat 2017) : c'était le cas pour 69 % des organismes enquêtés par l'ANCOLS (2019a). Parallèlement, la vente peut encourager les organismes HLM à développer une vision de leur patrimoine à l'aide des outils de la gestion stratégique d'actifs, qui consiste à analyser (Boulai et al, 2020). « La performance des actifs d'une organisation de façon à prendre des décisions concernant la gestion de ces actifs, leur vente ou leur changement de destination » (Gruis et al. 2004 ; cité par : Gimat et Gloor 2016). Cela amène à systématiser à l'échelle de l'ensemble du patrimoine des outils de suivi et de prise de décision, notamment financiers, pour évaluer et choisir les logements à vendre (Gimat et Gloor 2016) » (Gimat et Marot, 2020).

Répondre aux exigences des élus locaux : une nouvelle limitation du parc cessible

Comme nous l'avons vu, la loi ELAN a réduit le pouvoir juridique d'opposition des collectivités locales aux mises en vente. Dans les pratiques observées dans le cadre de cette recherche, leur accord demeure néanmoins déterminant : les deux ESH investiguées ne réalisent jamais de ventes sans l'assentiment des élus locaux — cette articulation étant, par construction, encore plus étroite dans le cas de l'office communautaire. Recueillir cet assentiment dans le cadre d'une démarche partenariale fait ainsi l'objet d'un soin particulier. Le responsable des ventes de Soleil Habitat explique notamment l'importance accordée à l'avis des élus dans le choix du patrimoine mis en vente par la nécessité de préserver les partenariats avec les collectivités, indispensables au développement futur de l'organisme :

JL : « Du coup, j'ai envie de comprendre au-delà des critères réglementaires etc ; qu'est-ce qui détermine et comment choisir le parc immobilier qui va être vendu ?

Responsable des ventes : Réglementaire, financier, technique, état du patrimoine, et sans oublier l'autorisation de la ville. Sans cette autorisation la mise en vente ne pourra pas se faire. Pour résumer, nous pouvons avoir un patrimoine cochant toutes les cases. Sans un avis favorable de la ville, aucun lancement ne sera possible. »

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Si la loi lui permet désormais, sous certaines conditions, de passer outre un avis défavorable de la commune, cette possibilité n'est toutefois pas considérée comme stratégiquement souhaitable par Soleil Habitat :

JL : Tout à l'heure vous m'avez parlé des autorisations des mairies pour mettre en vente, est-ce qu'avec la CUS vous ne pouvez pas outrepasser la volonté des mairies ?

Responsable des ventes : Le préfet sollicitera l'avis du Maire avant de signer la CUS, et n'ira pas contre l'avis de celui-ci. Il est donc préférable de rencontrer la ville avant de finaliser la CUS avec la préfecture. N'oublions pas que la vente du patrimoine a pour objectif de dégager des fonds propres pour se développer. Le développement passera par un partenariat avec les villes. Nous avons donc tout intérêt travailler étroitement avec les villes que ce soit dans le cadre de la vente ou dans le cadre du développement ».

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

De la même manière, pour Habitat des collines, l'accord de l' élu fait « bien évidemment » partie des critères, comme nous l'explique la responsable des ventes :

« Idéologiquement parlant, il y a des élus qui ne sont pas favorables à la vente HLM, et on a des secteurs (...) S'ils ne voulaient pas, on n'est jamais allés contre l'avis d'un maire ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

L'accord des mairies constitue donc, pour les bailleurs enquêtés, une condition *sine qua non* de la mise en vente de logements sur un territoire. Dans ce contexte, le responsable des ventes de Soleil Habitat témoigne d'une démarche préalable auprès des élus locaux afin de s'assurer de leur accord sur le principe de mise en vente. Entretenir de bonnes relations avec les élus locaux apparaît nécessaire aux organismes HLM (et plus spécifiquement aux ESH) pour mener à bien leurs projets stratégiques et assurer la pérennité de leurs activités. À la dimension économique se superpose également une volonté de partenariat visant à prendre en compte les attentes des élus concernant les territoires qu'ils administrent. Ce partenariat témoigne d'une forme de considération pour le bien commun du quartier concerné, ou du moins, de l'intérêt commun entre organismes HLM et élus au sujet de la gestion et de l'administration des territoires, comme l'explique le responsable du patrimoine de Soleil Habitat :

« Et puis, on souhaite vraiment s'inscrire dans une démarche partenariale et collaborative avec les élus, donc par exemple sur Vitrolles ça nous est arrivé d'aller voir le maire et de dire : « Voilà nous souhaiterions vendre dans cette résidence ». Puis, le maire nous a dit : « non je ne souhaite pas parce que ce quartier est un peu fragilisé et je ne souhaite pas qu'on fasse une copro dans ce quartier là parce que ce serait plus compliqué de faire ça qu'en logement social » ... Ou, comme on l'a fait sur certaines résidences de Vitrolles, oui je suis d'accord pour que vous vendiez, par contre, je souhaite que vous restiez propriétaire à plus de 50 % des tantièmes pour être sûr que cette copropriété ne devienne pas une copropriété dégradée puisque vous resterez majoritaire. Donc, je suis sûre que vous paierez les charges au moins de la moitié de cette résidence, donc je garantis une capacité de sécurisation pour cette résidence ».

Entretien collectif, responsable du patrimoine, Soleil Habitat, janvier 2021

Des entretiens réalisés dans le cadre de l'étude, il ressort ainsi que, malgré la réduction des mécanismes juridiques de contrôle des ventes dont disposent les élus locaux, les organismes enquêtés continuent de travailler étroitement avec les collectivités pour déterminer les logements susceptibles d'être mis en vente. Ce constat ne peut toutefois être généralisé à l'ensemble des organismes HLM : comme l'ont montré Miot et Vignal (Miot et Vignal, 2025), certains bailleurs peuvent au contraire faire usage des possibilités ouvertes par la loi ELAN pour passer outre l'avis défavorable des communes. La permanence de cette régulation locale apparaît donc moins comme une contrainte juridique que comme le produit des relations d'interdépendance qui continuent d'unir bailleurs et collectivités. Ces relations de coopération s'inscrivent notamment dans les interdépendances structurelles entre organismes HLM et collectivités mises en évidence par Bouffay et al. (2020) : « Si la vente peut être un sujet de tension et d'arrangement, il est un autre terrain sur lequel la coopération est vitale : le développement foncier. Les collectivités locales restent en effet délégataires des aides à la pierre, mais aussi l'autorité dispensaire des permis de construire. Pour remplir les objectifs de construction de logements, les bailleurs ont développé des activités et des montages qui sortent de leurs cœurs de métier, comme par exemple en s'associant avec des promoteurs immobiliers en leur achetant des logements en VEFA (vente en état futur d'achèvement) lors d'opérations mixtes. Dans ces opérations, ils sont alors tributaires des collectivités » (Bouffay et al., 2020 : 30).

La collaboration avec les élus locaux dans le choix des logements mis en vente peut ainsi être analysée comme une stratégie pour le bailleur. Il s'agit, en effet, de préserver des relations susceptibles de faciliter à terme l'octroi de permis de construire et d'éventuelles aides à la pierre. Le besoin d'obtenir l'accord des élus répond ainsi, pour les bailleurs étudiés, à au moins deux enjeux. D'une part, il s'agit de maintenir de bonnes relations avec les collectivités afin de pouvoir continuer à développer leurs activités sur les territoires. D'autre part, cette collaboration porte sur la gestion patrimoniale des biens et, plus largement, sur l'administration des territoires et des quartiers. Dans cette perspective, bailleurs et élus œuvrent dans une logique d'intérêt commun. L'accord des élus locaux apparaît ainsi, dans les pratiques des organismes étudiés, comme un critère à part entière de sélection des logements susceptibles d'être mis en vente.

Qualité des résidences et attractivité

Pour vendre, les organismes HLM ayant mesuré l'intérêt potentiel des occupants, sélectionne également des biens attractifs. Pour la première et unique résidence mise en vente à ce jour par l'office de la communauté Urbaine situé en nouvelle Aquitaine, l'office a choisi un bien sélectionné en fonction d'une attractivité supérieure à la moyenne et un taux élevé de satisfaction des locataires élevé. Elle se situe dans un endroit privilégié du centre-ville et a ainsi été sélectionnée par rapport à l'attractivité de la localisation comme l'explique le directeur commercial et du patrimoine :

« Ici, c'est hyper attractif d'un point de vue commercial. Parce que là, vous avez des appartements avec vue, espaces verts, bord de Rivière, du stationnement. Vous avez une haie végétale. Vous voyez qu'à côté, c'est résidentiel... »

Entretien individuel, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, janvier 2022

Figure 1 – Photographies des extérieurs et abords de la résidence Les Rênes



Source : PG

Même son de cloche chez Soleil Habitat où ce sont les logements « les plus attractifs » qui sont ciblés pour la mise en vente :

JL : « Quels types de logements mettez-vous en vente ?

Responsable du patrimoine : Les plus attractifs, ça veut dire qu'on a mis en vente des petits pavillons ou des maisons mitoyennes par exemple... plutôt qu'un logement dans une grande barre. On a mis en vente dans des quartiers plus favorables, à la fois parce que c'était plus attractif mais aussi parce que les personnes qui vivaient dans ces logements étaient issues de personnes qui travaillaient, et ils avaient les ressources pour pouvoir acheter, ils étaient en capacité de pouvoir acheter. C'est-à-dire, qu'il y a le bien immobilier mais il y a aussi l'étude de la population qui loge dans le logement, qui sera en mesure d'acheter ou pas. Donc, avant toute mise en vente, il y a les réflexions suivantes qui sont menées, il y a déjà une estimation du reste à payer sur le crédit, pour savoir de combien de bénéfice cash on va pouvoir sortir pour la société. C'est sûr qu'un immeuble ou qu'une résidence qui ne serait pas amortie, ça n'aurait aucun intérêt de la vendre, en fait on ne gagnerait quasiment rien à la vendre. Donc ça c'est une première chose, deuxièmement, c'est l'étude du peuplement et des ressources de nos locataires.

Entretien collectif, responsable du patrimoine, Soleil Habitat, janvier 2021

Ainsi, selon le responsable du patrimoine, les « meilleurs logements » sont par voie de cause à effet, en raison de leur qualité (maison individuelle), ceux qui sont occupés par les personnes les plus en mesure d'acheter. Cette possibilité d'acheter est alors mise en relation avec le statut en emploi et les ressources économiques des futurs accédants. En conséquence de quoi, la qualité des résidences rime avec la solvabilité des futurs acheteurs. Et, la qualité des résidences s'illustre principalement dans la distinction entre logement collectif ou logement individuel. La dite « meilleure qualité des logements » relevant plutôt des maisons individuelles, en raison de la structure du bien (un petit pavillon) et de la solvabilité de ses locataires selon le bailleur Soleil

Habitat. De surcroît, la vente de maison individuelle renvoie à l'idéal de la propriété et illustre ici la relation très forte qui unit, en France, la propriété du logement à la maison individuelle. En effet, 80 % des propriétaires vivent en maison individuelle et 80 % des maisons individuelles sont occupées par un propriétaire (Driant, 2010).

Dans des secteurs plus tendus comme celui de l'Île-de-France (où les ménages peuvent être -davantage - contraints d'acquérir un bien pour surmonter les difficultés d'accès au logement), Habitat des collines reste néanmoins vigilante par rapport à la qualité des biens vendus, comme nous l'explique la responsable des ventes :

« On s'est toujours refusé d'aller vendre des logements qui sont dans des secteurs en déprise... On ne se débarrasse pas de notre patrimoine, c'est ce que je veux dire, à travers la vente. Il s'agit de faire une bonne affaire pour tout le monde et en premier lieu pour le locataire occupant. Il ne s'agit pas de lui vendre un logement que l'on sait qu'il aura beaucoup de mal par la suite, peut-être à revendre s'il a besoin de le vendre ou parce qu'il présente des problématiques plus ou plus qui font que... On s'est toujours refusé à ça. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Ces derniers propos tenus par la responsable des ventes, illustrent chez nos bailleurs un certain souci de l'avenir de ces logements ainsi que de leurs accédants, ces éléments sont à souligner afin également de saisir les perspectives et les logiques internes à l'œuvre dans la dynamique des ventes pour les bailleurs de l'enquête. Ainsi, au terme de cette section relative au choix des logements à vendre par nos bailleurs, il semblerait que les critères mis en œuvre par ces derniers soient relativement proches de ceux rapportés pour d'autres bailleurs : « Le bailleur X définit quant à lui sa stratégie en amont selon trois paramètres : un paramètre économique, un paramètre social et un paramètre politique. Le premier paramètre fait référence aux besoins de trésorerie qu'ils souhaitent atteindre c'est-à-dire à la rentabilité de l'opération. Le deuxième consiste à s'assurer que les résidents ont la capacité financière de se faire accorder un prêt pour accéder à la propriété. Il convient de garder à l'esprit que le public HLM n'est pas n'importe quel public et que s'il n'est pas solvable, l'opération ne pourra être réalisée. Le dernier paramètre comprend le fait d'être en accord avec les objectifs des élus locaux et de disposer des accords nécessaires à la mise en place de la vente » (Bouffay et alii, 2020 : 24).

Vendre à des occupants qui peuvent et souhaitent acheter : l'évaluation systématique de la solvabilité des locataires occupants et la réalisation d'enquêtes complémentaires par certains OLS

Si la rentabilité financière apparaît comme prépondérante dans le choix des logements mis en vente, celle-ci est finalement tributaire de la volonté d'acquisition des logements, d'abord par leurs occupants. Ainsi, les capacités à devenir propriétaires à l'aune d'une étude des profils des occupants, font systématiquement l'objet d'évaluations par les organismes HLM en amont de la décision de mise en vente. Ces évaluations sont multiples mais se concentrent sur trois caractéristiques : l'âge, la situation par rapport à l'emploi et le niveau des revenus.

Les données existantes sont mobilisées par l'organisme HLM comme nous l'explique la responsable du service ventes d'Habitat des collines :

PG : Et donc, ça veut dire que pour apprécier cette capacité des occupants à devenir propriétaire, vous allez regarder vos enquêtes sociales, vos enquêtes d'occupation ?

Responsable du service ventes : Oui, c'est ça, SLS en particulier, oui. Alors, ça nous donne une petite indication. Ce n'est pas une science exacte, mais ça nous donne quand même une petite indication. Déjà, sur le profil, situation par rapport à l'emploi, c'est quelqu'un qui travaille ou pas. Alors, moi, en plus de cette enquête-là, avant de lancer un programme à la vente, j'envoie une petite enquête.

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

À l'office communautaire, un document interne synthétise les critères relatifs au peuplement pris en compte pour la sélection des biens à la vente : Un pourcentage de personnes âgées de plus de 55 ans inférieur à 25%, un pourcentage de personnes susceptibles d'obtenir un prêt supérieur à 60% et une solvabilité de 50% par rapport au prix (critère individuel).

Aussi, parfois des enquêtes complémentaires sont également effectuées pour mieux appréhender la situation actuelle des locataires et sonder les souhaits des occupants, comme nous l'explique la responsable des ventes d'Habitat des collines :

« J'envoie aux locataires en place une petite enquête. Pour leur demander, en étant très prudent, en disant, on réfléchit, mais on se pose la question peut-être de vous permettre d'acheter votre logement. Qu'en pensez-vous ? En gros, c'est un peu ça. Et sur cette petite enquête, on collecte un peu de données, mais pas beaucoup. Ça va être des données sur déjà l'occupation du logement, est-ce que j'ai une famille, combien d'enfants, etc. Parce que, vous me direz, nous, on les a normalement, mais des fois, tout ça n'est pas à jour. Donc, on va donner aux locataires dans le logement. Puis, des fois, après, même s'il y a des enquêtes d'occupation sociale, elles ne sont pas toujours forcément... voilà. Et puis, je leur demande aussi, donc, les titulaires du bail s'ils sont en situation d'emploi, s'ils sont retraités, etc. S'ils sont en CDI ou bien en intérim. Enfin, voilà. Quel type de contrat ils ont. Et puis, je leur demande : Est-ce que c'est quelque chose qui les intéresserait éventuellement ? Et qu'est-ce qu'ils aimeraient éventuellement ? C'est acheter leur logement. Acheter un logement plus grand, acheter un logement plus petit ou ne pas acheter leur logement tout simplement. Donc, vous voyez, c'est très sommaire. Et je finis simplement sur... Si vous êtes potentiellement intéressés sur l'achat, est-ce que vous avez déjà rencontré un organisme bancaire ? Bref, est-ce que vous vous êtes déjà posé la question pour savoir si c'est dans vos capacités ou pas ? Voilà. Donc, c'est sommaire, mais ça nous donne déjà une bonne indication quant à la motivation ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Pour cette responsable des ventes, le taux de réponse apporte déjà des indications quant à la potentielle motivation des occupants à acquérir leur logement :

« L'enquête, elle a plusieurs objectifs... Moi, ça me donne un niveau de motivation. Déjà, le retour d'enquête, ça donne des éléments, rien que ça. Si sur 40, vous en avez 5, dites-vous que... Ouh là ! Ils ne sont pas très motivés (...) Donc, là ce n'est pas très bon. Ça, c'est le premier niveau d'information. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Dans l'autre ESH investiguée, ce sont également des enquêtes spécifiques qui sont mises en œuvre et déléguées à des prestataires externes après un premier diagnostic effectué en interne :

Responsable des ventes : « Dans le cadre d'une mise en vente d'un immeuble, nous devons également analyser le profil des acquéreurs potentiels en commençant par les occupants (...) Les profils des

acquéreurs-occupants sont-ils des profils adaptés ? L'objectif est de ne pas créer des copropriétés en difficulté avec une gestion difficile.

JL : Et comment vous arrivez à le savoir ça ?

Responsable des ventes : Nous avons un premier retour du personnel de proximité sur la vie du quartier mais surtout sur les profils des occupants. Ensuite, nous réalisons des enquêtes auprès de ces occupants. Ces enquêtes sont menées par des sociétés extérieures qui vont nous remonter les profils, les souhaits et la capacité financière. Sont-ils intéressés et surtout finançables ?

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Ces éléments confirment les résultats de l'étude de l'ANCOLS (2019) qui indique que « les organismes mènent généralement une enquête visant à s'assurer que la vente d'un ensemble immobilier a des chances raisonnables d'aboutir ».

Le parc cessible de logements : un parc finalement limité qui diminue *de facto* au fil du temps

Pour les organismes HLM qui se sont engagés dans l'activité de vente de logements sociaux il y a quelques années, la question se pose au fil des ans de pouvoir encore trouver du patrimoine qui répond aux critères présentés ci-dessus. C'est à cette difficulté qu'est désormais confrontée Habitat des collines :

« Au plus fort, vous voyez, on a atteint les cent ventes. Et aujourd'hui, non pas que les besoins économiques, financiers soient moindres, bien au contraire. Néanmoins, nous sommes face à une autre problématique qui fait qu'aujourd'hui, dans notre plan stratégique, nous avons des perspectives, je dirais, de mise en vente, où on me demande, en objectif, d'être plutôt autour de 70 ventes, 60-70 ventes. Donc, vous voyez, on a eu un pic. Et là, on redescend. On redescend parce que, tout simplement, vous savez, c'est comme le tas d'or il fond comme neige au soleil. Et on n'a pas de renouvellement de notre parc suffisamment vite pour pouvoir le mettre en vente (...) Aujourd'hui on tourne la carte de la Seine-et-Marne dans tous les sens, parce qu'on n'a plus beaucoup de résidences qui peuvent être ouvertes à la vente. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

À l'entretien suivant, notre interlocutrice revient sur cet aspect en indiquant que ces difficultés à trouver du patrimoine à vendre amènent l'organisme à revoir à la baisse les objectifs de vente :

« Et le prochain plan de ventes 2026-2031, qu'est-ce qu'on va mettre dedans ? Oui, ça, c'est une inquiétude (...) La réalité fait qu'effectivement, je suis entendue quand même, et on me dit « bon, bah déjà, de toute façon, les objectifs, vous voyez, cette année, ils descendent à 60. L'an dernier, on était à 80, on était à 96 l'année avant. On descend à 60 parce qu'on n'a pas les moyens, on n'a pas les logements pour pouvoir effectivement vendre tout autant. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, mars 2024

Quelques mois plus tard, lors de l'entretien collectif, la responsable des ventes nous confie à nouveau son désarroi :

« Ça devient très compliqué. Nous, on a baissé nos volumes de ventes, non pas parce qu'on n'est pas en capacité, même si c'est plus difficile aujourd'hui de vendre qu'il y a 3-4 ans, quand même, très sérieusement. Les taux sont montés, donc ça freine quand même la capacité de nos familles à acheter. (...) On a un bien à 130 000, 140 000, on arrive à trouver. Il y a de la demande. Dès que vous passez au-dessus, on le voit, 170 000, vous êtes déjà... Vous sentez un taquet, quoi. Oui, oui. Donc là, ça, c'est une réalité

économique qui fait que pour nous, c'est plus difficile. Et après, nous, on a diminué. C'est aussi parce que, non, on n'a pas de patrimoine. On n'a plus de patrimoine à ouvrir à la vente. Mon gros sujet, c'est que le plan de vente de la CUS se termine l'année prochaine. Je ne sais pas aujourd'hui ce que l'on va ouvrir à la vente sur les années suivantes. Non, je ne sais pas. Donc, c'est un vrai sujet ».

Entretien collectif, responsable du service ventes, Habitat des collines, juin 2025

Des difficultés similaires sont à noter chez Soleil Habitat qui a fait le choix de vendre ses logements les plus attractifs, notamment ses maisons individuelles, d'une part parce qu'elles étaient rentabilisées sur le plan de la valeur nette comptable, d'autre part parce que les locataires qui y résidaient figuraient parmi les plus aisés du parc social. Les biens potentiellement cessibles fondent comme « neige au soleil », ce qui confronte les bailleurs à devoir élaborer de nouvelles stratégies.

Ce qui peut amener à être moins exigeants sur certains critères

La difficulté de trouver de nouveaux logements à mettre en vente amène les organismes Hlm à revoir certains critères de sélection. Parmi les trois organismes HLM que nous avons investigués, Habitat des collines est le bailleur qui a le plus vendu de biens en nombre (1 099 entre 2003 et 2023) et en proportion de son parc (6%). C'est logiquement celui qui nous fait part de sa plus grande difficulté à trouver de nouveaux logements qui répondent aux critères, à mettre en vente,

« Quand vous avez 15 000 logements, vous pouvez faire le choix. Quand vous n'en avez plus autant, vous êtes un peu moins difficiles. Concernant les critères sur lesquels on était effectivement particulièrement attentifs, c'était bien sûr je dirais le profil socio-économique des locataires en place pour voir s'ils étaient effectivement je dirais potentiellement des acheteurs de leurs logements. Étaient-ils suffisamment jeunes, en situation professionnelle, avec des revenus qui leur permettaient de pouvoir se lancer dans cette acquisition ? Donc ça, c'est quelque chose qui était effectivement particulièrement regardé et qui l'est beaucoup moins aujourd'hui. Ça c'est certain. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Un peu plus loin dans l'entretien, elle nous explique que sa direction l'encourage à mettre en vente des résidences où les données disponibles montrent que peu des locataires seront en capacité d'acheter :

« Avec les premières données, que nous avons sur le profil des occupants, je regarde deux choses : l'âge moyen des occupants et ensuite le revenu moyen (...). On va peut-être en avoir deux, trois qui sortiront du lot et sur, je ne sais pas s'il y a 30 logements, voilà, je demande "est-ce qu'on y va quand même ou pas ?" Très souvent, et c'est ça qui fait la grande différence aujourd'hui, plus que, plus qu'il y a 15 ans, quand on avait le choix du patrimoine à mettre en vente, c'est qu'à un moment, effectivement, on me dit "oui, c'est vrai, mais écoute, tant pis, on avance quand même, il y a quelques-uns qui pourront acheter, tant mieux, et puis après, on attendra la rotation", voilà.

PG : Quand vous disiez ça devient compliqué, tout à l'heure, évidemment, puisque comme vous disiez, le tas d'or diminue. Ou la neige fond au soleil. Sur quels critères vous allez prendre de la marge de manœuvre pour justement avoir encore du patrimoine ?

Responsable du service ventes : Aujourd'hui, même si je suis la seule parfois à vraiment insister, ça va être sur celui-là, sur le profil, je dirais, des occupants. Sur le profil des occupants parce que sur la question du blocage des élus, vous n'avez aucune marge de manœuvre. Sur l'étiquette énergétique, vous faites en sorte que votre immeuble soit dans la bonne étiquette énergétique. Ça, vous pouvez. Ça, c'est quelque chose que vous avez la main pour faire changer la donne. Sur le niveau de rentabilité de notre immeuble, celui-là, vous allez regarder en disant, ok, il est rentable, mais pas trop. Il y a quelques années, quand j'ai commencé, un immeuble qui était rentable à la location, non, celui-là, on n'y touche pas. On le garde à la

location D'accord. Petit à petit, c'est, bon, ok, celui-là, il est rentable, mais pas trop, trop. Alors, voilà. D'accord. Je dirais, les deux points de souplesse, ça va être ces deux-là. C'est-à-dire, on rogne un peu sur notre rentabilité à la location. Ok, il est rentable mais pas trop, trop quand même. Et puis, sur le profil, en disant, vont acheter, effectivement, ceux qui pourront et puis après, on sera à la rotation. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

La « diminution du tas d'or » peut donc amener l'un des bailleurs à « lâcher du lest » sur certains critères comme le profil socio-économique des occupants ou sur le niveau de rentabilité des immeubles envisagés à la vente. Ces constats recourent les résultats d'autres travaux (Cordier et al., 2024) qui montrent, par exemple, qu'un organisme HLM a cessé de considérer la composition sociale des immeubles proposés à la vente du fait de l'augmentation récente des volumes de ventes (*ibid* p. 41).

Vendre en QPV ?

La vente en QPV est très marginale chez les organismes HLM investigués alors même qu'ils disposent pour certains d'un nombre important de logements situés en quartiers prioritaires. Voici comment la responsable des ventes d'Habitat des collines justifie un tel positionnement :

Responsable du service ventes : Autant, on va accepter, effectivement, de dire, c'était rentable hier, on n'aurait pas mis en vente cet immeuble, aujourd'hui, on va le mettre en vente. Là, autant, on lâche du lest. Mais pas sur la question du quartier QPV... Ou alors, il faudrait vraiment qu'il y ait un changement significatif, qu'on a le ressenti que le quartier a vraiment changé pour qu'effectivement on fasse le test d'y aller. Et par petites touches, je pense. (...) On se refuse à aller sur ces secteurs qui sont trop compliqués à la gestion la plupart du temps.

PG : Quand vous dites compliqués à la gestion, c'est-à-dire ?

Responsable du service ventes : La plupart du temps, c'est parce que vous avez une combinaison de difficultés, je dirais, environnementales, d'occupation de quartier, de problématiques de drogues, etc. Et ça, vraiment, ce n'est pas quelque chose qui se résout facilement dans le temps. Et ce n'est pas parce que vous allez mettre l'immeuble en vente que ça va se résoudre, pas du tout.

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Ainsi, parmi les 3 bailleurs investigués, un seul a mis en vente une résidence se situant dans un quartier prioritaire de la politique de la ville, objet de transformation via un plan de rénovation urbaine. Ces transformations semblent constituer un critère pour la responsable du service des ventes.

« Ce que je veux dire, c'est que on n'a pas sélectionné des ensembles où il y a l'exception, peut-être, de Dammarie qui était sur le secteur en QPV. Mais vraiment, le quartier a vraiment, pour nous, en tous les cas, et comme on l'a vu, énormément changé. Vraiment, le programme ANRU a vraiment transformé ce quartier. Tous les problèmes sont résolus. Il ne ressemble plus à ce qu'il était. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Selon ces derniers propos, les seules modalités qui permettent d'envisager la vente en QPV pour cette responsable relèvent du fait qu'il y a eu « un changement significatif » à l'échelle de ce quartier. Cependant, la responsable des ventes d'Habitat des collines fait état du fait que ces ventes à proximité ou en QPV ne sont pas attractives pour tous les ménages et que la localisation peut même susciter de la méfiance pour un certain nombre, comme elle nous l'explique :

« Combien de fois, quand on avait une annonce d'un appartement dans ce quartier en QPV, donc forcément, les prix bas, etc., combien de fois les gens nous appelaient : "Mais dites-moi, ce n'est pas la

Plaine des fleurs ?” Parce que la Plaine des fleurs a pendant tellement d’années, ce quartier où il est implanté, a tellement défrayé la chronique, il s’est passé des choses tellement difficiles... S’il y a eu un programme ANRU, si plusieurs bailleurs ont effectivement démoli leur tour et ont résidentialisé, il y a une raison (...) Et donc là, quand les gens nous appellent en disant : “dites-moi, vous n’êtes pas sur la Plaine des fleurs ?” Là, vous dites : “anciennement, la Plaine des fleurs oui, je ne vais pas vous dire le contraire, il s’appelait comme ça. Mais vous savez, il y a eu cette programmation, le programme a changé”. Certains sont très sceptiques et se disent, bon, je vais quand même jeter un œil, et puis d’autres ferment directement la porte. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Ainsi, accepter de vivre en QPV en tant que locataire ne semble pas recouvrir du point de vue des acteurs sociaux la même charge symbolique que le fait d’envisager d’y acquérir un logement (Dietrich Ragon, 2013).

« Et ça, on peut accepter, à un moment donné, d’aller y vivre en tant que locataire, de là à devenir propriétaire. Eh bien, il y a quand même une petite réticence, si on connaît l’histoire. Donc, oui, oui. Et donc, non, on n’ira pas, et sûr Melun, on a pas mal de quartiers, où on va être implantés, où ça ne nous vient même pas à l’esprit de les ouvrir à la vente. Et même avec le choix qui se restreint. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Figure 2 – Photographies de la résidence collective en QPV – Habitat des collines



Source : Photo PG

Quelques années après le début de la commercialisation qui a commencé en 2014⁸, plusieurs copropriétaires n’ont plus payé leurs charges : les dettes deviennent alors importantes faisant craindre le fait que la copropriété bascule dans la catégorie « copropriété en difficulté voire dégradée ». Le changement de syndic et l’intervention d’un syndic-huissier a alors permis à la copropriété de retrouver une situation financière saine en assainissant les comptes globaux. Ainsi, lors de l’entretien que la responsable de ventes d’Habitat des collines nous accorde un an et demi plus tard, nous évoquons sur la situation de cette résidence, dont l’état des boîtes aux lettres (avec de nombreux noms juxtaposés sur certaines⁹) m’avait également alertée (cf.

⁸ En 2024, il restait 10 logements propriétés d’Habitat des collines sur les 58 que comprend la résidence.

⁹ De nombreux noms figurant sur une boîte aux lettres m’ont fait penser à des situations d’habitat indigne avec turn-over des locataires ou hébergement important.

photo ci-dessous). Elle me confie l'inquiétude qu'elle a pu avoir alors qu'un certain nombre de ménages (environ 7 ou 8) ne réglaient plus les charges de copropriété, les dettes augmentant alors depuis plusieurs années.

« Pour moi, c'était une copro qui allait mal tourner. Et donc, aujourd'hui, je n'entends plus parler, et ça tient, là, j'en suis convaincue, en tous les cas, ça tient à un changement de syndic. Alors, un changement de syndic qui a vraiment repris les Rôles de la résidence. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

C'est ainsi que le changement de syndic va permettre à la copropriété de redresser la barre de sa gestion et de ses finances, en mettant en œuvre, sans plus attendre, des procédures contre les propriétaires endettés et en procédant à la revente d'un des logements.

« Le syndic, qui est un huissier en fait, le syndic maîtrise parfaitement toutes les procédures possibles et imaginables. Il est très droit, très pédagogue. (...) Il prend le temps d'expliquer aux gens. (...) Et c'est grâce à lui que, je pense qu'aujourd'hui, la copropriété est revenue dans une sérénité financière a minima, parce que, oui, je pense qu'on allait rapidement glisser vers quelque chose effectivement d'une copro en difficulté. Donc, je me réjouis que ce soit ce monsieur qui a repris les Rôles. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Alors que la responsable des ventes d'Habitat des collines s'inquiète d'avoir accepté des dossiers trop fragiles et s'étonne qu'aucun accédant n'ait fait jouer la clause de garantie de rachat et de relogement alors que les délais le rendaient encore possible, il s'avère que l'engagement des procédures a permis que pour la grande majorité des propriétaires la dette soit apurée. Dans l'attente de l'apurement de la dette, ce sont bien les autres copropriétaires qui ont dû faire face aux exigences de trésorerie et régler des charges de copropriété supérieures à ce qu'ils originairement escomptaient :

« En attendant, la trésorerie de la copropriété n'était plus assurée et avec les copropriétaires, on a dû avancer le montant effectivement dû par des non-payeurs pour permettre effectivement de pouvoir continuer à payer, comme je dirais, les factures d'eau, d'électricité, etc. Et donc c'est une avance mais faut-il pouvoir la faire parce que quand on vous demande effectivement de doubler sur un trimestre le niveau des charges, tout le monde n'est pas en capacité et ça peut en tout cas fragiliser énormément un budget. Donc normalement, à la fin de la procédure, ces sommes sont restituées effectivement aux copropriétaires. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Cet épisode a alimenté les réticences de notre interlocutrice à mettre en vente du patrimoine en QPV (qui, de ce fait, est souvent mis en vente à des prix inférieurs).

« Tout à l'heure, je vous disais on ne vend pas cher dans ce quartier en QPV. Et je me suis même posée la question si c'est bien, parce que, nécessairement, vous attirez des gens qui ne peuvent arriver que là, ils peuvent acheter mais ils ont une marge de manœuvre qui est faible. Ils sont quand même au taquet de leur capacité de financement. Et si vous avez, tout à coup, dans les charges, effectivement, un sursaut... »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Ainsi, pour aider la situation, il est notoire d'observer que l'organisme HLM a pris en charge le temps que la copropriété apure sa dette, le comptant qui allait être réclamé aux copropriétaires.

Dans la gestion des difficultés, les compétences de l'huissier-syndic ainsi que sa manière d'accompagner, caractérisée par la pédagogie et la proximité, sont considérées comme des éléments clés par la responsable du service ventes :

Responsable du service ventes : On n'a pas toujours un tel niveau d'expertise, de talent, de tout ce qu'on veut et de proximité.

PG : Pour vous, c'est un élément qui compte ?

Responsable du service ventes : Oui. Oui. C'est essentiel. C'est essentiel !

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Ce focus concernant cette mise en vente en QPV permet de souligner deux éléments importants : d'une part, les ventes en QPV ne semblent pas opportunes pour les bailleurs en raison de la faiblesse des revenus ou de la vulnérabilité financières des ménages. D'autre part, ces quartiers, en raison des effets symboliques qu'ils peuvent générer ne suscitent pas un fort attrait de la part des personnes extérieures. De surcroît, la mise en vente effective par Habitat des collines dans un quartier QPV s'est soldée par un endettement de la copropriété, endettement qui a pu être résorbé par la compétence d'un syndic huissier. Le bailleur, pendant cet épisode de dette dans cette copropriété, a accepté de jouer le même jeu que les autres copropriétaires et d'avancer les fonds financiers, le temps que la dette soit apurée. Ces premiers éléments nous permettent de situer le bailleur dans une forme de rôle social qu'il continue à jouer par-delà les ventes de logements réalisées.

L'importance des questions de gestion de copropriétés a été largement démontrée par les travaux de Marie-Pierre Lefevre et Sylvaine le Garrec (Lefevre, 2010 ; Le Garrec, 2014).

Figure 3 – Photographies des parties communes et boîtes-aux-lettres dans une résidence collective en QPV – Habitat des collines



Source : Photo PG

1.2 Caractéristiques des marchés locaux et du parc social vendu par les bailleurs

1.2.1. *Une enquête dans des marchés aux valeurs immobilières contrastées*

L'enquête en étant réalisée sur trois territoires différents permet de mettre en perspective des pratiques de vente qui se situent à la fois dans deux départements particulièrement valorisés (Bouches-du-Rhône et Seine-et-Marne) et un dernier moins valorisé celui de la Communauté Urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Pour le dire autrement, nous avons travaillé à la fois dans des secteurs où les marchés immobiliers sont tendus, un autre où il ne l'est pas. Ainsi, on observe une opposition entre deux départements valorisés (Bouches-du-Rhône et Seine-et-Marne) et le département de Nouvelle-Aquitaine où se situe la communauté urbaine investiguée, où les prix sont plus bas. Ainsi, le prix de vente médian au m² sur la période 2019-2024 est de 3 302€ dans les Bouches-du-Rhône, 3 102€ en Seine-et-Marne, contre 1 415€ dans le département de la région de Nouvelle-Aquitaine¹⁰. Ces trois territoires ont néanmoins vu leurs prix immobiliers augmenter de manière relativement continue au cours des dernières années, jusqu'à fin 2022. Cette hausse générale des prix est cependant commune, à des degrés divers, à l'ensemble du territoire métropolitain. Elle est principalement portée par la baisse des taux d'intérêt au cours de la période. Aussi, s'il existe des différences de prix immobiliers entre les trois territoires, il est à noter que la variabilité interne à chaque territoire est également très forte. Ainsi entre des communes du même département, on peut observer des rapports de prix de 1 à 3. En Seine-et-Marne par exemple, Chessy affiche des prix moyens de 4 630€/m² tandis que les franges rurales du département présentent des prix inférieurs à 1 500€/m². Il en est de même entre les villes très cotées des Bouches-du-Rhône (Cassis, Saint-Marc-Jaumegarde) et les zones plus pauvres du département.

Reste à savoir si les prix de l'immobilier tels qu'ils se déploient sur les marchés sont concomitants avec les niveaux de revenus tels qu'observés à l'échelle du département. Pour ce faire, nous avons procédé à une étude des revenus par département incluant la médiane des revenus déclarés et le taux de bas revenus.

¹⁰ Prix médian du m² calculé sur l'ensemble des ventes immobilières sur les 5 dernières années (2019-2024). Résultats observés sur <https://explore.data.gouv.fr/>, portail exploitant les données DVF (DGFIP).

Tableau 7 – Indicateurs de revenus par département

	Médiane des revenus 2018 déclarés (€)	Taux de bas revenus 2017
Bouches-du-Rhône	21 200	25,6 %
Seine-et-Marne	23 692	18,2 %
Un département en Nouvelle-Aquitaine	20 418	22,1 %

Source : Filosofi 2018 et 2017.

Calculs : La médiane des revenus déclarés est calculée comme la somme des médianes de revenus déclarés à l'échelle de chaque commune, au prorata de la population de chaque commune. Le taux de bas revenus est calculé comme la part des revenus inférieurs à 60% de la médiane des revenus.

Lecture : le département des Bouches-du-Rhône recouvre une médiane des revenus déclarés s'élevant à 21 200 euros avec un taux de bas revenus à 25,6 %.

Le tableau 7 montre que les revenus médians déclarés sont les plus élevés en Seine-et-Marne et les plus bas dans le département investigué en Nouvelle-Aquitaine. Les taux de bas revenus indiquent, pour leur part, une réalité différente : la pauvreté – au seuil de 60 % du revenu médian – est plus présente dans les Bouches-du-Rhône, et les ménages pauvres y déclarent des revenus moins élevés¹¹ alors même que les marchés immobiliers sont tendus (ou valorisés) et que les revenus médians y sont plus élevés que dans le département situé dans la région de Nouvelle-Aquitaine.

Ces différents constats nous amènent à deux conclusions. D'une manière générale, le classement des médianes de revenus nous indique que les revenus les plus élevés à l'échelle départementale sont corrélés avec des prix plus élevés sur le marché immobilier. Pour autant si la part de bas revenus est logiquement plus importante dans le département de la Nouvelle-Aquitaine investigué qu'en Seine-et-Marne, ce n'est pas le cas pour le département des Bouches-du-Rhône qui enregistre le taux le plus élevé. Cet élément pourrait alors se faire le signe d'inégalités sociales marquées à l'échelle de ce département.

1.2.2. Structure de l'occupation du parc des bailleurs de l'enquête

Dans cette section, nous présentons les parcs contrastés des bailleurs sociaux de l'enquête, puis comparons la structure des ménages occupants (par âge, par niveau de revenus, par structure familiale) des bailleurs enquêtés avec celle des occupants du parc social et de la population générale de chacun des territoires.

Des parcs de tailles très différentes

L'une des spécificités de l'enquête repose sur le fait de travailler auprès de cinq bailleurs différents qui disposent de parcs de tailles sensiblement différentes : du plus petit, un millier de logements pour Territoires&Logements du département de Nouvelle-Aquitaine, au plus grand, presque 14 000 logements pour Habitat des collines en Seine-et-Marne.

¹¹ La médiane des revenus déclarés sur la sous-population à bas revenus au seuil de 60% est de 6 760 pour les Bouches-du-Rhône contre 8 000€ pour la Seine-et-Marne et 7 490€ pour le département de Nouvelle-Aquitaine.

Tableau 8 – Taille du parc de chaque bailleur étudié

Bailleur	Nombre de logements sociaux
	N Total
Les Côteaux Habitat	9 469
Mileas	3 262
Territoires&Logements	~1 300*
Soleil Habitat	4266
Habitat des collines	13 849

* Estimation

Source : Données OPS ; croisement Fichiers Fonciers Personnes Morales et RPLS open data.

Des structures familiales qui s'éloignent du parc général

La figure qui suit permet de comparer les structures familiales des ménages sur plusieurs échelles. Premièrement sont représentées les structures familiales des ménages occupant le parc des bailleurs sociaux de l'enquête. En second lieu, celles-ci sont représentées pour les occupants de l'ensemble du parc social à l'échelle du département, et enfin pour l'ensemble des ménages résidant dans le département.

Figure 4 - Description des structures familiales des ménages selon les territoires des organismes HLM de l'enquête



Dans les trois départements étudiés le parc social et le parc social des bailleurs étudiés accueille systématiquement moins de couples sans enfants que dans la population générale. À l'inverse la part de familles monoparentales y est bien plus élevée. En Seine-et-Marne et Haute-Vienne, le parc social accueille en outre plus de personnes seules et moins de couples avec enfants. C'est différent dans les Bouches-du-Rhône, où la part des personnes seules est moins élevée et la part des couples avec enfants est plus forte.

Il est à noter que les données OPS décrivant spécifiquement le parc des bailleurs étudiés sont très cohérentes avec les données Insee sur le parc social général. Les trois bailleurs spécifiquement étudiés (Les Côteaux Habitat, Habitat des collines et Soleil Habitat) présentent un parc dont les caractéristiques des ménages sont

renforcées par rapport au parc social général de leur département. Les spécificités observées de chaque bailleur sont donc le reflet (renforcé) des spécificités du parc social de chaque département : plus de personnes seules, avec ou sans enfants, et moins de couples, avec ou sans enfants, en Seine-et-Marne et Haute-Vienne, et plus de familles avec enfants dans les Bouches-du-Rhône.

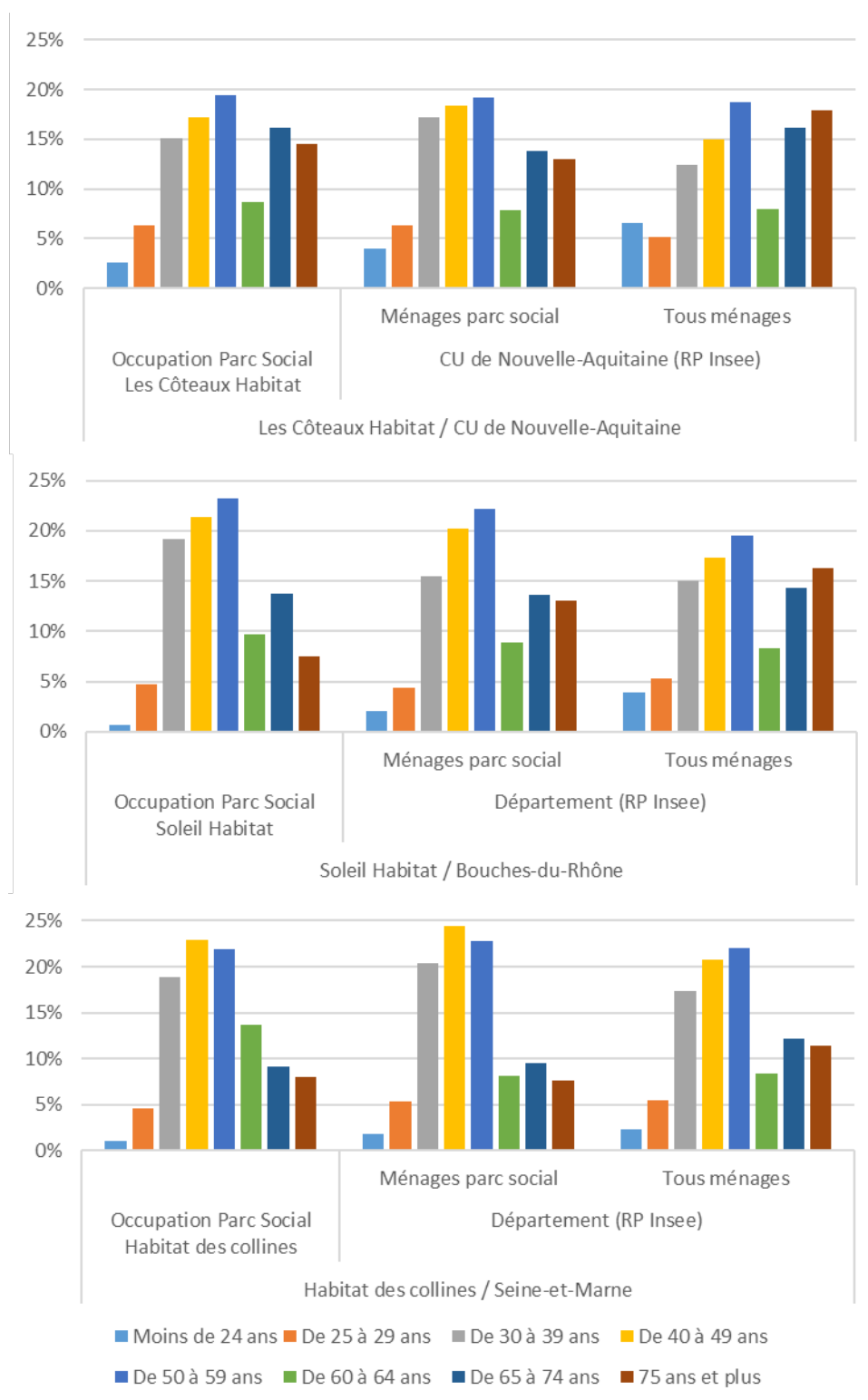
Au final, on constate de fortes différences dans l'occupation du parc entre les trois bailleurs : par exemple, les personnes seules sont beaucoup plus présentes dans le parc des Côteaux Habitat que dans celui des deux autres bailleurs. Ces différences sont en fait le reflet de fortes différences existant également dans le parc social de chaque département, qui témoigne du rôle différent de ceux-ci selon leur département d'implantation.

Des ménages plus jeunes dans le parc social des trois départements

La figure qui suit permet de décrire les âges de la population occupante chez les bailleurs sociaux de l'enquête au regard de la population occupant le parc social sur ces territoires ainsi qu'en population générale. Deux constats principaux en découlent dans les trois départements étudiés :

- Le parc social et le parc social des bailleurs étudiés accueille systématiquement moins de ménages âgés (personne de référence de plus de 60 ans) que dans la population générale.
- À l'inverse la part de ménages entre 30 et 60 ans est plus élevée dans le parc social que dans la population générale, et en particulier les ménages de moins de 50 ans.

Figure 5 - Description des classes d'âge des ménages



Les bailleurs sociaux étudiés accueillent des ménages aux structures d'âge proches du parc social de leur département d'implantation. Concernant Habitat des collines, on notera que la structure en âge de la population est cependant relativement proche de la population générale, à l'exception de la tranche des 60-64 ans qui est sensiblement plus élevée, suggérant un potentiel effet de génération dans le parc d'Habitat des collines par rapport au reste du parc social, les ménages vieillissant dans les logements. De même, pour

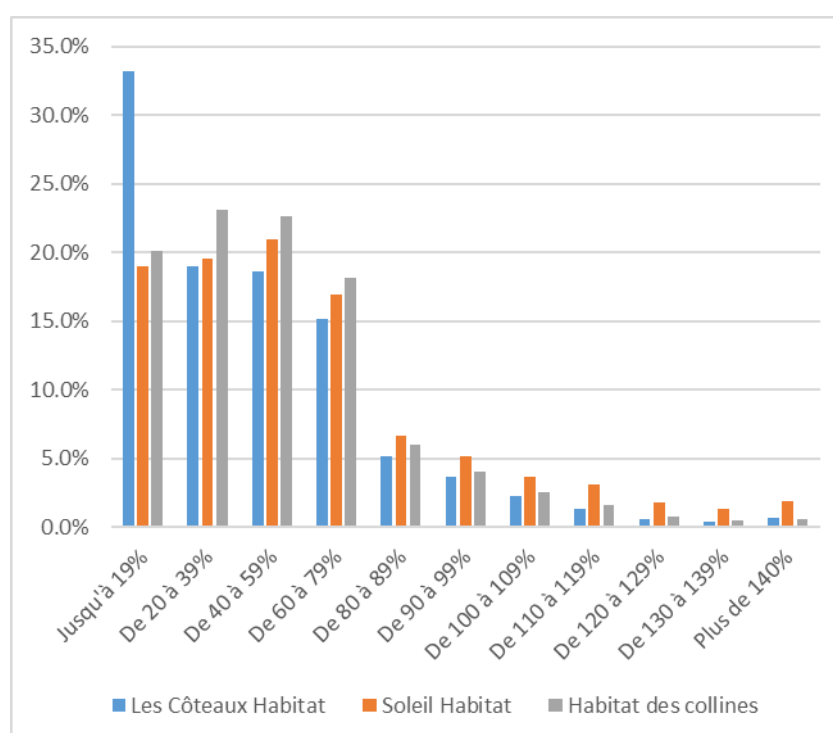
Soleil Habitat, c'est la tranche des 65-74 ans qui est sensiblement plus élevée, suggérant le même type d'effets.

Enfin concernant Les Côteaux Habitat, la part de ménages âgés est plus forte que dans le parc social général, ce qui rapproche ce parc de la population générale, avec des ménages en moyenne plus vieux que dans le reste du parc social.

Des revenus plus faibles pour les ménages occupant le parc social, en particulier dans le parc des Côteaux Habitat

Concernant la distribution des revenus, on remarque de manière frappante qu'une très forte proportion des ménages des Côteaux Habitat (un tiers) ont de très faibles revenus, moins de 20% du plafond PLUS (Figure 6).

Figure 6 – Distribution des revenus des ménages



Source : Données OPS 2022

Au-delà de cette première observation importante, on constate que les ménages des trois bailleurs de l'enquête ont des revenus proches, très majoritairement inférieurs à 80% du plafond PLUS.

Comparativement, entre nos trois bailleurs, ce sont les ménages de Soleil Habitat qui ont, en moyenne, les revenus les plus élevés, suivis des ménages d'Habitat des collines et enfin des ménages des Côteaux Habitat. Cette hiérarchie fait en partie écho à celle observée entre les revenus médians des trois départements étudiés, à ceci près que ce sont les ménages de Seine-et-Marne ont des revenus médians les plus élevés que ceux des Bouches-du-Rhône contrairement à ce qui est observé ici entre Habitat des collines et Soleil Habitat (Voir Section 1.2.1). Les revenus des ménages habitant le parc des bailleurs étudiés reflètent donc les revenus de la population générale, ils sont plus élevés dans les zones tendues de Seine-et-Marne et des Bouches-du-Rhône que dans le Communauté Urbaine de Nouvelle-Aquitaine étudiée.

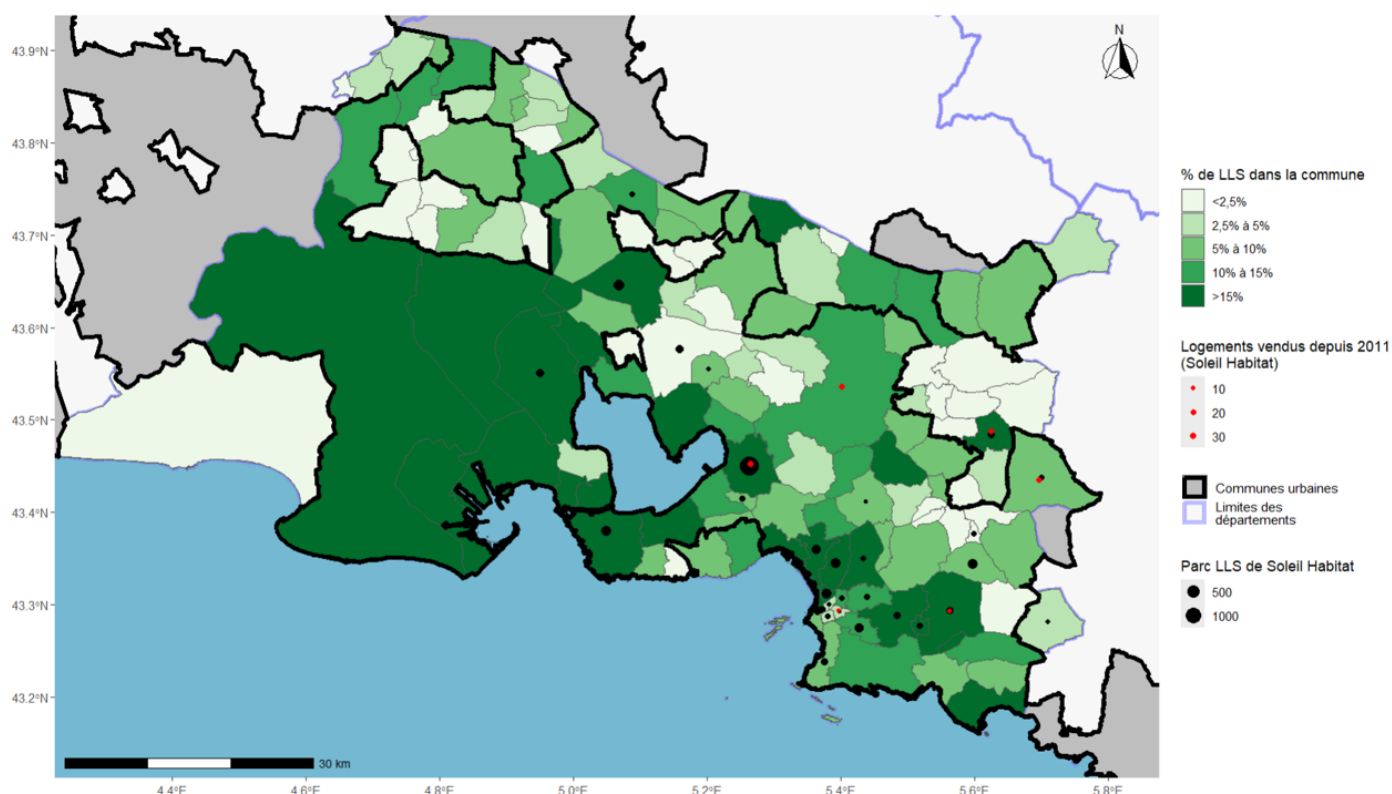
De manière générale, ce rapide tour d'horizon de la population occupant des bailleurs sociaux de l'enquête permet de dresser trois constats :

- Premièrement, en termes de structure des ménages, la population des bailleurs de l'enquête est représentative de la population occupant le parc social pour ces territoires
- Secondement, sur ce même point, on constate de fortes différences dans l'occupation du parc entre les trois bailleurs : si les personnes seules sont beaucoup plus présentes dans le parc des Côteaux Habitat que dans celui des deux autres bailleurs, les familles monoparentales sont plus présentes dans Habitat des collines et les couples avec enfants plus présents chez Soleil Habitat.
- Troisièmement, la part des ménages entre 30 et 60 ans logée chez les bailleurs sociaux est plus importante que dans la population locale, tandis que la part de ménage âgés y est plus faible.
- Enfin, les revenus des ménages du parc social des bailleurs sont en très grande majorité bien inférieurs aux plafonds PLUS, et particulièrement bas pour les ménages des Côteaux Habitat.

1.2.3. Géographie du parc et des ventes

Les deux cartes suivantes présentent pour la Seine-et-Marne et les Bouches-du-Rhône la localisation du parc du bailleur étudié et la localisation des logements vendus par ce bailleur. Elles permettent de replacer ces géographies dans celles du parc social général et de la densité urbaine. Le cas de la CU de Nouvelle-Aquitaine ne peut être cartographié pour des raisons d'anonymisation du terrain¹².

Figure 7 – Géographie du parc de Soleil Habitat et des logements vendus



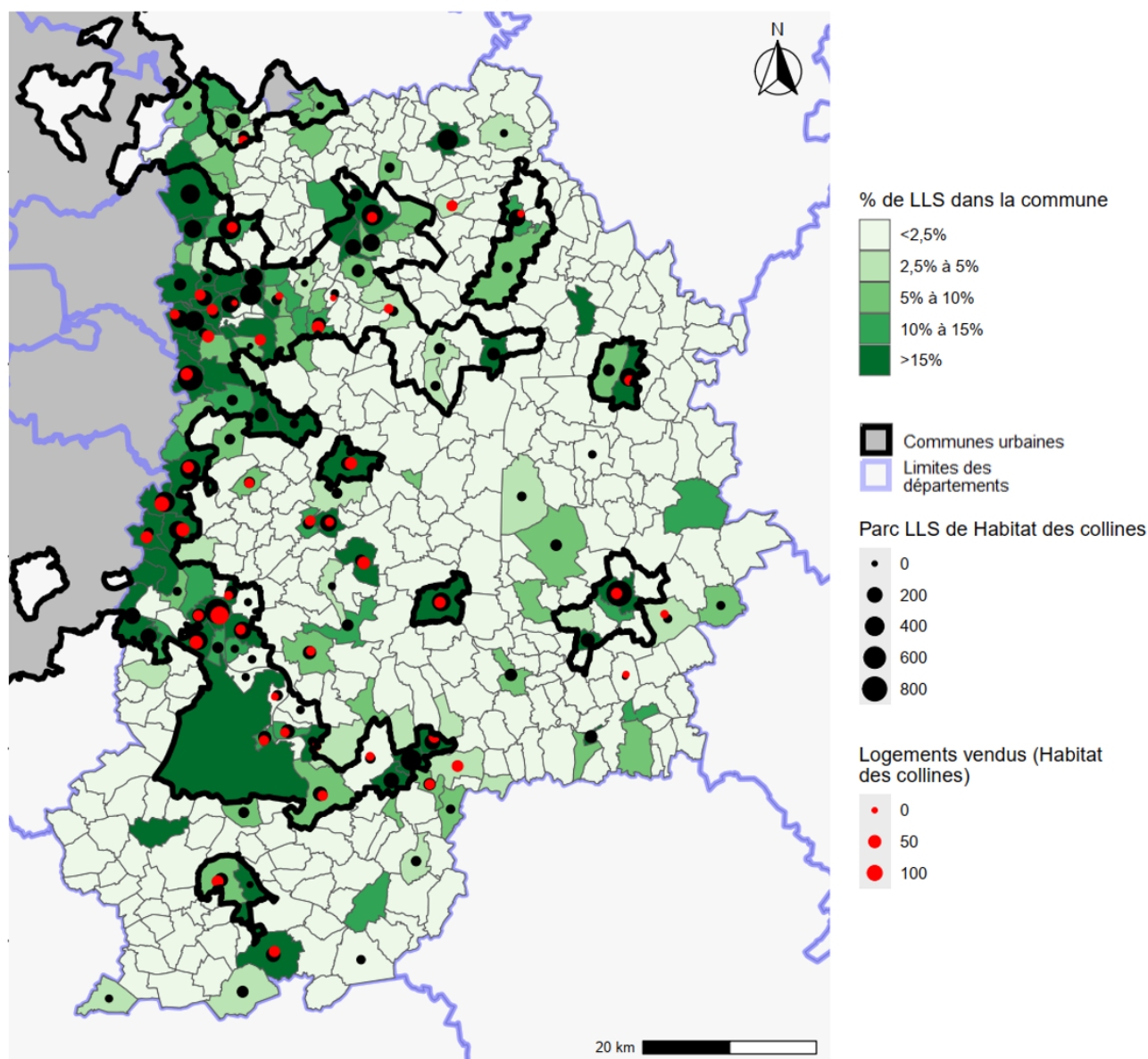
Sources : Données OPS 2022, données de ventes des bailleurs, IGN, Recensement de la population 2022

Dans les Bouches-du-Rhône, le parc de Soleil Habitat est principalement situé dans les communes de Vitrolles et Marseille et, dans une moindre mesure à Salon-de-Provence, Martigues et Roquevaire. Le parc vendu (121

¹² Notons que les données de ventes y sont en outre localisées uniquement sur la commune centre.

logements) est également centré sur Vitrolles (39 logements) ainsi que dans les communes de Rousset et Trets (24 et 21 logements).

Figure 8 – Géographie du parc d'Habitat des collines et des logements vendus



Sources : Données OPS 2022, données de ventes des bailleurs, IGN, Recensement de la population 2022

En Seine-et-Marne, le parc d'Habitat des collines est plutôt localisé dans les communes urbaines du département, et donc particulièrement en proximité immédiate de la petite couronne parisienne. Le parc vendu, beaucoup plus massif que chez Soleil Habitat car regroupant un millier de logements, semble épouser une géographie proche (voir analyses ci-après).

Ainsi, la majorité du parc des bailleurs se retrouve dans les zones à fort taux de logements sociaux (Tableau 9). La comparaison avec les logements et résidences vendus indique que les résidences mises en vente par Habitat des collines, et les logements vendus par Soleil Habitat sont un peu plus souvent situés dans des zones à plus faible taux de logements sociaux. Les logements sont par contre moins souvent vendus dans les communes très faiblement dotées en logements sociaux. Aussi, les données fournies par les bailleurs attestent d'une absence de vente dans les parcs très dotés en logements sociaux, notamment pour le cas de Soleil Habitat dans la ville de Marseille.

Tableau 9 – Part du parc et des logements vendus en fonction du taux de logements sociaux des communes d'implantation

		Part de logements sociaux dans les communes					N Total
		<2,5 %	2,5 % à 5 %	5 % à 10 %	10 % à 15 %	>15 %	
Les Côteaux Habitat	% logements occupés	0 %	0 %	0 %	0 %	99 %	9 469
	% logements vendus*	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	18
Mileas	% logements occupés	2 %	2 %	8 %	7 %	81 %	3262
	% logements vendus	0 %	0 %	2 %	27 %	71 %	55
Territoires&Logements	% logements occupés	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	~1300
	% logements vendus	0 %	0 %	0 %	0 %	100 %	176
Soleil Habitat	% logements occupés	4 %	2 %	11 %	9 %	74 %	3 567
	% logements vendus	0 %	4 %	22 %	0 %	74 %	121
Habitat des collines	% logements occupés	1 %	3 %	10 %	9 %	77 %	13 849
	% résidences vendues	7 %	10 %	12 %	12 %	60 %	61
	% logements vendus	1 %	8 %	8 %	10 %	73 %	1099

* À Côteaux Habitat, une seule résidence, Les Rênes, a été mise en vente.

Pour les logements occupés, le total indique le nombre de logements ayant répondu à l'enquête OPS

Source : OPS, Données bailleurs

La géographie du parc occupé et vendu des bailleurs peut être étudiée au regard du zonage A/B/C¹³ (Tableau 10).

¹³ En effet, « défini à l'article D. 304-1 du code de la construction et de l'habitation, le zonage conventionnellement appelé ABC effectue un "classement des communes du territoire national en zones géographiques en fonction du déséquilibre entre l'offre et de la demande de logements". Par ordre décroissant de tension, les zones géographiques sont : A bis, A, B1, B2 et C. La zone A bis est incluse dans la zone A, les zones B1 et B2 forment la zone B. » Source : <https://www.ecologie.gouv.fr/politiques-publiques/zonage-b-c>

Tableau 10 – Part du parc et des logements vendus selon le zonage A/B/C

		A	B1	B2	C	Commune urbaine	N Total
Les Côteaux Habitat	% logements occupés	-	98 %	1 %	0.4 %	100 %	9 469
	% logements vendus*	-	100 %	0 %	0 %	100 %	18
Mileas	% logements occupés	-	72 %	18 %	10 %	85 %	3 262
	% logements vendus	-	56 %	42 %	2 %	71 %	55
Territoires&Logements	% logements occupés	-	n.c.	n.c.	n.c.	n.c.	~1300
	% logements vendus	-	90 %	10 %		100 %	176
Soleil Habitat	% logements occupés	88 %	11 %	1 %	-	98 %	3 567
	% logements vendus	100 %	0 %	0 %	-	75 %	121
Habitat des collines	% logements occupés	61 %	22 %	17 %	-	87 %	13 849
	% résidences en vente	52 %	18 %	30 %	-	78 %	61
	% logements vendus	63 %	14 %	23 %	-	63 %	1099

* À Côteaux Habitat, une seule résidence, Les Rênes, a été mise en vente.

Lecture : 61 % des logements occupés d'Habitat des collines sont situés en zone A. Le tiret indique que cette catégorie du zonage n'est pas présente dans le département. La somme des pourcentages de chaque ligne sur les colonnes A/B1/B2/C vaut 100 %. Pour les logements occupés, le total indique le nombre de logement ayant répondu à l'enquête OPS.

