

# NOTE RAPIDE

DE L'INSTITUT PARIS REGION N°948



SOCIÉTÉ - HABITAT

Juin 2022 • [www.institutparisregion.fr](http://www.institutparisregion.fr)

**1 348 000**

LOGEMENTS HLM EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2021

**10 906**

LOGEMENTS HLM VENDUS À DES PARTICULIERS EN ÎLE-DE-FRANCE ENTRE 2013 ET 2020

**63 %**

DES VENTES HLM DANS DU PATRIMOINE DES ANNÉES 1980-1990

**54 %**

DES VENTES HLM EN GRANDE COURONNE

**52 %**

DES ACQUÉREURS EXTÉRIEURS AU PARC SOCIAL

**-37 %**

LE PRIX DE VENTE D'UN APPARTEMENT HLM PAR RAPPORT AU PRIX DU MARCHÉ

## LA VENTE HLM EN ÎLE-DE-FRANCE, ENTRE INJONCTION ET RÉALITÉ DE TERRAIN

METTRE EN VENTE DES LOGEMENTS SOCIAUX EN ÎLE-DE-FRANCE EST, À PREMIÈRE VUE, PARADOXAL, TANT LES BESOINS D'UN PARC ABORDABLE SONT PRÉGNANTS. CERTAINS Y VOIENT L'OPPORTUNITÉ DE GÉNÉRER DES RESSOURCES POUR FINANCER UNE NOUVELLE OFFRE SOCIALE ET RÉNOVER LE PARC. LES VENTES VISENT ÉGALEMENT À SOUTENIR LE PARCOURS RÉSIDENTIEL DES CANDIDATS À L'ACCESSION AUX REVENUS MODESTES, QU'ILS SOIENT OU NON LOCATAIRES HLM. MESURER LE RÔLE DE CES VENTES EN FAVEUR DE LA PRODUCTION D'UN PARC RENOUELÉ ET DES TRAJECTOIRES RÉSIDENTIELLES EST DIFFICILE, CAR LES VOLUMES EN JEU RESTENT LIMITÉS. LES IMPACTS DE LA VENTE HLM SONT NÉANMOINS TANGIBLES POUR LES MÉNAGES, LES IMMEUBLES ET LES TERRITOIRES CONCERNÉS. QU'EN EST-IL DANS LA RÉGION CAPITALE ?

La vente de logements sociaux est une pratique usuelle entre organismes HLM au gré de leurs recompositions stratégiques, financières, patrimoniales et territoriales. Ces ventes concernent alors généralement des ensembles immobiliers entiers. Mais la vente HLM prend aussi la forme de cession à des particuliers, en priorité aux locataires en place. En comparaison à d'autres pays, comme la Grande-Bretagne, la France n'a jamais engagé de politique de vente massive, d'où la permanence d'un parc social important, garant d'une offre financièrement accessible dans les métropoles attractives. Pour autant, cette pratique, assimilée à une gestion active du patrimoine, est régulièrement facilitée par le législateur. La loi Elan<sup>1</sup> de 2018 a ainsi assoupli les règles de vente, avec l'objectif de vendre 1 % du parc HLM chaque année.

### DE QUOI PARLE-T-ON ?

Le régime de la vente HLM concerne tous les logements appartenant à un organisme HLM. Pour être mis en vente, les logements doivent avoir été construits ou acquis depuis plus de dix ans, être suffisamment entretenus et répondre à des normes d'habitabilité et de performance énergétique (les étiquettes F et G sont exclues). En Île-de-France, près de 900 000 logements répondent à ces critères. La loi Elan a modifié le cadre de la vente HLM. Les logements doivent désormais être inscrits

L'INSTITUT  
PARIS  
REGION

## LE PRÊT À TAUX ZÉRO (PTZ) POUR L'ACHAT D'UN HLM

Le PTZ est un prêt sans intérêt accordé en complément d'un autre prêt pour acheter un logement neuf ou ancien. Les revenus du bénéficiaire ne doivent pas dépasser un montant maximum et il ne doit pas être propriétaire de son domicile. Entre 2015 et 2020, sur 88 170 PTZ émis en Île-de-France, d'après la Société de gestion du fonds de garantie de l'accession sociale (SGFGAS), 3% concernent l'achat de logements HLM (2,4% au niveau national). Cette part s'élève à 7,1% dans les Hauts-de-Seine, contre 1,3% en Seine-Saint-Denis. Rapporté au nombre de ventes HLM de 2015 à 2020, cela signifie que 32% des acquéreurs de HLM ont mobilisé un PTZ dans leur plan de financement.



*« Dans les faits, la vente de pavillons, ça marche, tandis qu'il est difficile d'aller au bout de la vente à l'occupant dans le collectif. »*

Damien Vanovershelde,  
directeur général  
Hauts-de-Seine Habitat

*« On met en vente en priorité les résidences petites et moyennes qui s'y prêtent le mieux. »*  
Une ESH

*« Il y a un fil de l'eau, mais pas un torrent. L'objectif premier n'est pas économique et financier, mais plutôt l'accompagnement des familles. »*

Damien Vanovershelde

*« Parfois, les maires sollicitent le bailleur pour une mise en vente, mais c'est rare. De plus en plus de maires sont réticents. C'est une grosse difficulté depuis un à deux ans. On a été contraints de revoir nos objectifs à la baisse, suite à une série de refus. »* Une ESH

au plan de mise en vente de la convention d'utilité sociale (CUS<sup>2</sup>) qui vaut autorisation, ou faire l'objet d'une autorisation préfectorale. Le prix est fixé par l'organisme vendeur, sans consultation du service des domaines, en se basant sur le prix d'un logement comparable. La loi Elan permet aux communes déficitaires en logement social au titre de la loi SRU<sup>3</sup> (ou qui le deviendraient avec la vente) de ne pas autoriser la vente, et la loi 3DS<sup>4</sup> de 2022 interdit la vente dans les communes carencées qui n'ont pas conclu de contrat de mixité sociale<sup>5</sup>.

Un logement occupé ne peut être vendu qu'à son locataire, s'il l'occupe depuis au moins deux ans, sans plafonds de ressources à respecter. À sa demande, le logement peut être vendu à son conjoint, à ses ascendants ou à ses descendants si leurs ressources sont en deçà des plafonds du prêt locatif social (PLS)<sup>6</sup>. En cas de vente d'un logement vacant, la loi Elan définit un ordre décroissant de priorité : d'abord, toute personne physique dont les revenus sont en deçà des plafonds de ressources de l'accession sociale à la propriété<sup>7</sup>, puis les collectivités territoriales, et enfin toute autre personne physique. À ces bénéficiaires s'ajoute toute personne de droit privé pour la vente d'un logement PLS acquis ou construit depuis plus de quinze ans. Une même personne ne peut acheter plus d'un logement social, sauf dérogation. Lorsque la vente se fait au bénéfice d'une personne sous les plafonds de ressources de l'accession, le contrat de vente doit inclure une clause de rachat garantie dix ans en cas de perte d'emploi, décès, divorce ou invalidité. Des clauses anti-spéculatives<sup>8</sup> s'appliquent pendant cinq ans en cas de revente. Le parc vendu est comptabilisé pendant dix ans dans l'inventaire SRU, afin de tenir compte du temps nécessaire à la reconstitution de nouveaux logements sociaux.

## DES VOLUMES LIMITÉS

Entre 2013 et 2020, les cessions aux particuliers ont oscillé entre 1 200 et 1 600 HLM chaque année<sup>9</sup> en Île-de-France, soit 10 906 au total (à comparer aux 56 465 ventes entre bailleurs sociaux). Sur huit ans, la vente a ainsi représenté 0,8% des 1 348 000 logements HLM franciliens. Les entreprises sociales pour l'habitat (ESH) ont réalisé près de 90% des ventes, et six d'entre elles en concentrent la moitié. Les offices publics de l'habitat, adossés à une collectivité et contraints par leur périmètre d'intervention, sont moins présents sur ce champ (8% du total).

Depuis la loi Elan, la vente HLM est confortée comme un moyen de dégager de nouvelles ressources pour des organismes HLM aux recettes d'exploitation sous tension à la suite de la mise en place de la réduction de loyer de solidarité (RLS<sup>10</sup>). Mais le nombre de ventes effectives reste contenu. De fait, la définition des nouvelles modalités de vente par le législateur, puis leur appropriation par les bailleurs ont pris du temps. De plus, les territoires ne sont pas toujours favorables et, dans un contexte de fragilisation des capacités d'acquisition des locataires HLM, parier sur une hausse soutenue des ventes n'a rien d'évident. La Cour des comptes

prévoit ainsi l'atteinte d'un palier, et préconise pour la production HLM des financements classiques (emprunts et subventions).

## UNE FRANGE SINGULIÈRE DU PARC HLM

Les campagnes de vente ont généralement débuté par les logements individuels. Cela tient à une conjonction de facteurs : un coût de gestion proportionnellement élevé, une forte demande des locataires désireux d'acquérir leur pavillon, comme en témoigne le cas des cités-jardins, et enfin la simplicité de ces ventes qui ne débouchent pas sur des copropriétés. La part des logements individuels dans les ventes (17,1%) est ainsi bien supérieure à leur poids dans le parc HLM francilien (2,9%). Mais à la suite de l'amenuisement de ce « vivier », les ventes se concentrent sur l'habitat collectif.

Le patrimoine le plus ciblé date des années 1980-1990 (63% des ventes pour 22% du parc) : conforme aux normes de confort et généralement bien intégré dans le tissu urbain, avec des immeubles de taille intermédiaire, il est néanmoins susceptible de nécessiter, à brève échéance, des rénovations (ascenseurs, toits-terrasses, garde-corps...), d'où l'importance des travaux en amont de la vente et de l'information préalable des acquéreurs.