Source : OPS, Données bailleurs

Le tableau indique que la plupart des logements sont situés en zones A pour Habitat des collines et Soleil Habitat et en zone B1 pour Les Côteaux Habitat. Le tableau montre également que la majorité des logements de bailleurs sont situés dans des communes urbaines¹⁴. Par contraste, concernant les ventes, les logements vendus par Soleil Habitat sont plus régulièrement des logements situés dans des communes périurbaines ou rurales. Pour autant, malgré leur situation géographique moins souvent urbaine, les logements vendus par Soleil Habitat sont uniquement situés en secteurs tendus (Lees, 2023). Ceci s'explique notamment par le fait que 88 % de son patrimoine se situe en zone A. Le constat est différent pour Habitat des collines car les résidences vendues par ce bailleur sont plus souvent situées en zones B2, la zone la moins tendue du département, que ne le sont les logements occupés (30 % contre 17 %), et donc moins souvent en zone A (52 % contre 61 % pour le parc occupé). Les logements vendus sont également moins souvent situés en zone urbaine (78 % contre 87 %). Dans le cas d'Habitat des collines, ces statistiques vont dans le sens d'autres constats effectués sur le terrain de la vente HLM. En effet, les travaux de Bruno Marot et Mathieu Gimat, attestent que « du moins initialement », les ventes se sont plutôt focalisées dans les zones rurales et périurbaines, soit des marchés détendus (Gimat et Marot, 2020).

1.2.4. Doctrine et pratiques par rapport à la vente dans les quartiers QPV

Nous nous sommes intéressés aux pratiques effectives de vente à l'échelle des quartiers QPV, pour comparer les pratiques évoquées par les organismes HLM (section 1.1.2 ci-dessus) avec la réalité des ventes constatées.

¹⁴ Définie selon la grille de densité de l'Insee comme englobant les communes de type Ceintures urbaines, Centres urbains intermédiaires, Grands centres urbains et Petites villes.

L'étude de la répartition des logements selon la géographie des quartiers prioritaires de la ville (QPV) dans leur dessin de 2015, indique qu'une partie élevée des logements des bailleurs sont situés en QPV : presque 40% pour Soleil Habitat et les deux tiers des logements des Côteaux Habitat. Habitat des collines présente une part moins élevée de ses logements en QPV, notre estimation indiquant 18%¹⁵.

Disposant des adresses de logements vendus, il nous a été possible via l'API adresse de data.gouv¹⁶ de géolocaliser les résidences vendues pour Habitat des collines et Soleil Habitat et de croiser ces points avec la géographie des QPV. Les résultats nous indiquent que seule une minorité de logements vendus sont situés en QPV pour Habitat des collines (*via* seulement deux résidences) et aucun pour Soleil Habitat. Même constat pour la communauté urbaine située en Nouvelle-Aquitaine : si 62 % de ses logements sont situés en quartier QPV, aucun n'y est vendu. Le bailleur explique cet état de fait par le fait qu'il semble inopportun de mettre en vente un tel patrimoine en raison des faibles ressources des occupants, du peuplement du quartier et de l'environnement.

Tableau 11 – Répartition des logements vendus et occupés en territoire QPV en fonction des bailleurs de l'enquête

		% en QPV	N Total
Les Côteaux Habitat	% logements occupés	62 %	9 469
	% logements vendus*	0 %	18
Mileas	% logements occupés**	~29%	3262
	% logements vendus	0 %	55
Territoires&Logements	% logements occupés**	~18%	~1300
	% logements vendus	43 %	176
Soleil Habitat	% logements occupés	39 %	3 567
	% logements vendus	0 %	121
Habitat des collines	% logements occupés**	~18%	13 849
	% résidences vendues	3 %	61
	% logements vendus	8 %	1099

* Pour Les Côteaux Habitat, une seule résidence a été mise en vente. Elle n'est pas en QPV.

** L'extraction des données OPS de Habitat des collines et Mileas ne couvrant pas les variables ayant trait aux QPV il ne nous a pas été possible de déterminer ce pourcentage. Nous avons donc procédé à une estimation via le croisement des fichiers fonciers pour les personnes morales et RPLS, tous les deux en version open data.

Lecture : Pour les logements occupés, le total indique le nombre de logements ayant répondu à l'enquête OPS. Sauf pour Territoires&Logements où il s'agit d'une estimation via le croisement entre Fichiers Fonciers et RPLS.

Source : OPS, Données bailleurs, Fichiers Fonciers personnes morales, ANCT.

Deux des résidences d'Habitat des collines sont situées dans un QPV. Cependant leur mise en vente date de 2011 et est donc antérieure à la définition des QPV en 2015 (bien que certains logements des dites résidences aient été vendus après 2015).

Ainsi, dans leur grande majorité, les bailleurs de cette enquête annoncent ne mettre en vente aucun logement social ou très peu (cf. *infra*). Ce détour par les ventes met effectivement en lumière que les ventes situées dans les QPV ont été très marginales dans les territoires de l'enquête.

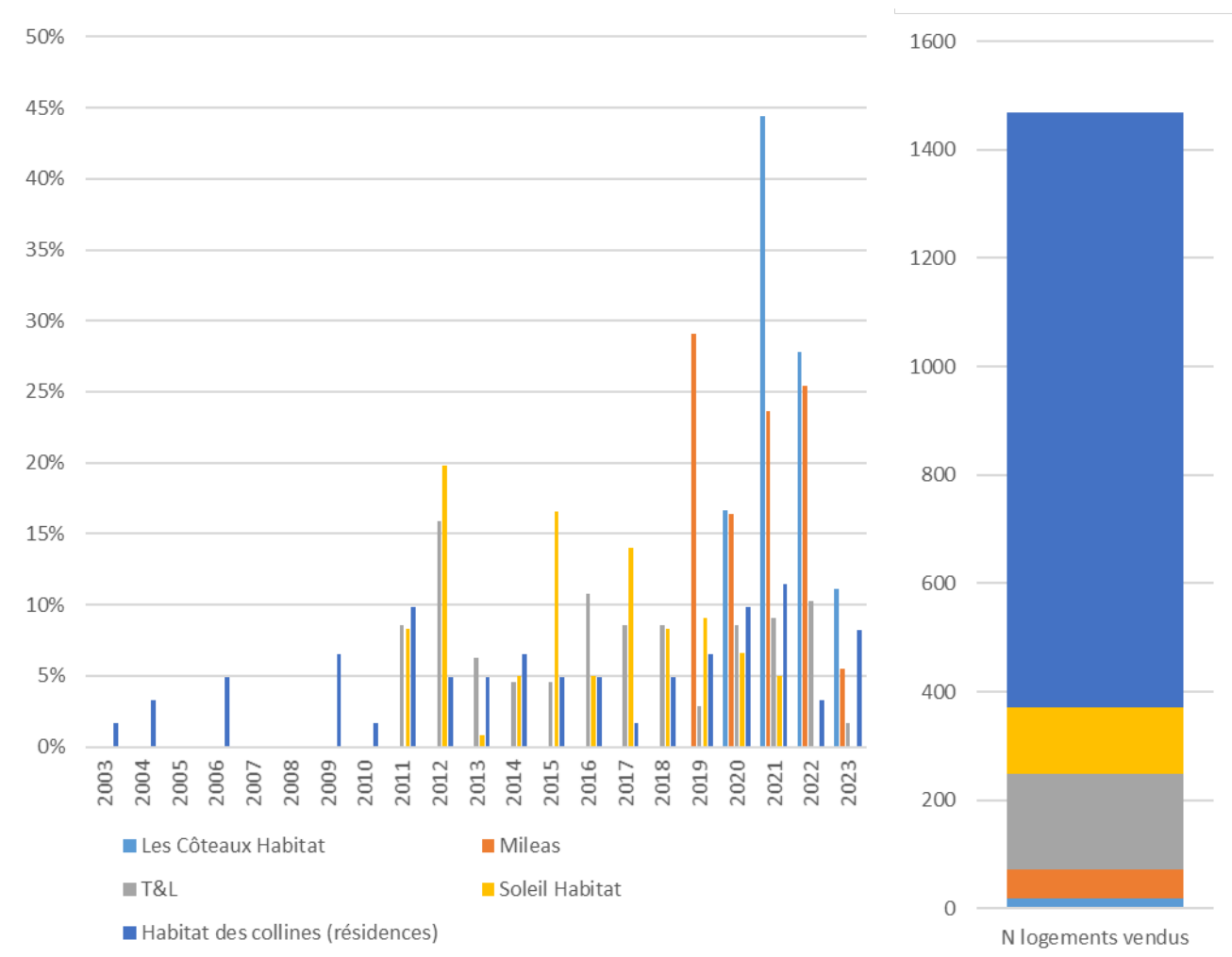
¹⁵ Estimation réalisée par le croisement de trois sources ouvertes : RPLS, les Fichiers Fonciers (uniquement personnes morales) et le zonage en QPV (source : ANCT).

¹⁶ <https://api-adresse.data.gouv.fr/search/>

1.2.5. Typologie des logements vendus : des stratégies qui varient selon les organismes HLM et la structure de leur parc

Dans cette sous-partie, nous nous intéressons au type de logements vendus et à leur taille afin d'affiner la stratégie de vente des bailleurs, fonction de leur propre parc.

Figure 9 – Volume de logements vendus et années de vente et mise en vente



Le graphique ci-dessus témoigne du volume des ventes par années et par bailleur. Les volumes de ventes des bailleurs étudiés sont très différents : 1 099 logements vendus par Habitat des collines contre 18 pour Les Côteaux Habitat, et 121 pour Soleil Habitat. Aussi, la distribution des années de vente (et mise en vente dans le cas d'Habitat des collines), indique des historiques différents quant aux stratégies de vente. Si Habitat des collines a commencé les mises en ventes dès 2003, accumulant plus d'un millier de logements vendus, Mileas et Les Côteaux Habitat ont seulement débuté en 2019 et 2020, et cumulent quelques dizaines de ventes. De manière intermédiaire, Soleil Habitat et Territoires&Logements pour le département de Nouvelle-Aquitaine ont lancé leurs ventes en 2011, et totalisent entre 100 et 200 ventes (Tableau 12).

Tableau 12 – Répartition par type de logements vendus (collectif ou individuel) en fonction des bailleurs

Type de logement		Collectif	Individuel	Total
Les Côteaux Habitat				
Résidences en vente	N	1	0	1
Logements vendus (2020-2023)	N	18	0	18
	%	100%	0%	100%
Mileas				
Logements vendus (2019-2023)	N	0	55	55
	%	0%	100%	100%
Territoires&Logements				
Logements vendus (2011-2023)	N	65	111	176
	%	37 %	63 %	100 %
Soleil Habitat				
Logements vendus (2011-2021)	N	39	82	121
	%	32 %	68 %	100 %
Habitat des collines				
Parc (OPS 2022)	N	16283	1917	18200
	%	89%	11%	100%
Résidences en vente (2003-2023)	N	33	28	61
	%	54 %	46 %	100 %
Logements vendus (2003-2023)	N	746	353	1 099
	%	68 %	32 %	100 %

Source : Données OPS, données de ventes des bailleurs.

Lecture : 32 % des logements vendus par Soleil habitat entre 2010 et 2021 sont des logements collectifs

Le tableau révèle de larges disparités concernant les types de logements vendus (collectifs ou individuels) entre les différents organismes HLM de l'enquête. Si Mileas n'a vendu que des logements individuels, Les Côteaux Habitat pour sa part, n'a vendu que des logements collectifs (au sein d'une seule résidence). Plus encore, si les logements collectifs ne concernent que 32 % du parc de logements vendus pour Soleil Habitat, ils représentent 68 % du parc de logements vendus pour Habitat des collines. Ces premiers éléments attestent de fortes disparités entre les bailleurs. Et, si ces chiffres sont bien sûr à mettre en perspective avec le parc de chaque bailleur, pour autant, ils ne sont pas forcément le simple reflet de la structure du parc de logements sociaux. En effet, par exemple Soleil Habitat qui dispose majoritairement d'un parc collectif a, en proportion, vendu très largement son parc individuel. De même que Mileas qui a vendu exclusivement des maisons, où le bailleur Territoires&Logements qui présente également une forte inclinaison à la vente de maisons (63 % des ventes) sur le même territoire de la CU de Nouvelle-Aquitaine.

Les données qualitatives nous permettent d'éclairer ces résultats quantitatifs quant aux types de logements vendus différents selon les bailleurs. Ainsi, le responsable du patrimoine des Côteaux Habitat nous résume rapidement la situation : « 60% [de résidences] en QPV, des belles tours où plus personne ne veut aller et 3% de maisons où tout le monde veut aller ». Aussi, dans un contexte où la décision de mettre en vente une partie du parc a pu rencontrer certaines réticences, il n'était pas question de vendre les biens les plus valorisés. D'autres organismes HLM du territoire se situent dans une perspective toute autre, comme nous l'explique ce même interlocuteur :

« La stratégie de Mileas a toujours été, en fait, de renouveler, renouveler, renouveler le parc. Ils ont une politique de vente plus forte, énorme même par rapport à nous. On construit, on vend, on construit, on vend. Age du parc, plus jeune, de fait (...) Ils ont beaucoup moins de QPV que nous. Ils sont beaucoup moins en QPV, ils sont sur d'autres secteurs, ils ont une structuration de maisons qui était peut-être plus importante. En fait, il y a toujours des facteurs, conception de bâtis et histoires qui fait que... Et puis c'est une ESH. L'ESH, c'est plus financier que l'OPH. Très sincèrement. C'est plus privé à la base que.... C'est Action

Logement, c'est la mobilité du salarié, Tandis que Les Côteaux Habitat, c'est l'office local, ancré dans son territoire et la ville centre de l'agglomération, reconnu de tous. Dans la tête des gens, c'est très symbolique. Ça a été ça aussi toute l'histoire. Et c'est vrai, il faut loger les plus modestes. »

Entretien individuel, directeur service commercialisation, Les Côteaux Habitat, Mars 2024

Les propos rapportés ici vont dans le sens de certains constats effectués par les équipes du programme de recherche. En effet, il semblerait que les ESH s'inscrivent de manière plus appuyée dans une logique marchande de la vente HLM, alors même que les OPH essaieraient de conserver leur vocation sociale ou du moins d'être moins enclins à la compétitivité (Boulay et al 2024).

Chez Soleil Habitat, alors que la majeure partie du parc relève du parc collectif, la grande majorité des ventes s'effectue au profit des logements individuels soit 67,8 % des ventes alors même que ces logements ne représentent qu'environ 5 % du parc. Par ailleurs, le taux de vacance est très légèrement supérieur pour les logements collectifs (1,4%) à celui des logements individuels contre 0,9 %. Le fait que Soleil Habitat ait choisi, du moins au départ, de vendre plus massivement les maisons individuelles ne constitue pas une spécificité du bailleur. En effet, les quelques travaux portant sur ces questions rapportent que les « logements sociaux individuels, sont souvent les plus attractifs pour les locataires souhaitant accéder à la propriété » (Gimat et Marot, 2020 : 25). Par ailleurs, on observe que les logements individuels bien que ne représentant que 16 % du parc de logement total en France, (...) « [ils] ont longtemps été surreprésentés parmi les ventes, [même si] c'est de moins en moins le cas » (*ibid*). Cette situation s'explique d'abord par le fait que les maisons individuelles trouvent plus facilement preneurs que les logements collectifs. En effet, l'idéal d'achat de la maison individuelle est emblématique de l'accession à la propriété telle que promue socialement (Lambert, 2015) par rapport à l'acquisition d'un appartement dans un ensemble collectif, situé dans un ensemble de logements sociaux.

Enfin, cette situation semble relever du fait que la gestion locative des lotissements de maisons individuelles apparaît comme plus délicate et coûteuse pour le bailleur que la gestion locative des ensembles collectifs. D'après nos interlocuteurs à Soleil Habitat, le fait qu'il existe des espaces verts, des espaces communs collectifs, (parking) ainsi que le fait que chacun dispose de son jardin ou d'un garage, ajoute des difficultés en termes de gestion locative pour le bailleur. Vendre de tels logements qui, de surcroît ne nécessitent pas toujours une mise en copropriété en raison du caractère individuel du logement, c'est alors pour le bailleur social, se délester d'un ensemble de tâches de gestion locative (conflits entre les voisins, par exemple).

Responsable des ventes : « Nous devons trouver un programme qui respecte tous ces critères. Pourquoi les pavillons ? Les pavillons sont des produits compliqués en termes de gestion et aussi plus demandés en termes d'acquisition. Nos choix s'orientent donc assez facilement vers les logements individuels. »

JL : Pourquoi vous pouvez m'expliquer ?

Responsable des ventes : Je n'ai pas la vision d'un gestionnaire mais j'ai pu constater que la gestion des jardins et le changement de destination de certaines annexes comme les garages pouvaient engendrer des relations compliquées avec la gérance mais aussi avec le voisinage. Par exemple, les garages sont très

souvent transformés en chambre Les locataires construisent une véranda ou une piscine sans autorisation etc....

JL : Donc, si je comprends bien vous faites un peu de délestage d'un patrimoine qui serait complexe à gérer par les maisons individuelles ?

Responsable des ventes : Ce n'est pas le critère principal, mais ça peut être un des critères. Nous avons également la problématique de la gestion de proximité. Une opération trop éloignée de nos bases peut être fléchée à la vente. »

Entretien individuel, responsable des ventes, Soleil Habitat, août 2023

Pour cet organisme HLM, le choix de vendre des logements individuels semble concentrer les avantages. Mais ce n'est pas le point de vue d'Habitat des collines. Pour sa part, ce bailleur a vendu en majorité des logements collectifs (68 % également). Cela est certes à mettre en lien avec la structure de son parc mais également avec la stratégie de l'organisme HLM. La maison individuelle étant un produit très fortement prisé (davantage encore depuis le Covid), le turn-over y est bien plus faible. Aussi, s'agit-il de s'assurer de la solvabilité des occupants pour pouvoir envisager la mise en vente, comme nous l'explique la responsable du service ventes :

« Nous, en tant que vendeurs, il faut bien viser. Et donc, c'est pour ça que quelque part on n'a pas beaucoup d'intérêt à mettre en vente du pavillon, sauf à être sûr que le taux, je dirais, des locataires en place est vraiment en capacité de l'acheter. Alors qu'à l'inverse, quand on ouvre un immeuble à la vente, on sait que, déjà, naturellement, la rotation va être plus forte sur les appartements. Et donc, si je ne vends pas à l'occupant en place, je sais qu'à un moment donné, de toute façon, ça va tourner et beaucoup plus vite que sur le pavillon. Et je vendrai à la libération du logement ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Comme l'indique la responsable des ventes, devoir attendre « la libération du logement » indique que les acquéreurs ne seront pas les locataires occupants. En fonction des stratégies de communication mises en œuvre pour les ventes, sites internet immobiliers ou communication directe vers les locataires du parc social par exemple, le type d'accédant risque de différer. Ainsi, une stratégie de vente s'adressant de manière directe et prépondérante aux locataires du parc social induira des profils d'accédants plus souvent issus du parc qu'une stratégie choisie pour s'adresser plus directement au secteur libre du marché du logement. Pour autant, lorsque la solvabilité des occupants permet d'espérer qu'ils achètent, l'organisme HLM a conscience que ce type de bien peut/va « faire plaisir ».

« Ce n'est pas notre intérêt d'aller mettre en vente du pavillon parce qu'on va vendre plus lentement, sauf à avoir vraiment le profil d'acheteur de tous les locataires. Mais après, et c'est pour ça qu'on en met en vente (...) on sait aussi que, par contre, on va, je ne vais pas dire faire plaisir, mais les occupants, les locataires en place, c'est souvent leur projet de vie. Si je pouvais devenir propriétaire de mon logement, de mon pavillon. Et ça passe plus fort, effectivement, dans l'envie, sur les locataires en pavillon que sur les locataires en appartement. Ça c'est certain ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

C'est le cas d'un ensemble pavillonnaire dans lequel nous avons réalisé plusieurs entretiens. Situé dans le Sud de la Seine-et-Marne, il bénéficie d'un environnement privilégié et d'une desserte pour rejoindre Paris.

Figure 10 – Photographies d'un ensemble pavillonnaire mis en vente par Habitat des collines



Source : PG

À l'échelle des deux ESH investiguées de façon approfondie lors de l'étude, on observe donc des différences quant aux types de biens sélectionnés pour la vente. Si Soleil Habitat vend en priorité les maisons individuelles, en raison du fait qu'elles sont attractives et occupées par des locataires plus solvables que dans d'autres parcs, ce n'est pas le cas d'Habitat des collines pour qui les locataires des maisons individuelles risquent de ne pas présenter une solvabilité suffisante et qui, de ce fait, ne vend pas ce type de bien prioritairement.

Le tableau qui suit répertorie en fonction du type de logements, le nombre de ventes effectuées pour chacun des bailleurs (Tableau 13).

Tableau 13 – Nombre de ventes de logements par type de logements vendus et par bailleur

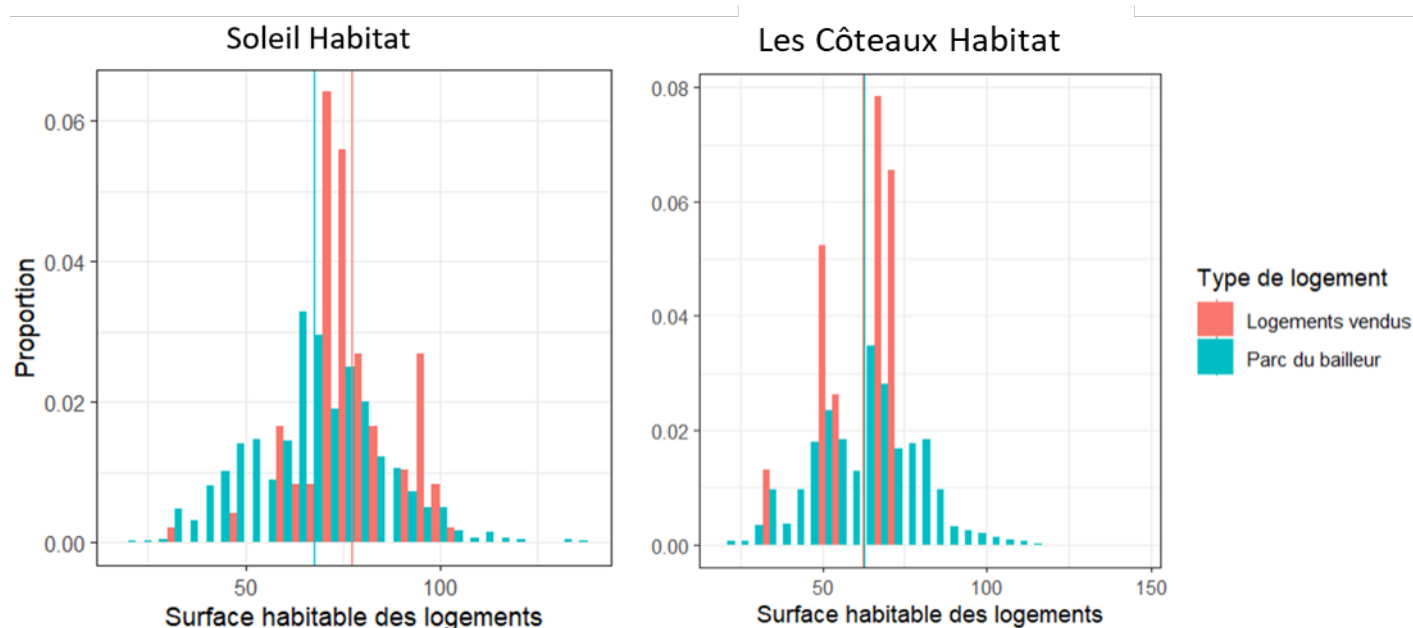
Type de logement		Collectif	Individuel	Total
Les Côteaux Habitat				
Résidences en vente	N	1	0	1
Logements vendus	N	18	0	18
Taille des logements vendus	T1	1	0	1
	T2	6	0	6
	T3	11	0	11
Mileas				
Logements vendus	N	0	55	55
Territoires&Logements				
Logements vendus	N	65	111	176
	%	37 %	63 %	100 %
Taille des logements vendus	T1	3	0	3
	T2	16	0	16
	T3	24	39	63
	T4	20	47	67
	T5	0	25	25
	T6	2	0	2
Soleil habitat				
Logements vendus	N	39	82	121
	%	32 %	68 %	100 %
Taille des logements vendus	T1	1	0	1
	T2	2	0	2
	T3	11	13	24
	T4	24	60	84
	T5	5	5	10
Habitat des collines				
Résidences en vente	N	33	28	61
	%	54 %	46 %	100 %
Logements vendus	N	746	353	1 099
	%	68 %	32 %	100 %

Source : Données fournies par les bailleurs

De manière générale, en France, on observe une part importante des petits logements de type T1 et T2 parmi les logements vendus (Gimat et Marot, 2020). Or, les trois organismes HLM avec lesquels nous avons travaillé ont quant à eux surtout vendu des grands logements. Cela est particulièrement vrai chez Soleil Habitat dont les logements T4 et T5 représentent ensemble plus de 77% des ventes. On retrouve une tendance similaire pour Les Côteaux Habitat et Territoires&Logements qui ont vendu principalement des T3 et des T4.

Les graphiques et le tableau suivants nous indiquent que les logements vendus sont plus grands que les logements occupés par les ménages en locatif social (Figure 11 et Tableau 14).

Figure 11 – Distribution de la superficie des logements du parc de Soleil Habitat et des Côteaux Habitat et des logements vendus par ces bailleurs



Note de lecture : Les barres verticales représentent les médianes pour chacun des groupes (logement vendus et occupés en LLS).

Source : Données Soleil Habitat et Les Côteaux Habitat pour les ventes, et données OPS pour les logements occupés en LLS. Nous n'avons pas pu récupérer ces données pour Habitat des collines

Les données attestent que, au moins pour deux bailleurs de l'enquête dont nous disposons des données, les superficies des logements vendus sont en moyenne plus importantes que celles des logements du parc de chaque bailleur. Ces éléments affirment donc le choix pour ce bailleur de vendre de grands logements. C'est particulièrement le cas pour Soleil Habitat qui a vendu de nombreux logements individuels, en moyenne plus grands de 10m² que les logements de son parc (77,2m² contre 67,7m²), tandis que Les Côteaux Habitat a vendu des appartements dans une unique résidence, ces derniers étant le plus souvent des T3, d'où une moyenne de superficie des logements vendus plus proche de celle du parc mais cependant de 5m² plus élevée (69,1m² contre 64,1m²).

Tableau 14 – Taille moyenne du parc et des logements vendus

Bailleur	Type de logement	Surface habitable (m ²)		N logements
		Moyenne	Médiane	
Les Côteaux Habitat	Logements vendus	69,1	62,2	18
	Parc du bailleur	64,0	62,8	12 642
Soleil Habitat	Logements vendus	77,2	76,8	121
	Parc du bailleur	67,7	67,1	4 485

Source : Données Soleil Habitat et Les Côteaux Habitat pour les ventes, et données OPS pour les logements occupés en LLS. Nous n'avons pas pu récupérer ces données pour Habitat des collines

Ce constat peut s'expliquer par un premier élément lié aux profils des accédants. Ainsi, Soleil Habitat oriente entre 2011 et 2021 ses ventes en direction exclusive de ses locataires. Or, on peut faire l'hypothèse selon laquelle les grands logements ont davantage vocation à être conservés et occupés par les propriétaires pour deux raisons. D'une part parce que l'accession des produits de type T1 et T2 sont des cibles privilégiées par des accédants investisseurs. D'autre part, parce que ces grands logements, situés dans des secteurs attractifs pour Soleil Habitat, deviennent à l'achat le signe d'une ascension résidentielle (cf. *infra*). De tels constats sont corroborés par d'autres équipes du programme. L'équipe de Camille Boulai, Sylvie Fol et Mathieu Gimat, en

ayant travaillé sur des ventes dans des secteurs attractifs d'Île de France, montre que les logements disposant d'une surface inférieure à 50m² étaient reloués à 50 % alors même que la relocation était sous-représentée dans les maisons individuelles (Boulai et al, 2024). Dans notre seconde partie, nous nous intéresserons au lien effectif entre typologie de logements et profils des accédants.

1.3. L'accompagnement mis en œuvre : une spécificité des trois organismes HLM investigués

1.3.1. Un accompagnement de proximité auprès des ménages

Les trois organismes HLM investigués de façon approfondie dans le cadre de cette recherche effectuent un accompagnement des ménages au moment de l'achat. Ceci semble relever d'une spécificité par rapport à d'autres bailleurs car les travaux de ce programme de recherche ont notamment pu mettre en exergue des décalages entre des discours prônant l'accompagnement et les pratiques observées (Cordier et al, 2024.)

Contrairement à d'autres bailleurs qui délèguent l'activité à des prestataires, la mise en vente est effectuée en interne par deux des trois bailleurs. Pour autant, le bailleur faisant appel à un prestataire, Soleil Habitat, garde un suivi et un contrôle dans le processus de mise en vente. Dans cette sous-partie, nous étudierons les modalités (variées) de cet accompagnement et analyserons les difficultés spécifiques, du point de vue des bailleurs, que soulève l'accompagnement des ventes de logements en copropriété.

Derrière le terme d'accompagnement, nous entendons l'ensemble des interactions qui peuvent avoir lieu depuis les premières informations transmises sur le bien mis en vente jusqu'à la vente effective. Ce processus peut se prolonger après la vente, par exemple, en cas de questions ou difficultés de la part des nouveaux accédants au sujet des charges ou de problèmes dans le logement. L'accompagnement comprend tout ce qui est mis en œuvre pour que les ménages puissent procéder aux arbitrages de la façon la plus éclairée possible. Cela passe avant tout par de la dispense d'informations qui peut emprunter plusieurs canaux : écrite et orale.

Concernant la documentation transmise aux occupants, les pratiques sont hétérogènes et à mettre *a priori* en lien avec l'ancienneté de l'activité au sein des organismes Hlm. Ainsi Habitat des collines dont l'activité de vente se développe depuis 2003 transmet un ensemble de documents au moment de la mise en vente. Ces documents informent les locataires de la possibilité d'acheter le logement qu'ils occupent, comme nous le raconte un couple locataire occupant qui a décidé d'acheter :

« Ils avaient envoyé un petit livret explicatif en amont de la phase de l'achat qui explique comment ça allait se passer, le syndic, les charges, etc. On voulait se renseigner, donc on a eu les papiers, c'est encore mieux ».

Monsieur Bonardet, 55 ans, couple, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, en recherche d'emploi

En revanche, l'office qui a commercialisé une première résidence en 2018 se rend compte de la nécessité de créer des outils adaptés :

« Moi je voudrais qu'on fasse un livret d'accès dans la copropriété, où l'on retrouve les informations de base. On va y tendre, mais comme c'est la première... Le syndic pro avec qui on travaille nous en a fourni un qui est bien fait pour aider les copropriétaires mais ça ne suffit pas ».

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Au-delà de la documentation, il s'agit aussi de répondre aux éventuelles questions et de faire preuve de pédagogie. En ce sens, l'accompagnement nécessite des ressources humaines. Penchons-nous donc sur le nombre d'ETP (équivalent temps plein) dédié à l'activité de vente chez les trois OLS étudiés, à mettre bien sûr en lien avec des volumes des ventes, très différents. Au sein de l'office communautaire qui a réalisé 18 ventes entre 2020 et 2024, une interlocutrice dédiée se consacre à l'accompagnement des ménages (elle s'occupe également des mises en vente de PSLA). Concernant l'ESH des Bouches-du-Rhône qui a effectué 121 ventes entre 2011 et 2021, l'organisme a fait appel à un prestataire pour la communication, mais garde un responsable des ventes à l'échelle locale. Enfin, au sein d'Habitat des collines, l'équipe s'est constituée petit à petit avec l'augmentation des volumes de ventes et ce sont aujourd'hui trois personnes qui travaillent sous la houlette de la responsable du pôle, en poste depuis 2009.

Précisons que dans les trois OLS étudiés, aucun n'offre de prime à la vente aux personnes travaillant spécifiquement à la vente, ce qui, *de facto*, modifie profondément le rapport à la vente de logements sociaux, l'extrayant ainsi d'une logique immobilière classique de marché. Ce constat est important car il n'est pas général au sujet de l'ensemble des bailleurs qui ont pu être étudiés dans le cadre du programme de recherche sur la vente HLM. A titre d'exemple, les chargées de vente des organismes HLM analysés par Yoann Miot et Cécile Vignal se voient attribuer des objectifs annuels de performance commerciale. Leur rémunération comprend une part variable, directement liée à l'atteinte de ces objectifs. Cette part peut représenter entre 10 % et 30 % du salaire de base annuel. (Miot et Vignal, 2024).

L'enquête qu'envoie Habitat des collines pour sonder les motivations des occupants à l'achat constitue une première prise de contact de l'organisme HLM avec les locataires sur le sujet de la vente. La responsable nous explique l'inquiétude que les projets de mise en vente peuvent susciter pour les locataires et l'importance de les rassurer quant au fait que leur maintien dans les lieux est garanti s'ils ne prennent pas la décision d'acheter le bien qu'ils occupent.

« C'est surtout la motivation que je veux aller chercher. Et puis, c'est agréable aussi pour rentrer en contact avec eux parce que ça génère beaucoup de peur systématiquement. Donc, je mets toujours mes coordonnées téléphoniques. Les plus courageux m'appellent. Les plus peureux se font peur entre eux. Mais il y en a toujours un dans le lot qui est le plus courageux qui va appeler et où je prends le temps de répondre et qui ensuite colporte auprès de ceux qui n'ont pas osé. Donc, ça, c'est important. Et je prends toujours le temps de leur répondre, vraiment. Alors, toujours on me remercie : Ah, j'avais peur ! Voilà, vous avez bien fait de m'appeler. Et surtout, si vous avez d'autres questions, n'hésitez pas parce que tout de suite, c'est Moi, je ne peux pas acheter. Vous allez me mettre dehors. Voilà. Ça, c'est le schéma classique. Donc, déjà, vous devez vous rassurer sur ça. Le droit au maintien dans les lieux. Et qu'on ne va pas vendre à quelqu'un d'autre. Ils vont rester locataires d'Habitat des collines s'ils n'achètent pas, etc. Donc, ça, c'est très, très important.

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Les propos de la responsable des ventes témoignent d'une logique de prendre soin des locataires : d'ailleurs, le numéro de téléphone professionnel de la responsable des ventes est accessible aux futurs accédants et cette dernière prend le temps de répondre aux locataires. Cette attention n'est pas toujours effective de la part de tous les bailleurs. Ainsi, des travaux ont montré que certains organismes HLM peuvent exercer des pressions à l'endroit de leurs locataires pour pousser à la vente (Cordier et al, 2024.). Ces pratiques sont bien éloignées de celles que nous avons pu documenter chez les trois bailleurs de l'enquête. D'ailleurs, une locataire se rappelle :

Madame : C'était pendant les vacances que j'ai reçu ce courrier, donc j'ai attendu d'être revenue de vacances et j'ai rappelé Habitat des collines pour savoir les modalités, comment ça se passait si on décidait de ne pas acheter, est-ce qu'on devait déménager ou pas. Donc du coup, ils m'ont rassurée. Ils m'ont dit

que si jamais je n'achetais pas, de toute façon je pouvais rester dans les lieux et qu'il n'y avait pas de droit de préemption pour des acheteurs. Si j'étais toujours locataire, je pouvais rester locataire le temps que je voulais à Habitat des collines.

PG : D'accord. Donc, vous avez été rassurée.

Madame : Par contre, si j'achetais, j'étais prioritaire puisque j'étais locataire de la maison et que c'était un des points primordiaux pour pouvoir acheter la maison.

PG : Et donc, une fois que vous avez été rassurée, vous vous êtes posé la question justement de cet achat ?

Madame : Oui, je me suis posé la question très rapidement parce que du coup, je me suis dit que le prix d'achat de la maison était hyper intéressant par rapport au prix du marché. Donc, je me suis dit qu'il fallait effectivement que je voie si c'était envisageable ou pas, si je pouvais l'acquérir.

Madame Coulon, 58 ans, ancienne locataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, infirmière

Malgré les précautions mises en œuvre par les organismes HLM avec lesquels nous avons travaillé, il n'est pour autant pas exclu que des ménages se sentent, d'une certaine manière, obligés d'acheter.

L'accompagnement des ménages à l'achat du logement se traduit également par des liens fréquents avec une interlocutrice bien identifiée (ce sont des femmes en grande majorité) tout au long du processus. Cette identification ainsi que la perpétuation d'un seul et même contact permet une forme de stabilité rassurante dans le processus de vente pour les futurs accédants. Ainsi, pendant les entretiens réalisés avec les ménages, les noms des personnes des équipes de vente revenaient fréquemment dans les entretiens, signe d'échanges soutenus voire d'une certaine proximité. Les interlocutrices sont décrites comme disponibles, sympathiques et aidantes par les accédants, comme en témoignent les extraits d'entretiens ci-dessous :

« J'ai une amie qui me dit "dis-donc, toi qui adores les bords de la Rivière, regarde ça". C'est un quartier très sympa. (...) Et elle me dit, "moi, j'ai une amie, que je connais d'ailleurs, qui a acheté son logement comme ça [un logement social]". Donc, bon, j'ai appelé tout de suite. On m'a rappelé tout de suite. Et je suis tombée sur une dame, mais hyper sympa. Cette fameuse Madame Milot. Très sympa, très efficace. »

Madame Sapienza, 53 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, assistante de direction

Madame : Enfin quand on s'est positionnés sur l'achat, il y a eu un très très bon accompagnement

Monsieur : Oui Habitat des collines, ils sont très bien là-dessus.

Madame : Madame Blanchet nous a tout expliqué, même Madame Chambourcy [la responsable], elles étaient très disponibles à toutes nos questions.

Monsieur et Madame Bonardet, 55 ans et 56 ans, couple, anciens locataires, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, en recherche d'emploi et consultante

Chez Soleil Habitat, une grande attention est portée à la capacité des ménages à rembourser leur crédit et faire face aux charges. Par précaution, le responsable des ventes de Soleil Habitat rapporte qu'il peut arriver à l'organisme HLM de réduire le seuil d'acceptation des taux d'effort dans le logement à 30 % afin de s'assurer de la solvabilité des futurs accédants mais également de la pérennité de la copropriété.

Responsable des ventes : « Est-ce que je souhaite rester locataire, ou est-ce que demain je peux réellement devenir propriétaire ? c'est-à-dire supporter les charges, les taxes et un remboursement d'emprunt qui sera plus important que le loyer actuellement quittancé. C'est une question très importante. Nous sommes très vigilants lors des validations de dossier au taux d'endettement des ménages acquéreurs. Nous ne validons

pas les dossiers avec un taux d'endettement supérieur à 33%. Avec l'augmentation des charges, nous réduisons notre taux de référence à 30% au lieu de 33%.

Directrice Marketing : Quand tu dis 33 %, ça intègre toutes les charges du logement ou c'est juste le remboursement d'emprunt ?

Responsable des ventes : Non, c'est juste le remboursement, on est vraiment sur le même calcul que pourrait pratiquer une banque, 33 %, on prend en face tous les revenus : donc revenus fonciers, revenus de salaire, APL etc. Quand nous considérons que le montant des charges est important, les 33 % se transforment assez vite en 30% pour être sûrs que demain ce copropriétaire pourra supporter ces charges. ».

Entretien collectif, Soleil Habitat, janvier 2023

Afin de faciliter la vente pour certains locataires peu dotés financièrement, il peut arriver à Soleil Habitat de proposer des tarifs de vente encore plus avantageux, en raison notamment d'une certaine connaissance des locataires, de leurs profils et de leurs trajectoires de vie. Cet état de fait témoigne tout autant d'une politique de proximité du bailleur, d'une connaissance fine des locataires ainsi que d'une politique claire et affirmée en faveur de l'accession des locataires de son parc social.

Aussi, à la réunion d'équipe à laquelle nous avons pu participer chez Habitat des collines, les situations des locataires sont également bien connues par l'ensemble des membres de l'équipe. Cette connaissance dit quelque chose de l'investissement en temps passé sur chaque dossier en lien direct avec les ménages.

L'accessibilité, la proximité des professionnelles ainsi que leur bienveillance semblent être caractéristiques de l'accompagnement des trois bailleurs avec lesquels nous avons travaillé.

Cet accompagnement par les organismes HLM peut également se traduire par des conseils en matière de financements ou d'orientation vers des acteurs du financement. Les propos de cette dame locataire de son pavillon depuis plusieurs dizaines d'années en témoignent :

« Au départ, j'avais pris un courtier que j'avais trouvé sur Internet, sur Paris. Et Habitat des collines m'a conseillé quand même de revoir avec le crédit social des fonctionnaires parce qu'ils travaillent énormément avec eux. Moi, ayant déjà un compte chez eux, du coup, ça ne m'a pas embêtée de les contacter pour voir la faisabilité du projet, voir ce qu'ils pouvaient me proposer en termes de taux d'intérêt. Et du coup, je l'ai fait avec eux parce que le taux d'intérêt était très intéressant, le montage financier aussi ».

Madame Coulon, 58 ans, ancienne locataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, infirmière

L'équipe d'Habitat des collines nous explique que le « bouche à oreilles » fonctionne. Il se fait alors le signe de la satisfaction des personnes achetant un logement social avec ce bailleur.

Responsable ventes : Quand les gens sont contents de l'expérience, ils en parlent (...).

Commerciale 1 : Monsieur Durand, je ne savais pas car il ne m'a pas dit au téléphone mais en fait il connaît la famille Dupont qui a acheté dans l'immeuble. Je pense que c'est pour ça qu'il n'avait pas de questions. Il était confiant vu que quelqu'un d'autre a déjà acheté. Alors des fois ils disent qu'ils viennent de la part d'eux ou ils ont été informés par quelqu'un, mais des fois ils ne disent pas, ils vont découvrir après. On se

rend compte souvent qu'on en vend un, j'ai un cousin, j'ai une tante qui aimerait acheter aussi, si vous en avez d'autres, prévenez-moi.

Responsable ventes : Ça, ça fonctionne en fait naturellement.

Commerciale 2 : Saint-Mard, ça a fonctionné un petit peu comme ça aussi.

Commerciale 1 : Oui, beaucoup, oui.

Responsable du service : Et puis, quand vous avez une équipe comme ça, fort sympathique, qui répond aux problèmes après-vente, qui donne toutes les informations. Nous, on ne force pas la vente. Ils ont toutes les informations, même celles qui ne font pas plaisir, mais au moins, ils le savent. Et du coup, effectivement, il y a une confiance qui s'est établie. Et dans ces cas, ils n'hésitent pas à faire partager à leur entourage, je pense, le fait que, tiens, là, c'est un bailleur. Moi, j'achète avec eux, je suis contente. Donc, je te passe l'info.

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, juin 2025

D'autres chercheurs ont mis en lumière la dimension « décisive » des modalités de communication du bailleur avec les locataires dans la perception de la vente HLM (Cordier, et al, 2024.) C'est un constat que nous avons également pu faire sur nos terrains.

L'importance du relationnel avec les différents acteurs du processus de vente, autres que l'organisme HLM, est également soulignée par de nombreux ménages :

« J'étais dans une relation de confiance avec la personne avec qui j'ai fait les choses au crédit social des fonctionnaires et je pense que c'est important aussi d'être dans un ressenti. »

Madame Coulon, 58 ans, ancienne locataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, infirmière

Les trois bailleurs avec lesquels nous avons travaillé portent une grande attention au fait que l'achat ne risque pas de mettre en difficulté le ménage et n'hésitent pas à décourager certaines décisions d'acquisition quand elles semblent déraisonnables. Dans l'extrait d'entretien ci-dessous, notre interlocuteur évoque le cas d'une locataire âgée, retraitée de la fonction publique, qui a acheté « cash » avec les économies d'une vie :

« On lui avait déconseillé d'acheter d'ailleurs au regard de sa situation personnelle. On lui avait dit, il ne faut pas acheter, vous avez plus intérêt à rester locataire. Maintenant, elle le regrette parce qu'elle a mis toute son épargne dedans. Ce n'était pas un bon calcul, mais on n'avait aucune raison légale de lui bloquer la vente pour ça. Elle a insisté pour acheter. »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Dans un autre cas, les explications données par la chargée de ventes et ses mises en gardes ont conduit un locataire à renoncer à la démarche d'acquisition comme nous l'avait indiqué le même interlocuteur dans un précédent entretien :

« Le travail aussi de Valérie [chargée des ventes], c'est vraiment de sensibiliser (...) Attention, le fait de passer locataire à copropriétaire, vous n'avez pas les mêmes charges puisqu'ils vont payer une part du syndic. Déjà. Il y a plein de choses qui rentrent en ligne de compte donc leur expliquer effectivement bien le fonctionnement des charges (...) C'est peut-être ce qui a peut-être fait peur à un des messieurs [qui n'a pas poursuivi son projet d'acquisition] qui n'avait pas mesuré ça. Ce n'est pas grave, on n'est pas là pour mettre le couteau sous la gorge. Moi je préfère avoir travaillé pour rien et qu'ils ne se mettent pas en difficulté »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, janvier 2022

Les propos du responsable du service commercialisation sont explicites : le travail de pédagogie et le fait de limiter les risques pour les ménages priment sur le fait de réaliser une vente.

Du côté d'Habitat des collines, la responsable du service des ventes tient à prendre en compte les descendants des occupants qui envisagent l'achat du logement au regard des restrictions que l'engagement d'un prêt peut potentiellement occasionner d'un point de vue financier :

« Je fais toujours aussi la distinction entre effectivement l'occupant et le descendant qui achète. Parce que ça, ce n'est pas la même chose (...) Et nous de constater que sur ces dernières années, je crois qu'on n'a jamais eu autant de descendants. Même si ce n'est pas sur les volumes importants. Mais je trouve quand même que c'est assez important parce que ce n'est quand même pas évident malgré tout. Parce que le descendant, il a peut-être déjà prévu un autre investissement. Quand ils sont très jeunes, moi je sais qu'on leur dit attention, c'est votre choix. Il est réfléchi. Mais il ne faut pas par exemple décider de faire une autre acquisition (...). Parce que là, c'est quand même un prêt et ça dure sur quelques années. Chacun doit bien réfléchir quand même ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Dans de nombreux cas où les descendants achètent le logement, la responsable constate en effet que ces derniers achètent pour que leurs parents continuent à y habiter. Mais parfois, ils achètent pour se loger eux-mêmes. Se pose alors la question du devenir des parents et de leur relogement. Dans des zones où l'accès au logement est difficile, cela peut être un problème. Ainsi, dans des situations où il semble y avoir une confusion et une mise en difficulté pour les parents, la responsable des ventes d'Habitat des collines a à cœur de s'assurer de la bonne compréhension des conséquences pour et par tous. Elle nous explique les précautions mises en œuvre à cet effet :

« Moi, j'ai eu la situation d'une descendante qui a acheté le logement de sa maman pour y loger elle-même avec ses enfants (...) Sur ce dossier-là (...) j'ai eu peur, à un moment donné, que la maman, elle se faisait manipuler. Et j'ai longtemps freiné (...) Je voyais les échanges. Et il y avait quelque chose qui me déplaisait dans la démarche de la fille. À tel point qu'à un moment donné, je me suis demandé si la maman était consciente et était pleinement d'accord et comprenait ce qui se passait. On n'avait pas encore signé le compromis. Et moi, je n'ai pas voulu signer. Et maintenant, je le fais de façon systématique. D'accord. Alors, parce qu'il faut savoir quand même qu'on demande aux locataires titulaires de signer une attestation, une déclaration sur l'honneur (...) qu'ils renoncent à leur logement pour permettre à leur enfant, Monsieur X, ou Madame Yvette, d'acheter le logement en lieu et place. Et qu'ils comprennent qu'effectivement, à partir du moment où leur enfant sera un propriétaire de ce logement, ils ne sont plus locataires du parc social. Ils n'ont pas ce titre. Ils n'ont plus le statut de locataire de parc social. Et qu'ils ne peuvent pas se retourner vers Habitat des collines pour demander : relogez-moi. Donc là-dessus, on est très vigilant. Cette attestation, elle a toujours existé, sauf que vous n'êtes pas derrière le stylo, vous n'êtes pas à côté de la personne (...) Il y en a un [dossier] où j'avais tellement de doutes sur le fait que la maman était pleinement d'accord. Et j'ai demandé à ce que la maman vienne, ici, au siège. J'ai voulu la voir, j'ai voulu qu'on lui explique, nous et pas sa fille, ce qui se passait, ce que ça impliquait, si effectivement elle était d'accord avec sa fille. Que nous, une fois que c'est signé chez notaire, elle ne peut pas venir pleurer auprès de nous pour nous dire, ma fille m'a mise dehors. Donc, attention, que tout le monde soit d'accord de ce qui se passe. Et nous, de nous assurer qu'on est avec quelqu'un qui comprend aussi ce qui se passe (...) Avec pièce d'identité, pour s'assurer qu'on est avec les bonnes personnes en face de nous, et de lui expliquer, voilà, ce que ça implique de permettre à sa fille d'acheter le logement. Après, je pense que là, on ne peut pas y revenir. Personne ne nous a dit, effectivement, que oui, etc. Alors, à partir de là, là, je pense qu'on a fait notre job ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

1.3.2. Au-delà de la vente, un accompagnement au relogement proposé aux locataires : le cas d'Habitat des collines

Quand les ménages ne sont pas en capacité d'acheter leur logement social et qu'ils ne se plaisent plus dans leur logement, Habitat des collines a développé un nouveau type d'accompagnement social au sein même du processus de vente : elle étudie les possibilités de relogement. Elle voit dans cette action une occasion de limiter la frustration des personnes, au moins d'une partie d'entre eux :

« Quand vous voyez effectivement des personnes qui vous répondent que oui, elles veulent acheter leur logement, mais que vous voyez au-dessus que non, elles ne travaillent pas, et elles vous disent qu'elles sont au RSA ou bien au chômage, vous vous dites, bon, alors soit elles ont une épargne de ouf ... ça veut dire que je suis face à des gens qui n'ont pas conscience que dans leur situation, alors à moins qu'ils ne me disent pas tout, ils ont gagné au loto, c'est possible, ils n'ont pas conscience que, ce que ça veut dire acheter. Et ça aussi, c'est une information qui est importante, parce qu'avec eux, on pourra peut-être aussi travailler sur autre chose. Et par exemple, qui sait, leur tendre la main sur un échange de logement. Si jamais dans leur logement, ils sont bien oui, mais finalement pas tant que ça. Et peut-être qu'on peut gérer parfois la frustration de ne pas pouvoir acheter son logement par, ouais, mais moi j'aurais préféré habiter là, et si par miracle on arrive à faire l'échange, vous avez, je dirais, partiellement tous les cas, rééquilibrer par rapport la frustration de ne pas pouvoir acheter. Parce que c'en est une, la frustration de ne pas pouvoir acheter. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

Elle identifie cette opportunité assez rapidement mais la mettre en œuvre nécessite des ressources humaines et le recrutement d'une personne avec des qualités spécifiques, comme elle s'en souvient :

« Et ce qui nous manquait, ce qui nous faisait défaut, c'était de pouvoir travailler sur le relogement des personnes qui sont logées sur le site en vente et qui ne veulent pas acheter, mais qui sont plutôt désireux de rester chez nous, mais sur un autre secteur. Et comme notre service d'attribution n'était pas très proactif sur le traitement de ces demandes, considérant qu'on leur donnait du boulot (...) je n'y arrivais pas (...). J'avais recensé, j'avais renseigné des personnes sur les sites en vente : "Vous n'avez pas acheté, mais en fait, qu'est-ce que vous voulez ? Vous voulez rester tranquille dans votre logement, mais ou est-ce que vous voulez autre chose ?" Et donc, je n'avais pas les moyens humains, le temps pour pouvoir faire ça (...). J'ai dit [à ma direction] j'ai besoin d'un mi-temps, d'une personne qui pourrait effectivement faire ce travail, d'essayer conjointement avec le service location (...) de reloger. On m'a suivie. C'était une collaboratrice (...) qui était en comptabilité. Et j'avais bien repéré... (...) qu'elle était super sérieuse, rigoureuse (...) Et en fait, elle a pris ce poste (...) Et on est super contents. (...) Et aujourd'hui, cette personne, elle est commerciale avec nous¹⁷. On s'est réparties la carte du département et elle a toujours dans sa besace la partie relogement. Elle a la fibre, elle a la sensibilité, elle aime écouter des histoires de vie, elle prend le temps avec les gens, enfin bref, elle a toutes les qualités pour ça, et (...) elle arrive effectivement à reloger des familles ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, février 2024

De cette manière, 65 ménages ont été relogés entre 2018 et 2023. Nous souhaitons insister sur cet aspect de ressources humaines car elles sont stratégiques dans un accompagnement de proximité de la vente HLM.

¹⁷ Et désormais à temps plein.

1.3.3. Une vigilance par rapport aux syndics des nouvelles copropriétés

Les trois bailleurs investigués se distinguent également par leur attention portée (autant que faire se peut) aux syndics qui vont gérer la nouvelle copropriété.

À Soleil Habitat, l'activité de syndic est intégrée par le bailleur : au moment des premières mises en vente, l'organisme HLM a en effet créé son syndic, qu'il missionne dans les résidences qui deviennent des copropriétés. Ceci facilite beaucoup le suivi des copropriétés et l'adaptation aux problématiques que peut soulever la vente HLM.

Concernant Habitat des collines, la responsable des ventes nous indique qu'une vigilance sur les coûts est de mise dès le montage en copropriété :

« Nous, on y est vigilants sur, je dirais, déjà le choix du syndic et sur la façon dont le calcul des charges va se faire et la façon dont nous montons les résidences. C'est-à-dire, je vais toujours essayer d'éviter les couches d'une structure juridique, comme vous le disiez, une ASL pour le chauffage, une copropriété pour la gestion, ça c'est horrible parce que vous multipliez les niveaux de dépenses futures des copropriétaires. Donc on essaye toujours, mais parfois vous n'avez pas le choix, on essaye toujours effectivement de faire un montage plus cohérent, présentement et dans l'avenir, dans une optique de gestion des budgets de copropriété ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Alors que l'activité de syndic était également gérée en interne jusqu'en 2020 chez ce bailleur, l'arrivée au capital du groupe d'une entreprise spécialisée dans la gestion de biens a amené l'organisme HLM à lui déléguer un certain volume de gestion de syndic au grand dam du pôle vente :

« Nous, on ne l'a pas bien vécu. Quand je dis "nous", je parle de ceux qui sont impliqués dans le suivi de ces résidents. On ne l'a pas bien vécu parce que (...) nous avons perdu en proximité. Dans le sens où un syndic, quel qu'il soit, dans son contrat, c'est marqué qu'il doit venir sur la résidence trois fois dans l'année, il ne viendra pas une fois de plus. Et si jamais il doit venir une fois de plus, qu'est-ce qu'il fait ? Je suis arrivé à 17h, je suis reparti à telle heure, peu importe, temps de l'heure, clac, boum, facture. (...) Mon collègue (...) vu le niveau des difficultés que nous avons¹⁸, il y allait tellement souvent. Et Habitat des collines ne facturait jamais sa présence sur site. Et ils en ont usé et en ont abusé, les premiers copropriétaires (...) Régie Patrimoine (pseudonymisation) c'est un syndic avec des bons et des pas bons gestionnaires, comme partout. Mais par contre, effectivement, vous n'avez pas la prise de conscience qu'il y a certaines résidences où vous devez avoir une présence un peu plus accrue, sans pour autant que ça se traduise par des facturations qui viennent effectivement, je dirais, étouffer le copropriétaire dans un budget. Donc, c'est là où, effectivement, je pense sincèrement que si on pouvait être face à des syndics qui ont un peu plus de fibres sociales, qui sont un peu plus habitués à sentir là où il y a des risques divers et variés ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Un diagnostic réalisé pour le compte de la municipalité a d'ailleurs montré la nécessité de changer de syndic dans cette résidence où Régie Patrimoine avait pris la suite d'Habitat des collines. Les services de la Mairie où est située la copropriété en question se sont mis « à leur disposition » pour leur transmettre des références de syndic qui ont un certain label et qui sont plus aptes à intervenir sur des résidences qui peuvent présenter des fragilités.

¹⁸ Cette résidence connaît un trafic de drogues important depuis de nombreuses années.

La responsable de ventes, qui suit toujours cette résidence avec attention puisque des logements restent en vente, nous confie :

« Régie Patrimoine, je pense qu'à la prochaine AG (...) ils seront débarqués. Et moi, je ne pleurerai pas. J'espère simplement que le futur syndic sera à la hauteur. C'est tout. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Pour des résidences qui sont sensibles pour une raison ou pour une autre, elle préconise des syndics à l'écoute et de proximité contrairement à certains dont elle déplore une gestion purement comptable et administrative :

« Je peux vous assurer que la distance fait que le syndic ne se déplace jamais. (...) Pour la transmission des clés, vous savez qui ils envoient ? La société de ménage. Moi, ça me met hors de moi parce que je sais très bien que quand j'ai cette réaction à ce premier niveau-là, ils vont gérer administrativement une résidence. Je ne dis pas qu'ils ne la gèrent pas bien administrativement. Comptablement, vous voyez, même ce monsieur l'a dit, c'est bien appliqué, le règlement que vous voyez était bien appliqué. On est d'accord, mais ça ne suffit pas. Ça ne suffit pas ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Du côté de l'office, une attention a été également portée au choix du syndic pour la première résidence mise en vente et le responsable du pôle ventes loue le travail de pédagogie effectué par la personne du syndic :

« Elle [la personne du syndic] a vraiment fait le job (...) Pour le coup on en a pour notre argent. Parce qu'elle a vraiment été dans l'accompagnement total, elle a expliqué toutes les charges, tout de fond en comble, on a rechecké toutes les pièces ensemble, toutes les pièces comptables, les factures, etc. »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Plus loin dans l'entretien, il note également les efforts consentis en matière de facturation quand le travail de pédagogie demande du temps :

« Normalement, Xanta Immobilier [pseudonymisation d'une entreprise d'administration de biens au niveau national], facture ce qu'ils ont à facturer selon une grille et ce n'est pas négociable. Tout ce qu'ils peuvent facturer, ils vous le facturent. C'est une boîte, c'est normé. C'est comme toutes les boîtes immobilières. Il faut bien qu'ils fassent leur bénéfice. Elle [la personne du syndic] a pris l'initiative, quand il y avait eu des problèmes sur les charges, de faire une réunion. Elle n'a pas fait facturer la réunion. Elle a fait de la pédagogie parce qu'elle a bien senti, elle a vu que le public était très novice. Qu'il fallait réexpliquer plusieurs fois ce qu'est un lot de copropriété. Elle s'est investie dans le projet d'une copropriété avec un bailleur social majoritaire au départ et un public qui avait des besoins particuliers, ce qui était nouveau pour elle. »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

1.3.4. Malgré cet accompagnement, des difficultés principalement liées aux charges de copropriété du point de vue des organismes HLM

Le sujet des charges est remonté comme un problème majeur lors des entretiens de la seconde phase en Île-de-France et dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine et ce, logiquement, davantage dans les copropriétés. Deux éléments ont émergé : l'estimation des charges dans le lancement d'une nouvelle copropriété avec les premières mises en vente d'une part et la compréhension des charges par les ménages ainsi que leur anticipation dans le budget d'autre part. Nous analyserons le vécu des ménages dans la partie trois mais présentons ici le point de vue des organismes HLM à ce sujet.

L'office communautaire témoigne avoir été confronté au problème du calcul des charges avec la commercialisation de sa première résidence pour lesquels les tâtonnements ont été multiples.

Directeur du service : Les budgets qui étaient calés les années précédentes n'étaient pas assez élevés. Donc, on a remis à plat les budgets avec les bons montants de charges. Il n'y avait pas eu forcément d'erreur. Mais en fait, le fait de passer en copropriété, les imputations budgétaires n'étaient pas les mêmes. Et du coup, on n'avait pas le bon budget.

PG : Ça veut dire qu'il était plus élevé, qu'il avait été minimisé ?

Directeur du service : Alors, minimisé, non, parce qu'en fait, il n'y a pas eu une volonté de faire à mauvais escient, vous voyez, personne n'a décidé... Mais c'est parce que la logique comptable à l'époque n'a pas réfléchi en copropriété avec des frais afférents à la copro. Donc il y avait des frais qui étaient supplémentaires, qui n'étaient pas forcément imputés aux locataires devenus copropriétaires.

PG : Et donc, ce qui ne faisait pas plaisir aux gens qui avaient acheté.

Directeur du service : C'est ça.

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Mais les incidences de ces tâtonnements vont peser sur les accédants à la propriété et notre interlocuteur souligne lui-même les risques que cela fait prendre à ces derniers :

Directeur du service : Il y a quand même pas mal d'investissements sur la copropriété.

PG : Et vous avez le sentiment que ça met des copropriétaires en difficulté ?

Directeur du service : Oui, oui, oui.

Entretien individuel, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, juin 2025

La responsable des ventes d'Habitat des collines nous fait part également des difficultés à évaluer les charges au moment du lancement d'une résidence à la vente :

« Ensuite, effectivement, les cas des nouvelles résidences en lancement, là, on est sur des œufs parce qu'elles n'avaient pas d'existence avant. Donc, on espère juste que l'estimatif, il ne va pas être trop éloigné de ce que le vrai montant sera ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Les acteurs des organismes de logements sociaux constatent également des problèmes de compréhension des charges par les ménages et de leur prise en compte dans le budget

« C'est une dame qui connaît bien la résidence, qui est là depuis longtemps, qui a acheté, mais qui a eu de grosses difficultés à comprendre le système d'une copropriété ».

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

« Quand les gens achètent, Valérie elle a expliqué. Il y a ceux qui ont compris, heureusement, quand même. Mais il y a ceux qui ont du mal à comprendre et que ça perturbe. »

Entretien collectif, directeur du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, février 2024

Lors du dernier entretien avec la responsable du pôle ventes d'Habitat des collines qui a été effectué après la deuxième série d'entretiens avec les ménages, nous avons souhaité l'interroger sur cet aspect, au vu de l'ancienneté et d'une certaine exemplarité de sa pratique. Elle formule l'hypothèse selon laquelle les

personnes sont d'abord obnubilées par l'obtention du crédit qui constituera le sésame de l'accession à la propriété :

« Nous, on est transparent, on ne peut pas faire autrement. Ils ont cette information [sur le montant des charges]. Est-ce qu'ils la mesurent à ce moment-là ou pas ? Je n'en suis pas certaine. Ils ont cette question des charges, et puis on le voit, après ça dépend de certaines personnes. Certaines vont dire : "Non, parce que les charges sont élevées, je me projette dans le futur, je ne préfère pas acheter parce que..." ». La plupart du temps, je pense qu'ils se posent la question mais n'appréhendent pas le poids que ça va générer par la suite. Parce que quand on est dans l'achat - et nous on les voit à la signature de compromis, on va jusqu'à la signature de l'acte définitif - quel est leur principal objectif ? C'est décrocher le financement ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Cela rejoint l'analyse du directeur du service commercialisation de l'office de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine.

« Vous avez beau faire cette sensibilisation, tant que les gens ne sont pas face à la dépense, ils ont du mal à l'entendre ».

Entretien individuel, direction du service commercialisation, Les Côteaux Habitat, 26 juin 2025

La responsable du service des ventes d'Habitat des collines formule l'hypothèse que les personnes ayant déjà eu l'habitude de l'achat ou de la vie en copropriété seraient plus attentives à cette dimension mais que cela ne concernerait pas la majorité :

« Je pense qu'il y a quelques personnes, soit parce qu'elles ont déjà eu l'habitude de l'achat ou de la copropriété ou que sais-je, elles se posent ces questions des charges, de voir est-ce que ça passera dans mon budget, etc. Mais ce n'est pas la majorité ».

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Elle souligne les mises en garde qu'elle et son équipe peuvent formuler à des ménages dont le dossier est « un peu plus que limite » :

« Même si nous, on attire l'attention dessus en disant, attention, le banquier, lui, il ne se pose pas la question des charges. Ça, c'est même au moment de la visite sur un dossier qui pourrait être un peu plus que limite. Nous, on va le dire, ça. On va dire, attention, OK, il y a le financement, mais souvenez-vous qu'attention, il va y avoir peut-être un saut de charges par rapport à ce que vous connaissez aujourd'hui. Parce que vous aurez le remboursement du prêt, les charges, mais vous passez d'une situation où vous êtes en tout collectif et dans votre loyer, vous payez le loyer avec les charges avec, il n'y a rien qui vient derrière. Là, vous payez la banque, vous remboursez la banque du prêt et puis à côté, vous avez les charges. Et ça, je ne suis pas toujours certaine que cela est compris, même si nous, on en parle. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Comme nous le verrons plus précisément ultérieurement, les entretiens que nous avons réalisés avec les ménages donnent du poids à cette hypothèse et montrent que pour les plus vulnérables d'entre eux (d'un point de vue de la position sociale, du niveau de revenus et de la culture de la propriété), chaque étape constitue une épreuve en tant que telle, qui peut masquer les sujets qui se poseront plus tard d'un point de vue chronologique.

Poursuivant sa réflexion, notre interlocutrice nous présente un cas concret qui conforte cette analyse :

« Vous voyez, ce matin, Clara a signé un compromis avec un monsieur que j'ai eu, moi, donc ce n'est pas d'autres personnes, que j'ai eu au moins dix fois avant qu'on soit à la signature du compromis. Et à la signature de compromis, ce matin même, il fait : "Ah ! mais pourquoi il y a des charges en plus ?" Alors là,

les bras m'en tombent. Et ce monsieur est un ingénieur data. Je me suis dit, je ne suis pas non plus avec quelqu'un qui ne percute pas. Donc, vous voyez, ça me laisse rêveuse. Après, arrivé à un moment, je ne sais pas comment on peut mobiliser plus leur attention que ce que nous faisons. Et je ne sais pas, quel canal de communication ? Je pense vraiment, sincèrement, que pour la plupart, c'est vraiment ça. C'est que quand ils sont dans l'achat, c'est super déjà, c'est moi, c'est mon dossier à moi qui a été retenu. Et la bagarre, la plus importante, c'est de décrocher le sésame chez le banquier. C'est avoir cette offre de prêt. La question des charges, elle n'est pas immédiate. Elle ne se pose pas à ce moment-là. En plus, nous, on prend en charge le trimestre au cours duquel ils achètent. Donc, admettons quelqu'un qui signe le 2 juillet, il ne va être appelé sur ses charges que sur l'appel de fonds du 1er octobre. Donc, je pense que cette donnée-là, elle arrive dans leur sphère de réflexion, mais au moment où, effectivement, ils reçoivent le premier appel de fonds, où le syndic leur dit : "maintenant, il faut payer vos charges". Je n'ai pas d'autres explications. »

Entretien individuel, responsable du service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

Les trois bailleurs investigués portent donc une attention à la vente et à ses effets, ce qui semble caractériser en partie leur politique de mise en vente et d'accompagnement. Nous formulons l'hypothèse que ces caractéristiques ont des incidences sur les profils des ménages accédants et sur leur expérience de l'accession à la propriété.

Partie 2. Le sens de l'achat en fonction des profils et des trajectoires des ménages

Les analyses présentées dans cette partie s'inscrivent dans une approche par les trajectoires résidentielles. Celle-ci conduit à dépasser une lecture des choix résidentiels fondée sur les seules caractéristiques socio-économiques des ménages pour les replacer dans des parcours plus larges, articulant expériences résidentielles, trajectoires familiales, professionnelles et ressources économiques, mais aussi contextes institutionnels et politiques du logement (Bonvalet, 1998 ; Authier, 2010 ; Lélevrier, 2013). L'accession à la propriété est ainsi appréhendée non comme un événement isolé, mais comme une étape d'un parcours dont elle hérite tout autant qu'elle contribue à transformer. Cette perspective permet également de saisir la manière dont les expériences passées du logement social, les liens entretenus avec les quartiers, les réseaux de proximité ou encore les aspirations des ménages façonnent leurs arbitrages résidentiels. Comme l'a montré Anne Gotman (1990), la propriété ne constitue pas seulement un actif économique ; elle représente également un facteur de sécurisation résidentielle, un support de projection familiale et un marqueur de stabilité. Les travaux de Cartier, Coutant, Masclet et Siblot (2008) rappellent quant à eux que les choix résidentiels des classes populaires demeurent étroitement liés aux ressources offertes par les territoires, aux sociabilités locales et aux équilibres construits au fil des trajectoires. C'est dans cette perspective que sont analysés les parcours des ménages rencontrés dans cette recherche.

2.1. Les ménages accédants

Initialement, la vente HLM est pensée comme un outil permettant de favoriser l'accession à la propriété des locataires HLM et en premier lieu celle des locataires occupants. Dans les faits, qu'en est-il sur les terrains investigués ? Dans cette partie, nous commencerons par analyser l'origine résidentielle des accédants : locataire occupant (ou conjoint ou descendant), locataire du bailleur, locataire du parc social ou autre (locataire ou propriétaire du privé) sur les trois terrains investigués. Nous présenterons ensuite les caractéristiques socio-démographiques de l'échantillon des personnes enquêtées. Nous analysons enfin leur position sociale en prêtant une attention particulière à leur place dans l'espace des classes populaires quand ils en font partie, considérant que les risques que peut faire courir l'accession pèsent davantage sur les fractions les plus précaires.

2.1.1. Origine des accédants au logement social dans les trois terrains, révélatrice de politiques de ventes différenciées ?

Le tableau ci-dessous présente les données issues des fichiers de compilation des ventes fournis par les bailleurs.

Tableau 15 – Origine résidentielle des accédants

	Communauté Urbaine de Nouvelle-Aquitaine						Bouches-du-Rhône		Île-de-France	
	Les Côteaux Habitat 2020-2023 (Premières mises en ventes)		Mileas 2019-2023		Territoires& Logements 2011-2023		Soleil Habitat 2010-2021		Habitat des collines 2018-2023	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Locataire en place	5	28%	19	35%	20	18%	89	74%	102	21%
Conjoint, ascendant, descendant	0	0%			3	3%	17	14%	29	6%
Locataire du même bailleur social	3	17%	13	24%	14	12%	15	12%	85	17%
Locataire d'un autre bailleur social	7	39%	11	20%	77	68%	0	0%	72	15%
Locataire du parc privé	2	11%	12	22%			0	0%	205	41%
Autre statut	1	6%					0	0%		
Total	18	100%	55	100%	114*	100%	121	100%	493**	100%

* : sur les 176 ventes de Territoires&Logements, nous avons 62 valeurs manquantes.

** : Pour Habitat des collines, les données fournies couvrent uniquement la période 2018 à 2023, ce qui explique le total de vente différent avec le total de 1 099 évoqué précédemment.

Source : Données bailleurs.

Les chiffres concernant Soleil Habitat, dont la politique de mise en vente est dédiée aux locataires, sont explicites : 100% des ventes effectuées entre 2010 et 2021 ont bénéficié à des locataires de l'organisme HLM dont 74% occupaient le logement acquis. C'est donc logiquement le cas de toutes les personnes avec lesquelles un entretien a été réalisé. Pour Soleil Habitat, vendre les logements sociaux aux locataires du parc social est affiché à la fois comme une priorité des missions de la vente mais également comme une part de la mission sociale du bailleur. Soleil Habitat fait cependant figure d'exception par rapport aux autres organismes HLM vendeurs.

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Mileas, la filiale d'Action Logement, se distingue avec 35% de locataires ou conjoint, ascendant, descendant de locataires qui achètent le logement qu'ils occupent. Au total, ce sont 59% de locataires du parc social de Mileas qui deviennent propriétaires d'un logement chez Mileas. En additionnant la part des locataires du parc social qui achètent chez Mileas, 79% des logements vendus par ce bailleur le sont à des locataires du parc social.

A contrario, dans le même territoire, Territoires&Logements se démarque par un plus faible nombre de logements vendus aux locataires ou conjoint, ascendant, descendant de locataires, 21%, et surtout une part des accédants issus du parc social du bailleur de seulement 32%. En raison de la disparité des données, le bailleur n'a pu fournir les renseignements concernant la part des locataires d'autres parcs sociaux achetant un logement chez Territoires&Logements. Selon les modes de commercialisation, la part des locataires du reste du parc social accédant à la propriété via Territoires&Logements pourrait être inférieur à celle d'autres bailleurs de l'enquête.

Concernant Habitat des collines, les ventes concernent à 27% des locataires occupants et leur famille directe et 17% des locataires de ce parc social. La part totale d'accédants issus du secteur social est de 59%, le reste des accessions concernant des locataires du parc privé ou autres statuts non renseignés.

Si ces données contrastent fortement avec celles de Soleil Habitat, elles sont à analyser à l'aune des volumes en jeu et des périodes documentées. En effet, les données concernant Soleil Habitat sont relatives à des

ventes pratiquées entre 2011 et 2017, soit intégralement avant l'adoption de la loi ÉLAN. Le cadre réglementaire alors applicable est susceptible de contribuer à expliquer la part importante des locataires du bailleur parmi les acquéreurs : lorsqu'un organisme HLM mettait en vente un logement vacant, celui-ci devait être proposé en priorité à l'ensemble de ses locataires dans le département avant de pouvoir, à défaut d'acquéreur prioritaire, être proposé à d'autres personnes physiques. Cette priorité accordée aux locataires du bailleur constitue donc un facteur supplémentaire à prendre en compte dans la comparaison avec les ventes plus récentes d'Habitat des Collines.

Cette période correspond par ailleurs à un moment où le contingent de logements cessibles par Soleil Habitat et susceptibles d'être acquis par les locataires de son parc est encore important. Comme expliqué en première partie, le choix de Soleil Habitat en matière de vente s'est en effet porté sur des biens valorisés, à destination des locataires les plus aisés du parc social. Dans ce contexte, en raison du nombre de biens disponibles permettant de pratiquer de telles ventes, la totalité des ventes a pu être dirigée vers ces locataires.

À l'inverse, les données concernant Habitat des Collines ne portent que sur les ventes réalisées entre 2018 et 2023, alors même que l'organisme HLM mène une activité de vente importante depuis 2003. Au regard de l'ancienneté de cette pratique, du volume de logements vendus — bien supérieur à celui des autres OLS, comme on l'a vu plus haut — et de la politique mise en œuvre, on peut formuler l'hypothèse selon laquelle une proportion plus importante des ventes a été réalisée par le passé au bénéfice de locataires occupants. Dans la même logique, on peut faire l'hypothèse que si une telle analyse quantitative des ventes et de leurs destinataires était réalisée pour Soleil Habitat sur une période postérieure à la loi ÉLAN, la part des locataires du parc du bailleur parmi les acquéreurs serait moins importante, sous l'effet conjoint de l'avancement de sa politique de vente et de l'évolution du cadre réglementaire.

Ce rapide profil du type d'accédant par parc, étant brossé, voyons quelles sont les différentes caractéristiques des ménages accédants de l'enquête.

2.1.2. Caractéristiques des ménages accédants enquêtés

Encadré méthodologique

Les ménages ont été reclassés dans une typologie de structure familiale cohérente avec les données OPS et les données Insee. Certains choix ont dû être faits pour classer les ménages atypiques, notamment ceux pour lesquels un parent âgé est occupant mais ce sont les enfants qui ont acheté le logement (trois cas rencontrés à Soleil Habitat et classifiés dans « autre ménage »¹⁹).

Outre l'analyse des structures familiales, cette variable a été utilisée pour définir les plafonds PLUS de chaque ménage enquêté, ces plafonds dépendant de la structure du ménage. Les revenus déclarés par les ménages au cours des entretiens ont pour chacun été ramenés à un pourcentage du plafond PLUS auquel est soumis le ménage²⁰. Les plafonds dépendant également de la zone de résidence, ils diffèrent entre la Seine-et-Marne et les deux autres terrains. La variable ainsi recalculée en pourcentage du plafond PLUS permet de comparer les revenus des ménages enquêtés avec ceux des données OPS.

¹⁹ De même, deux cas de personne divorcée avec enfants adultes ont été classés en « personne seule ». Un couple de retraités a été classé en « couple sans enfants ». Et deux personnes divorcées avec enfants adultes mais avec enfants à charge au moment de l'achat ont été classés en « famille monoparentale ».

²⁰ <https://www.anil.org/aj-plafonds-ressources-2022-logement-social/>

Dans cette sous-partie, nous analysons les échantillons des ménages accédants via les données collectées lors du travail qualitatif (« échantillons ») en les mettant en parallèle lorsque cela est possible avec les données OPS et les données Insee à l'échelle du département.

Des ménages stables par rapport à l'emploi

L'immense majorité des ménages accédants sont en situation de stabilité professionnelle (CDI), condition souvent *sine qua none* pour obtenir un prêt immobilier (Tableau 16).

Tableau 16 – Stabilité de l'emploi des ménages enquêtés

	Communauté Urbaine Nouvelle- Aquitaine (3 bailleurs)	Bouches-du- Rhône (Soleil Habitat)	Île-de-France (4 bailleurs)
Au moins un emploi stable dans le ménage	94% (16*)	95% (19)	100% (24)
Nombre de ménages enquêtés	18	20	24

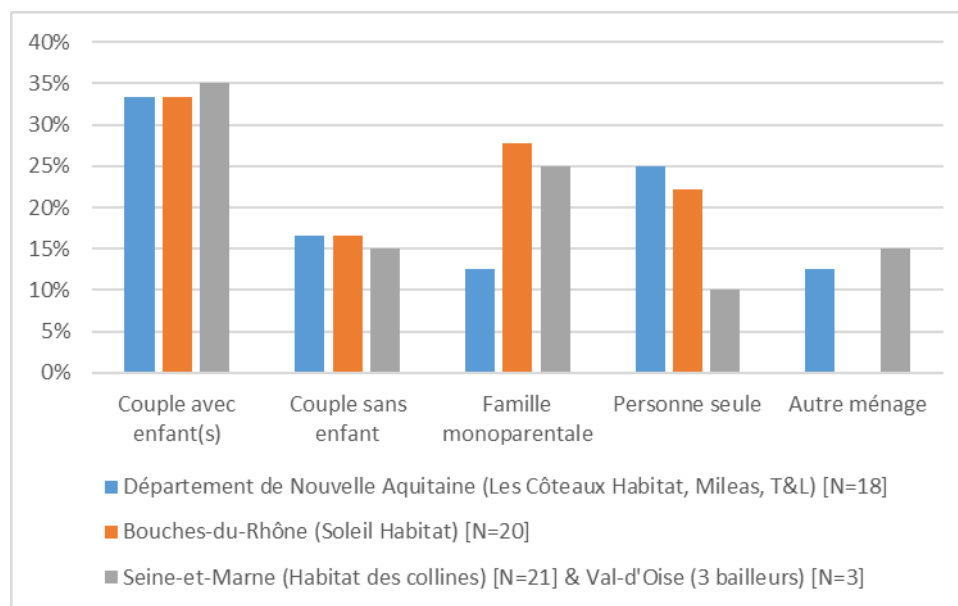
* sur 17 répondants

La stabilité par rapport à l'emploi a été estimée au cas par cas à partir des informations recueillies dans les entretiens.
Source : Données récoltées auprès des ménages enquêtés

La stabilité en emploi est une condition *sine qua non* de l'accession à la propriété en raison du fait que de cette stabilité va découler l'obtention d'un prêt immobilier auprès des banques. Généralement la bi-activité des couples favorise l'obtention du prêt et donc les chances d'accéder à la propriété (Bugeja-Bloch et al., 2021). Ainsi, ces données attestent d'une première caractéristique des ménages de l'enquête : ils sont quasiment tous en situation de stabilité par rapport à l'emploi, pour au moins un des adultes du ménage.

Des ménages jeunes et plus souvent en couple

Figure 12 – Structures familiales des ménages enquêtés



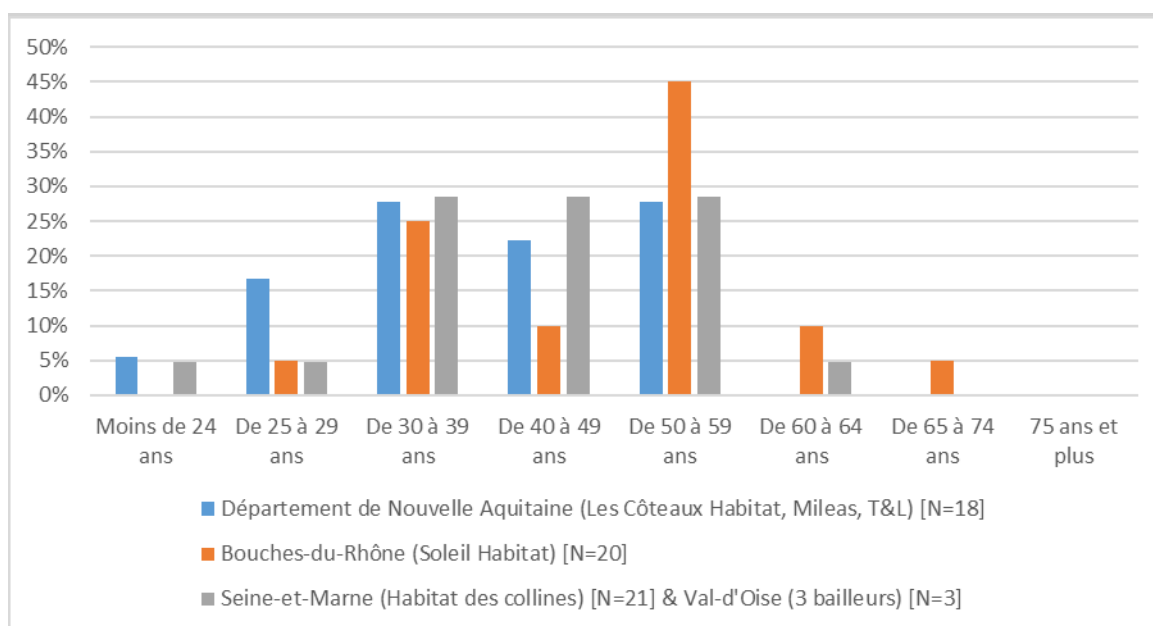
Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

Les ménages enquêtés présentent des distributions très différentes de celles observées pour les ménages du parc social. Ils sont beaucoup plus souvent en couples avec enfants et inversement beaucoup moins souvent des personnes seules (voir analyse des données OPS en section 1.2.2). On remarque également une forte part de familles monoparentales parmi les acheteurs de Soleil Habitat et de Nouvelle-Aquitaine. Ces familles monoparentales sont également plus fréquemment représentées parmi ces ménages accédants que parmi les données d'occupation du parc des bailleurs, autour de 33% ici, contre entre 20% et 25% selon les bailleurs (voir section 1.2.2).

Ces données concernant la part des familles monoparentales ayant accédé à la propriété via la vente HLM viennent corroborer les données de certaines équipes du programme. En effet, par exemple sur le territoire du Nord (la métropole de Lille et le département de l'Aisne), les travaux de Cécile Vignal et Yoan Miot (2024) attestent également d'une part importante de familles monoparentales accédant à la propriété. Pour autant, ces auteurs démontrent que ces familles sont souvent moins dotées économiquement et achètent dans les secteurs les moins valorisés du parc social, alors même que les couples avec enfants achètent dans les secteurs les plus valorisés des résidences en vente.

En comparaison des ménages du parc social des bailleurs, les ménages accédants de l'enquête sont plus jeunes, avec une part renforcée de trentenaires (Figure 13) : ils représentent ici environ 25% des accédants, contre moins de 20% parmi les ménages des parcs des bailleurs (voir section 1.2.2). Les ménages entre 40 et 60 ans sont également très présents, représentant entre 50% et 60% de ménages sur chacun des trois terrains, tandis que leur part dans le parc des bailleurs est située entre 37% et 45% selon les bailleurs (voir section 1.2.2).

Figure 13 – Structure d'âge des ménages enquêtés



Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

Les données représentées dans le graphique permettent d'observer des disparités dans la répartition par âge selon les bailleurs chez les ménages accédants de l'enquête. En effet, les ménages jeunes accédants dans le département de la Nouvelle-Aquitaine sont plus représentés que chez les autres bailleurs, atteignant plus de 15% des accédants pour les 25-29 ans, alors qu'ils ne représentent que 5% pour les accédants chez les autres bailleurs. Au regard des faibles effectifs en jeu, ces différences de pourcentages sont cependant peu significatives.

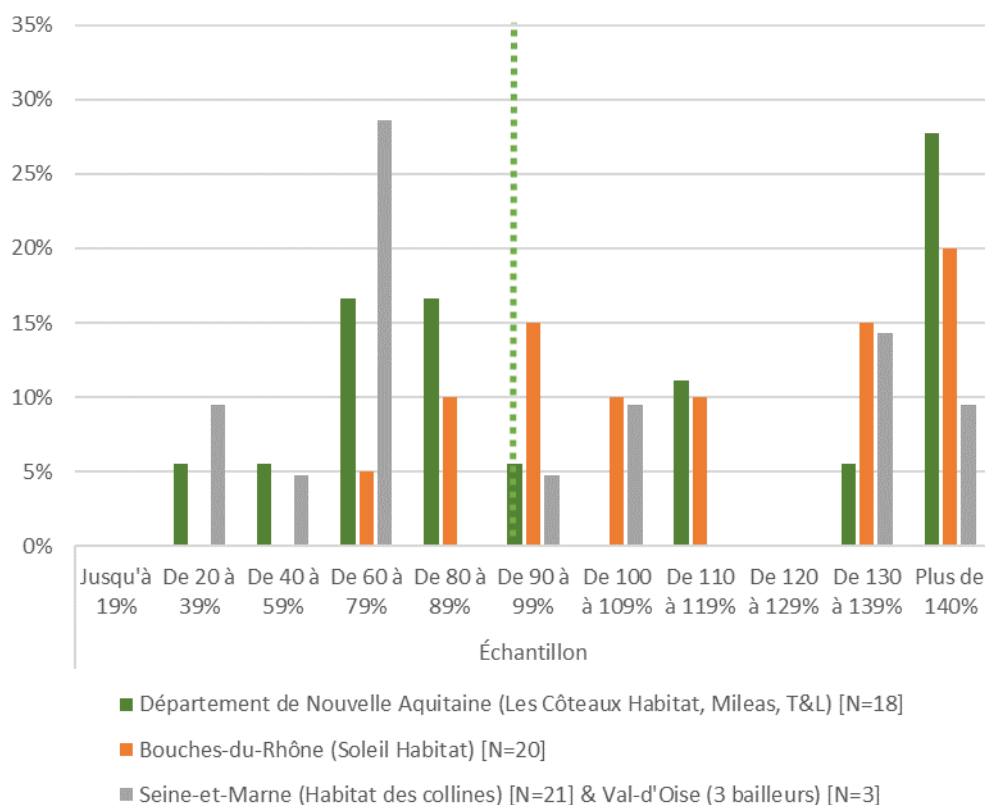
La principale différence selon les territoires de l'enquête concerne les parts des ménages accédants entre 40 et 49 et entre 50 et 59 ans. En effet, si les accédants du département de Nouvelle-Aquitaine et de Seine-et-Marne sont bien représentés pour la tranche 40-49 ans (respectivement un peu plus de 20% et un peu moins de 30%), les accédants de cette tranche d'âge sont peu nombreux chez Soleil Habitat, représentant 10% des accessions. Inversement, les ménages âgés de 50 à 59 ans sont surreprésentés chez les accédants de Soleil habitat avec près de 45% des ventes.

La surreprésentation des ménages âgés de 30 à 39 ans dans les ménages accédants correspond, de manière plus générale, à l'âge des accédants en population en générale. En effet, cette catégorie d'âge correspond dans les trajectoires de vie à des moments propices et l'arrivée des enfants et à l'accession à la propriété (Bugeja-Bloch, 2013). Les données d'âge sont donc cohérentes avec celles de la structure familiale des accédants de notre enquête : dans les trois territoires de l'enquête, les couples avec enfants représentent plus d'un tiers des accédants.

Des ménages aux revenus plus élevés

Les revenus des ménages enquêtés, ont été calculés en pourcentage du plafond PLUS associé à leur structure de ménage. S'il existe certaines disparités entre les territoires, les données attestent que les revenus des ménages de l'enquête sont globalement proches ou supérieurs au plafond (Figure 14). Aussi, les revenus de l'échantillon francilien sont légèrement plus faibles, avec une médiane des revenus sur la tranche des 60-79% du plafond PLUS.

Figure 14 – Distribution des revenus des ménages enquêtés



Note : Les barres verticales en pointillé indiquent, pour chaque parc, la classe qui correspond à la médiane estimée des revenus (en % du plafond PLUS) pour les ménages de l'échantillon.

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés, calculs des auteurs.

Les revenus des ménages de l'échantillon sont bien supérieurs à ceux observés dans le parc social. La comparaison entre les revenus de l'échantillon et ceux du parc des bailleurs est sans équivoque (Tableau 17) corroborant des constats généraux à l'échelle de l'accession à la propriété : ce sont, en effet, les ménages les plus dotés qui peuvent acheter un logement (Bugeja-Bloch et al, 2021). Les ménages enquêtés déclarent ainsi très majoritairement des revenus supérieurs à 60% du plafond PLUS, tandis que c'est le cas d'une minorité des ménages occupant le parc social des bailleurs. Cette différence entre les deux types de ménages est encore plus marquée pour la part des ménages déclarant des revenus très proches (supérieurs à 80%) du plafond PLUS ou supérieurs à celui-ci : ils sont très peu nombreux parmi les occupants du parc social, tandis qu'ils représentent la grande majorité des ménages accédants enquêtés sur les terrains du département de Nouvelle-Aquitaine et des Bouches-du-Rhône, et près de la moitié des accédants franciliens.

Tableau 17 - Comparaison des niveaux de revenus entre les occupants du parc et les ménages enquêtés.

Source	Bailleur / Terrain	Part dont les revenus sont supérieurs à :	
		60% du plafond PLUS	80% du plafond PLUS
Ménages occupant le parc social	Les Côteaux Habitat	29%	14%
	Soleil Habitat	41%	24%
	Habitat des collines	34%	16%
Ménages accédants enquêtés	(Les Côteaux Habitat, Mileas, T&L) [N=18]	88%	71%
	Bouches-du-Rhône (Soleil Habitat) [N=20]	100%	94%
	Seine-et-Marne (Habitat des collines) [N=21] & Val-d'Oise (3 bailleurs) [N=3]	82%	47%

Source : Données OPS, données déclaratives des ménages enquêtés, calculs des auteurs.

On notera enfin que, par rapport à la hiérarchie des revenus des occupants du parc social entre les différents départements, la répartition des revenus entre les accédants selon les terrains marque des différences : au regard de leur plafond PLUS, les ménages ayant accédé dans le parc de Les Côteaux Habitat ne présentent pas les revenus les plus faibles, tandis que les ménages occupant le parc des Côteaux Habitat présentent les revenus les plus faibles. À l'inverse, les ménages ayant accédé dans le parc de Soleil Habitat déclarent les revenus les plus élevés, à l'instar des ménages occupant le parc pour lesquels les revenus sont également les plus élevés.

Ainsi, les accédants à la propriété sur nos trois terrains appartiennent à des catégories de ménages plus dotés économiquement que celles des locataires des différents bailleurs.

Une origine résidentielle des acheteurs liées aux stratégies de vente des bailleurs, et influant leurs caractéristiques

Afin de terminer ce tour d'horizon concernant les ménages, intéressons-nous à l'origine résidentielle des acheteurs avant leur accession.

Tableau 18 – Origine résidentielle des acheteurs

	Seine-et-Marne (Habitat des collines & 3 bailleurs en Val-d'Oise)	Haute-Vienne (Les Côteaux Habitat, Mileas, T&L)	Bouches-du-Rhône (Soleil Habitat)
Conjoint, ascendant, descendant	4%	6%	15%
Locataire d'un autre bailleur social	17%	44%	0%
Locataire du même bailleur social	21%	6%	0%
Locataire en place	33%	17%	85%
Parc privé	25%	28%	0%
N total	24	18	20

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

Du fait de la politique de vente de Soleil Habitat, les accédants sont uniquement des locataires ou des descendants de locataires (17 locataires et 3 descendants de locataires). Quand ces derniers achètent le logement, ce sont leurs parents qui continuent à y habiter. Dans les autres départements étudiés, l'échantillon est plus diversifié.

Tableau 19 – Âge en fonction de l'origine résidentielle de l'acheteur

	Âge moyen	N
Conjoint, ascendant, descendant	34	5
Locataire d'un autre bailleur social	42	12
Locataire du même bailleur social	38	6
Locataire en place	47	28
Parc privé	35	11

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

On constate que l'âge moyen des personnes qui étaient les locataires en place est le plus élevé (47 ans en moyenne). À l'inverse, les ménages les plus jeunes sont les acheteurs de la même famille que le ou la locataire du logement : il s'agit très majoritairement de descendant, d'où l'âge moyen plus faible.

Tableau 20 – Niveau de vie en fonction de l'origine résidentielle de l'acheteur

	Niveau de vie moyen	N (revenus déclarés)
Conjoint, ascendant, descendant	1 802	4
Locataire d'un autre bailleur social	1 772	11
Locataire du même bailleur social	1 729	6
Locataire en place	2 037	26
Parc privé	2 326	9

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

Ce sont les personnes extérieures au parc social qui présentent les niveaux de vie mensuels les plus élevés (2 300€ en moyenne). Le niveau de vie des locataires en place (2 000€ en moyenne) est en moyenne légèrement supérieur à celui des autres ménages locataires du parc social ainsi que des conjoints, ascendants ou descendants. Ces derniers (famille et autres ménages du parc social) présentent en effet des niveaux de vie autour de 1 700€-1 800€ en moyenne.

2.1.3. Des ménages qui appartiennent aux catégories modestes du populaire

D'un point de vue méthodologique, nous avons classé les ménages en incluant la situation socioprofessionnelle des femmes dans la définition de la catégorie sociale du ménage, considérant, à partir d'autres travaux (Bugeja Bloch et al. 2021 ; Amossé, 2019) que cette approche fournit une appréhension plus fine des ressources détenues par les ménages. Comme le souligne Thomas Amossé, « la situation professionnelle d'un éventuel conjoint (et tout particulièrement des femmes) apparaît décisive pour la position sociale des ménages populaires » (Amossé, 2019 : 23).

D'un point de vue théorique, il nous est apparu particulièrement opportun d'analyser la position sociale des ménages en tenant compte des différentes composantes des classes populaires. Ce terme désigne ici les groupes et les individus caractérisés par la petitesse de leur statut professionnel et social, l'étroitesse de leurs ressources économiques et leur éloignement par rapport au capital culturel (Schwartz, 1990). Depuis les années 1970, ce groupe a connu de profondes transformations donnant naissance à un « populaire contemporain » décrit en 2006 par Collovald et Schwartz dans les termes suivants : « Les catégories populaires d'aujourd'hui ne sont plus, comme elles ont pu l'être dans les années cinquante, principalement constituées d'ouvriers d'industrie. Elles sont aujourd'hui massivement constituées d'employés des services (chauffeurs de bus, salariés du commerce, ouvriers travaillant dans des entreprises de services, aides-soignante, aides à domicile, etc.), avec tout ce que cela implique comme capacités de contact avec des usagers, des clients, des tiers, comme capacités de contact avec le monde extérieur, comme capacités de faire

face à des situations socialement diversifiées. Les membres des milieux populaires d'aujourd'hui sont nettement moins coupés du monde extérieur que ceux que décrivait Hoggart (1986) dans l'Angleterre des années cinquante. « Ce que je veux dire par là, c'est qu'effectivement, pour pouvoir parler de classes populaires dans la France d'aujourd'hui, il faut faire l'effort de penser un populaire contemporain. Ce qui ne va jamais de soi » (Collovald et Schwartz, 2006 : 53).

Suivant plusieurs auteurs (Cartier et al. 2008 ; Bernard, Masclet, Schwartz, 2019), nous retiendrons ici trois composantes de l'espace des classes populaires :

- Les fractions les plus pauvres et précaires des employés et des ouvriers locataires des cités HLM ou clientèles des travailleurs sociaux ;
- Les fractions stables des classes populaires qui occupent « des ménages aux positions assurées au sein du salariat d'exécution mais néanmoins éloignées de celles des classes moyennes » (Lechien et Siblot, 2019). Leur situation les fait échapper aux situations les plus précaires, qui leur ouvre certaines opportunités – dont l'accès à la propriété de la maison, mais ces opportunités sont étroites et cet écart aux situations les plus précaires est lui-même fragile²¹ ;
- Les fractions supérieures des classes populaires qui sont des ménages qui non seulement échappent aux conditions les plus précaires, mais qui sont, au sein des classes populaires, bien dotées. Ce sont les « petits moyens » tels que décrits par Cartier et al. (2008) qui se situent à la frontière avec les classes moyennes.

Pour analyser les profils des 62 ménages de l'échantillon (deux données manquantes), nous avons pris en compte les professions des membres du ménage ainsi que les revenus du ménage au moment de l'achat du logement, ainsi que la position dans le cycle de vie. Le tableau ci-dessous récapitule les professions exercées par le ou les membres qui composent le ménage.

Tableau 21 – Professions des ménages enquêtés

		CU Nouvelle-Aquitaine	Île-de-France	Bouches-du-Rhône	Total
Classes populaires	Employés et ouvriers, pôle stabilisé modeste	Ménage 1 : ouvrier et animatrice périscolaire Ménage 2 : éducateur sportif et technicien de l'intervention sociale et familiale Ménage 3 : esthéticienne à domicile Ménage 4 : opérateur sur machine et aide-soignante Ménage 5 : aide-soignante Ménage 6 : policier et femme au foyer Ménage 7 : gestionnaire paie Ménage 8 : assistante de direction Ménage 9 : employée de supermarché Ménage 10 : employée petite enfance et livreur vendeur	Ménage 1 : assistante de direction et inconnu Ménage 2 : vendeur et caissière Ménage 3 : agent de sécurité Ménage 4 : gestionnaire logistique Ménage 5 : comptable Ménage 6 : grutier et en recherche d'emploi Ménage 7 : aide-soignante et chauffeur livreur Ménage 8 : pompier Ménage 9 : magasinier et commercial Ménage 10 : agent de maintenance Ménage 11 : agent de sécurité et vendeuse	Ménage 1 : employée assistante administrative et ouvrier spécialisé dans la grande distribution Ménage 2 : ouvrière qualifiée Ménage 3 : électrotechnicien chauffagiste et mécanicien Ménage 4 : agent de maîtrise Ménage 5 : ouvrier spécialisé de l'industrie et aide-soignante.	26
	Petits moyens	Ménage 1 : agent Sncf et comptable Ménage 2 : gendarme Ménage 3 : assistante de direction Ménage 4 ouvrier maintenance et restauration	Ménage 1 : livreur cantine et consultante Ménage 2 : policier fonctionnaire Ménage 3 : agent de réparation pour la RATP Ménage 4 : gestionnaire de paie et menuisier Ménage 5 : chaudronnier et préparatrice pharmacie Ménage 6 : éducateur et assistante sociale Ménage 7 infirmière Ménage 8 : conducteur de bus à la RATP Ménage 9 : chargée d'attribution	Ménage 1 : formateur incendie et gouvernante en résidence hôtelière Ménage 2 : institutrice Ménage 3 : cadre A de la fonction publique et ouvrier qualifié dans l'industrie Ménage 4 : cadre de la fonction publique Ménage 5 : assistante maternelle Ménage 6 : infirmière Ménage 7 : employé de mairie et artisan maçon Ménage 8 : assistante maternelle Ménage 9 : technicienne en chimie Ménage 10 : comptable et cuisinier Ménage 11 : salarié entreprise nettoyage Ménage 12 : chef de projet méca	25
	Classes moyennes	Ménage 1 : ingénieur Ménage 2 : cadre ressources humaines Ménage 3 : comptable, Ménage 4 : cadre et assistante de direction	Ménage 1 : responsable d'achat Ménage 2 : support information et technologie Ménage 3 : consultant	Ménage 1 : hôtesse de l'air et chef d'entreprise Ménage 2 : enseignant	9
	Total	18	23	19	60

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

Si l'on additionne la catégorie des petits-moyens avec celle des catégories modestes stabilisés, l'échantillon des personnes enquêtées est composé très majoritairement de ménages de classes populaires (soit 51 ménages sur 60). Il est important de souligner qu'on comptabilise davantage de ménages appartenant aux fractions modestes.

Aussi, notre échantillon contient un nombre important de ménages composés d'une personne immigrée ou enfant d'immigrée (18), de familles monoparentales (18 dont 14 ont pour cheffe de ménage une femme). La présence de femmes seules ayant accédé seule à la propriété avant 45 ans est également à souligner.

Tableau 22 – Ménages « spécifiques » enquêtés

	Communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine	Île-de-France	Bouches-du Rhône	Total
Immigrés	1	4	1	6
Enfants d'immigrés	7	7	5	19
Familles monoparentales (mères seules avec enfants)	5	3	6	14
Familles monoparentales (pères divorcés ou veufs)	0	4	1	5
Femmes sans enfants issues de milieu populaire	1	1	0	2

Source : Données déclaratives des ménages enquêtés

C'est donc une expérience spécifique, et assez marginale, de l'accession à la propriété que nous allons analyser ici puisque, à l'échelle nationale, l'accession à la propriété concerne le plus souvent des classes sociales favorisées, y compris via le logement social.

Au terme de ce premier tour d'horizon des profils des accédants plusieurs points saillants peuvent être mis en évidence quant aux caractéristiques de leur profil.

D'abord, si les classes moyennes ne sont pas exclues des accédants, elles représentent en proportion une minorité des accédants. Ainsi, si l'on mesure la part des classes moyennes au moment de l'accession, sans prendre en compte rétrospectivement la trajectoire professionnelle des ménages, elle s'élève à 15% alors que les petits-moyens représentent pour leur part 39,3% de l'échantillon et les employés et ouvriers, pôle stabilisé modeste 42,6%. Au total, dans notre enquête, l'accession à la propriété via la vente des logements sociaux est dédiée à près de 85% aux figures contemporaines des classes populaires.

Autre caractéristique saillante, la vente est largement destinée et accessible aux catégories les plus aisées sur le plan des revenus en comparaison des locataires des différents parcs sociaux de l'enquête. Ainsi, quand bien même les accessions concernent une majorité des locataires du parc social sur nos trois terrains (à l'exception de Territoires&Logements dont nous ne disposons que partiellement des données, cf. infra), ces accessions sont effectuées par les tranches les plus aisées du parc social.

Concernant les structures par âge de l'accession, si elles suivent ce qui est observé à l'échelle nationale à savoir des acquisitions pendant les mises en couple et les naissances des enfants, des disparités sont observées entre les organismes HLM : certains permettant plus largement l'accession à des ménages jeunes pour la tranche de 20 à 24 ans dans les territoires de Seine-et-Marne et de Nouvelle-Aquitaine et de nouveau sur le territoire de Nouvelle-Aquitaine pour la tranche 25-29 ans, alors même que ces tranches d'âge sont soit non représentées pour le territoire des Bouches-du-Rhône soit relativement marginales (elles concernent 5% des moins de 29 ans). En revanche, dans le territoire de Soleil Habitat les ventes concernant des ménages plus avancés en âge (les 50-59 ans) sont plus représentées que dans les autres territoires. Enfin, comme constaté sur d'autres terrains dans le cadre du programme de recherche sur la vente HLM (Miot et Vignal, 2024), les personnes immigrées ainsi que les familles monoparentales sont relativement bien représentées dans notre échantillon d'accédants.

Ce rapide tour d'horizon sur le plan quantitatif étant brossé, il est temps d'aborder dans la section qui suit, les expériences de ces accessions et notamment le sens donné par les ménages à chacune d'entre elles.

Les caractéristiques socio-économiques des ménages constituent naturellement des éléments importants pour comprendre l'accès à la propriété. Elles ne suffisent toutefois pas à expliquer les arbitrages observés. Les entretiens montrent que ceux-ci s'inscrivent dans des trajectoires singulières, marquées par des expériences résidentielles antérieures, des évolutions familiales ou professionnelles, des attachements à certains territoires, mais également par des représentations différenciées de la propriété. En ce sens, les profils ne prennent pleinement leur signification qu'à la lumière des parcours qui les ont façonnés. Les travaux d'Anne Gotman (1990) montrent ainsi que l'accession à la propriété renvoie autant à la recherche d'une sécurité résidentielle et familiale qu'à un investissement économique. De leur côté, Cartier, Coutant, Masclet et Siblot (2008) soulignent que les choix résidentiels des classes populaires s'élaborent également à partir des ressources offertes par les territoires, des sociabilités locales et des équilibres construits au fil des trajectoires.

2.2. Le sens de l'achat d'un logement social en fonction des différentes trajectoires

2.2.1. *Pour les ménages populaires occupants parmi les plus modestes : entre une option jamais envisagée pour les plus âgés d'entre eux et « une opportunité inespérée » pour les plus jeunes*

Pour de nombreux ménages de l'enquête, l'accession à la propriété via la vente de logements sociaux constitue une opportunité inespérée. Cette catégorie rassemble les ménages les plus modestes des catégories populaires à deux moments différents de leur cycle de vie, et qui sont pour la grande majorité anciens occupants du logement ou locataires du parc social. Le sens de l'accession à la propriété se décline différemment selon le profil (occupant du logement ou non) et l'âge auquel l'achat a lieu.

Des occupants bi-actifs plus âgés qui avaient renoncé à l'accession ou n'y avaient jamais pensé

Parmi les locataires occupants les plus âgés (plus de cinquante ans), la plupart ne recherchaient pas à acquérir un logement avant que la proposition leur soit faite par leur bailleur. Ils avaient soit renoncé à une possible acquisition soit exclu cette option. La proposition d'achat constitue un « événement imprévu » (Bertaux Wiame, 1998) pour ces locataires qui, a priori, se trouvaient exclus de l'accession à la propriété. Pour la majorité d'entre eux, deux raisons à cela : soit ils « n'avaient pas osé » se lancer dans cette aventure du fait de leurs ressources faibles ou instables et de l'inquiétude générée par le fait d'avoir un crédit, soit une précédente tentative n'avait pas abouti. Comme le notait déjà Bertaux Wiame (*ibid*), « pour tous les locataires, quelle que soit la réponse apportée, l'offre est un élément perturbant de leurs trajectoires et du rapport qu'ils entretiennent avec leur propre parcours de vie ».

Monsieur et Madame Rivage sont âgés de 54 et 59 ans lorsqu'ils deviennent propriétaires du pavillon qu'ils occupent depuis seize ans dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Monsieur est opérateur sur machine et Madame aide-soignante. Tous deux sont issus de milieux très modestes : le père de Monsieur était menuisier et sa mère femme au foyer. Le père de Madame était vaguemestre à l'hôpital et sa mère femme au foyer. Jusqu'à l'âge de huit ans, Monsieur a vécu avec ses parents et ses dix frères et sœurs dans un logement d'une cité de transit, s'entassant à treize dans un petit baraquement de trois pièces sans sanitaire. Il nous raconte la vie où la nourriture fait l'objet d'économies :

Monsieur : Nous, on ne mangeait pas de la viande tous les jours hein ! On achetait deux poulets, on mangeait le poulet le dimanche et le reste du temps c'était les pommes de terre, les pâtes, la purée (...) On n'avait pas les mêmes moyens... Il n'y avait que mon père qui travaillait.

Madame : Oui moi aussi

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

Tous deux emménagent avec leur famille respective à la ZUP voisine alors qu'ils sont enfants, c'est là qu'ils se rencontrent quelques années plus tard et où ils accèderont à leur premier logement en location. Ils y resteront près d'une vingtaine d'années avant de trouver, grâce au 1% patronal, le pavillon dans lequel ils habitent. Ils font partie des ménages qui n'imaginaient pas devenir propriétaires un jour :

PG : Mais vous en tout cas vous n'étiez pas spécialement sur un projet d'achat à l'origine ?

Monsieur : Euh

Madame : Non pas spécialement

Monsieur : On s'était renseigné mais ça nous faisait beaucoup...

Madame : On a toujours eu peur de se lancer...

Monsieur : De par la vie active, on n'a pas toujours été.... Quand mon fils est né, j'ai été licencié, licenciement économique. J'ai fait de l'intérim, elle n'avait pas un travail fixe.

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

Quand ils achètent en 2021, deux éléments vont être déterminants dans leur décision : le surloyer dont ils doivent s'acquitter depuis le départ de leur fils majeur qui a augmenté à plusieurs reprises et l'offre « promotionnelle », limitée dans le temps, qui leur est faite deux ans après la première proposition de vente²². Ils font partie des très rares ménages qui évoquent d'eux-mêmes la garantie de rachat et de relogement, ce qui témoigne assurément de leur inquiétude à être en mesure de rembourser le crédit souscrit :

Monsieur : Et on a aussi un avantage comme on a acheté à Mileas... Si on ne peut plus payer le crédit, on ne sait pas ce qui peut nous arriver (...) Mileas le prend en charge et ils peuvent nous reloger.

Madame : Oui, ils sont obligés de nous reloger.

Monsieur : Trois propositions.

Madame : Oui de relogement.

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

Lorsqu'on leur demande le rôle que cette clause de garantie a pu jouer, ils nous expliquent que cela a beaucoup compté dans leur décision d'acquisition :

²² Deux ans après la mise en vente, le logement leur est proposé à l'achat pour la somme de 99 000 euros au lieu de 115 000 euros, soit une baisse de 15 000 euros.

PG : D'accord. C'était important justement ces garanties que vous évoquez ?

Monsieur : Ah bah oui on ne sait pas ce qui peut arriver dans la vie.

Madame : Oui oui, on ne savait pas au début hein, et c'est eux quand on a été reçus, qui nous ont dit tout ça.

PG : D'accord. Et ça c'est des choses qui ont compté dans votre décision ?

Madame : Ah bah oui, oui oui.

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

Sans cette offre d'acquérir, à un prix réduit, le pavillon dans lequel ils se plaisent, ils seraient restés locataires :

Monsieur : On serait restés même locataires jusqu'à la mort.

Madame : Sinon il aurait fallu qu'on gagne au loto mais bon ...

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

En Île-de-France, Monsieur et Madame Khadri ne pensaient pas non plus devenir propriétaires un jour. Monsieur est né en France de parents Algériens et Madame est algérienne. Elle a rejoint Monsieur en France en 2013 et ils ont tout d'abord vécu dans un logement social de deux pièces. C'est par le 1% patronal lié à l'emploi de Monsieur qu'ils obtiennent le logement de trois pièces dans lequel nous les rencontrons moins de six mois après la signature de l'acte. Monsieur a 61 ans et est vendeur de pièces détachées en CDI. Madame est âgée de 52 ans et travaille comme hôtesse de caisse. Leur revenu mensuel par unité de consommation s'élève à 2111 euros. Au moment où la proposition d'acquisition leur est faite par Habitat des collines, ils sont locataires depuis 10 ans et ne s'imaginent pas acheter à leur âge. C'est le prix de vente du logement qui les amène à changer de position comme ils nous le racontent :

PG : Ça ne vous intéressait pas spécialement ?

Monsieur : Non, mais à notre âge, patati, patata, je me dis, je ne voulais pas m'embarquer.

Madame : Non, ça nous intéressait, mais sauf qu'on n'y croyait pas.

Monsieur : On n'y croyait pas. Je ne voulais pas m'embarquer dans un prêt à mon âge et ceci, cela.

Madame : Vu nos salaires aussi.

Monsieur : Un an après, on reçoit un courrier, un an après, on reçoit un courrier, on commande et ceci, cela avec la proposition d'achat, avec le prix. Et quand j'ai ouvert et quand j'ai vu le prix, j'ai dit, ils ont dû se tromper. C'est le prix de la cave, à mon avis.

PG : Non, mais vraiment ?

Monsieur : Non, mais je vais vous raconter. C'est pas compliqué. J'ai dit, c'est bon, ils se sont trompés. Mon frère, j'en ai parlé à mon frère et il me dit, c'est quoi ces conneries-là ?

PG : Parce qu'il est dans l'immobilier ?

Monsieur : Non, mais il achète, il sait, il a acheté deux maisons, trois maisons, il sait le prix, enfin, il connaît, il a une entreprise, bon, il connaît, il est plus que moi. Il me dit, c'est quoi ces prix-là ? Même, j'ai un copain qui est agent immobilier, il me dit, c'est quoi ces conneries-là ? C'est un pipo, c'est une arnaque. Je dis,

arnaque, quand même Habitat des collines. Vous éclatez. Mon frère me dit écoute, si tu n'en veux pas, moi je te le finance ? Je vais vous dire le prix maintenant. 104 000. Et là, vous avez Tout ! Place de parking, cave et tout.

PG : ah oui....

Monsieur : J'ai pas fini. Frais de notaires offerts. Est-ce qu'on peut se passer à côté de ça ?

Monsieur et Madame Khadri, 61 et 52 ans, en couple, anciens locataires, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, vendeur de pièces détachées et hôtesse de caisse

Pour le financement, Monsieur et Madame Khadri ne souhaitent pas toucher à leurs économies. Quand ils s'adressent à leur banque pour souscrire un crédit, ils sont confrontés à une fin de non-recevoir comme Monsieur nous le raconte avec humour :

Monsieur : On n'a pas tapé dans notre argent.

PG : Vous ne vouliez pas...

Madame : Ah Non.

PG : Donc là, vous allez voir d'abord votre banque qui vous dit ?

Monsieur : Va jouer aux billes (rires). J'ai été jouer aux bille (rires).

Monsieur et Madame Khadri, 61 et 52 ans, en couple, anciens locataires, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, vendeur de pièces détachées et hôtesse de caisse

C'est finalement l'organisme HLM qui les oriente (comme d'autres ménages que nous avons rencontrés) vers le Crédit Social des Fonctionnaires (CSF) qui leur permet de trouver une banque en Bourgogne qui accepte de leur accorder un crédit pour financer le projet d'acquisition.

PG : Et vous êtes allé trouver qui ?

Monsieur : Le CSF qui m'a trouvé une banque. C'est Madame Colombier d'Habitat des collines qui m'a orienté vers le CSF. Et Madame Chambourcy m'a trouvé une banque en Bourgogne. Ils m'ont financé tout de suite.

Monsieur et Madame Khadri, 61 et 52 ans, en couple, anciens locataires, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, vendeur de pièces détachées et hôtesse de caisse

On voit combien cet organisme HLM joue un rôle proactif par rapport à la recherche de financements facilitant les ventes.

Dans les Bouches-du-Rhône, Monsieur et Madame Levalet ont également rencontré des difficultés pour pouvoir accéder au crédit. Quand ils accèdent à la location d'un logement social géré par Soleil Habitat en 2000, sa femme est aide-ménagère et enceinte du deuxième enfant et lui est agent de maîtrise dans une entreprise de sécurité. Le niveau de vie du ménage est évalué à l'époque à environ 1500 euros. Quand leur est proposé l'achat de leur logement (qui est une maison individuelle) 10 ans plus tard, chaque membre du couple a vu augmenter son salaire et leur niveau de vie est passé à 1976 euros. Néanmoins, au moment où ils démarchent les banques, leurs revenus ne semblent pas suffisants. Les premières demandes de prêts leur sont refusées et c'est grâce à un courtier qu'ils finiront par trouver un prêteur bancaire. Quand ils parviennent à acheter leur logement, ils sont alors âgés respectivement de 50 et 51 ans.

Des occupants bi-actifs de moins de cinquante ans pour lesquels c'est une « opportunité inespérée »

Parmi les ménages bi-actifs les plus modestes, plus jeunes et qui peuvent se le permettre, la proposition d'acheter leur logement surgit comme « une opportunité inespérée » (Gimat et al. 2024).

En Île-de-France, Monsieur et Madame Trianne, couple avec deux enfants, occupaient leur maison depuis onze ans lorsque leur bailleur la leur propose à l'achat. Respectivement âgés de 40 et 45 ans, il est chauffeur livreur et elle est aide-soignante. Leur revenu par unité de consommation s'élève à 1400 euros et fait partie des plus faibles de l'échantillon. Dans l'extrait d'entretien qui suit, elle nous raconte en quoi la possibilité d'acheter la maison dans laquelle ils se plaisent beaucoup a constitué « une opportunité de fou » :

Madame : Et quand ça allait mieux, rappelez-vous du Covid, ils ont relancé les ventes et on a sauté sur l'occasion.

PG : Ah oui, donc carrément, pour vous, c'était une opportunité ?

Madame : De fou, de fou. Parce qu'on voulait acheter, mais avec nos pauvres petits salaires, on ne pouvait pas acquérir un bien là où on est. C'était beaucoup trop cher pour nos revenus.

PG : Mais ça veut dire qu'avant cette opportunité, vous étiez intéressée par un achat, déjà ?

Madame : Oui.

PG : Et vous regardiez à l'époque ?

Madame : Oui, on regardait vite fait, mais c'était comme ça, histoire de regarder, parce qu'on savait très bien que dans la région, on ne pouvait pas acheter.

La possibilité d'acheter, concrètement, c'est vrai que mon conjoint a déjà été propriétaire deux fois dans sa vie avec son ex. Donc, pour lui, ce n'était pas nouveau. Pour moi, oui. Pour moi, j'ai toujours vécu en HLM et je me suis toujours dit mon rêve, Après toutes les épreuves que j'ai eues à la suite, mon rêve, c'est vraiment de devenir propriétaire. Déjà, d'habiter dans un pavillon, c'était un objectif. Mais après, être propriétaire de sa maison, c'était le deuxième. D'accord. Donc là, j'ai dit, on saute sur l'occasion, puisque concrètement, c'est vrai qu'on se dit, moi, j'ai évolué au niveau du salaire.

Monsieur et Madame Trianne, 45 et 40 ans, couple avec enfants, anciens locataires, primo-accédants à la propriété d'une maison individuelle, 2022, Habitat des collines, aide-soignante et chauffeur-livreur

Il faut préciser que ces deux ménages étaient locataires de maisons individuelles dans un environnement privilégié en Seine-et-Marne.



Façades extérieures de maison du lotissement et terrasse de Monsieur et Madame Trianne (Photos : PG et Madame Trianne)

Pour autant, cette offre d'achat est également vécue comme une opportunité par des ménages qui sont en copropriété et qui se plaisent dans leur logement. C'est le cas de Monsieur Mathénias et sa compagne. Diplômés tous les deux, Monsieur est éducateur à l'hôpital et Madame assistante sociale dans une maison des solidarités. Ils élèvent ensemble quatre enfants et leur niveau de vie s'élève à 1600 euros. Ils sont locataires depuis 6 ans quand la proposition leur est faite d'acquérir leur logement. Ils songeaient à acheter une maison individuelle mais les prix ayant bondi à la sortie du confinement lié au Covid, ils ne pouvaient plus l'envisager. C'est à ce moment-là qu'ils reçoivent l'offre d'Habitat des collines qui semble « tomber du ciel » :

PG : Quand vous recevez cette offre d'Habitat des collines, qu'est-ce que vous vous êtes dit ?

Monsieur : Je pense qu'on n'a pas beaucoup réfléchi. Par rapport à la douche qu'on s'était prise sur les prix des maisons, là on avait quelque chose qui était tout de suite accessible et on n'a pas hésité longtemps. Je crois qu'on a été la première famille à répondre favorablement à l'offre.

Monsieur et Madame Mathénias, couple avec 4 enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, fonctionnaire à l'hôpital et fonctionnaire dans la territoriale.

Ils souscrivent alors un crédit pour effectuer l'achat et des travaux (à hauteur de 10 000 euros) dans le logement dans lequel ils ne souhaitent pas investir tant qu'ils étaient locataires. Précisons que la résidence où Monsieur et Madame Mathénias vivent est située dans une rue calme du centre-ville avec de nombreux commerces et équipement à proximité comme l'illustrent les photos ci-dessous.

Figure 15 : Photographies des façades extérieures de la résidence et des espaces publics environnant





Source : PG

2.2.2. Pour les ménages modestes non occupants: une grande chance d'accéder à la propriété

Pour les ménages non-occupants, l'accession est le fruit d'un projet étudié et préparé. Le prix attractif du logement social permet aux plus modestes d'accéder à un bien qui répond à leurs attentes et correspond à leur budget après des recherches qui ont pu être longues.

Monsieur et Madame Taillis étaient en recherche active depuis un an et demi lorsqu'ils ont connaissance d'une offre de logement social grâce à une affiche dans le hall de l'immeuble où ils habitent alors. Lui est âgé de 50 et Madame de 51 ans au moment de l'achat. Titulaire d'un CAP, il occupe un poste d'ouvrier en 2/8 en CDI dans la même entreprise dans le secteur agro-alimentaire depuis 28 ans. Madame est titulaire d'un BEP et animatrice dans le périscolaire en CDD. Ils sont tous deux issus de milieu très modeste : le père de Monsieur était ouvrier dans une entreprise de pneus et sa mère au foyer. Il a passé son enfance dans un autre quartier prioritaire de la même ville. La mère de Madame était femme de ménage. Au moment de l'achat, leur niveau de vie s'élève à 1333 euros par mois.

Avant d'acheter le logement dans lequel nous les rencontrons, ils ont été locataires pendant 23 ans dans un logement social situé dans un quartier prioritaire de la politique de la ville qui se situe à 500 mètres à vol d'oiseau. Pendant un certain temps, ils se sont sentis bien dans ce quartier et à la naissance de leur fille, ils déménagent dans la même rue dans un logement plus grand géré par le même organisme HLM.

« Quand notre fille est née, on voulait une chambre de plus. On est restés sur le Prévot on se sentait bien (...) Il y avait des retraités, des actifs, c'était un grand respect pour tout le monde, tout le monde se respectait. Et puis, au fil des années, ça s'est dégradé parce que les populations ont changé, il y a eu de plus en plus de délinquance, un peu de tout quoi. Une population qui se foutait royalement des lieux et donc ceci étant, on était dans l'idée de partir du Prévot. »

Monsieur et Madame Taillis, 50 et 51 ans, couple avec enfant, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

Quand Monsieur voit l'annonce du logement social qu'ils finiront par acquérir affichée dans leur résidence, le couple s'était lancé dans une recherche active un an ½ auparavant et avait visité 7-8 logements. Ils avaient aussi effectué des démarches auprès des banques comme ils nous l'expliquent :

« Notre projet était ficelé, même avant Les Côteaux Habitat donc on savait, on avait un apport, on avait vu notre banque. On savait ce qu'on pouvait emprunter et donc c'est pour ça, quand on a fait notre courrier

pour l'offre à Les Côteaux Habitat, on a présenté le montant de notre apport, le montant du prêt, que la banque nous suivait, voilà, tout était ficelé. »

Monsieur et Madame Taillis, 50 et 51 ans, couple avec enfant, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

Ce sont les économies d'une vie qui leur permettent d'avoir un apport important (40 000 euros) pour acheter.

Deux motifs principaux se dégagent par rapport au souhait : le souhait de devenir propriétaire et la volonté de quitter un quartier qu'ils ont vu se dégrader et dans lequel ils ne se sentent plus bien (souvent en QPV). Parfois les deux motifs s'enchevêtrent.

En Île-de-France, Madame Keita et son mari ont réussi à acheter. Ils nous racontent que c'est une recherche spécifique de biens plus accessible qui les amène à s'intéresser aux logements HLM mis en vente. Monsieur et Madame Keita sont de nationalité ivoirienne. Le premier logement du couple est un studio de 13 m³ au 6^{ème} sans ascenseur dans le parc privé, situé dans une partie peu valorisée du 18^{ème} arrondissement de Paris. Lorsque Madame est enceinte de leur premier enfant en 2015, ils sont hébergés par des amis et Monsieur multiplie les démarches pour obtenir un logement. Via l'employeur de Monsieur, ils obtiennent un logement « 1% » (« et non DALO » comme, ils prennent soin de le préciser lors de l'entretien) de deux pièces dans le Val d'Oise. Avec la naissance de leur seconde fille, ils cherchent un logement plus grand et ce sont des amis qui les incitent à se lancer dans l'accession à la propriété. Tous deux sont en CDI (Madame dans la vente et Monsieur dans la sécurité) et ont des revenus modestes : 1595 euros par uc par mois. Ce sont les prix élevés du privé qui les décident à s'adresser à leur bailleur pour trouver une solution. Madame nous raconte :

« A partir du moment où on a décidé d'acheter ... mais dans le privé c'était tellement cher ... Du coup on a essayé de se renseigner un peu, nous sommes allés voir notre bailleur, on a dit "ah mais on veut acheter". Ils nous ont dit : "il y a des maisons sociales aussi qui sont bien mais à des prix raisonnables, pour des personnes comme vous", parce que nous on ne touche pas beaucoup ».

Madame Keita, 40 ans, couple avec enfants, primo-accédants d'une maison individuelle en 2020, FilialeActionLogementIdf, vendeuse et agent de sécurité

C'est le bailleur qui met en relation le couple avec une société immobilière qui commercialise des logements sociaux. C'est ainsi que Monsieur et Madame Keita ont acheté une maison individuelle de type T5 avec jardin dans le Val d'Oise. Située non loin d'une gare RER qui leur permet de se rendre à leur lieu de travail, elle bénéficie d'un environnement calme. Lors de l'entretien, Madame nous confie être « très heureuse » où elle vit. Son mari et elle sont très satisfaits de leur achat :

« Quand je rentre je suis contente de rentrer chez moi, y a de l'espace ... Souvent on invite des amis, barbecue ils sont contents, ils viennent, je suis fière, je suis contente, j'ai fait une bonne affaire avec le social sincèrement ils nous arrangent nous les pauvres, les personnes qui n'avons pas assez de moyens vraiment ils nous ont arrangé ».

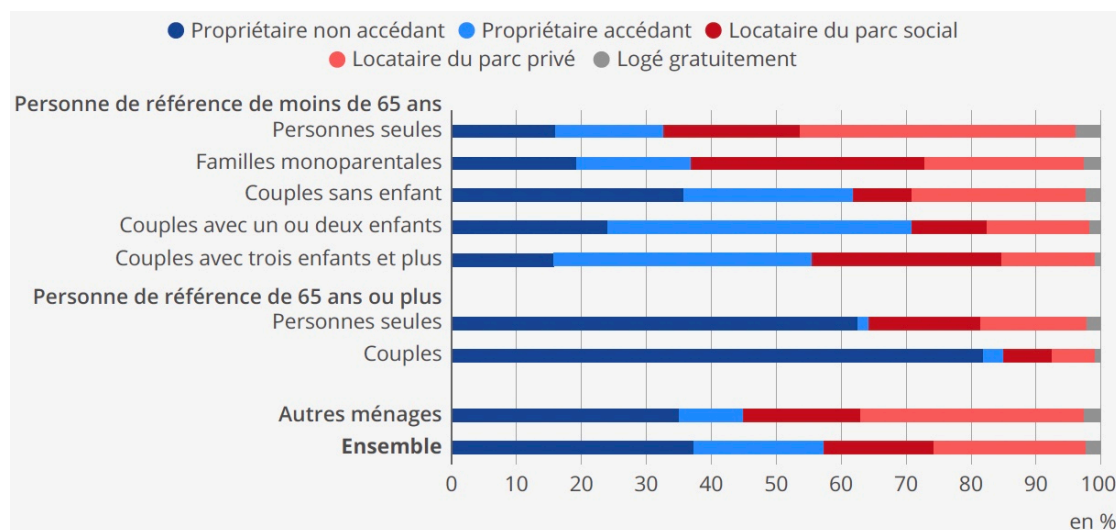
Madame Keita, 40 ans, couple avec enfants, primo-accédants d'une maison individuelle en 2020, FilialeActionLogementIdf, vendeuse et agent de sécurité

2.2.3. Pour des femmes seules avec ou sans enfant(s) aux revenus modestes : un rêve inaccessible qui se réalise

L'accession à la propriété est fortement corrélée à la structure familiale et elle s'inscrit majoritairement dans un cadre conjugal. En effet, les couples sont nettement plus souvent propriétaires. La part de propriétaires est maximale pour les couples ayant un ou deux enfants (71 % de propriétaires). Elle est moindre chez les

couples ayant trois enfants ou plus (56 %), qui sont plus souvent locataires du parc social (29 %, soit +12 points par rapport à l'ensemble des ménages). La part de propriétaires est la plus faible parmi les familles monoparentales (37 %), qui ont en moyenne des revenus plus faibles et sont plus souvent locataires du parc social (36 %), et chez les personnes seules (33 %), qui sont quant à elles plus souvent locataires dans le parc privé (42 %).

Figure 16 : Répartition des ménages par statut d'occupation selon le type de ménage début 2024



Source : Insee, 2026, « Conditions de logement début 2024 : les locataires sont moins bien lotis que les propriétaires », Insee Première, n°2090, janvier.

Cette surreprésentation des couples dans l'accession à la propriété s'explique par la mise en commun des ressources, qui augmente la capacité d'emprunt et facilite l'accès au crédit immobilier.

Si l'on s'intéresse aux personnes seules, les travaux récents fondés sur les enquêtes Patrimoine de l'Insee, synthétisés par l'Ined, montrent que l'individualisation des patrimoines met en évidence des inégalités importantes entre femmes et hommes, largement sous-estimées lorsque l'on raisonne au niveau du ménage (Ined, 2020). Les hommes sont légèrement plus souvent propriétaires de leur résidence principale que les femmes (environ 60 % contre 55–56 %), d'après les exploitations des enquêtes Patrimoine de l'Insee par Leturcq et Frémeaux, reprises par l'Ined²³.

L'un des principaux facteurs explicatifs des inégalités d'accès à la propriété en France réside dans les écarts de revenus entre les sexes. En 2024, parmi les salariés exerçant leur emploi principal dans le secteur privé, le revenu salarial des femmes, qui mesure la rémunération nette effective qu'elles tirent de l'ensemble de leurs activités salariées, est inférieur en moyenne de 21,8 % à celui des hommes (Insee, 2024²⁴). Ces écarts s'expliquent notamment par une plus forte concentration des femmes dans des secteurs moins rémunérateurs, une surreprésentation dans le travail à temps partiel, des interruptions de carrière liées à la maternité.

Or, la capacité d'accéder à la propriété dépend fortement de la stabilité et du niveau de revenu, notamment pour l'obtention d'un crédit immobilier. Les établissements bancaires évaluent le risque en fonction de

²³<https://www.ined.fr/fr/tout-savoir-population/memos-demo/focus/individualisation-patrimoines-accentue-inegalites-entre-femmes-hommes> publié le 18 juin 2020 à partir des travaux de Nicolas Frémeaux et Marion Leturcq : Frémeaux N., Leturcq M., 2020, "Inequalities and the individualization of wealth", Journal of Public Economics 184: 1-18.

²⁴ <https://www.insee.fr/fr/statistiques/8743657#onglet-2>

critères tels que le contrat de travail et le taux d'endettement, ce qui pénalise indirectement les femmes aux trajectoires professionnelles plus discontinues.