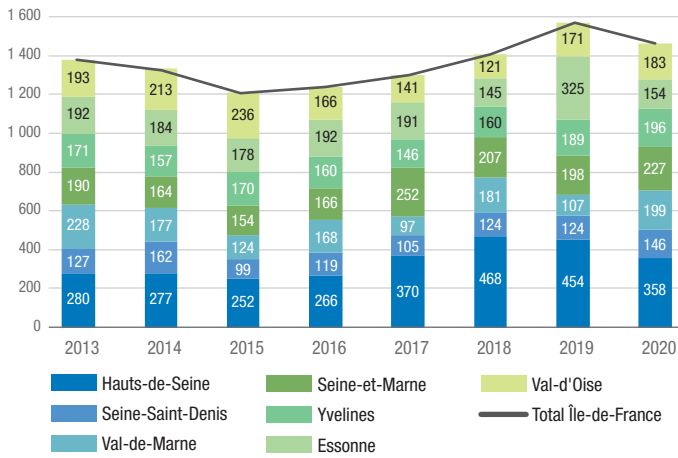
Sans surprise, les logements ayant bénéficié de prêts PLUS représentent la majorité des ventes (57% pour 82% du parc). Cependant, les logements intermédiaires PLI sont surreprésentés, avec 35% des ventes pour 5% du parc : la difficulté à louer ces logements aux loyers élevés pour la majorité des demandeurs HLM, la solvabilité de ses locataires, tout comme la non-prise en compte des PLI dans la loi SRU (leur vente n'affecte pas le taux de logement social de la commune) sont autant de facteurs explicatifs. Ainsi, les logements non conventionnés<sup>11</sup> (qui recouvrent en partie les PLI) totalisent 42% des ventes, pour 7% du parc. Amorti, ce parc est aussi plus facile à vendre.

Enfin, les quatre pièces ou plus sont davantage ciblés (38% des ventes, pour 31% du parc social). Cela traduit des acquisitions familiales, voire des investissements locatifs pour de la colocation. La hausse des acquéreurs extérieurs au parc HLM pourrait aussi conduire à privilégier des logements plus petits, dans une logique d'investissement locatif.

## GÉOGRAPHIE DES VENTES HLM

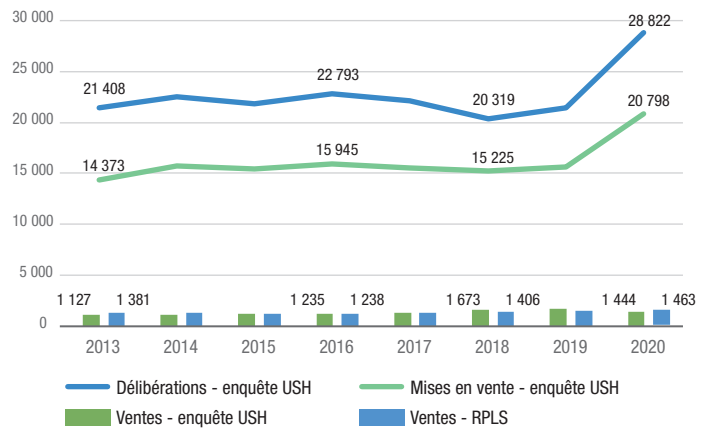
Entre 2013 et 2020, la grande couronne totalise 54% des ventes pour 37% du parc social francilien. Les tensions sur le parc social sont localement moins exacerbées, les ventes plus faciles à envisager et les reconstitutions plus aisées, avec une concurrence pour l'accès au foncier moins aiguë. Ces ventes témoignent aussi de stratégies de recompositions territoriales et du désengagement de certains territoires par les organismes HLM. Les Hauts-de-Seine se distinguent comme le département le plus concerné par la vente HLM, à hauteur de 25%, contre 9,2% pour la Seine-Saint-Denis (pour respectivement 15% et 17% du parc régional).

## Entre 1 200 et 1 600 ventes HLM par an aux particuliers



La progression des ventes HLM reste contenue malgré les injonctions récurrentes du législateur.