Précisons que l'inégalité de genre dans l'accession à la propriété ne s'explique pas seulement par les écarts de revenus ou d'emploi ; elle résulte aussi de mécanismes familiaux, successoraux et juridiques qui donnent à la propriété un caractère profondément genré comme l'ont montré les travaux de Sybille Gollac (Gollac, 2017).

Dans ce contexte, l'accession à la propriété pour les femmes seules avec ou sans enfant apparaît comme un rêve inaccessible. Pour toutes celles que nous avons rencontrées, l'accession à la propriété n'avait donc jamais été envisagée ou bien elles ne trouvaient pas de biens correspondant à leurs attentes et à leur budget.

C'est suite à une séparation que Madame Silveira se met à chercher un logement. Depuis vingt ans, elle habitait avec son mari et leurs deux enfants dans un logement social dans une ville prisée de Seine-et-Marne. C'est lui qui reste, avec leur fils, dans le logement social et Madame recherche donc un logement pour sa fille et elle. Titulaire d'un DUT en gestion, elle travaille en CDI comme responsable logistique dans une grande enseigne nationale. Au vu de ses revenus modestes (1528 euros par uc, elle s'oriente tout d'abord vers la location comme elle nous le raconte :

« En fait moi je me séparais. Première étape ben forcément je me suis orientée plus sur de la location parce que je me suis dit ben je me retrouve toute seule, jamais je ne pourrai acheter, déjà qu'à deux, à l'époque, on s'était déjà renseignés plusieurs fois les années précédentes, on ne nous prêtait pas assez par rapport au secteur (...) du coup on avait abandonné l'idée. Donc, on est restés locataires pendant plus de 20 ans (...) Au démarrage, je me suis plus orientée en me disant je vais chercher une petite location en maison on va dire, si je pouvais juste avoir un petit bout de terrain ça serait idéal. Du coup, j'ai regardé le prix des locations, c'était hors de prix aussi parce que toute seule, forcément, 3 fois le salaire, enfin le loyer 3 fois, par rapport à mon salaire, donc ça ne laissait pas grand-chose, ça laissait des F2 ».

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Madame Silveira ne trouve aucun bien à louer qui corresponde à ses critères et sur la suggestion d'amis, elle se renseigne auprès de sa banque pour un éventuel crédit. Sa conseillère estime que son apport est trop faible pour lui accorder un prêt. C'est finalement la banquière de son frère qui vit dans une autre région qui lui fait une offre de crédit. Mais ses recherches n'aboutissent pas. Précisons qu'elle ne souhaite pas s'éloigner de la ville prisée de Seine-et-Marne où elle a toujours vécu. Alors qu'elle commence à désespérer et que « la pression monte » du fait de la cohabitation forcée, elle tombe sur l'annonce d'un logement à vendre qui attire son attention (c'est une maison individuelle avec un jardin) et entre dans son budget. Cela lui semble même suspect et elle pense qu'il y a « un problème » :

PG : Et quand vous voyez l'annonce et ce prix-là...

Madame : Je me suis dit, il y a un problème (ah !), je me suis dit, je vais quand même aller voir mais j'ai dit il y a quelque chose qui ne va pas, soit le bien est complètement pourri, soit il y a quelque chose. Et c'est pour ça, quand elle m'a dit, qu'elle m'a expliqué la loi de 2018, et elle m'a dit, on doit renouveler notre parc et pour ça en fait on doit mettre à la vente certains de nos biens pour pouvoir reconstruire, en racheter et ainsi de suite quoi. J'ai dit, ben écoutez, formidable ! Moi je suis trop contente d'être arrivée à ce moment-là, donc il n'y a pas de problème.

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Madame accède finalement à une maison individuelle de typologie F4, bien plus grand que ce qu'elle espérait. Et le prix de ventes, relativement peu onéreux lui permet d'envisager un budget travaux. Alors qu'elle se retrouve à vivre seule avec sa fille, la situation et l'environnement contribuent à la rassurer :

« C'est vrai que dans le secteur, et puis au niveau sécurité on sait que ce n'est pas encore craignos ici quoi. J'ai le commissariat juste à côté du supermarché [à proximité] donc voilà, assez rassurant. Moi, j'avais besoin de ce côté rassurant du fait du contexte, toute seule, deux nénettes toute seules dans une maison, je ne suis pas très très courageuse, donc c'est vrai que ça m'a rassurée. Enfin, tout m'a rassurée en fait, le prix, tout, c'était formidable ».

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Lors de l'entretien, Madame nous raconte combien l'installation dans ce nouveau bien où elle a fait des travaux d'embellissement lui a permis d'inviter à nouveau son entourage alors qu'elle ne le faisait plus dans son ancien logement, dont elle avait honte :

« C'est vrai que la maison a été un peu l'attraction du moment, puis c'est vrai que, autant dans l'appartement où j'habitais, l'appartement n'était pas super entretenu parce que forcément tout est à votre charge donc c'est vrai qu'on fait le minimum (...). Donc, ça fait qu'on avait perdu l'aspect social, c'est-à-dire d'inviter du monde. Bon, il y a eu le confinement aussi, mais même avant, on va dire, on avait perdu, parce qu'on se disait, ben oui mais c'est un peu pourri, on ne va pas inviter les gens, c'est pas super. Enfin bref, donc on avait un peu cassé ce lien, et moi ça a été encore une fois une renaissance parce que j'ai enfin pu recevoir mes copines, j'ai enfin pu recevoir ma famille, et pour tout le monde, on va dire que c'était un peu l'attraction à venir visiter le bien que j'avais acheté. Comme je ne les invitais pas depuis des années, ben du coup tout le monde a répondu présent direct (...). Je retrouvais en fait une vie sociale que j'avais plus avant quoi. Ma fille, pareil, dans l'appartement elle ne pouvait pas faire venir ses copains, pareil, dès qu'on a été un minimum meublé on va dire, hop, les copains sont venus, parce qu'indirectement on n'a plus honte de la maison comparée à l'appartement où on vivait quoi ».

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Au-delà du bien-être que lui procure la vie dans ce nouveau logement, elle est également fière d'avoir pu enfin, et seule, accéder à la propriété, :

« Je suis fière de ma maison, je suis fière du parcours que j'ai accompli, parce que pour moi c'était un rêve qui était abandonné. 43 ans se dire, obtenir un crédit, toute seule, bon, c'était voilà, comme je vous dis, on avait tenté 2 ou 3 fois en couple, et à chaque fois le budget n'était pas assez conséquent par rapport au secteur, donc au bout d'un moment on se fait une raison, mais on a toujours cette amertume de se dire, bon ben je n'aurai pas acheté ».

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Cette fierté d'être devenue propriétaire est partagée par l'ensemble des femmes de l'enquête qui ont acheté seule. Virginie, par exemple, fait partie des 7 familles monoparentales du terrain des Bouche-du Rhône qui ont acheté seules. Elle est assistante maternelle et a 50 ans au moment de l'accession à la propriété. Ses enfants, jeunes adultes, ont alors quitté le domicile familial. Précédemment, Virginie a toujours été occupante du parc social, elle y a résidé enfant avec ses parents puis jeune adulte. Virginie a toujours rêvé de pouvoir accéder à la propriété, pour autant, en raison de son statut social et conjugal, ainsi que par rapport à son appartenance de genre, ce rêve était largement enfoui comme elle nous le raconte :

Virginie : Moi j'aurais jamais pu acheter ailleurs. J'aurais jamais pu acheter. Ça m'a permis d'acheter bien sûr. (...)

JL : « Et quand vous avez fini par acheter votre logement, comment vous vous êtes sentie ?

Virginie : J'y ai pas cru tout de suite.

JL : Vous n'y avez pas cru ?

Virginie : Non. J'y ai pas cru tout de suite.

JL : Pourquoi ?

Virginie : Après j'y ai cru quand les factures ont commencé à venir. Non, je rigole ! Non, ben parce que je ne pensais pas qu'un jour j'arriverais moi, à acheter toute seule. On n'avait pas acheté nous, quand j'étais mariée, parce qu'on nous prêtait pas tant que ça et puis il m'aurait fallu une maison suffisamment grande (...).

JL : Depuis toujours vous vouliez avoir votre maison ?

Virginie : Ben oui, c'était le rêve. C'est le rêve de tout le monde, d'acheter sa maison. Non ?

JL : Y a des gens, non.

Virginie : C'est vrai ? Alors moi c'était un rêve, mais très très très loin. Quelque chose de bien enfoui, inaccessible.

Virginie, 52 ans, cheffe de famille monoparentale, ancienne locataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2019, Soleil Habitat, employée devenue assistante maternelle

Pour les femmes seules sans enfant que nous avons rencontrées, le fait d'avoir un seul salaire et d'être une femme rendait également l'accession à la propriété hors de portée.

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Geai a 43 ans lorsqu'elle achète, seule, la maison individuelle dans laquelle elle nous reçoit. C'était un projet ancien que de devenir propriétaire mais auquel elle avait presque renoncé comme elle nous le raconte :

Madame : J'avais dans l'idée depuis longtemps de devenir propriétaire. Mais étant seule, pas avec des gros revenus, c'est compliqué. Je vous avoue que j'arrive à 44 ans (...) C'est le moment d'investir. Parce que sur 25 ans, ça va me pousser à la retraite. Et le but, bien sûr, d'être propriétaire, c'est de ne plus payer de loyer quand je serai à la retraite. Donc voilà, c'est un projet...

PG : Vous y pensiez ?

Madame : Oui, j'y pensais, mais je n'osais pas trop me projeter et trop rêver, on va dire. Parce que je me disais, je ne pourrais jamais être propriétaire, surtout d'une maison.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

Madame Geai a fait les démarches auprès de sa banque pour y voir plus clair sur le budget possible et effectue des recherches sans trouver ce qui lui convient. Les annonces qu'elle repère sur internet sont « hors budget ». Quand elle revoit sa banque, une nouvelle conseillère lui annonce un montant de crédit inférieur à ce qui lui avait été précédemment proposé (sans que sa situation n'ait changé). C'est un coup de massue qui la « démoralise ». Sa tante lui fait alors suivre l'annonce d'un logement social à vendre, qui apparaît alors comme une grande opportunité :

Madame : Je pense que si ma tante n'avait pas vu cette annonce, j'aurais peut-être abandonné l'idée ».

PG : Carrément ?

Madame : Oui.

PG : Vous ne seriez pas allée voir d'autres banques ?

Madame : Peut-être, si, mais je ne sais pas. Elle m'avait démoralisée.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

Pour la grande majorité des femmes de notre échantillon, le logement acheté va constituer « une ressource pour leur émancipation économique, sociale et politique » (Lambert et al., 2018 : 4).

Parmi l'ensemble des personnes avec lesquelles nous avons pu réaliser un entretien, on dénombre également des hommes divorcés ou veufs avec enfants qui ont acheté un logement social. Ils sont au nombre de 4 et tous situés en Île-de-France. Certains étaient occupants et d'autres cherchaient activement un bien à acquérir. Dans leur cas, l'accession à la propriété était facilitée par les postes occupés garantissant une stabilité de l'emploi (un pompier, un fonctionnaire, un machiniste-receveur à la RATP) ou un apport important suite à une donation des parents.

2.2.3. Une accession – sécurité et ancrage

Pour l'ensemble des ménages dont nous venons d'analyser les profils et les trajectoires, et qui font partie des fractions les plus modestes du populaire, l'achat du logement social est perçu comme une modalité de sécurisation pour le présent et l'avenir. Pour eux-mêmes mais aussi pour leurs descendants, dans une perspective de transmission.

Il est frappant de constater que certains occupants du logement social considèrent l'achat comme une protection malgré le droit au maintien dans les lieux qui s'exerce lorsque l'on est locataire du parc social. C'est le cas de Sabrina dans les Bouches-du-Rhône qui évoque la fragilité que « revêtirait » le statut de locataire :

« On sait qu'on sera protégés quelque part, que demain on ne peut pas être à la rue parce qu'on a investi dans ce logement, parce qu'il n'y a personne qui va prendre la location derrière (...). Disons que quand on est locataire, si on devait partir parce qu'on nous mettait dehors, ce ne serait pas notre propre choix [mais celui du bailleur], ça n'a rien à voir avec le fait d'avoir son propre chez-soi.

Sabrina, 30 ans, couple avec enfants, ancienne locataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2018, Soleil Habitat, employée de la grande distribution

Pour Sabrina, être locataire même dans le parc social ne constitue pas une garantie suffisante pour pouvoir se sentir protégée et sécurisée à long terme. Alors que, dans les faits, être expulsé de son logement social implique une procédure précise qui s'inscrit sur le temps long, le locataire serait ici dans une forme de sursis perpétuel : il pourrait, à tout moment, être mis en dehors de son logement. Cela peut laisser supposer que certains locataires issus des classes populaires peuvent interpréter la mise en vente comme une obligation d'achat, obligation pouvant alors peser sur certains occupants ayant pris la décision d'acheter leur logement.

Pour autant, la constitution d'un patrimoine économique grâce à l'accession est largement mise en avant par les ménages, comme en témoigne également Sabrina :

« Quand on achète, on peut vendre et à la limite ce qu'on a mis déjà, ce qu'on a payé, on le récupère, on le déduit d'un crédit en fait, c'est quelque chose qu'on n'a pas perdu donc oui, d'un côté, c'est sécurisant, c'est pas comme un logement où il faut repartir sur les mois de caution, sur des choses comme ça, mais voilà c'est chez nous {insiste sur le mot}, on se sent plus chez nous parce que voilà on a un papier qui nous le dit et pas un bail où on sait pas ce qui peut arriver quoi ».

Sabrina, 30 ans, couple avec enfants, ancienne locataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2018, Soleil Habitat, employée de la grande distribution

Virginie, qui elle a acheté seule, évoque aussi la sécurisation que lui procure le fait d'être propriétaire :

JL : D'avoir cette maison, ça vous sécurise ?

Virginie : Complètement. Oui, et pour ma retraite, ça me permet de me dire que mes enfants n'auront pas besoin de payer pour moi. Indépendante jusqu'au bout !

JL : C'est important.

Virginie : Mais carrément, carrément. Vous êtes libre quand vous êtes indépendante.

JL : Ah ça c'est sûr.

Virginie : On est d'accord ?

JL : Oui, on est bien d'accord.

Virginie : Moi je suis libre. Libre de mes choix. Donc je n'ai pas de compte à rendre. Ni à mes enfants non plus. Et puis voilà. Donc ça va très bien.

Virginie, 52 ans, cheffe de famille monoparentale, ancienne locataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2019, Soleil Habitat, employée devenue assistante maternelle

Les propos de Virginie sont à mettre en relation avec les observations rapportées par Bertaux Wiame (1998) au sujet de l'accession sécurisée : « Pour ces derniers [personnes pratiquant l'accession sécurisée], proches des accédants « placement » mais sans avoir leur aisance financière ni sociale, l'accession se présente comme la dernière chance d'améliorer une situation sociale fragile en s'assurant une indépendance résidentielle. Cette indépendance ne vaut pas tant pour eux-mêmes que pour préserver leurs enfants d'une charge éventuelle dans l'avenir. C'est donc plus la garantie d'indépendance envers leurs enfants que la constitution d'un patrimoine qui fait sens, même si l'aspect patrimonial n'est pas indifférent et donne une valeur supplémentaire à l'effort financier significatif qu'ils ont à faire pour devenir propriétaires de leur appartement » (Bertaux-Wiame, 1998 : 44).

Autre caractéristique de cette accession pour les ménages les plus modestes de notre échantillon : il s'agit d'une accession ancrage car les personnes se projettent à (très) long terme dans le logement acheté. Pour ces ménages, il s'agit du « logement de sa vie » dans lequel on se voit rester jusqu'à la fin de ses jours. C'est ce que projette Monsieur Taillis, dont le logement est situé au rez-de chaussée de la résidence. Il a prévu d'y passer ses vieux jours :

« Si tout se passe bien, je pense que si ça se profile correctement, on passera peut-être notre retraite là. »

Monsieur et Madame Taillis, couple avec enfant, 50 et 51 ans, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

De même, Madame Trianne se plaît beaucoup dans le logement dont elle est devenue propriétaire, elle prévoit d'y rester « toute sa vie » :

PG : Combien de temps pensez-vous rester dans ce logement ?

Madame : Le plus longtemps possible (...) si je peux même y rester toute ma vie ici, je resterai.

PG : D'accord, vous vous y plaisez à ce point-là ? !

Madame : Ah ouais, ouais, ouais. Vraiment, il y a tout à côté, les balades, tout, tout, tout, moi j'adore.

PG : Oui, donc encore une fois, aucun petit point gris ?

Madame : Non, franchement, il n'y a aucun point gris. Après, le seul truc qui me ferait partir, c'est si je gagne à l'euro-million. Et encore, la maison, je ne la vendrai même pas, je la laisserai à mes enfants.

Monsieur et Madame Trianne, 45 et 40 ans, couple avec enfants anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, aide-soignante et chauffeur-livreur

Même si la valeur d'usage est plus importante pour ces ménages que la valeur d'échange, une attention est néanmoins portée au fait que le logement ne risque pas de perdre de sa valeur s'il y avait nécessité de le revendre :

« Le fait qu'on soit au rez-de-chaussée si demain on doit vendre pour X raison, c'est un rez-de-chaussée, c'est pratique d'accès pour une personne âgée qui a du mal à marcher, il n'y a pas d'escalier, il peut ouvrir ses fenêtres, c'est un rez-de-chaussée surélevé, donc il y a plein de petites choses qui font que... Je pense que c'est bien de penser à acheter, mais il faut penser aussi à l'idée que demain, on peut être amené à le revendre donc si demain je suis amené à le revendre, je sais qu'il y aura des arguments en ma faveur ».

Monsieur et Madame Taillis, couple avec enfant, 50 et 51 ans, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

Cette préoccupation est partagée par l'ensemble des ménages rencontrés pour lesquels l'achat représente un engagement important, à la mesure de leurs ressources et de leur avancée dans leur trajectoire biographique.

2.2.4. Des motivations liées à l'épargne et la transmission mais pas que...

Les enquêtes sur les motivations des ménages soulignent que l'achat immobilier est fréquemment associé à la volonté de « ne plus payer de loyers à fonds perdus » et de se constituer un capital. Cette dimension est confirmée par les travaux ethnographiques d'Anne Lambert, qui montrent que, pour les ménages accédants, le crédit immobilier apparaît comme un moyen de transformer une dépense en capital (Lambert, 2015). Sur un plan plus théorique, cette interprétation s'inscrit pleinement dans une perspective bourdieusienne. Dans *Le sens de la propriété*, Pierre Bourdieu montre en effet que l'accès à la propriété relève d'une « logique de l'accumulation d'un patrimoine économique » (Bourdieu, 1990). Loin d'être un simple choix individuel, l'accession est structurée par les ressources et les positions sociales des agents. Elle participe à des stratégies d'accumulation de capital, au sens large, incluant capital économique, social et symbolique (Bourdieu, 2000).

Les motivations exprimées par les ménages ne se réduisent toutefois ni à la seule logique patrimoniale, ni à un calcul financier. Comme l'a montré Anne Gotman (1990), l'accession à la propriété revêt une forte dimension symbolique : elle participe à la construction d'un sentiment de sécurité, d'autonomie et de stabilité, tout en offrant la possibilité de se projeter dans l'avenir et de transmettre un patrimoine. Les travaux plus récents de Cécile Vignal (2024) soulignent également que, dans les classes populaires, la constitution d'un patrimoine immobilier s'inscrit dans des économies domestiques où se mêlent sécurisation des parcours, anticipation de l'avenir et recherche d'une amélioration progressive des conditions de vie.

Ces analyses rejoignent les résultats des travaux les plus récents consacrés à la vente HLM (Gimat et al., 2025) montrent ainsi que l'épargne et la sécurisation des parcours de vie, tant pour les ménages eux-mêmes que pour leurs éventuels descendants, figurent parmi les principaux motifs d'accession à la propriété. Les entretiens réalisés dans cette recherche confirment ces résultats. Des expressions comme « ne pas jeter l'argent par les fenêtres » à travers le règlement d'un loyer reviennent régulièrement dans les discours des enquêtés. Elles s'accompagnent toutefois d'autres aspirations, liées à la sécurité résidentielle, à la volonté de transmettre un patrimoine ou encore à l'amélioration progressive des conditions de vie. Les motivations économiques, résidentielles et familiales apparaissent ainsi étroitement imbriquées, faisant de l'achat un projet de vie autant qu'un investissement.

L'objectif de transmission est également un leitmotiv pour celles et ceux qui ont des enfants, comme en témoigne l'extrait d'entretien ci-dessous :

PG : Et alors qu'est-ce que ça a changé pour vous de devenir propriétaires ?

Monsieur : Qu'est-ce que ça change ? Qu'est-ce que ça change ? Disons qu'on est... après c'est la transmission d'un patrimoine on va dire ça.

Madame : Oui pour notre fille.

PG : C'est ça qui était... important pour vous ?

Monsieur : Je pense que ça a son importance, la transmission d'un patrimoine.

Monsieur et Madame Taillis, couple avec enfant, 50 et 51 ans, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

Madame Keita qui, comme son mari, est de nationalité ivoirienne, mentionne également l'enjeu de transmission à ses enfants qui sont nés en France :

Madame : C'est un investissement, ça nous appartient à la suite demain on décède ... ça appartient aux enfants parce que les enfants sont nés ici

PG : A Cergy Pontoise ?

Madame : Non c'est-à-dire ils sont nés en France. Donc eux ils vont passer leur vie ici, ils vont ... (rires) Donc ... à cause ... à cause des enfants moi j'ai décidé d'acheter ...

Madame Keita, 40 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2020, FilialeActionLogementIdf, vendeuse et agent de sécurité.

Madame Silveira, qui a acheté seule, évoque également cette préoccupation :

« J'achète pas pour moi, j'achète pour laisser à mes enfants en fait. C'est me dire, au moins ils auront quelque chose le jour où je m'en vais, ils auront quelque chose, si la vie se passe bien. Donc, dans un premier temps c'est pour moi et pour ma fille, mais avec l'objectif de me dire, je suis contente parce qu'au moins, si tout se passe bien je leur laisserai quelque chose, ils auront au moins quelque chose, chose que je n'ai pas eue moi dans ma vie. Je suis repartie à zéro aussi à 18 ans, enfin avant 19 ans on va dire, et que du coup je me suis dit, mais jamais je veux ça pour mes enfants quoi ».

Madame Silveira, 40 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2020, FilialeActionLogementIdf, vendeuse et agent de sécurité.

Madame Geai, qui est âgée de 43 ans au moment de son achat, n'a pas d'enfants et pense pourtant également à la transmission :

Madame : Si je pars, ça revient à mes parents, après à mes sœurs, après à mes petites nièces. Et moi, le but, c'est de leur laisser quelque chose.

PG : C'est vrai ? Oui. Vous pensez à ça ?

Madame : Oui. Après, elles le vendront si elles veulent, elles s'y installeront si elles veulent, elles en font ce qu'elles voudront, mais oui.

PG : Et ça faisait partie des motivations pour devenir propriétaire ? Un petit peu.

Madame : Oui, j'ai envie de leur laisser quelque chose quand même. Moi, je n'ai rien. Même si elles ne seront peut-être pas forcément besoin de ça. Mais au moins, je me dis, je leur laisserai un petit quelque chose. Pas un grand quelque chose.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021,
Territoires&Logements, assistante de direction

De même que Bertaux Wiame avait pu le constater dans son étude (Bertaux-Wiame, 1991), le lien familial donne un autre sens à l'accession.

Acheter pour pallier les difficultés d'accéder à un logement adapté

Se tourner vers l'accession peut également être une façon de contourner les difficultés que l'on rencontre sur le marché locatif comme l'ont montré Palomares, Perraudin et Shahrokni concernant les personnes immigrées (Palomares, Perraudin et Shahrokni, 2024).

Dans les terrains d'Île-de-France et de Nouvelle-Aquitaine, nous avons rencontré des ménages qui ne souhaitaient pas spécifiquement accéder à la propriété mais qui y ont vu la seule solution d'accéder à un logement adapté à leurs besoins.

C'est le cas de Monsieur Minh, en Île-de-France, qui se résout à chercher un bien à acquérir quand il ne voit aucune solution afin de louer un logement plus grand que le studio qu'il occupe. Il nous raconte :

« Je n'avais pas un réel projet d'acheter au départ. En fait, ce que j'espérais, moi, quand j'étais dans mon logement social, c'était de me dire que je vais remonter un dossier Action Logement, je vais retrouver un T2 ou un T3, et ça va passer. Avec leur nouveau système, c'était impossible. Et c'est là où je me suis dit, merde, il faut que j'arrive à acheter, avec le peu que j'ai mis de côté. »

Monsieur Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique

Pour d'autres personnes rencontrées, ce sont les conditions de vie dégradées qui vont déclencher la décision d'achat. Dans le logement social qu'occupait Madame Aziz dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, des conflits graves de voisinage ont lieu. Cela l'affecte particulièrement à partir du moment où elle est contrainte de rester chez elle suite à des problèmes médicaux. Ces conflits se manifestent par du harcèlement et des menaces de mort et Madame décrit « une descente aux enfers ». Pour elle, la seule solution est de partir, et pour partir, elle ne peut finalement qu'acheter :

« Je ne pouvais plus vivre dans ces conditions, et la seule solution et ben c'est de devenir propriétaire. »

Madame Aziz, 35 ans divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021,
Territoires&Logements, en reconversion

Précisons que l'acquisition d'une maison individuelle lui permettra d'adapter son logement à ses difficultés de déplacement en lien avec ses problèmes médicaux.

Une autre dame, Madame Abreu nous raconte également la dégradation de l'environnement du logement social qu'elle occupait depuis 16 ans

« Au début c'était très bien, j'avais des supers voisins et tout. Et puis, dans le temps ça s'est dégradé ... Au début c'était sélectionné les habitants et puis à la fin c'était plus du tout sélectionné donc après y a eu des gens qui sont arrivés, qui ont commencé à foutre le bazar ... donc vraiment je voulais partir, d'une façon ou d'une autre je voulais partir ... »

Madame Abreu, 48 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, employée de supermarché

Elle insiste sur son besoin de quitter le logement qu'elle occupait « d'une façon ou d'une autre », du fait de l'évolution des conditions de vie dans la résidence et le quartier.

2.3. Un achat « tremplin » pour des ménages plus jeunes

Une partie des ménages que nous avons rencontrés considèrent l'achat du logement social comme une étape de leurs parcours résidentiels. Il s'agit d'un achat-tremplin et la possibilité de revente est intégrée à la décision d'achat du logement social. Ainsi, dès le départ, ces accédants voient dans l'achat d'un logement social, un tremplin afin d'accéder à un parcours résidentiel ascensionnel par la suite. Les accédants-tremplin sont plus jeunes et présentent un profil plus diversifié en termes social. Parmi eux, on compte des locataires occupants issus de la fraction stabilisée du populaire mais surtout des cadres. Pour les plus dotés d'entre eux, l'achat d'un logement social se présente comme une aubaine. Précisons que les profils renseignés ici concernent la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Nous faisons l'hypothèse que les prix franciliens laissent peu la possibilité aux ménages que nous avons rencontrés et qui sont majoritairement issus des classes populaires d'envisager un « achat-tremplin ». Pour ce qui est du terrain des Bouches-du-Rhône c'est l'analyse rétrospective des trajectoires de ces ménages menée dans la troisième partie qui nous renseignera sur le sens de l'achat de leur logement.

2.3.1. Capitaliser son achat de logement social

Monsieur Hémon est locataire depuis 6 ans lorsqu'on lui propose d'acheter le logement qu'il occupe en rez-de-jardin de la résidence Les Rênes. Âgé de 30 ans, il est éducateur sportif et sa femme est technicienne de l'intervention sociale et familiale (TISF). Ils ont deux jeunes enfants et leurs revenus s'élèvent à 1429 euros mensuels/uc. Leur premier logement en couple est un T3 dans le centre-ville de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. C'est une envie d'extérieur qui les amène à faire une demande de mutation et lorsqu'ils apprennent la possibilité d'acheter leur nouveau logement, ils y voient une opportunité :

« On a demandé juste un rez-de-jardin parce qu'à la base, on cherchait une petite maison, au final on a trouvé cet appartement qui n'était pas forcément excessif en termes de loyer, ça restait dans notre budget, puis voilà, après par la suite, je crois 3 ou 4 ans après, on nous a parlé de vente d'appartements et du coup on a attendu, on a attendu parce qu'à la base, on voulait acheter un terrain pour faire construire on est toujours en projet mais on s'est dit on va faire un achat d'un appartement pour voir ce que, comme on savait que le prix de l'immobilier allait augmenter, on s'est dit c'était l'opportunité parce que le prix était attractif du coup. »

Monsieur Hémon, 30 ans, couple avec enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2020, Les Côteaux Habitat, éducateur sportif et TISF.

Leur objectif est de faire construire une maison individuelle à la campagne. Avant la proposition des Côteaux Habitat, ils avaient d'ailleurs effectué une demande de prêt pour acheter un terrain mais elle leur avait été

refusée (Madame n'était pas en CDI). Il voit donc l'occasion d'acheter leur logement social comme une étape vers leur projet :

« On est sur le projet d'acheter un terrain, pour attendre du coup, la fin des 5 ans. On attend encore un peu du coup pour l'appartement, pour voir si on le garde, si on le fait louer ou si on le revend. (...) Je l'avais déjà dit à Madame Laborde à l'époque on a dit que c'était pas pour un achat sur du long terme, que c'était un investissement ».

Monsieur Hémon, 30 ans, couple avec enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2020, Les Côteaux Habitat, éducateur sportif et TISF.

Au moment de l'entretien, ils ont trouvé un nouveau terrain et sont en attente de l'accord pour le prêt. Précisons que Monsieur a vécu toute son enfance dans un logement social situé dans une zone prioritaire de la politique de la ville de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Dans son discours, l'accession à la propriété revêt une dimension d'accomplissement qu'il met en parallèle avec l'activité d'auto-entrepreneuriat dans laquelle il s'est lancé :

« Je travaille ici mais à côté j'ai une deuxième société, je travaille à mon compte, je fais des cours particuliers, en coaching sportif et du coup, j'aime l'entrepreneuriat je m'y intéresse beaucoup donc, c'est un peu dans cet état d'esprit de se dire bon, il faut faire les choses un peu par soi-même et donc être propriétaire à la fois, c'était quelque chose d'important pour moi ».

Monsieur Hémon, 30 ans, couple avec enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2020, Les Côteaux Habitat, éducateur sportif et TISF.

C'est d'ailleurs par son entremise que plusieurs personnes de son entourage ont acheté un logement social dans la même résidence. C'est le cas de Monsieur El Glaoui que nous avons rencontré. Monsieur El Glaoui est né en Algérie où il est élevé par ses grands-parents maternels. Ses parents le font venir en France à l'âge de 14 ans. Ils habitent dans la même zone de quartier prioritaire que les parents de Monsieur Hémon. Il suit des études de comptabilité puis de contrôle de gestion qui l'amènent à habiter à Tours dans un logement du Crous (Centre Régional des Œuvres Universitaires et Scolaires). Il revient vivre ensuite chez ses parents, avant d'obtenir un logement social dans le même quartier. Il supporte très mal l'environnement et fait une demande de mutation et obtient un logement dans un quartier « plus calme ». Depuis la fin de ses études, Monsieur a pour projet de devenir propriétaire contrairement à ses parents « qui ont fait l'erreur de ne pas acheter ». Il attend d'avoir une situation assez stable pour mettre en œuvre son projet et c'est quelques années après avoir été embauché en CDI qu'il se lance dans les démarches :

Mo sieur : Moi au départ je voulais acheter, je voulais construire, je voulais construire au départ, avant le covid...

PG : Donc avant le covid, le covid c'est 2020.

Mo sieur : 2020, je voulais soit construire soit acheter, j'étais parti dans cette optique là (...) A partir de 2018, je commençais déjà à m'y pencher déjà en fait (...) ensuite, j'ai vu la flambée des prix, ce n'était pas évident, surtout que j'suis tout seul. Mes revenus ne me permettaient pas d'avoir un prêt à l'époque pour les prix pratiqués.

Monsieur El Glaoui, 33 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, comptable

Quand il se renseigne sur les prix, l'achat ou la construction d'un bien individuel est inaccessible, d'autant qu'il souhaite limiter la durée de son endettement à 15-17 ans maximum. En plus de Monsieur Hémon, Monsieur El Glaoui a un autre ami qui a acheté un logement dans la résidence. Tous deux lui conseillent de faire de même. Il se met donc à rechercher les biens qui vont se libérer et visite un logement en amont de la

mise en vente, directement avec le locataire. Il demande également au bailleur de l'avertir des ventes à venir et prépare son dossier. Dès la parution de l'offre, il se positionne :

« Le jour où ils ont déposé l'annonce sur Les Côteaux Habitat, j'ai déposé l'offre et j'étais prioritaire parce que j'étais le premier... »

Monsieur El Glaoui, 33 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, comptable

Au moment de l'achat, il est cadre dans une agence nationale d'État et son niveau de vie s'élève à 2500 euros. Célibataire, il accède à un logement de trois pièces d'une surface d'environ 70 m². Quand nous le rencontrons moins de sept mois après, il nous explique que c'est un « investissement », une étape de son parcours résidentiel :

Monsieur : J'ai trois amis dans le... dans le même immeuble que moi, mais pour moi c'est un investissement, c'est plus un investissement, je ne me projette pas de faire toute ma vie dans ce logement.

PG : Très bien, c'est hyper clair, après il avait quand-même des qualités, si je puis dire, qui vous plaisaient ?

Monsieur : Oui surtout au prix au... à ce prix-là, on ne peut pas trouver mieux sur le marché. C'est une opportunité, il fallait la saisir.

Monsieur El Glaoui, 33 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, comptable

Tout comme Monsieur Hémon, il a commencé à rechercher un terrain pour construire une maison individuelle :

PG : Vous me disiez c'est que pour vous c'est une étape, ce logement.

Monsieur : C'est juste une étape pour moi, c'est... j'll'ai pris parce que c'est une occasion, c'est une opportunité, et j'me dis c'est pas perdu, voilà, c'est pas perdu, mais là mon projet c'est d'acheter un terrain...

PG : A court terme ?

Monsieur : A court terme oui.

PG : Et donc ça veut dire que vous vous renseignez déjà ?

Monsieur : Oui. Ça peut être demain (...) S'il y a une opportunité. Je fais marcher mon réseau, voilà, dès que j'ai une opportunité j'la saisis... Mon but c'est d'acheter un terrain et de construire tranquille.

Monsieur El Glaoui, 33 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, comptable

Quand on interroge Monsieur El Glaoui sur ce qu'il envisage de faire de son appartement, il évoque la location à ses parents (qu'ils souhaitent voir quitter le quartier prioritaire de la politique de la ville alors qu'eux-mêmes y sont attachés) et préférerait cette option à une location à des inconnus :

PG : Et ça veut dire que vous envisageriez de le louer après ? Ou de le revendre ?

Monsieur : Ouais, peut-être le laisser à mes parents, je ne sais pas... je préfère que mes parents l'occupent que... que le louer.

Monsieur El Glaoui, 33 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, comptable

Monsieur Hémon et Monsieur El Glaoui habitent la même résidence mise en vente par Les Côteaux Habitat et considèrent tous deux cet achat comme un tremplin vers une maison individuelle qu'ils feraient construire à la campagne, représentation idéalisée de la propriété.

2.3.2. Une accession-aubaine pour des personnes seules, jeunes, avec des revenus importants

C'est dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, où les prix de vente des logements sont moindres qu'en Île-de-France que nous avons rencontré ce type de ménages qui se caractérisent par un projet d'acquisition et une recherche active, leur jeune âge (moins de 30 ans) et leur situation matrimoniale puisqu'ils achètent seuls. Ils se distinguent également des autres ménages par un niveau de diplôme élevé (Bac +5), des postes de cadres et des revenus importants (entre 2100 et 2500 euros). Les deux ménages ont pour autres points communs d'être tous deux extérieurs au parc social (ils n'y ont jamais vécu et leurs parents non plus) et d'avoir des enveloppes budgétaires plus importante que le prix de vente des logements sociaux qu'ils ont fini par acheter.

Clémence Lion a 27 ans lorsqu'elle devient propriétaire du logement social dans lequel nous la rencontrons. Elle commence ses recherches pour acquérir un bien à partir du moment où elle signe son premier CDI, en tant que chargée de mission en ressources humaines dans une entreprise historique de la ville. Ses principaux critères sont les suivants : localisation en centre-ville, place de parking « obligatoire » et un minimum de 2-3 pièces. Les conditions de la vente Hlm lui permettent d'acquérir un logement d'une surface plus importante que ce qu'elle pouvait trouver dans le marché privé et à un budget moindre par rapport à ses prévisions :

Madame : Je ne sais plus exactement en tête mais j'avais dû me fixer euh ... maxi euh 150 000 à peu près...

PG : D'accord

Madame : Après voilà si j'avais eu un énorme coup de cœur... 160, je pense que j'aurais pu me débrouiller (...) ça faisait donc un budget tout à fait correct pour ce que je cherchais ... puisqu'au départ je cherchais plus petit que là... Moi un 60, 70 mètres carrés ça m'aurait largement été ...

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Plus loin dans l'entretien, elle évoque très concrètement l'aubaine qu'a été l'achat d'un logement social par rapport à un logement dans le secteur privé :

« Et c'est là que du coup le fait que ça soit du HLM rentre en jeu, avec les frais de notaire réduits du coup, c'était plus intéressant enfin j'me suis dit voilà pour euh ... quelques milliers d'euros de plus, vraiment y avait une très petite différence j'avais 20 mètres carrés de plus et les frais de notaire h vraiment réduits donc ça valait vraiment la peine. »

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Au final, elle est devenue propriétaire d'un logement de 82 m2 au prix de 137 000 euros. De plus, elle a réussi à « négocier une place de parking supplémentaire » :

Madame : J'ai juste négocié une place de parking supplémentaire, parce que y en avait à dispo dans la résidence ...

PG : Donc vous avez deux places de parking ?

Madame : J'ai une place en sous-sol et une place euh ... en extérieur ...

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

A son arrivée, elle engage des travaux, notamment la cuisine et les fenêtres qu'elle juge « de qualité HLM » et procède au changement des volets roulants.

Monsieur Potier a 26 ans lorsqu'il achète le logement social dans lequel nous le rencontrons. Après ses études d'ingénieur dans la communauté urbaine investiguée, il a accepté une offre d'emploi dans une ville voisine. Déçu par cette première expérience professionnelle, il démissionne et décide de revenir près de son environnement familial et amical. Dès cette époque, il a pour projet d'acheter :

« J'étais revenu chez mes parents parce qu'en fait je suis revenu travailler dans la région. Et je ne voulais pas trop prendre un appartement à louer en attendant d'acheter parce que j'avais vraiment comme objectif d'acheter ».

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022,
Territoires&Logements, ingénieur mécatronique

Il trouve rapidement un poste d'ingénieur mécatronique en CDI et active sa prospection. Alors qu'il est célibataire, il recherche un logement d'environ 60 à 70 m², idéalement composé de 3 pièces, situé en centre-ville avec un espace extérieur et une place de stationnement. Il a un budget estimé à 150 000 euros. C'est par une agence immobilière qu'il repère un logement social à vendre à près de 120 000 euros. Ce dernier a une surface de 90 m² et compte trois chambres. Devant la possibilité d'acquérir une place de parking et un garage, Monsieur décide d'acheter les deux pour la somme complémentaire de 5000 euros :

YP : Quand j'ai visité, l'agent m'a dit qu'on pouvait acheter aussi une place de parking ou un garage. Donc j'ai dit que j'allais prendre une place de parking et un garage.

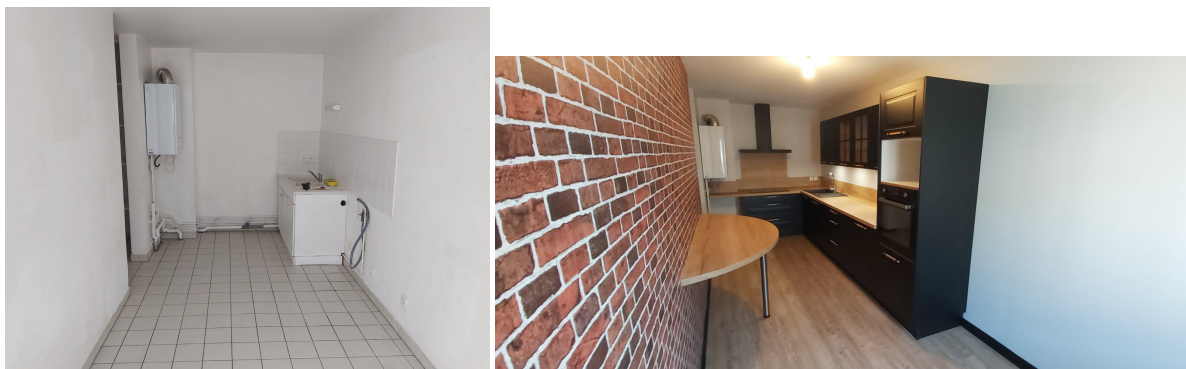
PG : Carrément ?

YP : Parce qu'en fait, normalement, on ne peut pas, il me semble. Mais comme moi, j'ai un grand appartement, j'ai dit, tant qu'à faire, autant prendre les deux. On ne sait jamais si dans le futur...

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022,
Territoires&Logements, ingénieur mécatronique

Même s'il fait appel à la solidarité familiale pour faire des travaux dans l'appartement, la somme dépensée à ce poste s'élève à 13 000 euros. Pour la pièce de la cuisine, il « se fait plaisir » en choisissant des « finitions un peu plus chère » et des équipements haut de gamme avec un grand réfrigérateur « américain », une cave à vin.

Figure 17 : Photographies de la cuisine avant et après les travaux



Source : Monsieur Potier

Les logements acquis par ces deux personnes se caractérisent par leur localisation très centrale, une surface très grande par rapport à la composition du ménage et des résidences de petite taille, intégrées dans le tissu urbain comme l'illustrent les photos ci-dessous.

Figure 18 : Photographies des façades extérieures de la résidence



Source : PG

Quand on interroge Clémence sur ce qu'elle pense de la résidence, elle précise d'ailleurs qu'on retrouve « moins ce côté -entre guillemets- bas de gamme HLM » qu'au niveau du logement où les matériaux ne sont pas de grande qualité selon elle :

PG : La résidence comment vous la trouvez, que ce soit l'extérieur, les parties communes, etc ?

CL : Pour le coup je trouve qu'on retrouve moins ce côté- entre guillemets- bas de gamme HLM dans les communs. Tout est bien entretenu, l'espace vert en bas c'est plutôt agréable.

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Ces deux personnes sont insérées dans un environnement où l'accession à la propriété constitue une sorte d'expérience commune. Leurs parents sont propriétaires de maisons individuelles et, même à leur jeune âge, ils sont entourés de personnes qui accèdent à la propriété, comme nous le raconte Clémence :

CL : J'avais pas mal de gens dans mon entourage qui avaient acheté récemment ou qui allaient acheter... C'était un sujet de conversation... comme un autre ... (rises)

PG : C'est une parfaite transition par rapport à ma question suivante. Est-ce qu'à l'époque de ce projet, vous étiez entourée de personnes qui étaient déjà propriétaires. Dans votre famille notamment ou parmi vos amis, vos connaissances ?

CL : Oui oui, pas mal oui.

PG : D'accord, euh quand vous dites pas mal c'est donc vos parents ...

CL : Mes parents oui. Et puis pas mal d'amis... Parents, famille, et plutôt dans ma tranche d'âge c'était oui pas mal d'amis qui ont acheté en même temps que moi ...

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

La sœur jumelle de Yann Potier a quant à elle accédé à la propriété quelques années auparavant, tout comme sa cousine dans la même résidence HLM. En effet, comme nous l'avions évoqué lors de notre rapport au sujet de la vente HLM dans les Bouches-du-Rhône (Lees, 2025), le capital culturel d'accession à la propriété transmis par les familles, joue un rôle majeur dans les décisions pour devenir accédant.

Pendant leurs études ou avec leur premier emploi, Clémence comme Yann ont été locataires dans le privé. Pour eux, une accession à la propriété est « évidente » et simple, même en étant seul(e) à acheter. Il faut préciser que cette catégorie de ménages se retrouve uniquement dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine qui se caractérise par son marché détendu. Les propos de Madame Lion sont significatifs à cet égard :

CL : Dans une ville comme ici, c'est quand-même bien plus intéressant d'acheter ...

PG : Pourquoi spécialement ici ?

CL : Parce que les prix sont ... sont bas ... Et même si ça remontait un peu plus ça reste euh accessible, on peut acheter seul ou à deux assez facilement ... même sans avoir des revenus ... énormes.

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Au moment de l'entretien, Madame Lion est propriétaire depuis moins de deux mois mais elle se projette d'ores et déjà dans un autre logement, en maison individuelle.

CL : En fait, je ne pense pas vivre en appartement tout le temps... Donc, en l'achetant l'idée c'était aussi, et d'où l'aspect centre-ville aussi, c'était aussi de me dire je ne veux pas acheter quelque chose que j'aurai du mal à revendre plus tard, ou à louer si je veux le louer.

PG : Vous cherchiez un endroit ... qui vous plaise et où vous vous sentez bien pour vivre mais vous pensiez également à la suite on pourrait dire, à l'étape suivante d'une certaine manière.

CL : Oui c'est ça.

PG : Et vous aviez le souci de faire un bon investissement aussi ?

CL : Oui, oui oui totalement.

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Un peu plus loin dans l'entretien, quand nous demandons à Clémence Lion combien de temps elle pense rester, elle sait au moins qu'elle restera « autour de cinq ans » :

PG : Combien de temps pensez-vous rester dans ce logement ?

CL : Ouuh là c'est difficile à dire ça (rires) (...) Je dirais autour de cinq ans mais voilà c'est très incertain.

PG : Qu'est-ce qui vous amènerait à partir, qu'est-ce que déjà euh vous vous dites qui fera que vous partirez un jour d'ici ?

CL : Euh ... bah la vie en appartement j pense qu'à un moment donné je ... m'en lasserai ...

PG : D'accord

CL : Euh ...

PG : Ce serait une envie d'extérieur ?

CL : Oui

PG : Une envie d'extérieur ... ou une envie de campagne ? Ou pas forcément

CL : En tout cas d'un jardin de taille euh de bonne taille, après euh ...

Clémence Lion, 27 ans, célibataire, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2020,
Territoires&Logements, chargée de mission RH

Les profils et trajectoires de ces deux ménages illustrent bien l'aubaine financière que représente l'achat d'un logement social plutôt qu'un achat dans le parc privé.

2.4. Des investisseurs aux profils diversifiés

Les cinq investisseurs avec lesquels nous avons pu réaliser un entretien sur deux des trois terrains (Île-de-France et communauté urbaine en Nouvelle-Aquitaine²⁵) ont des profils très diversifiés et des logiques d'acquisition distinctes. Ce type de profils est absent de l'échantillon des Bouches-du-Rhône. Ces ménages occupent tous les fractions les moins modestes par rapport à l'ensemble de notre échantillon sur les deux terrains en question. On compte trois personnes appartenant aux petits moyens, dont deux d'entre eux n'ont

²⁵ Au vu de la politique de vente orientée exclusivement vers les locataires occupants, menée par Soleil Habitat dans les Bouches-du-Rhône, on ne retrouve pas de profil « extérieur » dans l'échantillon.

pas de loyer propre et deux cadres. Trois d'entre eux sont extérieurs au parc social et deux sont multi-investisseurs.

Madame Seck est une multi-investisseuse. Elle cherchait un logement de type T2 à Melun lorsqu'elle tombe sur l'annonce du logement social comme elle nous l'explique :

« Moi, j'investis dans l'immobilier, tout simplement. C'est vraiment tout bête. Et je cherchais un 2 pièces à Melun. Et il n'y a vraiment rien d'extraordinaire, je suis tombée sur une annonce à laquelle j'ai répondu. Donc rien de magique, rien d'extraordinaire. Et j'ai visité l'appartement que j'ai trouvé très bien pour mon projet immobilier. Et les choses se sont faites, enfin voilà, j'ai fait une offre. Je n'ai pas été retenue tout de suite. Et ensuite, la personne avant moi n'a pas trouvé son financement et finalement, c'était moi ».

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleuse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats

Quand elle procède à cet achat, elle est déjà propriétaire du logement qu'elle occupe avec son mari et leur enfant et de trois logements qu'elle loue car elle « pense à ses vieux jours simplement » et à son fils. Elle a acquis son premier bien à l'âge de 27 ans, ce qui lui paraît naturel dans l'environnement dans lequel elle évolue :

« J'ai toujours connu des gens qui investissaient, mais depuis des décennies, quoi, depuis très longtemps (...) Je m'entendais très bien avec mes anciens propriétaires quand j'étais étudiante, et je me souviens que même déjà à l'époque, ils m'avaient proposé de vivre en studio, et ils m'avaient proposé, ils m'avaient demandé si je souhaitais racheter le studio dans lequel j'habitais déjà à l'époque. Non, j'ai toujours connu des gens qui investissaient autour de moi, toujours. »

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleuse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats

Dans la communauté urbaine située en Nouvelle-Aquitaine, l'acquisition du logement social constitue le quatrième achat de Monsieur Lenoir seul²⁶. Ce dernier est né en 1989 et est gendarme. Du fait de ses fonctions, il est logé à titre gratuit. Il « attrape le virus » de l'immobilier avec sa première compagne dont il est séparé. Grâce à d'anciens voisins qui lancent leur agence immobilière, il acquiert, seul, ses deux premiers biens qui sont deux appartements de type T2 qu'il rénove lui-même et met en location via une agence. Il a alors 32 ans et fait en sorte que l'ensemble des charges liées à ces deux logements soient totalement absorbées par les loyers :

« Depuis que je les ai ils sont loués et du coup le crédit me paye, enfin le loyer me paye le crédit, la taxe foncière et les charges de copropriété et d'assurance. En fait je fais mes calculs pour que le loyer me paye tout, pour que je n'ai rien à mettre de ma poche ou très peu ».

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021, Territoires&Logements, gendarme

Monsieur nous parle de son « petit hobby » que constitue son activité immobilière :

« On va dire que c'est, pas une passion mais un petit hobby de façon à envisager un avenir différent c'est-à-dire que suivant comment la vie va se présenter moi je peux vendre une partie de mes appartements »

²⁶ Sa première acquisition immobilière avait été effectuée, à l'âge de 24 ans, en commun avec sa première compagne dont il est séparé.

pour ma résidence principale ou les garder et être rentier petit à petit quoi, peut-être en racheter par la suite ça dépend en fait de ma vie comment elle va évoluer. »

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021, Territoires&Logements, gendarme

D'un point de vue familial, pas de culture de la propriété mais Monsieur s'est formé lui-même en autodidacte :

« J'ai beaucoup gratté sur Internet, des livres, discuté à droite, à gauche avec ceux qui avaient déjà investi, dans des agences, voilà c'est une recherche, un travail de connaissances pour faire les bons achats on va dire, à l'époque, je m'étais fait des tableaux sur Excel avec ce que j'envoyais des mails sur agences ou même sur les sites Internet pour avoir le maximum de chiffres et après je rentrais tout dans mon tableau et ça me calculait tout en fait ».

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021, Territoires&Logements, gendarme

Son troisième achat est un studio, non loin de l'université, destiné à des étudiants. C'est le logement social dans lequel vit sa mère qui constitue en 2021 son quatrième achat, seul. Il a lui-même vécu dans cet appartement qui lui apparaît être une opportunité immobilière du fait de sa localisation notamment :

« C'est une résidence sécurisée donc c'est ça aussi qui est bien, je sais qu'il est très bien placé à côté de la place des Carmes donc on peut tout faire en ville, à pied on y est tout de suite ».

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021, Territoires&Logements, gendarme

Pour Monsieur Housseni qui vit en Seine-et-Marne, le logement social acheté constitue son premier bien mais pour lui, ce n'est qu'un début :

Monsieur : En fait moi j'aimerais bien euh avoir un patrimoine personnel (...) Avant ma retraite j'aimerais bien avoir au moins trois appartements

PG : Trois appartements, c'est votre objectif

Monsieur : C'est mon objectif. Là, c'est ma première acquisition à 34 ans, et du coup j'me dis j'ai acheté un peu tard mais bon vaut mieux tard que jamais

Monsieur Housseni, 34 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, mécanicien Ratp

Il est célibataire et vit toujours chez ses parents, locataires du parc social, à qui il ne paye pas de loyer. Ses revenus s'élèvent à 2900 euros/UCC mensuels. Comme l'un de ses amis, il a délégué la gestion du logement à une association dans le cadre d'un Solibail²⁷. Il apprécie que la gestion administrative soit prise en charge par l'association. Précisons que sa sœur travaille chez Habitat des collines et que c'est par ce biais qu'il a eu connaissance de la possibilité d'acquérir un logement social.

C'est dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine qu'ont acheté les deux investisseurs qu'il nous reste à présenter.

Monsieur Vergnaud a 47 ans quand il achète avec son épouse, âgée de 45 ans, un logement social qu'il compte mettre en location. Il est cadre assimilé à un fonctionnaire dans une direction générale liée à l'armée et Madame est assistante de direction dans la fonction publique territoriale. Ils ont deux enfants et leurs revenus

²⁷ Solibail est un dispositif d'intermédiation locative qui permet à des ménages précaires d'être hébergés temporairement dans des logements du parc privé en étant accompagnés par une association qui assure la gestion du logement.

mensuels /UCC s'élèvent à près de 2600 euros. Ils sont propriétaires de leur maison en banlieue d'une grande métropole de Nouvelle-Aquitaine et cherchent à faire un investissement locatif. Monsieur a fait des recherches pour identifier des bonnes affaires à réaliser dans une « niche » et c'est ainsi qu'il a repéré la possibilité d'acheter un logement social :

Monsieur : Je restais en veille pour faire un achat, un investissement locatif. Et donc, j'avais un œil sur les OPHLM. Donc, je suis à force de chercher un petit peu, je suis tombé sur l'OPHLM.

PG : D'accord. Donc, ça veut dire que vous saviez que ça existait, la vente de logements sociaux ?

Monsieur : Oui, oui, oui, je savais que de temps en temps, les OPHLM vendent par pointillés une toute petite partie de leur parc. Avec des affaires, en général, intéressantes, pas de frais d'agence, des frais notaires réduits. Donc, j'avais gardé un œil là-dessus. J'étais en veille.

PG : Et comment aviez-vous cette info ? Parce que ce n'est pas forcément quelque chose que les personnes connaissent, en fait, souvent.

Monsieur : Parce que je fouille beaucoup, moi. Je me dis, il y a toujours des niches quelque part.

Monsieur et Madame Vergnaud, 47 et 45 ans, propriétaires bailleurs, achat d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, cadre et assistante de direction

Pour Monsieur, l'idée est de « trouver le meilleur investissement possible ». Ils n'ont pas les moyens d'investir dans un bien dans la métropole près de laquelle ils habitent et Monsieur se met en quête d'un bien dans la communauté urbaine investiguée du fait d'une plus grande accessibilité financière et parce qu'il connaît un peu (il y a de la famille et des amis). Il repère le logement sur internet et décide d'acquérir ce T2 d'une cinquantaine de m². Après avoir installé lui-même quelques éléments de cuisine (pour la somme totale d'environ 500 euros), Monsieur délègue la mise en location et la gestion du bien à une agence immobilière située à proximité. Lorsque nous réalisons l'entretien avec Monsieur, neuf mois après l'achat, l'agence n'a pas trouvé de locataire et cela commence à inquiéter Monsieur.

Le dernier investisseur a 29 ans quand il achète un logement social dans le but de le louer. Originaire de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, il travaille dans la maintenance électrique et sa compagne dans la restauration. Il acquiert lui aussi un logement de type T2, estimant que cette typologie a plus de chance de trouver preneur, comme Monsieur Lenoir et Monsieur Vergnaud. Au moment de l'entretien, il nous explique qu'il a encouragé son père à faire la même opération : acheter un logement social pour le mettre en location.

Si les profils investisseurs ne sont pas majoritaires dans le cadre des ventes HLM, le profil des investisseurs semble trouver un marché prolifique pour réaliser des investissements immobiliers grâce à la vente de logements sociaux. Les travaux de l'équipe de Mathieu Gimat (Boulai et Al, 2023 ; Gimat et al, 2024) ont montré que la vente HLM permet de dégager « une niche intéressante pour des propriétaires bailleurs ». Même constat pour l'équipe de Yoan Miot et Cécile Vignal qui, à partir de leurs terrains dans le Nord, rappellent que 25 % des logements vendus via la vente HLM sont loués sur le marché privé deux ans après leur acquisition. En ce sens, les résultats de cette recherche corroborent le fait que la vente de logements sociaux participe à la marchandisation des logements sociaux sur le secteur privé, faisant ainsi sortir ces logements du secteur parapublic (Miot et Vignal, 2024).

2.5. Des dérives graves de marchandisation, identifiées par l'un des organismes HLM

Dans l'un des terrains, un organisme HLM a mis en vente des logements à proximité d'un lieu de tourisme qui attire des personnes du monde entier. Les quatre logements vendus, sur les huit que compte la résidence, ont été transformés en Airbnb :

Responsable ventes : Il y a un autre phénomène qui nous agace profondément. On essaye de faire le barrage quand on peut maintenant. Mais c'est la montée en flèche du Airbnb.

PG : Ah oui, mais montée en flèche, carrément ?

Responsable ventes : Oui. Alors, pas dans toutes les zones. Je vais vous donner un exemple. On a un immeuble : Sur 8 logements, 4 logements vendus, 4 Airbnb. C'est une catastrophe. Comme on était sur une copropriété ancienne, le règlement de copropriété est déjà acté, je ne peux pas intervenir dessus, sauf à demander une AG et que les copropriétaires décident mais ils ne valideront jamais la chose.

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, 17 juin 2025

Cette transformation de logements sociaux en Airbnb manifeste la marchandisation à l'extrême que peut générer la vente des logements sociaux. Sur le site internet, l'équipe a pu constater que le logement de type T2 a été aménagé pour créer 6 à 8 couchages. Non seulement, cela ne correspond pas à la mission sociale initiale réalisée par l'intermédiaire de la vente du bailleur mais cela crée d'importantes nuisances pour les locataires occupants. Plusieurs ont demandé une mutation, ce que notre interlocutrice appelle un « relogement » :

« Cette locataire me dit, quand vous avez une horde d'Espagnols, parce que souvent, ils sont exaltés, avec plein d'enfants qui sont super contents d'aller chez Disney. Et que normalement, Vous aviez au-dessus de votre tête un couple sur un T2, peut-être trois personnes, mais rien de plus. Et que là, vous en avez neuf, je peux vous dire que... Et vous avez des boîtes à clés partout dans l'immeuble. Donc oui, la nuisance, elle est réelle ».

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, juin 2025

L'opportunité financière a été partagée par la première personne à avoir acheté un logement auprès de son environnement amical et ce sont des amies qui ont acheté les trois autres logements mis en vente dans la résidence pour les transformer en Airbnb :

« Quand on parlait du bouche-à-oreille... Là, en l'occurrence, la première qui a investi pour faire du Airbnb a eu des copines qui ont fait la même chose sans aucun complexe. Elle visitait avec ses copines en disant bien : "moi, je loue un week-end et ça paye mon crédit" ».

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, 17 juin 2025

L'équipe constate que le même processus est en train de se développer dans une autre résidence à proximité de ce même lieu touristique. Pour pallier cette dérive, l'organisme HLM a identifié un levier d'action : interdire la location dans le règlement de copropriété avant la mise en vente. Pour autant, la responsable du pôle ventes ne se fait pas beaucoup d'illusions quant à l'obstacle que cette disposition va réellement représenter pour des propriétaires qui souhaiteraient faire du Airbnb :

« Après, il y a aussi ceux qui font quand même du Airbnb et qui vont se carrer du règlement de copropriété. Après, c'est à leur risque de se faire taper sur les doigts. Et qui va engager quelque chose, ça aussi,

j'aimerais bien le savoir. Nous, en tous les cas, au moins, on met ce barrage-là. Et quand on nous appelle, on dit, désolé, mais le règlement de propriété interdit la pratique de la location de courte durée. Point. »

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, 17 juin 2025

Cette dernière section concernant la transformation de logements sociaux en Airbnb constitue une illustration probante du phénomène de marchandisation des biens que peut générer la vente de logements sociaux. Un cas de figure a été identifié par d'autres chercheurs (Cordier et al., 2024).

2.6. Acheter ou non en QPV : un arbitrage, fonction de son profil et de sa trajectoire résidentielle

Au 1^{er} janvier 2024, la France comptait environ 5,367 millions de logements locatifs sociaux. Dans ce total national, les QPV occupent une place décisive : selon les données de synthèse du SDES²⁸, 31 % du parc social, soit environ 1,7 million de logements sociaux, sont situés dans les QPV.²⁹ La concentration spatiale du logement social dans ces quartiers est donc massive. Les données disponibles sur la vente HLM montrent pourtant que les ventes sont proportionnellement plus faibles en QPV. En effet, L'étude ANCOLS sur la vente à l'unité indique que sur la période 2014 - 2017, 8 400 logements sociaux ont été vendus en 2017, contre 7 400 en 2014, soit seulement 0,17 % du parc chaque année environ (ANCOLS, 2019). Or, sur cette même période, seules 10 % des ventes concernaient des logements situés en QPV, alors que 31 % du parc social y était localisé (*ibid*). L'ANCOLS ajoute que, quelle que soit la zone de tension du marché, la part des logements vendus situés hors QPV est au moins 2,5 fois supérieure à celle des logements situés en QPV (*ibid*). Les QPV sont donc bien sous-représentés dans la vente HLM.

D'après cette même étude, 35 % des organismes de logements sociaux interrogés déclarent ne pas souhaiter vendre de logements situés en QPV. En zones tendues, cette réticence est encore plus forte, puisque 70 % des organismes disposant de logements en QPV les écartent de leurs plans de vente. Les raisons invoquées sont explicites : présence de ménages plus pauvres, faible attractivité du patrimoine, hostilité de certaines communes ou risque de déstabilisation de la gestion future. La vente en QPV n'est donc pas seulement limitée par la demande ; elle l'est aussi par une sélection de l'offre opérée par les bailleurs eux-mêmes.

Parmi les trois organismes HLM investigués dans cette enquête, seul Habitat des collines a mis en vente une résidence dans un quartier prioritaire de la politique de la ville qui a vu la mise en œuvre d'un important programme de rénovation urbaine. Nous avons pu rencontrer un accédant de cette résidence, qui a un profil très spécifique par rapport aux catégories évoquées précédemment. Nous le présenterons dans une première sous-partie et évoquerons les difficultés rencontrées par ce Monsieur face à la hausse imprévue des charges de copropriétés. Dans une seconde sous-partie, nous analyserons le rapport à la possibilité d'acheter un logement social en QPV pour les autres ménages de notre échantillon, fonction de leur profil et de leur trajectoire résidentielle³⁰.

Les recherches de Cartier, Coutant, Masclet et Siblot (2008) soulignent également que les rapports aux quartiers populaires ne sauraient être réduits à leur image extérieure : ils s'ancrent dans des réseaux de

²⁸ Le SDES est le service statistique des ministères en charge du logement, de la construction, du transport, de l'énergie, de l'environnement.

²⁹ SDES, infographie 2024 : 31 % du parc social est situé dans les QPV, soit 1,7 million de logements sociaux.

³⁰ Cette partie concerne exclusivement les ménages enquêtés en Île-de-France et dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. En effet, les ménages étudiés dans les Bouches-du-Rhône ont acheté dans des quartiers non prioritaires et, du fait de la politique de Soleil Habitat, sont exclusivement des anciens locataires.

sociabilité, des habitudes de vie, des ressources territoriales mais aussi dans des expériences résidentielles accumulées au fil des parcours. Les analyses qui suivent montrent précisément que les arbitrages des ménages à l'égard des QPV ne peuvent être compris indépendamment de ces trajectoires.

2.6.1. Le profil singulier d'un accédant en QPV

Le profil et la trajectoire de la seule personne que nous avons pu rencontrer³¹ dans cette résidence se distingue nettement des caractéristiques des accédants à la propriété par sa jeunesse. Il a 21 ans au moment de l'achat, c'est la personne la plus jeune de l'échantillon. Il est guinéen et fait partie des rares personnes de nationalité étrangère rencontrées. Enfin, il a une trajectoire très spécifique puisqu'il est arrivé en France seul et mineur par la route de la Méditerranée sur une embarcation de fortune.

Quand nous le rencontrons à son domicile en novembre 2022, Monsieur Camara est propriétaire depuis six mois environ. Il est célibataire et a acheté seul. Auparavant, il louait un logement à Habitat des collines dans un immeuble de la commune voisine. C'est son insatisfaction par rapport au logement qu'il occupait et les faibles possibilités de mutation selon le bailleur, qui l'amènent à accélérer l'achat, ainsi qu'il nous le raconte :

« Déjà dans l'endroit où j'étais ça ne me plaisait pas. Parce que le locataire qui était en haut de chez moi et tout le temps y avait un souci avec lui donc j'ai fait une demande d'un autre logement ou un F2. Quand j'ai appelé, ils m'ont dit que je n'étais pas prioritaire parce que je suis célibataire et que je ne gagnais pas beaucoup, j'étais intérimaire (...) J'ai attendu pendant deux trois mois. Après je les ai rappelés pour leur dire que s'ils trouvent, entre temps j'avais eu un CDI, je leur ai dit si je trouve pour acheter j'achète, c'est en fonction de ça qu'ils m'ont appelé, déjà je faisais mes démarches à côté déjà parce que j'avais déjà visité deux trois logements ».