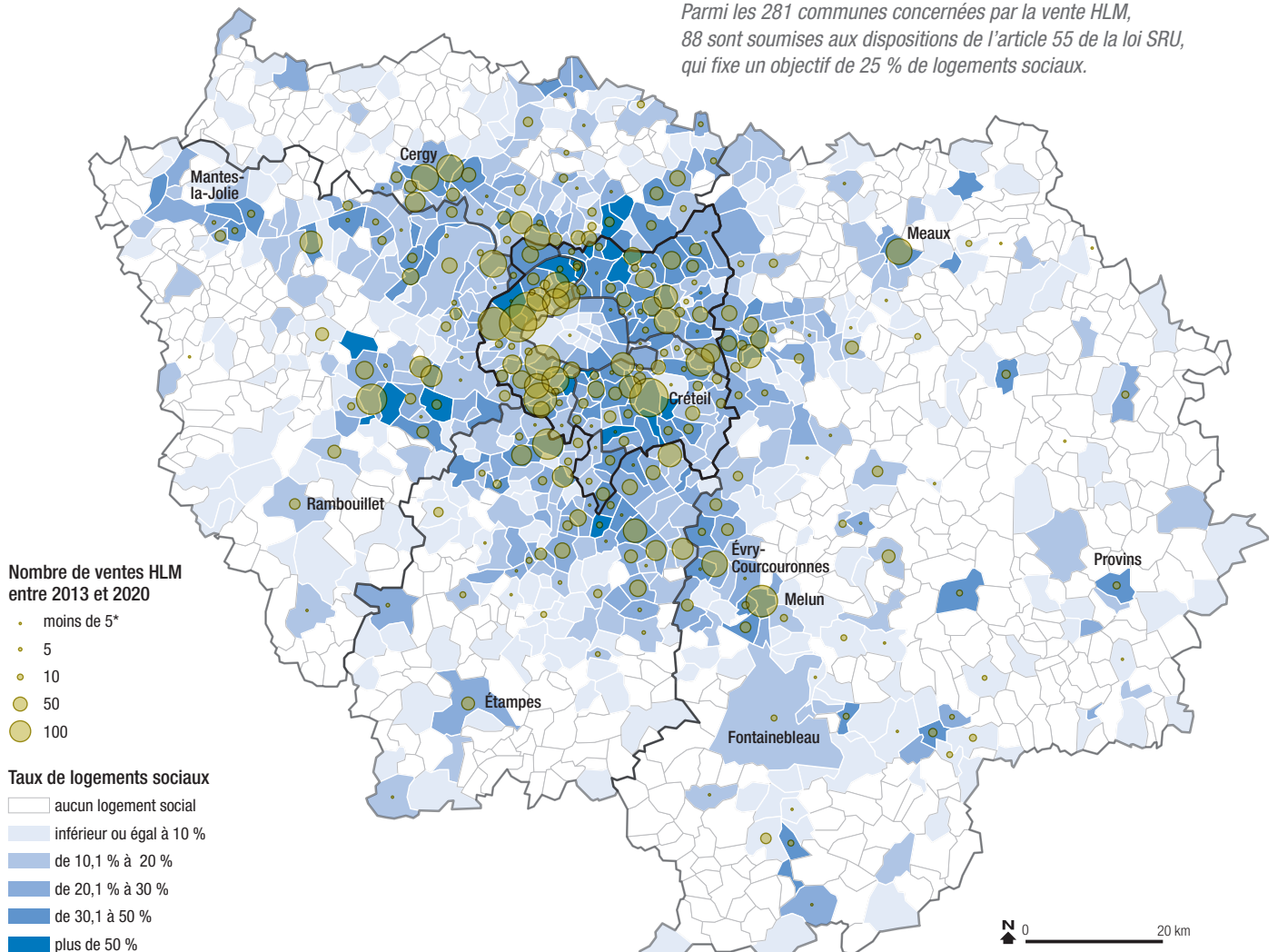
## Des délibérations et des mises en vente bien plus nombreuses que les ventes



Le nombre de ventes rapporté au nombre de commercialisations ne dépasse que rarement un rapport de un pour dix, signe de la difficulté à trouver des acquéreurs et de la complexité de la procédure.

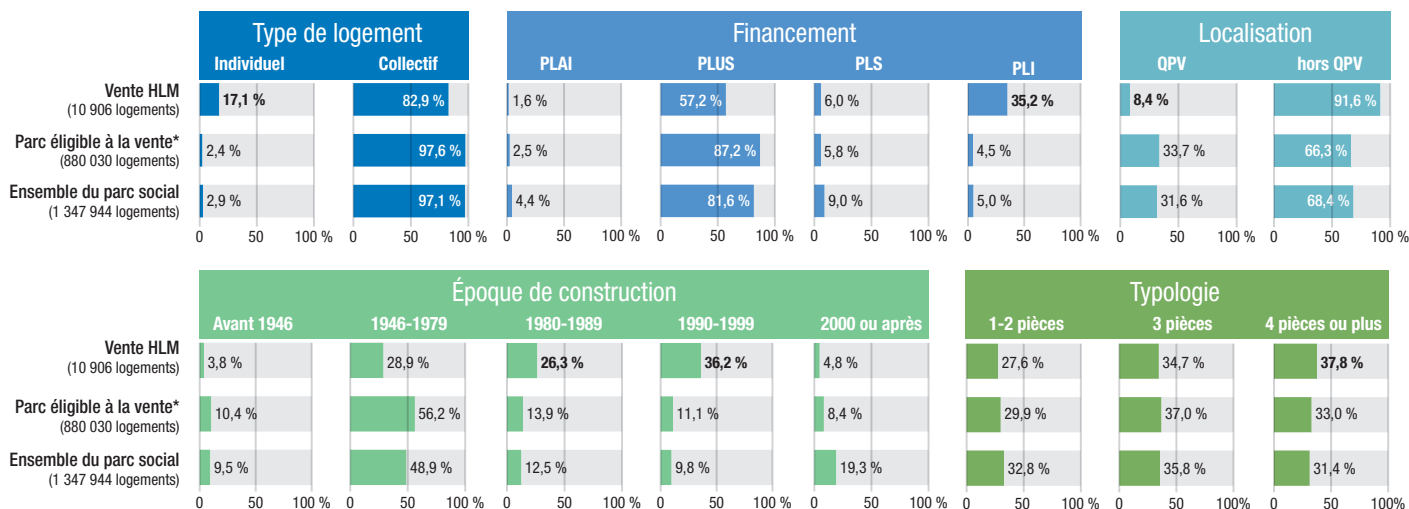
## Une trentaine de communes concentrent la moitié des ventes HLM

Parmi les 281 communes concernées par la vente HLM, 88 sont soumises aux dispositions de l'article 55 de la loi SRU, qui fixe un objectif de 25 % de logements sociaux.



\* Dans quatre communes apparaissant en blanc sur la carte et affichant moins de 5 ventes HLM, ces dernières y ont entraîné la disparition du parc social.

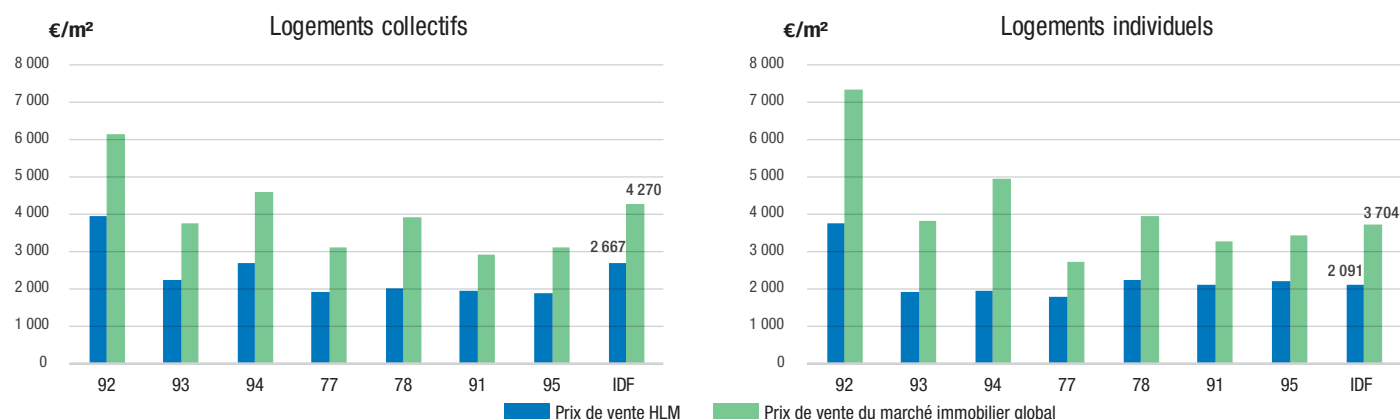
## Les ventes HLM 2013-2020 : une frange singulière du parc social



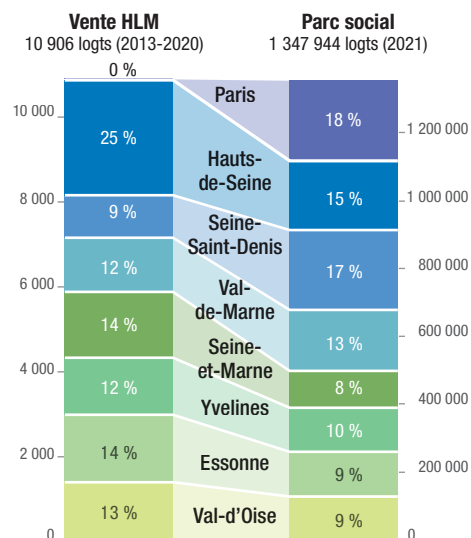
Seuls 8,4 % des logements HLM vendus sont situés dans un QPV, alors que ces quartiers représentent 33,7 % du parc éligible à la vente et 31,6 % de l'ensemble du parc social francilien.

\* Parc construit ou acquis depuis plus de dix ans, à l'exclusion des étiquettes énergétiques F et G

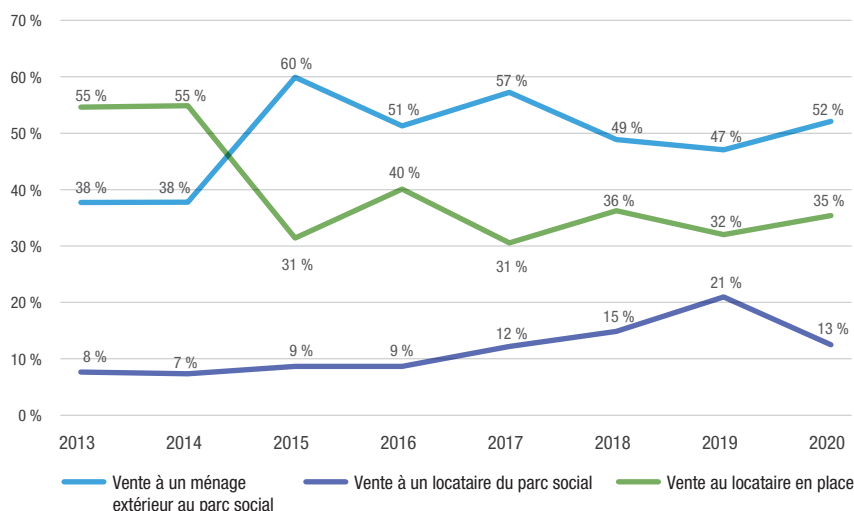
## Des prix inférieurs à ceux du marché



## La grande couronne, 54 % des ventes HLM pour 37 % du parc social



## Depuis 2015, la majorité des ventes bénéficie aux ménages extérieurs au parc social



© L'INSTITUT PARIS REGION 2022

Sources des infographies : Drieat, Répertoire du parc locatif social (RPLS) 2014-2021 ; Demandes de valeurs foncières (DVF) 2014-2020



Les processus de vente ne sont donc pas strictement corrélés au poids du parc HLM, et reflètent les stratégies des bailleurs, les caractéristiques du parc (part de l'habitat individuel, etc.), le positionnement des collectivités, l'attractivité du marché immobilier et, bien sûr, la capacité financière des locataires HLM et des habitants. La Seine-Saint-Denis, dont 63 % des locataires sociaux disposent de ressources inférieures aux plafonds PLAI (catégorie la plus sociale du parc HLM), est ainsi relativement peu concernée par les ventes HLM.