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Pour autant, l'achat d'un logement faisait partie de ses projets :

« Je pensais depuis longtemps quand j'aurai un endroit stable, un emploi stable je penserai je penserai à acheter, je trouve que c'est avantageux à la longue. Que d'être locataire aussi, parce que locataire... un jour ou l'autre si t'as pas de travail ou... ou bien si... ta situation change tu peux ne pas payer ton logement, se retrouver sans rien, et alors si t'es propriétaire on ne sait jamais, quand tu auras un certain âge, si t'as fini de payer ton crédit tout ça après... tu n'auras pas grand-chose à payer chaque mois donc euh... tu auras que les charges collectives à payer donc c'est tout ça qui m'a fait réfléchir »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Dans ses recherches, Monsieur Camara porte attention à la localisation du bien et écarte des biens situés dans des endroits où il y a « trop de tensions » relatives au cadre de vie.

Dans le quartier du logement dont il est devenu propriétaire, il a aussi noté certaines choses qui le dérangent (« des jeunes qui tournent dans le secteur, qui font des trucs, qui viennent fumer, qui squattent »). C'est la raison pour laquelle il pense quitter ce logement au moment où il se mettra en couple et aura des enfants.

³¹ Rappelons que nous avons demandé les coordonnées des 3 ménages devenus propriétaires durant l'année écoulée dans cette résidence. Parmi eux, l'un était locataire du bailleur avant l'acquisition et les deux autres hébergés. Parmi ces deux hébergés, l'un des ménages a expressément refusé que ses coordonnées nous soient transmises. Nous avons donc pris contact avec le ménage locataire et l'un des ménages hébergés mais n'avons pu obtenir de rdv qu'avec le ménage locataire.

« A la longue je sais que c'est un endroit où je ne vais pas vouloir vivre surtout si je suis marié avec des enfants. Ce n'est pas un endroit où j'aimerais être à la longue... »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Finalement, Monsieur Camara parvient à surmonter les obstacles liés à la négociation d'un crédit malgré les discriminations dont il fait l'objet et qu'il évoque avec pudeur :

« Quand ils [les interlocuteurs à la banque] te voient, que tu es jeunot, que t'as un titre de séjour, t'as pas la nationalité française, je voyais... Tu arrives et ils te demandent déjà : "t'as quel papier, tu dis t'as un titre de séjour"... la réaction déjà je trouve... ça ne va pas avancer entre moi et eux (...) je dis un titre de séjour de quatre ans, ils me disent mais non... après ils ont commencé à chercher des excuses... »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Si Monsieur Camara a beaucoup préparé son achat³² en se renseignant à chaque fois sur les charges qu'il devra régler et le voisinage notamment, il tombe de haut quand il apprend qu'il y a de nombreux impayés de charges dans la résidence où il vient d'acquiescer un logement et qu'il doit régler 50 % de charges collectives supplémentaires par rapport à ce qui était prévu : 750 plutôt que 500 euros. Il nous raconte sa réaction :

« J'ai appelé direct Habitat des collines, je leur ai dit sincèrement j'ai signé les documents mais je n'ai pas envie de prendre l'appartement, mais c'était déjà trop tard. Ils m'ont dit je n'ai pas le choix. J'ai appelé la notaire, elle m'a dit vu que j'ai signé le document c'est soit je remets l'appartement en vente, mais là je ne peux pas remettre l'appartement en vente, tu imagines... »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Cette hausse imprévue des charges a amené Monsieur Camara à reporter l'achat d'une voiture mais il a réussi à y faire face et était toujours dans les lieux en 2025³³. Dès le premier entretien, il exprimait son regret d'avoir acheté :

« Si j'avais su que ça allait être comme ça... Je préfère être locataire avec les problèmes qu'il y a. Tout le temps, il y a les problèmes avec les voisins (...) Quand ils dégradent le bâtiment, c'est mes dépenses qui partent. Et si je veux revendre demain l'appartement, la personne va venir voir, elle va voir le bâtiment dégradé elle ne va pas le prendre. Je vais être obligé de vendre au-dessous de ce que j'ai acheté, donc c'est une perte pour moi (...) Avant quand j'étais locataire, même s'il y avait des soucis, j'étais un peu plus tranquille. »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

Si le profil de Monsieur Camara se démarque nettement des autres ménages de l'enquête, de par sa jeunesse, son parcours migratoire et son statut d'étranger, il ne semble en effet pas étonnant que cet accédant ait acheté en quartier QPV. En effet, les quartiers QPV font l'objet d'une certaine stigmatisation (Kokoreff, 2007, Wacquant, 2007) et n'apparaissent pas comme des secteurs attractifs pour les accédants à la propriété du logement social. Comme le démontre Rémi Habouzit (2017), le statut administratif des personnes migrantes,

³² Monsieur Camara a visité plusieurs biens et s'est renseigné auprès de cinq banques pour la négociation du crédit. Il s'est également beaucoup documenté sur internet par rapport à la procédure d'acquisition d'un logement et les possibles pièges.

³³ Lors de la deuxième série d'entretiens, Monsieur Camara était au pays pendant plusieurs mois et nous n'avons pas pu effectuer un deuxième entretien avec lui.

prédispose ces dernières à accéder à la propriété dans les secteurs du logement les moins attractifs, ce qui est conforté par cet exemple.

2.6.2. LES QPV, objets d'évitement manifeste pour la majorité des ménages non bailleurs qui y ont vécu et ceux qui ont des enfants

Les ménages de notre échantillon font majoritairement partie des classes populaires et un certain nombre d'entre eux sont nés et ont passé leur enfance dans un logement social situé en QPV. D'autres ont résidé plusieurs dizaines d'années en tant que locataire d'un logement social dans des résidences situées en QPV. Pendant les entretiens, le fait d'avoir habité dans un quartier QPV apparaît comme une dimension spécifique de leur parcours résidentiel et, pour certains, de leur identité : « Ils en viennent », comme en témoignent les extraits d'entretiens ci-dessous.

« Nous on vient de la ZUP. »

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

« Moi, je viens des cités à Grand Caillou. »

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

« Moi, je viens de quartier, en fait. »

Monsieur et Madame Mathénias, couple avec 4 enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, fonctionnaire à l'hôpital et fonctionnaire dans la territoriale

ZUP, cité, quartier, les dénominations sont multiples quand les quartiers ne sont pas directement dénommés pour évoquer les quartiers prioritaires de la ville.

Certains des ménages rencontrés ont quitté un quartier prioritaire avant même l'acquisition du logement social. Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Monsieur et Madame Rivage ont vécu dans le quartier prioritaire des Sagnes pendant près d'une vingtaine d'années. Ils cherchaient activement à quitter leur dernier appartement pour un pavillon loué par un organisme HLM. Et c'est celui-ci qui leur a été proposé à la vente. Lorsque nous leur demandons s'ils auraient acheté aux Sagnes ou dans un quartier de ce type, Monsieur nous répond par la négative :

« On cherchait à sortir justement de ... du quartier, des quartiers surpeuplés comme ça. Pour avoir un peu de tranquillité. »

Monsieur et Madame Rivage, 54 et 59 ans, anciens locataires, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Mileas, opérateur sur machine et aide-soignante

En Île-de-France, le parcours de Monsieur Konate est également éloquent. Né en France de parents maliens, il passe sa petite enfance dans un logement composé de deux pièces à cinq, avec des toilettes turques à l'extérieur du logement. Son père, chauffeur de taxi, qu'il décrit comme « un visionnaire »³⁴ achète ensuite un logement de type F5 dans le parc privé d'une ville située en Seine-Saint-Denis, « dans une résidence bien entretenue » où la plupart des propriétaires sont « des médecins ». Si son père travaillait énormément

³⁴ En effet, la plupart des hommes de sa génération originaires des pays du Maghreb ou d'Afrique subsaharienne faisaient construire dans leur pays d'origine et n'achetaient pas de logement en France.

(Monsieur Konate évoque son « sacrifice ») et qu'il le voyait peu, Monsieur Konate garde un excellent souvenir du quartier multiculturel :

Monsieur : Là, le coin où on parlait d'acheter, c'est très recherché, c'est très demandé. Et il y a de tout. Il y a des Asiatiques, des Camerounais, il y a de toutes cultures. Et on se mélangeait, on s'apprenait, il y avait un partage, le savoir-vivre.

PG : OK. Donc, c'était plutôt des bons rapports, des rapports agréables avec les voisins et tout ça.

Monsieur : Exactement. J'ai eu... J'ai eu le privilège, entre guillemets, et la chance d'avoir des amis de tous horizons. Vietnamiens, Indiens, Français, Juifs. On a tous grandi ensemble. On allait chez nos parents, couscous, du ndolel, du... ????

PG : C'est une richesse que vous avez appréciée ?

Monsieur : Exactement.

Monsieur Konate, 43 ans, divorcé avec 2 enfants, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, machiniste receveur.

Si Monsieur nous raconte qu'il a grandi « bien entouré », il a aussi perdu des amis dans des affrontements et certains sont allés en prison. Le premier logement où Monsieur décohabite se trouve dans le parc privé (loué par un ami) dans un quartier prioritaire. Au moment où il rencontre celle qui deviendra la mère de ses enfants, cette dernière vit dans le parc social en Seine-Saint-Denis. Ils s'installent ensemble dans un logement social à Vicq les Meulières de type F2 puis déménagent dans un F3, toujours dans le même quartier. A cette époque, ils n'ont pas les moyens pour « prétendre acheter ». Lorsque les enfants grandissent, le couple décide de déménager par crainte des « mauvaises fréquentations », comme le retrace Monsieur :

PG : Et vous dites que ça vous inquiétait, mais qu'est-ce qui vous inquiétait à Vicq les Meulières ? Ils étaient encore petits ?

Monsieur : Ils étaient petits et en même temps, les fréquentations... C'est un quartier où je déconseillerais de laisser les enfants parce qu'on savait quel chemin ils pourraient emprunter. (...) Moi, honnêtement, si je n'avais pas eu d'enfants, ça ne m'aurait pas dérangé.

PG : D'accord, ok. C'était vraiment par rapport à vos enfants ?

Monsieur : C'est vraiment parce qu'on leur souhaite le meilleur.

Monsieur Konate, 43 ans, divorcé avec 2 enfants, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, machiniste receveur.

La famille s'installe alors dans une maison individuelle située dans l'Oise dans une petite ville de 4000 habitants. A leur séparation, Madame reste vivre dans la maison avec les enfants et Monsieur décide d'acheter un logement. C'est par un ami qui a acheté chez Habitat des collines qu'il prend connaissance de l'opportunité d'acquérir un logement social.

Autre cas de figure en Île-de-France, celui de Monsieur Mathénias. Il est locataire occupant d'un logement (hors QPV), avec sa femme et leurs quatre enfants, quand l'offre d'achat lui est faite. Ils l'ont obtenu via l'employeur de Monsieur. A cette époque, Monsieur accepte la proposition de logement social, qui lui convient et nous explique qu'il excluait toute location en quartier QPV :

PG : Est-ce qu'il y avait des quartiers que vous aviez exclus ?

Monsieur : Ben oui, en fait... Moi, je viens de quartier, en fait, Croix-Verte. J'ai toujours eu envie de retourner à Croix-Verte parce que c'est ma ville un peu souveraine, etc. Mais c'est ma famille qui m'a rendu un peu... je ne voulais pas retourner dans les quartiers.

PG : Et pourquoi ?

Monsieur : Je voulais éviter que mes enfants soient exposés au deal et à toutes ces choses-là. Je viens d'un quartier où il y a des fous partout (...) Je voulais éviter d'être dans cet environnement. J'ai eu une proposition ou deux mais je n'ai même pas visité même si j'ai hésité.

Monsieur et Madame Mathénias, couple avec 4 enfants, anciens locataires, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, fonctionnaire à l'hôpital et fonctionnaire dans la territoriale

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, c'est un couple qui a vécu plus d'une vingtaine d'années dans un logement social situé en QPV, le Rocher, qui souhaitait absolument déménager et acheter dans un autre quartier :

« On voulait vraiment quitter le Rocher, ah oui, c'était fini, le Rocher on ne voulait plus en entendre parler ».

Monsieur et Madame Taillis, 50 et 51 ans, couple avec enfant, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

Lors de l'entretien, Monsieur et Madame nous ont longuement raconté la dégradation de leur environnement et des conditions de vie du fait des nuisances sonores, tout au long des 23 années qu'ils ont passées dans le quartier du Rocher, classé prioritaire. Sur la représentation graphique ci-dessous, on mesure la faible distance qui sépare leur actuelle résidence du quartier en question, 500 mètres à vol d'oiseau environ, qui changent tout pour Monsieur et Madame Taillis.

Carte 1 : Localisation de la résidence des Rênes par rapport au quartier du Rocher



Source : Les Côteaux Habitat

Dans leur nouveau logement (qu'ils ont acheté au bailleur social auquel il louait), ils apprécient le calme retrouvé. Parmi les éléments qui ont pesé dans cette décision d'achat, c'est aussi la possibilité de revendre si besoin comme l'expliquait Monsieur Taillis dans l'extrait d'entretien ci-dessous :

PG : Et donc, vous, ce n'était pas pensable d'acheter au Rocher ?

Monsieur et Madame : Non, ah non, ah non, ah non (rires) pas du tout !

PG : Au moins c'est clair !

Monsieur : Ah non, non, non. Après, si Les Côteaux Habitat se met à vendre des appartements au Rocher peut-être qu'il y en a qui achèteront, mais sûrement pas nous, non, non, non.

PG : C'était exclu ?

Monsieur : C'est invendable après.

Monsieur et Madame Taillis, 50 et 51 ans, couple avec enfant, primo-accédants d'un logement en copropriété en 2022, Les Côteaux Habitat, ouvrier et animatrice périscolaire

De même, Madame Keita qui a vécu quelques années dans un quartier populaire, classé prioritaire, à Paris ne décrit pas les choses en termes administratifs mais précise bien qu'elle ne souhaitait pas acheter dans un « quartier chaud » comme elle nous le raconte :

PG : Est-ce qu'il y avait des quartiers où vous vous étiez dit « je n'irai jamais »

Madame : Y a des quartiers chauds quand-même. Il y a des quartiers où c'est un peu chaud, par rapport à l'éducation des enfants aussi.

PG : Et vous entendez quoi par quartiers chauds ?

Madame : C'est-à-dire quartiers chauds où y a ... je ne sais pas quoi dire ...

PG : Vous pouvez parler librement hein

Madame : Des quartiers chauds ... quartiers chauds... quartiers chauds .. (rires)

PG : Alors quand vous bougez comme ça je me dis là où y a de la bagarre

Madame : Voilà c'est ça

PG : Pour bien comprendre ce que vous entendez par quartiers chauds pour trouviez que dans le dix-huitième c'était chaud ?

Madame : Surtout à Porte du Chapiteau de la Chapelle ??? ... parce que nous on était au métro Brossolette. Oui oui oui, je n'ai pas aimé là-bas, parce qu'on vous agresse. Souvent tu vois les gens ils fument et tout. A la Porte de la Chapelle vous voyez un peu des gens, ils traînent ... ça traînait. Ce n'est pas comme ici, ça ne traîne pas. Là-bas ça traînait ... j'aimais pas du tout, j'aimais pas du tout ».

Madame Keita, 40 ans, couple avec enfants, primo-accédants d'une maison individuelle en 2020, FilialeActionLogementIdf, vendeuse et agent de sécurité.

Du côté de la majorité des femmes seules ou familles monoparentales dont le chef de famille est une femme, les quartiers prioritaires sont également exclus. Précisons qu'ils sont parfois associés à des expériences antérieures plutôt négatives. En Nouvelle-Aquitaine, c'est le cas pour Madame Abreu qui excluait totalement d'acheter un logement dans un quartier « sensible » dans lequel elle craint que sa fille de 22 ans ne soit « embêtée ». Quand nous lui demandons si elle a déjà eu une expérience personnelle de vie dans ce type de quartier, elle nous explique que le père de ses deux enfants y a vécu un temps :

Madame : Il y avait des quartiers que je ne voulais absolument pas.

PG : Lesquels ?

Madame : Euh bah tout ce qui est Grand Caillou, Beauregard, la ZUP³⁵, vous voyez c'est des quartiers là c'est ... c'est sensible on va dire.

PG : Oui, oui tout à fait.

Madame : C'est des quartiers sensibles. Moi j'ai une fille de 22 ans vous voyez. Quand elle sort du boulot, je ne voulais pas qu'elle se retrouve, on va dire embêtée par certaines personnes. Au moins ici on est tranquilles.

PG : D'accord ok, donc pour vous ... les quartiers sensibles c'était ... hors de question ?

Madame : Hors de question, complètement.

PG : D'accord, et vous y avez déjà vécu, vous avez une expérience dans ces quartiers-là ?

Madame : Alors le père de mes filles y a vécu... Pas longtemps mais il y a vécu quand-même et moi c'était hors de question.

Madame Abreu, 48 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, employée de supermarché

Pour Madame Almera que nous avons rencontrée en Île-de-France, acheter « en cité » est associé à des prix moindres :

« Le petit appartement que j'aurais pu avoir, c'était parce que c'était une ville un peu la cité ».

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

Madame a grandi dans une maison individuelle à la lisière d'un quartier prioritaire qu'elle nomme « cité », dans laquelle elle se rend pour aller au collège. Son expérience passée l'amène à éviter ce type de quartier quand elle cherche à acheter un logement :

PG : Vous m'avez dit que vous ne vouliez pas être dans certains quartiers ?

Madame : Non, seule avec un enfant. Enfin, une ado en plus. Non, je n'aurais pas été dans une cité. Il fallait que je me sente bien, en fait. Il fallait que je me sente en sécurité aussi (...) Moi, j'ai grandi à Marigny-les-Alouettes.

PG : Vous étiez où à Marigny-les-Alouettes ?

Madame : Alors moi, j'avais la chance, j'étais dans un pavillon. Mais à la limite de la cité. Donc forcément, quand j'allais au collège, je voyais les bagarres, les clans, les... Et moi, ça, clairement, je n'en veux pas. Enfin, je ne veux pas vivre dans un quartier comme ça.

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

Madame Silveira n'a quant à elle jamais vécu dans un quartier sensible. Née en région parisienne, elle vit chez sa grand-mère à Paris pour la fin de ses études et s'installe ensuite avec son conjoint dans sa ville natale. C'est une commune prisée qui comprend un quartier prioritaire. Alors qu'elle recherche dans une situation

³⁵ Madame cite les noms de quartiers prioritaires de la communauté urbaine.

d'urgence un bien à louer ou acheter suite à une séparation, elle exclut pour autant totalement cette localisation :

Madame : Les Hortensias, ouh là, c'est pareil, c'est des tours, j'ai dit non, je ne me vois pas là-dedans.

PG : D'accord, pour vous c'était exclu.

Madame : C'était exclu.

PG : Et pourquoi ?

Madame : Pourquoi, parce que sur Marignan, puisque je voulais rester dans le secteur, sur Marignan, je connais les quartiers, et j'ai dit non, si je me retrouve dans un autre quartier où c'est un peu malfamé, je suis toute seule avec ma fille, non. Moi, où j'étais avant ça allait, parce que bon, on a passé 20 ans donc on connaissait, il n'y avait pas d'histoires, il n'y avait rien du tout (...). Vous avez une autre zone en centre-ville, qui est plus à l'entrée de Marignan, vers la grande tour qui est à l'entrée, où là on avait visité un appartement une fois, avant de trouver celui-ci, bon on s'était dit ok, pourquoi pas, sauf que quand on est sortis de la visite, baston générale sur le parking, j'ai dit on s'en va, on s'en va, j'avais un bébé de 1 an, j'ai dit c'est mort. Et du coup, ben on avait trouvé celui-là qui était super, quartier super, voilà. Et donc, quand on réfléchit aux zones qu'il y a, après il y avait Les Hortensias, où là c'est pareil, c'est des tours, j'ai dit non, je ne me vois pas là-dedans.

Madame Silveira, divorcée avec un enfant en garde, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022,
Habitat des collines, gestionnaire logistique

Les extraits d'entretiens présentés ici témoignent tous une préoccupation quant aux situations sociales des quartiers situés en QPV et à leurs potentiels dangers. Aussi, pour la majorité des ménages n'ayant pas vécu en QPV, y acheter un logement est totalement exclu. Si nous avons sélectionné quelques témoignages seulement, cette position reflète la majorité des opinions des ménages enquêtés.

Madame Ariba fait un peu exception à la règle. Âgée de 47 ans, elle est seule avec son fils de 10 ans quand elle achète un logement social dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Elle travaille alors comme aide-soignante de nuit et son niveau de vie s'élève à 1200 euros par mois. Elle est issue d'un milieu modeste : son père était ouvrier et sa mère femme au foyer. Elle a passé son enfance dans un logement social dans une petite ville en Creuse avec ses sept frères et sœurs. Avant l'achat, elle était locataire d'un organisme HLM dans un quartier prioritaire. Elle cherchait à acheter depuis une dizaine d'années et a visité quelques biens sans que cela aboutisse. Elle a vu son environnement se dégrader et a subi d'importantes nuisances de voisinage (jets d'ordures et d'excréments, invasions de nuisibles, conflits, insultes) jusqu'à une agression qui l'amènera à déposer plainte. Quand nous réalisons l'entretien, Madame Ariba a acheté une maison individuelle. Lors de l'entretien, nous revenons avec elle sur ses critères d'achat, notamment la localisation :

PG : Est-ce que des quartiers comme la ZUP ou Beauregard [quartiers prioritaires] ?

Madame : Je vous ai dit j'ai vu Grand Caillou [quartier prioritaire], y a quelques années de ça donc euh ...

PG : Ce n'était pas un sujet pour vous

Madame : Non, les quartiers c'était pas le problème. Moi je vous dis, c'était surtout la maison. C'était de savoir si j'allais m'en sortir tous les mois ou pas, voilà. J'achetais, c'était plus des préoccupations financières.

Madame Ariba, 47 ans, cheffe de famille monoparentale avec un enfant, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Mileas, aide-soignante.

Un peu plus loin dans l'entretien, Madame Ariba insiste sur le fait que le premier critère pour elle était le prix de vente :

Madame : Pour moi, le premier critère, c'était surtout le prix, je ne vais pas vous le cacher. C'était le prix de la maison. Parce que je ne voulais pas avoir un gros crédit et ne pas m'en sortir à la fin du mois. C'était surtout mon budget pour savoir si j'allais m'en sortir ou pas le critère premier. C'était le prix de la maison. Après, le reste, ça avait très peu d'importance par rapport au prix de la maison.

PG : Donc quand vous dites le prix, ce sont les mensualités que vous alliez avoir.

Madame : C'était surtout les mensualités ...

Madame Ariba, 47 ans, cheffe de famille monoparentale avec un enfant, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Mileas, aide-soignante.

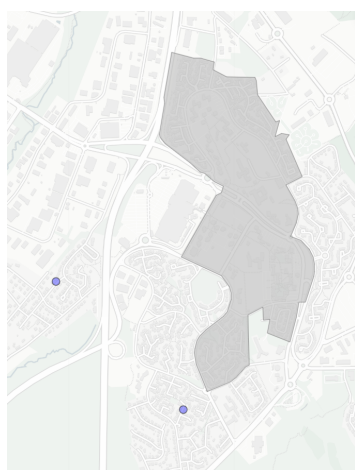
Les propos de Madame Ariba sont très explicites : même si elle a connu des difficultés alors qu'elle était locataire dans un quartier prioritaire, sa priorité était de pouvoir acquérir un bien et ce sont les aspects financiers qui prédominaient.

2.6.3. Des maisons individuelles achetées à proximité de QPV par des ménages qui y ont des liens

Parmi les ménages de notre échantillon, certains ont acheté à proximité plus ou moins grande de quartiers prioritaires. Leur caractéristique commune, c'est leurs liens avec le quartier en question ou leur enfance passée dans un QPV. On retrouve ici certaines caractéristiques des ménages accédants tels que décrits par Pierre Gilbert aux Minguettes à Lyon (Gilbert, 2013). Il faut également noter que les biens achetés sont des maisons individuelles et non des appartements, ce qui joue considérablement dans les arbitrages des ménages.

La carte ci-dessous montre les localisations de deux d'entre eux, près de Grand Caillou, dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine.

Carte 2 : Localisation des maisons individuelles achetées par deux ménages, à proximité de Grand Caillou



Source : Équipe

Madame Geai recherchait précisément le secteur de Grand Caillou mais dans une partie « plus calme ». Elle a vécu toute son enfance dans un pavillon. Avec le « changement du voisinage », ses parents déménagent pour une maison à la campagne. Le premier logement qu'occupe Madame en concubinage est un appartement du parc social à Grand Caillou. A leur séparation, elle s'installe dans un autre logement, toujours dans le parc social à Grand Caillou, dans lequel elle se sent bien et où elle restera seize ans, avant que les conditions de vie se dégradent. Elle nous raconte :

« J'avais un T3 pour moi toute seule, ce qui était bien. Et puis, c'est surtout que je l'avais aménagé. C'était mon petit cocon. Ça faisait 16 ans que j'étais là-bas quand même. J'avais mis du gazon synthétique sur mon balcon, c'était mon petit jardin. Et les gens qui venaient me disaient "Ouaouh, ton appartement, c'est vrai qu'il est chouette, on ne se croirait pas à Grand Caillou, à la cité". Mais bon, le gardien, ça faisait un moment qu'il me disait "Partez de là, partez de là ». Parce qu'il voyait que ça commençait à dégénérer et que je n'avais rien à faire dans ces logements ».

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021,
Territoires&Logements, assistante de direction

Lors du premier entretien qu'elle nous a accordé, elle nous exprime son souhait de rester dans la même zone car elle reçoit souvent ses nièces, auxquelles elle est très attachée, chez elle. L'une d'entre elle est scolarisée dans un établissement proche et, pour des raisons de santé, elle l'accueille tous les jours pour le déjeuner. Elle tient à maintenir cette situation. La localisation fait donc partie de ses critères principaux mais elle tient à acheter dans un secteur « plus calme » et proche des bus. Quand nous lui demandons de préciser, elle nous explique :

PG : Quand vous dites un secteur plus calme, vous voulez dire quoi par-là ?

Madame : Moins de délinquance, moins de gens qui ne respectent pas le voisinage. Parce que j'avais des voisines qui passaient leur temps à s'engueuler par le balcon (...)

PG : Et ça veut dire que vous ne vouliez pas trouver à Grand Caillou ?

Madame : Pas de ce côté-là, en tout cas. Ça aurait pu être à Grand Caillou, mais plus peut-être du côté des petites maisons, du côté des jardins. Ma tante habite là-bas. Ou carrément de l'autre côté de BigMarket [hypermarché]. Il y a des résidences aussi là-bas.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021,
Territoires&Logements, assistante de direction

C'est bien la pratique et l'expérience du quartier qu'a Madame Geai qui l'amène à choisir une localisation en connaissance de cause.

Madame Aziz, qui est divorcée avec deux enfants, a fait le même choix. A sa naissance, ses parents habitaient dans un logement social situé dans le centre-ville de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine. Quand la famille s'agrandit, ils demandent un logement plus grand et déménagent à Grand Caillou, quartier prioritaire de la politique de la ville. Madame Aziz garde un très bon souvenir de cette époque mais estime que les conditions de vie s'y sont dégradées au fil du temps :

Madame : A l'époque (rires), je dis bien à l'époque, c'est un quartier qui était avec une joie de vivre, on y vivait bien.

PG : Ok, pourquoi vous dites qu'à l'époque c'était sympa Grand Caillou. Vous trouvez que ce n'est plus le cas ?

Madame : Non, ce n'est plus le cas. Les générations se sont modifiées, se sont enchaînées. Il y a moins de respect qu'avant, les conditions de vie sont plus les mêmes. Avant, on n'avait pas les jeunes qui hurlaient dans la rue. On n'avait pas tout ça, tous ces problèmes de drogue (...). Maintenant, il y a beaucoup de personnes qui ont peur de laisser leurs enfants grandir dans cette atmosphère.

Madame Aziz, 35 ans divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021,
Territoires&Logements, en reconversion

Elle aussi a choisi son bien en fonction de la localisation, à proximité du quartier de son enfance, Grand Caillou et y voit de nombreux avantages, comme elle nous le raconte :

Madame : J'ai vraiment acheté le lieu et non la maison.

PG : Alors d'accord (rires). C'est marrant quand vous dites j'ai acheté le lieu, c'est la localisation. En fait, c'est ça ?

Madame : Oui voilà, la localisation. On a tout à proximité, que ce soient les centres commerciaux, les boucheries, les banques, tout ça. Grand Caillou est très bien organisé à ce niveau-là, je suis à deux ou trois minutes de l'entrée de l'autoroute. Je dois être à 2, 3 minutes du centre aquatique, tout ça en voiture et on est très bien desservi en transports. Je suis à même pas 1 minute du pôle de bus à Grand Caillou et il y a assez de lignes qui passent.

Madame Aziz, 35 ans divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, en reconversion

Plus loin dans l'entretien, elle nous explique d'ailleurs qu'elle avait pour projet d'acheter « dans cette zone-là » avec son mari, avant leur séparation. Quand on l'interroge sur la proximité du logement acheté avec le quartier prioritaire, elle témoigne aussi de sa connaissance fine du territoire et nous explique qu'elle a acheté dans un coin plus tranquille :

PG : Et pour autant, ça ne vous a pas trop fait peur ? De votre côté, pour la maison-là ?

Madame : Alors il faut savoir que là, on est assez isolés, on n'a pas toute cette influence-là.

PG : D'accord. Si je comprends bien, vous faites partie de Grand Caillou, sauf que vous êtes dans un coin que vous trouvez plus tranquille ?

Madame : voilà

Madame Aziz, 35 ans divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, en reconversion

Acheter un logement proche de ses parents faisait partie des critères de sélection des biens. Quand on lui demande si ses parents sont toujours dans le même logement social à Grand Caillou, elle nous explique qu'ils « sont passés de l'autre côté de la rue » et ont acheté une maison. De plus, elle connaissait la configuration de l'espace avant de visiter le bien car elle a des amis qui n'habitent « pas très loin ».

Le troisième ménage qui a acheté au plus proche de Grand Caillou (à 150 mètres) est un jeune couple. Monsieur et Madame ont 23 ans quand ils achètent le logement social qui nous amène à réaliser un entretien avec eux. Ils font partie des plus jeunes des personnes enquêtées. Sans diplôme spécifique, Monsieur est ouvrier dans le bâtiment et Madame, titulaire d'un diplôme de niveau bac+2, travaille à la mairie dans le secteur de la petite enfance. Ils ne cherchent pas spécialement à acquérir un bien et s'apprêtent à se marier quand ils apprennent qu'une maison proche de chez eux, susceptible de les intéresser, va être vendue à un prix attractif. C'est la mère de Madame, coiffeuse à domicile, qui connaissait la locataire occupante, une dame âgée décédée. Et le couple a des amis qui habitent la maison mitoyenne. Tous deux sont alors locataires depuis trois ans d'un appartement du parc social situé dans le quartier, à 3 minutes en voiture. La maison correspond à leurs attentes et ils contactent l'organisme HLM avant même la mise en vente. De leur point de vue, la localisation présente de nombreux avantages, comme nous l'explique Paola qui a toujours vécu dans le quartier :

PG : Concernant la localisation qu'est-ce qui était important pour vous voilà, par rapport à ça ?

Paola : Ce qui est important c'est que... par exemple ma voiture tombe en panne demain, j'ai quand même des commerces pas loin, un point bus pas loin non plus pour pouvoir me déplacer et après aussi ce qu'on a

vu pour plus tard, c'est qu'il y a une école maternelle, une primaire, un collège par la suite et que bon c'est tranquille aussi ici.

Monsieur et Madame Pavageau, 23 ans tous les deux, couple, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, ouvrier et employée

Quand on relance Paola pour savoir ce qu'elle entend par « tranquille », Paola fait référence à l'environnement sonore et au voisinage, qu'elle décrit comme assez proche du couple en termes de profil :

PG : Quand vous dites c'est tranquille, c'est-à-dire ?

Paola : Ben c'est que niveau bruit par rapport à la route on n'entend pas. Après, au niveau du voisinage, il n'y a pas de souci par rapport à du bruit, on va dire en plein milieu de nuit. Et puis on a bien sympathisé aussi avec les voisins autour, ils sont quand même assez jeunes, on a pu créer des affinités ensemble.

Monsieur et Madame Pavageau, 23 ans tous les deux, couple, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, ouvrier et employée

Un peu plus loin dans l'entretien, elle nous explique que ses parents vivent toujours dans le même logement, non loin de leur maison.

L'ensemble des ménages qui ont acheté à proximité du quartier prioritaire de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine ont donc un lien avec le quartier en question. Ils y sont nés, y ont vécu enfants ou y ont leurs parents ou des amis. Concernant le couple de Monsieur et Madame Pavageau, précisons que Monsieur a lui-même vécu son enfance dans un logement social situé en QPV d'une ville en Indre. Ces analyses confortent les résultats d'autres travaux qui ont montré que l'installation de ménages en quartiers prioritaires est à comprendre à l'aune de leurs trajectoires et des relations qu'y ont ces ménages, qu'elles soient familiales, amicales ou professionnelles (Lelévrier, 2011 ; Brevet, Gaullier, Tournon, 2016).

Précisons à nouveau que tous les ménages dont il est ici fait état, ont acheté une maison individuelle, ce qui constitue pour eux une forte valeur ajoutée par rapport à un appartement et correspond aux aspirations majoritaires en France depuis 1945. En effet, dès 1945, les premières enquêtes de l'INED (notamment celles de Girard et Stoetzel, 1947) mettent en évidence une préférence des ménages français pour la maison individuelle, préférence qui sera confirmée par les enquêtes ultérieures sur les aspirations résidentielles (Haumont, 1966). La maison individuelle occupe en effet une place centrale dans les représentations contemporaines de l'habiter, en particulier en France où elle constitue un modèle résidentiel dominant³⁶. Loin de se réduire à une simple forme architecturale, elle cristallise un ensemble de valeurs sociales, économiques et symboliques : propriété, autonomie, intimité et rapport à la nature. En 2024, une enquête du CRÉDOC auprès de la population et d'élus révèle que la maison individuelle représente le logement idéal pour 82 % des Français et qu'être propriétaire de sa maison constitue la combinaison parfaite pour 77 % d'entre eux (Credoc, 2004). Dans ces conditions, on peut faire l'hypothèse que cette caractéristique du bien acheté était, pour les ménages enquêtés, un élément déterminant dans l'arbitrage.

³⁶ Début 2024, 57 % des ménages sont propriétaires de leur résidence principale (y compris 2 % d'usufruitiers) : 37 % n'ont pas ou plus d'emprunt à rembourser, tandis que les 20 % restants ont un crédit immobilier en cours de remboursement pour ce logement. 40 % des ménages sont locataires : 23 % sont locataires du parc privé et 17 % du parc social in Insee, 2026, « Conditions de logement début 2024 : les locataires sont moins bien lotis que les propriétaires », *Insee Première*, n°2090, janvier.

2.6.4. Pour les investisseurs, l'enjeu de la localisation et des positionnements par rapport aux QPV variés « théoriquement »

Parmi les investisseurs qui nous ont accordé un entretien, la localisation du bien apparaît parmi les premiers critères étudiés comme nous le verrons dans un premier temps. Parmi eux, aucun n'a acheté dans un quartier prioritaire mais nous les avons interrogés plus précisément sur les quartiers recherchés ou ceux écartés et la localisation dans des quartiers prioritaires est appréciée diversement.

La localisation : un critère d'importance pour l'ensemble des investisseurs

Pour tous les investisseurs, la position du bien dans l'espace géographique recherché est un critère important pour s'assurer de la location à venir et qui permet parfois de projeter un profil de locataire « cible ».

Pour Madame Seck qui est une multi-investisseuse, la « bonne » situation du logement fait partie des trois éléments qu'elle étudiait prioritairement lors de sa recherche de bien.

Madame : Alors, je voulais le centre-ville, je voulais quelque chose en étage, je voulais quelque chose où il n'y ait pas énormément de travaux. Enfin, voilà, des choses classiques, quoi. Pas beaucoup de travaux, centre-ville, bien placé (...)

PG : Et quand vous me dites bien placé, qu'est-ce que vous entendez, vous, par bien placé ?

Madame : Avec toutes ces commodités, en fait, autour (...). Soit c'était centre-ville, soit c'était gare. Vu que vous n'avez pas la gare, vous cherchez vraiment à centre-ville, vous prenez la gare routière. Et c'est exactement ce que j'ai vu, quoi. Et puis avec tous les commerces autour. L'université aussi qui n'est pas très loin. Donc c'est ce que je m'étais dit. Peut-être un étudiant ou un jeune travailleur, ça pourrait le faire, tout simplement.

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleuse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Monsieur Lenoir, multi-investisseur aussi, prête également une grande attention à la situation du logement en plus de sa typologie afin de pouvoir correspondre au spectre le plus vaste des situations des potentiels locataires :

Monsieur : En fait si vous voulez je me suis mis à la place de gens encore une fois, je me suis dit « quel serait l'appartement qui serait le plus pratique à acheter ? » Par exemple, pour mes deux appartements je suis parti sur des T2, pourquoi ? Parce que les T2, ça peut être une personne seule, une personne âgée qui vient de se séparer ou qui a vendu sa maison à la campagne pour revenir en ville, ça peut être un jeune couple, ça peut être une personne qui est là pour travailler, mais de passage, voilà c'est comme ça pour moi, je me suis dit que c'était on va dire le meilleur type pour toucher le maximum de personnes.

PG : Mais il y avait ce critère de la typologie quoi pour pouvoir toucher le plus comme vous dites, de locataires potentiels (...). Et est-ce qu'il y avait, vous aviez, vous avez enfin vous me dites si ça a évolué, mais d'autres critères que la typologie ?

Monsieur : Un critère qui est important aussi, c'est l'endroit où se situe le bien.

PG : C'est-à-dire ?

Monsieur : C'est important parce que ça va permettre aussi de le louer plus facilement, s'il est en centre-ville ça va peut-être être plus facile de le louer que s'il est, je dis une bêtise mais à l'opposé de tout quoi,

s'il n'y a pas de transports en commun ou si on est obligé d'avoir une voiture. Alors qu'en centre-ville on peut y aller à pied, on peut avoir aussi une voiture si on a un parking.

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021,
Territoires&Logements, gendarme

Pour les ménages dont l'achat du logement social est une première acquisition locative, la localisation également est un critère important mais plus vague. Monsieur Vergnaud recherchait un bien « près des facs » pour louer à un étudiant. Monsieur Housseni voulait un « endroit calme » qui, lorsqu'il précise plus loin dans l'entretien, ne soit pas un quartier d'habitat social...

Des projections diverses (et théoriques) par rapport à l'achat en QPV

Lorsqu'on interroge les investisseurs plus précisément sur les quartiers recherchés ou écartés, l'emplacement en quartier prioritaire de la ville est exclu par certains d'entre eux du fait du peuplement et du risque que cela générerait de ne pas réussir à louer. Mais ce n'est pas le cas pour tous. Les personnes qui auraient pu l'envisager établissent des distinctions entre les « immeubles à problèmes » et les autres ou considèrent que les quartiers où d'importants travaux ont été effectués dans le cadre de la rénovation urbaine pourraient être attractifs.

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Monsieur Lenoir prête une grande attention à la situation du logement. L'acquisition du logement social est son quatrième investissement locatif. Il est d'une nature particulière puisque c'est sa mère qui était la locataire et qui l'occupe toujours. Mais quand on l'interroge sur les quartiers qu'il écarte dans ses recherches, il est très explicite :

PG : Comme vous connaissez bien la ville, j'en profite, est-ce qu'il y a des quartiers où vous n'achèteriez pas d'appartement ?

Monsieur : Ben oui bien sûr, je pense que vous les connaissez.

PG : Ben non, justement, je ne les connais pas spécialement et en tout cas, je voudrais que vous me disiez selon vous, lesquels ce serait ?

Monsieur : Il y en a plusieurs, c'est toutes les cités en fait, Beauregard, Grand Caillou, les Sagnes, celle qui est sur le boulevard aussi vers Les Sagnes, là³⁷.

PG : voilà, ces endroits-là, pourquoi ?

Monsieur : Parce que mal fréquentés !

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021,
Territoires&Logements, gendarme

Les quartiers écartés nommés par Monsieur Lenoir sont tous des quartiers prioritaires de la ville. Il les connaît pourtant bien car natif de la communauté urbaine en question, il les a fréquentés en y pratiquant le foot dans sa jeunesse. Quand on lui demande si des prix de vente plus bas pourraient le convaincre, il explique que c'est déjà le cas et que le problème reste celui de « la population » qui générerait des risques et dissuaderait d'éventuels candidats à la location :

³⁷ Tous ces quartiers sont situés en QPV.

PG : Et même si c'est, j'allais dire, je pousse le questionnement, si c'était un logement moins cher ?

Monsieur : Mais ils sont souvent moins chers, si vous voulez j'ai souvent regardé les appartements, j'en ai trouvé par exemple aux Sagnes, très peu chers pour la typologie par exemple en sachant qu'aux Sagnes, il y a le centre commercial juste à côté donc pour faire les courses c'est nickel, le boulevard est à côté, l'université est juste en face, enfin l'IUT.

PG : Donc il y a des avantages.

Monsieur : Ce n'est pas trop mal placé, le problème c'est pareil, c'est la population en fait, c'est la population le soir, je ne me verrais pas vivre ici et il y a beaucoup de personnes qui ne pourraient pas vivre ici. La plupart de ceux qui y vivent, c'est parce qu'ils ont été placés là, parce qu'on leur a donné ce logement et quelqu'un qui peut avoir le choix, ne choisira pas un endroit comme ça parce que trop mal fréquenté, la peur de rentrer chez soi, la peur de se faire voler son sac ou taper ou cramer la voiture, voilà tout simplement.

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021,
Territoires&Logements, gendarme

Lorsqu'on insiste auprès de Monsieur Lenoir pour savoir à quel point il exclut l'investissement locatif dans ces quartiers, il confirme qu'il a étudié cette possibilité au vu des prix moindres mais qu'il l'a écartée en raison des inquiétudes relatives à la possibilité de louer le bien ou de le revendre. Le seul scénario qui pourrait lui faire envisager un achat dans ce type de quartier, c'est louer à des personnes « vraiment sociales » dont le loyer serait pris en charge par l'État, comme il nous l'explique :

PG : A n'importe quel prix c'est de toute façon des localisations que vous excluez ?

Monsieur : Oui, j'ai déjà regardé et j'ai trouvé des appartements qui pouvaient être intéressants et à des prix très bas mais je me suis pas positionné dessus parce que je vous dis le quartier, la population, mais aussi si j'ai besoin de revendre, c'est impossible après, parce que les gens vont se mettre dans la même optique que moi « c'est pas possible, jamais ça se louera, jamais » ou alors il faut acheter en connaissance de cause et c'est là qu'on peut faire de bonnes affaires parce qu'on peut vraiment négocier le prix et faire une belle affaire et faire louer pour des personnes vraiment sociales qu'on va placer chez nous et toucher la CAF ou les aides de l'État directement quoi.

Monsieur Lenoir, 32 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2021,
Territoires&Logements, gendarme

Monsieur Housseni a quant à lui acheté un logement social en copropriété de type T3 à Habitat des collines, en Seine-et-Marne. Alors même qu'il habite lui-même avec ses parents dans un logement social dans une commune voisine, c'est la caractéristique même d'habitat social qui constitue pour lui un stigmata. C'est la raison pour laquelle il espère que tous les logements de la résidence seront mis en vente et achetés par des propriétaires privés, comme il nous le raconte :

Monsieur : Moi en fait, ce que j'aimerais c'est qu'ils vendent tous les appartements, qu'il n'y ait que des propriétaires, ça serait l'idéal pour moi.

PG : D'accord.

Monsieur : C'est ça aussi franchement qui m'a donné envie, je me dis c'est peut-être... peut-être un coup de poker, peut-être j'ai mal fait peut-être j'ai bien fait, des fois je me pose la question mais je me dis s'ils vendent tous les appartements ça sera du privé ici quoi.

PG : Oui vous avez raison.

Monsieur : Voilà, après j'me dis bon bah voilà après ça sera un bien qui prendra de la valeur.

PG : Quand vous me dites ça, j'ai l'impression que le logement social égale moindre valeur pour vous.

Monsieur : Bah oui.

PG : Et pourquoi ?

Monsieur : Parce que moi, j'y ai habité, j'habite toujours dans un logement social et je sais comment ça se passe, j'ai toujours vécu dans du logement social.

PG : Et alors ?

Monsieur : Et je sais très bien que... On sait très bien comment c'est vu par les gens (...) tout le monde s'en fout, chacun voit midi à sa porte.

Monsieur Housseni, 34 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, mécanicien Ratp

Monsieur Housseni estime que les occupants de logements sociaux ne prennent pas soin de leur logement et de leur environnement et, dans son idée, la caractéristique de bien privé constitue une qualité en tant que tel et apporte de la valeur au bien.

Au sein de notre échantillon, deux investisseurs n'excluent pas totalement la possibilité d'acheter un logement en QPV. Madame Seck, multi-investisseuse en Île-de-France pourrait l'envisager, d'autant que certains quartiers sont en cours de rénovation mais cela n'est pas ce qu'elle recherche « en première intention ».

PG : Ça veut dire qu'il y a certains quartiers, les quartiers qui sont dans les dispositifs politique de la ville où vous pourriez investir, où vous avez investi, ou que vous excluez ?

Madame : Pourquoi, non pourquoi, vous parlez du type Les Tourettes ou des choses comme ça ? Bah après c'est toujours pareil, je fais hyper attention, moi je suis pas du tout marchande de sommeil, j'essaye d'acheter dans un endroit où je me projeterais moi-même personnellement, éthiquement. J'avais des idées par le passé, à titre personnel on m'avait fait visiter des appartements à La Mare [quartier prioritaire], je suis moins fan (rises), je suis moins fan mais pourquoi pas, si j'ai une bonne opportunité. Enfin, moi je ne me ferme aucune porte. S'il y a une bonne opportunité aux Tourettes, en plus ils sont en train d'être rénovés les quartiers donc pourquoi pas. Mais ce n'est pas ce que je cherche en première intention non.

PG : OK, mais vous ne vous fermez pas la porte

Madame : Mais je ne ferme pas du tout la porte non.

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleuse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats

Monsieur Vergnaud, qui a acheté un logement social dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine pour le mettre en location, fait la distinction entre les zones « qui craignent » et où il y a des échauffourées et le reste du quartier :

PG : Est-ce qu'il y avait des quartiers que vous aviez exclus ?

Monsieur. : Alors... Même si je suis originaire du coin, ça fait déjà pas mal d'années que j'y ai vécu donc je n'ai pas tous les quartiers en tête. Il y en a un, la ZUP Saint-Martin, je voulais éviter. C'est pas forcément hyper sexy (...) ça fait plusieurs fois que, quand on parle des infos de la ville, à chaque fois, on cite la ZUP Saint-Martin, pas en bien, quoi. Bon, cela dit, ce qu'il y a autour c'est étudiant. Mais enfin, la ZUP Saint-Martin, et à la fois' c'est précis et vague. Parce qu'en fait, c'est quelques immeubles qui font un peu tache, et autour, il y a des habitations qui sont assez calmes et aussi plein d'immeubles qui sont calmes (...). Il y a un coin ciblé, à la ZUP, qui craint un peu, qui n'est pas terrible, mais bon, autour, il y a plein d'étudiants, quoi. Il y a des IUT, il y a plusieurs facs. Si j'avais trouvé un studio ou un T1 pas trop cher là-bas ou si Les Côteaux Habitat avait eu quelque chose par là-bas j'aurais bien...

PG : Oui. Vous auriez pu décider d'acheter dans ce type de quartier alors ?

Monsieur : Voilà. Voilà, voilà. Bon, voilà. Évidemment, si ça avait été dans les quelques tours, là, où il y a eu des échauffourées, je vous dis franchement, non.

Monsieur et Madame Vergnaud, 47 et 45 ans, propriétaires bailleurs, achat d'un logement en copropriété en 2023, Les Côteaux Habitat, cadre et assistante de direction

Ces positionnements sont cependant à relativiser car ils sont, d'une certaine manière, assez théoriques... Monsieur Vergnaud n'a pas d'autre projet d'investissement à ce jour et Madame Seck non plus et tous deux ne pourront de toute façon plus acheter un autre logement social.

Troisième partie : un vécu du processus d'accession, fonction du profil et de la trajectoire résidentielle

3.1. Devenir propriétaire d'un logement social : à quel prix ? Le coût de l'accession

Sur les 93 profils de personnes renseignées pendant les entretiens, l'achat du logement social constitue une primo-accession pour 85 d'entre elles³⁸. Cette première accession doit être appréhendée à l'aune de l'expérience qu'elle implique. En effet, L'accession à la propriété renvoie à un ensemble structuré de pratiques, de démarches et d'expériences mobilisées en vue de la réalisation du projet immobilier. Ce processus englobe à la fois des interactions avec différents acteurs (agents immobiliers quand ils jouent un rôle, organismes HLM, banques, notaires) et l'accomplissement d'étapes juridiques et administratives, telles que la signature d'un compromis de vente ou de l'acte authentique.

S'engager dans un parcours d'accession implique également l'appropriation de connaissances spécifiques relatives aux procédures qui le régissent. Cela suppose notamment une compréhension des mécanismes financiers et bancaires associés au crédit immobilier, incluant la diversité des dispositifs existants (prêt à taux zéro, prêt Action Logement), ainsi que les marges de négociation des conditions d'emprunt. En outre, l'acquéreur doit être en mesure de maîtriser les démarches nécessaires à l'obtention d'un financement, auprès des établissements bancaires ou d'intermédiaires tels que les courtiers, ainsi que les dimensions juridiques de la transaction, notamment le recours au notaire.

Par ailleurs, l'accession à la propriété engage les ménages dans des obligations financières de long terme, qui nécessitent une capacité d'anticipation et de gestion. À ce titre, l'intégration de charges récurrentes, telles que la taxe foncière ou, dans le cas d'un bien en copropriété, les frais de fonctionnement et les charges collectives, constitue un élément central de la soutenabilité du projet.

Enfin, au-delà de ces savoirs, le processus d'accession requiert des savoir-faire spécifiques. Il s'agit, pour les futurs acquéreurs, de mobiliser de manière stratégique les connaissances acquises à chaque étape du parcours, notamment afin d'optimiser les conditions de financement, par exemple par la négociation des taux d'intérêt auprès des établissements prêteurs ou des intermédiaires.

Pour ces raisons, nous postulons qu'accéder à la propriété nécessite une forme spécifique de « capital culturel d'accès à la propriété » (Lees, 2025), conditionnant le caractère plus ou moins aisé de cette expérience : compréhension des procédures, capacité à échanger et négocier avec les professionnels, ou encore limitation du stress au cours du processus. Pierre Bourdieu définissait le capital culturel comme l'ensemble des savoirs, savoir-faire et compétences mobilisables par un individu. Il distinguait trois formes de capital culturel : le capital scolaire, lié au niveau de diplôme ; le capital objectivé, constitué des biens culturels ; et le capital incorporé, acquis au cours du processus de socialisation (Bourdieu, 1979). Dans le prolongement de cette approche, nous avançons que l'accès à la propriété requiert un « capital culturel de la propriété », ou encore

³⁸ Parmi les 8 personnes ayant déjà été propriétaires, 4 (dont un couple marié) sont des investisseurs. Les quatre autres personnes ont déjà été propriétaires auparavant alors qu'elles étaient en couple ou célibataires.

des « propriétés culturologiques » (Lambert, 2015), en raison des connaissances et compétences qu'il mobilise.

Par ailleurs, les données de terrain montrent que les personnes ayant participé à cette étude, en raison de leur appartenance aux classes populaires — à l'exception de trois d'entre elles — disposent, au début de leur trajectoire d'accession, d'un capital culturel d'accès à la propriété faible, voire inexistant. Ce déficit s'explique soit par une transmission limitée de ce capital par leurs ascendants, soit par son absence chez ces derniers. Dans ce contexte, ce capital culturel tend à s'acquérir progressivement au cours de la trajectoire d'accession, rendant le processus plus ou moins aisé selon les individus.

Notre hypothèse est ainsi que la manière de vivre l'accession à la propriété dépend étroitement de la possession — initiale ou acquise — de ce capital culturel. Sa présence ou son absence influence donc directement les manières de vivre ce processus, notamment les émotions qu'elles suscitent. Ainsi, la peur, l'angoisse ou, au contraire, la sérénité face à l'accession à la propriété témoignent de l'existence — ou non — de ce capital, participant d'une « construction anthropologiquement et socialement située des émotions » (Le Breton, 2021).

Dans cette partie, nous montrerons que le fait de disposer d'ascendants ayant déjà accédé à la propriété, et ayant transmis ce capital culturel, facilite les trajectoires d'accession des individus enquêtés. Toutefois, cette analyse doit être nuancée. En effet, certaines personnes bénéficiant d'une telle transmission rencontrent malgré tout des difficultés au cours du processus, leur appartenance de classe continuant de peser sur les interactions avec les professionnels mobilisés (banquiers, notaires, etc.) et sur les rapports de domination qui peuvent s'y jouer (Boltanski et Chamboredon, 1963). Dès lors, le capital culturel d'accès à la propriété dont disposent ces individus peut être qualifié de « faible capital culturel d'accession à la propriété », ce qui contribue à rendre l'expérience coûteuse sur les plans symbolique et émotionnel.

En effet, les compétences requises dans le cadre de l'accession sont nombreuses. Elles se traduisent, par exemple, par la capacité à poser des questions relatives aux procédures — notamment lorsque celles-ci ne sont pas maîtrisées — ou encore à s'affirmer face aux différents interlocuteurs. Cette capacité dépend elle-même de la compréhension des procédures et de la maîtrise du langage qui leur est associé (Bourdieu, dir., 1963). Comprendre les mécanismes de l'accession, c'est en effet pouvoir en maîtriser, au moins partiellement, le déroulement. Dès 1963, Luc Boltanski, Jean-Claude Chamboredon et Pierre Bourdieu montraient, à travers l'étude des interactions en milieu bancaire, que les clients disposaient souvent de « fragments de savoirs contradictoires », de « bribes de connaissance » (p. 134) ou encore d'opinions « fantaisistes » (p. 132) (cités par Ducourant et Lazarus, 2019).

Dans une première sous-partie, nous analysons les difficultés qu'ont pu rencontrer les ménages au cours du processus d'accession pour, en second lieu, montrer comment le fait de posséder ce capital culturel d'accession à la propriété allège ou adoucit l'expérience.

3.1.1. Le stress et l'inquiétude des démarches et de la souscription d'un crédit

Le coût de l'accession peut se mesurer par le stress et l'inquiétude générés par le crédit, que ce soit pour l'obtenir ou en raison de l'engagement qu'implique son remboursement.

Dans les Bouches-du-Rhône, par exemple, Brigitte témoigne ouvertement de ses difficultés à comprendre les procédures et à les effectuer :

Brigitte : Non, c'est vrai que moi j'ai trouvé ça très très bien de pouvoir accéder à la propriété, au début c'est vrai j'aurais aimé être un peu plus accompagnée dans les papiers, être un peu plus prévenue.

JL : Vous étiez un peu stressée pour les papiers et tout ça ?

Brigitte : Oui j'étais inquiète car j'avais peur de me tromper... Acheter ça ne me dérangeait pas mais j'avais peur de ne pas arriver à payer mon crédit (...)

JL : Et du coup, quand vous avez acheté, ça ne vous angoissait pas trop le truc du crédit et tout ça ?

Brigitte : Ah si ça m'a angoissé, tous les papiers à faire, tout ça, c'est surtout que des fois j'avais besoin de conseils et je ne savais pas vers qui me tourner.

JL : Vous n'avez pas demandé à vos frères [Brigitte a confié plus haut dans l'entretien qu'ils sont propriétaires].

Brigitte : Non, je ne les voyais plus, du coup comme j'ai divorcé, famille de gitans, on ne divorce pas. Quand je suis partie, j'ai dû me débrouiller seule.

JL : Et ça vous manquait ça d'avoir des conseils sur la propriété ?

Brigitte : Oui pour me rassurer, oui ça m'a manqué, alors il y avait des voisins qui eux aussi ont acheté...

JL : Du coup vous avez fait équipe ?

Brigitte : Oui du coup on se disait : « alors qu'est-ce que tu en penses là, tu relis le contrat ? Je ne voulais pas me faire avoir, j'avais peur de me faire avoir aussi.

Brigitte, 62 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'une maison individuelle en 2012, Soleil Habitat, préparatrice en chimie devenue technicienne en chimie

Un peu plus loin dans l'entretien, Brigitte rapporte le fait de ne « pas savoir comment s'y prendre » et évoque le nombre de papiers à mobiliser et fournir. Ce dernier élément rappelle que la démarche d'accession est également une démarche administrative et, en ce sens, elle exige pour qu'elle soit accomplie à la fois de comprendre les papiers demandés mais aussi de pouvoir les fournir.

« Je ne savais comment m'y prendre, il fallait courir de banques en banques, les contrats souvent je ne savais pas ce que c'était les termes, du coup je me suis dit au lieu de me faire avoir et bien tant pis, je vais prendre une personne, un professionnel, un courtier. »

Brigitte, 62 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'une maison individuelle en 2012, Soleil Habitat, préparatrice en chimie devenue technicienne en chimie

Ces propos font écho aux analyses de Claudine Tardy (1991) qui mettait en exergue l'importance dans nos sociétés d'écriture de produire le bon papier au bon moment. Cette compétence administrative était alors explicitée par l'autrice comme le corollaire d'un certain capital social et culturel : « A cette obligation de papiers –justificatifs d'inscription multiples- nul n'échappe. Cependant, dans le rapport aux papiers, nous ne sommes pas égaux : plus ou moins capables d'en posséder ou d'en faire usage, de les faire jouer, de les produire aux bons moments ou de les organiser en dossiers » (Tardy, 1991 : 11).

Cette difficulté à faire face aux exigences des différents prêteurs nous est également évoquée par Sabrina qui évoque une « bataille » :

« Honnêtement, même par rapport à la demande de crédit à Action Logement il y a des fois on a envie d'abandonner en fait, parce que c'est une bataille, c'est une bataille constante et on n'arrive pas à s'en sortir, on se dit « mais il manque toujours quelque chose, il y a toujours quelque chose qui va pas », c'est

quand même compliqué moi je trouve les papiers mais pour tout, pour n'importe quelle demande qu'on a envie de faire j'ai l'impression qu'on nous fait un peu tourner en rond « elle va désespérer, elle va arrêter » c'est un peu ça ! (rires) »

Sabrina, 30 ans, couple avec enfant, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2018, Soleil Habitat, employée de la grande distribution puis ouvrière qualifiée

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Ariba évoque elle aussi la « peur » mentionnée un peu plus haut par Brigitte :

« Quand on est novice là-dedans on a peur »

Madame Ariba, 47 ans, cheffe de famille monoparentale avec un enfant, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Mileas, aide-soignante

Il est intéressant de noter que madame Ariba est pourtant très entourée de ses sœurs et amies, propriétaires de leur résidence principale et, pour certaines d'entre elles, d'autres biens mis en location (dont un acheté auprès du même organisme HLM). Cela n'empêche pas les inquiétudes de Madame qui, précisons-le, achète seule et a des revenus modestes en travaillant de nuit comme aide-soignante.

Pour Virginie qui, elle, se dit isolée car elle n'a « pas de parent », le processus d'acquisition est aussi vecteur de peur et de stress :

Virginie : C'est parce que certaines personnes dans ma famille autour de moi me disaient "tu sais, tu devrais acheter". Après c'est compliqué. Vous voyez, moi je n'ai pas de parents, je suis seule, c'est compliqué quoi. Ça faisait un peu peur.

JL : Parce que vous êtes seule et du coup faire ça seule c'était difficile ?

Virginie : Oui (...)

JL : Alors si je comprends, pour vous c'était stressant ?

Virginie : Mais carrément, mais carrément. Et puis on ne vous aide pas quoi. Je n'ai pas trouvé que c'était sécurisant, enfin voyez... Non je n'ai pas trouvé ».

Virginie, 52 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'une maison individuelle en 2019, Soleil Habitat, employée devenue assistante maternelle

En Île-de-France, Madame Almera est célibataire avec charge de famille (sa nièce) et elle fait partie des femmes qui recherchaient depuis longtemps un bien à acquérir. Elle raconte combien l'attente de l'accord du crédit a été angoissante, ce alors même qu'elle avait préparé cette acquisition depuis fort longtemps :

PG : C'était un peu anxiogène pour vous ?

Madame : Un peu, pas mal. Déjà, l'attente de savoir si la maison sera pour moi, le crédit, l'assurance.

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

Madame Almera pointe un autre sujet qui est celui des travaux. Elle fait partie des ménages qui ont effectué de très importantes transformations dans leur logement grâce au soutien familial (nous y reviendrons ultérieurement). Ces importants travaux ont apporté des améliorations qui lui procurent un plus grand bien-être et ajoutent une plus-value au bien. Pour autant, elle nous explique combien vivre dans un chantier de nombreux mois a été pesant moralement :

« J'ai tellement fait de recherches à l'époque que je suis aussi consciente qu'avec mon budget (...) je me suis bien rendue compte dans toutes mes recherches que je ne pouvais pas avoir autre chose. Maintenant, quand je regarde les prix des biens dans le coin, je sais très bien que j'ai fait une très belle affaire. Après, c'est sûr que c'était fatigant, c'est de l'énergie. Pareil, moralement, ça met quand même un coup de se retrouver dans un chantier comme ça aussi longtemps, de ne pas pouvoir aménager, de ne pas pouvoir ranger comme on souhaite. Mais en attendant, je sais pertinemment que c'était une chance pour moi. »

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

On pourrait imaginer que l'inquiétude relative à l'acquisition est l'apanage des ménages les plus vulnérables. Brigitte, Virginie et Madame Almera sont des femmes seules avec des enfants à charge au moment de l'accession, elles occupent des postes d'employées et leur niveau de vie se situe entre 1400 et 2400 euros.

Le témoignage de David Minh quant au vécu de la démarche d'acquisition nous montre que pour des personnes mieux dotées, l'achat peut également être source de stress dans un contexte familial marqué par les difficultés des parents face au crédit.

Monsieur Minh a acheté seul à l'âge de 40 ans. Titulaire d'un diplôme de niveau bac+4, il travaille en CDI dans un service de support informatique. Son niveau de vie s'élève à 2700 euros. Alors que nous lui demandons à la fin de l'entretien, s'il souhaite ajouter quelque chose que nous n'aurions pas pensé à aborder précédemment³⁹, Monsieur Minh revient sur l'expérience de l'achat qu'il a trouvé « compliquée » :

PG : Est-ce que vous auriez quelque chose à ajouter que j'ai oublié, qui vous paraisse super important, ou que vous avez envie de partager sur votre expérience d'achat ?

Monsieur : Sur l'expérience d'achat... Je dirais que c'est compliqué quand même... À partir du moment où on décide d'acheter, il faut que tout soit réactif. C'est-à-dire... C'est très compliqué parce que même si on va voir un courtier, il faut quand même compter un mois avant d'avoir un retour. Ensuite, ça peut... De prendre contact aussi avec la banque, ça peut reprendre un mois. Donc, si on veut rester vraiment dans les délais qui sont imposés, il y a quand même une certaine pression d'être disponible pour pouvoir acheter, pour pouvoir fournir les documents. Ça, c'est un peu, je trouve, compliqué. En tout cas, ça met une certaine pression. Après, pour le reste... L'expérience en tant que telle... Avoir à faire... De devoir faire les démarches, de devoir... La somme aussi, elle n'est jamais évidente.

PG : Ça vous a stressé, cet aspect-là ? De prendre un crédit ?

Monsieur : Non, pas de prendre un crédit, parce que j'ai déjà pris un crédit. Mais on s'engage quand même sur des sommes et... En fait, je pense qu'il faut une certaine maturité. C'est vrai que, encore une fois, comme je vous le disais, mais par exemple, moi, entre mes 20 et 30 ans, quand on me disait d'acheter, je ne savais pas du tout où j'allais être. J'étais comptable avant. Aujourd'hui, je fais du support informatique.

Monsieur Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique

Dans l'extrait d'entretien ci-dessus, Monsieur Minh insiste lui aussi sur les difficultés de rassembler les documents et la pression relative aux échéances à ne pas manquer. Précisons que Monsieur Minh a occupé un poste de comptable précédemment, il est donc a priori à l'aise avec les chiffres et les logiques de calcul et d'anticipation.

³⁹ A la fin des entretiens, nous demandions systématiquement aux enquêtés s'ils souhaitaient ajouter quelque chose que nous n'aurions pas pensé à aborder précédemment.

Ce qui est également intéressant à souligner dans le cas de David Minh, c'est qu'il est issu d'une famille modeste de sept enfants, de parents immigrés qui ont, eux, été confrontés à d'importantes difficultés concernant leur crédit et le règlement de taxes afférentes à l'achat. Les parents de Monsieur sont arrivés séparément à l'âge de 16 ans en France car ils ont dû, avec leur famille respective, quitter leur pays d'origine le Laos, à cause de la guerre. A leur mise en couple, ils habitent un logement social dans le Sud. C'est un peu plus d'une dizaine d'années plus tard alors qu'ils vivent en région parisienne qu'ils se lancent dans l'accession. Son père est alors cariste dans des entrepôts d'alimentation et sa mère couturière. David nous raconte comme cette acquisition a été difficile et a généré une « crainte » pour l'ensemble des sept enfants du couple :

« Mes parents, dès qu'ils ont pu, ils ont acheté. Mais c'est vrai que ça ne s'est pas toujours bien passé non plus au niveau du crédit. Et donc, je pense qu'il y a aussi quelque part une... une crainte. Je le ressens encore aujourd'hui, on en discute encore avec mes frères et mes sœurs ».