Pour les mêmes raisons, l'essentiel des ventes s'effectue hors des quartiers en politique de la ville (QPV), caractérisés par la pauvreté financière de leurs habitants : alors que les QPV accueillent 32 % du parc social francilien, ils ne représentent que 7,4 % des ventes HLM de 2016 à 2020. Pour autant, les QPV bien desservis et insérés dans un marché immobilier dynamique pourraient voir les ventes HLM se développer, de même qu'ils accueillent sur leurs pourtours des programmes neufs en accession sociale à la propriété. Les élus formulent d'ailleurs des demandes en ce sens pour apporter de la mixité dans ces quartiers.

Quant à Paris, la municipalité a fait le choix, depuis 2001, de mettre un terme à la cession des logements sociaux afin de ne pas contribuer à la contraction d'un parc qui n'atteint pas encore l'objectif légal de 25 % de logements HLM et de limiter la spéculation à la revente, difficile à contrôler.

### DES PRIX NETTEMENT INFÉRIEURS À CEUX DU MARCHÉ

De 2013 à 2020, le prix de vente moyen d'un logement HLM s'est établi à 2 670 €/m<sup>2</sup> pour un appartement et à 2 090 €/m<sup>2</sup> pour une maison (hors Paris), soit respectivement 37 % et 43 % de moins que ceux du marché immobilier (4 270 €/m<sup>2</sup> dans le collectif et 3 700 €/m<sup>2</sup> dans l'individuel<sup>12</sup>).

Ces moyennes masquent des écarts, les prix de vente HLM variant du simple au double selon la localisation. Pour les appartements, les prix oscillent entre 1 880 €/m<sup>2</sup> dans le Val-d'Oise et 3 950 €/m<sup>2</sup> dans les Hauts-de-Seine. Pour les maisons, ils varient entre 1 780 €/m<sup>2</sup> en Seine-et-Marne et 3 750 €/m<sup>2</sup> dans les Hauts-de-Seine.

### ÉVOLUTION DU PROFIL DES ACQUÉREURS

Entre 2013 et 2020, seuls 39 % des logements sociaux vendus ont été acquis par leurs locataires et 12 % par d'autres locataires HLM. Pour ces ménages, la vente HLM a constitué une opportunité de devenir propriétaire, dans une région où les prix élevés font obstacle à nombre de projets d'accession. Ce premier achat peut ensuite, au gré de la revente, favoriser leur parcours résidentiel. Mais le poids des acquisitions par les locataires HLM se réduit au profit de ménages extérieurs au parc social (52 % des ventes depuis 2015), signe d'une difficulté grandissante pour ses locataires à se porter acquéreurs (appauvrissement, vieillissement...). La vente HLM s'éloigne ainsi de l'une de ses missions initiales,

permettre aux locataires HLM d'accéder à la propriété. Il en résulte des copropriétés accueillant des locataires HLM et de nouveaux occupants moins liés au secteur social et aux moyens financiers souvent plus élevés<sup>13</sup>.

*« Je n'ai pas hésité. J'ai eu l'impression de gagner au loto. J'ai acheté 40 % en dessous du marché.*

*Sans ce cadeau, je n'aurais jamais pu devenir propriétaire. En achetant mon appartement, je ne prenais pas de risque. Et la contrainte des clauses anti-spéculatives me paraissait faible. »*

Une ancienne locataire d'un logement PLI

### IMPACT POUR LES TERRITOIRES

Les logements vendus à leurs locataires restant décomptés dans l'inventaire SRU pendant dix ans, les communes ne sont pas pénalisées sur le court terme. Dans les quartiers fortement dotés en logements sociaux, la vente HLM est un vecteur de mixité sociale, en contribuant au maintien de ménages dont les revenus se sont élevés, ou à l'accueil de nouveaux habitants. Dans certaines communes limitrophes de Paris, la vente HLM participe d'ailleurs aux processus de gentrification. À ce titre, la vente pourrait contribuer à priver le parc social de ses locataires les plus solvables. Mais ce que redoutent avant tout les élus locaux, c'est l'émergence de copropriétés fragiles, avec des propriétaires dans l'incapacité de financer les charges et les travaux. La cohérence des plans de vente des bailleurs sociaux avec les programmes locaux de l'habitat et les objectifs de la conférence intercommunale du logement apparaît essentielle. Pour une collectivité, la participation à l'élaboration des CUS est alors un moyen de contribuer à la définition des politiques de vente, la vigilance portant sur la qualité des logements mis en vente, leur typologie pour éviter l'accentuation des tensions sur les surfaces les plus demandées, leur localisation afin de prévenir les déséquilibres dans la répartition de l'offre, l'impact sur le taux de logements sociaux, l'accès au logement des ménages les plus modestes, et l'affectation des ressources dégagées.

*« Les élus se questionnent sur l'intérêt de la vente, car il n'y a plus d'attachement local des acquéreurs : le seul critère pour acheter un logement vacant est d'être le premier au prix. »*

Damien Vanoverschelde

### QUEL EFFET LEVIER DE LA VENTE HLM ?

L'impact de la vente au profit du financement de la production neuve reste difficile à objectiver. L'emploi des ressources dégagées ne fait pas l'objet d'un suivi précis, exception faite des communes assujetties aux objectifs de la loi SRU. Des ratios tels que deux à trois logements financés pour un logement vendu sont régulièrement évoqués. Ces ratios négligent les différences entre territoires (coût du foncier) et tiennent uniquement compte du montant des fonds propres mobilisés par les bailleurs, en ignorant

### LA PROFESSIONNALISATION DES ACTEURS DE LA VENTE

Le choix des programmes immobiliers, la fixation des prix, les modalités de publicité, la sélection des offres d'achat, l'accompagnement des acquéreurs et ensuite la gestion des copropriétés relèvent de compétences spécifiques.

*« L'interprétation et la mise en application des dispositions de la loi Elan ont été complexes et ont nécessité un changement des pratiques : règles de priorité, de publicité, de fixation des prix... » Une ESH*

Les solutions organisationnelles retenues varient : équipes internes dédiées à la vente, mutualisation entre organismes ou externalisation. C'est dans cette logique que la loi Elan a créé les sociétés de vente HLM ayant une mission d'intermédiaire entre l'organisme HLM vendeur et le particulier qui achète. Leur intervention permet aux bailleurs de percevoir d'emblée les sommes des futures ventes aux particuliers et les décharge de la commercialisation, souvent longue et complexe. À terme, reste posée la question de la réintégration des logements invendus dans le patrimoine du bailleur d'origine.

### L'OPÉRATEUR NATIONAL DE VENTE (ONV)

Action Logement a créé en 2019 l'ONV, qui a procédé à trois appels à manifestation d'intérêt auprès des bailleurs souhaitant vendre des actifs en bloc. L'ONV peut financer des travaux avant la mise en vente pour améliorer la performance énergétique. Si le bailleur externalise les prestations liées à la commercialisation, il conserve la gestion du parc et continue de percevoir les loyers qu'il reverse à l'ONV une fois déduits les frais d'entretien et de gestion. L'Île-de-France représente un quart de l'activité de l'ONV, avec 1 453 logements acquis à juin 2022, répartis entre 26 ensembles immobiliers et 4 bailleurs, qui ont ainsi perçu 256 millions d'euros. Le prix moyen d'acquisition pour un logement est de 177 000 €. Pour l'heure, l'ONV a commercialisé 12 de ces immeubles, soit 704 logements. La traduction en vente aux personnes physiques est encore limitée (64 ventes et 84 promesses).

l'éventail plus large des aides, telles que celles des collectivités. Or, ces dernières pourraient être moins enclines à accorder des aides pour des logements qui reconstituent un parc social vendu. En faisant basculer des logements locatifs sociaux dans le régime de la propriété, voire de la location privée, la vente HLM participe aux recompositions internes du parc de logements. Elle aboutit à la création de copropriétés, à la gouvernance fragmentée, ce qui peut interroger à l'heure où l'amélioration de l'habitat devient un enjeu pour la transition écologique, dans laquelle les copropriétés peinent parfois à s'engager. La vente HLM vient également compléter la production en accession sociale à la propriété des bailleurs sociaux, encore marginale à l'échelle francilienne (1 400 logements en moyenne par an entre 2013 et 2019).

### PRÉSERVER UNE OFFRE ABORDABLE GRÂCE AU BAIL RÉEL SOLIDAIRE (BRS)

La vente HLM introduit un fonctionnement plus court-termiste du logement social. Le recours plus fréquent à la vente pourrait même orienter la typologie et la localisation de la production afin de faciliter les cessions. Un développement davantage calé sur les dynamiques du marché immobilier pourrait aussi amoindrir le rôle contracyclique et d'amortisseur social du parc HLM par temps de crise. On comprend, dès lors, l'intérêt de la vente HLM via le bail réel solidaire (BRS). Par ce montage fondé sur une dissociation du foncier et du bâti, le ménage acquiert le logement à un prix moindre qu'en pleine propriété, puisque décoté de la valeur du foncier pour lequel il paie une redevance à l'organisme de foncier solidaire (OFS), qui reste propriétaire du sol. Les organismes HLM peuvent solliciter et obtenir l'agrément OFS, ou bien vendre à un OFS extérieur. Les avantages sont nombreux : solvabilisation des locataires grâce aux prix de vente réduits, accompagnement des copropriétés par l'OFS, qui aura la capacité de racheter les logements si nécessaire, prise en compte au titre de l'inventaire des logements sociaux SRU, vocation sociale garantie par les dispositifs anti-spéculatifs pérennes. Autant d'atouts qui rassurent les collectivités, voire lèvent leur réticence à l'égard de la vente HLM.