Monsieur Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique

Un peu plus loin dans l'entretien, il évoque un « traumatisme » concernant les crédits et nous explique plus précisément les difficultés rencontrées par ses parents notamment liées à leur maîtrise relative de la langue française qui complique les démarches administratives :

« Je vous parlais de notre traumatisme sur les crédits. On a appris que mon père n'arrivait pas à payer les taxes foncières. Et donc, la première chose qu'on a faite pour l'apprendre, on a reçu un courrier de l'huissier. Donc là, c'est quand je suis jeune. Et encore plus jeunes, mes frères et sœurs. Mais du coup, c'est moi qui ai pris le lead ».

Monsieur Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique

A cette époque, David Minh a un peu plus d'une vingtaine d'années. Il a commencé à travailler et ce sont ses économies qui permettront de rembourser la dette de ses parents. Monsieur Minh évoque également « la pression de la société » pour devenir propriétaire et le prix très attractif dont il a bénéficié qu'il l'a amené à « sauter le pas » :

« En fait, je pense que c'est plutôt la pression de la société de dire qu'il faut acheter (...) Mais après, je ne regrette pas du tout mon choix. Non, non. Mais je pense que c'est le prix qui a fait que j'ai sauté le pas plus facilement ».

Monsieur Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique

Rappelons-nous que c'est lui qui s'est tourné vers le projet d'acquisition car il ne trouvait pas à se loger en location. Ce dernier exemple nous montre l'ambivalence des motifs qui peut amener à devenir propriétaire.

3.1.2. Une expérience facilitée par le capital culturel de la propriété

Pour les ménages les plus dotés de notre échantillon, le processus d'acquisition semble facilité par leur capital culturel de la propriété. Le capital culturel de la propriété peut être défini comme l'ensemble des ressources cognitives, pratiques et dispositionnelles socialement acquises qui conditionnent la capacité des individus à accéder à la propriété, à en maîtriser les normes de fonctionnement et à en optimiser les usages économiques, sociaux et symboliques. Ainsi, dans la seconde partie de ce rapport, nous avons fait état des cas de Yann Potier et Clémence Paris pour qui l'achat d'un logement social faisait office de tremplin dans leur trajectoire résidentielle. Nous avons alors établi un lien entre ce profil d'accession et leurs origines sociales :

ménages composés d'une seule personne, parmi les plus jeunes et les plus diplômées de l'échantillon, en CDI avec des revenus importants, parents propriétaires.

L'analyse rétrospective de la démarche d'acquisition dans les Bouches-du-Rhône montre également un vécu bien loin de l'inquiétude et du stress pour les ménages qui occupent les positions sociales supérieures dans l'échantillon, positions sociales analysées ici à partir des diplômes et des revenus mais également à partir du capital culturel de la propriété existant dans les familles. Dans ces deux cas, les parents ont été ou sont propriétaires sans que l'accession ne les ait mis en difficulté. C'est le cas de Madame Mimi qui fait état d'une relative simplicité concernant les procédures mises en œuvre pendant son accession :

JL : « Est-ce que c'était compliqué d'acheter pour vous au niveau des procédures etc ? Est-ce que vous connaissiez quelque chose dans l'accès à la propriété ou pas du tout ?

Madame : Non, mais je me suis renseignée. Non mais je n'ai pas trouvé ça compliqué.

JL : Ça n'a pas été un moment stressant au-delà de la question de prêts ?

Madame : Non, parce qu'il y a des endroits où on peut se renseigner. Il y a eu des bons conseils de la banque. J'ai été bien accompagnée. C'était une femme qui a eu pour objectif de permettre aux femmes... On était deux femmes seules dans cette résidence à vouloir acheter la maison. Et elle, son challenge, à la banquière, c'était je vais vous aider, parce que c'était un acte féministe de sa part. C'est-à-dire, qu'elle y a mis beaucoup plus de cœur que... C'était pour elle un challenge, et donc du coup non ça n'a pas été compliqué ».

Madame Mimi, 62 ans, cheffe de famille monoparentale, accession en 2012 d'une maison individuelle, Soleil Habitat, institutrice puis conseillère principale d'éducation

Au-delà du fait qu'elle ait été aidée par une banquière qu'elle qualifie de « féministe », la question de la compréhension des procédures n'a pas posé problème à Madame Mimi. Cette situation est à mettre en lien avec son appartenance sociale : Madame a un niveau scolaire de bac +5 et exerce en fin de carrière comme cadre A dans la fonction publique. Fille de parents propriétaires, un père médecin et une mère cadre A de la fonction publique, Madame Mimi fait partie des classes intellectuelles supérieures. Cette appartenance de classe prédispose à une transmission du capital culturel d'accès à la propriété, puisque la démarche d'accession ne relève en rien d'une difficulté sur le plan de la compréhension des procédures pour elle.

Mêmes facilités pour Monsieur et Madame Fessora dont ce n'était pas le premier achat immobilier. Elle, est hôtesse de l'air, lui, chef d'entreprise multimédia. Ils bénéficient tous deux de revenus largement supérieurs à la moyenne des répondants de l'étude ainsi que d'une appartenance de classe aux classes moyennes et supérieures. Madame avait déjà fait l'acquisition d'un appartement alors qu'elle était plus jeune (moins de 30 ans) et célibataire et Monsieur avait investi dans un immeuble pour le louer, afin de disposer de revenus plus conséquents pour sa future retraite. Ces éléments sont à analyser comme des formes d'anticipation financière qui attestent d'une certaine maîtrise des procédures d'accession et de l'avenir. Pour eux, l'achat de leur logement de famille (le logement social qu'ils louaient) n'est donc pas « une grande première ». Dans leur environnement familial, la propriété est aussi communément partagée : Les parents de Madame sont devenus propriétaires alors qu'elle était âgée de 15 ans et du côté de Monsieur, les parents, son frère et sa sœur sont également propriétaires. L'extrait d'entretien ci-dessous atteste d'une certaine maîtrise des crédits bancaires et des opérations financières par les deux membres du couple.

Monsieur : En fait, on a transformé le loyer en prêt. Pour que ce soit une opération qui était blanche. Au lieu de payer un loyer, on rembourse le crédit.

Madame : C'était notre volonté en fait de ne pas changer de niveau de vie. C'est sensiblement la même chose. Donc du coup, on a fait en sorte que les mensualités du prêt correspondent grosso modo au prix du loyer. Et à 100 € près, je crois, on est à peu près...

Monsieur : Ouais. C'est sensiblement la même chose.

Madame : Donc ça ne nous a pas changé de niveau de vie, ni de façon de...

JL : ...vivre.

Madame : Et voilà, on a un crédit encore pour quelques temps.

JL : Qui court sur combien d'années ?

Madame : On a pris sur 20 ans, non ?

Monsieur : On avait pris sur 20 et renégocié le prêt il y a quelques années parce que les taux ont changé. Donc on a réduit la durée. On est resté sur les mêmes taux, les mêmes prêts, mais on a enlevé 2 ans et demi. Donc il doit rester 8 ans à peu près, dans ces eaux-là.

JL : Et avec les charges de copro ça ne vous a pas fait une augmentation ?

Monsieur : Non, les charges de copro sont sensiblement les mêmes. De toute façon ça ne change pas grand-chose. Il n'y a pas beaucoup d'écart. Et y a juste la taxe foncière en plus. C'est tout. Donc ce n'est pas énorme. Après on pouvait, mais on ne voulait pas non plus... Il y a les enfants qui arrivaient derrière, qui font leurs études, donc. Une à Paris, avec appartement et cours à payer. Une à Marseille avec un appartement aussi. Donc on a des frais »

Monsieur et Madame Fessora, 60 ans tous les deux, couple avec enfants, accédants d'une maison individuelle en 2012, Soleil Habitat, hôtesse de l'air et chef d'entreprise multimédia

En contractant un crédit, ils décident de faire une opération blanche (le crédit est égal à leur loyer) ce qui leur permet de ne pas changer de niveau de vie. Achetant la maison individuelle qu'ils occupent, ils n'ont pas à faire face à de nouvelles charges (de copropriété). Enfin, ils évoquent avec facilité la renégociation du taux de leur crédit avec la banque. Tous ces éléments permettent d'alimenter l'hypothèse selon laquelle l'appartenance à une classe aisée favorise une expérience facilitée et sans encombre de l'accession à la propriété. En effet, les travaux concernant les inégalités d'accès à la propriété attestent largement du fait que plus les personnes sont dotées socialement, plus elles accèdent à la propriété et disposent d'un capital culturel d'accession qu'elles peuvent transmettre (Bourdieu et de Saint-Martin, 1990, Bugeja-Bloch, 2013).

Les entretiens montrent ainsi que l'accession à la propriété ne mobilise pas uniquement des ressources économiques. Elle suppose également un ensemble de connaissances, de dispositions et de compétences permettant de comprendre les démarches administratives, de se projeter dans un projet résidentiel, d'évaluer les coûts associés à l'achat ou encore d'anticiper les responsabilités nouvelles qui accompagnent le statut de propriétaire. Ces ressources, inégalement distribuées entre les ménages, apparaissent étroitement liées aux trajectoires familiales, professionnelles et résidentielles. Elles contribuent à expliquer les écarts observés dans les conditions d'accès à la propriété et dans la manière dont les ménages s'approprient progressivement leur nouveau statut.

3.1.3. L'importance des ressources de l'environnement: Focus sur le « capital technique » et les solidarités intra-familiales

Les travaux Carole Bonnet, Bertrand Garbinti et Sébastien Grobon ont mis en évidence le rôle central des transferts familiaux dans l'accès à la propriété (Bonnet, Garbinti, et Grobon, 2018). Les données montrent que quatre primo-accédants sur dix ont bénéficié d'une aide familiale au moment de l'achat⁴⁰. Cette proportion souligne le caractère désormais structurant des ressources familiales dans les trajectoires d'accession. L'effet de ces aides est particulièrement marqué pour les classes populaires. Parmi les ménages modestes, la probabilité d'accéder à la propriété est d'environ 4 % en l'absence d'aide familiale, contre 28 % lorsqu'une aide est mobilisée, soit une multiplication par sept des chances d'accession. Ces chiffres mettent en évidence le caractère déterminant des transferts familiaux, qui apparaissent comme une condition quasi indispensable pour les ménages les plus modestes. Cependant, ces aides sont socialement différenciées. Les travaux montrent qu'elles sont plus fréquentes et plus importantes dans les catégories sociales supérieures, contribuant ainsi à la reproduction intergénérationnelle des inégalités patrimoniales. En conséquence, les ménages populaires, moins dotés en capital familial, sont structurellement désavantagés dans l'accès à la propriété. Pour autant l'analyse des conditions d'accession à la propriété ne se limite pas aux seules ressources financières et les aides non financières jouent un rôle central, en particulier pour les classes populaires. Ces aides prennent des formes variées — informationnelles, techniques, relationnelles ou encore temporelles — et participent à la constitution d'un capital social mobilisable dans les trajectoires d'accession.

L'un des premiers obstacles à l'accession à la propriété réside dans la complexité des démarches : recherche de biens, compréhension des dispositifs d'aide, négociation bancaire, montage de dossier.

Dans le cas de Sabrina, la confiance dans le notaire « de ses parents » a compté dans le processus d'achat, comme elle nous le raconte :

JL : Ok, et donc ça, c'était le jour où vous avez signé que vous avez récupéré les clés et ce jour-là, vous vous rappelez vous comment vous étiez quand vous êtes allés chez le notaire pour signer et tout ça ? Vous étiez...

Sabrina : Stressés, honnêtement, on va dire heureusement que c'est notre notaire, parce que si ça avait été un autre notaire peut-être qu'on se serait fait embrouiller le cerveau ! Voilà parce qu'il y a forcément des termes qu'on comprend pas, il y a un pavé de pages devant nous où il nous explique ça, c'est la loi, c'est normal, c'est ce qui est dit, on passe, ça c'est la base, ça c'est, voilà c'est beaucoup, s'il fallait lire, il nous faudrait trois mois je pense pour lire les documents et tout comprendre, donc voilà, il nous aide « là faut signer ici, là faut signer là » donc c'était un peu... comme c'est le notaire entre guillemets de mes parents parce que je l'ai peut-être pas dit, mes parents à chaque fois qu'ils ont acheté, ça a été avec celui-là donc c'est mes parents qui m'ont orientée vers lui, voilà il y a la confiance, on y va, on comprend pas, mais c'est pas grave, on va avoir les clés, voilà c'était un peu ça.

JL : Donc vous aviez confiance en lui ? Et du coup, ça vous a beaucoup aidé ça pour passer le pas aussi de l'achat ? Sabrina : Oui, oui, oui, je pense, parce que c'est trop de choses

Sabrina, 30 ans, couple avec enfant, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2018, Soleil Habitat, employée de la grande distribution puis ouvrière qualifiée

Les aides non financières prennent également la forme de soutiens techniques, notamment dans les projets d'accession impliquant des travaux. Ces aides incluent la participation directe à des travaux de rénovation ou

⁴⁰ Bonnet C., Garbinti B., Grobon S., 2018, « Accès à la propriété : les inégalités s'accroissent depuis quarante ans », *Économie et Statistique*, n° 500-501-502, pp. 117-138.

d'aménagement, la mise à disposition de compétences professionnelles (artisanat, bricolage), le prêt de matériel ou d'équipement ou « tout simplement » le temps passé.

L'analyse des pratiques résidentielles des classes populaires met en évidence le rôle central des savoir-faire techniques dans l'accès, l'appropriation et la gestion du logement. Ces compétences, que l'on peut regrouper sous la notion de capital technique, constituent une ressource décisive mais inégalement distribuée, à la croisée des logiques économiques, professionnelles et familiales. Dans les classes populaires, l'accession à la propriété repose fréquemment sur une articulation étroite entre ressources financières limitées et mobilisation de compétences techniques. Le recours au bricolage, à l'auto-rénovation ou à des formes d'auto-construction partielle apparaît ainsi comme une condition de possibilité du projet résidentiel.

Les travaux d'Anne Lambert mettent en évidence cette dimension centrale. En enquêtant sur les trajectoires d'accédants en milieu pavillonnaire, elle montre que « la réalisation de travaux par les ménages eux-mêmes constitue une condition décisive de l'équilibre économique des projets d'accession » (Lambert, 2015 : 145). Ces pratiques ne relèvent pas uniquement d'un choix, mais d'une contrainte structurelle liée à la faiblesse des ressources économiques. Le capital technique permet ainsi de transformer une contrainte financière en ressource pratique, en réduisant les coûts d'acquisition et d'entretien du logement. Dans cette perspective, le logement ne peut être appréhendé comme un bien « clé en main », mais comme un objet évolutif, nécessitant des interventions régulières. La capacité à intervenir sur le bâti devient alors une condition du maintien dans la propriété. Toutefois, cette pratique est socialement différenciée. Elle suppose des compétences techniques préalables, un accès à des outils et à des ressources matérielles et du temps disponible.

Les travaux d'Anne Lambert montrent que, dans le cadre de l'accession populaire à la propriété, les compétences techniques constituent une ressource essentielle. Elle souligne que le recours au bricolage et à l'auto-construction partielle permet de réduire significativement les coûts d'accès et d'entretien du logement (Lambert, 2015). Ainsi, le capital technique contribue directement à la faisabilité économique des projets résidentiels.

La distribution du capital technique est étroitement liée aux trajectoires professionnelles et aux processus de socialisation. Les individus issus de milieux ouvriers ou ayant exercé des métiers manuels disposent plus fréquemment de compétences transférables dans la sphère domestique. Les travaux de Nicolas Jounin mettent en évidence cette continuité entre sphère professionnelle et sphère privée. Il montre en effet que « les savoir-faire acquis sur les chantiers sont réinvestis dans l'espace domestique, où ils permettent une prise en charge directe des travaux » (Jounin, 2008 : 92). Ce transfert de compétences contribue à renforcer l'autonomie des ménages concernés, tout en soulignant les inégalités entre ceux qui disposent de ces ressources et ceux qui en sont dépourvus.

Le capital technique constitue donc une ressource stratégique pour les classes populaires. Il permet de réduire la dépendance aux professionnels, d'optimiser les dépenses et de renforcer l'autonomie dans la gestion du logement. Il contribue ainsi à des formes de sécurisation matérielle, tout en révélant des logiques d'adaptation aux contraintes économiques. La distribution du capital technique est étroitement liée aux trajectoires professionnelles et aux processus de socialisation. Dans notre enquête, le capital technique revêt une grande importance pour améliorer les conditions de vie des accédants d'une part et apporter une plus-value au bien d'autre part.

Madame Almera fait partie des personnes accédantes aidées par leur famille dans l'exécution des travaux. Madame achète le matériel grâce à un prêt à taux zéro de ses parents et toute la famille donne un coup de main. Son père est maçon et Madame nous explique « qu'elle a tous les corps de métier dans la famille ».

« Mes parents, financièrement, ils me disent “il n'y a pas de problème. On va t'aider”. Eux, ils sont contents que je reste à côté. Donc oui, effectivement, les travaux, ça a un coût. Après, moi, j'avais placé de l'argent. J'avais gardé aussi une petite enveloppe pour les travaux. Et mes parents m'aident. Et les travaux, finalement, c'est que le matériel que je paye, puisque la main d'œuvre, je n'en ai pas, c'est ma famille ».

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Office95, employée

Quand Madame Almera me reçoit chez elle moins de deux mois après avoir signé, son logement est complètement en chantier et de nombreux gros travaux sont en cours : modification de la configuration de l'espace au rez-de-chaussée avec l'abattage d'une cloison, changement du mode de chauffage, électricité en réfection, isolation de toute la maison, création de toilettes au rez-de-chaussée, sols, cuisine sur mesure, carrelages et peintures. D'autres sont déjà prévus : changement des volets et salle-de-bain.

PG : Alors, quand vous dites la famille, ce n'est pas vos parents seulement.

Madame : Mes parents, mon frère, mon cousin, des copains du cousin. Ils sont sympas, les copains du cousin. J'ai de la chance. J'ai envie de vous dire. Je sais. Après, ils viennent quand ils ont le temps, quand ils ont envie. Moi, je suis contente. J'ai vraiment de la chance. J'ai de l'aide.

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Office95, employée

Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Geai a aussi pu profiter d'une extraordinaire mobilisation familiale pour son emménagement. Le jour-même de la signature de l'acte de vente, l'ensemble de la famille s'est organisée pour être présente et aider Madame Geai dans son installation :

Madame : Tout le monde est arrivé avec les seaux, les trucs, les machins. On a tout nettoyé.

PG : Alors, tout le monde ?

Madame : Oui. J'ai une famille formidable.

PG : Donc là, il y avait qui pour vous aider ?

Madame : Papa, maman, mes sœurs, mes beaux-frères. Les petits qui sont venus pour détapisser. Enfin, mon petit-neveu qui faisait les carreaux (...) Une famille de dingues ! Une famille de barjots ! En deux jours, la maison était détapissée. Tout était fait.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

Grâce à l'aide familiale, elle a réalisé d'importants travaux, transformant la maison et l'aménageant à son goût. Les photographies ci-dessous montrent l'ouverture faite dans le mur pour donner plus de lumière et de modernité à l'escalier.

Figure 19 : Photographies des travaux effectués dans l'escalier



Source : Madame Geai

Madame Cherfi, divorcée avec deux enfants, nous raconte aussi comment elle a pu compter sur son entourage familial pour faire les travaux, ce qui a considérablement réduit les coûts puisqu'elle n'a eu qu'à payer les matériaux :

« Ça a été possible parce que mes frères sont très manuels et donc en fait je n'ai eu à payer que le matériel (...) Mon frère, il est plombier de formation alors c'est lui qui a fait toute la plomberie. Il a toujours touché à tout ce qui est carrelage et tout. Alors lui seul avec un ami ils se sont occupés du carrelage et moi je me suis occupée de tout ce qu'il avait à faire en termes de placo avec mon petit frère et ensuite, j'ai des notions de peinture, et donc ponçage et la peinture, c'est moi qui m'en occupe ('accord) et après le sol à clipser, il n'y a pas besoin de sortir de Saint-Cyr pour réussir à le faire (rires). »

Madame Cherfi, 35 ans, divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, soins esthétiques à domicile.

Dans son cas, le chantier a mobilisé ses frères et elle-même à plein temps pendant plusieurs mois :

Madame : J'ai mes frères qui ont posé des vacances, ç'a été deux mois intensifs où on était sur le chantier quasiment 24 heures sur 24 les uns après les autres, à se relayer. C'était prévu. On s'était dit, on se donne deux-trois mois entiers et on fait ce qui doit être fait en urgence.

PG : Mais ça veut dire que vos frères ont carrément posé des congés ?

Madame : Oui, on a arrêté tout. Moi, j'ai arrêté mon activité professionnelle pendant cette période.

PG : OK, eh ben dis donc, il y avait du boulot quand même pour vous occuper à plein temps autant de temps.

Madame : Et une fois que c'est devenu habitable, j'ai emménagé et on a continué à faire les choses petit à petit.

Madame Cherfi, 35 ans, divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, soins esthétiques à domicile.

Les amis ont également été mobilisés et les petites tâches moins techniques ont été confiées aux moins spécialistes d'entre eux :

« Des amis ont mis la main à la pâte, que ce soit pendant le déménagement, pendant les travaux. Ceux qui ne s'y connaissent pas, ils ont par exemple installé la machine à laver à sa place, des toutes petites choses. Après ça se terminait en barbecue ou autour d'un café, on discute et ça passe plus facilement. »

Madame Cherfi, 35 ans, divorcée avec deux enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, soins esthétiques à domicile.

Paola nous raconte aussi la manière dont toute la famille s'est mobilisée autour du chantier, jusqu'aux petites cousines pendant les vacances scolaires :

Paola : En fait ce qu'on a fait, c'est qu'on a acheté tout ce qui était matières premières et en fait, on a tout fait nous-mêmes, avec nos amis, la famille. J'ai mon père qui travaille dans le bâtiment, qui a pu nous aiguiller aussi, mon compagnon, a déjà travaillé aussi dans le bâtiment, qui a pu faire des choses lui-même et ça aide du coup, on n'a pas dû payer de main d'œuvre au niveau d'une entreprise, juste des bons repas en fin de journée !

Paola : Exactement on a mis 21 jours parce que c'était le temps qu'il nous restait avant de rendre les clés de l'appartement.

PG : Donc c'était top chrono en fait !

Paola : C'est ça, on y passait matin et soir, on rentrait à des heures pas possibles, sachant que du coup, mon compagnon était en arrêt à ce moment-là donc il a pu faire des choses toute la journée mais moi quand je débauchais je venais à la maison pour aider à faire des choses, on partait il était minuit, 1h du matin, ensuite rebelote le lendemain, journée de travail, même les week-ends on venait.

PG : Ok, donc vous avez beaucoup travaillé, puis la famille et les amis idem et j'imagine les week-ends.

Paola : Oui, énormément, surtout les week-ends, parce qu'ils travaillaient la semaine donc on leur disait de pas venir le soir parce que bon ils avaient leur journée aussi à faire, après on a beaucoup sollicité aussi les frères et sœurs, cousins, cousines, qui étaient plus jeunes et il y a eu une période de vacances scolaires, donc on leur disait « hop vous venez, il y a de la peinture ».

PG : Donc c'était super là d'avoir une grande famille pour prêter main-forte quoi !

Paola : Ah oui !

Monsieur et Madame Pavageau, 23 ans tous les deux, couple, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, ouvrier et employée

Le jeune couple a aussi pu bénéficier de l'expérience du père de Paola qui travaille dans le bâtiment. Un peu plus loin dans l'entretien, Monsieur met en avant l'énorme nombre d'heures passées lors des 21 jours de chantier :

Monsieur : C'est ça, après comme vous a dit ma femme tout à l'heure, on n'a pas payé la main d'œuvre, on a tout fait nous-mêmes, en fait le rapport qualité-prix/main-d'œuvre il est pas mal.

PG : Ah oui, c'était vraiment d'énormes travaux !

Monsieur : Ben normalement c'étaient trois mois de travaux qu'on a faits en 21 jours.

PG : C'est impressionnant.

Monsieur : Après voilà faut y passer de 7h du matin jusqu'à 1 h du matin du lundi au dimanche.

Monsieur et Madame Pavageau, 23 ans tous les deux, couple, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, ouvrier et employée

Certains n'ont pas reçu l'aide de la famille et ont fait eux-mêmes les travaux dans leur logement. C'est le cas de Monsieur Lapierre qui réalise les travaux lui-même, petit à petit. Locataire du logement qu'il a acheté, il insiste lui aussi sur les économies ainsi réalisées :

« Je fais les travaux petit à petit. Ça fait trois ans que je suis ici. Et là, je viens juste de finir la salle de bain. Je vais attaquer la cuisine (...) Je le fais moi-même et je gagne énormément d'argent... Je divise par deux ou deux ou trois le prix que ça m'aurait coûté si j'avais fait ça par une entreprise. »

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien⁴¹

Avec ses deux ex-épouses, il a déjà été propriétaire de deux maisons auparavant, ce qui l'a amené de fait à bricoler, comme il nous le raconte :

« L'avantage d'avoir eu des maisons, c'est que si vous n'êtes pas bricoleur, vous le devenez. Si vous ne voulez pas dépenser beaucoup d'argent avec des prestataires extérieurs qui vous font des trucs à 10 euros le devis, vous êtes obligés de devenir bricoleur. Donc, je suis devenu bricoleur... par nécessité. Maintenant, c'est presque un plaisir.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Évoquons enfin le cas de Monsieur et Madame Bonardet : quand ils achètent leur logement, ils y sont locataires depuis plus de 20 ans. Le fait de devenir propriétaires les amène à réaliser de très importants travaux de transformation, grâce à des arrangements avec des amis notamment, comme l'illustrent les photographies avant/après ci-dessous :

Figure 20 : Photographies de la cuisine et de l'entrée avant / après



⁴¹ Pour faciliter la lisibilité du propos et par souci de maintenir l'aspect comparatif entre les différentes situations d'accession, nous avons pris le parti de présenter la situation de la personne au moment du 1^{er} entretien mais en signalant qu'il s'agissait du 2^{ème} entretien effectué quelques années plus tard.



vv

Source : Monsieur Bonardet



3.2. Une gestion du budget attentive et une augmentation des revenus : conditions d'une accession réussie pour les fractions les plus modestes du populaire

Fanny Bugeja-Bloch montre en effet que l'accès à la propriété occupante est fortement conditionné par la détention de capitaux économiques suffisants ou par la possibilité de constituer un apport conséquent, ce qui en restreint fortement l'accès pour les ménages modestes (Bugeja-Bloch, 2013). L'accession à la propriété repose sur un préalable fondamental : la constitution d'un apport personnel et la capacité à supporter des mensualités de crédit. Or, pour des ménages qui ne peuvent pas compter sur un patrimoine ou une aide familiale (héritage, donation)⁴², ces deux dimensions dépendent directement de la gestion du budget domestique qui s'inscrit dans des contraintes structurelles fortes : poids des dépenses pré-engagées, instabilité des revenus et dépendance aux aides publiques. Les travaux sur les « budgets de référence » mettent en évidence le poids important, dans les ressources nécessaires à une participation effective à la vie sociale, de dépenses difficilement compressibles telles que le logement, l'énergie ou les assurances (CNLE, 2022). Pour les ménages disposant de faibles ressources, le poids de ces dépenses réduit d'autant les marges d'arbitrage budgétaire et les possibilités de constitution d'une épargne durable. Dans ce contexte, la gestion budgétaire apparaît comme une variable centrale, particulièrement pour les classes populaires, dont les marges de manœuvre financières sont limitées. Si la capacité à maîtriser les contraintes budgétaires constitue une condition nécessaire, elle ne constitue a priori pas une condition suffisante de l'accession à la propriété pour les classes populaires, comme nous allons le voir.

Dans cette partie, nous nous penchons sur la gestion du budget et l'évolution des revenus des ménages de l'échantillon qui appartiennent, pour la grande majorité, aux classes populaires. Le protocole méthodologique mis en œuvre permet une analyse de ces aspects financiers sur plusieurs années. En effet, dans deux des trois terrains, le suivi de cohortes nous permet d'appréhender les évolutions lors des premières années qui suivent l'achat (deux à trois ans). Et dans les Bouches-du-Rhône, l'analyse rétrospective des situations des ménages permet d'appréhender les évolutions sur un temps plus long (quatre à dix ans).

3.2.1. Un budget « au cordeau » et une attention constante

La gestion budgétaire des classes populaires ne peut pas être décrite comme une simple administration domestique ordinaire. Elle relève bien plus souvent d'un travail permanent d'ajustement sous contrainte, dans lequel il s'agit moins d'« optimiser » des dépenses que d'arbitrer, au jour le jour, entre des engagements fixes, des urgences de trésorerie et des besoins essentiels.

Dans leur ouvrage *L'argent des pauvres*, Numa Murard et Jean-François Laé mettent en évidence que, dans les milieux populaires, l'argent est constamment « fléché » vers des usages précis, et que sa gestion repose sur une segmentation fine des ressources⁴³. Cette logique implique une attention quotidienne aux flux monétaires, dans laquelle chaque dépense est évaluée non seulement en termes économiques, mais aussi

⁴² Les travaux de Carole Bonnet, Bertrand Garbinti et Sébastien Grobon montrent, à partir de l'exploitation des enquêtes Logement de l'Insee (1973-2013), que même à niveau de revenu comparable, la probabilité d'accéder à la propriété varie fortement selon l'existence de transferts familiaux. Parmi les ménages les plus modestes, la probabilité d'accéder pour la première fois à la propriété passe ainsi d'environ 4 % en l'absence de don familial à 28 % lorsqu'un don a été reçu, soit une probabilité sept fois plus élevée (Bonnet, Garbinti et Grobon, 2018). D'après les données recueillies auprès des 62 ménages de l'échantillon, deux ont bénéficié d'une donation ou d'un héritage en amont de l'achat, facilitant celui-ci.

⁴³ Laé J.-F., Murard N., 1985, *L'argent des pauvres. La vie quotidienne en cité de transit*, Seuil.

en termes de légitimité sociale et morale. Cette approche permet de comprendre empiriquement ce que les données statistiques décrivent sous l'angle des contraintes budgétaires. Ainsi, le poids élevé des dépenses pré-engagées (plus de 40 % du revenu disponible pour les ménages bénéficiaires de revenus minima garantis⁴⁴) ne se traduit pas simplement par une réduction des marges de manœuvre, il correspond également à une intensification du travail de gestion.

Pour la majorité des ménages de l'échantillon qui appartiennent aux classes populaires, et plus précisément pour les plus modestes d'entre eux, la gestion du budget fait l'objet de calculs et de vigilance. L'apport que Monsieur et Madame Taillis ont pu constituer au fil de leur vie professionnelle en témoigne. Quand nous les rencontrons, Monsieur est ouvrier en CDI dans la même entreprise du secteur agro-alimentaire depuis 28 ans et Madame animatrice dans le périscolaire. A eux deux, leur niveau de vie s'élève à 1333 euros. Alors que leur fille travaille en tant qu'agent qualifiée dans un foyer de l'enfance, elle gagne en début de carrière plus que son père. C'est une gestion appliquée de leur budget qui permet au couple de constituer une épargne de 40 000 euros et d'accéder à la propriété d'un logement social.

Pour pouvoir augmenter son épargne, Madame Almera a quant à elle cumulé un « deuxième job ». La semaine, elle exerçait son métier chez un organisme HLM à temps plein et le week-end, elle organisait des réunions pour vendre des robots de cuisine multifonction. Cette deuxième activité qui lui a permis d'augmenter son épargne a pris fin avec le Covid en 2020.

Madame : Chez mes parents j'ai mis un peu de côté mais pour la banquière ce n'était toujours pas assez. Mais j'ai beaucoup mis de côté aussi, même en tant que locataire. Dans mon studio j'en ai placé beaucoup de l'argent, je ne dépensais pas énormément. Après quand je voyais mes copines qui faisaient des voyages, moi j'étais pas du tout là-dedans. Je ne pars pas en vacances.

PG : Donc ça veut dire que vous ne partiez pas, pour mettre de l'argent de côté ?

Madame : Non parce que je n'avais pas non plus d'envie particulière. Moi j'étais bien chez moi, j'étais bien avec ma famille. Et dès que j'ai commencé à faire des vacances, après j'ai récupéré mon ado. J'ai fait plus de vacances aussi pour elle. Mais j'ai toujours fait attention au budget, on a été briefés.

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

Le sujet des économies est également évoqué par d'autres ménages. Dès le premier entretien, Monsieur et Madame Pavageau nous expliquent qu'ils ont pu faire des économies grâce au Covid qui a, de fait, limité les sorties et évoquent également des promotions professionnelles qui ont généré une augmentation de leurs salaires respectifs :

⁴⁴ D'Isanto A., Rémila N., 2016, Entre revenu disponible et dépenses pré-engagées : combien reste-t-il aux bénéficiaires de revenus minima garantis ?, *Les Dossiers de la DREES*, n° 11.

Monsieur : On a eu des évolutions de carrière.

Madame : Aussi oui voilà.

Monsieur : On a un niveau de vie qui est un peu plus...

Madame : Un peu plus élevé que quand on était à l'appartement.

PG : D'accord, parce qu'évidemment, ça compte aussi, l'évolution de la situation professionnelle, ça change le revenu tous les mois.

Monsieur et Madame ensemble : C'est clair, c'est ça.

Monsieur et Madame Pavageau, 23 ans tous les deux, couple, primo-accédants d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, ouvrier et employée

Quand on interroge les ménages sur les sacrifices que pourrait générer l'accession à la propriété, la plupart nous indique ne pas en concéder et avoir calculé les mensualités à rembourser et donc le budget en fonction de leurs dépenses. Pour autant, cela s'inscrit souvent dans la gestion d'un budget sous contraintes (Perin-Heredia, 2009), où il y a peu ou pas « d'extras », comme en témoigne Madame Ariba, cheffe de famille monoparentale :

PG : Ça vous amène à faire des sacrifices sur certains postes ?

Madame : Non pas du tout, non non, non ... non parce que ... non parce que ... non ... je ne vois pas, non...

PG : Les restos ?

Madame : Ah bah je n'y allais pas au resto... Euh... Le cinéma j'y allais de temps en temps ... mais comme j'avais toujours des tarifs intéressants donc ça me coûtait pas très cher ... Après, je ne suis pas inscrite en salle de sport, je n'ai pas d'activités... Vous savez depuis qu'y a eu le covid... Et puis depuis que j'ai eu mon gamin, je ne fais pas d'extra si vous voulez. Aujourd'hui, ma priorité c'est mon fils donc je préfère faire plaisir à mon fils. Je ne m'achète pas de vêtements, je vis avec mes vêtements d'il y a dix ans mais bon ça m'importe peu (rires) Après de temps en temps quelques jeans parce que j'ai maigri. Mais si je dois m'habiller j'irai comme je faisais avant dans les friperies les choses comme ça puisque des fois je trouve des trucs sympas.

Madame Ariba, 47 ans, cheffe de famille monoparentale avec un enfant, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Mileas, aide-soignante

Ainsi, si Madame Ariba exprime le fait de ne pas se priver dans l'extrait d'entretien ci-dessus, on comprend aussi qu'elle effectue presque aucune dépense pour elle-même.

Dès le premier entretien en novembre 2022, Madame Thiébaud s'inquiète quant à elle des conséquences de l'augmentation des prix :

« Là, pendant quatre mois, on se serre la ceinture et quand on voit les augmentations et l'inflation, on se dit "Ouahou, est-ce qu'on va s'en sortir ? "»

Madame Thiébaud, 43 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, gestionnaire de paie

Madame Thiébaud fait partie des ménages pour qui l'accession à la propriété et, qui plus est, l'achat d'une maison, faisait partie d'un idéal inaccessible. Suite à la séparation difficile d'avec le père de ses trois enfants, elle se retrouve hébergée chez sa belle-famille puis chez sa sœur et enfin chez une amie. C'est grâce à une association qu'elle trouve un logement social dans lequel elle peut se poser avec ses enfants. Et c'est après une mutation qu'elle devient, avec son nouveau conjoint, locataire de la maison dans laquelle nous la

rencontrons. Lorsque l'opportunité leur est offerte d'acheter, ils n'hésitent pas suite à une évolution de leur situation professionnelle et financière. Cela dit, l'inflation relativise cette amélioration selon elle :

« Pour moi, j'ai toujours vécu en HLM et je me suis toujours dit mon rêve, après toutes les épreuves que j'ai eues à la suite, mon rêve, c'est vraiment de devenir propriétaire. Déjà, d'habiter dans un pavillon, c'était un objectif. Mais après, être propriétaire de sa maison, c'était le deuxième. Donc là, j'ai dit, on saute sur l'occasion, puisque concrètement, c'est vrai qu'on se dit, moi, j'ai évolué au niveau du salaire. Mais avec l'inflation que l'on vit... J'ai l'impression d'avoir, pas d'être quasiment au même stade que les gens qui sont payés au SMIC, mais d'avoir perdu énormément ».

Madame Thiébaud, 43 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, gestionnaire de paie

3.2.2. Une accession réussie conditionnée à l'augmentation des revenus pour l'ensemble des ménages de l'enquête

Dans cette partie, nous nous intéressons aux évolutions du niveau de vie des ménages quelques années après leur achat, dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine et en Île-de-France.

Nous avons pu effectuer un deuxième entretien avec 23 ménages sur les 42 avec lesquels un premier entretien s'était déroulé, et recueillir les données relatives à l'évolution de leurs revenus pour 21 d'entre eux. Pour la majorité d'entre eux (15 ménages sur 21), on note une augmentation du niveau de vie. Cette augmentation se décline de la manière suivante. Si l'on considère les 4 ménages qui ont connu une valorisation de leurs revenus dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, cette dernière s'élève entre 4 et 19 % par rapport au 1er entretien, pour une moyenne de 14 %. En Île-de-France, les 11 ménages ont vu leurs revenus augmenter entre 4 et 60 % pour une moyenne de 20%. Dans leur ensemble, la hausse des salaires pour les 15 ménages s'élève à 19%.

Pour les 6 ménages qui n'ont pas vu leurs revenus augmenter, on dénombre un départ à la retraite de l'un des membres du couples, trois situations de reconversion ou reprise d'études, un arrêt maladie et un cas de licenciement. Trois ménages voient leurs revenus stagner et pour ce qui est des baisses elle est de 8% en moyenne pour les 3 ménages concernés.

Madame Almera fait partie des ménages dont les revenus ont sensiblement progressé. Juste avant notre premier entretien, elle avait changé d'entreprise, une mobilité qui s'était traduite par une rémunération plus élevée que dans son précédent emploi. Au sein de la nouvelle société, elle a connu une promotion quand nous la rencontrons pour le second entretien :

PG : Et là, depuis 2022, de mémoire, vous m'aviez dit que déjà, le changement de poste créait une petite augmentation. Enfin, je dis petite, une bonne augmentation plutôt ?

Madame : C'était 300 euros. C'est 10 000 brut à l'année. Donc, j'ai quand même pas mal gagné. Ah oui ? Mais c'est que je ne suis pas très bonne dans le brut et dans le net. C'est faux. Là, je suis à plus de 400 euros net par mois sur ma paye, aujourd'hui, par rapport à l'époque...

PG : Et donc là, vous dites, en gros, c'est absorbé, si je puis m'exprimer ainsi, par la hausse de tout.

Madame : Les 400 euros que j'ai... Je pense que si je n'avais pas changé d'entreprise, financièrement, je ne m'en serais pas sortie. Je ne m'en serais vraiment pas sortie. Vous vous rendez compte ? C'était un bon

choix. C'est une belle opportunité. J'ai eu de la chance et j'ai bien fait de bouger à ce moment-là parce que sinon, je pense que je n'aurais pas pu garder la maison ou alors je serais restée dans mon camping chantier.

PG. : C'est vraiment intéressant. À l'époque, vous m'aviez dit aussi que vous aviez gardé de l'argent de côté ? Et ça, vous avez dû y toucher ou vous avez pu la garder ?

Madame J'ai dû y toucher. J'ai dû y toucher. Et encore, heureusement que mon père m'aide. Et je garde quand même un petit billet. Je garde 2 000 euros en cas de... Vous voyez, par exemple, le vétérinaire, 1 500 euros le 1er janvier. Je pense que... Si je n'avais pas cette gestion, je n'aurais pas pu laisser ma chienne souffrir.

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée, 2^{ème} entretien

Entre mai 2022 et juin 2025, Madame Almera a donc connu une hausse relativement conséquente de ses revenus (environ 20%). Elle explique que, sans cette augmentation, elle n'aurait pas pu garder la maison ou y poursuivre les travaux importants qu'elle y réalise grâce à l'aide familiale. Aussi, elle souligne le fait qu'elle a bénéficié de l'aide de son père (prêt à taux zéro et achat de certains matériaux) et qu'elle a malgré tout dû piocher dans son épargne.

Au-delà du recueil des données concernant les revenus des personnes, nous avons interrogé les ménages sur les conséquences de l'évolution du coût de la vie, majeure entre 2022 et 2025, suite à la crise énergétique de 2022 notamment. Depuis les premiers entretiens, réalisés en majorité en 2022, un certain nombre de postes incompressibles ont largement augmenté (énergies, carburants, denrées alimentaires) dont certains inévitables.

Encadré : L'évolution des prix et des dépenses énergétiques des ménages entre 2022 et 2025

L'exploitation des données sur les prix de l'énergie publiées par l'Insee, le Service des données et études statistiques (SDES) et l'ADEME met en évidence un renchérissement important de l'énergie pour les ménages depuis le début de la crise énergétique, malgré des évolutions différenciées selon les sources d'énergie et une inflexion pour certaines d'entre elles en 2025.

Cette hausse des prix s'est traduite par un alourdissement sensible des dépenses énergétiques liées au logement. Selon le SDES, la facture énergétique moyenne du logement s'élève à 1 851 € par ménage en 2023, en hausse de 6,8 % en euros courants par rapport à 2022, puis atteint 2 071 € en 2024, soit une nouvelle augmentation de 12 %. Cette progression intervient alors même que les consommations énergétiques des ménages ont diminué en 2023, ce qui souligne le rôle joué par la hausse des prix dans l'alourdissement de la facture énergétique⁴⁵.

Les prix du gaz apparaissent comme particulièrement volatils. Après une forte hausse en 2022, liée à la crise énergétique consécutive à la guerre en Ukraine, ils continuent de progresser pour les ménages français : selon le SDES, le prix moyen TTC du gaz augmente de 20 % entre 2022 et 2023, puis de 13,4 % entre 2023 et 2024. En 2025, il progresse encore de 8,6 % en moyenne annuelle, pour atteindre 141,4 €/MWh PCS. Les niveaux de prix demeurent ainsi nettement supérieurs à ceux observés avant la crise énergétique⁴⁶.

Les prix de l'électricité suivent une trajectoire distincte, caractérisée par une hausse importante au cours de la période. Selon l'Agence de la transition écologique (ADEME), le prix de l'électricité pour les ménages est passé de 193 €/MWh en 2021 à 280 €/MWh en 2024, soit une augmentation de 45 %⁴⁷. En 2025, cette dynamique s'inverse nettement : selon

⁴⁵ SDES, 2025, *Bilan énergétique de la France pour 2023* ; SDES, 2026, *Bilan énergétique de la France pour 2024*, Commissariat général au développement durable.

⁴⁶ SDES, 2024, *Chiffres clés de l'énergie – Édition 2024* ; SDES, 2025, « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2024 » ; SDES, 2026, « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2025 ».

⁴⁷ ADEME, 2025, *Prix des énergies pour les ménages*, Batizoom.

l'Insee, les prix de l'électricité diminuent en moyenne de 11,9 %, après une hausse de 15,7 % en 2024⁴⁸. Cette baisse ne compense toutefois que partiellement la forte augmentation enregistrée au cours des années précédentes.

Les prix des carburants présentent quant à eux une dynamique plus cyclique. Ils connaissent une très forte hausse en 2022 : le SDES relève une augmentation de 29 % pour le gazole et de 16 % pour les supercarburants. En 2023, les prix à la consommation diminuent de 3 % pour le gazole tandis qu'ils progressent encore de 4 % pour les supercarburants. Ils demeurent néanmoins à des niveaux élevés⁴⁹.

Si l'année 2025 marque ainsi une inflexion dans l'évolution globale des prix de l'énergie, celle-ci doit être replacée dans la dynamique de forte hausse enregistrée depuis le début de la crise énergétique. Selon l'Insee, les prix de l'énergie diminuent en moyenne de 5,6 % en 2025, après une hausse de 2,3 % en 2024. Cette évolution globale recouvre en outre des dynamiques très différentes selon les énergies : la baisse de l'électricité (-11,9 %) et celle des produits pétroliers (-4,4 %) font plus que compenser la hausse du gaz (+9,7 % dans l'indice des prix à la consommation)⁵⁰.

Ces évolutions ne signifient donc pas un retour à la situation antérieure à la crise énergétique. Elles interviennent après plusieurs années de fortes hausses qui ont sensiblement renchéri les dépenses d'énergie supportées par les ménages. Pour les ménages aux ressources les plus contraintes, cette augmentation est d'autant plus significative que les dépenses énergétiques sont difficilement compressibles et réduisent les marges disponibles pour les autres postes du budget. L'évolution récente des prix doit ainsi être appréhendée moins comme un retour à la normale que comme une inflexion intervenant après un alourdissement important de la contrainte énergétique pesant sur les budgets domestiques.

Quand nous interrogeons Monsieur Lapierre sur les éventuelles incidences du coût de la vie sur son budget, sa réponse est très claire et il nous indique que c'est « carrément plus difficile » et que ce sont des augmentations successives qui lui permettent de faire face aux dépenses :

PG : Depuis notre entretien, la situation globale, quand même, d'un point de vue, on va dire, économique, il y a eu de l'inflation, il y a eu la hausse des prix du fluide. Donc, est-ce que pour vous, ça a changé un peu les choses, toutes ces hausses de tous les côtés ?

Monsieur : Ah oui, c'est carrément plus difficile maintenant. C'est surtout faire les courses. Donc effectivement, les charges ont augmenté, ça, c'est vrai. Les impôts fonciers ont explosé par rapport à mon prévisionnel. Et puis, mon pouvoir d'achat... Heureusement que moi' j'ai eu quelques augmentations successives qui m'ont permis d'améliorer les choses. Mais ça devient difficile parce que faire ses courses, ça devient dramatique' C'est vraiment le point sur lequel on voit une différence extraordinaire.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Un peu plus loin dans l'entretien, il évoque, comme Madame Almera, la nécessité à laquelle il a été confronté de mobiliser son épargne et les difficultés auxquelles il fait face pour en reconstituer une :

PG : Par rapport à cette hausse-là, est-ce que ça vous a, par moment en tout cas, pu vous inquiéter par rapport à la décision d'acquisition du logement ?

Monsieur : Non, trop tard, malheureusement. Après, moi, j'ai de l'argent de côté. Donc, les mois où je suis à découvert, je vais piocher dans les économies que je fais. C'est-à-dire que j'ai de l'argent de côté et je mets aussi de l'argent de côté, mais il y a des fois, c'est statu quo. C'est-à-dire que si je mets 200 euros de

⁴⁸ Insee, 2026, « En 2025, nouveau ralentissement des prix à la consommation en moyenne annuelle », *Informations rapides*, n° 8, 15 janvier 2026.

⁴⁹ SDES, 2023, *Les prix des produits pétroliers en 2022 : des niveaux inédits liés à la crise géopolitique* ; SDES, 2024, *Les prix des produits pétroliers en 2023 : les prix baissent mais restent à un niveau élevé*.

⁵⁰ Insee, 2026, *op. cit.*

côté, à la fin du mois, je les remets dans l'autre sens. Parce qu'il y a des périodes charnières où les dépenses sont plus grandes à cause de Noël, les anniversaires des enfants, les vacances.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Selon Monsieur Lapierre, la situation n'aurait pas été tenable sans l'augmentation de ses revenus salariaux :

PG : Vous me disiez aussi, il y a les économies, vous m'avez parlé aussi d'une évolution salariale.

Monsieur : Oui, c'est ça. C'est ça aussi qui a fait la différence. J'ai eu une évolution salariale qui... Bon, qui tend à couvrir un petit peu cette escalade de ces trois postes-là. Le poste énergie, le poste impôts fonciers et le poste inflation avec une augmentation du caddie.

PG : D'accord. Mais sans ça, vous pourriez être en difficulté.

Monsieur : Ah oui, je pense que j'aurais été en difficulté. Sincèrement, je pense que j'aurais été en difficulté. Parce que là... En 2-3 ans, il y a vraiment eu une évolution. Je ne sais pas si on peut dire ça. Il y a eu un changement sur les 3 postes dont je parle là.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Quand nous interrogeons plus avant Monsieur Lapierre sur le poste des impôts fonciers, il nous indique précisément la hausse car il a rassemblé tous les documents en amont du deuxième entretien :

PG : À propos de la taxe foncière, vous avez employé le terme d'explosion, il me semble bien ?

Monsieur : Je crois bien ! Plus 20%. Il y a eu une année qui a pris 20%.

PG : En une année, alors ?

Monsieur : Au départ, c'était prévu à 730, 750. Après, je suis passé à 900. Et là, je suis à presque 1000 euros de taxes foncière.

PG : Ah oui. Merci de me préciser parce que ça permet de se rendre compte vraiment concrètement.

Monsieur : Là, si on ramène en pourcentage, vous passez de 700 à 1 000 euros, ça fait 30 % d'augmentation. Oui. Donc là, je dois être à plus de 25 % en trois ans.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

David Minh quant à lui n'a pas été trop inquiet par l'inflation et les hausses des prix de l'énergie mais l'explique également par rapport au dynamisme du secteur d'activité dans lequel il travaille, qui l'assure d'un emploi bien rémunéré, comme il nous l'explique :

PG : Quand on a eu notre entretien en novembre 2023... Donc, c'était il y a un an et demi, on va dire une bonne année et demi. Les temps ont pu être difficiles globalement, j'entends par là hausse de l'énergie, inflation, tout ça. Est-ce que ça a fait que votre remboursement de crédit a pesé sur votre budget ? Qu'il y a des moments qui ont été difficiles pour vous ou pas,

David : Je ne dirais pas. Mais non, je dirais que ça... Enfin, je dirais quand même qu'on a ressenti la hausse énergétique quand même. C'est un facteur, même si je ne le ressens pas proprement dit, je dirais quand

même qu'il pèse. Ensuite, je dirais que d'une manière générale, alors pas sur l'énergie, mais l'inflation fait peser la... Il y a un poids, il y a un poids.

PG : Est-ce que ça vous a amené à vous inquiéter de pouvoir rembourser votre crédit ?

David : Non, parce que j'ai la chance quand même d'être dans une branche où ça recrute pas mal et où ça paye bien et où j'ai quand même monté toutes mes compétences pour. Mais ça aussi, c'est un peu plus ma mentalité.

PG : Donc ça veut dire que le contexte global d'inflation vous a amené parfois à faire des arbitrages et peut-être à réduire certains postes. Mais en tout cas, vous n'avez pas regretté d'avoir acheté ce logement ?

David : Non, je n'ai pas regretté. Je pense même que j'ai eu une très belle opportunité et que justement, aujourd'hui, c'est mes amis qui me disent que j'ai fait une bonne affaire, mais... Aussi parce que du coup, je l'ai acheté à un taux qui n'existera plus maintenant. Ou en tout cas, qui remettra beaucoup de temps avant de revenir.

David Minh, 40 ans, en couple, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Précisons que David a vu une importante augmentation de ses revenus entre les deux entretiens puisque cette dernière s'élève à 27 % en 18 mois.

Malgré les chiffres qui sont éloquentes, nous sommes frappés sur les retours assez limités de la part des ménages à ce sujet lors du deuxième entretien. Une hypothèse peut être avancée. Si la logique de l'entretien permet une sorte de rapport intime entre la personne interrogée et la sociologue, elle n'annihile en rien les rapports de classe. De surcroît dans le cadre d'un travail où le chercheur ne rencontre pas de manière régulière et sur le temps long ses enquêtés, les éléments les plus difficiles à mettre en mots peuvent être passés sous silence. Ainsi, le peu de référence aux difficultés financières potentiellement engendrées par l'accession à la propriété peut être questionnée comme une difficulté à dire. Cette difficulté peut relever d'une part d'une forme de « honte sociale », l'accession à la propriété ne suffit en effet pas à changer de classe - et ainsi à appartenir à la classe du chercheur-, d'autre part, l'accession à la propriété peut générer soit des difficultés financières (Lambert, 2015), soit des expériences difficiles qu'il est parfois plus confortable de taire. Ainsi, la difficulté à payer les charges peut être vécue comme une forme d'échec social ou comme un nouveau marqueur d'identité de classe disqualifié et disqualifiant.

Pour ce qui est des effets des hausses des postes d'énergie, l'équipe du pôle ventes d'Habitat des collines a bien conscience des conséquences néfastes que cela a pu avoir pour certains accédants qui auraient pu « se sentir trahis » :

Commerciale 1 : Alors, nous, on est transparents, sauf qu'il y a des choses qu'on ne peut pas appréhender à l'avance. C'est l'année dernière où il y a eu une flambée des prix. Surtout de l'électricité, du gaz, etc. En fait, c'est ça qui a fait augmenter les charges de copropriété. Ce n'est pas la personne qui nettoie les cages d'escalier. C'est surtout le moyen de chauffer qui a fait que les charges ont augmenté. Et ça, nous, on ne pouvait pas le savoir parce qu'individuellement, ça nous est tombé dessus. Tout le monde a été confronté à ça et ça, nous, on ne pouvait pas l'anticiper. Donc quelqu'un qui se sentirait trahi pour cette raison-là, nous, on ne pouvait pas la prévoir.

Commerciale 2 : Ce n'est pas l'issue d'un mensonge.

Entretien collectif, équipe du service ventes, Habitat des collines, juin 2025

Les trajectoires recueillies montrent ainsi que l'accession à la propriété ne constitue pas en elle-même une garantie de sécurisation des parcours résidentiels. Celle-ci demeure étroitement dépendante des évolutions

professionnelles, des ressources économiques disponibles et de la capacité des ménages à absorber les nouvelles charges associées au statut de propriétaire. Les travaux de Cécile Vignal (2024) soulignent d'ailleurs que, dans les classes populaires, les stratégies patrimoniales ne peuvent être dissociées des trajectoires professionnelles et familiales qui rendent possible — ou au contraire fragilisent — la constitution et le maintien d'un patrimoine immobilier. Les résultats de notre enquête convergent avec cette analyse en montrant que les effets positifs de l'accession reposent largement sur la poursuite de dynamiques favorables après l'achat.

3.2.3. Dans les Bouches-du-Rhône, une hausse des revenus et une ascension professionnelle pour l'ensemble des ménages

L'analyse rétrospective réalisée dans les Bouches-du-Rhône permet de montrer que tous les ménages (à l'exception d'un seul) avec lesquels un entretien a été réalisé dans le cadre de l'enquête ont vu leurs revenus augmenter entre le moment d'accès au logement social et leur décision d'acquisition. Ces évolutions de revenus sont très souvent corrélées avec des mobilités sociales ascendantes sur le plan professionnel.

Globalement, les douze ménages pour lesquels nous disposons des données sur les revenus, ont vu leur niveau de vie augmenter de près de 60 %. Cette (très) importante hausse est à mettre en perspective avec la durée écoulée entre le moment de l'obtention du logement social de Soleil Habitat et celui de l'accession à la propriété du logement social : entre 10 à 20 années pour tous les ménages, à l'exception d'un seul⁵¹,

Ce temps long, permet également de saisir de manière rétrospective, les évolutions de carrière des personnes et ainsi donner quelques indices quant à la situation socio-économique au moment de l'accession.

Cette augmentation du niveau de vie est aussi à comprendre avec la décohabitation des enfants pour les couples avec enfants ou les cheffes de famille monoparentales. Parfois, ces évolutions de revenus relèvent de la conjonction de ces deux aspects comme le montre le cas de Sarah et de son mari.

Sarah et son mari sont parmi les couples qui voient leurs revenus être multipliés de manière la plus importante (par deux soit +109%) au cours de leur trajectoire professionnelle soit entre le moment d'entrée dans le logement social et leur accession. Cette augmentation du niveau de revenus relève principalement de l'ascension professionnelle de Sarah (les revenus mensuels du couple passent de 1666 à 3066 euros mensuels), puisque du statut d'employé intérimaire elle devient assistante maternelle et que son mari ne connaît pas pour sa part de promotion sociale. L'autre élément d'explication relève du fait que les enfants, autrefois à charge, ont quitté le domicile des parents au moment de l'accession à la propriété.

Ryslène aussi multiplie par deux ses revenus du travail entre le moment où elle arrive comme locataire du parc social en tant que cheffe de famille monoparentale et le moment de l'entretien. Ayant connu une promotion sociale en interne, elle passe d'employée à cadre et voit son niveau de salaire augmenter. De surcroît, en tant que cheffe de famille monoparentale, un de ses enfants a quitté le foyer, réduisant d'autant ses charges. Dans le cas de Ryslène, il est à noter que son niveau de revenus outrepassa, les revenus du travail (2200 euros), puisque multipropriétaires, elle reçoit notamment pour un de ses biens en location un complément de revenus issus du loyer. Sans disposer du montant des revenus de la propriété de Ryslène,

⁵¹La personne employée de Soleil Habitat a obtenu son logement social en 2010 et l'a acheté en 2015. Le temps de la location de ce logement social avant l'accession est relativement bref au regard des autres périodes de temps pour le reste des personnes de l'échantillon.

nous pouvons affirmer qu'elle a pu accéder à une augmentation de ses revenus bien supérieure à 100 % d'augmentation.

Monsieur Bousma, pour sa part, ne connaît pas de réelle ascension professionnelle, outre une promotion en interne par voie de progression des échelons et de l'ancienneté dans son entreprise. Il est ingénieur mécanique depuis le début de sa carrière. Pour autant son niveau de revenus augmente aussi de manière conséquente soit de plus de 60 % au cours de sa trajectoire. Cette augmentation importante s'explique en raison du fait qu'il n'a plus à sa charge ses trois enfants qui ont désormais grandi. Ainsi, d'une situation où le revenu par unité de consommation s'évaluait à 1333 euros mensuels, aujourd'hui, célibataire et sans enfant à charge, son actuel niveau de vie avoisine les 2133 euros.

Pour Sonia et son mari, le constat est un peu différent. Ils parviennent à connaître des augmentations de niveau de vie tout en continuant d'avoir leurs enfants à charge. Ainsi, leurs revenus augmentent de près de 40 % passant de 1571 euros mensuels à 2190 euros. Ici, c'est donc l'ascension professionnelle qui constitue le socle de ces augmentations. Sonia est passée du statut de catégorie B de la fonction publique à celui de cadre A. Quant à son mari, il est devenu ouvrier qualifié à un poste à plus grande responsabilité : il est technicien pompiste dans la pétrochimie, alors qu'en début de carrière, il était intérimaire de l'industrie. Dans ce contexte, leur niveau de vie a augmenté de 40 % entre le moment de leur entrée dans le logement social et l'accession.

Monsieur Levalet, ancien agent de maîtrise est devenu au cours de sa trajectoire professionnelle formateur incendie, quant à sa femme, elle est passée du statut d'employée à celle de gouvernante, accédant ainsi à une profession intermédiaire. Les revenus du ménage ont ainsi pu augmenter de 28 % au cours de leur parcours passant de 1976 euros à 2533 euros. L'augmentation des revenus peut également ici s'expliquer par le départ de la maison des enfants à charge. Cet état de fait peut venir nuancer l'analyse quant à l'augmentation des revenus du travail puisque sans enfant à charge, les revenus par uc n'augmentent que de 28 %.

Anouar et Jessica ne connaissent pas pour leur part, une évolution de leurs revenus par uc. En effet, si leurs revenus du travail augmentent légèrement (+150 euros mensuels chacun en 5 ans) en raison du fait que Jessica devient aide-soignante alors qu'elle était intérimaire et que son conjoint accède à des augmentations de salaire en raison de son ancienneté dans l'entreprise (il est ouvrier spécialisé de l'industrie pétrochimique), leurs revenus mensuels par unité de consommation mensuels n'augmentent pas en raison du fait qu'entre le moment où ils entrent dans le logement social et le moment où ils achètent leur logement, sont nés deux enfants. Ce qui, de fait, obère l'augmentation du niveau de revenus par unité de consommation.

Sandra et Olivier qui sont de l'âge d'Anouar et Jessica, soit une petite quarantaine, ont inversement vu leur niveau de revenus augmenter de près de 40 %. Cette augmentation tient à deux raisons principales, d'une part, leur statut et leurs revenus en emploi ont augmenté d'autre part, Olivier après avoir été simple ouvrier devient ouvrier spécialisé. Ainsi, ses revenus du travail augmentent. De surcroît, ce couple n'a pas eu d'enfants, ce qui limite ainsi les dépenses du ménage et permet autant d'augmentation des revenus par uc.

Faisons maintenant un rapide état des lieux des femmes seules et des cheffes de familles monoparentales. Anouchka a vu au fil de sa trajectoire ses revenus par uc augmenter pour deux raisons. En tout premier lieu, elle a connu une ascension professionnelle, elle passe d'aide-soignante à infirmière libérale puis d'infirmière libérale à infirmière de l'hôpital public. De surcroît quand elle accède au logement social comme locataire elle a, seule à sa charge, ses deux enfants. Au moment de son accession, ces derniers ne vivent plus avec elles, ainsi elle voit son niveau de vie augmenter passant de 1000 euros par uc quand elle a la charge ses deux enfants, à 1800 euros par uc au moment de l'accession (sans enfant à charge). Même constat pour Virginie

qui voit ses revenus augmenter pour ces deux mêmes raisons. De cheffe de famille monoparentale en tant que locataire du parc social, elle n'a plus au moment de l'accession ses enfants à charge. Ainsi, ses revenus passent de 909 euros à 2450 euros mensuels par cc. Elle a elle aussi connu une trajectoire professionnelle ascendante en changeant de profession. D'employé d'une entreprise où elle gagne le SMIC, elle est devenue assistante maternelle.

Brigitte a elle aussi connu un parcours proche de celui de Virginie et d'Anouchka, ancienne préparatrice en pharmacie, elle devient technicienne en pharmacie après être entrée dans son logement social, suite à une rupture conjugale. A son entrée dans le logement social, elle est cheffe de famille monoparentale, elle a trois enfants. Ses revenus s'approchent alors de 1125 euros par unité de consommation grâce aux prestations sociales et à la pension alimentaire des enfants. Au moment de l'accession, elle n'a plus qu'un enfant à charge, ses revenus par unité de consommation s'évaluent à 1800 euros mensuels par uc. Au moment de l'entretien, alors que tous ses enfants sont partis de la maison, ses revenus approchent des 2500 euros mensuels net.

Ces descriptions attestent d'une augmentation générale du niveau de vie des ménages entre leur entrée dans le logement social, leur accession à la propriété et le moment de l'entretien. Notons ainsi qu'aucun ménage de l'enquête à Soleil Habitat n'a connu une diminution de son niveau de vie. Ainsi, il est à noter que si les niveaux de revenus ont pu pour certains approcher les seuils de pauvreté à 50 %, c'est ainsi le cas pour Brigitte, Ryslène, Anouchka soit le cas des familles monoparentales au moment où elles deviennent locataires du parc social, l'ensemble des ménages de l'enquête dispose au moment de l'enquête, de revenus proches des revenus médians actuels (aujourd'hui le revenu médian s'évalue à 22040 euros annuels soit 1836 euros rapportés au mois). Aussi, on observe que certains ménages de l'enquête disposent aujourd'hui de revenus supérieurs aux revenus médians c'est le cas pour Brigitte, Monsieur Levalet, Sarah, Virginie, attestant alors d'une ascension sociale construite à partir de l'ascension professionnelle et articulée à l'ascension résidentielle.

Ces hausses de niveau de vie sont à comprendre avec les évolutions professionnelles qu'ont connu l'ensemble des ménages des Bouches-du-Rhône. Retraçons ici quelques trajectoires professionnelles.

Entre le moment de l'accès au logement social et celui de l'entretien, par exemple, Vincent, le salarié de l'entreprise de nettoyage est devenu chef d'une entreprise de nettoyage qui compte aujourd'hui 150 salariés. Monsieur Levalet, agent de maîtrise en sécurité a obtenu, pour sa part, des promotions en interne au moment de l'accession. Le jour de l'entretien, il vient de créer sa propre entreprise : il est devenu formateur à son compte dans le domaine de la sécurité ; sa compagne, elle, est passée d'employée de ménage à gouvernante cadre dans une résidence hôtelière après l'accession.

L'aide pédagogique est encore aide pédagogique au moment de l'accession, son conjoint ouvrier de la grande distribution est lui devenu ouvrier spécialisé dans le même secteur au moment de l'achat, il pénètre ainsi les « catégories stables du populaire ». Pour autant, après l'accession, cette personne aide pédagogique devient assistante commerciale et administrative dans un EHPAD.

L'intérimaire en soins à domicile ainsi que l'employée d'une entreprise de facturation ont toutes deux obtenu la certification d'assistante maternelle, profession qu'elles exercent au moment de l'accession et lors de l'entretien.

L'aide-soignante est devenue infirmière libérale puis infirmière de la fonction publique, ce qui lui offre la stabilité financière pour pouvoir accéder à la propriété. L'autre aide-soignante est restée aide-soignante, son mari, ouvrier de l'industrie est lui aussi resté ouvrier de l'industrie mais en améliorant son statut et sa position au sein de l'entreprise : ils ont pour chacun des membres du couple augmenté leur niveau de revenus.

La préparatrice en chimie a désormais un poste de technicienne en pharmacie suite à une formation qu'elle a effectué en interne dans son entreprise. Elle obtient cette promotion après avoir accédé à la propriété.

L'employée administrative de catégorie B est passée cadre A de la fonction publique territoriale ; quant à son mari autrefois intérimaire dans l'industrie, il est devenu ouvrier spécialisé d'un secteur industriel spécifique et recherché. Cette ascension professionnelle succède ici à l'accession à la propriété.

Enfin l'employée du bailleur social, Ryslène a, elle aussi, gravi les échelons en interne devenant cadre gestionnaire chez ce même bailleur social (Soleil Habitat). Pour autant, cette ascension professionnelle intervient après l'accession.

Le cuisinier intérimaire, au moment de son entrée dans le logement social, a obtenu une « bonne place », de chef cuisinier en CDI dans un restaurant renommé, place qu'il occupe au moment de l'accession. L'ouvrière de la grande distribution au chômage au moment de son entrée dans le logement social a obtenu un poste d'ouvrière qualifiée dans un secteur de pointe (l'aéronautique), ce qui lui permet de prétendre à l'accession.

L'institutrice a elle aussi passée un concours devenant conseillère principale d'éducation (CPE).

Ainsi, d'après ces descriptions toutes les personnes de l'étude ont évolué professionnellement dans le sens d'une ascension sociale témoignant de « petits déplacements sociaux » (Lahire, 2006). Certaines ont pu accéder à des statuts de cadre par voie de concours : c'est le cas de l'institutrice et de la cadre de la fonction territoriale ; d'autres ont obtenu ce statut par promotion interne devenant ainsi des « cadres de promotion » (Boltanski, 1982). Comme en témoigne ces différents profils, il n'existe pas un seul schéma d'ascension professionnelle prédestinant l'accès à la propriété. En effet, si certaines personnes ont pu accéder à la propriété une fois avoir accompli une forme d'ascension professionnelle, d'autre ont connu une telle ascension après l'accession à la propriété.

De telles données incitent à penser les intrications entre parcours résidentiel et professionnel afin d'appréhender la manière l'ascension professionnelle peut avoir des effets sur l'ascension résidentielle et, inversement, l'ascension résidentielle sur l'ascension professionnelle. Nous avons choisi d'en donner ici deux exemples :

Anouchka est aide-soignante quand elle obtient la location d'un logement social en 1998. Mère célibataire de deux enfants en bas âge, elle habite son logement social après avoir vécu dans un logement locatif privé seule avec ses deux enfants dans des conditions difficiles : son logement est à plus de 30 km de son travail, elle ne dispose pas de véhicule pour s'y rendre et le logement est inchauffable. Obtenir la location de ce logement social a été, pour elle, un énorme soulagement. Cette stabilisation dans le logement social articulée à une distance plus proche de son travail et un accès à des moyens de transport pratiques, lui offrent un certain repos. Elle décide alors de devenir infirmière. Elle passe le concours d'infirmière en interne qu'elle obtient. A la suite de ce diplôme, elle décide de s'installer en profession libérale. Après quelques années en libéral, où la situation lui est très difficile (situation d'endettement sur le plan professionnel), elle décide d'intégrer l'hôpital public pour accéder à une stabilité salariale. Une fois stabilisée sur le plan professionnel, elle accepte d'acheter le logement social qui lui était proposé à la vente depuis 2 ans. C'est ainsi qu'elle l'achète en 2020.

Cette trajectoire illustre de quelle manière la stabilisation résidentielle ici manifestée par l'accès au logement social, autorise une ascension professionnelle, dans ce cas, le concours d'infirmière. Cette ascension professionnelle permet d'une part d'augmenter les niveaux de revenus d'Anouchka et offre une forme de stabilisation financière puisque, dans un second temps, en travaillant à l'hôpital elle devient fonctionnaire. Cette ascension professionnelle lui offre les moyens stables et financiers d'accéder à la propriété et

collatéralement autorise donc une ascension résidentielle par l'entremise de l'accès à la propriété du logement social.

Sonia est fille d'un père maçon et d'une mère femme au foyer, elle a pu, grâce à des études s'extraire de sa condition sociale. Ainsi, elle débute une carrière de fonctionnaire territorial de la fonction publique en catégorie B, pour, à mesure de l'avancée dans sa carrière devenir contractuel de catégorie A puis passer le concours de catégorie A de la fonction publique qu'elle obtient. Cette dernière devient donc cadre. L'obtention du concours lui permet alors d'opérer une forme de « déplacement social ».

3.3. Des déplacements résidentiels trois ans après, révélateurs quant aux effets de la vente HLM

3.3.1. L'effet tremplin et parfois d'aubaine qui se confirme pour certains ménages

Parmi l'ensemble des ménages avec lesquels un entretien a été réalisé, on a comptabilisé 11 accessions-tremplin (qui représentent 17,7% de l'échantillon) dont 2 accessions-aubaine (3,2 % de l'échantillon) qui concernent des ménages qui ont acheté dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, où les prix d'achat sont les plus accessibles.

Lorsque nous avons repris contact avec ces ménages, seul Yann Potier a répondu à notre demande de second entretien. Il se déroule 3 ans et 4 mois après le premier et par téléphone car Yann Potier vit désormais en Alsace avec sa compagne qu'il a rencontrée là-bas. Il a quitté la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine en juin 2023, soit un an et 4 mois après l'achat du logement social. Yann Potier et sa compagne vivent dans un appartement en location mais ils recherchent activement à acheter une maison à la campagne. Quand on lui demande s'il a hésité entre louer et revendre son logement, sa réponse est claire, c'est la clause des cinq ans qui l'en a empêché au vu des travaux qu'il a effectués en arrivant :

YP : Il y avait une clause quand j'ai signé chez une notaire qui disait que si je revendais avant 5 ans, j'étais obligé de le revendre au prix d'achat, revendre l'appartement au prix d'achat. Mais comme moi, en fait, quand je l'ai pris, il était en mauvais état et que j'ai tout retapé, ça m'embêtait de le revendre au prix d'achat.

PG : Oui, je me souviens que vous avez fait beaucoup de travaux. Je me souviens de votre cuisine. Et donc, c'est ça qui vous a limité par rapport à la revente avant 5 ans ? Sinon, vous auriez revendu ?

YP : Potentiellement, oui, puisque là, on cherchait à acheter une maison en Alsace. Et pour avoir un peu plus d'apport, ça aurait été bien.

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, T&L, Ingénieur mécatronique, 2^{ème} entretien

Il a mis son logement en location et en a délégué la gestion à une agence. Il le loue 800 euros par mois ce qui rembourse ses mensualités de crédit. Quatre ménages se sont succédés ces deux dernières années sans un seul jour de vacances. Certains travaux ont dû être effectués dans le logement (changement de la chaudière et d'un radiateur) dont il a pu déduire une partie de ses impôts. Cela ne l'a pas mis en difficulté car il avait de l'épargne et ses revenus ont par ailleurs augmenté. Trois ans et

demie après son achat, il considère que c'était une « bonne décision » mais il estime que des travaux inutiles sont votés par la copropriété, comme il nous l'explique :

YP : Je ne suis pas en accord avec la plupart des décisions des AG. Si j'y allais, ça m'énervait plus qu'autre chose.

PG : Et sur quoi vous êtes en désaccord, Monsieur Potier ?

YP : Principalement concernant tous les travaux qu'ils font.

PG : Et c'est sur quel type de travaux que vous êtes en désaccord ?

YP : Là, ils ont changé tous les interphones. Ils ont changé tous les interphones, alors que je pense que ce n'était clairement pas nécessaire. Après, ils ont changé la colonne d'eau de l'immeuble, parce qu'ils avaient changé celle de l'immeuble d'à côté, pour anticiper, mais... Moi, je pensais que... Ça n'a rien à voir, les deux, mais... Après, pareil, ils avaient installé une antenne sur le toit de l'immeuble, ça c'est obligatoire, mais... Du coup, je ne savais pas, je ne comprenais pas trop, je n'étais pas d'accord. Parce qu'en fait, ils se basent sur, je ne sais pas, il y a des gens qui, des locataires qui sont assez âgés. Et dès que quelqu'un leur dit un truc, ils le prennent pour argent comptant. Et quelqu'un qui était passé, qui avait dit « Oh, la porte, il faut la changer », ils avaient changé la porte.

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, T&L, Ingénieur mécanique, 2^{ème} entretien

Pour préparer l'achat de la maison qu'il s'apprête à effectuer avec sa compagne, il s'est renseigné auprès des banques pour un nouveau crédit. Dans cette perspective, il envisage donc de vendre l'appartement et l'a fait évaluer par l'agence qui en gère la location. Il est estimé à 170 000-175 000 euros alors que Monsieur l'a acheté 118 000 euros 4 ans auparavant. Au vu du marché et des travaux effectués (qui ne lui ont pour autant pas coûté 50 000 euros), il est néanmoins un peu déçu par cette somme :

« Moi, je pensais 180 000, mais bon, on n'est pas à 5 000 ou 10 000 euros. Et là, je pense que, sur une estimation, on va dire. D'accord. Je pense que si je devais le vendre, je le mettrais un peu plus haut. Oui. Parce que les gens, ils ont tendance à négocier un peu les prix... »

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, T&L, Ingénieur mécanique, 2^{ème} entretien

La vente reste une option qu'il ne favorise pas car à ses yeux les plus gros travaux dans le logement et dans la copropriété ont été effectués et donc il a tout intérêt à continuer à le louer, au vu du taux avantageux dont il bénéficie. Il nous explique ses calculs :

YP : Je verrai, je verrai bien. Si je veux le vendre ou pas, je ne sais pas trop encore. J'avoue que si on peut acheter une maison sans que j'aie besoin de le vendre, je préférerais le garder, je pense.

PG : Ah oui ? Et pourquoi ? Pourquoi vous préférez-vous le garder ?

YP : Parce que le coût du crédit, mon crédit sur cet appartement, il a un taux qui est tellement bas... Je ne pourrai jamais obtenir un taux aussi bas. Et donc si par exemple je le vends 180 000 et si je voulais par exemple acheter un appartement plus tard un autre jour qui vaut 180 000, je paierais des mensualités qui seraient beaucoup plus importantes que 550 euros par mois.

Yann Potier, 26 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, T&L, Ingénieur mécanique

Sa cousine, qui avait acheté un logement avant lui dans la même copropriété a, elle, revendu et acheté une maison individuelle dans une commune rurale à proximité.

Intéressons-nous maintenant à David Minh qui fait lui aussi partie des « ménages-tremplin » mais qui, d'origine plus modeste, a une trajectoire plus atypique. Il a acheté un logement social en Île-de-France car il ne trouvait pas à se loger dans le marché de location. Alors célibataire, il faisait partie des plus diplômés et plus dotés de l'échantillon : Titulaire d'un bac + 4, il touchait alors plus de 2700 euros net par mois mais il a un parcours atypique. Son parcours scolaire lui permet d'obtenir un BEP, un bac pro comptabilité puis un BTS comptabilité. Il commence alors sa carrière professionnelle et travaille dix ans comme comptable pour devenir comptable général. A ses 35 ans, il décide de reprendre ses études car il n'y avait plus d'évolution professionnelle possible avec son niveau de diplôme, comme il nous le raconte :

« Justement parce que je sentais bien qu'au niveau salaire, je ne montais plus. En fait, au niveau salaire et perspective d'évolution, j'étais bloqué. J'étais très bien avec ma responsable, très bien avec ma boîte. Mais tout ce que j'entendais à chaque fois, c'était « tu n'as pas les diplômes, donc tu ne peux pas monter ».

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Il négocie alors une rupture conventionnelle et saisit l'opportunité de se former. Par curiosité et challenge, il se reconvertit dans le développement informatique. Après plusieurs expériences peu concluantes, il finit par trouver un poste dans un secteur valorisé au croisement de la comptabilité et de l'informatique.

Quand nous le rencontrons deux ans ½ plus tard pour le second entretien, il est à la veille de signer l'acte d'achat d'une maison avec sa compagne qu'il a rencontrée depuis le premier entretien. Quelques temps après leur rencontre, Madame est venue vivre avec Monsieur mais ils se sont vite sentis à l'étroit dans le logement de type T2. Lui a maintenant 43 ans et Madame est âgée de 38 ans. Ils recherchent alors une maison, idéalement de plain-pied, et souhaitent avoir a minima une chambre au rez-de-chaussée pour pouvoir accueillir les parents vieillissants de Madame. Pour lui, c'est « la maison de leur vie » :

Monsieur : En fait, on quittait un appartement et on savait que potentiellement, ça allait être la maison de notre vie, entre guillemets, puisqu'on est quand même à 40 ans (...). À partir du moment où on a 40 ans, on entre dans une tranche d'âge où on doit justifier notre état de santé.

PG : Donc ça, ça a participé au fait que là, le choix de votre nouveau logement, il était particulièrement...

Monsieur : Il était important. Il était important parce qu'on sait très bien qu'on n'allait pas racheter... On n'allait pas non plus s'amuser à revendre d'ici 3-5 ans et après racheter une autre maison de vie.

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Après avoir visité une quinzaine de biens, le couple se décide pour l'achat d'une maison de plain-pied comportant trois chambres, salon, cuisine, une véranda et un jardin d'une centaine de mètres carrés avec un sous-sol de 80 mètres. Elle est située dans le quartier pavillonnaire de la même ville que le logement social acheté par David et qu'il a décidé de mettre en location. Pour justifier sa décision, il évoque le taux d'emprunt particulièrement intéressant dont il a pu bénéficier pour son acquisition ainsi que leur attachement au bien :

« Aujourd'hui, je vais le mettre en location. Parce qu'il faut savoir que je l'ai acheté à un taux à 1,45 % à l'époque. Ce qui est totalement incroyable. Et puis, on aime beaucoup aussi ce logement. L'emplacement. On l'aime beaucoup. On sait qu'il est très bien situé. Il faut savoir que là, je suis juste à 3 minutes, même pas 2 minutes [nous réalisons l'entretien dans un café situé dans une rue piétonne et attractive du centre-ville] ».

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Monsieur Minh ne le précise pas mais il a acheté ce logement il y a moins de cinq ans. Pour souscrire un nouveau crédit avec sa compagne, des estimations de deux agences lui sont demandées concernant le potentiel prix de revente du bien et un loyer. Elles s'élèvent respectivement à « 160-165 000 euros » et 800 euros. Rappelons que David a acheté le logement social 139 000 euros (frais de notaire compris) et a effectué des travaux à hauteur de 12 000 euros environs. Quand nous lui demandons si cela correspondait à ses attentes, il nous répond que oui et nous précise que ses recherches l'ont amené à capitaliser des connaissances en matière de prix de vente :

PG : C'était ce à quoi vous vous attendiez ?

David : Oui, c'était à peu près ce à quoi je m'attendais. En fait, comme je vous le disais, on a fait pas mal de recherches. C'est vrai qu'on passait devant pas mal d'agents, donc on sait à peu près les prix. Il fallait juste confirmer. Il fallait aussi se mettre en position de savoir un peu comment était le marché de location.

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Nous faisons le point sur la plus-value (potentielle) que ces estimations supposent et il revient de lui-même sur le dispositif spécifique de la vente HLM et fait le lien entre l'opportunité que cela représente et sa situation d'appartenance à une « deuxième génération d'immigrés » :

PG : Et là, ça veut dire qu'on est minimum 9 000 euros de plus-value ?

David : Oui, à peu près... En fait, je ne sais pas si vous le savez, mais à Habitat des collines, ils revendent les logements à un prix inférieur. Oui. C'est vrai que ça m'a beaucoup aidé. Très franchement, même là, en réalisant le prix de la maison, j'ai aussi un ami qui vient d'acheter à peu près pour ce prix-là. On se dit quand même que... C'est des sacrées sommes. C'est aussi des montants qui font... Alors là, c'est aussi peut-être historique, mais c'est aussi des fois ce que je dis à ma conjointe. C'est que moi, je fais partie d'une deuxième génération d'immigrés qui vient d'arriver, entre guillemets. Donc on n'a peut-être pas cette culture de gestion financière ou d'argent. C'est vrai que là, si je n'avais pas eu ma conjointe, je n'aurais pas pu acheter je pense ou il aurait fallu vendre. Oui, c'est des sommes qui ne sont pas permises à n'importe qui

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, support informatique, 2^{ème} entretien

Quand nous le rencontrons en juin, il a pour objectif la mise en location et la période lui paraît propice. Il envisage la fourchette basse de loyer pour la mise en location du bien afin d'être « juste », comme il nous l'explique :

PG : OK. Et vous allez le mettre en location à combien, alors ?

David : Je vais essayer de m'aligner sur les prix ou un peu moins.

PG : Un peu moins ?

David : Peut-être 750. 800, ça me dérange un peu.

PG : Et pourquoi ?

David : En fait, le but, c'est quand même qu'ils me remboursent mon bien.

PG : Oui, mais du coup, pourquoi pas un peu plus ? Essayer un peu plus. Je fais ma capitaliste quand je dis ça.

David : Non, mais je ne sais pas. Non, j'ai pour principe. Alors là, c'est un principe, mais c'est ça qui m'intéresse, c'est plutôt d'être juste. A chaque fois, j'essaye d'être juste. Je sais qu'en étant juste, on n'a pas de reproche. Et je sais aussi qu'en général, ça part très vite quand on est juste. Je ne cherche pas forcément à vouloir faire un maximum d'argent, je cherche surtout à être juste.

David Minh, 40 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, support informatique, 2^{ème} entretien

Le nouveau crédit auquel il a souscrit avec sa compagne pour l'achat de leur maison a une durée de 25 ans et les mensualités s'élèvent à 1500 euros. C'est Madame qui a versé l'apport car elle avait une somme importante d'épargne de son côté puisqu'elle a bénéficié d'une donation et a pu économiser alors qu'elle vivait chez ses parents, propriétaires d'un pavillon. Précisons que Madame, titulaire d'un bac+3, est cheffe de mission dans un cabinet comptable.

Monsieur et Madame Thiébaud et leurs enfants respectifs, qui sont grands, composent le troisième ménage qui a connu un déplacement résidentiel les années qui ont suivi le premier entretien. Dès le premier entretien réalisé en 2022, Madame Thiébaud formule le fait qu'ils ne resteront pas dans le logement qu'ils ont acheté et dont ils sont locataires depuis huit ans :

« Concrètement, on ne va pas terminer notre vie ici. Donc là, on est déjà en train de réfléchir puisqu'on a acheté au prix d'Habitat des collines ».

Madame Thiébaud, 43 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, gestionnaire de paie

A ce moment-là, les enfants de Monsieur ont suivi leur mère dans le Sud et ceux de Madame sont en études supérieures. De plus, Madame a des soucis de santé qui rendent la montée d'un escalier compliquée ce qui les amenait à réfléchir à l'achat d'une maison de plain-pied ou tout au moins avec une chambre au rez-de-chaussée :

Madame : Concrètement, notre rêve à nous, c'est vraiment d'avoir dans l'idéal, un plain-pied ou une maison avec un étage pour les enfants ou pour les invités. Parce que les enfants, ils sont tous majeurs, ils vont quitter le cocon familial. Mais d'avoir une chambre au rez-de-chaussée.

PG : Donc là, quand la possibilité [d'acheter le pavillon qu'ils occupent] se présente, ça répond à vos attentes. Vous vous regardiez les prix ? Vous regardiez les offres ?

Madame : On était en train de réfléchir aussi parce que c'est vrai qu'on est une famille recomposée. L'ex de mon conjoint est partie dans le sud donc on a les enfants que très peu. Et c'est vrai que même là, quand

ils viennent, ils sont grands, donc quand ils viennent, ils se tassent un petit peu dans les chambres. Ils sont deux ? Ils sont deux, un garçon et une fille. D'accord.

PG : Et vous, vous en avez trois ?

Madame : J'en ai trois, donc ça fait cinq. Donc, on était en train de réfléchir déjà avant la proposition d'Habitat des collines. On était en train de se dire, on ne va pas pouvoir continuer comme ça. On était en train de regarder. Déjà, on mettait de l'argent de côté pour acheter une maison, mais on ne savait pas où exactement.

Madame Thiébaud, 43 ans, couple avec enfants, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, gestionnaire de paie

Deux ans et demi après, quand nous avons repris contact avec Madame, elle était trop occupée pour pouvoir nous accorder un entretien. Mais un panneau indiquant que la maison était vendue était apposé sur la façade de la maison et cela nous a été confirmé par leurs voisins.

Les déplacements résidentiels que nous venons de présenter font suite à un choix de la part des ménages. Ces quelques cas attestent de la manière dont l'achat d'un logement social peut constituer une première opportunité dans une perspective d'ascension résidentielle, voir un effet d'aubaine pour les ménages les plus dotés.

3.3.2. Des reventes plus « subies » dans l'une des copropriétés investiguées et des regrets

Dans la copropriété des Rênes de la communauté urbaine située dans la région Nouvelle-Aquitaine, des dettes liées aux charges de copropriété sont apparues, des reventes ont déjà eu lieu et d'autres copropriétaires expriment le souhait de revendre. Parmi les ménages que nous avons rencontrés lors de la première vague d'entretiens, l'un a revendu en 2025 : il s'agit de Monsieur et Madame Hémon.

Quand nous rencontrons Monsieur Hémon sur son lieu de travail en 2022, il est alors âgé de 30 ans. Avec sa compagne et leurs deux enfants, ils occupent un logement social de type T3, dont ils sont locataires depuis huit ans. Lui est éducateur sportif et salarié à temps partiel dans une salle de sport. Il exerce également une activité de coach sportif sous le statut d'auto-entrepreneur. Madame est technicienne de l'intervention sociale et familiale (TISF). A eux deux, leurs revenus mensuels s'élèvent à 1429 euros. Lors du premier entretien, Monsieur Hémon nous explique que cet achat est une étape dans leur parcours résidentiel et que leur projet est de faire construire. Ils sont alors en attente d'une demande de crédit pour l'achat d'un terrain. Monsieur Hémon n'a pas répondu à notre sollicitation pour le second entretien alors qu'il avait donné son accord pour être recontacté. Nous avons appris que, suite à une dette de charges, l'autorisation de saisie immobilière du bien a été votée en assemblée générale en 2025. Avant que la saisie immobilière n'ait lieu, la vente a été effectuée et le couple a remboursé la dette afférente aux charges de copropriété.

La seconde vente concerne un Monsieur que nous n'avons pas rencontré dans le cadre de l'enquête mais nous avons néanmoins pu recueillir des informations. Monsieur Orliange était lui aussi locataire occupant des Côteaux Habitat avant l'achat de son logement de type T3. Fonctionnaire, il nous a été décrit comme fragile et ayant besoin d'un accompagnement vers l'achat, dès le début de l'enquête. D'après nos informations, ce sont des difficultés pour faire face aux charges qui l'ont amené à revendre son logement en 2025. Un des membres du conseil syndical nous confie « qu'il ne s'en sortait pas », recoupant le témoignage d'autres personnes.

La hausse des charges de copropriétés est un sujet qui est remonté dans de nombreux entretiens effectués avec les ménages ayant acheté leur logement dans cette copropriété, comme dans d'autres immeubles en Île-de-France. Nous approfondirons ce point dans la partie suivante.

Parmi les ménages qui, d'après différentes sources d'informations, expriment le souhait de vendre, se trouve Madame Abreu, que nous avons rencontrée en 2022. Cheffe de famille monoparentale, Madame Abreu a élevé seule ses deux filles (avec l'aide de ses parents pendant certaines années « de galère »). Elle a 48 ans lorsqu'elle achète le logement social dans lequel nous la rencontrons. Elle travaille dans un supermarché et ses ressources s'élèvent à 1600 euros net par mois. Auparavant, elle a habité pendant plus de quinze dans un logement social géré par un autre bailleur. Si elle nous affirme que le fait d'avoir acheté ne pèse pas sur son budget, elle le justifie par le fait de tenir son budget de façon resserrée et d'être « prévoyante » :

PG : Ça fait neuf mois que vous êtes installée maintenant, qu'est-ce que vous pensez du prix que vous avez payé pour le logement ?

Madame : Bah euh non mais vraiment moi pour moi j'ai fait une affaire

PG : OK. Vous diriez que c'était raisonnable ?

Madame : Ah oui, ah oui oui, c'était vraiment raisonnable... plus que raisonnable...

PG : Est-ce que le fait d'être devenu propriétaire pèse sur votre budget actuellement ?

Madame : Non, parce que je fais très attention. Je sais que j'ai mes charges donc je mets directement l'argent de côté. Donc vous voyez je suis prévoyante j'ai envie de dire.

Madame Abreu, 48 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, employée de supermarché

Madame Abreu n'a pas répondu à notre demande de second entretien quatre ans après, alors qu'elle nous avait donné son accord pour être recontactée. Cheffe de famille monoparentale, elle fait partie des ménages les plus modestes de l'échantillon et précisons que c'est dans la résidence collective de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine où les prix de vente sont les plus faibles qu'elle a achetée. Comme cela avait été constaté dans d'autres travaux mettant en œuvre un suivi de cohorte (Brevet, Gaullier, Tournon, 2019), nous formulons l'hypothèse selon laquelle l'absence de retour à la nouvelle demande d'entretien dissimule peut-être les difficultés rencontrées avec le temps dans l'accession à la propriété.

Parmi les personnes qui regrettent leur achat, on compte assez logiquement Monsieur Camara dont nous avons évoqué la situation plus tôt. Avec l'achat du logement dans une copropriété en QPV où les impayés des frais de copropriété se multipliaient, il a en effet dû faire face à une hausse très importante de ses charges mensuelles :

« Avant quand j'étais locataire, même s'il y avait des soucis, j'étais un peu plus tranquille »

Monsieur Camara, 21 ans, célibataire, primo-accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, agent de sécurité

L'extrait d'entretien ci-dessus met en lumière les préoccupations que peut engendrer l'acquisition d'un bien. A ce sujet, nous verrons dans la partie suivante que Monsieur Camara est loin d'être un cas isolé au vu des témoignages des ménages ayant acheté un bien en copropriété qui nous ont accordé un second entretien quelques années plus tard.

Quant à Madame Almera pour qui l'accession à la propriété avec un seul salaire assez modeste était la réalisation d'un rêve inaccessible, elle nous avait fait part de sa confiance dans l'avenir lors du premier entretien, du fait de sa gestion économe :

« Je suis économe et que je sais que s'il m'arrive quelque chose, je n'aurai pas de mal à m'en sortir. »

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée

Pourtant, quand nous réalisons le second entretien trois ans après, on se rend compte qu'avec le temps et l'expérience, elle mesure davantage le coût que peut représenter l'entretien d'un logement, en l'occurrence, une maison individuelle :

« Sinon, la seule chose que je me suis dit, c'est que je regrettais mon statut de locataire pour justement les finances en fait. Parce que ça coûte quand même cher de... de devoir tout assumer soi-même. On n'a pas les tarifs qu'ont les entreprises, les bailleurs. Et puis, dès qu'on veut faire quelque chose, tout revient très cher. C'est la seule chose qui m'a fait me dire que c'était quand même pas mal d'être locataire. Après, c'est un investissement et je ne regrette pas. Mais effectivement, si j'avais pu acheter un bien où il n'y avait pas autant de travaux, j'aurais été quand même vachement mieux ».

Madame Almera, 34 ans, célibataire avec charge de famille, primo-accédante d'une maison individuelle en 2022, Officeldf, employée, 2^{ème} entretien

Ces exemples attestent du fait que si l'accession revêt un attrait social notamment en raison du fait qu'elles permettent de changer de statut : passer de locataire à propriétaire, l'expérience de l'accession peut venir révéler des fragilités économiques et faire émerger des difficultés financières. Si la vente de logements sociaux favorise l'accession à la propriété pour des ménages qui en seraient autrement exclus, elle peut générer des difficultés et fragilisations. D'après les résultats de notre enquête, cela concerne davantage les acquisitions en copropriété, en raison des charges propres à ces dernières et de problèmes de gestion qui peuvent advenir, comme nous le verrons dans la partie suivante.

Les trajectoires observées montrent ainsi que les effets de la vente HLM ne peuvent être appréhendés de manière uniforme. Pour certains ménages, l'achat constitue une étape vers une amélioration progressive de leur situation résidentielle et patrimoniale ; pour d'autres, il s'accompagne de difficultés ou conduit à des reventes plus contraintes que choisies. Les travaux de Cécile Vignal (2024) soulignent que les trajectoires patrimoniales des ménages populaires demeurent fortement dépendantes des évolutions professionnelles, familiales et économiques qui jalonnent leur parcours. De la même manière, les résultats de notre enquête montrent que la propriété ne fige pas les trajectoires : elle constitue au contraire une ressource dont les usages, les significations et les effets évoluent au fil du temps, en fonction des événements biographiques, des ressources disponibles et des contextes résidentiels rencontrés.

3.4. La copropriété : repoussoir et synonyme de problèmes pour la majorité des accédants

L'accession à la propriété d'un logement situé en copropriété ne se résume pas à un changement de statut d'occupation. Elle implique également l'apprentissage de nouvelles responsabilités et de nouvelles formes d'engagement collectif. Comprendre le fonctionnement d'une copropriété, participer aux assemblées générales, dialoguer avec le syndic, anticiper les charges ou encore contribuer à l'entretien des espaces communs constituent autant de compétences qui s'acquièrent de manière inégale selon les

trajectoires des ménages. Hélène Richard (2014) désigne cet ensemble d'activités comme un véritable « travail pour l'immeuble », c'est-à-dire l'ensemble des pratiques, souvent discrètes et peu reconnues, qui contribuent au fonctionnement matériel, social et relationnel de la copropriété. Les travaux plus récents de Flavia Leone (2023) montrent également que devenir copropriétaire relève d'un processus de socialisation, au cours duquel les habitants s'approprient progressivement les règles, les savoir-faire et les responsabilités associés à la gestion collective de leur résidence. Les ressources acquises au cours des trajectoires professionnelles, résidentielles ou familiales apparaissent alors déterminantes pour faciliter cet apprentissage. Les difficultés évoquées dans les pages qui suivent ne renvoient ainsi pas uniquement à des dysfonctionnements organisationnels ou aux pratiques des différents acteurs de la copropriété ; elles témoignent également d'un processus d'appropriation parfois complexe de ce nouveau statut et des responsabilités qui l'accompagnent.

3.4.1. L'achat en copropriété : un repoussoir pour de nombreux ménages

Parmi les ménages qui ont acheté une maison, l'existence d'un extérieur était une dimension importante mais nombreux sont ceux qui excluent l'acquisition d'un appartement en collectif par crainte des charges de copropriété, comme l'illustre l'extrait d'entretien ci-dessous :

PG : Et quels étaient vos critères de recherche d'un logement ? Qu'est-ce qui était important pour vous ?

Madame : Alors un petit peu de terrain déjà ...

PG : Vous n'auriez pas acheté un appartement, c'est ça ?

Madame : Non je n'aurais pas acheté un appartement. Non parce qu'un appartement y a toujours un syndic, il y a toujours des charges en plus et ça vous ne les anticipez pas ... J'ai mon ex-ami, avec qui j'ai vécu quand-même pas mal d'années qui a acheté un appartement, lui. Donc je savais à peu près qu'il y avait des charges, que ce n'était pas forcément tout de suite mais que ça pouvait venir plus tard, et puis ma mère aussi qui a acheté un appartement et qui voit les charges qu'elle a à côté. Donc non...

PG : Pour vous ça c'était rédhibitoire ...

Madame : Oui parce qu'après ce sont des sommes à sortir, il faut les anticiper ces somme-là, et vous ne pouvez pas forcément ...

Madame Ariba, 47 ans, cheffe de famille monoparentale avec un enfant, accession en 2022 d'une maison individuelle, Mileas, aide-soignante

Comme Madame Ariba, c'est la mauvaise expérience de quelqu'un de son entourage qui a amené Madame Geai à écarter la possibilité d'acheter un logement en copropriété :

Madame : Il n'y a pas de copropriété ici. Et justement, c'est ce que je voulais parce que j'ai une amie qui avait acheté un appartement justement en copropriété. C'était infernal.

PG : Pourquoi c'était infernal ?

Madame : Parce que tous les trois mois, il fallait payer.

PG : Mais ça, ça veut dire que vous ne seriez pas allée...

Madame : Ah non, je pense que la copropriété, je n'y serais jamais allée.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, accession d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

Quand nous l'interrogeons plus avant sur les difficultés rencontrées par son amie, elle nous explique que son point de vue n'était pas pris en considération :

PG : Parce que votre amie, quel problème a-t-elle ? C'est avec les charges ?

Madame : Alors, elle n'en a plus parce qu'elle a déménagé, du coup. Mais tous les trimestres, elle payait des sommes. C'était hallucinant. Et puis, elle avait surtout l'impression de ne pas être entendue. Si vous voulez, quand il faisait des réunions, les assemblées. Elle en reparlait d'ailleurs le week-end dernier, c'est rigolo. Ça l'a traumatisée. Et elle avait l'impression d'être invisible. Personne n'écoutait ce qu'elle avait à dire. Elle osait parler parce que ce n'est pas toujours évident mais personne ne tenait compte de ce qu'elle avait à dire.

Madame Geai, 43 ans, célibataire, accession d'une maison individuelle en 2021, Territoires&Logements, assistante de direction

En Île-de-France, la question d'une mise en copropriété s'est posée dans un ensemble pavillonnaire où Monsieur et Madame Thiébaud habitent et se plaisent beaucoup depuis huit ans. Madame nous indique que cela aurait été rédhibitoire pour elle :

« Moi, la première question que j'ai posée, c'est est-ce qu'on passe en copropriété ? Parce que si on passe en copropriété, je n'achète pas. C'était clair et net (...) Si on veut faire des travaux en copropriété, il faut demander l'avis du voisin. Non, ça non. »

Madame Thiébaud, 43 ans, couple avec enfants, accession d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, gestionnaire de paie

Dans le même ensemble pavillonnaire, Madame Trianne, locataire avec son mari depuis 11 ans avant l'achat et dont nous racontions le grand enthousiasme face à la possibilité d'acquisition, avait les mêmes réticences que sa voisine quant aux risques liés à la copropriété et elle nous explique que cela aurait pu les dissuader d'acheter son mari et elle-même :

Madame : En fait, au début, il y avait un petit problème aussi entre la mairie et puis Habitat des collines. Et ils parlaient de faire une copropriété. Et là, on avait dit au bailleur, si c'est ça, nous, on se posera quand même la question parce que ça nous embête que ce soit quand même en copropriété. Parce que s'il y a des travaux, je ne sais pas, au niveau de la route ou je ne sais quoi, si on est trop à acheter les maisons, je n'ai pas envie de reprendre un crédit pour payer la route, en fait. Donc, c'était vraiment en discussion. Et je pense que si ça aurait été ça, je ne suis pas certaine qu'on aurait acheté.

PG : D'accord, ça comptait en tout cas dans votre prise de décision ?

Madame : Oui.

PG : Et vous vous sentiez plus tranquille de ne pas être en copropriété ?

Madame : Ah oui, complètement. Bah oui, parce qu'on est quand même indépendant. Et puis, si on a envie de faire des travaux, on fait des travaux quoi. Et puis si c'est la route qui pète, bah, entre guillemets, ce n'est pas notre problème, ça sera la mairie qui paiera.

Monsieur et Madame Trianne, 45 et 40 ans, couple avec enfants, locataires occupants, accession à la propriété d'une maison individuelle en 2022, Habitat des collines, aide-soignante et chauffeur-livreur

Les extraits présentés ici sont issus des entretiens effectués avec des ménages qui ont acheté une maison individuelle. Ils témoignent de la réticence à s'engager dans l'achat d'un bien en copropriété.

3.4.2. Le problème multiforme des charges et de la gestion de copropriété

Parmi l'échantillon des personnes enquêtées, on dénombre 29 ménages accédants d'une maison individuelle et 33 ménages accédants d'un logement en copropriété. La récurrence des préoccupations et des difficultés liées aux charges de copropriété et à la gestion du syndic constitue un des résultats du travail de terrain.

Dans la première partie, nous avons abordé la complexité d'évaluer les charges lors de la mise en vente et de la mise en copropriété d'une résidence des organismes HLM. Dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Abreu nous raconte la manière dont elle a été informée de l'ajustement qui aurait lieu et de la régularisation qui adviendrait en fin d'année :

PG : j'ai entendu parler de ces histoires de charges, qu'il y avait une espèce de flou. C'est le terme que vous avez employé tout à l'heure. Ça s'est résolu ?

Madame : Oui quand j'ai visité l'appartement du coup Madame Laborde, elle m'a bien dit qu'au niveau des charges, ils étaient dans le flou et qu'il donc y aurait une révision des charges à la fin de l'année. Donc là en fin d'année, on a eu un rappel de charge de 800 euros. Et les charges mensuelles ont augmenté. Elles ont augmenté de 30 euros.

Madame Abreu, 48 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, employée de supermarché

Un peu plus loin dans l'entretien, elle nous explique que c'est son treizième mois qui lui a permis de faire face au rappel de charges. Cet exemple montre la fragilisation que peut rapidement engendrer l'ajustement des charges de copropriété pour des ménages qui n'ont pas anticipé et dont les revenus modestes ne permettent pas de s'adapter.

Madame Abreu n'a pas répondu à notre sollicitation pour un deuxième entretien quatre ans après mais nous avons abordé le sujet avec Madame Sapienza quand nous l'avons revue, trois ans et demi après. Elle évoque

Madame : On paye des charges de fou.

PG : Alors, ça fait partie de mes questions. Il y a eu une hausse des charges ?

Madame : Énorme. Énorme. Quand j'ai acheté, ils nous ont vendu le truc avec 1 500 euros de charge annuelle. Là, on doit être à 3 500. C'est énorme. Moi, je vous le dis parce que je suis mes affaires. Et puis, je viens de leur faire un chèque pour le trimestre.

Madame Sapienza, 53 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, assistante de direction

En Île-de-France, le cas de Monsieur Traore est particulièrement intéressant car il a déjà été propriétaire avec son épouse avant d'acheter le logement social qui nous amène à le contacter dans le cadre de cette enquête. Pour Monsieur et Madame Traore, l'acquisition du logement social s'est transformée en douche froide. Revenons sur leur parcours. Ils s'installent ensemble dans un logement social acheté en septembre 2021. Tous deux sont issus d'un milieu modeste et aucun de leurs parents n'est propriétaire en France (les parents de Monsieur sont maliens et ont fait construire au pays). Très vite, le couple souhaite investir pour sécuriser leur retraite et laisser quelque chose à leurs enfants et ils achètent un logement de type F3 dans le parc privé en Essonne. C'est surtout le prix qui avait

conditionné ce premier achat. Quatre ans après, Monsieur et Madame Diarra souhaitent déménager du fait de l'environnement et de l'offre scolaire comme Monsieur nous l'explique :

« Après l'école primaire, ce n'était pas là où je souhaitais voir grandir mes enfants ».

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021,
Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Ils recherchent alors une maison dans un environnement « assez bien », « pas mal fréquenté » mais tombent sur l'offre du logement social en duplex, qui propose un extérieur et comporte deux terrasses. Il présente également l'avantage d'être localisé près des parents et des amis de Monsieur, de son environnement d'origine et d'être proche d'une station RER qui leur permet de rejoindre Paris en 30 minutes. Si le fait que le bien proposé soit en copropriété les a fait un peu hésiter, ils ont un « coup de cœur » pour l'appartement. Mais dès le premier entretien (qui se déroule 23 mois après l'achat), Monsieur nous fait part des réserves par rapport à la vie en copropriété (qu'il a déjà connue en tant que copropriétaire précédemment, rappelons-le) :

PG : Est-ce que vous voyez des inconvénients au fait d'être propriétaire ?

Monsieur : Alors, je vais dire oui lorsque c'est une copropriété.

PG : C'est à dire ?

Monsieur : Le fait qu'on soit en copropriété, tout le monde a son avis, tout le monde a son propre tempérament et parfois, les assemblées générales se passent plus ou moins bien. D'accord. Ce que je veux dire, c'est que moi, je n'aime pas trop parler dans le vent pour rien dire sans qu'il y ait un objectif derrière. D'accord. Sans que ça soit constructif. Les gens sont différents, les gens crient, ils ont l'impression qu'ils vont se faire mieux entendre. Par contre, les propriétaires, les gens, ne pensent pas forcément à tout le monde en fait. Certaines personnes voient uniquement leur propre intérêt.

PG : Et ça veut dire que ça a posé des difficultés selon vous, là, depuis deux ans ?

Monsieur : Alors, dans ce logement-là, oui.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021,
Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Le concernant, un ensemble de problèmes se cumulent et il nous explique qu'après le « coup de cœur », « ça a un petit peu changé avec le temps ». Il déplore tout d'abord l'entretien de la résidence et la gestion des travaux à effectuer par le syndic :

« En l'occurrence, là, en 2 ans, on a découvert qu'il y a des choses qui sont dégradées, qui ont mal été entretenues (...) Alors, ce sont des gros problèmes qui peuvent se réparer. Il faut juste lancer les travaux. Mais ça traîne, en fait. Donc, je ne sais pas si c'est comme ça dans toutes les résidences, mais là, ça traîne. Et là, je ne sais pas très bien qui est responsable. C'est un peu la faute des copropriétaires qui n'ont pas payé et on ne sait pas pourquoi ils n'ont pas payé. Et on a l'impression aussi que c'est le syndic qui ne fait pas forcément aussi son travail. »

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021,
Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Il nous fait part de dégradations récurrentes, notamment au niveau de la porte d'entrée de la résidence :

« En fait, la grande porte par laquelle vous êtes rentrée est souvent endommagée parce qu'on soupçonne certains de ne pas avoir le badge qui permet d'entrer. Et donc, du coup, ils forcent systématiquement la

porte. Mais bon, ça, je ne sais pas si c'est dû spécifiquement au fait que c'est un logement, un bâtiment, une résidence HLM (...) Depuis que je suis là, on l'a réparée, il me semble, trois fois. Ou quatre fois. Je pense à quatre fois. On l'avait réparée cette année. Et quelques semaines après, ils avaient brisé la vitre ».

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulaire

Aussi, il regrette l'augmentation des charges depuis l'achat, qui n'était pas prévue dans leur budget mais à laquelle il a pu faire face grâce à son épargne :

Monsieur : il y avait plein de petits soucis qui étaient assez structurants. Du coup, la première année, on avait pas mal de choses à payer. C'était un surcoût au niveau des charges qui n'était pas du tout prévu dans notre budget.

PG : Ok. Et du coup, ça a été difficile d'y faire face ?

Monsieur : Non, parce que moi, j'ai la chance d'avoir un bon salaire. C'est juste qu'il faut anticiper. C'est ça qui est chiant. Oui. Quand on dit difficile de faire face, je me compare par rapport à d'autres. Mais moi, comme j'avais de la trésorerie, j'ai dû prendre de la trésorerie.

PG : D'accord. Donc, vous ne l'aviez pas prévu, mais votre situation financière vous a permis de faire face. Mais ça aurait pu être difficile si ce n'était pas le cas.

Monsieur : C'est ça.

PG : Parce qu'on parle d'un... Je ne sais pas si c'est le bon mot, mais d'un surcoût de combien environ par rapport aux charges que vous aviez prévues et que ça a été ?

Monsieur : Alors, normalement, les charges étaient de 600. J'avais 200 euros en plus, je crois, à payer.

PG : Pendant plusieurs mois ?

Monsieur : Oui, pendant plusieurs mois.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulaire

Les augmentations sont tellement récurrentes qu'elles le « dégoutent » et qu'il ne suit même plus l'évolution. Il se contente de payer, comme il nous l'explique :

PG : À l'époque, vous me dites que c'était 620. Et on est à combien maintenant ?

Monsieur : Je ne regarde plus parce que ça m'a dégoûté.

PG : A ce point ?! C'est fort quand vous dites ça ! Je vous remercie de bien vouloir regarder.

Monsieur : Là, c'est les charges de copro [Monsieur regarde en même temps sur internet].OK. 700... Là, c'est 714 (...)

PG : Non ! C'est pas vrai ?!

Monsieur : C'est pour vous dire, ça m'a dégoûté. Je ne regardais plus. Je payais. Ça veut dire... Là, j'avais un surplus de 100 euros par rapport à ce qui m'avait été annoncé lorsque j'avais acheté.

PG : Oui, en effet. Et là, ça a encore augmenté depuis juin 2024 ?

Monsieur : Oui, là, ça a augmenté. Ça a augmenté. Ça a augmenté. C'est un tout petit peu plus que 700 que je paye, c'est peut-être 740...

PG : Et il y a eu d'autres surprises ?

Monsieur : Il y avait une liste de travaux auxquels on ne s'attendait pas.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Surprise par ces informations, nous avons interrogé la responsable du pôle ventes au sujet de la gestion de cet immeuble, qui, rappelons-le, a d'abord été déléguée à un syndic faisant partie du groupe. Nous apprenons alors que la copropriété est le lieu d'un trafic de stupéfiants. Suite à une descente de police qui a occasionné une saisie de drogue importante deux ans auparavant, le trafic n'est plus visible sur la rue. Notre interlocutrice nous explique que la mise en vente était envisagée par l'organisme HLM, comme une solution à ce trafic, tablant sur le fait que les copropriétaires n'accepteraient plus cela.

Au-delà de la situation décrite, ce discours est révélateur des effets sociaux qui sont implicitement attribués à la propriété. L'accession apparaît ici investie d'une capacité supposée à transformer les comportements des habitants, à renforcer leur implication dans la vie collective et, plus largement, à contribuer à la régulation des désordres du quartier. Cette représentation fait écho aux analyses de Pierre Bourdieu (1990), pour qui la propriété est historiquement investie de fonctions de stabilisation sociale et de responsabilisation des ménages, mais aussi à celles d'Anne Lambert (2015), qui montre combien les politiques d'accession reposent sur l'idée que le statut de propriétaire favorise un investissement plus durable des ménages dans leur logement et leur environnement résidentiel.

Finalement, le trafic se poursuit mais s'est déplacé au niveau du sous-sol avec des conséquences sur la porte du garage qui est systématiquement vandalisée, ce qui explique une part des hausses de charges :

Quand nous effectuons le second entretien avec Monsieur Traore, il nous explique que les hausses des charges les ont amenées Madame et lui à faire des arbitrages par rapport aux différents postes de dépenses. Ils n'ont pas effectué les travaux prévus au moment de l'emménagement et ont préféré partir en vacances pour « changer d'air ».

Monsieur : Là on devait faire plein de travaux par exemple là dans l'appartement, on ne les a pas faits à cause des problèmes qu'on a rencontrés au début.

PG : Oui, vous m'aviez parlé de refaire la salle d'eau et la salle de bain.

Monsieur : Oui, c'est ça. En 2005, ça fait 4 ans qu'il est quasiment dans le même état.

PG : Pour des raisons financières ?

Monsieur : On a dû choisir. Est-ce qu'on part en vacances ou est-ce qu'on fait les travaux ? On a décidé de partir en vacances. On en avait besoin. Ça nous a permis de... de respirer, de changer d'air, etc.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Lors du second entretien, Monsieur Traore nous fait part de son regret d'avoir acheté ce logement. Pour autant, ils ont pris la décision avec son épouse de ne pas le quitter à court terme afin de ne pas déstabiliser leurs deux filles qui ont pris leurs marques dans leur nouvel environnement. L'aînée est entrée au collège cette année-là et cela a déjà été un grand changement. Quand je lui demande si la plus-value (estimée à 40-50 000 euros) pourrait le « consoler » par rapport à la déception, sa réponse est négative. Cela en dit long sur le désagrément psychologique engendré par la situation, que nous avons constaté chez d'autres accédants et sur lequel nous reviendrons plus loin. Quand le couple prendra la décision de partir, il n' imagine pas garder le bien pour le mettre en location du fait des frais relatifs aux charges :

Parce qu'on se dit que si on fait une location, dans l'état où est la résidence, il y aura des choses en plus à payer, c'est sûr. D'accord. Et on voudrait vraiment s'en débarrasser pour ne pas que ça nous pèse plus tard.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement social en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Dans une autre résidence d'Habitat des collines, les problèmes de gestion par le syndic sont également dénoncés par une propriétaire, qui regrette d'avoir acheté ce logement, du fait du syndic :

« Je continue de penser que la résidence est bien, est bien située, que, voilà, globalement, en termes de produits immobiliers, je pense que ce n'est pas trop mal. En revanche, il y a un vrai, vrai souci à plusieurs niveaux. Gestion de la... Ce n'est pas forcément lié à l'immeuble en lui-même, mais c'est une très mauvaise gestion de la copropriété. Donc je regrette beaucoup d'avoir investi dans une copropriété effectivement gérée par Régie Patrimoine, qui est très mal gérée. Beaucoup d'opacité, beaucoup de choses qui ne sont pas forcément bien déclarées finalement, qui sont totalement imputées aux... aux copropriétaires. Enfin, une gestion chaotique, je trouve, moi, de la copropriété. Donc ça, c'est compliqué parce que demain, si vous voulez revendre, bon ben, voilà. Beaucoup de gens qui ne payent pas aussi. Beaucoup ».

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Il faut noter que pour Madame Seck, qui est propriétaire de sa résidence principale, l'achat du logement social constitue un troisième investissement dans une copropriété. Comme pour Monsieur Traore, ce n'est donc pas sa première expérience et les critiques formulées sont à appréhender à l'aune de cette familiarité avec la gestion d'une copropriété. Dans l'extrait d'entretien qui suit, elle aussi souligne l'impact psychologique des difficultés rencontrées :

« Je suis un peu en demi-teinte sur cet investissement. Et pour rien vous cacher, j'ai pensé à le remettre en vente parce que moi, je travaille, j'ai beaucoup de choses à gérer. Et je ne pensais pas que... Enfin, très

honnêtement, je voulais investir pour l'avenir et créer du logement. Mais j'ai l'impression qu'aujourd'hui, la balance bénéficie et...emmerdes. En fait, aujourd'hui... Enfin, c'est compliqué, quoi ».

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Précisons que la résidence où a investi Madame Seck est gérée par le même syndic que l'immeuble où vit Monsieur Traore. Elle fait l'amer constat qu'il y a toujours « quelque chose qui ne va pas », ce qui l'amène à penser à revendre son bien :

« En fait, à chaque fois que mon téléphone sonne, c'est pour cette raison. Mais vraiment ! Donc pour moi, c'est très mitigé à la date d'aujourd'hui. Je ne m'attendais pas à cela. Aujourd'hui, les charges ont explosé. (...) Sur le terrain, je ne vois pas non plus que la résidence est transformée. Il y a tout le temps un truc qui ne va pas, il y a tout le temps des fuites, il y a tout le temps des ceci, tout le temps des cela, le chauffage qui ne fonctionne pas, des gens qui n'ont pas d'eau, des gens qui ont trop chaud, qui ont trop froid, qui ont... Moi, je me dis, très honnêtement, je me suis posée jusqu'à il y a quelques jours encore, je me suis dit, mais dans quoi je me suis embarquée et pourquoi ? Franchement, j'aurais mieux fait peut-être d'investir dans, je ne sais pas moi, des actions dans une boîte, dans une entreprise plutôt que ça. Et là, aujourd'hui, moi, je me suis posé la question de vendre. Mais bon, je n'ai pas encore répondu à cette question-là ».

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Madame Seck emploie des termes forts à propos de la gestion du syndic qu'elle qualifie de « chaotique » et de « catastrophique ».

PG : Quand vous parlez de « gestion chaotique », c'est de la part du syndic Régie Patrimoine ?

Madame : Catastrophe, c'est une catastrophe. Et pour le coup, oui, j'ai trois investissements locatifs, je suis aussi propriétaire de mon appartement. Donc des syndics, c'est bon, je les pratique toute l'année. Et je n'ai jamais vu ça. Franchement, et puis évidemment, si vous leur dites, c'est vous le problème, ils vont dire qu'on se plaint, tout simplement. C'est catastrophique, je vous le dis. C'est catastrophique. Et moi, je trouve même qu'à un moment donné, c'est tellement mal géré qu'on peut se retrouver avec des investissements qui deviennent même à risque pour des investisseurs, pour des gens qui ont voulu créer de la valeur, créer du logement. Alors, c'est du donnant-donnant. J'ai eu un bien, un tarif en deçà du prix du marché. Mais franchement, ce que je paie aujourd'hui... Je me demande où est ce que je gagne à un moment. Oui, c'est une vraie question. Je le prends un peu comme un traquenard.

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Plus loin dans l'entretien, Madame Seck met en lumière la position d'otages dans laquelle se retrouvent les particuliers accédants puisque l'organisme HLM est encore majoritaire dans la copropriété et insiste à nouveau sur la fatigue psychique que cela engendre :

« Ils envoient leurs émissaires et il ne se passe rien. En fait, moi... J'ai même plus envie... En fait, je suis fatiguée, moi. Je n'ai pas envie de pinailler. Je vous le dis, je pense à revendre, même si je perds de l'argent. C'est comme ça, c'est la vie. Les investissements gagnent, on perd. Mais moi, j'ai envie de m'extirper de ce truc. Je n'ai pas payé pour ça. J'ai mon travail, j'ai mon fils. J'ai plein de trucs à gérer dans la vie. Et comme je vous dis, je préfère encore acheter des actions, au moins... Ça monte, ça descend, ça se casse la figure, ça repart. Mais je pilote, vous voyez ? »

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Dans une troisième copropriété gérée par le même syndic, l'opacité est aussi dénoncée par un nouvel accédant dès le premier entretien :

« Il [le responsable du conseil syndical] dit "il y en a pour X euros. Je dis, "mais X euros pour faire ça ? Mais je vous le fais pour rien du tout, moi". Et j'ai demandé "mais où est le devis ? ". Ils me répondent "en fait, c'est une prestation où ils ont donné le prix global". Je dis "mais alors ça ne s'appelle pas un devis, ça. Ce n'est pas un devis, ce n'est pas détaillé. Vous ne savez pas pour combien vous en avez une main d'œuvre, combien vous en avez de matériel, combien de jours, combien de personnes. Rien n'a été noté". Et je poursuis "non, mais moi, ce n'est pas possible. Dans les différents jobs que j'ai faits, j'ai pu faire des devis, ça ne s'appelle pas un devis, ça s'appelle une prestation globale, ce n'est pas un devis" ».

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Quand il nous accorde un second entretien un an et demi après, Monsieur Lapierre est encore plus critique.

Dans deux des trois copropriétés en question, des travaux imprévus sont imputés au défaut d'entretien des organismes HLM.

L'ensemble des témoignages présentés ici, émanant d'accédants dans trois résidences différentes, montrent les difficultés qui peuvent être engendrées par la gestion de certains syndics, leurs erreurs ou leurs « arnaques » (Lees, 2014), confortant la littérature scientifique sur le sujet (Le Garrec, 2011 ; Lees, 2014). Les recherches les plus récentes montrent toutefois que ces difficultés doivent également être replacées dans les transformations contemporaines du métier de syndic et dans les conditions concrètes de son exercice. (Barnhusen et al., 2023 ; Barnhusen et al., 2024).

Il est à noter que les personnes qui se montrent les plus critiques vis-à-vis de la gestion par les syndics sont celles et ceux qui en ont les compétences et dont l'expérience professionnelle leur donne la légitimité à s'exprimer sur le sujet ou à s'opposer à des acteurs institutionnels dont ils sont, par certains aspects dépendants.

Madame Seck est responsable achats dans une entreprise et formule elle-même que cela lui donne les armes pour se positionner. Elle nous raconte son expérience de sa dernière participation à une AG :

« Je trouvais parfois les conversations un peu lunaires. J'avais l'impression qu'on devait rendre des comptes, c'était à nous de rendre des comptes à un prestataire de service, Régie Patrimoine. Et enfin vous savez, moi je suis responsable achat. Donc moi j'achète et j'ai en face des fournisseurs. Dans mon travail, si j'avais un prestataire qui se comporte comme ça, je l'aurais déréférencé depuis très longtemps. Il est blacklisté. Pour moi, c'est incompréhensible (...) Peut-être parce que je souffre des déformations professionnelles, je n'en sais rien. Mais moi, faire des contrats, je fais ça tous les jours, discuter, négocier des clauses, faire qu'une prestation de service pour laquelle la partie adverse s'est engagée à la réaliser, qu'elle soit exécutée tout simplement parce que j'ai payé pour ça. C'est mon travail au quotidien. Je pense que si je laissais ce genre de prestataire dans mon panel de fournisseurs, mon employeur me dirait « Anne-Lise, c'est une plaisanterie ou quoi ? » Je ne sais pas. Franchement, je vous dis, j'ai baissé les bras. Je subis aujourd'hui. Je subis. »

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleresse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Le découragement que relate Madame Seck rend l'avenir de cette copropriété inquiétant.

Intéressons-nous aux profils des autres personnes qui expriment leur mécontentement et dont nous présentons ici des extraits d'entretien. Monsieur Lapierre a déjà été propriétaire de 3 biens (deux

résidences principales et des bureaux) avant d'acheter ce logement social. Comme il nous le raconte, ses précédentes responsabilités de chef d'entreprise l'ont amené à analyser des budgets et des devis. Comme Madame Seck, il est titulaire de diplômes de niveau bac + 5 et, comme elle, se distingue de la majorité des autres ménages de l'échantillon par son fort esprit d'entrepreneuriat. Monsieur Lapierre associe lui-même la caractéristique « d'entrepreneuriat » à une condition sociale et la met en lien avec le fait d'oser (ou non) s'exprimer face aux difficultés qui peuvent survenir dans une copropriété :

Monsieur : Vous avez des personnes qui vivent et qui sont là, ils sont gentils, ils ne sont pas entrepreneurs, mais ce ne sont pas des gens gênants, etc. Et ils ne vont même pas aller voir le voisin qui fait du bruit. Ils sont... Ils sont très effacés, on va dire. Très effacés ou très introvertis. Ce n'est pas des gens qui ont une condition sociale qui... qui leur permette de prendre des choses en main, qui sont proactifs, qui sont... Non, c'est des gens effacés ou âgés, vous voyez, ils sont là, ils n'ont pas d'autre solution, et ils sont bien là, et ce ne sont pas des gens qui vont nuire, mais ce ne sont pas des gens qui vont être force de proposition. »

PG : Vous rapprochez le caractère de proactivité, etc. Ou de non-pro-activité, justement d'effacement, par rapport à la condition sociale ?

Monsieur : Vous avez plusieurs choses. Vous avez... Vous avez l'éducation, vous avez la condition sociale, vous avez l'âge, etc. Donc sociologiquement, vous avez une approche de votre environnement qui est différente et vous allez vous comporter différemment. C'est normal. Pour moi, c'est normal. Et moi, j'étais chef d'entreprise pendant 15 ans. Je ne suis pas issu d'une condition sociale élevée, mais je me suis élevé. J'ai fait des études en cours du soir, j'ai fait des études en CIF. Voilà. Et je me suis sorti de ma condition. J'ai également été chef d'entreprise. Donc, il y a des choses... J'ai une vision de la vie qui est différente de quelqu'un qui n'a pas d'éducation ou qui subit les choses ou qui n'est pas proactif, qui n'est pas... Voilà, qui... qui courbent les chaises et qui ne vont pas évoluer socialement, etc. Parce qu'ils subissent plus qu'autre chose. Il y a des gens comme ça dans l'immeuble. Voilà, on n'y peut rien. Ils voudraient partir, on discute avec des gens très sympathiques et tout, mais ils veulent partir ailleurs. Mais c'est un fantasme parce qu'ils n'ont pas les conditions sociales et financières pour pouvoir partir du logement dans lequel ils sont.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Pour ce qui est de Monsieur Traore, il est consultant dans une société américaine de suivi d'industrialisation de produits. Son épouse est auto-entrepreneuse et possède son propre salon.

Quant à Mesdames Sapienza et Nouhaud qui sont très actives au conseil syndical dans l'une des résidences évoquées, elles ont l'habitude des démarches administratives et financières, notamment du fait des postes qu'elles ont occupés ou occupent encore. Cette observation rejoint les analyses de Flavia Leone (2023), qui montrent que l'engagement des copropriétaires s'appuie largement sur des compétences et des dispositions construites au cours de leurs trajectoires professionnelles, familiales ou résidentielles, puis réinvesties dans la gestion quotidienne de la copropriété.

L'analyse des retours quelques années après de la part de ces propriétaires montre comment l'accession à la propriété peut engendrer une accumulation de difficultés et de préoccupations. Pour des ménages moins informés, peu préparés à effectuer des démarches administratives et plus fragiles sur le plan économique, l'opportunité qui semblait unique de devenir propriétaire via la vente de logements sociaux peut se transformer au fil du temps en une expérience difficile, voire douloureuse. Les incidents dans les logements et les résidences, deviennent alors autant de problèmes à la charge des accédants transformant l'accession en véritable poids et fragilisant les plus vulnérables.

Les difficultés des organismes HLM à établir des estimations fiables des charges de copropriété ou les problèmes qui peuvent surgir après la mise en copropriété sont à même d'ébranler directement la

« structure de confiance » (Lefeuve, 1999) et de mettre à mal la gouvernance de la copropriété et in fine, sa gestion.

Marie-Pierre Lefeuve formule en effet l'hypothèse que le statut juridique de la copropriété fonctionne comme une structure de confiance dispensant les copropriétaires de négocier continuellement leurs relations. Tant que cette confiance demeure, chacun accepte les règles collectives sans remettre constamment en cause leur légitimité. À l'inverse, lorsque cette confiance s'effondre, les mécanismes ordinaires de décision cessent progressivement de fonctionner.

Dans cette organisation, les rapports de voisinage sont également à prendre en compte. Ils constituent un système à part entière qui pèse sur les décisions. Si les copropriétaires sont liés par un règlement de copropriété et par les décisions de l'assemblée générale du point de vue juridique, la copropriété est également un espace de proximité résidentielle, où les acteurs entretiennent des relations qui dépassent largement les seules obligations juridiques.

Selon Marie-Pierre Lefeuve, la copropriété est ainsi traversée simultanément par deux sous-systèmes. Celui de la décision qui regroupe les institutions formelles de la copropriété (assemblée générale, conseil syndical, syndic, votes, procédures et règles de majorité) et celui du voisinage qui renvoie aux interactions ordinaires produites par la proximité résidentielle : voisinage, entraide, conflits quotidiens, sociabilités, réputation, affinités et antagonismes. Et ces deux systèmes ne fonctionnent jamais indépendamment l'un de l'autre. Les relations de voisinage influencent les votes en assemblée générale, tandis que les conflits relatifs à la gestion peuvent durablement transformer les relations quotidiennes entre voisins.

D'après les résultats de l'enquête, les analyses de Lefeuve peuvent être transposées aux copropriétés mixtes issues de la vente HLM où coexistent plusieurs rationalités résidentielles. Si dans les représentations ordinaires, les copropriétaires sont supposés partager naturellement des intérêts convergents (préserver leur patrimoine, entretenir l'immeuble, maintenir sa valeur), dans les faits les attentes à l'égard de la propriété sont extrêmement diverses. Pour certains, le logement constitue avant tout un lieu de vie. Pour d'autres, il représente un investissement. D'autres encore recherchent principalement la limitation des charges. Ces intérêts divergents rendent les compromis particulièrement difficiles.

Ainsi, les copropriétés issues de la vente HLM peuvent être appréhendées non seulement comme des espaces de coexistence entre propriétaires et locataires, mais comme des systèmes d'action organisés dans lesquels se recomposent les règles, les ressources, les rapports de pouvoir et les formes de coopération.

Ces observations montrent que le modèle de la propriété tel qu'il est présenté socialement rencontre de sérieuses limites. Le fait que la propriété soit promue comme seul modèle d'ascension résidentielle et/ou de stabilité constitue une forme de danger à destination des plus fragiles. De tels constats avaient déjà été mis en exergue notamment par les travaux sur les copropriétés fragiles (Le Garrec, 2011 ; Habouzit 2017). Ils montrent ainsi les nuances à apporter relatives à la promotion de l'accession via le logement social.

3.4. Distinctions et conflits entre locataires et propriétaires

Le passage en copropriété implique une participation différenciée aux processus décisionnels, réservée aux copropriétaires. Cette asymétrie confère à certains la capacité d'agir sur leur cadre de vie, tandis que d'autres en sont exclus, ce qui engendre mécaniquement une forme de hiérarchisation et peut avoir des incidences sur les relations de voisinage. Plusieurs travaux sociologiques ont montré que le statut résidentiel apparaît comme un facteur de distinction et de hiérarchisation lorsqu'on observe des contextes où les habitants semblent partager des conditions de logement similaires (même immeuble, même type d'appartement, même quartier...) (Bourdieu, Saint-Martin, 1990 ; Habouzit, 2019 ; Gilbert, 2013 ; Lambert, 2015). Cela a également été établi dans la nouvelle configuration que crée la vente de logements sociaux à des particuliers (Cordier et al., 2024). Dans cette dernière sous-partie, nous proposons d'étudier les effets de la vente HLM sur les rapports entre locataires et nouveaux propriétaires. Nous commencerons par analyser les constats effectués par la responsable du pôle des ventes d'Habitat des collines, l'organisme HLM ayant le plus d'expérience en matière de vente HLM. Nous nous pencherons ensuite sur le vécu des accédants, occupants ou non de leur nouveau logement.