*« La vente est une activité stratégique, qui réserve des surprises. Il faut être agile et patient, et savoir trouver d'autres solutions, comme le recours au BRS. » Une ESH*

L'engouement actuel pour les OFS et le BRS devrait permettre de confirmer si ces outils constituent une piste à développer pour que la vente HLM réponde aux différents objectifs qui lui sont assignés – dynamiser le parcours résidentiel des locataires et les capacités de financement des organismes – sans pour autant priver l'Île-de-France d'une offre de logements abordables, grâce à une forme renouvelée d'accession sociale à la propriété. ■

Hélène Joinet et Philippe Pauquet, chargés d'études habitat  
département Société et habitat (Martin Omhové, directeur)

1. Loi pour l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique, promulguée le 23 novembre 2018.
2. La CUS est un contrat conclu entre un organisme HLM et l'État, qui définit la politique patrimoniale du bailleur. Les communes et les établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) compétents en matière de programme local de l'habitat sont associés à leur élaboration pour les immeubles situés sur leur territoire.
3. La loi Solidarité et renouvellement urbains (SRU) de 2000 impose à la plupart des communes urbaines de disposer d'un taux minimum de logements sociaux (20 ou 25 %).
4. Loi relative à la différenciation, la décentralisation, la déconcentration et portant diverses mesures de simplification de l'action publique locale, promulguée le 21 février 2022.
5. Dispositif contractuel liant l'État et les communes carencées en logements locatifs sociaux au regard de la loi SRU.
6. Quatre prêts financent le logement social : le prêt locatif aidé d'intégration (PLAI) pour les ménages très modestes ; le prêt locatif à usage social (PLUS) pour les ménages modestes ; le prêt locatif social (PLS) pour les ménages à revenus moyens ; le prêt locatif intermédiaire (PLI) pour les ménages aux revenus moyens supérieurs.
7. Ces plafonds sont ceux du « prêt locatif intermédiaire accession ».
8. Droit de préemption de l'organisme, remboursement de la différence entre le prix de vente fixé par l'organisme et le prix d'acquisition lors de l'achat initial.
9. Les données sur les ventes sont issues des millésimes 2014 à 2021 du répertoire du parc locatif social (RPLS).
10. Réduction du loyer des ménages HLM les plus modestes, liée à la baisse de l'aide personnalisée au logement (APL).
11. La convention APL permet aux locataires HLM de percevoir cette aide s'ils remplissent les conditions de ressources.
12. Source : Demandes de valeurs foncières (DVF), période 2014-2020.
13. Dans le cadre du projet Vente HLM en Île-de-France, financé par le programme de recherche 2020-2023 sur la vente HLM, les monographies d'immeubles témoignent de cette nouvelle sociologie et de l'intérêt de suivre les ventes.

#### DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Fouad Awada

#### DIRECTRICE DE LA COMMUNICATION

Sophie Roquette

#### RÉDACTION EN CHEF

Laurène Champalle

#### MAQUETTE

Jean-Eudes Tilloy

#### INFOGRAPHIE/CARTOGRAPHIE

Marie Pagezy-Boissier

#### MÉDIATHÈQUE/PHOTOOTHÈQUE

Inès Le Meledo, Julie Sarris

#### FABRICATION

Sylvie Coulomb

#### RELATIONS PRESSE

Sandrine Kocki

33 (0) 1 77 49 75 78

#### L'Institut Paris Region

15, rue Falguière  
75740 Paris cedex 15  
33 (0) 1 77 49 77 49

ISSN 2724-928X  
ISSN ressource en ligne  
2725-6839



institutparisregion.fr



## RESSOURCES

- Code de la construction et de l'habitation (CCH), articles L443 et suivants.
- « Atlas de la vente HLM aux particuliers et entre bailleurs sociaux », Intercommunalités de France, Acadie, mars 2022.
- « Panorama de la vente HLM aux particuliers en Île-de-France – 2013-2018 », Aorif, Dossier thématique, Ensemble, n° 31, janvier 2022.
- « Qu'est-ce qu'une politique de vente HLM responsable pour les accédants, les territoires, les copropriétés créées ? », L'Union sociale pour l'habitat (USH), Collection Cahiers, Repères maîtrise d'ouvrage, n° 78, janvier 2021.
- Gimat Matthieu, Marot Brunot, Le Bon-Vuyksteke Manon, « État des connaissances sur la vente de logements sociaux en Europe (Allemagne, France, Pays-Bas et Royaume-Uni) », USH, Institut pour la Recherche de la Caisse des Dépôts, janvier 2020.
- « Anticiper la mise en copropriété pour mieux gérer dans la durée, guide pratique à destination des organismes HLM franciliens », Aorif, dossier thématique n° 30, décembre 2019.
- Sagot Mariette, « Gentrification et paupérisation au cœur de l'Île-de-France, évolutions 2001-2015 », L'Institut Paris Region, mai 2019.
- Beaufils Sandrine, Joinet Hélène, « Quartiers politique de la ville : conditions de logement et aspirations des habitants », Note rapide n° 806, L'Institut Paris Region, avril 2019.

Cette note s'inscrit dans le cadre du projet « Vente HLM en Île-de-France » du programme de recherche sur la vente HLM (2020-2023).