3.4.1. Du point de vue d'Habitat des collines, la mise en copropriété à l'origine de conflits potentiels entre nouveaux voisins

La vente de logements sociaux opère une différenciation des statuts au sein des résidences avec l'arrivée de ménages propriétaires et la nouvelle cohabitation est à l'origine de conflits. Dans la première partie, nous avons vu que la vente peut être à l'origine de peurs et de frustrations pour les locataires, et plus particulièrement pour ceux qui n'ont pas les moyens d'acheter. La responsable du service des ventes d'Habitat des collines constate que la frustration des locataires qui ne sont pas en capacité d'acheter a des répercussions sur les relations avec l'organismes HLM et sur celles qui se tissent avec les nouveaux arrivants, accédants à la propriété :

« Après, on ressent parfois de la frustration aussi, ça va être toutes ces petites rancœurs sur les travaux, ça ne va pas, il y a ça dans mon logement que vous n'avez pas fait. Donc là, il y a quelque part, peut-être que je l'interprète mal, on a l'impression parfois qu'il y a une cristallisation des petits problèmes, et donc bon, je ne sais pas si c'est pour vous renvoyer que votre logement il n'est pas bien, mais pour l'instant, je ne peux pas le quitter. Je ne peux pas le quitter, donc c'est ça qui nous fait dire que ou alors les nouveaux propriétaires sont bruyants donc ça ne va pas, et cette frustration, vous la ressentez là aussi. »

Entretien individuel, responsable service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

A titre d'exemple, cette même interlocutrice nous donne l'exemple des locataires d'une résidence dont le noyau était « très investi » avant la mise en vente, qui, pour manifester leur mécontentement, ont depuis intégré le maire de la commune dans la boucle des récriminations à l'égard de l'organisme HLM. Ils auraient également exprimé de l'« agressivité » à l'égard des nouveaux propriétaires.

« Il y a des résidences où on ressent cette différence comme ça entre les locataires qui n'ont pas pu acheter et les nouveaux propriétaires. Il y a une résidence, deux résidences maintenant, je dirais, sur lesquelles on le perçoit vraiment c'est une résidence où un seul locataire, je crois, occupant a acheté son logement. Les autres sont restés en place. Il y a eu très peu de départs. Il y en a eu quelques-uns, mais très peu, donc des départs non volontaires. On a eu quelques expulsions malheureusement, et un noyau de locataires qui étaient très investis qui avaient l'écoute du maire. Et donc, s'il y avait quelque chose qui n'allait pas, plutôt qu' d'appeler leur bailleur pour dire, il y a ça qui ne va pas, ils appelaient le maire. Et donc, ils ont un peu

continué dans ce schéma-là, et là, vraiment, oui, je parle d'une frustration, parce que ça a été une agressivité immédiate, avec les nouveaux propriétaires qui, je dirais' n'avaient rien contre eux. »

Entretien individuel, responsable service ventes, Habitat des collines, juillet 2025

La responsable du service ventes évoque une forme « dépossession du pouvoir d'agir » pour les locataires qui n'achètent pas leur logement mis en vente :

« On voit bien qu'il y a comme une dépossession de son pouvoir d'agir, on va dire, quelque chose qui serait peut-être de l'ordre d'une fragilisation par rapport aux repères qu'on a depuis qu'on est là aussi. Et je pense au fait que vous évoquez le gardien qui s'en va comme élément concomitant, mais qui va quand même faire un peu symptôme dans ce qui est exprimé ; ces 10 euros pour la place de stationnement qui n'existaient pas avant... Donc voilà, quelque chose qui, quand même, est intéressant à resituer par rapport à ce que peut faire la vente en termes... par rapport aux questions des inégalités sociales des personnes qui sont, on va dire, en cohabitation. Et c'est certain, ce que vous dites : quand on est tous locataires d'un logement dans un même immeuble, on s'en fiche, c'est son voisin, on est sur le même pied d'égalité. Par contre, quand le voisin devient propriétaire et que moi, je ne le deviens pas, ça marque, effectivement, que je suis en différence par rapport à lui. Ça, c'est certain. Et certains le vivent plus ou moins bien, effectivement, selon chacun. »

Entretien individuel, responsable du service ventes d'Habitat des collines, juillet 2025

Dans l'extrait d'entretien ci-dessus, on constate que l'amertume de ne pas être en capacité d'acheter peut être renforcée par la dégradation des conditions de vie : disparition du gardien, tarification de la place de stationnement par exemple. Les recherches récentes consacrées aux copropriétés issues de la vente HLM montrent que ces évolutions ne constituent pas des situations isolées et peuvent alimenter, chez certains locataires restés dans le parc social, le sentiment de cumuler plusieurs désavantages : ne pas accéder à la propriété, voir disparaître certains services auparavant assurés par le bailleur, être confrontés à de nouvelles modalités de gestion ou de facturation et avoir le sentiment que les transformations liées à la vente bénéficient prioritairement aux nouveaux propriétaires (Cordier et al., 2024).

3.4.2. Du point de vue des accédants

Si un certain nombre de ménages enquêtés ne voient pas de différences entre locataires et propriétaires, ce n'est pas le cas de tous. Dans l'une des résidences en Île-de-France, Monsieur Housseni nous fait part, dès le premier entretien, de « problèmes » entre les propriétaires et locataires. Pour l'illustrer, il nous raconte une anecdote personnelle, révélatrice des conflits d'usage des parties communes entre locataires et nouveaux propriétaires, qui s'est déroulée alors qu'il se rendait dans l'immeuble pour faire des travaux dans le logement qu'il met en location :

Monsieur : Une fois j'arrive pour faire des travaux dans le logement et je vois un caddie dans la cage d'escalier, vers la porte. PG : Oui mais pas renversé ?

Monsieur : Non un caddie, un caddie de courses. Moi, je dis que le caddie n'a rien à faire là, en plus les locataires n'allaient pas tarder à arriver, je ne voulais pas qu'un caddie me gêne pour ma location. Donc j'ai demandé à ce que le caddie soit retiré et là c'était tout un scandale : « Oui ça fait des années qu'on est là, vous vous venez d'arriver, vous... vous voulez déjà qu'on retire des choses et tout », après bon voilà

Monsieur Housseni, 34 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, mécanicien Ratp

Un peu plus loin dans l'entretien, Monsieur Housseni évoque le projet évoqué dans le groupe whats'app d'installer des caméras dans la résidence. Il y est favorable et nous explique pourquoi :

« Parce que y a eu des incidents, y a eu des fils qui ont été coupés, il y a eu des petites choses comme ça... après bon voilà c'est du HLM, faut s'attendre tout ça. »

Monsieur Housseni, 34 ans, propriétaire bailleur, achat seul d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, mécanicien Ratp

Monsieur Housseni établit un lien de cause à effet entre les incidents survenus et le statut des logements sociaux, et de façon implicite, avec le profil des locataires.

Madame Seck, qui est propriétaire d'un bien mis en location dans cette même copropriété, parle également d'une résidence « scindée en deux bloc » :

' C'est assez drôle parce que la résidence est scindée en deux blocs. Vous avez vraiment les locataires qui, très clairement, pour certains n'en ont rien à faire du lieu dans lequel ils vivent, aucun respect de rien, des règles. Et ensuite, les propriétaires qui, eux, essaient de se battre pour maintenir un semblant de cohésion dans tout ça ».

Madame Seck, 44 ans, propriétaire bailleuse, achat seule d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, responsable achats – 2^{ème} entretien

Elle fait état d'une différence entre les locataires qui « pour certains » ne respectent ni les lieux, ni les « règles » et les propriétaires qui seraient plus investis. C'est également le point de vue de Monsieur Lapierre, propriétaire occupant dans une autre résidence en Île-de-France :

« On est plus responsable. On est impliqué, on est responsable pour vivre mieux dans notre lieu d'habitation. On est investi. »

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Pour Monsieur Traore, qui lui aussi est propriétaire occupant dans une troisième résidence en Île-de-France, les incivilités sont à mettre sur le compte des locataires :

Monsieur : C'est toujours quelque part une résidence HLM, il y a toujours les contraintes qui vont avec. Comme tout le monde n'est pas propriétaire dans la résidence, on a des petites contraintes. C'est des contraintes de voisinage aussi.

Pg : C'est-à-dire ?

Monsieur : Tous les problèmes de poubelles, par exemple. Les gens qui laissent des poubelles devant la résidence au lieu de rentrer dans le local (...) certains disent qu'ils n'ont pas la clé, que les propriétaires ne leur ont pas fourni la clé. Parce qu'en fait, il y a des gens qui sont toujours en HLM et des gens qui sont propriétaires et qui ont loué.

Monsieur Traore, 38 ans, en couple avec enfants, accédant d'un logement en copropriété en 2021, Habitat des collines, consultant PLM et prothésiste ongulair

Dans l'extrait d'entretien ci-dessous, Monsieur Lapierre, qui est propriétaire occupant dans une troisième résidence, met en relation les nuisances avec le manque d'« éducation » des personnes et leur statut de locataire d'un logement social.

Monsieur : Ça s'améliore parce qu'il y a une grande partie des gens qui ont acheté. De l'extérieur. Après, nous... Eux, ils ont refait leur appartement et ils ont pris des prestas [prestataires]. Et donc, la population a changé également. (...). Il ne reste plus qu'ici un locataire qui n'est pas très... voilà...

PG : Allez, développez ! on est entre nous.

Monsieur : Non, mais c'est juste que... Comme les gens achètent, les gens sont plus investis, ils abordent le logement d'une autre façon... Pour moi, franchement, donc il ne reste plus qu'un seul locataire indélicat.

PG : Et quand vous dites qu'il est indélicat, ça se manifeste comment concrètement ?

Monsieur : C'est des gens qui n'ont pas de savoir-vivre. C'est-à-dire qu'ils font la fête à Noël, pas à Noël, ils ont un anniversaire, ils font la fête jusqu'à 5h du matin.

PG : C'est de la nuisance, sonore ?

Monsieur : Oui, c'est de la nuisance. Après, dans la vie de tous les jours... Ce sont quand même des gens indélicats, parce que c'est des gens. Par exemple, ils ont eu une fuite chez eux qui a généré des dégâts. Alors que j'étais locataire déjà à l'époque. J'ai été les voir et ils m'ont dit : Vous n'avez qu'à faire jouer votre assurance. Alors que moi, je leur demandais Qu'est-ce que vous allez faire pour réparer ?

PG : Ah oui, ils ne comprenaient pas que l'eau qui coule d'au-dessus, ça les concernait un peu.

Monsieur : Je leur ai dit, voilà, à 6h du matin, mon plafond, il est tombé. C'est décollé, il est tombé.

PG : Ah oui, ce sont vos voisins du dessus directement, en fait ?

Monsieur : Oui, voilà, c'est les voisins directs du dessus. Mais c'est des gens sans éducation, indélicats, quoi. Et donc ça, c'est des gens qu'on trouve typiquement dans les logements sociaux. Ils n'ont pas... Enfin, voilà, ils n'ont pas d'éducation.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Dans la copropriété de la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Sapienza tient le même type de discours :

« Ça reste du HLM, ça reste de la population HLM, donc c'est parfois un peu compliqué. Et j'ai même l'impression que les gens, même propriétaires, n'en ont rien à foutre de rien. C'est-à-dire, c'est moi qui ai acheté la peinture pour reprendre le truc, c'est moi qui balaye les escaliers 25 fois, et j'ai même poussé à la roue, j'ai dit à madame Nanty, écoutez, les escaliers, c'est dégoûtant, on va prendre une prestation de ménage supérieure. Et puis, comme ça, tout le monde paiera, parce qu'après tout, les gens s'en foutent. Même madame Durand qui est propriétaire, elle s'en fout. Elle me dissuadait même de faire le ménage. en me disant "vous n'êtes pas la femme de ménage". Je lui ai répondu "mais ça ne vous fait pas honte, vous ? Moi, j'ai honte". Quand je reçois des amis, j'ai honte. Quand on arrive là, c'est dégueulasse. Alors qu'il suffirait de passer un coup de karcher, de je ne sais pas quoi... ».

Madame Sapienza, 53 ans, cheffe de famille monoparentale, primo-accédante d'un logement en copropriété en 2021, Les Côteaux Habitat, assistante de direction

Les pratiques décrites ici relèvent de ce qu'Hélène Richard désigne comme le « travail pour l'immeuble », c'est-à-dire l'ensemble des activités, souvent discrètes et peu reconnues, par lesquelles certains habitants contribuent au fonctionnement matériel, social et relationnel de la copropriété (Richard, 2014). Ce travail ne se limite pas aux obligations juridiques attachées au statut de propriétaire. Il consiste également à entretenir les parties communes, rappeler les règles collectives, mobiliser les autres habitants ou encore interpellier les professionnels lorsque cela apparaît nécessaire. Les travaux plus récents de Flavia Leone (2023) montrent que

cet investissement repose largement sur le réinvestissement de compétences, de dispositions et de ressources acquises au cours des trajectoires professionnelles, familiales ou associatives, puis mobilisées dans la gestion quotidienne de l'immeuble.

Dans ces conditions, la vente des logements sociaux est souvent vue d'un bon œil par les ménages qui ont déjà acheté. L'évolution vers une copropriété « pure » sans aucun logement géré par l'organisme HLM est d'ailleurs considérée par Monsieur Lapierre comme une évolution nécessairement positive :

Monsieur : Il n'y a quasiment plus de locataires, donc ça va devenir une copropriété ordinaire après. Ça ne va pas être une copropriété mixte locataires-propriétaires.

PG : Dans certaines copros, il y a des bailleurs qui restent, qui gardent un certain nombre de logements, vous, vous trouvez ça bien que tous les logements soient vendus ?

À terme, pour un vendeur ou un acheteur, ce n'est pas très intéressant d'avoir des locataires. Parce qu'ils ne participent pas financièrement à la même hauteur que vous, parce qu'ils ont une approche du logement qui n'est pas la même que vous. C'est une évidence. C'est une évidence.

Vous, quand vous êtes propriétaire et que vous cassez quelque chose, c'est... Si votre enfant le fait ou quelqu'un de votre famille dégrade quelque chose, ça va avoir un coût financier. Ça ne va pas avoir un coût que le désagrément d'avoir une lumière de cassée dans le couloir comme c'est arrivé il y a une semaine. Non, il faut qu'il y ait un prestataire qui va intervenir et qui va refaire des choses. Il y a des choses qui vont s'améliorer puisque vous voulez améliorer votre logement et vous voulez lui apporter une plus-value. Donc les gens vont apporter une plus-value au sein de leur appartement, mais également au niveau des parties communes. Il y a des choses qui sont faites, il y a des choses qui sont votées, il y a des choses pour lesquelles on paye. Donc il y a déjà des choses qui ont déjà bougé ici. Soit au niveau du box, soit au niveau des parties communes.

PG : Et qui vont dans le sens d'une amélioration ?

Monsieur : Qui vont forcément dans le sens d'une amélioration. Et les locataires n'en ont rien à faire. Comme le locataire d'en haut qui me disait débrouillez-vous avec votre assurance. Alors que moi, ce n'était pas ça mon truc. C'était votre fuite. Est-ce que vous avez pris contact avec le bailleur ? Non, je n'ai pas encore pris. Ça ne vous gêne pas ? Ça fait plusieurs fois qu'il y a une fuite, ça ne vous gêne pas ?

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Dans son discours, Monsieur Lapierre n'envisage pas que des propriétaires particuliers louent leur logement et le terme de locataires désigne dans son discours strictement ceux du parc social, les « locataires HLM ». Pour lui, le fait d'être propriétaire implique nécessairement une responsabilisation par rapport à la gestion et l'entretien de la résidence, qui ne serait pas partagée avec les locataires HLM. Il met sa façon de penser à ce sujet en lien avec le fait d'avoir été « patron » pendant quinze ans.

Lors du second entretien, Monsieur s'est renseigné sur les prix de revente suite à d'importants problèmes de voisinage. Dans sa résidence, deux logements ont été mis en vente « aux alentours de 3000 euros le m² », prix qui a augmenté depuis l'acquisition de son propre logement. Il associe la hausse de prix de vente à une amélioration de l'image de la résidence, due au changement de population que générerait le changement de statut des biens :

« En attendant un petit peu, je pense que la résidence va prendre un petit peu de valeur parce qu'avec le temps, c'est fatal. De toute façon, tous les locataires vont partir. La population de locataires va partir. Et comme c'est une population originelle d'HLM, comme la population va partir, ça va se savoir et l'image va

s'améliorer. Puisqu'ici, s'il n'y a plus que des propriétaires, il y aura une approche du logement différent. Quelqu'un qui est en location ne fait pas les mêmes efforts et la population ne sera pas la même non plus. »

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Selon lui, le fait qu'il y ait de moins en moins de locataires HLM va également contribuer à une augmentation de la valeur des logements :

PG : Ça veut dire que vous pensez qu'avec l'amélioration de l'image de la résidence, ça va augmenter le prix au mètre carré ?

Monsieur : Fatalement. C'est obligé. C'est obligé. Parce que bon, les gens qui connaissent un peu l'endroit vont dire, ouais, c'est des HLM, etc., etc., s'ils se renseignent un petit peu. Mais après, s'ils se renseignent effectivement ou que la vendeuse, par exemple, du bailleur social va dire, voilà, on arrive à 80%, 90% de propriétaires.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Quand on l'interroge plus avant sur les différences entre locataires et propriétaires, il évoque, comme Madame Seck, une « approche différente » :

Monsieur : Même les rapports entre résidents, s'ils sont locataires ou s'ils sont propriétaires, il n'y a pas la même approche.

Et quelle différence vous voyez justement, vous, en ce moment, en vivant dans la résidence ?

Monsieur : L'idée, c'est que les gens qui sont propriétaires se parlent, ils vont aux assemblées, ils font des propositions pour améliorer la résidence, pour améliorer les services, pour... Voilà. Alors qu'il y a un réel j'm'en-foutisme pour les gens qui sont locataires.

PG : Votre terme, il est fort, là, quand même.

Monsieur : Je dirais même qu'il y a deux vitesses. Entre un locataire ordinaire qui paye... qui paye dans une résidence pour avoir la tranquillité, qui payent pour avoir un environnement. Donc là, je parle pour un bailleur privé. Il y a un investissement, ça a un coût. Mais ici, il y a des cas sociaux. Dans un HLM, il y a forcément des cas sociaux.

PG : Et du coup, c'est quoi des cas sociaux ?

Monsieur : C'est des gens... qui sont là par dépit, qui n'ont pas forcément choisi le lieu, qui restent parce que le loyer est modéré et qui ne font aucun effort pour améliorer leur habitat. Voire qui ont des comportements marginaux. Parce que soit vous avez des gens qui, effectivement, n'ont pas des gros salaires, Mais après, vous avez des gens qui ont une famille nombreuse, qui vont vivre dans un appartement où on devrait vivre normalement à 2 ou 3, ils vont vivre à 5 ou 6. Il y a des gens qui vont vivre ici, comme mon voisin là-haut. Là, il n'ouvre même pas sa boîte aux lettres. Il a des factures qui s'accumulent dans sa boîte aux lettres. Il s'alcoolise et il n'en a rien à faire. Ils jettent tout par la fenêtre. Il y a sa casquette là. Une fois, ils ont fait la fête. J'ai pris tous les miasmes de leur fête qui est tombé sous. Moi, je suis au rez-de-chaussée. J'ai pris tous les miasmes de leur fête, c'est-à-dire bouteilles, champagne, arceaux du champagne, etc., paquets de cigarettes. J'ai tout pris. C'était au pied de ma fenêtre. D'accord, ok. Au pied de ma fenêtre. J'ai tout pris, je lui ai mis devant sa porte (...). Quand avant, c'était que des logements sociaux, à l'époque, il y avait un monsieur, il avait toujours sa fenêtre ouverte, c'était un dealer. Et il parlait super fort et il s'engueulait tout le temps avec des gens au téléphone. La fenêtre ouverte, on

entendait tout. Il y avait des jeunes qui venaient en bas, qui venaient fumer, qui venaient consommer de la drogue, etc. Il y a eu une évolution.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant en 2022 d'un logement en copropriété, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Dans ses propos, Monsieur Lapierre associe les locataires du parc social à des « cas sociaux », désocialisés et à l'origine d'importantes nuisances. Ces propos attestent de la manière dont à l'échelle de la copropriété des rapports de classe ici fondés sur le clivage locataire/propriétaire se manifestent.

Plus loin dans l'entretien, il insiste sur les différences sur le respect des lieux qui ne serait pas le même en fonction du fait qu'on est locataire ou propriétaire :

Monsieur : y a forcément du mieux. Il y a forcément du mieux. Parce que les... Malheureux... Enfin, ce n'est pas gentil, ce que je vais dire. Mais les gens qui habitent les HLM, il y a des gens qui ont une bonne éducation, il y a des gens qui n'ont pas d'éducation, il y a un j'm'en-foutisme complet... Ça ne leur appartient pas. Ils n'ont pas un rapport à leur logement qui est le même entre quelqu'un qui a un logement chez un bailleur social ou quelqu'un qui est propriétaire de son logement. Ça change radicalement l'approche de son habitation.

PG : D'accord. Et donc, si je comprends bien, avec le temps et depuis notre dernier entretien, vous voyez une évolution des personnes au sein de la résidence, et moins de nuisances ?

Monsieur : Voilà, c'est ça. Il y a plus de communication, il y a des dialogues entre nous quand on se voit pour améliorer certaines choses, etc., etc., Il y a des choses qui se mettent en place en termes d'idées. Et de propositions.

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Lors de l'entretien, il illustre la manière dont la gestion est plus économe et la résidence plus sécurisée grâce aux décisions des nouveaux propriétaires :

« Ils ont refait l'électricité. On a un système de détection de présence à l'extérieur et à l'intérieur de la résidence. C'est-à-dire qu'avant, c'était allumé non-stop. Allumé non-stop dans les escaliers ! Et maintenant, il y a un détecteur à l'extérieur. Et le détecteur, vous aussi, également, quand vous rentrez dans la résidence, le détecteur, il s'allume. Et quand il vous perçoit, vous pouvez mettre votre clé. Vous pouvez rentrer tranquillement, en toute sécurité, en voyant ce que vous faites quand vous rentrez dans la résidence. Et puis, vous ne dépensez pas... Donc ça, c'est pour la partie extérieure. Et pour la partie à l'intérieur, on n'a plus l'électricité qui est brûlée 24 heures sur 24 dans les différents étages. Alors qu'il n'y a personne qui passe. »

Monsieur Lapierre, 58 ans, divorcé, 4 enfants accédant d'un logement en copropriété en 2022, Habitat des collines, informaticien, 2^{ème} entretien

Les témoignages présentés ici concernaient jusque-là des copropriétés uniquement. Mais, dans la communauté urbaine de Nouvelle-Aquitaine, Madame Aziz, qui a acheté une maison, nous indique qu'elle peut aussi repérer le statut des occupants en fonction de l'entretien des espaces extérieurs :

Madame : C'est pour ça qu'il y a certaines zones de certaines résidences en fait qui n'ont plus de logement en vente et on le reconnaît très souvent parce que l'extérieur est entretenu. On voit que les personnes qui deviennent propriétaires aménagent l'extérieur. Ils clôturent, ils taillent des haies. Lorsque c'est des

locataires le plus souvent la clôture est à moitié par terre, les haies ne sont pas forcément entretenues. On fait la différence entre un logement qui appartient à un propriétaire et ceux qui sont encore en location.

PG : Donc, pour vous, les locataires n'entretiennent pas de la même manière que les propriétaires ?

Madame : C'est ça on le voit. Parce que là, rien que dans mon petit lotissement, toutes les maisons qui ont été vendues, la plupart ont été rénovées à l'intérieur. Toutes les haies ont été taillées, ils sont passés sur des clôtures rigides avec les occultations en lame, ce qui fait très propre ; le jardin, la totalité est taillée. Et on voit beaucoup la différence. Moi, mon logement était très bien entretenu par la locataire, elle avait beaucoup de rosiers, ça se voyait qu'elle entretenait ses fleurs. Par contre, au niveau de la clôture, tout est à refaire, c'est une clôture qui a fait son temps.

Madame Aziz, 35 ans divorcée avec deux enfants, accession en 2021, maison individuelle, Territoires&Logements, en reconversion

Dans une autre copropriété, c'est la décoration (et l'appropriation) d'un espace situé en rez-de-jardin, relevant de la copropriété, par des locataires qui a fait l'objet d'une bataille pour une nouvelle accédante. Un couple de locataires présents dans la résidence depuis plusieurs dizaines d'années avait au fil du temps installé des plantes et une petite table sur l'emprise jouxtant leur logement situé en rez-de-jardin. Les photographies ci-dessous montrent l'emplacement décoré puis libéré après que l'une des copropriétaires, nouvelle venue dans la résidence, qui en avait fait son cheval de bataille ait obtenu gain de cause.

Figure 21 : Photographies de l'appropriation et de la décoration d'un espace en rez-de-jardin



Source : PG

Dans cette même copropriété, une « maison à chats » qui était proche de l'entrée et qui servait d'abri et de lieu d'entrepôt de nourriture pour les animaux, a été retirée à la demande de cette même accédante (qui n'était pas locataire occupante précédemment).

Les analyses présentées dans cette partie montrent que la vente HLM ne produit pas un parcours résidentiel unique. Les effets de l'accession varient selon les ressources économiques, les trajectoires professionnelles et familiales, les expériences antérieures du logement ainsi que les contextes résidentiels dans lesquels s'inscrivent les ménages. Pour certains, l'achat constitue une étape vers une amélioration progressive des conditions de vie et la constitution d'un patrimoine ; pour d'autres, il s'accompagne de difficultés durables ou conduit à de nouveaux arbitrages résidentiels. Les travaux de Cécile Vignal (2024) invitent précisément à considérer les trajectoires patrimoniales comme des processus évolutifs, dont les effets demeurent étroitement liés aux transformations des situations professionnelles, familiales et résidentielles. Les résultats de cette enquête convergent avec cette perspective en montrant que les effets de la vente HLM continuent de se construire bien après l'acquisition du logement.

Conclusion : Une vente qui bénéficie aux ménages populaires mais qui reste « temporairement sociale »

Cette recherche avait vocation à analyser les profils et les trajectoires des particuliers qui achètent un logement social et de décrire le processus d'accession à la propriété via un logement social du point de vue des premiers concernés : les accédants. Il s'agissait également d'appréhender dans quelle mesure cette accession peut être vécue comme une ascension résidentielle et à quelles conditions et a contrario, dans quelles circonstances et à partir de quelles trajectoires biographiques et résidentielles, peut-elle être coûteuse pour les ménages accédants ?

A l'issue de cette enquête réalisée dans trois territoires distincts et à partir d'une approche longitudinale, plusieurs grands résultats émergent.

Tout d'abord, les politiques de vente mises en œuvre par les organismes HLM influencent directement les profils des ménages qui accèdent à la propriété. L'un des bailleurs investigués a, par exemple, fait le choix de réserver la vente aux seuls locataires occupants. Plus largement, les caractéristiques du patrimoine proposé à la vente orientent elles aussi les trajectoires d'accession. Ainsi, la commercialisation de logements de grande taille favorise davantage l'installation durable de ménages, tandis que celle de logements plus petits peut encourager leur acquisition par des investisseurs ou par des ménages qui les envisagent comme une étape dans leur parcours résidentiel.

Au fur et à mesure que des ventes sont effectuées, les critères de sélection du parc à mettre en vente se « relâchent », laissant présager des risques à venir. La solvabilité des locataires occupants est par exemple moins prise en considération et cela fait craindre que la vente HLM profite de plus en plus à des ménages extérieurs, qui ne sont pas locataires du parc social et qui seraient donc plus dotés.

L'échantillon des personnes enquêtées se caractérise par la prépondérance de ménages appartenant aux classes populaires (51 sur 60) et davantage aux fractions les plus modestes (26 sur 51). C'est donc une expérience spécifique, et assez marginale, de l'accession à la propriété que nous avons analysée puisque, à l'échelle nationale, l'accession à la propriété concerne le plus souvent des classes sociales favorisées, y compris via le logement social. La recherche montre que le sens de l'achat du logement est à mettre en perspective avec les profils et les trajectoires professionnelles et résidentielles des ménages.

Pour les ménages populaires occupants parmi les plus modestes, l'accession à la propriété était une option jamais envisagée pour les plus âgés d'entre eux, dont certains se saisissent. Pour les plus jeunes, la proposition d'achat se présente comme « une opportunité inespérée ». Pour les ménages modestes non occupants, qui sont souvent plus jeunes, l'achat d'un logement social constitue une grande chance d'accéder à la propriété à laquelle ils n'auraient pu prétendre. Pour les femmes seules avec ou sans enfant, pour lesquelles l'accession représentait un rêve inaccessible, la vente HLM offre une occasion extraordinaire de devenir propriétaire. C'est assez logiquement que, pour la grande majorité des personnes de l'échantillon, l'accession au logement social rime avec ancrage et sécurité.

On distingue cependant des accessions-aubaine qui concernent des personnes seules, parmi les plus diplômées et mieux dotées économiquement de l'échantillon et ayant des parents propriétaires. Pour eux, l'achat du logement social est une brève étape dans leur trajectoire résidentielle et leur permet d'optimiser

leur capital. Parmi les autres exemples de dévoiement des objectifs sociaux de la vente HLM, nous avons relevé des cas de mise en location de courte durée effectuées par certains investisseurs et qui consacre l’ultra-marchandisation du logement social.

Dans le cadre de cette recherche, nous avons porté une attention particulière aux arbitrages des ménages quant à la localisation des biens en QPV. Il ressort de l’enquête que les quartiers prioritaires sont objet d’évitement manifeste pour la majorité des ménages non bailleurs qui y ont vécu et ceux qui ont des enfants. Toutefois, certains dans notre échantillon ont acheté à proximité plus ou moins grande de QPV. Leur caractéristique commune, c’est leurs liens avec le quartier en question ou leur enfance passée dans un QPV. Il faut également noter que les biens achetés sont des maisons individuelles et non des appartements, ce qui joue considérablement dans les arbitrages des ménages.

Le vécu de l’accession est à comprendre à l’aune des profils et des trajectoires des ménages. Pour les ménages modestes, l’accession a un coût en termes de stress notamment et nécessite une préparation importante. La détention d’un capital culturel de propriété amoindrit les difficultés rencontrées dans le processus d’accession. Par ailleurs, le capital technique constitue, avec les solidarités intra-familiales une ressource très précieuse et largement investie. L’approche longitudinale a permis de mesurer les conditions d’une accession réussie pour les fractions les plus modestes : une augmentation des revenus permise par une ascension professionnelle et une gestion du budget « au cordeau ».

Malgré la mise en place d’actions d’accompagnement de la part des organismes HLM étudiés, il ressort de l’enquête que les difficultés concernant les charges de copropriété sont majeures et de plusieurs ordres. Tout d’abord, les charges de copropriété peuvent représenter une difficulté cognitive importante pour certains ménages, en raison de leur complexité et du vocabulaire technique utilisé (appels de fonds, tantièmes, provisions, régularisations). La compréhension des documents comptables et des modalités de calcul peut s’avérer difficile, notamment pour les personnes peu familières avec la gestion budgétaire ou administrative. Cette opacité peut entraîner des incompréhensions, voire des erreurs d’anticipation financière, fragilisant ainsi la situation économique des ménages concernés. Par ailleurs, les travaux à prévoir et le montant des charges ne semblent pas toujours anticipés au mieux par les organismes HLM. Aussi, les rappels de charges et les hausses « imprévues » représentent des risques importants de fragilisation pour les ménages les plus modestes et les moins stables. Enfin, de nombreux problèmes de gestion par les syndicats de copropriété qui se mettent en place après la mise en vente des résidences sont remontés lors de l’enquête.

Les déplacements résidentiels analysés à l’occasion de cette recherche peu de temps après l’achat laissent entrevoir une fragilisation des ménages les plus vulnérables avec l’accession à la propriété, qui serait à confirmer par des entretiens renouvelés quelques années plus tard.

Au terme de ce travail, il apparaît que les organismes HLM investigués lors de l’enquête parviennent, grâce à leurs politiques et pratiques de vente à offrir des formes d’accession sociale à la propriété pour les fractions modestes des classes populaires, dont certains ménages sont le plus souvent exclus : familles monoparentales, femmes seules, personnes immigrées. De ce point de vue, ces pratiques de vente contribuent pour un temps et à un instant T de suspendre les inégalités d’accès à la propriété en favorisant des catégories ayant ordinairement (très) difficilement accès à un tel marché. Pour autant, une fois vendus, les logements sociaux sortent du contingent du parc social et se transforment en bien marchand dans un contexte de marché immobilier souvent très fructueux.

Ainsi, si la vente HLM a permis, à un moment donné, de favoriser l’accession sociale de certains ménages, il est probable que ces opportunités concernent de moins en moins les locataires occupants et bénéficient à des ménages plus dotés. Dès lors, bien que cette recherche mette en évidence la réalisation d’une certaine

mission sociale à travers ces ventes, elle invite également à s'interroger sur leur pérennité. Dans un contexte marqué par une pénurie croissante de logements sociaux et par la diminution des moyens alloués aux bailleurs, la poursuite de ces dispositifs peut susciter de vives inquiétudes.

Points de vigilance

Les résultats de cette recherche conduisent à identifier plusieurs points de vigilance susceptibles d'alimenter les réflexions des organismes HLM et de leurs partenaires. Ils invitent à porter le regard au-delà du seul acte d'achat pour considérer les conditions dans lesquelles les ménages deviennent durablement propriétaires.

Faire de l'information et de l'accompagnement pédagogique des ménages un levier de réussite de l'accession sociale à la propriété

Les résultats de l'enquête montrent que l'accession sociale à la propriété ne se résume pas à l'acquisition d'un logement. Elle suppose également que les ménages puissent appréhender progressivement les responsabilités attachées à leur nouveau statut de propriétaire. Si les démarches administratives et financières liées à l'achat sont généralement bien accompagnées, plusieurs entretiens mettent en évidence des difficultés à anticiper les charges de copropriété, les appels de fonds, les travaux collectifs, le fonctionnement des assemblées générales ou encore le rôle du syndic. Ces constats soulignent l'importance d'une information claire, pédagogique et progressive, délivrée en amont de l'acquisition puis poursuivie tout au long du parcours d'accession, afin de permettre aux ménages de construire durablement leur accession sociale à la propriété.

Penser l'après-vente autant que la vente

L'enquête montre que les principales difficultés apparaissent rarement au moment de l'acquisition. Elles émergent plus souvent dans les années qui suivent, à l'occasion de travaux, d'une évolution familiale, d'une baisse de revenus ou de difficultés liées au fonctionnement de la copropriété. La réussite des opérations de vente suppose donc d'accorder une attention particulière aux premières années suivant l'accession.

Considérer l'entrée en copropriété comme un véritable apprentissage

Devenir copropriétaire ne relève pas uniquement d'un changement de statut juridique. Il s'agit également d'un processus d'appropriation progressif qui suppose l'acquisition de nouvelles compétences : compréhension des charges, participation aux assemblées générales, dialogue avec le syndic, anticipation des travaux ou encore implication dans la vie collective de la résidence. Les résultats montrent que tous les ménages ne disposent pas des mêmes ressources pour s'approprier ces nouvelles responsabilités.

Adapter les modalités de gestion des copropriétés issues de la vente HLM

Les difficultés rencontrées dans certaines résidences ne relèvent pas uniquement des caractéristiques des ménages. Elles renvoient également aux modalités de gestion des copropriétés, à la qualité du dialogue entre les différents acteurs, à la présence de propriétaires bailleurs, au turn-over résidentiel ou encore à l'importance des travaux à réaliser. Ces facteurs invitent à adapter les modalités d'accompagnement selon les contextes locaux.

Anticiper les limites structurelles du modèle économique de la vente HLM

Les résultats de cette recherche invitent également à interroger les conditions de poursuite des politiques de vente. Les premières opérations concernent généralement les logements les plus attractifs, occupés par des ménages disposant des ressources les plus favorables à l'accession. À mesure que ce patrimoine se réduit, les organismes sont susceptibles d'être conduits à vendre des logements plus difficiles à céder ou occupés par des ménages plus fragiles, pour lesquels les risques de difficultés économiques ou de fragilisation des copropriétés peuvent être plus importants. Cette évolution invite à réfléchir aux conditions de soutenabilité du modèle économique de la vente HLM et à la diversification des ressources permettant de financer durablement la production de logements sociaux.

Veiller à préserver la vocation sociale du patrimoine HLM dans un contexte de pénurie de logements sociaux

La vente HLM contribue progressivement à faire sortir des logements du patrimoine des organismes HLM. Si cette évolution participe à l'accession sociale à la propriété de nombreux ménages, les trajectoires observées révèlent également que les logements vendus peuvent, au fil du temps, être revendus, mis en location ou intégrés à des stratégies patrimoniales qui les éloignent progressivement de leur vocation sociale initiale. Dans un contexte marqué par une pénurie persistante de logements sociaux et une demande toujours plus importante, cette évolution invite à interroger les équilibres entre les objectifs d'accession sociale à la propriété, le renouvellement du patrimoine des bailleurs et la préservation durable d'un parc de logements accessibles aux ménages les plus modestes.

Recommandations

Au regard de ces résultats, plusieurs pistes d'action peuvent être proposées.

Renforcer la préparation des ménages à l'accession

Dans le cadre de cette enquête, les ménages ont généralement bénéficié d'un accompagnement de qualité dans les démarches d'acquisition de leur logement. Les entretiens révèlent toutefois que les responsabilités attachées au statut de copropriétaire sont parfois plus difficiles à appréhender. Les charges de copropriété, les appels de fonds, le financement des travaux, le fonctionnement des assemblées générales ou encore le rôle du syndic constituent des sources fréquentes d'interrogation au cours des premières années suivant l'achat.

Ces résultats invitent à renforcer l'accompagnement des ménages avant l'acquisition, en considérant que l'accession sociale à la propriété suppose également une préparation à la vie en copropriété. Une information plus approfondie sur les coûts futurs, les mécanismes de décision collective et les responsabilités attachées au statut de propriétaire contribuerait à sécuriser durablement les parcours d'accession.

Prolonger l'accompagnement au-delà de la vente

L'accession ne s'achève pas avec la signature de l'acte authentique. Les premières années apparaissent déterminantes dans l'appropriation du logement et du fonctionnement de la copropriété. Un accompagnement ponctuel après la vente, notamment lors des premières assemblées générales ou à

l'occasion des premiers appels de fonds importants, pourrait contribuer à prévenir certaines difficultés et à orienter les ménages lorsque cela s'avère nécessaire.

Adapter le choix et les pratiques des syndics

Lorsque les copropriétés sont issues de la vente HLM ou présentent des fragilités particulières, les résultats de l'enquête soulignent l'intérêt de privilégier des syndics capables d'adapter leurs pratiques à ces contextes spécifiques. Une gestion fondée sur la proximité, la pédagogie, la disponibilité, l'anticipation des difficultés et la qualité du dialogue avec les habitants apparaît particulièrement favorable à la bonne appropriation de la copropriété par les nouveaux propriétaires.

Favoriser des formes d'accession permettant de préserver durablement la vocation sociale des logements

Les trajectoires observées montrent que les logements issus de la vente HLM peuvent, au fil des reventes, être progressivement intégrés au marché immobilier classique et perdre ainsi leur vocation sociale initiale. Ce constat invite à considérer, en complément de la vente HLM classique, des formes d'accession permettant de maintenir dans la durée le caractère abordable des logements.

Le bail réel solidaire (BRS) constitue à cet égard une piste intéressante. En dissociant la propriété du foncier de celle du bâti et en encadrant les conditions de revente, il permet de favoriser l'accession à la propriété de ménages sous conditions de ressources tout en maintenant durablement le logement dans un dispositif d'accession sociale. Son développement pourrait ainsi contribuer à mieux articuler cet objectif avec celui de préservation de la vocation sociale des logements.

Diversifier durablement les leviers de financement du logement social

Les résultats de cette recherche invitent plus largement à interroger les limites structurelles du modèle actuel de financement de la production de logements sociaux. Si la vente HLM constitue un levier pertinent d'accession sociale à la propriété pour de nombreux ménages, elle repose également sur la cession progressive d'un patrimoine locatif social devenu particulièrement rare dans un contexte de forte tension sur la demande. Cette tension conduit à s'interroger sur la capacité de ce modèle à concilier durablement deux objectifs d'intérêt général : favoriser l'accession sociale à la propriété et préserver une offre locative sociale suffisante pour répondre aux besoins croissants des ménages les plus modestes.

Liste des sigles

AMI : Appel à manifestation d'intérêt

CDC : Caisse des dépôts et consignation

CROUS : Centre Régional des Œuvres Universitaires et Scolaires

CUS : Convention d'utilité sociale

DDTM : Direction départementale des territoires et de la mer

ELAN : Évolution du Logement, de l'Aménagement et du Numérique

ESH : Entreprise sociale pour l'habitat

ETP : Equivalent temps plein

OLS : Organisme de logement social

PSLA : Prêt social location accession

PSP : Plan stratégique de patrimoine

OPHLM : Office public des habitations à loyer modéré

USH : Union sociale pour l'habitat

UC : unité de consommation

QPV : Quartier prioritaires politique de la ville

RLS : Réduction des loyers de solidarité

RGPD : Règlement général de la protection des données

Bibliographie

Abdelnour, S. Lambert, A. 2020, « “ L’entreprise de soi”, un nouveau mode de gestion politique des classes populaires ? Analyse croisée de l’accession à la propriété et de l’auto-emploi (1977-2012) », *Genèses*, vol. 118, no. 1, 2020, pp. 63-84.

ADEME, 2025, *Prix des énergies pour les ménages*, Batizoom.

Amossé T., 2019, « Quelle définition statistique des classes populaires ? Propositions d’agrégation des situations professionnelles des ménages », *Sociétés contemporaines*, n°114, pp. 23-57.

ANCOLS, 2019, *La vente de logements sociaux aux personnes physiques. État des lieux, pratiques des organismes et freins à son développement*.

Arbonville D., Bonvalet C., 2006, « Famille, logement et urbanisation en France », in Bonvalet C., Arbonville D. (dir.), *Quelles familles ? Quels logements ? La France et l’Europe du Sud*, Ined, coll. « Cahiers de l’Ined », n°157, pp. 237-274.

Authier J.Y. (dir.), 2010, *État des lieux sur les trajectoires résidentielles*, rapport pour le PUCA.

Bachelard, B. 1957, *La Poétique de l’Espace*, PUF.

Bacqué M-H., Blanc M., Hamel P., Sintomer, Y., 2005, « Éditorial », *Espaces et sociétés*, n°123, pp. 7-19.

Baillieul Y., Braun G., Samyn S., Warmoës J., 2021, « Ruptures conjugales : un choc financier pour les femmes », *Insee Analyses Hauts-de-France*, n° 121, mars 2021, Insee.

Battagliola F., Bertaux-Viame I., Ferrand M., Imbert F., « A propos des biographies : regards croisés sur questionnaires et entretiens », in *Population*, 48^e année, n°2, 1993. pp. 325-346.

Beaud, S. Confavreux, J. Lindgaard, J. (dir.), 2006., *La France invisible*, La Découverte.

Bernard L., Masclet O., Schwartz O., 2019, « Classes populaires d’aujourd’hui. Questions de morphologie et de styles de vie », *Sociétés contemporaines*, pp. 5-21.

Bertaux D., 1997, *Les récits de vie*, Nathan.

Bertaux-Wiame. I., 1998, « Devenir propriétaire en HLM, une analyse du point de vue des accédants », in Grafmeyer Y., Dansereau F. (dir.), 1998, *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, Presses Universitaires de Lyon, pp. 193-220.

Bessière C., Gollac S., 2014, « Des exploitations agricoles au travers de l’épreuve du divorce. Rapports sociaux de classe et de sexe dans l’agriculture », *Sociétés contemporaines*, n° 96, pp. 77-108.

Bessière C., Gollac S., 2017, « Un entre-soi de possédants. Le genre des arrangements patrimoniaux dans les études notariales et cabinets d’avocat-e-s », *Sociétés contemporaines*, n°108, pp.69-95.

Bessière, C., Gollac S., 2020, *Le genre du capital. Comment la famille reproduit les inégalités*, La Découverte.

Bessin M., 2009, « Parcours de vie et temporalités biographiques : quelques éléments de problématiques », *Informations sociales*, n°156, pp. 12-21.

Boltanski L., 1982, *Les cadres, la formation d’un groupe social*, Éditions de minuit.

Bonnet C., Garbinti B., Grobon S., 2018, « Accès à la propriété : les inégalités s’accroissent depuis quarante ans », *Économie et Statistique*, n° 500-501-502, pp. 117-138.

- Bonneval L., Coudroye de Lille L., Diaconu A., Duarte P., Durand R., Gofette-Nagot F., Robert F., 2024, *La vente de logements sociaux : quelles valorisations ? Une analyse multiscalaire en France et en région Auvergne-Rhône-Alpes (Rhône Isère)*, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.
- Bonvalet C., 1993, *La famille-entourage. Une stratégie résidentielle*, PUF.
- Bonvalet C., 1997, « Sociologie de la famille, sociologie du logement : un lien à redéfinir », *Sociétés contemporaines*, 25, pp 25-44.
- Bonvalet C., 2010, « Les logiques des choix résidentiels des Franciliens », in Authier J.-Y., Bonvalet C., Lévy J.-P. (dir.), *Élire domicile. La construction sociale des choix résidentiels*, PUL.
- Borel P., Soparnot R., 2020, « De l'autocensure professionnelle ou quand les femmes sont prétendues responsables des inégalités qu'elles subissent », *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, n°40, vol. 9, 2020/3, pp. 68-78.
- Bouffay C., Coince V., Riche M., Winiarski C., 2020, *Les stratégies de vente HLM par les bailleurs sociaux*, Master Stratégies territoriales et urbaines, Sciences Po.
- Bouillon F., 2006, « Pourquoi accepte-t-on d'être enquêté ? Le contre-don, au cœur de la relation ethnographique », in Bouillon F., Fresia M. et Tallio V., (dir.), 2006, *Terrains sensibles. Expériences actuelles de l'anthropologie*, CEA/ EHESS, pp. 75-95.
- Boulai C., Fol S., Gimat M., 2023 « La vente HLM, une opportunité pour les ménages bailleurs ? », *Métropolitiques*, 29 mai 2023, <https://metropolitiques.eu/La-vente-HLM-une-opportunite-pour-les-menages-bailleurs.html>
- Bourdieu P., 1979, « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 30, pp. 3-6.
- Bourdieu P., Saint-Martin M., 1990. « Le sens de la propriété », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 81-82, pp.52-64.
- Bourdieu P. (dir.), 1993, *La Misère du monde*, Éditions du Seuil.
- Bourdieu P., Christin R., 1990, « La construction du marché. Le champ administratif et la production de la "politique du logement" », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 81-82, pp. 65-85.
- Bourdieu P., 2000, *Les structures sociales de l'économie*, Éditions du Seuil.
- Bourdieu P., Boltanski L., Chamboredon J.-C., 1963, *La banque et sa clientèle. Introduction à une sociologie du crédit*, Centre de sociologie européenne.
- Brevet N., Gaullier P., Tournon M., 2019, *Diversification de l'habitat et mixité dans les opérations de rénovation urbaine. Six ans après : quel bilan pour les habitants ? L'exemple de la Duchère à Lyon*, Rapport pour le Groupe Action Logement et le PUCA.
- Brisepierre G., Barnhusen F., Davy A.-C., Juillard C., Le Garrec S., 2023, *Être syndic en Ile-de-France. Pratiques des cabinets et implication dans les politiques publiques*, Institut Paris Région, PUCA, FNAIM, ANAH.
- Brisepierre G., Davy A.-C., Juillard C., Le Garrec S., Barnhusen F., 2024, *Être syndic en Ile-de-France. Pratiques des cabinets et implication dans les politiques publiques*, Institut Paris Région, PUCA, FNAIM, ANAH.
- Bugeja F., 2011, « Les inégalités d'accès à la propriété et leurs déterminants institutionnels. Étude comparative entre la France et le Royaume-Uni (1980-2005) », *Revue française de sociologie*, vol. 52, 2011/1, pp. 37-69.

- Bugeja-Bloch F., 2013, *Logement, La spirale des inégalités, Une nouvelle dimension de la fracture sociale et générationnelle*, PUF.
- Bugeja-Bloch F., Lambert A., Noûs C., 2021, « Les conditions de logement en France. Une approche multidimensionnelle des inégalités de logement selon les classes sociales », *Revue des politiques sociales et familiales*, n°141, pp. 91-105.
- Cartier M. et al., 2008, *La France des « petits-moyens ». Ethnographie de la banlieue pavillonnaire*, La Découverte.
- Castel R., 1995, *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*, Fayard.
- Castel R., 2009, *La montée des incertitudes. Travail, protections, statut de l'individu*, Seuil.
- Chamboredon J-C., Lemaire M., 1970, « Proximité spatiale et distance sociale. Les grands ensembles et leur peuplement », *Revue française de sociologie*, 11-1., pp. 3-33.
- CNLE, 2022, *Les budgets de référence : un repère pour l'analyse des conditions de vie et des besoins des ménages*, Conseil national des politiques de lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale.
- Collovald A., Schwartz O., 2006, « Haut, bas, fragile : sociologies du populaire », *Vacarme*, n°37, <http://www.vacarme.org/article386.html>.
- Cordier M., Devaux C., Habouzit R., Legarrec S., 2024, *La vente HLM dans les immeubles collectifs : monographies comparées des formes de gestion et du fonctionnement social des copropriétés*, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.
- Crepin L., 2021, « L'accession à la propriété après les séparations : pourquoi un tel écart entre hommes et femmes ? », *Populations vulnérables*, n°7, <https://journals.openedition.org/popvuln/780>.
- Crepin L., 2022, *Les conséquences résidentielles des séparations conjugales : articuler les inégalités de classe et de genre dans la France contemporaine*, thèse de doctorat en sociologie, Université Paris 8 Vincennes-Saint Denis.
- D'Isanto A., Rémila N., 2016, Entre revenu disponible et dépenses pré-engagées : combien reste-t-il aux bénéficiaires de revenus minima garantis ?, *Les Dossiers de la DREES*, n° 11.
- De Certeau M., 1994 (1^{ère} éd. 1980), *L'invention du quotidien*, tome 1 : *Arts de faire*, Gallimard.
- Desmettre S., 2011, « Locataires et propriétaires en France et en Europe : portrait statistique », *Regards croisés sur l'économie*, La Découverte, 2011/1 n° 9, pp. 88-91.
- Dietrich-Ragon P., 2013, « Classement, déclassement, reclassement sur le marché résidentiel. L'exemple des occupants de logements dégradés parisiens », *Revue française de sociologie*, vol. 54, n°2, pp. 369-400.
- Dietrich-Ragon P., Fijalkow, Y., 2013, « On les aide à partir ». Le relogement comme révélateur des contradictions du développement social dans le cadre de la rénovation urbaine », *Espaces et sociétés*, vol. 155, n°4, pp. 113-128.
- Donzelot J., 2005 (1^{ère} éd. 1977), *La Police des familles*, Éditions de Minuit.
- Dorlin E., 2005, « De l'usage épistémologique et politique des catégories de « sexe » et de « race » dans les études sur le genre », *Cahiers du Genre*, 2005/2, n° 39, pp 83-105.
- Ducourant H., Lazarus J., 2019, « Luc Boltanski et Jean-Claude Chamboredon, sous la direction de Pierre Bourdieu, *La banque et sa clientèle. Éléments d'une sociologie du crédit* (1963). Présentation d'extraits d'un document », *Les Études Sociales*, 2019/1, n°169, pp. 241-258.

Driant J.-C., 2009, *Les politiques du logement en France*, La Documentation française.

Driant J.-C., 2010, « Vertus et vices du développement de l'accèsion à la propriété », *Metropolitiques*, 25 novembre 2010, <https://metropolitiques.eu/Vertus-et-vices-du-developpement-de-l-accession-a-la-proprieete.html>.

Fondation pour le logement (anciennement Fondation Abbé Pierre), 2010- 2025, *L'État du mal logement en France*, rapport annuel sur le mal logement.

Forsé M., Frénod A., Guibet Lafaye A., 2018, « Pourquoi les inégalités de patrimoine sont-elles mieux tolérées que d'autres ? », *Revue de l'OFCE*, 2018/2, n°156, pp. 97-122.

Frémeaux N., Leturcq M., 2013, « Plus ou moins mariés : l'évolution du mariage et des régimes matrimoniaux en France », *Économie et statistique*, n°462-463, pp. 125-151.

Frouard H., 2012, « Tous propriétaires ? Les débuts de l'accèsion sociale à la propriété », *Le mouvement social*, 2012/2, n°239, pp. 113-128.

Gilbert P., 2013, « Devenir propriétaire en cité HLM, petites promotions résidentielles et évolution des styles de vie dans un quartier populaire en rénovation », *Politix*, 2013/1, n° 101, pp 79-104.

Gilbert P., 2016, « Classes, genre et styles de vie dans l'espace domestique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2016/5, n°215, pp. 4-15.

Gimat M., Gloor M., 2016, « La vente de logements sociaux à des particuliers. Modalités et conséquences d'une pratique encore marginale des organismes Hlm franciliens », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, 2016/3, pp. 527-556.

Gimat M., Marot B., 2020, *État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Unis)*, rapport du 16 janvier 2020, Institut pour la recherche de la Caisse des Dépôts, Union Sociale pour l'Habitat.

Gimat M. (dir.), 2024, *Vente HLM en Île-de-France : Les organismes HLM et leurs locataires face aux marchés immobiliers franciliens*, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.

Girard V., 2015, « L'accèsion à la propriété : facteur de division des classes populaires », *Savoir-Agir*, 2015/4, n°34, pp. 39-44.

Girard V., Lambert A., Steinmetz H., 2013, « Propriété et classes populaires : des politiques aux trajectoires », *Politix*, 2013/1, n°101, pp. 7-20.

Girard A., Stoetzel J., 1947, *Désirs des Français en matière d'habitation urbaine. Une enquête par sondage*, Presses universitaires de France.

Goffette-Nagot F., Sidibé M., 2012, « Logement social et accèsion à la propriété », *Économie et prévision*, Direction générale du Trésor, 2012/2-3, n° 200-201, pp 141-159.

Gollac S., 2011, *La pierre de discorde. Stratégies immobilières familiales dans la France contemporaine*, thèse de doctorat en sociologie, EHESS.

Gollac S., 2017, « Le genre caché de la propriété dans la France contemporaine », *Cahiers du genre*, n°62, pp.43-59.

Gotman A., 1990, *Hériter*, PUF.

Gotman A., 1990, « La propriété de son logement : une affaire de famille ? », *Annales de la recherche urbaine*, n°47, pp. 32-40.

- Gotman A., 1998, « La vente HLM au risque de la crise » in Dansereau F., Grafmeyer Y. (dir.), 1998, *Trajectoires familiales et espaces de vie en milieu urbain*, PUL, pp. 183-191.
- Grafmeyer Y., Authier J-Y., 2008, *Sociologie urbaine*, Armand Colin.
- Habouzit R., 2017, « Le logement social sinon rien : les inégalités face à la propriété des habitants relogés d'une copropriété dégradée », *Espaces et sociétés* n°170, pp. 107-122.
- Halbwachs M., 1912, *La classe ouvrière et les niveaux de vie. Recherches sur la hiérarchie des besoins dans les sociétés industrielles contemporaines*, Félix Alcan.
- Hamnett C., 1984, « Housing the Two Nations : Socio-Tenorial Polarisation in England and Wales, 1961-81 », *Urban Studies*, vol. 21, n°4, pp. 389-405.
- Haumont N., 1966, *Les Pavillonnaires. Étude psychosociologique d'un mode d'habitat*, Institut de sociologie urbaine, Centre de recherche d'urbanisme.
- Heidegger M., 1980 (1ère éd. 1958), « Bâtir habiter penser », in *Essais et conférences*, trd. de l'allemand par Préau A., Gallimard.
- Hoggart R., 1986, *La Culture du pauvre*, Éditions de minuit.
- Insee, 2021, « En 2019, le niveau de vie médian augmente nettement et le taux de pauvreté diminue », *Insee Première*, n°1875.
- Insee, 2026, « Conditions de logement début 2024 : les locataires sont moins bien lotis que les propriétaires », *Insee Première*, n°2090, janvier.
- Insee, 2026, « En 2025, nouveau ralentissement des prix à la consommation en moyenne annuelle », *Informations rapides*, n° 8, 15 janvier 2026.
- Jaillet M-C., 2003, « Renouvellement urbain et transformations sociales : une "vieille histoire" », *Droit et ville*, Année 2003, n° 55, pp. 27-40.
- Jounin N., 2008, *Chantier interdit au public. Enquête parmi les travailleurs du bâtiment*, La Découverte.
- Kokoreff M., 2007, « Du stigmatisme au ghetto », *Informations sociales*, 2007/5, n°141, pp. 86- 95.
- Kokoreff M., 2009, « Ghettos et marginalité urbaine », *Revue française de sociologie*, n°50, pp. 553-572.
- Lacour C., 2018, « Les séparations : un choc financier, surtout pour les femmes », *INSEE Analyses Nouvelle-Aquitaine*, n°64, octobre.
- Laé J.-F., Murard N., 1985, *L'argent des pauvres. La vie quotidienne en cité de transit*, Seuil.
- Laé J.-F., Murard N., 2011, *Deux générations dans la débîne. Enquête dans la pauvreté ouvrière, suivi de l'argent des pauvres*, Bayard.
- Lambert A., 2015, *"Tous propriétaires !" L'envers du décor pavillonnaire*, Seuil.
- Lambert A., Dietrich-Ragon P., Bonvalet C. (dir.), 2018, *Le monde privé des femmes. Genre et habitat dans la société française*, Ined Éditions.
- Lapeyronnie D., Courtois L., 2008, *Ghetto urbain : Ségrégation, violence, pauvreté en France aujourd'hui*, Robert Laffont.
- Le Garrec, S., 2010, *La démolition d'un grand ensemble en copropriété. Une réponse urbaine à un problème de gestion ? La copropriété des Bosquets à Montfermeil*, thèse de doctorat en urbanisme et aménagement, Institut d'Urbanisme de Paris, Université Paris Est Créteil.

- Le Garrec S., 2014, « Les copropriétés en difficulté dans les grands ensembles. Le cas de Clichy- Montfermeil », *Espaces et sociétés*, 2014/1-2, vol. 156-157, pp. 53-68.
- Lees J., 2014, *Ethnographier la précarité énergétique : au-delà de l'action publique, des mises à l'épreuve de l'habiter*, thèse de doctorat en sociologie, EHESS.
- Lees J., 2016, « Quand la vulnérabilité autorise l'exploitation : l'arnaque, une pratique ordinaire en copropriétés dégradées », *Metropolitiques*, <https://metropolitiques.eu/Quand-la-vulnerabilite-autorise-l.html>
- Lees J., 2024, « Profils et trajectoires des ménages devenant propriétaires de logements sociaux », Synthèse, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.
- Lees J., 2025, *Profils et trajectoires des ménages accédant à la propriété de leur logement social : quand les expériences de l'accession sont le révélateur d'inégalités (criantes) face au logement. Le cas de la vente HLM effectuée par un bailleur social dans les Bouches-du-Rhône*, Rapport final, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.
- Lefevre M-P., 2018, « La maison comme ressource financière : propriétaires professionnelles, rentières et logeuses », in Lambert A., Dietrich-Ragon P., Bonvalet C. (dir.), 2018, *Le monde privé des femmes. Genre et habitat dans la société française*, Ined Éditions.
- Lefevre M.-P., 2023 (1^{ère} éd. 1999), *La copropriété en difficulté, faillite d'une structure de confiance*, PUCA.
- Lefevre M.-P., Melot R., 2023, *Vivre en copropriété. L'indivision en pratiques*, LGDJ.
- Lelévrier C., 2010, *Action publique et trajectoires résidentielles : un autre regard sur la politique de la ville*, HDR.
- Lelévrier C., 2025, « Accéder à la propriété à distance de "la cité" : trajectoires de descendants d'immigrés en quartier rénové », *Mondes et migrations*, n°1349, pp. 47-55.
- Leone F., 2023, *Devenir copropriétaire engagé, faire copropriété : Une analyse des pratiques économiques et juridiques des copropriétaires populaires et de classe moyenne*, thèse de doctorat en sociologie, Université Paris-Est.
- Magri S., 1991, « Des "ouvriers" aux "citoyens modestes" : Naissance d'une catégorie : les bénéficiaires des Habitations à Bon Marché au tournant du XX^{ème} siècle », *Genèses*, 5, pp. 35-53.
- Maison D., 1994, « Pionniers de l'accession », *Les Annales de la recherche urbaine*, n°65, pp.47-54.
- Mazouz S., 2015, « Faire des différences. Ce que l'ethnographie nous apprend sur l'articulation des modes pluriels d'assignation », *Raisons politiques*, 2015/, n°58, pp. 75-89.
- Michel H., 2005, *La cause des propriétaires. État et propriété en France, fin XIX^e-XX^e siècle*, Presses Universitaires de Rennes.
- Miot Y., Vignal, S., 2024, *Faire du logement une marchandise : la vente HLM*, Programme de recherche USH-PUCA sur la vente HLM.
- Milon A., Paivandi S., 2022, « Chapitre 5. L'enquête longitudinale à dominante qualitative et les apports du quantitatif » in Alberio B., Thievenaz J., 2022, *Enquêter dans les métiers de l'humain : Traité de méthodologie de la recherche en sciences de l'éducation et de la formation. Tome 1*, Éditions Raison et Passions, pp. 412-427.
- Mohammed M., 2011, *La formation des bandes. Entre la famille, l'école et la rue*, PUF.

- Mouillart M., Vaillant V., 2018, « L'accession à la propriété des ménages pauvres et modestes », *L'Observatoire de l'immobilier du crédit Foncier*, n°97, pp.34-47.
- Olivier de Sardan J.-P., 2008, *La rigueur du qualitatif : les contraintes empiriques de l'interprétation socio-anthropologique*, Academia-Bruylant.
- Palomares E., Perraudin A., Shahrokni S., 2024, « Devenir propriétaire pour échapper aux discriminations ? Trajectoires incertaines d'accession à la propriété de personnes immigrées », *Hommes & Migrations*, n° 1345, p. 33-42.
- Perrin-Heredia A., 2009, « Les logiques sociales de l'endettement : gestion des comptes domestiques en milieux populaires », *Sociétés contemporaines*, 2009/4, n°76, pp. 95-119.
- Pinçon M., 1981, « Habitat et modes de vie. La cohabitation dans un ensemble HLM », *Revue française de sociologie*, 22-4, pp. 523-547.
- Pirus C., 2021, « Opinion des familles monoparentales sur les politiques sociales : un sentiment de vulnérabilité et une forte atteinte de soutien à la parentalité », *Études et résultats*, n° 1190, Drees.
- Renahy N., Sorignet. P-E., 2020. « Introduction. Pour une sociologie du mépris de classe. L'économie des affects au cœur de la domination », *Sociétés contemporaines*, 2020/3, n°119, pp. 5-32.
- Richard H., 2014, *Comment les Russes sont-ils devenus (co)propriétaires ? Illégalismes administratifs et socialisation au droit en Russie postcommunisme*, thèse de doctorat en sciences politiques, Université Lumière Lyon 2.
- Robert C., 2007, « Une France de propriétaires ? », *Mouvements*, 2007/4, n°52, pp 132-144.
- Safi M., 2012, « La dimension temporelle des faits sociaux : l'enquête longitudinale » in Paugam S. (dir.), 2012, *L'enquête sociologique*, PUF, pp. 311-332.
- Schwartz O., 2002 (1^{ère} éd : 1990), *Le monde privé des ouvriers. Hommes et femmes du Nord*, PUF.
- SDES, 2023, *Les prix des produits pétroliers en 2022 : des niveaux inédits liés à la crise géopolitique*.
- SDES, 2024, *Chiffres clés de l'énergie – Édition 2024*.
- SDES, 2024, *Les prix des produits pétroliers en 2023 : les prix baissent mais restent à un niveau élevé*.
- SDES, 2025, *Bilan énergétique de la France pour 2023*.
- SDES, 2025, « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2024 ».
- SDES, 2026, « Prix du gaz naturel en France et dans l'Union européenne en 2025 ».
- SDES, 2026, *Bilan énergétique de la France pour 2024*, Commissariat général au développement durable.
- Steinmetz H., 2013, « Les Chalandonnettes. La production par le haut d'une accession bas de gamme », *Politix*, 2013/1, n°101, pp. 21-48.
- Steinmetz H., 2013, *Produire des petits propriétaires ? Les HLM et l'accession à la propriété (1953-2010)*, thèse de doctorat en sociologie, Université Lumière-Lyon 2.
- Vignal C., 2024, « Patrimoine immobilier locatif et mobilité sociale : les économies domestiques de propriétaires des classes populaires et immigrées », *Enfances, Familles, Générations*, n°46, <https://journals.openedition.org/efg/19704>.

Viveros Vigoya M., 2015, « L'intersectionnalité au prisme du féminisme latino-américain », *Raisons politiques*, 2015/2, n°58, pp 39-54.